

САНКТ-ПЕТЕРБУРГ ЭКОНОМИКА РЕГИОНА

СТРОЙКА НА ФОНЕ
ПАНДЕМИИ / 10
БАНКИ ПОВЫШАЮТ
СТАВКИ / 13
ОФИСНЫЙ РЫНОК НАКАНУНЕ
ПЕРЕПЛАНИРОВКИ / 22

Четверг, 23 апреля 2020 №74

(№6795 с момента возобновления издания)

Цветные тематические страницы №9–24

являются составной частью газеты «Коммерсантъ»

Зарегистрировано в Роскомнадзоре

ПИ №ФС77-76924 9 октября 2019 года

Коммерсантъ

в Санкт-Петербурге

BUSINESS GUIDE

ПАРТНЕРЫ ВЫПУСКА



ФОНД СОДЕЙСТВИЯ КРЕДИТОВАНИЮ
МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Санкт-Петербург



Билайн®
живи на яркой стороне



ВАЛЕРИЙ ГРИБАНОВ,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ЭКОНОМИКА РЕГИОНА»

ПОД КРЫЛОМ «ЧЕРНОГО ЛЕБЕДЯ»

Последние недели бизнес-сообщество города стало свидетелем того, как представители разных отраслей наперебой стали закидывать власти обращения с просьбой о поддержке. О важной социальной роли своего дела в открытых письмах губернатору не рассказывал только ленивый, еще бы немного и явлю стал бы анекдот о том, что за помощью к властям обратились букмекерские конторы, аргументируя это тем, что в отрасли большие обороты и в ней задействовано большое количество людей.

Любой бизнес важен и в той или иной степени социально значим. Но не стоит забывать, что это все-таки бизнес. И он иногда прогорает, и те, кто занимается предпринимательской деятельностью, это в общем-то прекрасно понимают. Но при этом справедливо полагают, что если уж они много лет платят налоги, то при возникновении сложностей государство может и помочь. Однако правы в этой ситуации те, кто говорит, что помогать государство должно не конкретным отраслям или компаниям, а всему бизнесу, всей экономике. И для того чтобы их услышали, предпринимателям стоило бы объединиться и выступить с одинаковой позицией вместо того, чтобы каждому тянуть одеяло на себя.

Судя по всему, мы еще только в начале этой кризисной истории, и у разных отраслей еще будет время для выработки консолидированной позиции. Пока же остается лишь надеяться на то, что «черный лебедь», прилета которого все ожидали уже несколько лет, в какой-то степени может сыграть положительную роль. Не случись пандемии, кризис все равно бы наступил, он был прогнозируем, но экономика бы падала долго и плавно. А из-за пандемии резкое падение дает надежду на такой же резкий отскок после прекращения карантинных ограничений: отложенный спрос придаст экономике ускорение, на котором она сможет выехать в 2021 год уже с положительными показателями.

СТРОЙКА НА ФОНЕ ПАНДЕМИИ

ТЕКУЩИЙ ГОД СТАНЕТ ДЛЯ ПЕТЕРБУРГСКИХ ОПЕРАТОРОВ ГОДОМ РЕАЛИЗАЦИИ МАСШТАБНЫХ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ПРОЕКТОВ. В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ 2020 ГОДА МТС, «БИЛАЙН» И TELE2 ОБЪЯВИЛИ О СТРОИТЕЛЬСТВЕ СЕТИ СВЯЗИ В ТОННЕЛЯХ ПЕТЕРБУРГСКОГО МЕТРО. ЭКСПЕРТЫ ОЦЕНИВАЮТ СТОИМОСТЬ ПРОЕКТА В 3 МЛРД РУБЛЕЙ. ТАКЖЕ ПРОДОЛЖАЕТСЯ ПРОГРАММА МОДЕРНИЗАЦИИ ОБОРУДОВАНИЯ ТЕЛЕКОММУНИКАЦИОННЫХ СЕТЕЙ В ГОРОДЕ И ОБЛАСТИ. АЛЕКСЕЙ КИРИЧЕНКО

В феврале «Билайн», Tele2 и МТС заявили, что построят инфраструктуру в перегонах петербургского метрополитена для обеспечения пассажиров голосовой связью и скоростным мобильным интернетом на всем пути следования. На первоначальном этапе операторы разделили между собой зоны работ. МТС начала строительство со второй и четвертой линий, «Билайн» — с первой и третьей, Tele2 — с третьей и пятой. Для разветвления сети в тоннелях выбрана ADAS-система, которая позволит обеспечить максимально высокое качество сервисов в условиях сложной архитектуры, низкой пропускной способности стен и перекрытий, высокой скорости движения подвижных составов. Также, по данным операторов, такой вариант оптимален для оперативного устранения аварий, модернизаций и усиления сигнала, что повысит качество оказываемых услуг и скорость проведения любых работ по обслуживанию подземной сети. Операторы реализуют проект с разными вендорами, ориентировочный срок окончания проекта — 2021 год.

По данным участников рынка, суммарная стоимость проекта приблизится к 3 млрд рублей. «Для местного рынка связи это один из крупнейших проектов за последние годы. Но срок окупаемости проекта, который составит до десяти лет, выглядит даже для отрасли связи очень большим, учитывая нынешние кондиции рынка. Очевидно, что операторы вынуждены идти на такие жертвы, поскольку наличие быстрого мобильного интернета в перегонках метро превратилось в сильнейшее конкурентное преимущество „Мегафона“», — комментировал „Ъ“ гендиректор агентства «Рустелеком» Юрий Брюквин.

Операторы будут реализовывать в этом году и другие инфраструктурные проекты. Как сообщили ВГ в МТС, подходит к завершению строительство масштабного центра обработки данных в поселке Федоровское Тосненского района. «Этот ЦОД станет вторым дата-центром МТС в Санкт-Петербурге и Ленинградской области. Запуск ожидается во второй половине 2020 года», — сообщили в пресс-службе компании. Кроме того, оператор продолжает программу модернизации оборудования телекоммуникационных сетей в Петербурге и Ленинградской области, запущенную в прошлом году. «Проект позволит увеличить скорость мобильного интернета и качество голосовой связи. На сегодняшний день уже модернизировано более четверти оборудования в стандартах 2G, 3G и 4G. Помимо модернизации,

на части установленных базовых станций МТС внедрит технологию MIMO высоких порядков 8*8 и 64*64, что позволит повысить скорости для абонентов в сети 4G. Обновленное оборудование позволит в минимальные сроки внедрить стандарт 5G», — указывают в МТС.

В первом квартале «Билайн» приступил к реализации в Петербурге программы «СуперСити», которая рассчитана на два года и включает в себя дополнительное строительство базовых станций на федеральных трассах, на КАД и ЗСД, усиление сети во всех новостройках города и области и в местах концентрации трафика, строительство в перегонках метро. «В результате преобразований значительно увеличатся покрытие, емкость сети и скорость мобильного интернета. Инвестиции в сеть „Билайна“ в Петербурге только в 2020 году превысят инвестиции двух предыдущих лет», — отметили в пресс-службе оператора.

В январе 2020 года компания Tele2 продолжила технические работы по расширению сети и первой из операторов обеспечила голосовые услуги связи и высокоскоростной мобильный интернет на протяжении всех 46 километров ЗСД. «С точки зрения технической реализации этот проект стал вызовом для компании. Только для Центрального участка вес электрокабеля составил 8 тонн. Его поднимали на высоту 48 метров (16-этажный дом), далее прокладывали 450 метров вдоль трассы в ограниченном пространстве технической зоны. Высотные работы проводились в сложных погодных условиях, а также с интенсивным транспортным потоком. Но все было выполнено по плану и в кратчайшие сроки», — рассказывают в Tele2. В прошлом году оператор завершил крупный инвестиционный проект по развитию сети в Петербурге и Ленобласти, увеличив сеть и скорость мобильного интернета в два раза. «Мы запустили 4G на каждой базовой станции в регионе, и теперь скоростной мобильный интернет есть везде, где есть связь Tele2», — подчеркнул оператор.

РОСТ ТРАФИКА Общий интернет-трафик в мобильной сети МТС в Санкт-Петербурге и Ленинградской области по итогам первого квартала вырос на треть по отношению к объему первого квартала 2019 года. «Примечательно, что в десятки раз выросла популярность интернет-звонков. Общий трафик с использованием технологии VoLTE за прошедшие 12 месяцев вырос в 22 раза, а само количество звонков увеличилось почти в 30 раз. В первом

квартале 2020 года ежемесячное количество звонков через Wi-Fi абонентами МТС в Петербурге достигло десятков миллионов, а на сами разговоры у пользователей уходит более четырехсот тысяч часов каждый месяц», — отметил оператор.

В «Билайне» рост нагрузки на сети домашнего интернета и мобильной связи связывают с переходом россиян на самоизоляцию. «Особенно хочется отметить рост голосового трафика как новый тренд периода самоизоляции. Например, в сети „Билайн“ в Петербурге голосовой трафик вырос на 20%. Клиенты чаще звонят, а продолжительность звонков увеличилась на 50%», — рассказал оператор.

В Tele2 заявили, что общий трафик в сети переместился из центра Петербурга в область. «Средний по области рост с начала марта составил 27%, причем 20% — это показатель за прошлую неделю, а в Приозерском районе потребление интернет-трафика выросло на 37%», — сообщили в компании.

В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ В связи с переходом россиян на самоизоляцию операторы вводят новые сервисы и услуги. Петербуржцы и жители Ленинградской области могут воспользоваться бесплатными онлайн-консультациями дежурных терапевтов и педиатров в телемедицинском сервисе SmartMed от МТС и «Медси». Также МТС открыла для бизнеса бесплатный доступ к облачному сервису для удаленного хранения и обмена корпоративными данными тем компаниям, которые ранее им не пользовались.

«Билайн» представил пакет решений BeeFree для организации удаленной работы бизнеса любых размеров по концепции WorkPlace-as-a-Service (WaaS). Этот пакет разработан с учетом опыта «Билайна» по организации удаленной работы собственных сотрудников. Он агрегирует самые востребованные и надежные решения, в том числе удаленные рабочие места на VDI (Virtual Desktop Infrastructure), облачную АТС и FMTN (объединение мобильных и офисных телефонов в единую сеть), мониторинг удаленно работающего персонала, мобильный VPN, видео- и аудио-конференции, Microsoft Teams и Office 365, «Мобильное предприятие» для малого бизнеса. «Билайн» также проводит консалтинг по удаленной работе, использованию и настройке пакета решений BeeFree, организует обучающие программы по работе на дому. Tele2 сделала бесплатными до конца апреля мессенджеры всем, кто остался за рубежом. ■



КОЛОНКА РЕДАКТОРА

СВЯЗЬ



ЕВГЕНИЙ ТАВЛЕНКО

ПРОДАЖИ КОРОБОЧНОГО СТРАХОВАНИЯ РАСТУТ ПРИМЕРНО НА 30% ЕЖЕГОДНО И СОСТАВЛЯЮТ ОКОЛО ТРЕТИ ВСЕХ СБОРОВ ПО СТРАХОВАНИЮ НЕДВИЖИМОСТИ

Премии в сегменте страхования недвижимости в Петербурге по итогам 2019 года выросли, по данным ЦБ РФ, на 10%, до 3,28 млрд рублей. Такие темпы роста коррелируют с общероссийскими показателями: в целом по стране сборы по итогам 2019 года выросли на 10,9%, до 71,9 млрд рублей.

С учетом того, что страхование недвижимости очень серьезно зависит от объемов ипотечного кредитования, это отличный результат, считает Артем Искра, управляющий директор департамента массовых видов страхования СК «Ренессанс-страхование». По его оценке, примерно половина договоров страхования квартир приходится на ипотеку. А в прошлом году рынок ипотеки Петербурга сократился на 13% по количеству выдаваемых кредитов и на 3,5% по сумме.

Рост объемов страхования жилья за счет ипотечного страхования особенно ярко проявлялся в периоды снижения ставок банками, отмечает Владимир Храбрый, директор филиала «Ингосстраха» в Санкт-Петербурге. «Ипотека, безусловно, занимает одну из ведущих позиций в формировании объемов рынка: в нашей компании этот сегмент показал практически двукратный рост», — говорит господин Храбрый. По его словам, в целом «Ингосстрах» нарастил объем премии по сегменту в Петербурге на 60%. Примерное соотношение договоров: 60–70% на квартиры и 30–40% на загородное жилье.

В филиале «Росгосстраха» 60% договоров приходится на ипотечное страхование, 40% — на добровольное страхование квартир, сообщает в пресс-службе компании. Если говорить о доле городского и загородного жилья, то 70% договоров в портфеле относится к загороду, что во многом стало результатом активной работы агентской сети компании.

Портфель СК «РЕСО-Гарантия» в сегменте страхования имущества физлиц в регионе на 65% состоит из договоров страхования квартир и на 35% — договоров страхования домов и строений, рассказывает Елена Бочкарева, заместитель начальника управления розничного страхования СК «РЕСО-Гарантия». При этом в денежном выражении пропорция обратная: 40% премий собрано по полисам страхования квартир и 60% — индивидуальных строений. По итогам 2019 года компания увеличила сборы на 10%, а также нарастила свою долю на рынке с

24,08 до 25,4% также во многом благодаря работе агентской сети, отмечает госпожа Бочкарева.

Кроме ипотечного страхования, спрос в области страхования недвижимости существенно стимулирует развитие продаж коробочных продуктов и работа страховых компаний по развитию собственных сетей продаж полисов, отмечает господин Искра. Активно развиваются проекты страхования имущества через нестраховых посредников: банки, салоны сотовой связи. Это один из самых быстрорастущих сегментов страхования, считает эксперт. «Быстрое внедрение новых цифровых технологий страхования и сервисов (и для клиентов, и для продающих подразделений), включая новые удобные способы согласования принятия на страхование, оформления договоров, урегулирования убытков через мессенджеры и так далее, — все это способствует популяризации страховых продуктов», — говорит господин Искра.

БОЛЬШЕ СТРАХОВАТЕЛЕЙ — МЕНЬШЕ ТАРИФ Количество договоров страхования недвижимости в Петербурге в прошлом году, по данным ЦБ, также немного выросло: на 2,1% (с 1,157 до 1,182 млн договоров), средняя премия поднялась на 7,8% (с 2,57 до 2,77 тыс. рублей). Число договоров страхования имущества физлиц (включая комплексное ипотечное страхование, КИС) в петербургском филиале «Ингосстраха» за 2019 год увеличилось на 30%, отмечает господин Храбрый. «Общая тенденция средней премии — небольшое снижение на фоне популяризации коробочных продуктов и повышении числа застрахованных. То есть сохраняется старая формула „больше страхователей — меньше тариф“. При этом премии по классическим программам страхования жилья (индивидуальные, с учетом особенностей строений) достаточно высоки и не позволяют средней премии сильно снижаться», — говорит эксперт.

«Мы отмечаем все больший интерес к коробочным программам страхования жилья в сегменте квартир, в 2019 году почти половина (46%) от общего количества договоров страхования квартир — это „коробки“. В сегменте загородного жилья доля коробочных полисов заметно меньше — менее 10%», — говорит Елена Бочкарева. На это влияет активное строительство многоквартирных домов эконом-

ИПОТЕКА НЕ ПОДВЕЛА СТРАХОВЩИКОВ

ПЕТЕРБУРГСКИЙ РЫНОК СТРАХОВАНИЯ НЕДВИЖИМОСТИ РАСТЕТ, НЕСМОТЯ НА СНИЖЕНИЕ ВЫДАЧ ИПОТЕЧНЫХ КРЕДИТОВ БАНКАМИ. В ПРОШЛОМ ГОДУ ПРЕМИИ В ЭТОМ СЕГМЕНТЕ УВЕЛИЧИЛИСЬ НА 10%. ОСНОВНЫМ ДРАЙВЕРОМ ОСТАЮТСЯ КОРОБОЧНЫЕ ПРОДУКТЫ, КОТОРЫЕ АКТИВНО ПРОДАЮТ АГЕНТЫ И НЕСТРАХОВЫЕ ПОСРЕДНИКИ. ЛЮБОВЬ ВИКТОРОВА

и комфорт-класса, где параметры продаваемых квартир во многих случаях мало отличаются друг от друга.

Продажи коробочного страхования растут примерно на 30% ежегодно и составляют около трети всех сборов по страхованию недвижимости, отмечает господин Искра. По его словам, выбор программы определяется в основном каналом продаж и типом недвижимости (например, коробочные решения чаще всего оформляются в банковском канале или на сайте).

По мнению господина Храбрых, сегодня коробочные продукты формируют до 60–70% объемов портфелей страховщиков по количеству договоров. При этом спросом пользуются как краткосрочные коробочные решения (на период отпуска), так и с более продолжительным периодом действия договора. В обозримой перспективе, учитывая интенсивное развитие онлайн-продаж, популярность «коробок» останется на высоком уровне, считает эксперт.

