

«Как показывают данные ПРИМ, российским компаниям важно, чтобы МСБ получал доступ к специальным налоговым режимам, льготному кредитованию, льготной рекламной поддержке, помощи в выходе на новые рынки, кредитным каникулам и отсрочкам платежей, а также обучению бизнес-планированию и IT-решениям для организации и ведения бизнеса. Обеспечение качественной поддержки способно создать основу для будущего роста предпринимательски ориентированных компаний малого и среднего бизнеса», — уверен господин Кнатько.

«В этом году мы увидим, как бизнес будет уходить от долгосрочного планирования в сторону проектного. Стратегии будут меняться на лету: нишевая переориентация, дробление бизнеса, смена налогового статуса, отказ от найма в пользу вывода компетенций за штат, автоматизация непрофильных и рутинных процессов, вроде документооборота и бухгалтерии с помощью софта. Все, что позволяет бизнесу экономить и повышать мобильность, будет активно применяться. Кроме этого, можно ожидать большей переориентации бизнеса: в стандартные схемы b2c и b2b будут обязательно подмешивать госзаказ и сотрудничество с госкомпаниями как основным источником капитала. От государства же будут ждать более весомых программ поддержки, они будут определять выживаемость бизнеса в этом году, и популярность таких программ у предпринимателей возрастет», — считает госпожа Ускова.

При этом, по мнению господина Бекирова, малый бизнес будет серьезно переориентироваться на внутреннее потребление и внутренних поставщиков как товаров, так и услуг. Недостающие компоненты, такие как электроника, компьютеры, станки, химия, будут также поставляться из Китая или логистических хабов в Белоруссии, Армении, Казахстане, Турции.

Вячеслав Андриюшкин, заместитель председателя правления СДМ-банка, рекомендует предприятиям малого бизнеса настойчиво искать новые варианты, диверсифицировать риски от поставок за счет поиска гарантированных партнеров из тех стран, с которыми логистика не нарушена (в первую очередь из Китая), перестраивать цепочки оплаты, отдавая предпочтение платежам в юане и «мягких» валютах. И помнить, что если раньше можно было себе позволить иметь одного-двух надежных поставщиков (если речь идет об импорте), то сейчас диверсификации поставок должно уделяться первостепенное внимание и обязательно нужен план Б — на случай, если по тем или иным причинам надежные в прошлом зарубежные контрагенты перестанут осуществлять поставки.

По словам господина Заборцева, в качестве положительных факторов в начале 2023 года можно отметить продолжающийся рост предпринимательского оптимизма. «Спрос на многие виды продукции, в первую очередь со стороны государства и околосударственных



ПИК ЗАКРЫТИЙ КОМПАНИЙ МСБ В 2022 ГОДУ ПРИШЕЛСЯ НА ПЕРИОД С МАРТА ПО ИЮНЬ, КОГДА В ОТНОШЕНИИ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ НАЧАЛИ ДЕЙСТВОВАТЬ САНКЦИИ

структур, растет. Кроме того, все ждут активизации работ по новым средствам поддержки, в частности промышленной ипотеке, расширению кредитной программы „1764“, офсетным контрактам и инвестиционной кластерной платформе», — поясняет он.

Негативными же факторами, по мнению эксперта, можно назвать сохраняющиеся вопросы с доступностью кадров. Кроме того, нарастают бюджетные проблемы, что также волнует предпринимателей. «Видя, что за два месяца дефицит федерального бюджета уже превысил 4 трлн рублей, в бизнес-среде сложилось мнение, что

государство не сможет на протяжении длительного времени поддерживать уровень спроса. Кроме того, многие ожидают роста налогового бремени. В целом главной проблемой МСБ сейчас видится сохраняющаяся неопределенность. Ни последнее послание президента РФ, ни текущая ситуация и меры поддержки не сняли долгосрочных опасений бизнеса. А бюджетные проблемы и снижение доходов экспортеров их только усиливают», — заключает господин Заборцев.

