Взять на хранение: как в Сибири развивается сегмент self-storage | 14

Э

Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

Экономика региона

Четверг 30 сентября 2021 №177 **kommersant.ru**

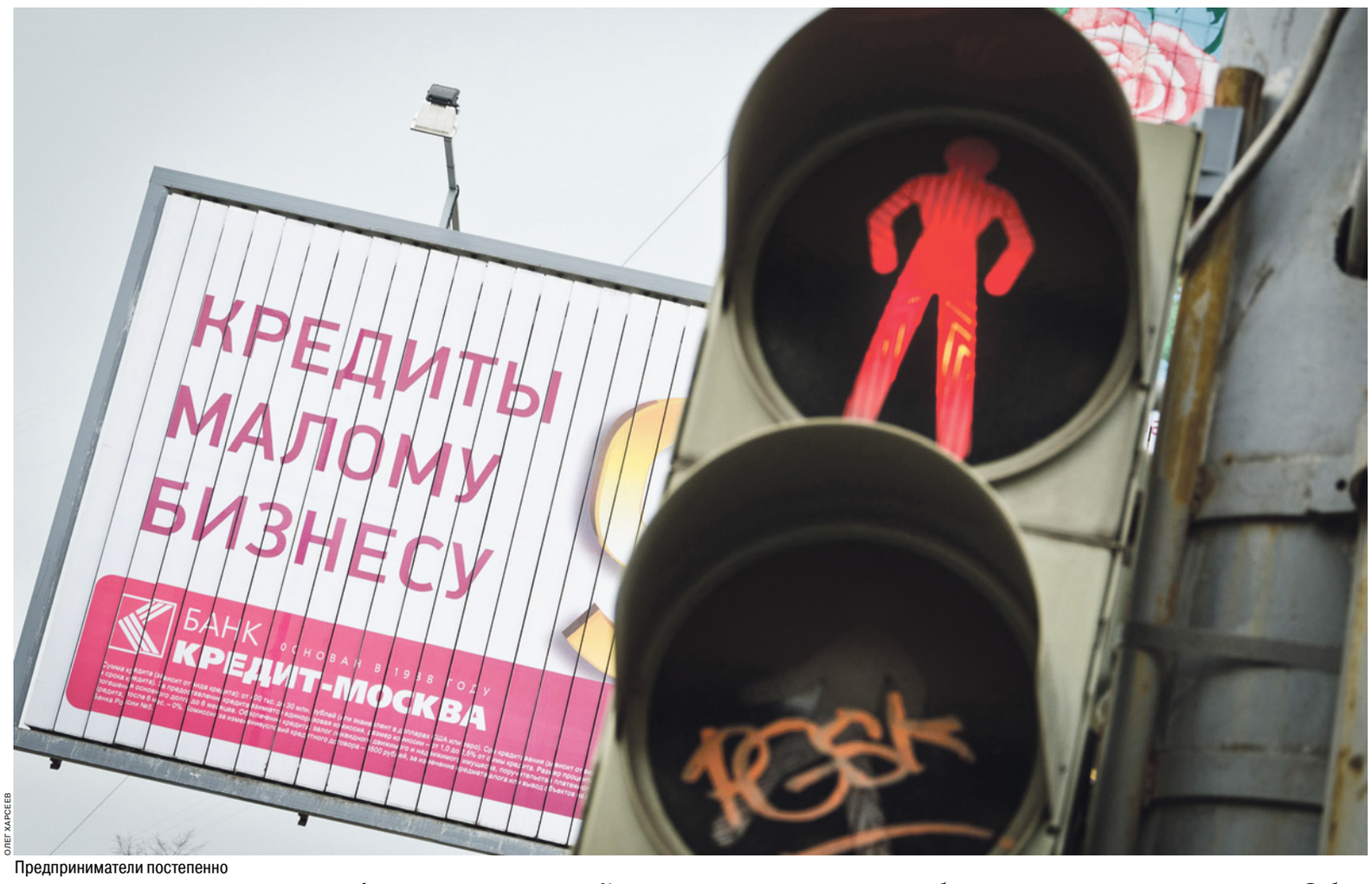
15 Первые этажи вне спроса: почему ставки на аренду торговых помещений в стрит-ритейле снижаются

16 Возраст не помеха: зачем банки изменили условия для заемщиков на рынке ипотеки

18 Автострахованию рост: за счет чего объем страховых премий по ОСАГО увеличивается

Кредитование бизнеса: на волнах ключевой ставки

Годовой рост объемов банковского кредитования Сибири отмечается во всех сегментах бизнеса. Эксперты финансовой и деловой сферы связывают это с программами господдержки, а также с повышением доступности кредитов за счет снижения их стоимости. В ситуации роста ключевой ставки руководители кредитных организаций округа говорят о готовности банков предложить бизнесу новые программы заимствований. При этом представители предпринимательского сообщества не исключают снижения деловой активности по причине удорожания кредитов.



ОЛЕГ ХАРСЕЕВ

Предприниматели постепенно возвращаются к отложенным планам, размораживают инвестиционные проекты и наращивают кредитование

— Банки —

Начиная с весны прошлого года процесс кредитования бизнеса — практически вне зависимости от его размеров — прошел через стадии падения, поддержки и роста. Несмотря на такую волатильность, общий тренд банковского кредитного портфеля в Сибирском регионе к осени 2021-го оказался положительным.

Так, по информации Сибирского ГУ Банка России, к началу августа 2021 года корпоративный кредитный портфель в Сибирском федеральном округе составил 2,3 трлн руб., при этом задолженность бизнеса по сравнению с показателями начала года увеличилась на 2,7%. Кредитный портфель предприятий малого и среднего бизнеса достиг 522 млрд руб., что на 9,3% больше, чем на 1 января 2021 года. По крупным предприятиям рост кредитной задолженности с начала года составил 1%, показатель увеличился до 1,8 трлн руб. «Если сравнивать показатели с допандемийным периодом, то по сравнению с данными на 1 января 2020 года кредитный портфель бизнеса в Сибири вырос на 9% — с 2,1 до 2,3 трлн руб., в том числе МСП на 30% (до 522 млрд руб.) и крупного бизнеса на 4% (до 1,8 млрд руб.)»,— говорит первый заместитель начальника Сибирского ГУ Банка России Марина Асаралиева. Она считает, что сохранить качество кредитного портфеля МСП во время пандемии среди прочих мер помогла реструктуризация кредитов — к концу июля этого года банки реструктурировали 12,4 тыс. кредитов малому и среднему бизнесу на 83 млрд руб.

Банк ВТБ сообщает о росте объемов кредитования в Сибирском федеральном округе на 12% по итогам первого полугодия 2021-го. При этом эксперты кредитной организации считают, что этому способствовали доступные процентные ставки, меры господдержки, а также тренд на восстановление большинства отраслей, пострадавших от пандемии. «В нашем филиале динамика кредитного портфеля с начала года положительная — объемы растут по всем сегментам»,— говорит заместитель управляющего Сибирского филиала ПСБ Роман Мерцалов. Однако он отмечает, что темпы роста кредитного портфеля стали более сдержанными по сравнению с 2020 годом. С 16

Общие ценности Банка «Левобережный» и его клиентов

Современные тренды развития банковской отрасли ставят перед региональными банками новые задачи. О том, как Банк «Левобережный» использует свои конкурентные преимущества для их решения, рассказывает его генеральный директор Владимир Шапоренко.

— Как вы видите современное состояние кредитно-финансового сектора?

— Сегодня Банком России и правительством очень много внимания уделяется недопущению монополизации банковского рынка. Это очень правильная идея, и хочется верить, что ее реализация приведет к снижению концентрации рынка на двух-трех его игроках. Нельзя не отметить, что крупные игроки банковского рынка де-факто имеют больше финансовых и технологических возможностей для своего развития, чем менее крупные банки.

Региональным же банкам приходится прилагать значительные усилия, чтобы поддерживать темпы своего развития. Для нас становится все более значимым технологический фактор. Это требует увеличения финансовых затрат, но без современных технологий банкам вне зависимости от их масштабов расти просто невозможно.

При этом, по моему убеждению, российские банки — это все же самые технологичные кредитные организации даже в мировом масштабе. Скорость совершения операций, постоянно появляющиеся инновации — того, что сегодня есть в наших банках, нет ни у кого в мире. По сути, мы в Сибири сейчас используем лучшие банковские технологии, чем в Европе.

— Как ваш банк чувствует себя в такой ситуации?

— Мы яркие представители регионального банковского сегмента и планируем оставаться в нем, не выходя за пределы Сибирского федерального округа. У нас зоны и векторы развития другие, нежели у крупных федеральных банков. В этом и основа наших конкурентных преимуществ, суть которых — достаточно быстрое принятие решений во всех бизнес-процессах. Благодаря этому разработка и модернизация продуктов и сервисов занимает у нас заметно меньшее время, чем у банков федерального уровня. Банк «Левобережный» имеет возможность изменять свои финансовые технологии, процедуры обслуживания, очень быстро и оперативно реагировать на любые вызовы нашего времени.

Это касается всех сфер — от выдачи кредитов до гибкого индивидуального изменения условий обслуживания по РКО, ВЭД и т.д. У крупных банков превалирует массовый подход, мы же имеем возможность рассматривать каждого клиента индивидуально. В итоге мы лояльны к клиенту на протяжении всего цикла банковского обслуживания — в противовес многим, делающим упор на привлечение и ослабляющим интерес к вопросам ежедневного взаимодействия с действующими клиентами.