Доля коробочных продуктов в этом сегменте выросла на 15% по показателю собранной премии и на 25% — по количеству заключенных договоров, сообщает директор петербургского филиала САО «Эрго» Юрий Мирзабеков. При этом пролонгация полисов, оформленных по «классической» схеме (некоробочные продукты), остается достаточно высокой — на уровне 82%. По словам господина Мирзабекова, средняя премия по полисам, оформленным по «классической» схеме, не изменилась и составляет 10,5 тыс. рублей.

В филиале «Росгосстраха» также растет спрос на коробочные предложения. «Появление так называемых коробочных продуктов — с заранее заданными ценовыми параметрами — естественная реакция рынка на изменение образа жизни россиян. Они отвечают потребностям максимального числа страхователей по набору рисков, конкурентны по цене и не занимают много времени при оформлении договора как у агента, так и у клиента», — объясняют в пресс-службе компании.

В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

Доля застрахованного жилья в Петербурге по-прежнему продолжает расти, но все еще остается незначительной. «Мы все так же оцениваем долю застрахованного жилья „коридором“ от 5 до 8%. Нельзя говорить, что за год ситуация изменилась кардинально. При этом общерыночные

изменения и динамика портфеля компании свидетельствуют о том, что объемы застрахованного жилья увеличиваются», — говорит господин Храбрый. По его словам, постепенно формируется соответствующая культура страхования, клиенты все чаще обращаются к сотрудникам и цифровым ресурсам (сайту и приложению) за разъяснениями.

«В течение 2019 года в объемах страхования жилья значительных перемен не произошло. Например, охват страхованием загородной недвижимости по-прежнему остается на уровне 10–15%, в зависимости от района», — отмечают в пресс-службе «Росгосстраха».

В этом году сегмент страхования жилья будет развиваться в условиях высокой неопределенности — протекающие экономические процессы оказывают большое влияние на все отрасли, причем со сложными прогнозируемыми последствиями, считает господин Храбрый. «Мы не видим каких-либо значимых изменений в связи с законом страхования жилья от ЧС — фактически он не заработал. Санкт-Петербург и Ленинградская область — в числе пилотных регионов для разработки и запуска программ, и мы надеемся, что эта деятельность будет реализована качественно и с учетом пожеланий всех заинтересованных сторон (населения, страховщиков, региональных и федеральных властей)», — отмечает эксперт.

Если кризис не внесет коррективы, можно надеяться на сохранение темпов роста рынка свыше 5% в этом году, полагает господин Искра. Учитывая показатели по страхованию имущества физических лиц в целом по Петербургу и по филиалу компании «Эрго», можно с уверенностью утверждать, что спрос на страхование квартир остается на высоком уровне, а доля коробочных продуктов продолжит расти, считает господин Мирзабеков.

«Росгосстрах» планирует нарастить премии в сегменте недвижимости в регионе в 2020 году на 14–16% за счет запуска новых коробочных продуктов, а также изменения подходов к клиентскому сервису: компания будет упрощать процедуру принятия решений по выплатам и повышать мотивацию своих агентов. В планах «РЕСО-Гарантии» — увеличения на 15–20%. Сезон активного страхования строений продолжается с апреля по ноябрь, а квартиры страхуют в течение всего года, указывает госпожа Бочкарева. ■

НАЛОГ НА ПРОЦЕНТ НАПУГАЛ ВКЛАДЧИКОВ

С 2021 ГОДА ДОХОДЫ ПО БАНКОВСКИМ ВКЛАДАМ СВЫШЕ 1 МЛН РУБЛЕЙ БУДУТ ОБЛАГАТЬСЯ НАЛОГОМ ПО СТАВКЕ 13%. СООБЩЕНИЕ ОБ ЭТОЙ МЕРЕ УЖЕ ПРИВЕЛО К ОТТОКУ ВКЛАДОВ. ОДНАКО БАНКИ СМОГУТ ВЕРНУТЬ ВКЛАДЧИКОВ, ПРЕДЛОЖИВ БОЛЕЕ ВЫСОКИЕ СТАВКИ, СЧИТАЮТ ЭКСПЕРТЫ. ЛЮБОВЬ ВИКТОРОВА

Новая мера коснется процентных доходов, полученных в 2021 году, а первые уведомления на уплату налога будут поступать от банков в ЦБ с 2022 года. НДФЛ со ставкой в 13% будет облагаться сумма процентов по вкладам, которые превышают 1 млн рублей. При этом закон подразумевает все вклады и остатки на счетах одного частного лица, а не один. Сумма налога будет определяться как превышение суммы процентного дохода с депозитов над суммой процентов, рассчитанной как произведение 1 млн рублей и ключевой ставки ЦБ РФ, действующей на первое число налогового периода. Аналогичный подход будет применяться и к инвестициям в долговые ценные бумаги.

«Например, если в 2021 году при ставке 5% с 1 млн рублей клиент получает 50 тыс. рублей, то налог на этот доход составит 6,5 тыс. рублей по ставке 13%, и заплатить его будет необходимо в 2022 году. Чистая доходность при этом останется выше 4% (4,35%)», — поясняет механизм администрирования налога президент — председатель правления банка ВТБ Андрей Костин.

«В итоговой редакции поправок в НК РФ речь идет не о вкладах свыше 1 млн рублей, а о доходах по вкладам и облигациям общим объемом, который превышает произведение 1 млн рублей, и ключевой ставки на начало налогового периода», — поясняет Иван Уклеин, директор по банковским рейтингам агентства «Эксперт РА». — То есть при ставке выше 6% налогом будут облагаться и вклады физического лица общим объемом чуть менее 1 млн рублей».

Рублевая переоценка валютных вкладов облагаться налогом не будет. При определении налоговой базы также не будут учитываться доходы в виде процентов, полученных по рублевым вкладам, процентная ставка по которым в течение всего налогового периода не превышала 1% годовых, а также по счетам эскроу.

БАНКАМ ПРИШЕЛ ОТТОК Новость о введении нового налога, которую президент Владимир Путин объявил во время своего обращения 25 марта, была встречена оттоком вкладов из банков. «В конце марта все банки зафиксировали большое количество обращений клиентов, которые хотели выяснить технические подробности расчета и удержания подоходного налога с вкладов. Кроме того, некоторые вкладчики действительно досрочно изымали свои

средства с вкладов», — отмечает Иван Макаров, пресс-секретарь банка «Открытие» по СЗФО. Но в целом, по его словам, отток средств был незначительным и составил по итогам марта меньше 1% от совокупного объема вкладов частных лиц.

Отсутствие в публичном пространстве комментариев, разъясняющих порядок, сроки, а главное — информацию о платежках этого налога, создало почву для распространения различных версий и слухов его реализации, сообщила Ассоциация банков России в письме к главе ЦБ Эльвире Набиуллиной.

Впрочем, в текущей ситуации отток средств из вкладов все же связан с другими причинами, считает аналитик ИК «Фридом Финанс» Евгений Миرونюк. «Вкладчики снимали валюту ввиду снижения ставок по вкладам в долларах, которое было вызвано понижением ключевой ставки ФРС. От вкладов в евро банки и вкладчики начали уходить еще в прошлом году при приближении доходности к нулевой отметке. А рублевые накопления россиян в банках росли медленнее, чем обычно, по причине девальвации национальной валюты», — говорит эксперт.

Оперативной информацией о состоянии вкладов ЦБ пока не обладает. По предварительным данным, с 15 по 25 марта вклады населения снизились на 2%. Мониторинг крупнейших банков показывает, что ближе к концу месяца «ситуация стабилизировалась», отмечает ЦБ. «В настоящий момент мы не отмечаем значительных изменений в поведении клиентов», — сообщили в пресс-службе Сбербанка.

СТАВКИ БОЛЬШЕ НЕ РЕШАЮТ Как отмечает аналитик ГК «Финам» Алексей Корнев, на самом деле депозиты перестали быть интересными уже давно. ЦБ в прошлом году планомерно снижал ставку рефинансирования, и доходы по депозитам опустились ниже уровня инфляции. Гораздо более высокую динамику в прошлом году показали альтернативные инструменты, указывает аналитик. Так, например, приток средств на рынок коллективных инвестиций в прошлом году составил рекордные 105 млрд рублей. Стоимость чистых активов ПИФов в 2019 году, по данным Банка России, выросла в целом по стране на 32,4%, до 4,48 трлн рублей.

Объем средств населения в банках в 2019 году рос значительно медленнее: на



ПО ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫМ ДАННЫМ, С 15 ПО 25 МАРТА ВКЛАДЫ НАСЕЛЕНИЯ В БАНКАХ СНИЗИЛИСЬ НА 2%

10,1%, до 30,549 трлн рублей (в 2018 году рост составлял 6,5%), говорится в мониторинге Агентства по страхованию вкладов. При этом наиболее активно в 2019 году росли именно крупные вклады физических лиц. Вклады в диапазоне от 1,4 до 3 млн рублей увеличились на 15,1% по сумме и на 14,7% по количеству. Их доля в общем объеме депозитов населения выросла с 10,3 до 10,9%. Вклады размером 1–1,4 млн рублей выросли по сумме на 12,2%, по количеству — на 12,2%, увеличив свою долю с 11,9 до 12,3%, сообщает АСВ. В январе 2020 года в банках РФ наблюдался отток вкладов — на 1,5%, в феврале — рост на 0,9%, сообщил ЦБ.

После введения налога клиенты перестанут распределять свои сбережения между несколькими банками — на перераспределение вкладов между банками будет влиять только сумма страхового возмещения — 1,4 млн рублей, считает директор дивизиона «Центр» УБРИР в Петербурге Александр Казанский. Кроме того, получит большее распространение оформление вкладов на членов семьи.

По мнению Андрея Барановского, директора департамента розничного и массового бизнеса банка «Александровский», отдельные клиенты сократят объем своих вкладов, но в течение обозримого будущего, возможно полугодом, вернуться к сбережениям во вкладах из-за отсутствия надежных альтернатив инвестирования. В целом объемы депозитов по итогам 2020 года существенно не изменятся, считает банкир, но приток вкладов уменьшится.

Клиентам с большими суммами сбережений будут активно предлагаться инвестиционные продукты, полагает Александр Казанский. Очевидно, что в большей степени проявится интерес к альтернативным вариантам вложений, добавляет Евгений Миرونюк. «К примеру, спред доходности десятилетних ОФЗ и средней максимальной ставки по банковским вкладам увеличился в середине марта до 2%. Конечно, сейчас спред сузился, но даже государственные облигации предпочтительнее вкладов. При выборе корпоративных рублевых облигаций с высоким кредитным рейтингом даже в начале и середине апреля можно выбрать бумаги, более чем на 2% превышающие по доходности банковские вклады», — говорит господин Миرونюк. При размещении валютных сбережений набирает популярность долгосрочное инвестирование

в зарубежные акции и приобретение ETF, фондов, обладающих рядом преимуществ перед знакомыми российскому инвестору ПИФаами, добавляет он.

РОСТ ИЛИ СНИЖЕНИЕ По прогнозам господина Корнева, если ситуация останется прежней, банк России начнет повышать ключевую ставку, а коммерческие банки также будут поднимать доходность депозитов, чтобы привлечь вкладчиков. В случае если доллар продолжит расти, последние предпочтут валюту, но если доллар снизится, то снова отдадут предпочтение депозитам.

Отдельные банки в конце марта и начале апреля незначительно повышали ставки по краткосрочным вкладам на 0,2–0,3 п. п., но это происходило скорее в рамках управления текущей ликвидностью банков, говорит господин Уклеин. «Общей тенденции к повышению ставок пока не наблюдается, и риторика ЦБ РФ говорит скорее о поиске удобного момента для возобновления снижения ставок банковского рынка», — считает он.

«Некоторый отток вкладов в мае произойдет в силу необходимости использовать денежные средства, отложенные на случай кризисной ситуации. На этом фоне банки уже начали поднимать процентные ставки по вкладам», — прогнозирует Иван Макаров. Во второй декаде марта 2020 года средняя максимальная ставка по вкладам в рублях у банков из топ-10 по объемам депозитов физлиц была равна 5,15%, а в третьей декаде впервые с ноября прошлого года поднялась на 0,23 п. п., до 5,38% годовых.

Тенденция роста объема вкладов сохранится в любом случае, она наблюдалась даже в кризисные для России 2014–2015 годы, когда из-за санкций и «сланцевой революции» произошло обесценивание рубля и резкое снижение реальных доходов населения, отмечает господин Миرونюк. «Для большинства простых вкладчиков удобных и безрисковых альтернатив банковским вкладам не существует. Определенная часть профессиональных финансистов, безусловно, переведет долю вкладов на финансовые рынки, однако обычные вкладчики к концу 2020 года скорее предпочтут вклады под 4,5–5%, чем акции, облигации или более сложные инструменты с повышенными рисками», — заключает господин Уклеин. ■

БАНКИ ПОВЫШАЮТ СТАВКИ

СПРОС НА ИПОТЕЧНЫЕ КРЕДИТЫ ВО ВРЕМЯ ПАНДЕМИИ ОЖИДАЕМО СНИЗИЛСЯ, ОДНАКО ЭКСПЕРТЫ УКАЗЫВАЮТ НА ТО, ЧТО ДАЖЕ ЕСЛИ БЫ НЕ БЫЛО ВВЕДЕНО РЕЖИМА САМОИЗОЛЯЦИИ, ПРОШЛОГОДНИХ ОБЪЕМОВ КРЕДИТОВАНИЯ ЖДАТЬ НЕ СТОИЛО: КРУПНЫЕ БАНКИ НА 1,5% ПОДНЯЛИ СТАВКУ ПО КРЕДИТАМ И ЭТО НЕИЗБЕЖНО ПРИВЕДЕТ К СНИЖЕНИЮ ОБЪЕМА ИПОТЕЧНЫХ СДЕЛОК.

ОЛЕГ ПРИВАЛОВ

Повышение рядом банков ставок по ипотечным кредитам до 1,5 п. п. произошло в ожидании повышения ключевой ставки ЦБ РФ. Все же в марте регулятор сохранил ставку на уровне 6%, поэтому действия банков скорее связаны с желанием перестраховаться.

Алексей Плюта, директор по экономике и финансам компании «МегаЛит — Охта Групп», считает, что при сохранении волатильности мировой экономики рост ставок может стать общей тенденцией. Но он надеется, что спрос на ипотечные кредиты могут, как и раньше, простимулировать меры господдержки — семейная ипотека под 6% годовых и проиндексированный материнский капитал. «Также при значительном сокращении спроса не исключено появление новых госпрограмм. Станут ли девелоперские компании стимулировать спрос уменьшением ставок для своих клиентов, зависит от политики компании и ситуации с конкретным объектом. Однако зачастую такие программы не столь интересны покупателям, как может показаться на первый взгляд. Прямая скидка без привязки к кредиту более выгодна. Возможно, дополнительное развитие получат программы рассрочки от застройщика» — рассуждает эксперт.

Марина Сторожева, директор по продажам комплекса апартаментов Valo, говорит: «Некоторые застройщики, особенно в эконом-сегменте, наверняка будут для поддержания спроса предлагать так называемые „маркетинговые ставки“. Однако не думаю, что эти предложения будут очень востребованы. Все-таки уровень финансовой грамотности вырос: клиенты отлично умеют считать деньги и понимают, что такие ставки — временные. Клиентов сейчас интересуют не столько скидки, сколько предложения, подразумевающие отсрочки платежей».

Ирина Доброхотова, председатель совета директоров «Бест-Новострой», также уверена, что при выборе — субсидированная ипотека или скидка — клиент, как правило, выбирает скидку.

Елизавета Конвей, директор департамента жилой недвижимости Colliers International, напротив, считает, что субсидирование ипотеки более выгодно застройщику, нежели рассрочка. «Однако нельзя сказать, что застройщики поголовно начнут субсидировать ипотеку, если она вырастет на 1,5–2%, — это не такая критичная величина, как 5–7% в 2014 году. Субсидирование может быть особенно выгодно застройщику, например, в случае спада продаж. Тогда такой шаг способен принести хороший приток денежных средств, причем сразу. Однако пока предпосылок для роста доли таких продаж я пока не вижу», — говорит она.

Ирина Доброхотова также уверена, что повышение ставок на 1,5% — это все же не критичный момент. «До прежних 12%, а тем более до 17% в 2014 году пока еще дале-

ко. Сегодня средняя ставка по ипотеке не превышает 10%, соответственно, субсидированием и застройщика, и власти сейчас вряд ли озаботятся», — полагает она.