По мнению господина Бекирова, в ближайшей перспективе будут набирать обороты отрасли строительства

и оборонной промышленности и малому бизнесу придется подстраиваться под эти тренды. «Санкт-Петербург — довольно развитый промышленный и крупный туристический центр, поэтому малый бизнес будет тяготеть к этим двум областям. Особенно в части обслуживания потребностей более крупных игроков (в том числе, из отраслей машиностроения, фармацевтики или ВПК), а также обеспечения возросшего интереса к внутреннему туризму и предоставления мест размещения (в том числе для загородного отдыха в санаториях, на базах отдыха, в глэмпингах)», — заключает эксперт. ■

ИНВЕСТИЦИИ УПАЛИ НА СОРОК ПРОЦЕНТОВ

ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ В НЕДВИЖИМОСТЬ САНКТ-ПЕТЕРБУРГА ПРЕВЫСИЛ 100 МЛРД РУБЛЕЙ В 2022 ГОДУ. ПЕТР МОТОРИН

Согласно данным консалтинговой компании NF Group, объем инвестиций в недвижимость Петербурга по итогам 2022 года составил 104,9 млрд рублей, что меньше показателя по итогам 2021 года почти на 40%. Превалирующая доля инвестиций (57%) пришлась на сегмент площадок под девелопмент. Участники рынка приобрели земельных участков на 59,6 млрд рублей, что почти в два раза меньше, чем годом ранее. Основу сделок составили земельные участки под строительство жилья и апарт-отелей.

Доля инвестиций в объекты коммерческой недвижимости составила 43%, или 45,3 млрд рублей в абсолютном значении, что на 20% меньше, чем в 2021 году. Большая часть инвестиций была направлена на приобретение офисных зданий (45%), при этом объем сделок остался на уровне 2021 года — около 20 млрд рублей.

Аналогичная ситуация сложилась в сегменте складской и индустриальной недвижимости, где второй год подряд сумма сделок достигает 10 млрд рублей. Значительнее всего вырос интерес инвесторов к гостиничной недвижимости, вложения в которую составили 7 млрд рублей по итогам 2022 года: показатель увеличился в два раза по сравнению с 2021 годом. Доля инвестиций в исторические объекты с целью редевелопмента составила всего 2%. В основном инвесторов интересовали качественные объекты с арендным потоком, не требующие дополнительных вложений.

В 2022 году наблюдалось увеличение объема инвестиций в участки, предназначенные под коммерческое строительство рекреационных объектов и баз отдыха в сегменте гостиничной недвижимости — до 2,3 млрд

рублей, а также в участки под строительство производственно-складской недвижимости — до 2,2 млрд рублей. Данная тенденция обусловлена активным развитием рекреационной гостиничной недвижимости на основных туристических направлениях, а в случае со складской недвижимостью — ростом интереса к площадкам для производства.

По итогам 2022 года на 10 п. п. увеличилась доля инвесторов — конечных пользователей, которые в 2022 году вложили 11 млрд рублей против 2 млрд в 2021 году, что позволило им пополнить собственные активы качественными объектами. Также с 1 до 4% увеличилась доля сделок паевых инвестиционных фондов.

Сергей Дуванов, руководитель проектов отдела инвестиций консалтинговой компании NF Group в Санкт-

Петербурге, прогнозирует: «В 2023 году российские инвесторы в коммерческую недвижимость продолжат фокусироваться на приобретении имущества уходящих иностранных компаний, желая при этом получить крупный дисконт. Основной интерес будут проявлять к качественным готовым объектам с арендным потоком. Новое строительство будет отложено из-за высокого уровня неопределенности. При этом девелоперы продолжат инвестировать в участки под жилое строительство, но к выбору объектов будут подходить более тщательно в условиях снижающегося спроса, из-за чего можно будет наблюдать большую дифференциацию продукта на старте продаж жилых комплексов и апарт-отелей, то есть приобретать участки будут с очевидным на выходе продуктом». ■

НЕДВИЖИМОСТЬ