Кроме того, у нас и наших клиентов достаточно близко расположены центры принятий решений. Даже до самого удаленного офиса банка в Красноярске клиент может добраться буквально за несколько часов и решить на месте все вопросы. Это заметно снижает риски банка и клиента, уменьшает цену возможной ошибки за счет возможности видеть бизнес клиента вживую, а не на бумаге.

Поэтому малый и средний бизнес для нас — приоритетный сегмент. Нам комфортно с ним общаться, он ближе нам по философии развития.

— Как менялись ваши клиенты в течение последних лет?

— Даже внутри одной отраслевой группы поведение клиентов сильно отличается друг от друга. Сначала, во время локдауна, все испытали шок, но потом наступило время переосмысления, поиска новых возможностей и выхода из этой ситуации.

Те, кто воспринял кризис как стимул для перемен, изменились сами и стали больше зарабатывать, повысили свою маржинальность, устойчивость к текущим и будущим стрессам. Эти позитивные преобразования во многом произошли благодаря личностным характеристикам того или иного предпринимателя, степени его осознания рынка и своего места на нем. Переформатирование команды, диверсификация направлений деятельности, развитие дистанционных технологий — все это стало следствием готовности к развитию и переменам. И тот, кто был готов к этому вчера, сегодня получил свои заслуженные преимущества.

Но есть и противоположные кейсы. Безусловно, предприниматели, сумевшие сохранить свой бизнес безо всяких изменений, заслуживают уважения, но именно от них чаще приходится слышать сетования на снижение показателей из-за кризиса: сжатие рынка, снижение спроса и отсутствие перспектив.

— Каковы изменения в кредитных предпочтениях клиентов?

— В прошлом году многие боялись выходить на проектное финансирование, так как было трудно строить адекватные сценарии развития. Но как только ситуация начала проясняться, бизнесмены сразу стали искать пути продолжения развития. Это стало хорошо заметно уже в конце года. Думаю, на это повлияла и господдержка б изнеса. Многие поняли, что даже в самые тяжелые времена они не остаются один на один со своими проблемами.

Сегодня же мы стараемся дать предпринимателям условия, оптимально соответствующие их потребностям: если есть хороший инвестиционный проект, то банк готов рассматривать сроки кредитования до 10 лет. При этом наша экспертиза позволяет независимо оценить параметры требуемых заимствований. Бывает, что мы видим избыточность требований по суммам и сроку, и клиент соглашается с такой независимой оценкой, экономя деньги на обслуживание кредита.

При этом Банк «Левобережный», работающий только в Сибирском регионе, в 2020 году занял в федеральном рейтинге кредитующих банков хорошее 19-е место по объемам выдачи кредитов, а к сентябрю этого года увеличил свой кредитный портфель почти на треть в сравнении с прошлогодними показателями.

— Какие вопросы, помимо кредитования, сегодня интересуют малый и средний бизнес?

— Интересы клиентов все больше смещаются в сторону дистанционной работы — они не хотят ходить в офис банка, предпочитая больше времени уделять вопросам роста своей компании. И это касается не только платежных операций, но и вопросов кредитования, внешнеэкономической деятельности, предоставления гарантий. Все больше и больше наших клиентов заявляются на различные тендеры для государственных и муниципальных закупок. Мы, со своей стороны, стараемся максимально упростить процесс их выдачи, в том числе за счет дистанционного обслуживания. Теперь у клиента нет необходимости приходить в офис — вместо этого есть возможность быстро получить и использовать инструментарий для развития бизнеса. В развитие этого направления банк дает возможность пролонгации договора гарантии для непрерывного использования этого продукта.

— Что нового вы предлагаете вашим действующим и потенциальным клиентам?

— Сегодня новации все больше и больше проявляются в деталях банковских продуктов, в их условиях. Например, мы открываем для наших клиентов весь трекинг прохождения кредитной заявки. Будущий заемщик может в режиме реального времени видеть ее прохождение и понимать, где она находится в тот или иной момент времени. Это дает ему возможность активного содействия процессу — представить дополнительные документы, дать пояснения и т.п. Отмечу появление и нового кредитного продукта «Фонд для самозанятых», который мы разработали совместно с Фондом развития предпринимательства НСО. Он позволяет получать беззалоговые кредиты до 2 млн руб.

С другой стороны, мы расширяем и набор нефинансовых услуг. Например, сервис «Онлайн-офис» не содержит платежных функций, но является удобным инструментарием руководства, через который банком предоставляется информация и консультации, выдаются отчеты по использованию компанией отдельных банковских продуктов, в частности для таможенных органов. Фактически мы избавляем своих клиентов от части рутинной работы, позволяя им в большей степени сосредоточиться на управлении бизнесом, — это уже немного больше, чем классическое банковское обслуживание.

Таких небольших, но полезных новых сервисов и улучшений очень много, их число измеряется несколькими сотнями. В результате каждые две недели наши клиенты понимают, что их обслуживание стало немного комфортнее, а за год количество таких изменений уже переходит в новое качество. И сами клиенты стараются помогать нам стать лучше, все активнее давая обратную связь о своих потребностях. И я замечаю, что они со временем становятся более откровенными, вовлекаются в процесс улучшения банка не только для себя, но и для многих тысяч других клиентов. В результате у банка и клиентов формируется общая система ценностей.

— Как вы видите перспективы развития сибирского бизнеса и вашего банка?

— У российского предпринимателя вся жизнь — чередование кризисов с передышками. Однако это способствует выработке у бизнеса определенного рода «неспецифического иммунитета», который позволяет противостоять даже будущим, пока еще неизвестным угрозам — овладевать набором компетенций для постоянного развития в любых условиях, пусть и с замедлением темпов. Это относится к цифровизации бизнес-процессов, использованию дистанционных каналов продаж, отработке управленческих навыков в сложных ситуациях и т.д. Так что возможные сюрпризы будущего года вновь станут для кого-то «окном возможностей» при условии освоения новых технологий, оптимизации бизнеса, поиска новых рынков потребителей и поставщиков.

БАНК «ЛЕВОБЕРЕЖНЫЙ» (ПАО). РЕКЛАМА. 16+

Self-storage растет на хранении

Склады индивидуального хранения, активно развивающиеся в столице, набирают обороты в Сибири. Пока основные игроки рынка в регионах — местные компании. В то же время аналитики отмечают, что рост этого бизнеса в Москве и Санкт-Петербурге подтвердил жизнеспособность услуги, поэтому в ближайшие годы в регионах ожидается ее динамичное развитие, в том числе за счет экспансии федеральных игроков.

ГЛЕБ ЩЕЛКУНОВ

Услуга self-storage в Новосибирске в ближайшем будущем будет развиваться за счет появления новых мелких игроков

— Логистика —

Услуга self-storage (индивидуальное хранение) появилась в России в 2007–2008 годах в Москве и Санкт-Петербурге. В Сибири ее впервые начали предоставлять в 2019-м в Новосибирске. Плотная застройка в городе и высокая мобильность населения стали драйверами развития этого сегмента. Появилась необходимость во временном хранении вещей в легкодоступном и надежном месте вне собственного дома. Впоследствии услуга стала популярна не только у физических, но и у юридических лиц. «Основной спрос на склады формата self-storage традиционно предъявляют физические лица, которые хранят там свои личные вещи. Например, среди московских пользователей таких площадок доля физлиц по итогам 2020 года составила чуть более 80%, юрлиц — 17%»,— отметили в Knight Frank Russia.

В Новосибирске услуги индивидуального хранения предоставляют около 30 компаний. В их числе — «Северный» (три филиала), «Бурундук» (два филиала), «Регион Сибирь» (два филиала), «Коробокс», «Легарта» и «Терминал». «Обычно склад формата self-storage — это небольшой склад в черте города, который разделяют на боксы площадью от одного до 30 кв. м. Их сдают в аренду физическим и юридическим лицам для хранения личных вещей: мебели, велосипедов, автомобильных шин, сезонной одежды и прочего. Средний срок аренды — около полугода. Наибольший интерес представляют площади до 5 кв. м, заполняемость которых составляет более 90%»,— рассказала эксперт девелоперской компании Accent Capital Лариса Вихляева.

Лариса Вихляева отмечает, что показатели обеспеченности складами self-storage в целом по регионам Сибири почти в 10 раз меньше московских, что свидетельствует о низком уровне предложения и наличии ниши для развития сегмента.

Спрос есть, есть и предложение, однако рынок в Новосибирске еще довольно мал, поэтому оценить его объем пока невозможно, отметил представитель рынка — компания «Коробокс».

«Важными драйверами спроса являются рост онлайн-торговли, а также последствия пандемии и перевод многих сотрудников на удаленную работу. Только за полгода спрос на склады формата self-storage со стороны бизнеса вырос более чем на 50%. Компании сокращают объем занятых офисных помещений, и возникает временная потребность в хранении невостребованной мебели и бумажных архивов»,— считает госпожа Вихляева.

Впрочем, формат интересен не только компаниям «на удаленке», но и небольшим интернет-магазинам, а также крупным торговым сетям, которые в пандемию нарастили электронную коммерцию и курьерскую доставку.

По данным региональной компании ООО «Легарта», занимающейся складированием и хранением, спрос на услуги self-storage в Новосибирске растет. «Если в 2018 году у нас был склад 2,1 тыс. кв. м, то в 2021 году общая площадь складов выросла до 11 тыс. кв. м. Наши основные клиенты — это не частные лица, а производители, крупные торговые компании непродовольственных товаров, сырьевых, строительных, отделочных материалов, оборудования, бытовой техники, негабаритных грузов, и тем не менее за последний год заметно увеличилось количество запросов на длительное хранение личных вещей — от одного-двух запросов за полгода до двух-трех в месяц»,— прокомментировали в ООО «Легарта».