Максим Ельцов, генеральный директор Первого ипотечного агентства, замечает, что рассрочка менее выгодна покупателю, чем ипотека, ведь последняя предполагает меньшую сумму переплат и возможность платить 10–20 лет, а не год-два, до завершения строительства дома. «Но если покупатель, взяв квартиру в рассрочку, понимает, что он не в состоянии продолжать выплаты, он может перейти на ипотеку. И вся внесенная застройщику сумма считается как первоначальный взнос, а остальное добавляет банк», — говорит господин Ельцов.

Александр Коваленко, коммерческий директор группы компаний «РКС Девелопмент», уверен, что многие застройщики будут давать скидки по кредитам и понижать ставки, так как для большинства застройщиков это едва ли не единственный способ продать квартиры. «Вместо того, чтобы создавать уникальный продукт с высокими конкурентными преимуществами, изменять планировочные решения, создавать уникальное место для жизни и счастья жителей, они продолжают строить однообразные классические жилые комплексы со стандартными планировками, и вместо того, чтобы подстраиваться под нужды покупателя, просто снижают или условно снижают стоимость во время различных маркетинговых акций. Современным застройщикам необходимо научиться работать гибко и предлагать действительно интересный продукт, искать новые подходы к его улучшению. Тогда нам не придется делать скидки», — считает эксперт.

Виталий Коробов, директор СИХ «Аквилон Инвест», полагает, что увеличе-

ние ставок негативно скажется на объемах кредитования: «Именно поэтому оптимальным в этот достаточно трудный момент была бы поддержка не отрасли, а рынка. В частности, нужно субсидирование ставок по проектному кредитованию», — указывает он. «Именно ипотека в последнее время оставалась драйвером строительного рынка. Сейчас на ее долю приходится 70–80% всех продаж. Повышение ставок сделает квартиры недоступными большей части покупателей, особенно на фоне кризиса», — опасается Роман Мирошников, исполнительный директор СК «Ойкумена».

Светлана Московченко, руководитель отдела исследований Knight Frank St. Petersburg, впрочем, полагает, что в текущих реалиях процент по ипотеке не является решающим фактором. «Снижение спроса ожидает рынок не столько из-за роста ипотечных ставок, сколько в связи с падением доходов населения, кризиса малого и среднего бизнеса, ростом безработицы. По этой же причине актуальность и без того непопулярной рассрочки (особенно в сегменте массового спроса) пропадает. Предоставлять скидки по кредитам смогут только крупнейшие игроки рынка, обеспеченные господдержкой (системообразующие застройщики)», — рассуждает она.

Однако другие эксперты указывают на то, что даже небольшое повышение ставки по кредиту отсекает значительное число заемщиков. Александр Коваленко подсчитал, что повышение ипотечной ставки на 1,5% — это повышение ипотечного платежа на 17%, что, как следствие, повлияет на общий объем выплаты по ипотечному кредиту. И это может стать критичным для тех, кто покупает квартиру. «Однако если рассматривать ситуацию в общем,

то сегодня ипотечные ставки одни из самых низких за последние пять лет, поэтому колебания на 1–2% хоть и неприятны для покупателей, но это не повод не покупать квартиру, в любом случае, заемщик всегда может сделать рефинансирование, так как в долгосрочной перспективе не исключено, что низкая ипотечная ставка вернется быстрее, чем вы думаете. Кроме того, если мы сравним стоимость жилья сегодня и, например, пять лет назад, то увидим, что квартиры подорожали как минимум на 25%, прибавим сюда повышение стоимости квадратного метра, инфляцию и обесценивание рубля, и будет понятно, что с каждым годом купить квартиру по доступной цене будет все сложнее», — говорит господин Коваленко.

Светлана Саюнова, директор филиала СДМ-банка в Санкт-Петербурге, добавляет, что при росте ставок многое зависит от сопутствующих факторов: наличия или отсутствия безработицы, динамики роста цен на рынке недвижимости. «В настоящее время мы прогнозируем увеличение рисков ипотечного рынка, поэтому к росту ставок добавится и ужесточение условий. И это все явно снизит объем ипотечного кредитования. Если говорить о цифрах, то в 2020 году можно прогнозировать снижение объемов кредитования не менее чем на 10%», — прогнозирует эксперт.

Также, полагает госпожа Саюнова, в 2020 году вероятна смена кредитно-денежной политики в сторону ужесточения, поэтому темпы ипотечного кредитования, вероятно, начнут снижаться. Основной фактор роста ставок — увеличение стоимости фондирования для банков. Кроме этого, риски для ипотечного рынка значительно выросли на фоне ухудшения макроэкономических условий, подчеркивает она. ■



ДАЖЕ НЕБОЛЬШОЕ ПОВЫШЕНИЕ СТАВКИ ПО ИПОТЕЧНОМУ КРЕДИТУ ОТСЕКАЕТ ЗНАЧИТЕЛЬНОЕ ЧИСЛО ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ЗАЕМЩИКОВ

БИЗНЕС С ОСЛОЖНЕНИЯМИ

2020 ГОД НАЧАЛСЯ С ГЛОБАЛЬНЫХ ПОТЯСЕНИЙ ДЛЯ МИРОВОЙ ЭКОНОМИКИ, А СИТУАЦИЮ В РОССИИ УСУГУБИЛ ОБВАЛ КУРСА РУБЛЯ. В ИТОГЕ ПОД УДАРОМ ОКАЗАЛОСЬ БОЛЬШИНСТВО ОТРАСЛЕЙ, И АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС НЕ СТАЛ ИСКЛЮЧЕНИЕМ: УВЕЛИЧЕНИЕ СЕБЕСТОИМОСТИ ПРОДУКЦИИ НА ФОНЕ СОКРАЩЕНИЯ ПОКУПАТЕЛЬНОЙ СПОСОБНОСТИ СТАВИТ АГРАРИЕВ В СЛОЖНУЮ СИТУАЦИЮ. ОЛЬГА БЕЛЫХ

По мнению партнера компании «НЭО Центр» Инны Гольфанд, наиболее заметные последствия от девальвации рубля ощутят на себе сельхозпредприятия с высокой долей импортной составляющей, которые, в частности, приобретают за рубежом корма и семена. Из-за этого цены на конечную продукцию, например, в сфере рыбоводства, возрастут, продолжает эксперт. «Рыбные корма есть только импортные, и цена на них уже увеличилась», — соглашается совладелец компании «Сумино» Леонид Цой. — Раньше мы думали удвоить объем выращиваемой рыбы, но сейчас придется от этих планов отказаться».

Генеральный директор «Идавэнг Агро» Татьяна Шарыгина объясняет, что затраты на корм занимают 80% себестоимости свинины. Из-за обвала рубля подорожала соя, которая продается за доллары, а также аминокислоты и витамины, реализующиеся в евро, перечисляет она. «Поэтому думаем теперь давать больше подсолнечного шрота, заменить дорогую сою на более дешевую кукурузу. Но значительно сэкономить не получится, так как некоторые компоненты в России не производят. К тому же состав корма основан на научно обоснованных нормах, от которых нельзя отступать», — подчеркивает госпожа Шарыгина.

В структуре расходов агрохолдинга «Выборжец» примерно 15% приходится на импорт, отмечает исполнительный директор Павел Петров. За рубежом компания заказывает семена и запчасти для газогенераторных машин. «У нас собственная генерация электричества, потому что отечественное электричество, нам не по карману. Мы покупаем иностранное оборудование, которое из газа вырабатывает электричество, и таким образом вдвое снижаем его стоимость. Работая по расценкам «Ленэнерго», мы бы уже завтра закрылись», — объясняет господин Петров.

Обвал курса рубля не обошел стороной и представителей молочной отрасли. У аграриев начался период посевных работ, сопровождающийся активными закупками, и от объема затрат на заготовку зависит себестоимость молока и всей кисломолочной продукции, говорят в ГК «Лосево». За валюту группа приобретает многолетние травы, семена, траншейные пленки, запчасти, добавки для заготовки силоса, соевый шрот.

По словам генерального директора ООО «Молочная культура» Олега Коржа, девальвация российской валюты увеличила объем инвестиций в новый проект компании по выпуску творожных сыров и удлинила сроки его окупаемости. «Поставщики сырья, материалов и запасных частей к импортному оборудованию подняли цены на фруктово-ягодные наполнители, упаковочные материалы. Это влечет за собой увеличение себестоимости выпускаемой молочной продукции», — поясняет он.



В СТРУКТУРЕ РАСХОДОВ АГРОХОЛДИНГА «ВЫБОРЖЕЦ» ПРИМЕРНО 15% ПРИХОДИТСЯ НА ИМПОРТ

В целом же, по оценке генерального директора компании «Союзмолоко» Артема Белова, себестоимость производства в молочной отрасли при стабилизации курса на текущем уровне возрастет на 11–12%. «Произойдет это в течение двух-трех месяцев. Однозначно часть этого роста будет трансферирована в цену на полке. Никто себе в убыток работать не будет», — полагает он.

Помимо роста себестоимости продукции, девальвация рубля оказала на работу аграриев еще один негативный эффект — снижение покупательной способности. По самым консервативным оценкам экономистов, уровень реальных доходов населения в 2020 году снизится на 5–6%, указывает господин Белов. В последние годы потребители переходят на модель экономии средств, отдавая предпочтение продуктам с длительными сроками хранения, дополняет господин Петров. Это оказывает серьезное влияние на цены, которые за год снизились примерно на 30%, продолжает он. «У большинства сельхозпроизводителей есть кредиты, которые они брали на реализацию инвестиционных проектов. При построении финансовой модели закладывался прогнозный уровень цен, который сейчас по факту не подтверждается. Вложения сейчас окупить невозможно», — говорит господин Петров.

НЕТРУДОСПОСОБНЫЙ РЕЖИМ Еще одно потрясение для сельхозработников — пандемия коронавируса. Из-за ограничительных мер аграрии почти потеряли один из своих каналов сбыта: рестораны и кафе, многие из которых закрылись. По такой же причине они не могут реализовывать свои товары на рынках и ярмарках. Из-за этого объем продаж может проседать на 80%, указывает Леонид Цой.

Александр Петренко. «Небольшим хозяйствам сейчас представляется уникальная возможность войти в крупные розничные продовольственные сети, которой у них никогда не было ранее», — отмечает он.

С НАДЕЖДОЙ НА ВАКЦИНУ Одна из основных мер поддержки, на которую в текущей ситуации рассчитывают аграрии, — льготы по кредитам. Со стороны государства надо расширить практику предоставления льготных краткосрочных займов, которые сегодня доступны для аграриев по ставке 4–5%, говорит Артем Белов. Отрасль могло бы поддержать увеличение сроков кредитования по проектам, добавляет Павел Петров.

Выступают аграрии и за снижение налогового бремени. Для отрасли нужно снять все налоги на период пандемии, уверен господин Цой. Реальное снижение налогов для производителей и переработчиков натуральной продукции с высокими затратами оказало бы положительное влияние на ситуацию, соглашаются в ГК «Лосево».

По словам господина Петрова, проблемой для сельхозпроизводителей являются высокие тарифы на электроэнергию. Он также обращает внимание, что государство должно более жестко контролировать реэкспорт продукции: «Летом мы запустили завод по выращиванию шампиньонов, но на рынке по-прежнему польские грибы, завезенные в страну под видом белорусских. Конкурировать с ними достаточно сложно, потому что там уровень поддержки сельского хозяйства несопоставим с нашим».

Артем Белов указывает, что положение молочной отрасли осложняет регулятивная нагрузка, в том числе необходимость маркировки продукции. «С учетом макроэкономической и эпидемиологической ситуации подобную инициативу надо как минимум отложить, а может, даже и отменить в связи с нецелесообразностью», — утверждает он. По его словам, доходность производителей на приемлемом уровне может поддержать временное обнуление таможенных пошлин на продукты, которые не производятся в России и импортируются из третьих стран.

О снижении регуляторной нагрузки на бизнес рассуждает и Татьяна Шарыгина. «Количество запросов, на которые надо ответить немедленно, превышает все мыслимые пределы», — сетует она. Топ-менеджер также ожидает, что государство будет предоставлять зерно из своих резервов по более низкой цене и предоставит субсидии на корма. Поддержка в период посевной в виде увеличенных дотаций помогла бы сохранить текущую себестоимость, подчеркивают в ГК «Лосево». Александр Петренко добавляет в этот перечень помощь со сбытом в розничных сетях, мораторий на банкротство сроком на два года, а также единовременные безвозмездные выплаты фермерским хозяйствам. ■

Пандемия повлекла за собой дополнительные затраты, которые предприятия теперь тратят на профилактику коронавируса. «Пришлось вдвое увеличить количество автобусов, так как людям нельзя сидеть рядом. Есть сложности с приобретением средств индивидуальной защиты, бесконтактных термометров. Все это незапланированные расходы, на которые уходят миллионы», — сетует госпожа Шарыгина.

Повлияла эпидемия и на скорость бизнес-процессов, отмечают в ГК «Лосево». «Запчасти доставляют дольше на неделю, и ни у кого нет точной информации о прохождении границы. Поставщики из-за карантина не могут отгрузить товары со складов день в день», — сообщают в компании.

В ПОРЯДКЕ ИСКЛЮЧЕНИЯ Однако среди аграриев есть и те, кому кризис пошел на пользу. От девальвации выиграют экспортеры рыбы, зерна, масличных культур, а также мясной и молочной продукции, полагает Артем Белов. Основной объем производители Северо-Запада экспортируют в страны СНГ, но постепенно осваивают и страны дальнего зарубежья. Так, ГК «Галлактика» одной из первых вышла на молочный рынок Китая, приводит пример господин Белов.

Кроме того, обвал рубля ослабил конкурентоспособность импортной продукции на внутреннем рынке, что дает возможность местным производителям занять их нишу. Если в 2014 году в период продовольственного эмбарго розничные сети не были готовы перестроиться с крупных импортеров на фермерские хозяйства, то сейчас, вследствие вложенных инвестиций в распределительные склады, это будет сделать намного проще, уверен директор исследовательской компании «Грифон-Эксперт»



«В ТАКОЙ СИТУАЦИИ МЫ ДОЛЖНЫ БОЛЕЕ АКТИВНО ЗАНИМАТЬСЯ ФИНАНСИРОВАНИЕМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ»

О ТОМ, КАКИЕ ОТРАСЛИ СИЛЬНЕЕ ВСЕГО ПОСТРАДАЛИ ИЗ-ЗА ПАНДЕМИИ И НА КАКИЕ МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ МОЖЕТ РАССЧИТЫВАТЬ БИЗНЕС, В ИНТЕРВЬЮ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ МИХАИЛУ КУЗНЕЦОВУ РАССКАЗАЛА ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР НО «ФОНД СОДЕЙСТВИЯ КРЕДИТОВАНИЮ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА, МИКРОКРЕДИТНАЯ КОМПАНИЯ» АЛЕКСАНДРА ПИТКЯНЕН.

ЕВГЕНИЙ ПУШЕНКО

BUSINESS GUIDE: Насколько в текущей ситуации велик риск массового банкротства МСБ?

АЛЕКСАНДРА ПИТКЯНЕН: Скорее всего, большинство субъектов МСБ из-за сокращения доходов окажется не в состоянии совершать кредитные, налоговые и другие платежи, выполнять обязательства по реализации коммерческих и государственных контрактов, выплачивать зарплаты сотрудникам. Из-за этого предпринимателям придется сокращать персонал и подавать на банкротство.

BG: Какие отрасли экономики сильнее всего пострадали от кризиса?

А. П.: Судя по поступающим к нам обращениям, наиболее серьезные проблемы наблюдаются в сфере туризма, культуры, развлечений, образования, гостиничного бизнеса, перевозок, торговли, общественного питания, индустрии спорта и фитнеса, конгрессно-выставочной деятельности, полиграфического бизнеса. В дополнительном финансировании нуждаются и предприятия, которые перенастроили свои линии для выпуска средств индивидуальной защиты, дезинфекции, масок, защитных костюмов и прочей продукции для нужд медицины. Им не хватает оборотных средств на закупку сырья, материалов, оборудования. Для таких компаний ставки по микрофинансированию снизились до 1% годовых. Они могут рассчитывать на займы до 5 млн рублей на срок 36 месяцев.

BG: Менялись ли условия предоставления микрозаймов для других отраслей?

А. П.: Для производственных компаний ставка осталась на уровне 3%. Ее размер и раньше был невысоким — всего лишь 0,5% от ключевой ставки ЦБ. При этом для остальных отраслей ставка кредитования опустилась с 7 до 5%. В связи с кризисной ситуацией мы предлагаем бизнесу отсрочку погашения основного долга и выплаты процентов за обслуживание займа на срок до полугода.

BG: Кто именно может на нее претендовать?

А. П.: Ее могут получить предприниматели, которые из-за кризисной ситуации оказались не в состоянии исполнять свои обязательства по займам. Соответственно, это

касается всех отраслей, которые пострадали от коронавируса. Но в приоритете у нас производственные компании, в том числе те, которые выпускают маски, спецодежду, средства защиты и дезинфекции. Предприятия этого профиля также могут рассчитывать на поручительства по более низкой комиссии. С первого апреля размер нашего вознаграждения для них был снижен с 0,75 до 0,5%.

Кроме того, предприятиям была упрощена процедура получения реструктуризации по кредитам, полученным при поручительстве фонда. Очевидно, что они не хотят выходить на просрочку, но с другой стороны, рассчитаться с кредитором им просто нечем. В такой ситуации их может спасти изменение графика погашения задолженности. Если банк готов пойти на реструктуризацию, то мы автоматически предоставляем свое поручительство без проведения анализа его финансового состояния и деловой репутации, как это было раньше.

BG: Правительство Петербурга объявило о планах по докапитализации фонда на 1 млрд рублей. Какие возможности вам это даст?

А. П.: Такой вопрос сейчас рассматривается. Если средства будут выделены, то это позволит нам разработать дополнительные льготные продукты по программе микрофинансирования. Долгое время мы делали на ней акцент, поскольку не желали вступать в конкуренцию с банками. Основные средства, которые мы получали из бюджета, шли на программу предоставления поручительств, тогда как на микрофинансирование у нас было зарезервировано всего 230 млн рублей. Но сейчас кредитные организации стали менее охотно кредитовать МСБ. Если банки с госучастием продолжают работать с МСБ, то коммерческие банки сократили объем выдач. В дополнение к этому, несмотря на сохранение ключевой ставки на прежнем уровне, происходит повышение ставок. В такой ситуации мы должны более активно заниматься финансированием предпринимателей. Возможно, будет расширено количество отраслей, которые смогут получать микрозаймы по ставке в 1% или даже без процентов, будут какие-то беззалоговые предложения.

BG: Есть ли у вас какие-то инструменты влияния на банки, которые ужесточают условия кредитования?

А. П.: Если банк в одностороннем порядке пытается поднять заемщику ставку, то мы не идем на пролонгацию поручительства. Это довольно действенный инструмент. Банку выгоднее пойти нам навстречу, чем ужесточать условия и потерять залоговое обеспечение.

BG: Ощущаете ли вы нехватку средств для гарантийной программы?

А. П.: По ней средств достаточно. Текущий объем активов в 3,6 млрд рублей позволяет предоставить поручительства по кредитам на общую сумму в 14 млрд. Мы ожидаем, что спрос на предоставление гарантий будет расти, учитывая, что у заемщиков не хватает собственного залогового имущества, а банки в нынешних условиях будут ужесточать свои требования к клиентам.

BG: Как будут распределены средства от докапитализации?

А. П.: Большая часть средств, около 400 млн рублей, пойдет на предоставление поручительств, ведь это основное направление для фонда. Еще 300 млн будет направлено на погашение дефолтов по программе предоставления поручительств. По всем прогнозам увеличение числа дефолтов неизбежно, и эти средства позволят фонду сохранить финансовую устойчивость. Если этого окажется недостаточно, то мы добавим недостающую сумму из собственной накопленной прибыли. Оставшиеся 300 млн будут выделены на программу микрофинансирования.

BG: Насколько доля дефолтов в вашем портфеле может вырасти?

А. П.: За все время действия программы предоставления поручительств этот показатель находился на уровне 2,4–2,7%. Мы очень взвешенно подходили к отбору заявок, и даже в кризис 2014–2015 годов. Сейчас на скачки курса национальной валюты накладывается пандемия, что осложняет положение бизнеса. По предварительным данным, можно говорить, что процент дефолтов может вырасти до 18–20%. Мы очень надеемся, что банки оперативно проведут реструктуризацию задолженности, поскольку понятно, что

большинство заемщиков не справится с кредитной нагрузкой, когда многие предприятия останавливают работу, рвутся цепочки поставок.

BG: Требуется ли вам докапитализация из федерального бюджета?

А. П.: Да, мы направили заявку в Минэкономразвития на предоставление 1 млрд рублей. Если ее одобрят, то пропорции расходования федеральных средств будут примерно такими же, как и региональных. По нашей оценке, докапитализация на общую сумму в 2 млрд рублей позволит дополнительно обеспечить поручительства по кредитам в сумме 3–4 млрд рублей (по состоянию на текущий момент объем действующего портфеля кредитов, обеспеченных поручительством, составляет 14 млрд рублей) и внести в перечень приоритетных отрасли, пострадавшие от коронавируса.

BG: Нет ли у вас планов по увеличению размера поручительства, на которое может рассчитывать бизнес?

А. П.: Вопрос увеличения размера поручительства не рассматривается. Сейчас он составляет 100 млн рублей, что выше лимита большинства региональных гарантийных организаций. Средний размер нашего поручительства составляет от 20 до 35 млн рублей, тогда как более крупные сделки носят единичный характер. Но мы и не ставим перед собой задачу наращивать их количество. Для нас гораздо важнее выдать гарантии как можно большему числу заемщиков. Но в случае необходимости мы можем привлекать дополнительные поручительства со стороны Корпорации МСП, которая работает с более крупными суммами. Например, у нас есть такой продукт, как согарантия, когда в партнерстве с ними мы можем обеспечивать до 70% от размера кредитных обязательств заемщика.

BG: Насколько ваши показатели могут ухудшиться из-за кризиса в экономике?

А. П.: Пока сложно давать какие-то прогнозы. Понятно, что роста, скорее всего, не произойдет, но мы надеемся, что произойдет избежание серьезного падения. Многое будет зависеть от того, состоится ли докапитализация и будут ли введены новые продукты. ■

«У СПЕЦИАЛИСТОВ ПО БАНКРОТСТВУ И ЮРИСТОВ ТОЛЬКО НАЧИНАЕТСЯ ЗВЕЗДНЫЙ ЧАС» КОМПАНИИ ПОДСЧИТЫВАЮТ ПОТЕРИ ОТ ВЫНУЖДЕННОГО ПРОСТОЯ В РАБОТЕ И ГОВОРЯТ, ЧТО ОКАЗАЛИСЬ НА ГРАНИ КРАХА, ОДНАКО, КАК ИЗВЕСТНО, КРИЗИСЫ ПОРОЖДАЮТ НЕ ТОЛЬКО ПРОБЛЕМЫ, ДЛЯ КОГО-ТО ОНИ СОЗДАЮТ НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ. ВГ ОБРАТИЛСЯ К ЧИТАТЕЛЯМ С ВОПРОСОМ: «КТО И КАК МОЖЕТ ЗАРАБОТАТЬ НА ПАНДЕМИИ?»

СВЕТЛАНА МАРТОС,

учредитель компании Help Me:

— Хороший шанс заработать на фоне нарастающего экономического кризиса у компаний, оказывающих удаленные юридические услуги, особенно в сфере просроченной кредиторской задолженности. Если государство не примет более кардинальных мер, уже во второй половине мая мы ожидаем наплыв запросов на банкротство от неплатежеспособных граждан и разорившихся предпринимателей. Самостоятельно пройти все бюрократические этапы в процедуре банкротства очень трудно, поэтому люди уже обращаются за консультацией в центры помощи кредитным должникам. Суды сейчас закрыты, а значит, после отмены кредитных каникул нас ждут огромные очереди, в лучшем случае на несколько месяцев. Для заемщиков это будет напряженный этап, поэтому специалисты советуют уже сейчас как минимум активно заниматься подготовкой необходимого пакета документов.

ВАЛЕРИЯ МИНЧИЧОВА,

доцент департамента мировой экономики и мировых финансов Фининиверситета при правительстве РФ:

— Заработают компании с полным циклом внутри страны, минимально включенные в ГЦСС (global supply chains). Они исключают риски невыполнения контрактных обязательств из-за закрытия границ, невозможности передвигаться носителям услуг (консультантам, коучам, наладчикам оборудования). В России выиграют производители и настройщики офисной техники: на удаленке нужны компьютеры, факсы, роутеры, сканеры. Потенциал есть у стриминговых сервисов, онлайн-ТВ и кинотеатров: чтобы занять детей и поработать, взрослые пойдут на все. Заработают и врачи телемедицины: в клиники все боятся ходить, а острая боль требует немедленного разрешения.

АЛЕКСАНДР ВАХТИН,
управляющий компании

«Telesom Биржа»:

— В промышленных зонах и на складах освободятся арендные площади, их могут занять компании на рынке дата-центров (ЦОД), которые уже до пандемии находились в поиске новых площадок. Если ситуация будет развиваться так, то рынок дата-центров может вырасти, а арендодатели по крайней мере уменьшат свои убытки.

ОЛЬГА ЧЕБЫКИНА,
управляющий партнер

компании «HR-Лидер»:

— Из очевидного: уже заработали производители масок, дезинфицирующих средств и резиновых перчаток, фармацевты и лаборатории. В краткосрочном периоде — заработают поставщики имбиря и лимонов, особенно с учетом роста цен на эти позиции. Резко возросла потребность работать онлайн — это возможности для провайдеров и разработчиков. Это войдет в привычку людей и сохранит тенденцию на долгие годы. Рост востребованности IT-профессий

неизбежен. Торговые сети зарабатывают в период самоизоляции, когда потребление продуктов первой необходимости обусловлено психоэмоциональным состоянием глубокого шока. В ближайшей перспективе будут зарабатывать психологи. Большая часть населения не умеет справляться с процессом «горевания» самостоятельно. Агробизнес точно будет зарабатывать, так как люди уходят в базовую потребность — выживание, а основной ресурс — это еда. Но есть оговорка: заработать смогут те агрохолдинги, которые подошли к этому кризису с минимальным количеством кредитов, а их мало.

МАРИНА КОЧЕМАСОВА,

директор PR Formula:

— Неплохие шансы преуспеть в условиях пандемии есть у всех, кто может или быстро научиться продавать и предоставлять свои услуги онлайн. Это прежде всего edTech-компании, производители развлекательного контента, поставщики телемедицинских услуг и другой подобный бизнес. Неплохие шансы заработать есть также и у бизнес-консультантов, готовых помогать компаниям оперативно перестраивать бизнес-процессы и оптимизировать затраты.

СЕРГЕЙ БОГДАНОВ,

СЕО венчурного фонда Yellow Rockets:

— Стартапы на ранней стадии редко планируют выйти на безубыточность и полагаются на деньги инвесторов, которые обеспечивают развитие компании. Это позволяет команде сфокусироваться не на прибыли, а на захвате доли рынка. Поэтому многие фонды сейчас направляют ресурсы на помощь портфелю, а новые сделки ставят на стоп. Но есть направления, где инвестиционная активность выросла. Стартапы, которые переводили традиционно офлайн-отрасли в интернет, получили шанс завоевать консервативную аудиторию, до которой раньше было сложно дотянуться. Те, кто раньше жил без интернета, стали пользоваться доставкой еды и онлайн-магазинами, онлайн-играми, образовательными платформами, спортивными приложениями. Остается вопрос, как новых пользователей удержать после карантина? Но многие люди уже попробовали, что такое онлайн, и это станет хорошей базой для роста многих стартапов.

АСКАР БАГАВИЕВ,

директор практики по цифровизации бизнеса CROC Digital Insight:

— Для бизнесов, которые готовы выдержать период простоя, время карантина может стать заделом на будущее. Эффект «отложенной выгоды» могут получить компании, которые сейчас проявят гибкость и предоставят особые условия на свои продукты и услуги. С такой инициативой уже вышли некоторые IT-компании и онлайн-сервисы, например, Zoom и Coursera, открыв бесплатный доступ к своим ресурсам. Сейчас они получают существенный приток новых лояльных пользователей, многие из которых, привыкнув к сервисам, будут готовы платить за них в будущем.

ВЛАДИМИР МАСЛЕННИКОВ,

вице-президент QBF:

— Больше всех на пандемии заработали биржевые спекулянты, сделавшие в начале февраля 2020 года ставки на падение рынка акций США. Тогда американские индексы находились на историческом максимуме, поэтому опционы (то есть контракты, позволяющие в будущем купить или продать актив по заранее оговоренным условиям) на снижение по многим американским компаниям стоили очень дешево. В результате обвала глобального фондового рынка из-за пандемии, в рамках которого индексы в США снизились на 30%, цена опционов выросла в десятки раз. Спустя месяц, к 20 марта, когда опционы закрывались, американский рынок акций был на минимальных уровнях. Посчитать доход от контрактов сложно, но это точно не один миллиард долларов.

ВАЛЕРИЙ ЕМЕЛЬЯНОВ,

аналитик

ИК «Фридом Финанс»:

— В наибольшем плюсе поставщики медикаментов и медоборудования, аптечные сети, частные универсальные клиники, курьерские службы, онлайн-сервисы развлечений (кино, игры), платформы для обучения и самообучения (посредничество между клиентом и авторами курсов, репетиторами, преподавателями, коучами, наставниками, тренерами), IT-сервисы для организации офисной работы из дома (интеграторы и настройщики единой рабочей цифровой среды), IP-телефония. Фармацевтика и медицинская сфера зарабатывают за счет поставок государству и населению, оказанию дополнительных услуг по диагностике и профилактике вирусных заболеваний. Экспресс-логистика упрощает работу компаний и физлиц в условиях карантина, а также позволяет приобретать товары, не выходя из дома. Онлайн-сервисы развлечений заменяют собой более привычные способы отдыха: кофе, прогулки, рестораны. Прочие IT-службы помогают в принципе работать в текущих условиях.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛОВ,

руководитель VRento.com:

— В этот сложный период значительно возросло количество запросов по аренде загородной и курортной недвижимости, а также электроники, в первую очередь это касается ноутбуков и игровых приставок, что выглядит вполне логичным. Также есть повышенный интерес к другим товарам домашнего использования, например, тренажерам и почему-то швейным машинкам.

ИРИНА ДОБРОХОТОВА,

председатель совета директоров компании «Бест-Новострой»:

— Во время пандемии зарабатывают в первую очередь торговые сети, производители товаров повышенного спроса, аптеки. Но и в секторе недвижимости те, кто оперативно перевел бизнес на дистанционные продажи, практически не пострадают. Так, по итогам марта в Москве оказалось заключено более 7,2 тыс.

ДДУ — против 5,5 тыс. годом ранее. Хорошие результаты продаж жилья в первом квартале позволят компаниям сформировать «подушку безопасности».

КИРИЛЛ ПЛОХИХ,
директор Института бизнеса университета «Синергия»:

— У специалистов по банкротству и юристов только начинается звездный час. А вот в торговле ожидается отток: у людей уже есть большой запас непортящихся продуктов, который им и за год не съестся.

ЭДУАРД ТИКТИНСКИЙ,

президент группы RBI:

— Извлекают выгоду те компании, у которых в сравнении с конкурентами лучше развита технологическая составляющая, позволяющая безболезненно перейти на рельсы дистанционного сервиса, перевести в онлайн внутренние бизнес-процессы. В случае с недвижимостью покупатель, при прочих равных, скорее предпочтет того застройщика, который даст возможность максимально удобно подобрать и оценить квартиру дистанционно. Эпидемия коронавируса не принесла каких-то принципиально новых вводных: необходимость развивать онлайн-сервисы и технологии дистанционного взаимодействия была очевидна и раньше. Просто будущее неожиданно наступило быстрее, чем многие планировали.

ВИТАЛИЙ КОРОБОВ,

директор холдинга «Аквилон Инвест»:

— Бизнес переходит в диджитал. Этот процесс продолжается уже давно, однако «штормовые» условия жизни придали многим компаниям ускорение для переориентации на онлайн-аудиторию. Она ощутимо растет за счет людей, ранее редко совершавших заказ товаров или услуг в интернете. В том числе это касается таких крупных покупок, как недвижимость. Наш онлайн-сервис по продаже квартир, которым раньше пользовались в основном региональные клиенты, сегодня активно используется всеми сегментами покупателей. Вновь прибывшим в онлайн нужны понятные и надежные ресурсы. Удобные IT-продукты будут высоко востребованными и после того, как карантин для всех закончится.