Гаражное радио

Услуга в регионах пока не популярна в том числе из-за слабой информированности населения, незнания компаний, предоставляющих ее, считает ведущий эксперт УК «Финам менеджмент» Дмитрий Баранов. «Также сказывается многолетняя привычка граждан хранить ненужные вещи дома, на балконах, антресолях, в гаражах или увозить их на дачу. Кроме этого, у многих есть опасение за сохранность старых вещей в посторонних компаниях: да, это старые лыжи или швейная машинка, но что с ними будет на чужом складе? Кроме того, заботит и то, как быстро удастся получить доступ к своим вещам, не будет ли это сопряжено с многочисленными трудностями»,— отмечает он.

Директор департамента ответственного хранения ООО «Байкал-сервис ТК» Василий Коваль считает, что рынку для популяризации услуги необходима консолидация. «Пока нет настолько крупных игроков, которые могут планомерно открывать новые площадки как в Москве, так и в регионах»,— подчеркивает спикер.

Тем не менее эксперты полагают, что перспективы у этого формата есть, и прогнозируют активное проникновение федеральных игроков в регионы, в том числе в Сибирь. «Рынок направления self-storage в России находится в самом начале пути. Основные по спросу регионы — Москва, где за пять лет рынок вырос с 30 до 250 тыс. кв. м, и Санкт-Петербург, где в 2018 году объем был 17–20 тыс. кв. м, а сейчас порядка 65–70 тыс. Мы видим, что рынок удваивается последние два года, поэтому Новосибирск ожидает схожая динамика»,— считает аналитик «Фридом финанс» Антон Скловец.

Развиваться этот сегмент будет главным образом за счет смены потребителей: будут приходить молодые, которые не так трепетно относятся к старым вещам, готовы держать их на складах индивидуального хранения, а не где-то у себя, полагает Дмитрий Баранов.

Василий Коваль считает, что услуга self-storage в Новосибирске в ближайшем будущем будет развиваться за счет появления новых мелких игроков, которые будут работать по модели аренды и предлагать всего одно помещение или одну контейнерную площадку. «Такие стартапы будут динамично тестировать новые модели бизнеса и новые локации как на традиционном рынке Москвы и Санкт-Петербурга, так и в регионах, в том числе в Новосибирске,— говорит он.— Средние же игроки будут значительно скромнее обрастать собственными помещениями и наращивать количество предлагаемых складов, так как не все из них приемлют модель аренды из-за высоких рисков потери площадки».

Ожидают игроки и консолидации игроков как в плане покупки, так и на выстраивании различных партнерских отношений. «Многие инвесторы знают, что большие фонды не готовы покупать или инвестировать в мелких игроков. Минимально интересные суммы начинаются от $200–300 млн, поэтому естественный путь для существующих малых и средних игроков — это увеличение количества площадок индивидуального хранения и расширение территории присутствия»,— полагает Лариса Вихляева.

Складская недвижимость продолжает быть одним из лидеров рынка: спрос на склады сохраняется на исторически высоком уровне, подчеркивает директор департамента индустриальной и складской недвижимости Knight Frank Константин Фомиченко. Эксперт считает, что положительная динамика во всех сегментах складской недвижимости, в том числе и в self-storage, а также появление новых проектов говорят о стабильности и устойчивости услуги, и прогнозирует ее дальнейший рост.

Лолита Белова

Коммерсантъ

2022 НАЧИНАЕТСЯ ПОДПИСКА НА ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ

Ищите нас в официальном каталоге Почты России «Подписные издания»

Вы также можете оформить подписку через редакцию:
по телефону **8 (383) 375 23 93**
или отправив заявку на электронный адрес
sales@kommersant-nsk.ru.

Подписные индексы

Коммерсантъ (вторник-пятница)

П5568 - на полугодие
П4271 - на любой срок

Коммерсантъ (суббота)

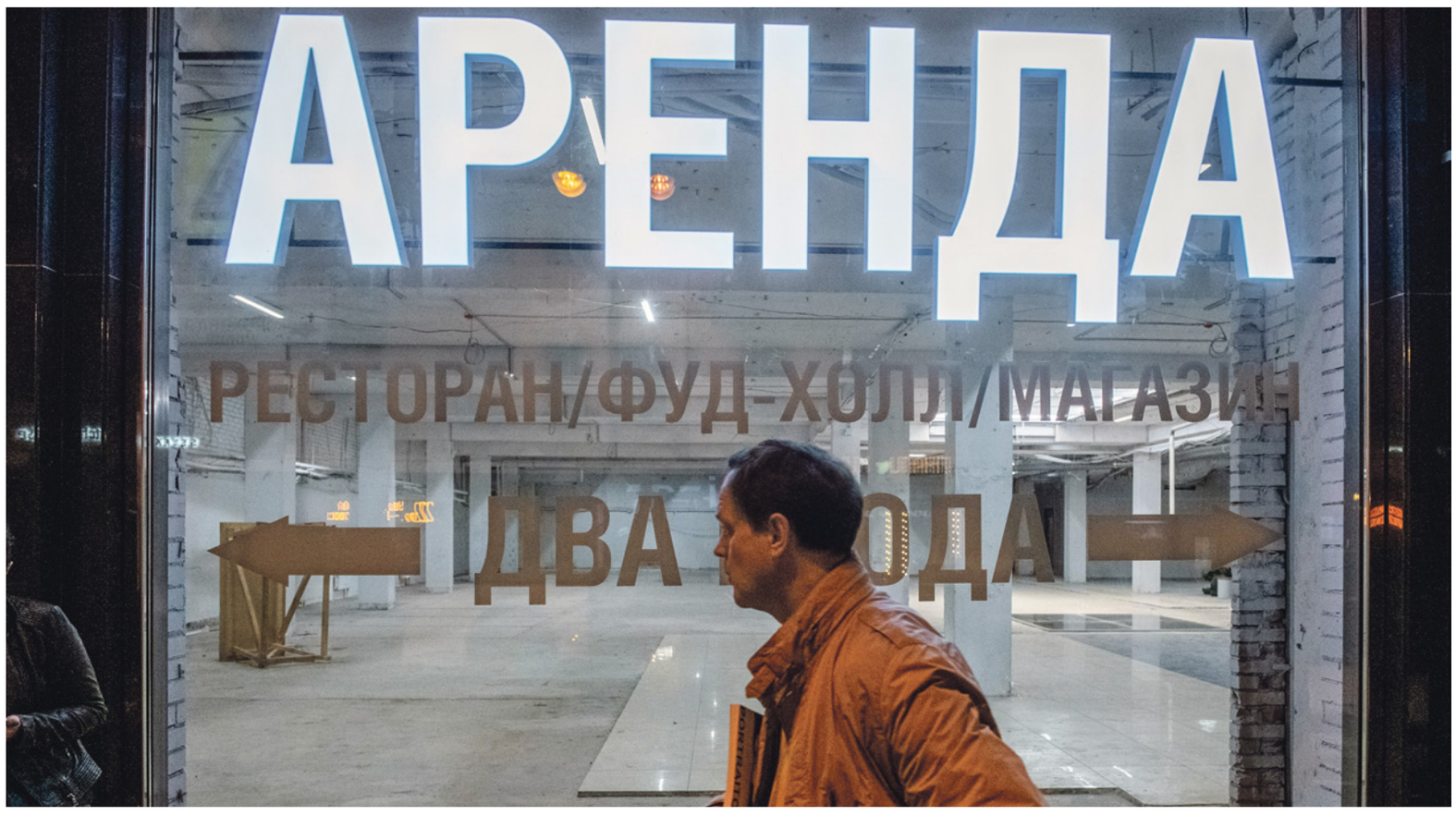
П5574 - на любой срок

реклама 16+

экономика региона

Бизнес освободил улицы

Эксперты рынка коммерческой недвижимости Новосибирска отмечают, что ставки на аренду торговых помещений в стрит-ритейле за последний год снизились на 10%. Рынок не восстановился после пандемии и продолжает стагнировать. В качестве подтверждения риелторы приводят примеры — самые топовые помещения, за которые ранее шла борьба между арендаторами, больше года остаются вакантными.



ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

Среди арендуемых площадей снизилась доля предприятий общественного питания, офисов банковского обслуживания и офисов туристических фирм, магазинов одежды и обуви

— Недвижимость —

Основная тенденция на рынке стрит-ритейла в Новосибирске сегодня — снижение арендных ставок и высокая ротация арендаторов. На протяжении последнего года (с сентября 2020-го по сентябрь 2021-го) средние ставки аренды помещений в стрит-ритейле снизились на 10% (с 15,3 до 13,9 тыс. руб. за 1 кв. м в год). «Учитывались данные по лотам, расположенным на первых этажах вне профессиональных ТЦ с общей площадью от 70 до 500 кв. м»,— сообщил руководитель аналитического центра «Циан» Алексей Попов.

«Ставки на торговые помещения с наиболее активным пешеходным трафиком и площадью до 100 кв. м не снизились, они самые устойчивые в любой кризис, в особенности с качественными техническими характеристиками, которые делают их максимально универсальными, а значит, востребованными. Также финансово не пострадали торговые объекты, подходящие под размещение продовольственных супермаркетов, которые были теми немногими, кто не приостанавливал развитие и поддерживал активность на рынке торговой недвижимости»,— говорит коммерческий директор консалтинговой компании «Деловой Новосибирск» Марина Белых. На ряд помещений этой категории, по данным RID Analytics, ставки выросли в августе 2021-го в сравнении с этим же месяцем годом ранее на 4%.