МАКСИМ ЕЛЬЦОВ,

генеральный директор

Первого ипотечного агентства:

— Во время эпидемии могут заработать продуктовые магазины — продукты нужны всегда и всем, службы доставки готовой еды и продуктов (по той же причине), магазины строительных товаров (многие во время карантина начали делать ремонт в квартирах и на дачах), аптеки (думаю, здесь все очевидно). Также в этот список можно добавить службы такси, поскольку многие отказались от поездок в общественном транспорте, но необходимость передвигаться на большие расстояния остается (например, по работе). Кроме того, заработать могут и продавцы онлайн-курсов и вебинаров (хотя многие на время карантина сделали доступ к своим продуктам бесплатным), и репетиторы. → 20

«ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ УДАЛЕННОЙ РАБОТЫ ТРЕБУЮТСЯ ОСОБЫЕ НАВЫКИ МЕНЕДЖМЕНТА»

В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ КОРОНАВИРУСА ВСЬ МИР ПЕРЕХОДИТ НА УДАЛЕННУЮ РАБОТУ. В «БИЛАЙНЕ» ТАКОЙ ФОРМАТ ШИРОКО ПРАКТИКУЕТСЯ С 2016 ГОДА. ДИРЕКТОР ОПЕРАТОРА ПО РАБОТЕ С ПЕРСОНАЛОМ И ОРГАНИЗАЦИОННОМУ РАЗВИТИЮ РЕГИОНА «ЗАПАД» КОМПАНИИ «БИЛАЙН» СЕРГЕЙ СТРАХОВ РАССКАЗАЛ КОРРЕСПОНДЕНТУ ВГ АЛЕКСЕЮ КИРИЧЕНКО О ТОМ, КАК КОМПАНИИ УДАЛОСЬ ОРГАНИЗОВАТЬ УДАЛЕННУЮ РАБОТУ МНОГОЧИСЛЕННЫХ СОТРУДНИКОВ.

BUSINESS GUIDE: Почему в 2016 году компания заинтересовалась возможностями удаленной работы и было принято решение о запуске проекта? Какие ожидания были от проекта?

СЕРГЕЙ СТРАХОВ: Ожидания были самыми амбициозными. «Билайн» с помощью этого проекта планировал трансформировать культуру компании, получить дополнительную гибкость в условиях новых экономических вызовов, а также эффект от сокращения затрат на административную поддержку наших офисов. При помощи проекта также ожидалось выйти на новый уровень представленности нашей компании на рынке труда. Сегодня можно с уверенностью сказать, что нам удалось все это сделать.

BG: С какими сложностями пришлось столкнуться при переходе к удаленной работе?

С. С.: Одним из основных блоков работ при переходе на BeeFree стало создание IT-инфраструктуры, которая позволила работникам эффективно трудиться удаленно. Несмотря на то, что пришлось реализовать большой объем мероприятий, мы решили эту задачу. Безусловно, новые условия труда должны были найти свое отражение в традиционных формах документов, таких как трудовой договор, внутренние нормативные акты компании. У нас появились новые формы трудового договора, дополнительных соглашений, положение по удаленной работе и другие документы.

Больше всего изменения коснулись культуры компании и качества менеджмента. Культура — это ведь набор неких традиций. Офисная работа — это традиция, которая существовала давно и крепко засела в мышлении большинства сотрудников и руководителей. Для организации удаленной работы требуются особые навыки менеджмента, другая осознанность сотрудников и руководителей. С одной стороны, при удаленной работе сотрудники должны быть более самоорганизованными и правильно выстраивать свой рабочий процесс самостоятельно. С другой стороны, руководители должны уметь управлять удаленными распределенными командами и доверять сотрудникам, чтобы эффективно выстраивать их работу и не заниматься микроменеджментом. Мы на уровне подбора персонала изменили требования к кандидатам, уделяем особое внимание вышеперечисленным качествам. Внутри компании мы развивали их у сотрудников с помощью обучения, чтобы изменить представления о традиционных способах эффективности и продуктивной работы, мы рассказывали коллегам, для чего мы реализуем проект и какие преимущества он дает сотруднику. Сегодня, в



АЛЕКСАНДР КОРИЧЕНКО

2020 году, ни у кого не осталось сомнений, что это был правильный шаг, и трансформация корпоративной культуры, на которую мы рассчитывали, произошла.

BG: Насколько, по вашему мнению, удаленная работа в «Билайне» является привлекательной возможностью на рынке труда для соискателей?

С. С.: Мы, будучи крупным игроком на рынке труда в России, следим за тем, каким образом нас оценивают потенциальные соискатели на рынке труда. И если говорить о результатах, то в 2018 году в рейтинге HeadHunter мы заняли первое место из работодателей на телеком-рынке России по версии соискателей. Есть и другие показатели — такие как желание рекомендовать нашу компанию с точки зрения удобства и эффективности организации рабочего времени и пространства. По внутренним исследованиям, наши сотрудники в 76% случаях говорят, что на их выбор «Билайна» как работодателя повлиял BeeFree. Это очень высокий показатель, которым мы гордимся. Если снова обратиться к внутренним исследованиям, то такой показатель, как оценка удобства наших офисов и безопасность рабочих мест, крайне высок. Для многих соискателей возможность удаленной работы

становится решающим фактором при выборе нас как работодателя.

BG: Влияет ли каким-то образом удаленная работа на заработную плату сотрудников?

С. С.: Сразу скажу, что у нас не было цели сокращать затраты на оплату труда при выводе сотрудников на удаленный формат работы. Мы скорее рассчитывали на рост продуктивности, и мы его получили. Мы увидели в большом количестве случаев, как удаленная работа позволила некоторым подразделениям стать эффективнее.

BG: Как вы контролируете удаленную работу?

С. С.: С первых дней проекта мы знали, что нам необходим набор инструментов, чтобы контролировать и эффективно планировать работу удаленных сотрудников. Прежде всего с этим нужно было помочь руководителям. Что мы сделали? На данный момент у нас есть график работы у каждого сотрудника, который расположен в личном кабинете на нашем онлайн-сервисе Space. Сотрудник еженедельно планирует свой график с учетом дней работы вне офиса. По мере необходимости он может вносить в него изменения. Руководитель согласовывает график сотрудников своего подразделения, таким образом достигается эффективная организация рабочих процессов всего отдела.

Когда сотрудник находится непосредственно на удаленной работе, он составляет todo-лист — список задач, которые необходимо выполнить. Помимо того, что сотрудник сам указывает задачи, его руководитель может вносить коррективы в список. В конце рабочего дня сотрудник отмечает выполненные задачи в своем todo-листе, а руководитель может просматривать в режиме онлайн выполнение и оставлять комментарии. Эти простые инструменты используются нашими руководителями и сотрудниками регулярно.

BG: Как вы оцениваете финансовый эффект перехода на удаленную работу?

С. С.: Мы изначально понимали, что увидим эффект от снижения затрат на аренде офисов и на их административной поддержке. Но все-таки я предлагаю рассматривать этот проект как стратегический, прежде всего связанный с брендом работодателя, с уровнем вовлеченности сотрудников. Могу отметить, что за время внедрения формата удаленной работы снизилась текучесть персонала, а некоторые пункты в опросе по вовлеченности выросли в несколько раз. Если говорить об аренде офисов, то по завершении проекта нам удалось сэкономить 25% затрат на административную поддержку офисов и сократить площади на 24%. ■

КРЕДИТ ПОД НОЛЬ

БАНКИ НАЧАЛИ ВЫДАВАТЬ МАЛОМУ БИЗНЕСУ ПЕРВЫЕ БЕСПРОЦЕНТНЫЕ КРЕДИТЫ, СУБСИДИРУЕМЫЕ ЦЕНТРОБАНКОМ. ЧТОБЫ ПОДДЕРЖАТЬ САМЫЕ УЯЗВИМЫЕ ОТРАСЛИ, ГОСУДАРСТВО ВЫДЕЛИЛО 130 МЛРД РУБЛЕЙ. ОДНАКО ДИНАМИКА ВЫДАЧ НЕ ПОРАДОВАЛА ПРЕЗИДЕНТА. ОН ПРЕДЛОЖИЛ ВЫДАВАТЬ МАЛОМУ БИЗНЕСУ БЕЗВОЗМЕЗДНЫЕ СУБСИДИИ.

ЛЮБОВЬ ВИКТОРОВА



ЕВГЕНИЙ ПЯВЛЕНКО

СЕГОДНЯ ПРОСРОЧЕННАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ ПО КРЕДИТАМ ПРЕДПРИЯТИЙ МСБ СОСТАВЛЯЕТ 12% ПО САНКТ-ПЕТЕРБУРГУ И 11% ПО ЛЕНИНГРАДСКОЙ ОБЛАСТИ. К ОСЕНИ ПРОСРОЧКА МОЖЕТ ВЫРАСТИ ДО 20-25%

В начале апреля ЦБ РФ сообщил, что к программе смогут подключиться примерно 90 российских банков. В первую очередь на получение средств ЦБ вошли Сбербанк, ВТБ, МСП-банк, Промсвязьбанк, Газпромбанк, Альфа-банк и «Открытие». Постепенно к ним присоединятся другие банки. Для каждого кредитного учреждения выделяется свой лимит из общей суммы государственной программы.

Предполагаемый объем поддержки составит около 130 млрд рублей. Беспроцентный кредит можно получить только на выплату заработной платы сотрудникам. Таким образом, рассчитывать на средства сможет только предприятие, имеющее зарплатный проект в банке. Максимальная величина кредитов будет определяться по численности работников и по минимальному размеру оплаты труда с выплатой районных коэффициентов и процентных надбавок в расчете на полгода. В первые шесть месяцев ставка по кредиту нулевая, затем она повышается до 4%.

Программа сможет охватить 1,5 млн сотрудников. 75% гарантийного покрытия возьмет на себя государство через ВЭБ. «Конечной целью нашей политики является сохранение занятости, поддержание заработных плат», — заявлял министр экономического развития РФ Максим Решетников.

Сектор малого бизнеса в условиях текущего кризиса пострадал больше всего. В отличие от крупных промышленных компаний, здесь нет соответствующих ресурсов и денежных запасов, производственный цикл достаточно короток и задействует все финансовые средства, отмечает Алексей Корнев, аналитик ГК «Финам». Вынужденный простой в течение месяца или более не просто ударит по предпринимателем, но попросту разорит их, считает аналитик. Он добавляет, что на начало 2020 года в России насчитывалось более 6 млн компаний малого и среднего бизнеса, в которых трудилось почти 16 млн человек.

Пока программа распространяется на отрасли экономики, наиболее пострадавшие от коронавируса: автомобильные и авиаперевозки, развлекательная сфера, спорт, туризм, гостиничный бизнес, общепит, образование, бытовые услуги. «Проблемы в этих отраслях неизбежно потянут

за собой и остальных. Контрагентские связи сейчас рвутся, поставки срываются, цены увеличиваются, сроки смещаются — все это приведет к тому, что по цепочке проблемы возникнут практически во всей российской экономике. Так что не исключено, что в ближайшее время список нуждающихся в помощи отраслей может быть расширен», — говорит Алексей Корнев.

«Малый и средний бизнес болезненно переживает этот год. Тысячи предприятий могут закрыться или сняться с налогового учета — уйти в тень. В ряде отраслей, таких как турбизнес и общепит, число фирм может сократиться на 30–40%», — отмечает аналитик ИК «Фридом Финанс» Валерий Емельянов. Рынок кредитования МСБ, по его оценкам, в этом году должен заметно упасть как в объемах, так и по размеру портфеля. При этом сильно вырастет размер просрочки.

Портфель кредитов малому бизнесу в Петербурге в 2019 году вырос на 3,3% и на 1 января 2020 составлял 280,3 млрд рублей, в Ленинградской области портфель сократился на 0,5%, до 38,1 млрд рублей. Просроченная задолженность составляет 12% по Санкт-Петербургу и 11% по Ленинградской области, отмечает господин Емельянов. «Мы не исключаем, что к осени просрочка может вырасти до 20–25%. То есть каждый четвертый-пятый кредит, выданный бизнесу, может стать проблемным», — добавляет он.

СИСТЕМА РАСКАЧИВАЕТСЯ МЕДЛЕННО Банки начали выдавать первые кредиты в начале апреля. Однако, как заявила глава ЦБ Эльвира Набиуллина, на 10 апреля предприятия малого бизнеса подали заявок на получение займов на 6 млрд рублей, но удовлетворено лишь на 76 млн рублей. «Система раскачивается очень медленно», — отмечает глава ЦБ.

Недовольство реализацией программы высказал и президент РФ Владимир Путин. Он дал указание обеспечивать гарантиями ВЭБ.РФ до 75% таких кредитов, чтобы банки активнее включались в кредитование. В пакете антикризисных мер президент также предложил оказать малому бизнесу прямую безвозмездную финансовую помощь за счет государства, которая будет направлена на выплату зарплат.

Потенциальный объем кредитования по программе в Сбербанке может составить около 5 млрд рублей, сообщил заместитель председателя правления Сбербанка Анатолий Попов. В Сбербанке такие кредиты оформляются как предодобренные и выдаются полностью в электронной форме: посещать отделение банка для оформления заявки и получения средств не требуется.

Рассмотрение заявок происходит за один день, сообщает ВТБ, при этом требуется минимальный пакет документов. МСП-банк с момента запуска программы одобрил 127 кредитов на общую сумму около 400 млн рублей, в работе еще более 200 новых заявок на сумму свыше 700 млн рублей, говорят в пресс-службе. В целом в рамках программы банк также планирует выдать до 5 млрд рублей в соответствии с поручительством ВЭБ.РФ.

«Ключевой особенностью программы является формула расчета суммы кредита. Она основывается не на фактическом фонде оплаты труда компании, а на перемножении числа сотрудников в штате на минимальный размер труда, установленный в регионе. В случае Санкт-Петербурга речь идет о сумме в 19 тыс. рублей. Заявки на такого рода кредиты принимаются не только в офисах банков, но и дистанционно, через программу банк-клиент и обращения на горячую линию», — рассказывает Иван Макаров, пресс-секретарь банка «Открытие» по СЗФО. В Санкт-Петербурге по состоянию на середину апреля банк получил около десятка заявок на получение кредитов с нулевой ставкой.

«Есть ощущение, что банки не спешат выдавать кредиты, потому что опасаются роста просрочки. Очевидно, что после выхода из режима самоизоляции многие заемщики пойдут на сокращение персонала и зарплат, не смогут обслуживать кредиты», — указывает Алексей Корнев.

НЕ КРЕДИТ, А ПОДДЕРЖКА В ближайшие два-три месяца основной функцией банков будет не выдача новых кредитов, а максимальная поддержка действующих заемщиков, отмечает Павел Колчин, директор дирекции малого и среднего бизнеса банка «Санкт-Петербург». Банк продолжает рассматривать заявки на предоставление кредитов, но их количество сильно сократилось в связи с тем,

что часть компаний приостановила свою деятельность из-за эпидемиологической обстановки, а часть наблюдает за тем, как будет развиваться ситуация в экономике, чтобы скорректировать свои планы, добавляет банкир. В качестве мер поддержки банк предоставляет отсрочку платежей на шесть месяцев с одновременной пролонгацией срока кредита.

«В настоящее время наиболее актуальна реструктуризация действующих кредитов. Наш банк предоставляет возможность переноса платежа по уплате процентов и основного долга внутри календарного месяца, а также изменения графика погашения», — говорит директор дивизиона «Центр» УБРиР в Санкт-Петербурге Александр Казанский. Он отмечает, что в прошлом году на рынке Санкт-Петербурга кредитование в сегменте МСБ росло быстрее, чем в целом корпоративное кредитование. Однако в этом году эпидемиологическая ситуация может привести как к снижению экономического роста в стране до символических 0,1%, так и к полномасштабной рецессии. Соответственно, это скажется и на динамике кредитных сделок с МСБ.

«Начало года была динамичным, мы видели рост как в кредитовании, так и в РКО. Но уже с конца февраля предприниматели заняли выжидательную позицию. Сегодня из-за ситуации на рынках и коронавируса малый и средний бизнес чувствует себя нестабильно, и мы совместными усилиями разрабатываем программы поддержки», — отмечает Тамара Алексеева, директор малого бизнеса филиала «Санкт-Петербургский» Альфа-банка. Банк, в частности, предоставляет бесплатное обслуживание счетов для клиентов, а также рассматривает предоставление «кредитных каникул». Отсрочку по очередным платежам по кредитам сроком до шести месяцев без анализа бизнеса по заявлению в банк также предоставляет Росбанк.

В части реструктуризации кредитов малому и среднему бизнесу ситуация обстоит лучше, чем с выдачей новых беспроцентных кредитов, отмечала Эльвира Набиуллина. По информации системно значимых банков, за период 2–7 апреля число обращений за реструктуризацией от МСП выросло на 22%, до более 21 тыс. обращений. Рассмотрено 4,5 тыс. обращений, из них 97% удовлетворено. ■

АМЕРИКАНСКИЕ ГОРКИ СПРОСА

КОЛЕБАНИЯ КУРСА НАЦИОНАЛЬНОЙ ВАЛЮТЫ И ПОСЛЕДУЮЩЕЕ ВВЕДЕНИЕ РЕЖИМА САМОИЗОЛЯЦИИ ПРИВЕЛИ СНАЧАЛА К РЕЗКОМУ ВЗЛЕТУ, А ЗАТЕМ — К ПАДЕНИЮ СПРОСА НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ. ПО ПРОГНОЗАМ АНАЛИТИКОВ, В ТРЕТЬЕМ И ЧЕТВЕРТОМ КВАРТАЛАХ ЭТОГО ГОДА СТОИТ ЖДАТЬ СНИЖЕНИЯ ЦЕНЫ НА СТРОЯЩИЕСЯ КВАРТИРЫ.

РОМАН РУСАКОВ

Локальное оживление, спровоцированное скачками курса рубля, закончилось с наступлением апреля, когда были закрыты последние мартовские сделки. С началом долгих выходных спрос просел на 30–50%, утверждают некоторые девелоперы.

Гендиректор Первого ипотечного агентства Максим Ельцов полагает, что спрос на недвижимость сохранился среди инвесторов, имеющих сбережения и желающих перевести рубль в более стабильную «валюту». «Обычные же люди, планировавшие решить свой жилищный вопрос, в большинстве своем попали под сокращения окладов, премиальных, бонусов или вообще лишились работы, в связи с чем отказались от покупки. Также их пугает повышение ипотечных ставок: люди боятся, что не смогут выплачивать ипотеку и попадут в долги. Таким образом, приобрести квартиру в условиях пандемии могут или инвесторы, или работники на удаленке (сфера IT, как пример), по которым кризис ударил менее болезненно. Но они составляют лишь малую часть от населения России», — замечает эксперт.

Роман Мирошников, исполнительный директор СК «Ойкумена», с ним согласен: «Если в марте на фоне падения рубля все пытались успеть купить жилье, то с началом выходных дней количество обращений и звонков упало. Однако интерес к готовым проектам, в которые можно заезжать уже завтра, остался. Покупатели сейчас будут еще более внимательно рассматривать проекты и выбирать только качественные и надежные. Это стандартная тактика в кризис».

По данным Knight Frank St. Petersburg, в первом квартале 2020 года спрос на объекты бизнес-класса вырос на 38% по сравнению с последним кварталом 2019 года. Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg, констатирует, что существенного увеличения цен, несмотря на повышенный спрос, не наблюдается: в первом квартале стоимость квадратного метра жилья выросла на 3–4%.

Эдуард Тиктинский, президент группы RBI, считает, что в апреле начала складываться принципиально новая для рынка ситуация: взаимодействие компаний с клиентами перешло в дистанционный режим, все процессы сейчас происходят в онлайн. «Судить о том, насколько это отразилось на продажах, пока рано: в первой половине апреля дистанционные сделки заключают в основном те клиенты, которые в марте были на просмотре вживую», — полагает он. Господин Тиктинский признает, что снижения покупательской активности полностью избежать вряд ли удастся. «Для какой-то части покупателей важно именно очное взаимодействие, возможность увидеть стройку или шоурум своими глазами (а она сейчас ограничена). Играет роль и неопределенная ситуация в мире и на рынке недвижимости



ПРИ ОПТИМИСТИЧНОМ СЦЕНАРИИ РЫНОК НАЧНЕТ ВОССТАНАВЛИВАТЬСЯ К СЕНТЯБРЮ, ДОСТИГНУВ ДОКРИЗИСНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЛИШЬ С НАЧАЛОМ 2021 ГОДА

в частности: потенциальный покупатель чувствует себя неуверенно, есть вероятность снижения уровня доходов у части населения. Но оценить влияние всех этих факторов мы сможем не раньше конца апреля. Прогноз снижения спроса процентов на двадцать кажется правдоподобным. С другой стороны, в заметное снижение цен не верится, так как нет снижения себестоимости, никто не будет продавать себе в убыток на длительном периоде», — рассуждает президент RBI.

ВРЕМЯ ВОЗМОЖНОСТЕЙ Эксперты отмечают, что кризис позволит сильным девелоперам пополнить свой земельный банк, а вот приобрести конкурентов, скорее всего, желающих будет мало. «Кризис на самом деле — время возможностей для приобретения интересных участков, если у тебя есть на это деньги. Во-первых, меньше конкуренция, а значит, больше возможностей для торговли. Во-вторых, компании, которые раньше держали участки про запас, начинают оптимизировать расходы и выбрасывают их на рынок», — говорит директор строительно-инвестиционного холдинга «Аквилон Инвест» Виталий Коробов. По его оценкам, в период кризиса цена на некоторые «пятна» снижается на 20–30%, а значит, улучшается экономика проекта, что позволяет сделать более интересный жилой комплекс.

Николай Пашков считает, что в долгосрочной перспективе, возможно, часть игроков уйдет с рынка, усилится монополизация, сократится предложение и увеличатся цены, но это сценарий не этого года.

Эдуард Тиктинский пока не склонен ждать поглощений. «Надо понимать, что кризисы в недвижимости были всегда, они

повторяются с периодичностью в несколько лет. Да, кто-то может уйти с рынка, но опыт прошлого показывает, что гибкие и финансово устойчивые компании быстро адаптируются к работе в новых реалиях. Вот и сегодня стройки не останавливаются, компании переходят на удаленную работу, развивают новые онлайн-инструменты продаж. Из этого кризиса многие выйдут более современными и технически продвинутыми», — сохраняет оптимизм эксперт.

«Слияния и поглощения на рынке строительства — очень специфическая история в силу особенностей этого бизнеса. В кризисных ситуациях, когда одна компания начинает тонуть, сливаться с ней или поглощать ее — это в некотором смысле принять на себя все ее проблемы и обязательства. Обычно такое происходит по настоятельной просьбе администрации, когда успешные девелоперы берут на достройку объекты проблемных компаний за обещания преференций», — в некотором смысле это своего рода социальное обязательство. По бизнес-логике это никому не нужно», — замечает господин Пашков.

Сергей Терентьев, директор департамента недвижимости группы ЦДС, говорит: «Мы видим, что от правительства РФ поступает информация о снятии с застройщиков штрафных санкций за увеличенные сроки ввода объектов в эксплуатацию и более позднюю передачу квартир покупателям. Этих мер вполне достаточно, чтобы большинство строительных компаний пережило сложный период». Он признает, что текущая ситуация может стимулировать некоторых застройщиков покинуть рынок. «Не думаю, что это будет носить массовый характер. С рынка уже ушли или уходят компании, которые не были готовы работать по схеме эскроу. Текущая

ситуация станет для них дополнительным сигналом к прекращению бизнеса в сфере жилищного строительства. Возможно, мы увидим перепродажу их еще не начатых проектов другим застройщикам. Однако глобального передела рынка не будет», — уверен эксперт.

ЦЕНЫ НА ПЕРЕПУТЬЕ О том, что будет происходить с ценами на жилье, в среде экспертов нет единого мнения. «Если говорить о более долгосрочной перспективе, то сложная эпидемиологическая обстановка и введение режима карантина приведут к охлаждению на рынке новостроек и к уменьшению объемов спроса. Сейчас на рынке образовался достаточно большой навес предложения, которое надо распродавать, поэтому девелоперам придется давать какие-то скидки. Многие потенциальные покупатели оказались перед неизбежным падением доходов. По опыту предыдущих кризисов спрос может существенно просесть, начнется борьба за потребителя путем индивидуальных переговоров и скидок. Есть вероятность, что во втором-третьем квартале цена по реальному сделкам существенно снизится», — прогнозирует господин Пашков.

Ольга Убушиева, заместитель директора департамента исследований Colliers International, добавляет: «По нашим прогнозам, спрос в летние месяцы может продолжиться сокращаться. Его восстановление осенью во многом будет зависеть от общей экономической обстановки в стране и политики ЦБ в отношении ставок».

«В этой ситуации застройщики вынуждены демпинговать, снижая реальную цену сделок за счет дополнительных скидок. При оптимистичном сценарии рынок начнет восстанавливаться к сентябрю, достигнув докризисных показателей лишь с началом 2021 года. В условиях дальнейшего сокращения спроса и при наличии проектного финансирования часть застройщиков может перейти к стратегии длинных продаж по завышенным ценам, которая позволит обеспечить необходимую маржинальность проектов», — говорит Павел Евсюков, руководитель направления стратегического маркетинга ААГ.

Максим Ельцов отмечает, что практически все крупнейшие застройщики Петербурга с начала объявления режима самоизоляции перестали повышать цены (даже те, кто проводил повышения регулярно до начала карантина). «Часть застройщиков не увеличивала цены на объекты с начала марта. Сейчас цены не достигли своего пика, поэтому на рынке можно найти варианты, которые резко взлетят в стоимости по завершении карантина. К осени, если ситуация не изменится в лучшую сторону в ближайший месяц, спрос резко упадет: застройщики начнут резко повышать цены, а потенциальные покупатели будут восстанавливаться после кризиса», — рассуждает господин Ельцов. ■

ИЗОЛИРОВАТЬСЯ ОТ ГОРОДА

ЗАКРЫТИЕ ГРАНИЦ И САМОИЗОЛЯЦИЯ ПОВЫСИЛИ СПРОС НА АРЕНДУ ЗАГОРОДНОГО НЕДВИЖИМОСТИ В ПЕТЕРБУРГЕ И ЛЕНОБЛАСТИ В НЕСКОЛЬКО РАЗ. ТАТЬЯНА ТАЛДЫКИНА

Александр Гиновкер, генеральный директор агентства недвижимости «Невский простор», отмечает, что петербуржцы ищут объекты у воды и с хорошей транспортной доступностью, так как большинство арендаторов планирует регулярно посещать мегаполис по рабочим делам. В Ленобласти основной интерес сосредоточен на Всеволожском, Выборгском и Приозерском районах. В Петербурге пользуется спросом Курортный район, особенно Репино и Комарово. Прежде всего эту локацию отличает близость к городу, наличие залива, а также относительно хорошей инфраструктуры.

Рынок поселков под аренду начал развиваться после 2015 года как альтернатива Финляндии. Но за четыре-пять лет сегмент полноценно развиваться не успел. Проекты есть, но они скорее исключение, чем правило. Такой бизнес является очень сезонным — это, пожалуй, основная причина его слабой развитости в наших реалиях. По сути, есть только четыре месяца — с мая по август. Для работы зимой не хватает инфраструктуры. Например, в нашем регионе мало не только горнолыжных трасс, но и даже беговых. Также нет прогулочных территорий. Однако нынешний кризис в определенной степени может подтолкнуть данный сегмент к развитию.

Белла Малышева, руководитель проектов VKN.ru и «Загородное обозрение», говорит: «Сегодня на рынке долгосрочной аренды дач в Ленобласти экспонируется около 700 объектов, коттеджей — около 100 штук. Наиболее популярны у петербуржцев дома у воды и располагающиеся недалеко от города — около часа пути. Самые популярные районы: Всеволожский, Выборгский, Приозерский, Гатчинский. Также есть спрос на Курортный. Особенность нынешней ситуации в том, что многие готовы завезать сейчас, а не летом». Она добавляет, что на фоне неясности сроков открытия границ подскочил спрос на аренду дач и загородных коттеджей на период с мая по

сентябрь. При этом наибольшее число запросов от потенциальных арендаторов сосредоточено в диапазоне до 50 тыс. рублей в месяц. «Сейчас в Петербурге и области предложение загородных объектов в долгосрочную аренду уступает аренде коттеджей посуточно. В сегменте аренды на лето преобладают предложения дороже 50 тыс. рублей в месяц — таких почти 60%. Наименьшая доля приходится на дачи дешевле 30 тыс. рублей в месяц, их 17%. Еще 24% — это дома от 30 до 50 тыс. рублей в месяц. Речь идет о нескольких сотнях объектов. Объем предложения в посуточную аренду в Петербурге и Ленобласти выше — на 40%», — говорит госпожа Малышева.

«Взрывного роста цен мы пока не наблюдаем, но он вполне возможен по мере приближения лета. Так, в Ленобласти разброс цен очень большой: можно найти лоты от 35–50 тыс. рублей за месяц до 500–600 тыс. Это нельзя назвать уникальной ситуацией — в прошлые годы было так же. Действительно, есть недостаток предложений в высокобюджетном сегменте. Состоятельные люди, как правило, возводят дома для собственных нужд, а не для сдачи в аренду», — говорит господин Гиновкер.

Госпожа Малышева отмечает, что собственники домов в Ленобласти начинают реагировать на изменяющиеся условия рынка. Нани Меребашвили, директор филиала компании «Бест-Недвижимость» в Петербурге, говорит, что собственники поднимают стоимость аренды. Сегодня цены колеблются за бюджетный загородный домик от 50 до 150 тыс. рублей в месяц, за дома бизнес-класса просят 160–350 тыс. «Причем за 300 тыс. рублей можно снять дом площадью и 300 кв. м, и 600 кв. м. Определяющим для арендаторов на сегодняшний день фактором является близость к развитой инфраструктуре. К примеру, у нас в базе был отличный дом в Выборгском районе, ближе к границе с Финляндией, хорошо оснащен-

ный, по нормальной цене. Но немногие решались его арендовать именно по той причине, что магазины, больницы и другие необходимые объекты инфраструктуры находятся слишком далеко», — сообщает она.

«Кроме того, многие стали менять текст объявлений. Например, хозяйка дописывают такие моменты, как «уединенное расположение дома или тот факт, что дом находится вне густонаселенного садоводства. Отдельно сегодня уточняют про наличие уверенного приема сигнала мобильного интернета. Многие также делают отдельный упор на экологии места, где находится объект для сдачи», — говорит госпожа Малышева.

Виолетта Басина, гендиректор ГК OtaKulma, отмечает, что в середине марта, после введения ограничительных мер, количество обращений было в разы больше. Ярослав Бычков, заместитель директора группы компаний SRG, говорит, что из-за ограничительных мер и стремления людей выехать из города спрос на загородную аренду по сравнению с весной прошлого года удвоился.

Нани Меребашвили оценивает ситуацию иначе: «В марте мы столкнулись с тем, что спрос на аренду загородного жилья стал в десятки раз превышать существующее предложение. Такого количества звонков не было даже перед Новым годом — временем, когда спрос традиционно увеличивается. Например, один из наших клиентов на свой коттедж выбирал арендатора из трех претендентов. На сегодняшний день у нас осталось несколько свободных коттеджей, и ежедневно поступает 4–5 звонков. Очередь на просмотр выстроилась уже из десяти человек. Безусловно, такой ажиотажный спрос связан прежде всего с угрозой коронавируса: те, у кого есть такая возможность, стремятся покинуть Петербург, чтобы самоизолироваться за городом, где есть возможность ежедневно гулять, вести активный образ жизни и дышать свежим воздухом, не нарушая

карантин. С другой стороны, часть спроса формируют те, кто планировал снять коттедж на летний период, но из-за угрозы коронавируса активизировал свою потребность раньше срока».

«Стоит подчеркнуть, что предложение оказалось совершенно не готово к спросу. В эконом-сегменте многие домики стоят законсервированные на зиму, а те, что были готовы к заселению, тут же разобрали», — говорит она. Госпожа Меребашвили добавляет: на рынке серьезно чувствуется дефицит загородного жилья качественного премиум-сегмента, когда есть продуманные проекты, охрана, видеонаблюдение, серьезная техническая составляющая. «За последние пять лет эту нишу стали заполнять, строятся интересные проекты, но до сих пор ниша не заполнена, дефицит налицо», — указывает она.

Эксперты говорят, что на рынок стали выводиться проекты загородных коттеджей поселков под сдачу в аренду — по типу апартаментов в Петербурге. Процесс появления таких поселков, разумеется, не связан с пандемией, он зреет уже несколько лет.

Господин Гиновкер подчеркивает, что основное отличие таких проектов от обычных коттеджных поселков состоит в наличии дополнительной развлекательной инфраструктуры.

«Альтернативой апартаментам сегодня являются турбазы. В основном превалирует высокий ценовой сегмент, где домик на турбазе стоит от 50 тыс. рублей в месяц и больше. Однако этот рынок нестабильный, все упирается в сезонность. Есть высокий сезон, который успешен, — это лето и новогодние праздники. А есть низкий сезон — все остальные месяцы. Те базы отдыха, которые находятся поближе к городу, спасаются корпоративами. В основном именно корпоративный отдых является основным источником заработка для турбаз в несезон», — замечает госпожа Басина. ■

16 → ВИКТОРИЯ ПАНТЕЛЕЕВА, основатель Digital Generation:

— На пандемии заработают фармкомпании. Сейчас они всеми правдами и неправдами убеждают потребителей купить то или иное волшебное лекарство от коронавируса. Благо во время самоизоляции это можно сделать, не покидая дом: недавно вышел указ об удаленной продаже медикаментов.