В свою очередь, количество предложений о продаже помещений свободного назначения стрит-ритейла в Новосибирске возросло на 35% за год (с января по август 2021 года к январю–августу 2020-го) и в 1,8 раза по итогам двух лет (с января по август 2021 года к январю–августу 2019-го). В категории аренды число объявлений от собственников на «Авито недвижимость» также увеличилось на 23% и в 1,7 раза соответственно, сообщили в пресс-службе компании.

Участники рынка отмечают, что стрит-ритейл постепенно теряет своих традиционных арендаторов — сегменты средний-плюс и премиум, ранее занимавшие наиболее привлекательные помещения в центре города. «Развивается в основном бизнес, ориентированный на массовый спрос, ведь потребительская способность населения снижена. Также существенное влияние на рынок оказывает развитие сегмента e-commerce»,— отмечает госпожа Белых.

Среди арендуемых площадей также снизилась доля офисов банковского обслуживания и офисов туристических фирм, магазинов одежды и обуви, предприятий общественного питания. «Безусловно, 2020 год ударил по стрит-ритейлу Новосибирска, до сих пор есть свободные помещения в таких местах, о которых арендаторы могли ранее только мечтать, за которые шла борьба, и ставки росли. Теперь же арендодателям приходится быть в режиме конкуренции, иначе оценивать свои объекты и иногда уже самим бороться за арендатора даже в топовых местах. Ведь известные всем события не только оказали влияние на снижение покупательской способности, но и существенно изменили саму структуру спроса — ряд помещений потерял свою актуальность, в частности помещения после общепитов, особенно крупного формата, и банковской деятельности»,— подчеркивает Марина Белых.

Наибольший спрос в стрит-ритейле сегодня формируют продовольственные магазины формата «у дома», магазины по продаже алкоголя, аптеки, пункты выдачи интернет-магазинов, пекарни, кулинарии и дарк-сторы (относительно новый формат арендаторов — магазин без покупателей, помещение-склад для обслуживания продуктовых интернет-магазинов).

Место «под трафиком»

К уровню 2019 года рынок не вернулся, «и как раз количество свободных помещений и баннеров на центральных улицах города этому доказательство», добавляют эксперты. Впрочем, активность арендаторов в 2021-м выше, чем в 2020-м, замечают риелторы.

Востребованными локациями в стрит-ритейле сегмента товаров/услуг ежедневного потребительского спроса остаются места с массовым пешеходным трафиком — в первую очередь, значимые транспортные развязки города, такие как выходы из станций метро, в особенности конечные станции — «Заельцовская», «Карла Маркса», остановки общественного транспорта с большим пассажиропотоком, а также Центральный район города, где сосредоточены важные инфраструктурные объекты.

Арендаторы сегмента товаров и услуг отложенного спроса — шоу-румы одежды и обуви, салоны мебели и декора, ювелирные магазины, качественный немассовый общепит, банковские офисы и т.п. — традиционно выбирают классический центр Новосибирска: Центральный, Железнодорожный районы, а также район так называемого «нового» центра — метро «Октябрьская», причем преимущественно локации с парковочными местами, добавляет Марина Белых.

«Запросы арендаторов меняются постоянно, я бы сказал „мутируют“, они стараются приспособиться под экономику, выстраивая свой бизнес. На текущее время мы имеем два типа арендаторов: федеральные и частный бизнес, новички или масштабирующие свой текущий бизнес. Первые, федеральные, имеют четкие границы требований к помещениям и поддерживают их финансовой составляющей. А вторые — частный бизнес с высокими изначально требованиями к помещениям и зачастую с меньшими финансовыми возможностями. Структура спроса — это всегда наличие трафика, парковка для автомобилей, центральная часть города или выборочная часть жилых микрорайонов, зависящая от плотности застройки»,— комментирует ведущий эксперт-брокер Агентства коммерческой недвижимости MDBroker Сергей Виноградов.

При этом бизнес более осторожно подходит к выбору помещений, отмечают эксперты. Объем площадей торговых площадок снижается из-за стремления арендаторов к экономии. Выше всего (более 40%) спрос на небольшие площади — 30–70 кв. м. Объекты площадью 70–150 кв. м востребованы меньше (около 30%).

В то же время, по данным «Авито недвижимость», спрос со стороны покупателей, наоборот, приходится на крупные площади (50–100 и 200–400 кв. м). «Так, предпринимателям выгоднее приобрести помещение с большим метражом и, разбив его на отдельные зоны, сдавать нескольким арендаторам»,— отметили в пресс-службе агрегатора.

По словам экспертов, ротация в стрит-ритейле вполне закономерна. Существующий спрос со стороны потребителей на товары и услуги трансформирует традиционную структуру аренды. Между тем до конца 2021 года рынок продолжит стагнировать, предполагают аналитики, полное восстановление (до уровня 2019-го) произойдет не ранее 2022 года.

Лолита Белова

Академпарк пригласил инвесторов за город

Компания приступает к застройке промышленной площадки в поселке Ложок

Управляющая компания Академпарка объявила о начале строительства первого объекта на новой площадке, расположенной в поселке Ложок Барышевского сельсовета. В общей сложности здесь за счет привлечения частных инвестиций будут возведены 11 зданий, которые компании смогут использовать для размещения производства. Проект Академпарка предлагает будущим арендаторам и владельцам недвижимости на этой площадке целый ряд преимуществ в организации их бизнеса.

Земельный участок расположен на территории, примыкающей к коттеджному поселку «Горки Академпарка», который также построен Академпарком. Целевое назначение — научно-производственная деятельность.

«К участку уже подведены необходимые коммуникации, а это принципиально важно для будущих инвесторов. Саму территорию мы подготовили к строительству, размежевали ее на отдельные участки, разработали мастер-план, ведем проектирование внутренних инженерных сетей»,— рассказал генеральный директор Академпарка Дмитрий Верховод.

Вместе с жилым поселком производственная площадка Академпарка будет представлять собой кампус — комплекс, в котором люди смогут и жить, и работать. Подобным образом обустраиваются площадки в ведущих мировых державах, что позволяет высококвалифицированным специалистам максимально комфортно устраивать свою жизнь.

Всего предстоит построить 11 зданий, для которых выбрано несколько типов. Площадь каждого из них составит от 500 до 1500 кв. м. В общей сложности будет возведено 12,5 тыс. кв. м, но при необходимости этот показатель можно увеличить.

В числе запланированных объектов, например, три производственно-лабораторных здания площадью до 1,5 тыс. кв. м с высотой потолков до 9 м. Такие параметры позволяют грамотно распланировать пространство помещения, сделать его при необходимости двухэтажным. Один такой объект позволяет объединить офисно-лабораторную часть предприятия, его производственные мощности и складские помещения. Таким образом, под одной крышей окажется весь бизнес-процесс — от планирования до сбыта готовой продукции.

«Все здания будут расположены перпендикулярно ул. Солнечной, для того чтобы обеспечить каждому из предприятий равную транспортную доступность. С другой стороны зданий, выходящей на ул. Нобеля, будет организован выезд с грузовыми воротами,— отметил директор по строительству Академпарка Дмитрий Мальцев.— Таким образом, лицевая часть здания с парковкой и зоной отдыха окажется отделена от его „рабочей“ части. Заходить в здание и принимать клиентов можно с одной стороны, а осуществлять доставку грузов или вывоз готовой продукции — с другой. Потоки не будут пересекаться».

Строительство предполагается вести с использованием сэндвич-панелей. Это сделает реализацию проекта максимально быстрой без потери качества.

Стать арендаторами помещений и земельных участков здесь смогут не только резиденты Академпарка, но и любые компании, ищущие возможности для реализации своих проектов. «Требований к желающим совсем немного. Во-первых, юрлицо должно быть включено в реестр малых и средних предприятий. Во-вторых, оно должно заниматься производством. Но мы понимаем, что на этой площадке масштабное промышленное производство бессмысленно. Мы не хотим здесь видеть предприятия, нуждающиеся в санитарно-защитных зонах и имеющие „грязные“ и некомфортные технологии. Но все, что касается разработки, сборки, расфасовки, чем и занимается большинство наших резидентов, только приветствуется»,— отметил Дмитрий Верховод.

Как пояснили в Академпарке, первый объект на площадке — здание А — компания построит самостоятельно. Производственные участки в нем будут сдаваться арендаторам. Остальные 10 зданий, как предполагается, возведут для своих нужд частные инвесторы. Этим они смогут заняться как самостоятельно, так и передав Академпарку права технического заказчика, если не хотят отвлекаться на непрофильную деятельность. В этом случае Академпарк выполнит всю необходимую работу — от подготовки проекта здания до введения его в эксплуатацию. У компании уже накоплен большой опыт организации строительных работ.

Что касается условий пользования участками, то инвесторы получат их в аренду на период строительства по постоянной цене — за три года она составит 300 тыс. руб. за сотку. Сумма определена исходя из расходов, которые Академпарк уже понес при создании инфраструктуры, необходимой для реализации проекта. По истечении этого срока инвестор сможет приобрести этот участок — всего в 6 км от границы Академгородка — по кадастровой стоимости, которая незначительна. Таким образом, сделка обойдется ему значительно дешевле, чем если приобретать землю по рыночной цене.