АНЖЕЛИКА АЛЬШАЕВА, генеральный директор агентства недвижимости ГК «КВС»:

— Очевидно, рост покажут онлайн-службы, аптеки, сервисы доставки. Но большой плюс я вижу и для более инертных и традиционных сфер — образования, недвижимости. Уверена, что последние события подстегнут цифровизацию этих отраслей. В последние годы все говорили про необходимость внедрения новых технологий, но процесс шел неспешно, а сейчас мы вынуждены ускориться. Уже в этом марте о срочном запуске дистанционных продаж рапортовали

сразу несколько крупных девелоперов. Предполагаю, что это в большей степени сервисы, чем полноценные интернет-магазины, так как для запуска такого рода системы нужно плотное и долговременное взаимодействие с партнерами из банковской сферы. В современных условиях, когда все стремятся отладить процессы удаленной работы внутри собственных компаний, это очень сложно. Но очевидно, что все эти сервисы продолжат работу, будут развиваться и после завершения эпидемии.

МАРК ШЕРМАН, управляющий партнер B&C Agency:

— Можно предположить, что подрастет сфера, которая ориентирована на развлечение детей и взрослых на дому, — это игры, книги. Хорошо себя будут чувствовать интернет-магазины по доставке еды и сервисы по логистике. Будут востребованы юридические услуги и услуги по реструктуризации бизнеса, потому что переживут вынужденные простои далеко не все. Что касается сферы коммуникаций, то тяже-

лые времена переживают ивентчики, однако может вырасти спрос на антикризисный, репутационный PR, как это обычно бывает во время таких нестандартных ситуаций.

ДМИТРИЙ БАНЧУКОВ, основатель 5 CATS:

— Растут в первую очередь онлайн-школы и дистанционные сервисы, в частности, Zoom вырос с 10 млн пользователей до 200 млн всего за месяц. Медиа также быстро растут, так как новости и контент люди стали потреблять гораздо активнее: во-первых, появилось свободное время, во-вторых, широкий интерес вызывает тема пандемии и ее влияния на разные сферы жизни общества.

ПЕТР МЕБЕРТ, управляющий партнер TopSEOTeam:

— На мой взгляд, одним из ключевых факторов становится возможность или невозможность уйти в он-

лайн. В зоне риска те, кто не сможет этого сделать. А выиграют те, кто вовремя смог переориентироваться в онлайн-формат, подстроиться под форс-мажорные обстоятельства и предоставить уникальный продукт. Долгосрочные и стабильные перспективы есть у онлайн-сервисов, приложений, дистанционного обучения и развлечения, софтов, онлайн-магазинов, услуг доставки, в том числе бесконтактной. Мир неизбежно будет уходить в онлайн. Уже сейчас мы видим взрывной рост сервиса видеоконференций Zoom (рост цен на акции Zoom Video Communications к середине апреля составил 71% в течение полугодия). Акции видеосервиса Netflix выросли на 39% в течение того же периода, Microsoft Corporation — на 19%. Акции крупнейшего в мире онлайн-ритейлера Amazon.com подорожали на те же 19% (анализ проводился 9 апреля 2020 года). Разумеется, заработают и те, кто производит товары, востребованные именно в период пандемии (защитные костюмы, санитайзеры). Насколько устойчивым будет спрос, зависит от дальнейшего развития эпидемиологической ситуации. ■

ПРЯМАЯ РЕЧЬ



АЛЕКСАНДР КОРЖКОВ

В ТЕКУЩИХ УСЛОВИЯХ ПОЯВИЛСЯ НОВЫЙ СТРАХОВОЙ СЕГМЕНТ АНТИВИРУСНОГО СТРАХОВАНИЯ, ОДНАКО ЭТО ОЧЕНЬ НЕБОЛЬШОЙ РЫНОК С НЕЯСНЫМИ ПАРАМЕТРАМИ

За последнее время многие страховщики запустили отдельные продукты страхования от коронавируса, которые покрывают риски, связанные с постановкой диагноза, временной нетрудоспособностью, госпитализацией и смертью застрахованного лица. «Спрос на такие полисы достаточно высокий, это главное событие последних недель. Но он пойдет на спад, как только в ситуации с пандемией наступит перелом», — считает исполнительный директор САО «Эрго» Мария Барсова.

Полис «Антивирус» в СК «Ренессанс-страхование» может приобрести любой человек возрасте до 64 лет, он защищает от рисков временной нетрудоспособности в результате болезни, госпитализации и летального исхода. В зависимости от стоимости (от 3000 до 6000 рублей) предусмотрены выплаты от 500 тыс. до 1 млн рублей. Коробочный продукт «Согласия» «Антивирус. Семья под защитой» (3500 рублей) рассчитан не только на страхователя, но и на его близких родственников в возрасте от 3 до 60 лет. Страховые случаи — госпитализация или уход из жизни застрахованного (выгодоприобретателями становятся наследники). Выплата — до 1 млн рублей. В первую неделю запуска продукта полис приобрели более 250 человек, отмечают в СК «Согласие».

Страховщики также предлагают корпоративные полисы. Программу «АнтиВирус» «АльфаСтрахования» в первую неделю запуска купили более 100 компаний. Наибольший интерес — со стороны торговых предприятий, организаций из сферы услуг, питания и доставки продуктов, фармацевтических фирм, ремонтных мастерских, образовательных, финансовых и IT-компаний, сообщает пресс-служба.

С предложениями на рынок выходят и банки. Райффайзенбанк предлагает «СтопВирус» вместе с «Зетта Страхованием». ВТБ совместно с портфельной компанией РФПИ продвигает сервис «Медсоветник» — консультации врачей онлайн, а также помощь в организации обследования и лечения. Если рост заболеваемости продолжится, все больше компаний начнет предлагать такие варианты страховой защиты, считает Наталья Харина, управляющий директор по ДМС СК «Ренессанс-страхование».

ОМС ПРЕЖДЕ ВСЕГО Простудные заболевания и грипп обычно входят в покрытие программ ДМС. Однако в связи с коронавирусом действует особый порядок обращения населения — на специальную горячую линию, и пациенты с подозрением на коронавирус направляются в инфекционную больницу в рамках проводимых в стране карантинных мероприятий.

Страховые компании не занимаются лечением инфекции, а только проводят консультации и компенсируют расходы на лечение, госпитализацию, а также производят выплаты в случае смерти. «Учитывая текущую ситуацию, при обращении пациента с симптомами гриппа по полису ДМС проводится первичный прием, и мы рекомендуем обратиться в учреждение по полису ОМС для тестирования. Полис покрывает расходы до постановки диагноза в случае наличия коронавируса», — отмечает Карен Асоян, директор по связям с общественностью компании «Ингосстрах».

Впрочем, некоторые частные клиники уже начали проводить первые тесты. Например, в Петербурге тестирование проводят выездные бригады Euromed Clinic: анализ выполняется с использованием тест-систем новосибирского научного центра «Вектор» в течение 48–72 часов. Выезд к пациенту в течение дня с забором стоит 6500 рублей, срочный выезд — 8500 рублей.

АНТИВИРУСНЫЕ СЕГМЕНТЫ По сути, в текущих условиях появился новый страховой сегмент антивирусного страхования, однако это очень небольшой рынок с неясными параметрами, отмечает гендиректор аналитического агентства «Бизнесдром» Павел Самиев. «Учитывая, что компании конкурируют за клиентов, стоимость таких продуктов будет снижаться. В последнее время добровольные виды страхования в целом дешевеют, и распространение коронавируса не может повлиять на ценовую политику. Так что страховой рынок ждет спад», — полагает господин Самиев. Он не исключает, что в дальнейшем лечение от коронавируса войдет в пакеты ДМС, как в свое время вошла онкология.

Несмотря на появление нового сегмента медицинского страхования, сегменты ДМС и страхования от несчастных случаев (НС) и болезней в результате теку-

ПОЛИС «АНТИВИРУС»

СТРАХОВОЙ РЫНОК АДАПТИРУЕТСЯ ПОД ТЕКУЩИЕ УСЛОВИЯ ПАНДЕМИИ. КОМПАНИИ РАСШИРЯЮТ ПОКРЫТИЕ ПОЛИСОВ, ВЫВОДЯТ НА РЫНОК АНТИВИРУСНЫЕ ПРОДУКТЫ, ПРОДВИГАЮТ ТЕЛЕМЕДИЦИНУ. ОДНАКО РЫНОК ДМС И СТРАХОВАНИЕ ОТ НЕСЧАСТНЫХ СЛУЧАЕВ ПОСТРАДАЮТ БОЛЬШЕ ВСЕГО, СЧИТАЮТ ЭКСПЕРТЫ. ПО ИТОГАМ ГОДА СОКРАЩЕНИЕ МОЖЕТ СОСТАВИТЬ ОТ 20 ДО 35%. ЛЮБОВЬ ВИКТОРОВА

щего кризиса пострадают в наибольшей степени, заявляют аналитики агентства «Эксперт РА». В связи с тем, что ДМС представляет собой в основном корпоративное страхование и является составной частью социального пакета сотрудников, в ухудшающихся экономических условиях компании будут с высокой вероятностью сокращать объемы медицинской помощи в качестве меры по оптимизации расходов, отмечает Ольга Любарская, старший директор по рейтингам страховых и инвестиционных компаний агентства «Эксперт РА». Она не исключает, что будут пересматриваться финансовые условия действующих договоров ДМС, страховщики будут давать дополнительные отсрочки по уплате страховых взносов без расторжения договоров для сохранения клиентских отношений, что также негативно отразится на объеме страховых премий по ДМС.

Что касается страхования от НС, то оно в существенной мере пострадает в результате прогнозируемого сокращения объемов выдачи кредитов, что будет означать снижение премий по привязанным к кредитам страховкам, остановки туристического потока, а значит, прекращения продаж полисов выезжающих за рубеж, снижения платежеспособного спроса населения, что приведет к экономии на страховании в целом, перечисляет госпожа Любарская. Степень негативного влияния эпидемии на ДМС и НС будет определяться как продолжительностью карантинных мер, так и экономической ситуацией в целом, считает она.

По оценкам агентства «Эксперт РА», в позитивном сценарии развития событий премии по ДМС по итогам 2020 года снизятся на 20%, страхование от НС и болезней потеряет до 25% взносов. В негативном варианте развития событий падение будет более глубоко — до 30% по ДМС и 35% по страхованию от НС и болезней.

СТРАХОВАЯ ТРАНСФОРМАЦИЯ В текущих условиях приоритетами являются трансформация бизнес-процессов страховщиков и адаптация к изменяющимся условиям, а не разработка новых продуктов для покрытия рисков вируса, считает господин Асоян. Так, в «Ингосстрахе» еще более актуализировался вопрос цифровизации и онлайн-взаимодействия как во вну-

тренных, так и во внешних процессах. Развивающаяся сейчас ситуация еще больше усилит всеобщий тренд на интеграцию технологий и даст дополнительный импульс для упрощения процессов взаимодействия с клиентами, полагает господин Асоян.

В последнее время сильно возросла нагрузка на колл-центры, больше внимание уделяется информационным рассылкам. Банк России в своем обращении рекомендовал страховым организациям обеспечить работу колл-центров, функционирование дистанционных сервисов, напоминает директор единого контакт-центра (ЕКЦ) «Росгосстраха» Ольга Веревкина. В отличие от других подразделений «Росгосстраха», перешедших на удаленное выполнение своих функций или временно приостановивших деятельность, ЕКЦ работает в круглосуточном режиме, и количество звонков в марте увеличилось по сравнению с февралем на 10%. Около 35% звонков касается активации так называемых коробочных страховых продуктов, среди которых полис «Доктор онлайн», предусматривающий оказание услуг телемедицины.

В «Ингосстрахе» количество обращений по телемедицине в феврале увеличилось на 9%, в марте — на 39% по сравнению с аналогичными периодами 2019 года. «На сегодня можем отметить увеличившуюся нагрузку на медицинский пул, что было ожидаемо с учетом нарастающей тревоги. В текущей сложной обстановке уделяем особое внимание информационной поддержке клиентов, email-рассылкам», — отмечает Наталья Харина. Для легких заболеваний, не требующих очного осмотра, телемедицинские консультации с профессиональными практикующими врачами, в том числе по вопросам коронавирусной инфекции в режиме онлайн, — лучший вариант получения помощи, считает она.

С развитием заболеваемости будет расширяться и дистанционное оказание услуг, а также могут начать развиваться частные инфекционные больницы, считают в пресс-службе ВСК. «Возможно, после появления вакцинации и накопления статистики и объективных данных о заболеваемости, о течении болезни и о смертности лечение коронавирусной инфекции будет включено в ДМС», — добавляют в пресс-службе компании. ■

ОФИСНЫЙ РЫНОК НАКАНУНЕ ПЕРЕПЛАНИРОВКИ

УВЕЛИЧИВШЕЕСЯ КОЛИЧЕСТВО СОТРУДНИКОВ, РАБОТАЮЩИХ НА УДАЛЕНКЕ, СОЗДАЕТ НЕПРОСТЫЕ ПЕРСПЕКТИВЫ ДЛЯ ОФИСНОГО РЫНКА: ДАЖЕ ПОСЛЕ ПРЕКРАЩЕНИЯ КАРАНТИНА, ПО МНЕНИЮ НЕКОТОРЫХ ЭКСПЕРТОВ, ЧАСТЬ РАБОТОДАТЕЛЕЙ, «РАСПРОБОВАВ» ПРЕИМУЩЕСТВА УДАЛЕННОЙ РАБОТЫ И ВОЗМОЖНОСТЬ ЭКОНОМИТЬ НА ОФИСНЫХ ИЗДЕРЖКАХ, МОЖЕТ СОКРАТИТЬ ПЛОЩАДИ АРЕНДУЕМЫХ ПОМЕЩЕНИЙ.

РОМАН РУСАКОВ



ПРИМЕРНО ТРЕТЬ АРЕНДАТОРОВ В БИЗНЕС-ЦЕНТРАХ УЖЕ СЕЙЧАС НАЧИНАЕТ ИСПЫТЫВАТЬ ФИНАНСОВЫЕ ТРУДНОСТИ И СЧИТАТЬ ИЗДЕРЖКИ

С конца марта на рынке офисной недвижимости появились первые признаки наступающей рецессии. Небольшой прирост спекулятивного предложения в первом квартале (25 тыс. кв. м) привел, по данным JLL, к увеличению доли свободных площадей до 6,4% (+0,2 п. п.) в бизнес-центрах Санкт-Петербурга. Тем самым рынок сделал первый шаг для перехода на сторону арендатора. Рост вакантности произошел за счет класса В.

«Замедлилась и почти остановилась активность арендаторов по поиску новых офисов, в то же время увеличилось количество запросов к собственникам бизнес-центров о предоставлении арендных каникул, расщеплении платежей и снижении ставок. Массового изменения коммерческих условий пока не происходит, арендодатели заняли жесткую позицию, ожидая новых законодательных инициатив от государства и разъяснения уже принятых постановлений. Однако уже к лету мы ожидаем снижения арендных ставок по мере роста объема свободных площадей», — комментирует Регина Волошенко, руководитель отдела по работе с владельцами офисных помещений компании JLL в Санкт-Петербурге.

При этом начало года было позитивным, и офисный рынок Северной столицы подошел к весне с большим запасом прочности. Арендные ставки достаточно долго росли, ликвидные помещения сдавались быстро, свободными оставались бизнес-центры, введенные в эксплуатацию в последние два месяца. Достигнув оптимальных показателей заполняемости действующих объектов, девелоперы начали строительство новых.

На этом фоне по итогам первого квартала 2020 года арендные ставки в классе А увеличились до 1916 рублей за квадратный метр в месяц (+0,6% по сравнению с кварталом ранее), в классе В — до 1312 рублей за квадратный метр в месяц (+0,2%), включая НДС и операционные расходы. Стабильный спрос на аренду офисов в 2019 году, растущая активность IT-компаний и переезд в Петербург подразделений «Газпрома» привели к тому, что многие собственники бизнес-центров в январе 2020 года повысили арендные ставки.

ПЕРВЫЕ ЛАСТОЧКИ Уже в марте позитивные интонации сменились на тревожные. Большинство компаний приостановило поиск нового офиса на неопределенный период времени.

IT-компания как основные драйверы спроса в последние несколько лет наиболее безболезненно перешли на удаленный формат работы и не рассматривают в краткосрочной перспективе вариантов расширения или открытия новых офисов в Петербурге.

Переход на удаленную работу для компаний, которые это раньше не практиковали, произошел сложно и происходит до сих пор. Для перенастройки всех бизнес-процессов нужно время, поэтому оценивать эффективность удаленной работы рано. С другой стороны, многие научатся работать удаленно и в перспективе станут потенциальными клиентами коворкингов как нового формата офисной недвижимости, который продолжит активное развитие после стабилизации рыночной ситуации, уверены эксперты JLL.