«Цена вопроса является крайне важным фактором при принятии решения о размещении производства, но далеко не единственным. Новосибирск в настоящее время испытывает дефицит помещений, пригодных для промышленных мощностей. Подавляющее большинство из имеющихся расположены в стенах старых советских предприятий, устаревших как материально, так и морально. Новые же площади зачастую находятся под управлением сразу нескольких собственников, что порождает конфликты в сфере обеспечения ресурсами, проблемы с логистикой и т.д.»,— отмечает руководитель Промышленного кластера АО «Академпарк» Евгений Елгаев.

Не менее важным преимуществом, на взгляд специалистов, является транспортная доступность площадки. К настоящему времени уже засфальтирована трехполосная дорога по ул. Солнечной. Она подходит к автомобильной трассе Академгородок – Ключи. Последняя, в свою очередь, с течением времени выйдет к развязке строящегося Восточного обхода. Доступ к этой транспортной артерии значительно облегчит предприятиям на площадке перевозку грузов, продукции и при необходимости персонала.

Впрочем, можно предположить, что «маятникового» движения сотрудников предприятий площадки удастся избежать. Сегодня, в отличие от ситуации 2015 года, когда рождался проект, рядом уже находятся два крупных жилых комплекса — помимо «Горки Академпарк», здесь вырос «Да Винчи». Жилье в них зачастую приобретают владельцы малого и среднего, прежде всего инновационного, бизнеса, для которых перенос производства станет крайне выгодным решением и с точки зрения экономики, и с точки зрения комфорта. Кроме того, эти ЖК выбрали для жизни многие высококлассные специалисты, переехавшие из Академгородка. Они получат возможность работать буквально в двух шагах от дома.

Наконец, преимуществом станут условия работы сотрудников. Это одно из самых живописных мест на юге Новосибирска. Участок расположен на гриве, граничащей с лесным массивом. Именно здесь начинается речка Зырянка, которая заканчивается в Золотой долине Академгородка. Архитектура новых зданий будет сочетаться со строениями соседних жилых комплексов. Специалисты выбрали для фасадов несколько вариантов, но в любом случае это будут теплые тона. Например, имитация кирпичной кладки или темные цвета, как в основном здании Академпарка.

Сейчас открыт сбор заявок от предприятий, готовых возвести новые объекты в Ложке. В частности, такую возможность рассматривают два резидента Технопарка. Кроме того, поступил запрос от владельца одной из новосибирских фирм. Он планирует перевести достаточно крупное инновационное швейное производство в помещение площадью до 800 кв. м. В Академпарке уверены, что интерес к проекту будет расти по мере его дальнейшего развития.

Согласно плану строительные работы на «загородной» площадке Академпарка завершатся в 2024 году.

Справка:
АО «Академпарк» начало работу в 2007 году. Это комплексный технологический парк, призванный создать условия для генерации и развития инновационных компаний и успешного развития действующих высокотехнологичных предприятий. Его площади составляют 120 тыс. кв. м. В Академпарке более 320 резидентов. На этих предприятиях работают в общей сложности 8,7 тыс. сотрудников.
academpark.com
info@academpark.com

РЕКЛАМА. 18+

Ипотеке срывают планку

Крупнейшие банки смягчают условия по возрасту ипотечных клиентов, расширяя таким образом целевую аудиторию на фоне повышения ставок, несмотря на то что такие послабления несут риск некорректной оценки финансового положения заемщиков. Российскому ипотечному рынку свойственна цикличность, которая связана с экономической ситуацией в стране и состоянием рынка финансовых услуг. Похоже, сейчас условия на ипотечном рынке максимально комфортны для заемщиков.

ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

Ипотечные заемщики «молодеют» — растет доля ипотечных клиентов в возрасте до 30 лет

— Тенденция —

Банки смягчают условия для получения ипотеки: нижняя планка возраста заемщика снижается с 21 года до 18 лет, верхняя — с 60 лет поднимается до 70–75 лет.

В Сбербанке получить кредит на жилье можно теперь с 18 лет, ранее минимальный возраст заемщика составлял 21 год. Условия выдачи ипотечных кредитов для молодежи такие же, как и для более взрослой аудитории. Процентная ставка в первый год кредита — от 0,1%, первоначальный взнос — от 10%, срок кредита — до 30 лет. Минимальная сумма кредита — 300 тыс. руб., максимальная — 60 млн руб. Стаж на текущем месте работы — не менее трех месяцев. Подать заявку можно на две ипотечные программы — «Приобретение готового жилья» и «Приобретение строящегося жилья».

Заметно улучшил условия оформления ипотечных кредитов и ВТБ. Прежде всего это касается требований к документам. С 2020 года в банке принимают решение о выдаче кредита по электронной версии документов, подтверждающих доход и занятость клиента. Жесткого ограничения возраста заемщика нет: минимальный возраст — 18 лет. Решение о выдаче кредита принимается с учетом нескольких факторов: анализ дохода клиента и его стабильности для обслуживания кредита, скоринговая оценка данных о заемщике, его кредитная история и др. В ВТБ заемщики могут получить кредит с первоначальным взносом от 10%. Для клиентов, имеющих право на использование средств материнского капитала, с 2020 года есть возможность получить ипотеку без внесения собственных средств, если размер материнского капитала составляет не менее 10% от суммы кредита.

Начальник управления ипотечного кредитования МКБ Игорь Селезнев хотя и подтверждает, что сейчас на рынке наблюдается тенденция к расширению возрастного коридора для заемщиков, но замечает, что «довольно часто подобные изменения в градации клиента могут быть связаны с маркетинговой стратегией кредитных организаций, нацеленной на рост клиентской базы. Изменять допустимый возраст заемщика любят новички на рынке финансовых услуг или банки, которые хотят резко усилить свои позиции».

Руководитель центра разработки ипотечных продуктов ПСБ Марина Заботина говорит, что смягчения требований к возрасту на рынке пока не стали массовыми. «В ПСБ ипотека выдается клиентам в возрасте от 21 до 65 лет (на момент погашения кредита). Но при этом ипотечные заемщики «молодеют» — растет доля ипотечных клиентов в возрасте до 30 лет, которые по уровню платежеспособности не уступают поколению 35+, 40+,— уточняет она.— Это в том числе следствие более высокой мотивации современной молодежи на финансовый успех и финансовую независимость, которой поколение 20+ достигает быстрее и раньше в условиях цифровой экономики. Люди сейчас в более молодом возрасте стремятся получить собственное жилье и готовы рассматривать для этого ипотеку».

По словам господина Селезнева, изменения требований к заемщику коснулись в основном стандартных ипотечных условий. Это срок и сумма кредита, размер первоначального взноса, возраст заемщика, схема финансирования и т.д. Что касается требований к размеру первого взноса, то они меняются в зависимости от текущей экономической ситуации в стране и решений регулятора. Так, с августа нынешнего года кредитным организациям рекомендовано выдавать ипотечные кредиты с высоким первоначальным взносом, несмотря на то что на рынке все больше банков запускает программы с нулевым первоначальным взносом.

В начале 2020 года из-за неопределенности влияния ограничительных мер на занятость и введения режима самоизоляции участники рынка повышали минимальный первоначальный взнос по ипотеке до 15–20% от стоимости жилья. Но в последние месяцы тренд обратный: многие банки снижают минимальный размер первоначального взноса до 10%, увеличивают срок кредитования до 30 лет. В ПСБ сейчас можно оформить ипотеку на первичном рынке жилья даже при отсутствии первоначального взноса.

В ПСБ полагают, что в последнее время главное, что влияет на скорость сделок, на уровень клиентского сервиса, в том числе опосредованно на условия кредитования,— это цифровизация ипотечного процесса, совершенствование скоринговых систем за счет использования большего объема электронных баз данных.

«Банки развивают цифровые каналы таким образом, чтобы максимально упростить процесс получения ипотечного кредита: у клиентов есть возможность подать онлайн-заявку, дистанционно провести оценку жилья и оформить страховую программу, пройти электронную регистрацию,— объясняет Марина Заботина.— В ПСБ заемщики могут дистанционно подать заявку на ипотечный кредит и получить одобрение. Прийти в отделение банка достаточно только один раз — на этапе заключения сделки».

Ипотечные условия и предложения меняются в зависимости от состояния экономики. Из позитивных моментов можно отметить новый уровень поддержки граждан со стороны государства — льготные программы и субсидирование ставок. Такие новшества способствуют развитию ипотечных программ в нашей стране.

Но специалисты обращают внимание на то, что российскому ипотечному рынку свойственна волнообразная цикличность. На пике условия максимально комфортны для заемщиков, на «дне» — противоположная ситуация. Цикличность связана с экономической ситуацией в стране и состоянием рынка финансовых услуг. Например, с ростом ключевой ставки и повышением инфляции меняются условия кредитования и требования к заемщикам.

Мария Григорьева

Кредитование бизнеса: на волнах ключевой ставки

с 13

По его мнению, на это повлияли прошлогодние антикризисные программы льготного кредитования предпринимателей и низкая ключевая ставка, обеспечившие высокую базу для сопоставления.

О существенном росте объемов кредитования бизнеса, начавшемся еще осенью 2020 года, сообщает и генеральный директор банка «Левобережный» Владимир Шапоренко. По его информации, в сентябре прошлого года кредитный портфель регионального банка составлял 7,7 млрд руб., а на сегодняшний день он достиг 11 млрд руб. При этом он считает очень хорошим достижением банка сохранение уровня кредитного портфеля на протяжении 2020 года.

Подтверждает повышательные тренды кредитного портфеля бизнеса и управляющий Сибирским филиалом банка «Открытие» Вячеслав Брюханов. Он сообщает о темпе роста 130% в сегменте малого и среднего бизнеса и об увеличении до 9,6 млрд руб. (на 6,8 млрд руб.) кредитного портфеля корпоративного бизнеса — главным образом за счет финансирования агробизнеса и строительного сектора.

Лучше уже было

Кредитование бизнеса в 2020 году и вплоть до весны 2021-го проходило в условиях низкой ключевой ставки Банка России. На это обращают внимание эксперты финансового рынка и делового сообщества, считая такую политику регулятора способствующей поддержанию бизнеса в период локдауна и последующего восстановления.

«За семь месяцев 2021 года банки выдали бизнесу Сибирского федерального округа 1,4 трлн руб. кредитов, что на 2,6% больше, чем за тот же период 2020 года. Основной рост произошел в сегменте малого и среднего бизнеса, а вот объемы кредитования крупного бизнеса снизились»,— рассказывает Марина Асаралиева. По ее мнению, такой рост поддержали специальные антикризисные льготные программы и мягкая денежно-кредитная политика, которую Банк России проводил в 2020 и начале 2021 года.

Президент межрегиональной ассоциации руководителей предприятий (МАРП) Сергей Карпекин напоминает, что в тот период бизнес оценивал ситуацию с предоставлением банковских ресурсов как «постепенно улучшающуюся». «Когда Центральным банком проводилась политика снижения ключевой ставки, мы видели, как уменьшается стоимость и возрастает доступность кредитных ресурсов для бизнеса»,— говорит господин Карпекин. Он отмечает и другие факторы, способствовавшие повышению привлечения бизнесом ресурсов кредитных организаций, в частности конкурентную борьбу в банковском секторе. Банки стремились предложить бизнесу интересные условия (ставки и сроки кредитования) даже в условиях наметившейся монополизации банковского сектора крупными банками.

В связи с этим Владимир Шапоренко говорит об использовании топовыми банками ряда преференций, в частности первоочередного включения в пилотные проекты кредитования бизнеса, поддерживаемые правительством. «Я за такие программы, но иногда мы сталкиваемся с подобными перекосами. Пока одни стоят в очереди, другие успешно отрабатывают полученные конкурентные преимущества»,— высказывает мнение генеральный директор регионального банка.

Инерция развития

Сегодняшняя ситуация, несмотря на ее более чем годовую отдаленность от локдауна, характеризуется нарастанием неопределенности среди представителей бизнеса — это связано с реализацией политики Банка России по таргетированию инфляции путем постепенного увеличения ключевой ставки. «Есть некоторые тревожные ожидания — все понимают, что за повышением ключевой ставки последуют удорожание кредитных ресурсов и снижение их доступности для бизнеса»,— говорит Сергей Карпекин. По его мнению, эта ситуация особенно непонятна на фоне накопления государством большого объема денежных средств в Фонде национального благосостояния. «С другой стороны, повышение ключевой ставки пока не дает адекватного снижения инфляции — рост цен продолжается, а дальнейшее развитие бизнеса за счет привлечения банковских ресурсов ставится под вопрос»,— констатирует президент МАРП.

Однако, по информации банка ВТБ, сегодня предприниматели все же постепенно возвращаются к отложенным планам и размораживают инвестиционные проекты, в результате доля инвестиционных кредитов составляет почти половину от всего объема портфеля. «Наибольшая доля в портфеле ВТБ в Сибири — проекты в сфере торговли, добывающей и обрабатывающей промышленности, строительства, пищевой промышленности и сельского хозяйства, транспорта, инфраструктуры»,— сообщают представители банка.

Роман Мерцалов отмечает, что «инвестиционные проекты все-таки реализуются компаниями с осторожностью. С учетом действующего роста цен и повышенного спроса на товары предприниматели стали больше брать кредитов на пополнение оборотных средств». При этом он говорит о большом количестве заявок от торговых и производственных компаний, хотя и признает, что рост ключевой ставки неизбежно влияет на рост ставок на банковском рынке, поэтому у предпринимателей наблюдается тенденция к сдержанности в кредитовании: часть из них в ожидании роста ключевой ставки сокращает свои кредитные портфели.

Управляющий филиалом ПАО «Банк Уралсиб» в Новосибирске Наталья Голубева обращает внимание на сокращение сроков кредитования со стороны малого бизнеса: если два года назад предприниматели предпочитали кредитоваться на длительные сроки, то в настоящее время наблюдается уменьшение длительности.

В связи с этим месяцы, оставшиеся до окончания 2021 года, могут стать индикатором адаптации бизнеса к новым экономическим реалиям, показав замедление инерциального развития, набранного в предшествующий период, или же сохранение темпов наращивания привлеченных средств в расчете на стабилизацию стоимости кредитов.

Вложения в надежды

Тем не менее представители сибирского сегмента банковского сектора говорят о внедрении в процесс кредитования бизнеса финансовых и технологических новаций. Владимир Шапоренко указывает, что последний фактор развития становится все более значимым, но, с другой стороны, требует и увеличения финансовых затрат. Такие вложения могут делаться только с учетом их будущей окупаемости, что позволяет говорить о долгосрочном позитивном видении кредитными организациями отечественных бизнес-перспектив.

В числе финансовых решений, ожидаемых на рынке уже в самое ближайшее время, господин Шапоренко говорит о «зонтичном» механизме для малого и среднего бизнеса. «Заемщикам дается возможность получить в банке кредит без полного залогового обеспечения, при этом Минэкономразвития закрывает риски банков в части непокрытого кредита»,— объясняет суть проекта генеральный директор банка «Левобережный». А по информации банка ВТБ, это дает возможность бизнесу получать поручительство по кредиту в режиме «одного окна» одновременно с решением о возможности финансирования.

Говоря же о росте ключевой ставки, господин Брюханов подтверждает увеличение банками ставок кредитования, но считает, что бизнес с пониманием относится к этой ситуации.

«Ставки по кредитам бизнесу за семь месяцев этого года выросли в среднем на один процентный пункт»,— говорит Марина Асаралиева. Она замечает, что изменение уровня ключевой ставки транслируется в ставки по кредитам и депозитам с временным лагом. По оценке Сибирского ГУ Банка России, два последних повышения ключевой ставки (с 26 июля и с 13 сентября) еще не успели полностью отразиться в стоимости кредитов.

Однако Сергей Карпекин в этой ситуации считает, что бизнесу в основном приходится рассчитывать на свои внутренние ресурсы, формирующиеся из прибыли. «Конечно, бизнес будет искать возможности выживать и развиваться, но этот потенциал существенно ограничен»,— делает вывод президент МАРП.

Игорь Степанов

ПАРТНЕР ПРОЕКТА 18+ СБЕР

Сбер в Сибири: комплексный подход к запросам клиентов

В Сибирском банке ПАО Сбербанк проанализировали итоги работы в первом полугодии

Для предприятий большинства отраслей российской экономики 2020–2021 годы оказались непростым временем. Пандемия заставила их работать в совершенно новых условиях. С одной стороны, значительно возросла роль доступного и своевременного финансирования производственной деятельности. С другой — столь же заметно повысилась востребованность различных электронных сервисов. В новой ситуации Сбер продемонстрировал способность создавать и предлагать клиентам самые нужные решения и продукты. Созданная банком экосистема доказала свою эффективность, значительно повысив популярность у бизнеса различного масштаба

СберЗдоровье – консультации всех высококвалифицированных врачей в режиме онлайн и очный прием в клиниках России

С большим вниманием к малому бизнесу

В Сибирском банке ПАО Сбербанк подвели итоги кредитования малого бизнеса и микробизнеса в первой половине 2021 года. Результат оказался внушительным: кредиты были выданы 14 тыс. клиентам на общую сумму свыше 35 млрд руб. Более 38 тыс. клиентов этого сегмента на территории работы Сибирского банка (девять регионов Сибирского федерального округа) выбрали Сбер в качестве основного партнера в ведении бизнеса.

Как отметили в Сибирском банке, такой результат был достигнут во многом благодаря появлению новых возможностей в оформлении кредитных продуктов. В апреле этого года Сбер запустил мобильное приложение СберБизнес. С его помощью заявку на предоставление кредита можно подать со смартфона и получить деньги на счет уже через несколько минут. При этом для онлайн-кредитования Сбера характерен широкий выбор сфер деятельности и интересов клиентов. Заемные средства могут быть предоставлены на приобретение недвижимости, обновление транспортного парка, модернизацию производства, пополнение оборотных средств и другие цели. Немаловажным для малого и микробизнеса является и тот факт, что онлайн-кредиты для малого бизнеса выдаются круглосуточно в любой день, в том числе в выходные и праздники.

Напомним, что в 2020 году широкую практику получило финансирование подобных предприятий по льготным государственным программам. Одна из них, запущенная в июне, предполагала кредитование под 2% при сохранении рабочих мест. Другая — выдачу беспроцентных кредитов, средства которых предназначены на выплату зарплаты сотрудникам. Используя эти способы финансирования, Сбер на территории Сибирского банка оказал поддержку в общей сложности примерно 16,5 тыс. клиентов. Они получили более 20,5 млрд руб.