Николай Антонов, генеральный директор компании «МТЛ. Управление недвижимостью», также уверен, что рынок офисов ждет перестройка и частичное реформирование. «Примерно треть арендаторов в бизнес-центрах уже сейчас начинает испытывать финансовые трудности и считать издержки. В бизнес-центрах класса А и В+ издержки на каждое рабочее место составляют 10,2–11,4 тыс. рублей в месяц (до 136 тыс. рублей в год). Сейчас эти места пустуют, а руководители компаний пытаются подсчитать, сколько сотрудников им понадобится после карантина и сколько будет стоить переезд в более компактный офис — со всеми издержками на поиски, ремонт, переезд, возможно, новую технику и мебель. Уверен, что кто-то из них сделает выбор в пользу гибких офисов — гибрида коворкинга и классического бизнес-центра, где 80–90% площадей — гибкая кабинетная „нарезка“ для небольших команд и переговорные, а остальное — опен-спейсы. Если руководство компании готово к тому, что три четверти или даже больше сотрудников работает удаленно, появляясь в офисе один-два раза в неделю, оно сможет существенно снизить арендные платежи. И при этом не связывать себя долгосрочным договором с владельцем БЦ, не тратить на ремонт, расходники, администратора», — говорит господин Антонов.

Но в этом году, полагает он, такой переезд вряд ли станет массовым — в Петербурге единицы коворкингов, которые готовы принять и разместить крупных арендаторов. Хотя в перспективе трех-четырех лет гибкие офисы могут занять

до 20–25% от общего объема офисных площадей в Петербурге (сейчас около 1%) и существенно изменить структуру рынка

Очевидно, что не все компании смогут перейти на удаленную работу и поддерживать бизнес на докризисном уровне. Многие будут сокращать затраты в том числе и на аренду офиса — за счет снижения ставок, сокращения арендуемых площадей, переезда в бизнес-центр более низкого класса. Наиболее уязвимы в данной ситуации арендодатели, ориентированные на заключение краткосрочных договоров аренды, считают в JLL.

В непростом положении окажутся и собственники новых бизнес-центров, которые появятся на рынке в ближайшее время, найти арендаторов в краткосрочной перспективе будет сложно. «В январе и феврале были введены в эксплуатацию бизнес-центр Bronka Space в реконструированном здании бывшей прядильной фабрики на Синопской набережной, 78, бизнес-центр на набережной Обводного канала, 28, строительство которого велось семь лет, а также офисное здание на Аптекарской набережной, 18, в котором разместился коворкинг Page», — говорит Наталия Киреева, заместитель руководителя отдела исследований компании JLL в Санкт-Петербурге.

До конца года девелоперами анонсирован ввод еще более 200 тыс. кв. м офисной недвижимости. Однако прогнозируются переносы сроков завершения строительства на 2021 год и увеличение сроков экспозиции на рынке новых площадей. В ситуации неопределенности арендаторы не рискуют подписывать предварительные договоры аренды на этапе строительства здания.

ВЕРНУТЬСЯ К СТАРОМУ Впрочем, в среде экспертов есть и те, кто считает, что массового перехода на удаленку ждать не стоит. Николай Пашков, генеральный директор Knight Frank St. Petersburg, говорит: «С одной стороны, в сложившейся экономической ситуации многие компании будут сокращать бизнес, сотрудников и, соответственно, потребность в площадях. С другой стороны, я достаточно скептически смотрю на прогнозы, что пандемия принципиально изменит офисный рынок, поскольку все перейдет на удаленную работу. Такой формат заметно проигрывает в эффективности, поэтому, скорее всего, после завершения пандемии многие компа-

нии решат вернуть своих сотрудников в офис».

Он полагает, что есть в нынешней ситуации и психологический момент: человеку сейчас сложно сидеть дома в состоянии неопределенности относительно его позиции в компании и позиции самой компании на рынке, поэтому ему важно будет вернуться на свое рабочее место, к привычному алгоритму и образу работы.

Дмитрий Кузнецов, заместитель директора департамента услуг для арендаторов и офисной недвижимости Colliers International, коллегу поддерживает: «Во-первых, не все могут работать удаленно, а только часть команды. Во-вторых, чтобы выделить эту часть и убедить ее работать удаленно, необходимо проанализировать бизнес-процессы и коммуникации внутри компании, а также создать условия для удаленной работы. Сейчас это выглядит следующим образом: „Резерв, у кого есть домашние компьютеры, поднимите руки. А принтер? А свой угол и рабочее место?“ Сейчас понятие удаленной работы подразумевает, что компании будут экономить на расходах на офис за счет сотрудников. Было бы справедливо дать денежную компенсацию в размере 15–20 тыс. рублей в месяц сотруднику на удаленке, чтобы тот мог арендовать себе место в коворкинге или однокомнатную квартиру в спальном районе для удаленной работы. Цена примерно одна и та же. В-третьих, люди, которые работают удаленно, скорее воспринимаются как осколки организации под названием ИП, а не как часть одного организма. Отсутствует энергия коллектива, чувство плеча и сплоченности. В-четвертых, никто не отменял вопросы безопасности, связанные с утечкой информации».

Максим Ельцов, гендиректор Первого ипотечного агентства, считает, что на рынок офисной недвижимости больше влияния окажет не текущая ситуация с удаленной работой, а экономический спад в целом, который последует после снятия карантина, и это воздействие будет куда более длительным. «Можно прогнозировать, что успешно настроенная компаниями работа на удаленке повлияет на высвобождение площадей. Рынок офисной недвижимости и в прошлые кризисные годы ярко ощущал на себе падение спроса и снижение арендных ставок. Планомерное восстановление здесь происходило дольше, чем в остальных сегментах», — заключает он. ■

КОММЕРЦИЮ ПРОСЯТ УДАЛИТЬСЯ

ЗА ЯНВАРЬ — МАРТ 2020 ГОДА НОВЫЕ АРЕНДАТОРЫ ЗАНЯЛИ В ТОРГОВЫХ ЦЕНТРАХ ПЕТЕРБУРГА ОКОЛО 10 ТЫС. КВ. М, ЧТО ПОЧТИ В ДВА РАЗА МЕНЬШЕ ПО СРАВНЕНИЮ С ПЕРВЫМ КВАРТАЛОМ 2019 ГОДА. СНИЗИЛАСЬ КАК СОВОКУПНАЯ ПЛОЩАДЬ НОВЫХ МАГАЗИНОВ, ТАК И ИХ КОЛИЧЕСТВО. МАКСИМ КАВЕРИН

Такие данные приводит Colliers International. Ключевыми причинами снижения активности ритейлеров, по мнению экспертов компании, стали сложности с цепочками поставок товаров из других стран, которые начались в январе и феврале и из-за которых многие компании откладывали открытие новых магазинов, а также снижение трафика в торговых центрах в марте.

К концу марта 2020 года доля свободных помещений в качественных торговых центрах Петербурга составила 3,4%, что на 0,3 п. п. выше показателя декабря 2019 года. При этом к концу года рост вакантности в ТЦ может вырасти в результате закрытия торговых точек несетевыми операторами и оптимизации числа магазинов сетевыми игроками.

ВЕРНУТЬСЯ НА КРУГИ СВОЯ Скорость восстановления сегмента торговой недвижимости во многом будет зависеть от продолжительности пандемии и действия соответствующих ограничительных мер. По мнению Ирины Царьковой, директора департамента торговой недвижимости Colliers International, с возобновлением полноценной работы ТЦ посещаемость торговых объектов постепенно вернется на привычный уровень. «Торговые центры давно стали площадкой не только для шопинга, но и для семейного досуга, где создана особенная атмосфера для получения положительных эмоций и общения, чего так не хватает в нынешней ситуации. При этом восстановление будет плавным: какое-то время могут сказываться опасения покупателей и их стремление избегать места массового скопления людей, другим сдерживающим фактором может стать снижениереальныхдоходовнаселения», — полагает она.

«Рост доли онлайн-покупок в текущий кризис уже обратил внимание операторов на важность развития омниканальных форматов магазинов, позволяющих эффективно комбинировать офлайн- и онлайн-коммуникации с покупателем. Крайне важной задачей станет и организация бесперебойной работы сервисов доставки», — отмечает госпожа Царькова.

Прирост рынка торговой недвижимости Санкт-Петербурга в последние несколько лет происходит за счет открытия районных и специализированных торговых объектов. К открытию в 2020 году запланированы МФК «Спутник» (GLA 11 тыс. кв. м), мебельный центр «Кубатура» (GLA 110 тыс. кв. м) и третья очередь Outlet Village Pulkovo (GLA 5 тыс. кв. м). Однако, по мнению экспертов, экономическая неопределенность, вызванная падением цен на нефтяном рынке и пандемией коронавируса, может внести коррективы в планы девелоперов по запуску объектов. Так, открытие МФК «Спутник»

и МЦ «Кубатура» уже перенесены с первой на вторую половину года.

«Ситуация, особенно у крупных ТРК, трудная. Пока сложно прогнозировать, сколько арендаторов смогут продолжить свою деятельность в прежнем формате и в прежних локациях после окончания вынужденных каникул. Даже арендаторы, реализующие товары через интернет, сейчас испытывают значительный спад заказов на товары не первой необходимости. А арендная плата в крупных торговых комплексах крайне высока и не позволяет бизнесу существовать при низком объеме потребления», — говорит Ольга Аткачис, генеральный директор A2 Retail.

НЕСТАБИЛЬНЫЙ ПЕРВЫЙ ЭТАЖ Нестабильна ситуация и в стрит-ритейле. Госпожа Аткачис говорит, что рынок торговой недвижимости резко отреагировал на текущую ситуацию, особенно на отмену всех летних мероприятий (ПМЭФ, чемпионата Европы по футболу). В первую очередь пострадали заведения в центре Петербурга, на которых негативно сказались отсутствие туристов и в принципе посетителей. «Немногочисленные жители центральных районов города не могут компенсировать столь значительное снижение потребительского потока. Как следствие, на Невском, Старо-Невском проспектах и прилегающих к ним улицах арендаторы пытаются полностью уйти от арендной платы на период апреля и мая, сохранив только коммунальных платежи. Собственники либо соглашаются на такое требование, либо получают письма с уведомлением о расторжении договора аренды», — говорит она.

Если же бизнес арендатора еще может как-то существовать в сложившихся условиях, то переговоры идут не о полном отказе от арендной платы, а о ее сокращении до 10%, максимум 50% от уровня ставки по договору, указывает госпожа Аткачис.

Анна Лапченко, руководитель отдела торговой недвижимости Knight Frank St. Petersburg, добавляет: «Договоренности сторон по антикризисным мерам носят временный характер и зависят от конкретного арендатора и его бизнеса. В основном стороны договариваются о временном снижении ставок на 30–70%, на один-два месяца, в некоторых случаях о полной отмене арендной платы на период марта и апреля. Как дальше станут развиваться их договоренности, будет зависеть от конкретного арендатора, от его возможностей по дальнейшему функционированию в послекризисных условиях».

Многие компании еще в середине марта написали собственникам письма с просьбой о пересмотре арендной ставки в сторону снижения или о полном отказе от арендной платы на период простоя с

возможностью рассчитываться только за коммунальные услуги.

В спальных районах города ситуация несколько лучше за счет большей плотности населения и несколько другого профиля арендаторов. Даже в отсутствие посетителей часть ресторанов работает на доставку, в усеченном режиме функционируют банки и другие коммерческие структуры. В связи с этим в спальных районах арендаторы не ходят к собственникам с предложением о полном отказе от арендной платы. Как правило, речь идет о ее снижении на 50–60% на период апреля и мая. Не наблюдается пока и тенденции на расторжение договоров аренды.

Председатель совета директоров компании «Бест-Новострой» Ирина Доброхотова отмечает при этом, что спрос со стороны инвесторов стал более конкретизированным относительно нежилых помещений на первых этажах: площади ищут, чтобы сдавать в аренду под определенные виды бизнеса (например, под аптеку). «Многие рассчитывают купить такие помещения сейчас ниже рынка процентов на двадцать», — указывает она.

«Даже в кризис остаются востребованными и не падают в цене хорошие места стрит-ритейла в новостройках на пути оживленного пешеходного трафика в составе новых качественных районов. На них цены имеют тенденцию к росту, учитывая нестабильный курс валют», — говорит директор строительно-инвестиционного холдинга «Аквилон Инвест» Виталий Коробов.

С ним согласен Роман Мирошников, исполнительный директор СК «Ойкумена»: «Интерес к хорошим помещениям, расположенным в проходных локациях в хороших жилых комплексах, всегда будет достаточно велик вне зависимости от кризиса. Да, в какой-то момент какой-то из магазинов может закрыться, но на его место быстро придет другой».

Валерий Трушин, руководитель отдела исследований и консалтинга IPG.Estate, резюмирует: «Этот кризис девелоперы и операторы торговой недвижимости встречают подготовленными в части опыта, и, однозначно, как и в прошлый раз, будут найдены компромиссы по ставкам. К тому же важным фактором сохранения баланса является тот факт, что рынок и так не перегрет, часто ставка частично привязана к обороту. Мы считаем, что компромиссы будут краткосрочными, потому что на данный момент на рынке практически нет неадекватных ставок. Если транслировать на российский рынок, то наша страна уже сталкивалась с ситуацией резкого ослабления рубля. Например, в 2009 году оборот розничной торговли снижился на 5,1%, в 2015 году — на 10%. Для рынка Петербурга результат того периода заключался в том, что уровень ставок аренды уменьшился на 10%. Несмотря на это, рост вакансии оказался не таким стремительным, как ожидалось: всего до уровня 7%. Если строить прогноз с коррекцией на пандемию, то, по моим оценкам, вакансия достигнет 8–10%, ставки аренды снизятся в пределах 10% в исключительных случаях». ■

ДИСТРИБУТОРЫ ПАНДЕМИЯ СКЛАДАМ НЕ ПОМЕХА

Совокупный объем сделок со складской недвижимостью классов А и В за январь — март 2020 года составил 49,4 тыс. кв. м против 38,3 тыс. кв. м в первом квартале 2019 года. Такие данные приводит Colliers International. Основной объем спроса продолжают формировать торговые и дистрибуционные компании: их доля в сделках со складской недвижимостью в первом квартале 2020 года достигла 65% (по итогам 2019 года она составляла 54%). Крупнейшей сделкой в сегменте стала аренда компанией Ozon помещений площадью 29 тыс. кв. м в строящемся СК «Марвел-Логистика» на территории «PNK Парк Софийская КАД».

В условиях пандемии склады в Петербурге остаются одним из развивающихся сегментов коммерческой недвижимости. По словам Андрея Косарева, генерального директора Colliers International в Санкт-Петербурге, этому способствуют, с одной стороны, дефицит площадей, который поддерживает ставки аренды в сегменте на высоком уровне, а с другой — продолжающийся тренд на рост рынка онлайн-торговли, который в моменте обострен еще и повышенным спросом со стороны покупателей, находящих в самоизоляции.

По оценке экспертов, потребность в формировании большего резерва товаров, в том числе — первой необходимости и импортных товаров, с целью снижения риска роста цен на них, также может стимулировать дальнейшее увеличение складских мощностей в e-commerce и фармацевтике.

В первом квартале 2020 года рынок складов Петербурга не пополнился ни одним спекулятивным объектом (предназначенным для сдачи в аренду). Единственным введенным в эксплуатацию объектом стал склад площадью 23,7 тыс. кв. м, который компания PNK Group построила по схеме built-to-suit для оператора контейнерных перевозок Maersk. Таким образом, общее предложение качественной складской недвижимости в Петербурге составило 3,1 млн кв. м, при этом свободными из них на конец марта 2020 года оставались 3,1%, или 95 тыс. кв. м.

Низкая вакансия, ограниченный прирост спекулятивного предложения и стабильно высокие темпы поглощения повлекли постепенное увеличение ставок аренды. За год (с марта 2019 года по март 2020 года) ставки аренды в классе А выросли на 3%, составив 4450 рублей за квадратный метр в год, в классе В — на 9%, до 3650 рублей за квадратный метр в год.

До конца 2020 года в Петербурге ожидается ввод более 250 тыс. кв. м складских площадей, из них 180 тыс. кв. м — спекулятивных. При этом сроки сдачи объектов, находящихся на низкой стадии строительства, могут быть перенесены на более позднее время. **Денис Кожин**

spb.kommersant.ru

ПЕТЕРБУРГСКАЯ
ЛЕНТА НОВОСТЕЙ

В ДВА КАСАНИЯ

1.



2.