Расширение возможностей банковского финансирования малого бизнеса на этом не прекратилось. На рынке появляются новые его формы. В сентябре этого года Сбер выдал первый в России кредит предприятию по «зонтичному» механизму поручительства АО «Корпорация МСП». Его объем составил 10 млн руб. Такое кредитование создает альтернативу имущественному обеспечению кредита. Согласно правилам работы данного механизма объем обеспечиваемых поручительством корпорации обязательств заемщика может достигать 85% от суммы кредита, а стоимость поручительства не превышает 0,5% годовых от его суммы. Можно предположить, что новая практика получит распространение и в Сибири.

«Сбер как ключевой партнер российского бизнеса принимает участие и в данном механизме поддержки малого и среднего предпринимательства. Хорошо понимая потребности наших клиентов-предпринимателей, мы с самого начала подключились к разработке параметров нового „зонтичного“ механизма поручительства от „Корпорации МСП“. Мы уверены, что благодаря плодотворному сотрудничеству Сбера с „Корпорацией МСП“ в стране появится еще одна эффективная мера, которая поможет бизнесу получать финансирование даже при отсутствии залога»,— прокомментировал старт программы заместитель председателя правления Сбера Анатолий Попов.

В свою очередь, экосистема Сбера за прошедший год показала, что эффективно поддержать малый бизнес он может не только традиционными банковскими продуктами. Клиенты «распробовали» продукты и услуги дочерних компаний банка. Их растущая популярность говорит о том, что Сберу удалось верно определить основные потребности малых предпринимателей при организации своего дела. При создании сервисов учитывались особенности бизнес-процессов и отраслевая специфика клиентов.

В этом году Сибирский банк зафиксировал растущий спрос клиентов на целый ряд продуктов. В их числе СберЗдоровье — консультации всех высококвалифицированных врачей в режиме онлайн и очный прием в клиниках России. Столь же высокой популярностью пользуются СберМаркет (онлайн-покупка товаров для офиса, магазинов и дома) и Работа.ру (быстрой поиск специалистов для закрытия вакансий компании). Интерес малого бизнеса вызвал СберРейтинг, который позволяет провести проверку контрагентов, найти партнеров по бизнесу, а также определить свой собственный рейтинг по методологии Сбера.

«Темп роста продаж данных продуктов за 2021 год составил более 130% по сравнению с 2020-м»,— сообщили в пресс-службе Сибирского банка ПАО Сбербанк.

К этому стоит добавить, что услугой Сбера по дистанционной регистрации бизнеса в этом году воспользовалось 1,7 тыс. клиентов. В данном случае темп роста по сравнению с 2020 годом составил 114%.

Экосистема — почва для роста

Тенденцию к росту продемонстрировал и блок корпоративно-инвестиционного бизнеса. Как сообщили в Сибирском банке, в первом полугодии прибыль в данном сегменте деятельности банка составила 22,7 млрд руб. Это на 77% больше, чем за аналогичный период прошлого года. Чистый операционный доход достиг 24,3 млрд руб., увеличившись на 22%. Показатель чистого комиссионного дохода поднял планку на 14% — на высоту в 9,9 млрд руб.

В банке отметили, что чистый комиссионный доход от продажи продуктов экосистемы в блоке корпоративно-инвестиционного бизнеса составил 147,15 млн руб.

«Экосистема Сбера, разумеется, затрагивает не только наш розничный блок — перечень компаний постоянно расширяется, сегодня их уже более 60, и многие предлагают сервисы для наших корпоративных клиентов. Это и компания „Эвотор“, которая специализируется на смарт-терминалах для бизнеса, и компания „СберКорус“, предлагающая сервисы для электронного документооборота, и многие другие. Есть и те, кто работает как для бизнеса, так и для физических лиц, — у тех же 2GIS, СберЗдоровья или СберМаркета есть масса интересных предложений для юридических лиц. Но основное преимущество экосистемы — возможность собирать комплексные персональные предложения для наших клиентов. Экосистема в данном случае выступает как своеобразный конструктор: зная широкий ассортимент сервисов наших компаний, мы готовы предложить корпоративным клиентам именно тот набор, который отвечает их потребностям»,— рассказала председатель Сибирского банка ПАО Сбербанк Татьяна Галкина.

Например, в Красноярском отделении Сибирского банка в этом году была заключена сделка по продаже продукта «История поля». Это облачный сервис инженерного центра «Геомир» — нового партнера Сбера. В этом году компания стала победителем конкурса «Цифровые технологии» в рамках программы «Развитие» от ФГБУ «Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере». «Геомир» рекомендует «Историю поля» к применению хозяйствам с обрабатываемой площадью не менее 1 тыс. га.

«История поля», которая не требует от пользователя иной техники, кроме смартфонов и простых компьютеров, позволяет использовать оцифрованные снимки всех полей сельскохозяйственного предприятия. Снимки, которые получают как со спутников, так и с помощью дронов, хранятся в облаке и обновляются по мере созревания урожая. При появлении неоднородности на каком-либо участке угодий сервис сигнализирует об угрозе. Сотрудники предприятия смогут на месте разобраться в причинах подачи сигнала. Это могут быть сорняки, болезни или другие угрозы урожаю. В этом случае на месте делается снимок проблемного участка, который вводится в мобильное приложение. В результате главный агроном может оценить ситуацию и принять решение для ее исправления. Этот сервис, который предлагает Сбер, интегрирован с сайтом Пестициды.ру. Если возникшая проблема заключается в болезнях и вредителе, то сайт сразу посоветует объемы и сроки применения средств защиты.

Кроме того, у «Истории поля» есть еще несколько полезных функций. Используя датчики и метки, она значительно облегчает мониторинг техники сельхозпроизводителя. В систему загружаются данные о перемещении транспорта и сотрудников. Руководству предприятия они позволят выстроить оптимальную схему работы техники, контролировать расход ГСМ и состояние трудовой дисциплины. Сервис также способен сравнить реальные границы полей с кадастровыми. В итоге может выясниться, что хозяйство обрабатывает не все свои земли и имеет право ввести в оборот дополнительные участки.

В итоге «История поля» предоставляет управленцу хорошую аналитику. Все данные с полей, датчиков, спутников, дронов хранятся в ней бесконечно. Можно понять, как обрабатывали поля, какая была погода и урожайность, какие технологии применяли и какой они дали эффект. Первая сделка в России по продаже сервиса была заключена не так давно. «Реально крутой инструмент. Он помнит то, что не помнит агроном, — тут недопахали, там недоубрали»,— оценил приобретение один из покупателей.

Стоит напомнить, что Сбер не первый год занимается внедрением самых современных технологий в сельском хозяйстве Сибири. В 2019 году в Томской области прошел испытание первый автопилот дочерней компании Сбера — Cognitive Pilot. Он был установлен на комбайне Acros 585 хозяйства «Межениновское». Тогда беспилотник убрал яровую пшеницу на площади 120 га. С полей Сибири эксперимент шагнул на просторы многих регионов страны. К концу осени 2020 года автопилоты были установлены уже более чем на 350 комбайнах в 35 субъектах федерации. В результате скорость уборки повысилась на 25%, прямые потери урожая сократились на 8–13%, а расход топлива — на 5%. Срок окупаемости системы не превышает один-два сезона.

Сегодня в экосистему Сбера входит и компания «Мустанг Технологии Кормления», выпускающая корма для сельскохозяйственных животных. Она предложила сервис «Онлайн-ферма», применяющий последние достижения в разработке искусственного интеллекта. Специалист животноводческого предприятия, использующий «Онлайн-ферму», на смартфоне сможет увидеть 180 различных параметров, включая зоотехнические, ветеринарные и управленческие. Причем параметры представлены в динамике: направление стрелки указывает, улучшаются они или ухудшаются. «Онлайн-ферма» способна составить прогноз по 80 показателям на 16 месяцев вперед с точностью 97%.

«Не так давно в Новосибирском отделении была реализована очень интересная сделка, включающая комплексное предложение. Один из наших партнеров, компания-застройщик, нуждался не только в проектном финансировании, но и в грамотном таргетировании рекламы нового жилого комплекса на свою целевую аудиторию, а также в полезных подарках для покупателей квартир. Все эти услуги — в нашем периметре»,— привела другой пример оказания комплексных услуг в рамках экосистемы Сбера Татьяна Галкина.

По ее словам, в этой сделке, помимо традиционного банкинга от Сбера, застройщик воспользовался услугами еще четырех компаний экосистемы: СберАналитика занялась исследованием портрета потенциального покупателя квартир и рекламной кампанией жилого комплекса, 2GIS — геоконтекстной и медийной рекламой в своем справочнике, СберРешения в качестве подарка покупателям квартир будет заниматься оформлением налогового вычета, а «Страховой брокер» предоставит более 270 сертификатов по страхованию квартир, которые пойдут в подарок покупателям недвижимости.

Комплексный сервис Сбера продемонстрировал свою эффективность бизнесу разного масштаба и разных отраслей. Поэтому дальнейший путь развития отношений с предпринимательским сообществом в Сибирском банке ПАО Сбербанк видят в расширении экосистемы и повышении ее качества. Она позволит увеличить число услуг банка и его партнеров и упростить их использование.

ВАСИЛИЙ ДЕРЮГИН

Автострахование Сибири: разгон с места

Рынок автострахования в Сибири вошел в фазу роста после снижения в период пандемии. Так, по данным Банка России, в первом полугодии 2021-го объем страховых премий по ОСАГО увеличился в округе на 4,44%, а по каско — на 19,22%. На фоне единых проблем и забот автовладельцев это может говорить о различном подходе страховщиков к оценке возникших рыночных рисков.

— Финансы —

Реализовавшиеся в 2020 году риски стали испытанием для страхового рынка. «В первом полугодии 2020-го по нашей компании резко снизились количество и объемы каско за счет снижения продаж новых автомобилей во время пандемии, однако сборы по автострахованию в Сибирском федеральном округе в первом полугодии 2021-го в целом демонстрируют рост, как и в большинстве регионов страны»,— говорит директор департамента анализа и моделирования «Росгосстраха» Алексей Володяев. По его словам, в Новосибирской области с января по июнь этого года прирост сборов по каско составляет около 10%, что соответствует сборам компании на общероссийском уровне. При этом рост объемов по ОСАГО в Новосибирском филиале компании составил примерно 35%, и это выше, чем в целом показатели роста в сегменте ОСАГО по стране

В то же время директор Сибирского регионального центра компании «Ингосстрах» Виктор Силачев говорит о том, что в прошлом году уровень продления договоров автострахования не снижался, даже несмотря на общий спад в экономике и деловой активности на фоне пандемии коронавируса. «По данным „Ингосстраха“, сборы компании в первом полугодии 2021-го на рынке автострахования Сибири выросли на 15–20%»,— рассказал господин Силачев. Он считает благоприятным фактором рост поставок новых автомобилей в регионы Сибири. «По данным AEB (Association of European Businesses), за пять месяцев 2021 года этот рост составил 32% относительно данных аналогичного периода прошлого года»,— говорит Виктор Силачев.

Заместитель генерального директора страховой компании «Согласие» по развитию региональной сети Татьяна Чемова отмечает, что в первой половине 2021 года ОСАГО и каско в совокупности по компании выросли на 12%, а суммарные объемы страхования — на 8%.

Сооснователь и директор по развитию онлайн-платформы для профессиональных страховых агентов и индивидуальных страхователей Inssmart.ru Денис Мишин отмечает с января 2020 года снижение проходимости (доли конвертации заявки клиента в полис страхования) в агентском канале по регионам Сибири с 90% до примерно 25%. По его мнению, это следствие как низких тарифов, так и мер противодействия фроду (телефонному мошенничеству) и мошенничеству со страховыми выплатами. При этом в «Мониторинге региональных рисков недобросовестных действий в ОСАГО на 01.04.2021», составленном Банком России, приводятся данные о превышении средней страховой выплаты в Сибирском федеральном округе над общероссийскими показателями (72,4 тыс. руб. — Сибирь, 69,2 тыс. руб.— РФ) и аналогичном соотношении частоты страховых случаев (5,4% — Сибирь, 5,0 — РФ).

ИГОРЬ ИВАНКО

Больше всего убытков по ОСАГО в сибирских регионах несут страховщики в Республиках Тыва и Хакасия, Новосибирской и Иркутской областях

Страхи страховых

Прошлогодняя волатильность на рынке автострахования стала следствием пандемийных ограничений, напрямую повлиявших на активность автомобильного движения. Локдауны, переход на дистанционный формат работы сократили потребность в перемещениях на личных автомобилях, однако сегодня все возвращается на круги своя.

«Во втором квартале 2020-го количество убытков существенно сократилось. В первую очередь это было связано с введенными ограничениями, которые привели к снижению количества автомобилей на дорогах. В апреле–июне 2020 года по сравнению с обычным временем число заявленных убытков по автострахованию снизилось на 30% — примерно одинаково по каско и ОСАГО»,— говорит руководитель управления по урегулированию розничных убытков Сибирского и Дальневосточного регионального центра «Альфастрахование» Любовь Ермохина. Однако она отмечает, что после отмены самоизоляции количество убытков начало расти и достигло пика в первом квартале 2021 года, что является традиционным сезонным всплеском.

О схожих тенденциях говорит и Алексей Володяев: по ОСАГО число обращений в «Росгосстрах» в первом полугодии 2021-го в Сибири увеличилось на 26% на фоне среднего роста по стране 27%. При этом он отмечает, что, несмотря на прошлое снижение объема выплат по страховым случаям, убыточность страхования выросла из-за опережающего роста цен ремонтных работ. В качестве причин этого он указывает повышение курса валют и отмену льготного режима налогообложения ЕНВД.

По данным Татьяны Чемовой, в первой половине 2021 года по ОСАГО страховая компания урегулировала 7300 страховых случаев и выплатила 528,9 млн руб. (+37% по сравнению с первым полугодием 2020-го). Наибольшие суммы по ОСАГО выплачены в Новосибирской области (126,1 млн руб.), Алтайском крае (123,9 млн руб.), Красноярском крае (85,1 млн руб.) и Кемеровской области (50,3 млн руб.). По каско выплачено 257,9 млн руб. (+16% к аналогичному периоду прошлого года), урегулировано более 1700 страховых случаев. В Красноярском крае выплаты по каско составили 80,9 млн руб., в Новосибирской области — 53,3 млн руб., в Иркутской — 38,6 млн руб., в Кемеровской — 35,8 млн руб.

Больше всего убытков по ОСАГО в сибирских регионах несут страховщики в Республиках Тыва и Хакасия, Новосибирской и Иркутской областях, отмечает Денис Мишин. «Среди факторов, повлиявших на аварийность в регионах, можно назвать плотность населения конкретного региона и интенсивность движения, число населенных пунктов, а также экономическое благополучие граждан»,— считает Алексей Володяев.

Технологии рисков

Дистанционные сервисы заслуженно повысили свою популярность за время вводимых и самостоятельно устанавливаемых ограничений на прямые контакты. В сфере автострахования, особенно обязательного, технологии продажи полисов без посещения офиса стали большим подспорьем для сибирских автовладельцев, говорят участники рынка.

«Около 52% всех полисов ОСАГО продается через сайт»,— приводит данные Татьяна Чемова. Однако, по ее словам, каско для такого вида продаж подходит только без осмотра — в усеченном виде либо с лимитами по страховой сумме.

Денис Мишин говорит о рисках при использовании онлайн-платформ: бывает, что посредники-мошенники предоставляют в страховую компанию искаженную информацию по автомобилю и по лицам, допущенным к управлению, тем самым занижая стоимость полиса. Клиенту же объявляют завышенную стоимость, а разницу в деньгах присваивают себе. «Мы же как платформа-агрегатор зависимы от страховых, и готовы реализовывать все их рекомендации по противодействию мошенничеству. Онлайн-рынок начинает двигаться в эту сторону, например уже сейчас можно отсекать по различным критериям некачественные заявки и не посылать их в страховую компанию»,— информирует господин Мишин.

Игорь Степанов

Коммерсантъ

в лучших местах Сибири

АЭРОПОРТЫ

Кемерово, Новокузнецка, Барнаула, Томска, Новосибирска

НОВОСИБИРСК

Азимут-отель «Сибирь»
ул. Ленина, 21

Отель-центр «Аванта»
ул. Гоголя, 189/1

«Маринс Парк Отель Новосибирск»
Вокзальная магистраль, 1

Гостиница MIROTEL
пл. Карла Маркса, 1/1

Отель Domina
ул. Ленина, 26

Отель DoubleTree by Hilton
ул. Каменская, 7/1

Отель Comfort Inn
ул. Б. Хмельницкого, 96

Ресторан «На Даче»
Дачное шоссе, 5

Ресторан «#СИБИРЬСИБИРЬ»
ул. Ленина, 21

Ресторан «Т.Б.К. Лонж»
ул. Золотодолинская, 11

Ресторан BEERMAN
Вокзальная магистраль, 1
ул. Каменская, 7
пл. Маркса, 7
ул. Добролюбова, 2а

Стейк-хаус «Гудман»
ул. Советская, 5

Итальянская траттория «Тесту Место»
ул. Некрасова, 65/1

Кофейня «Утро вечера»
ул. Ленина, 7

Кофейня «Восток-Запад»
ул. Ильича, 6 (1-й этаж)

Кофейня «Чашка Кофе»
ул. Ленина, 12
Красный проспект, 22
Морской проспект, 54
ул. Залесского, 5/1
ул. Максима Горького, 78

Автосалон «Форд Центр Сибирь»
ул. Б. Хмельницкого, 128

«Центр стоматологии»
ул. Ленина, 12, 10-й этаж

Указанные организации сферы услуг и индустрии гостеприимства приобретают газету «Коммерсантъ» для своих клиентов

реклама 16+

Генеральный директор АО «Коммерсантъ», главный редактор газеты «Коммерсантъ» Владимир Желонкин | **Руководитель дирекции по развитию** Владимир Лавицкий | **Директор фотослужбы** Сергей Вишневский | **Генеральный директор АО «Коммерсантъ-Сибирь»** Ольга Добарская | **Главный редактор АО «Коммерсантъ-Сибирь»** Оксана Павлова | **Выпускающий редактор** Лолита Белова | **Верстка** Вероника Новикова | **Корректура** Юлия Носырева | **Дирекция по рекламе** Наталья Артемова тел. (383) 223-03-93, 209-34-42 | **Цветное приложение «Экономика региона» является составной частью газеты АО «Коммерсантъ»** | Учредитель АО «Коммерсантъ» | Адрес: 127055, г. Москва, Тихвинский пер., д. 11, стр. 2 | **Адрес редакции:** 630099, г. Новосибирск, ул.Октябрьская, д. 52, 4-й этаж, тел. (383) 223-03-93 | Отпечатано в АО «Советская Сибирь», г. Новосибирск, ул. Немировича-Данченко, 104 | Тираж 3800 экз.