

# Экономика региона

## Настороженность сбережений

Стремительные изменения в экономике в последние месяцы не могли обойти стороной и финансовые рынки, в том числе их наиболее консервативный сегмент — депозитные операции физических лиц. Эксперты кредитных организаций анализируют тренды прошедшего года, включая активизацию инвестиционных интересов граждан. Говоря о текущих тенденциях, банкиры отмечают существенный рост онлайн-операций, а также выжидательную позицию вкладчиков, предпочитающих ликвидность вложений их доходности.

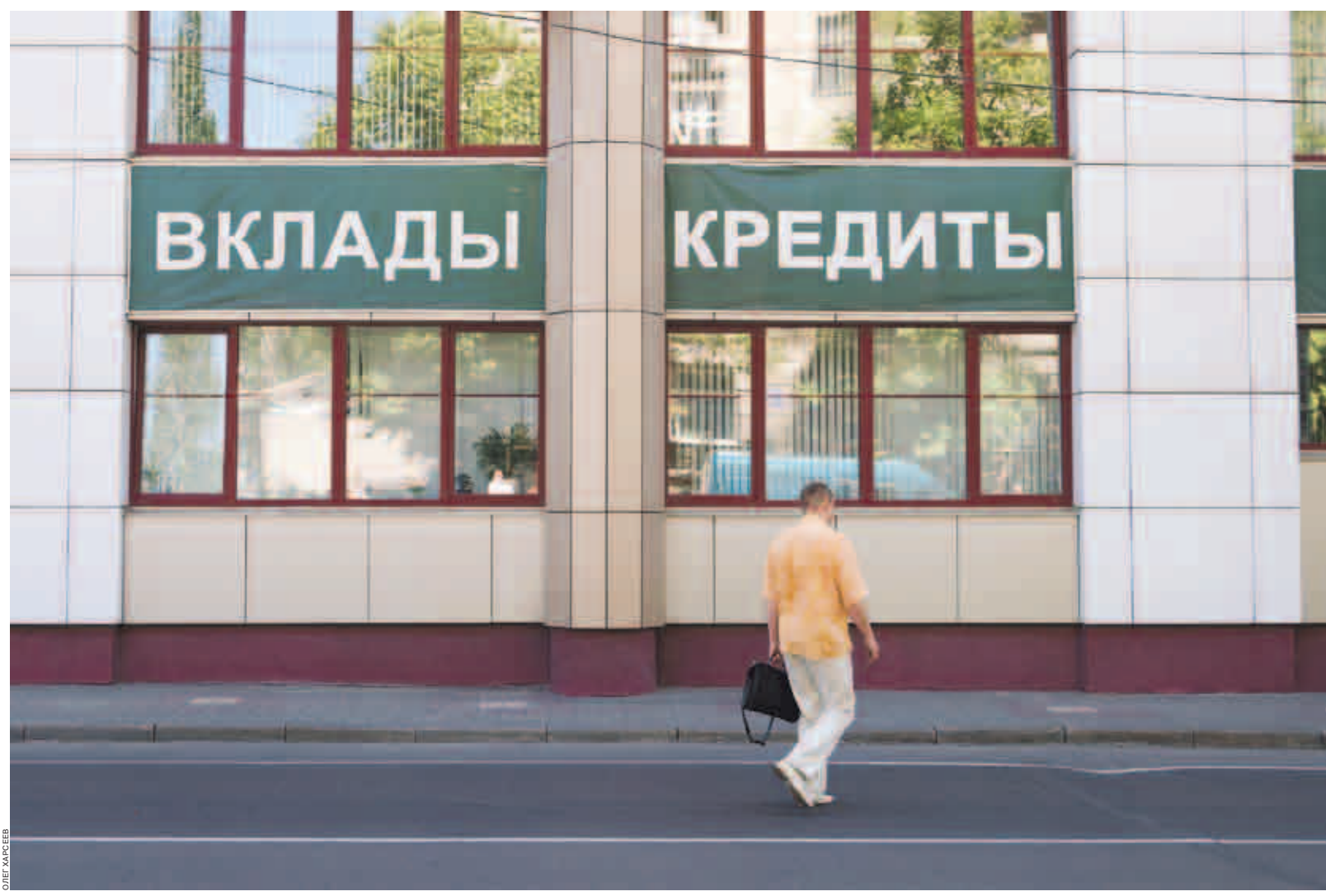
— банки —

Снижение процентных ставок по рублевым вкладам физических лиц от десяти кредитных организаций, привлекающих наибольший объем таких депозитов в России, наблюдалось до второй декады марта 2020 года, следует из данных мониторинга Банка России. После этого стоимость привлеченных ресурсов начала расти: с 5,15% в марте до 5,43% на 22 апреля этого года. Это происходило при сохранении ключевой ставки Центрального банка до 24 апреля 2020 года. На последнем заседании ЦБ принял решение снизить ключевую ставку до 5,50% годовых.

В сложившихся условиях ведущие российские банки увеличили стоимость привлечения вкладов. «Для того чтобы повысить привлекательность вкладов, во второй половине марта отдельные банки начали повышать ставки», — констатировал главный аналитик Промсвязьбанка Дмитрий Монастыршин. Так, по информации руководителя Абсолют-банка в Новосибирске Александра Кима, по классическим рублевым депозитам ставки в среднем выросли на величину до 0,15% годовых.

### Вклады на распутье

Несмотря на снижение доходности вкладов в течение прошедшего года, их объемы продолжали расти вплоть



Банки отмечают переток средств клиентов из срочных вкладов в накопительные счета

до марта текущего года. По информации Сибирского главного управления Банка России, на 1 марта 2020 года жители Сибирского федерального округа хранили на банковских вкладах 2 трлн руб. При этом за год остаток на вкладах сибиряков выросли на 11%, а доля рублевых вкладов увеличилась с 90,3% на 1 марта 2019 года до 90,8% на 1 марта 2020 года.

В дальнейшем, согласно аналитическому обзору Банка России, в целом по стране с середины марта на фоне обострения ситуации и распространением новой коронавирусной инфекции наблюдалась повышенная волатильность динамики вкладов: по предварительным данным, с 15 по 25 марта произошло снижение вкладов физлиц в пределах 2% (с исключением влияния динамики валютного курса). Ближе к концу месяца, по данным оперативного мониторинга крупнейших банков страны, ситуация стабилизировалась.

По информации пресс-службы Сибирского банка ПАО «Сбербанк», за первый квартал 2019-го прирост остатков вкладов составил 24,4 млн руб., а за аналогичный период 2020 года — 20,7 млн руб.

«Если в первом квартале 2019 года количество депозитов увеличилось более чем на 7%, то в первом квартале 2020-го они уменьшились на 1%

Наметилась тенденция перераспределения денежных средств с депозитных счетов в инвестиционные программы», — отметил региональный управляющий филиала «Новосибирский» Альфа-банка Андрей Фишер.

В то же время начальник управления сберегательного и инвестиционного бизнеса банка «Открытие» Александр Бородин говорит о росте количества депозитов физических лиц: в первом квартале 2020 года их было оформлено на 28% больше по сравнению с началом 2019-го. «В конце 2019 года спросом пользовались депозиты сроком на 3, 6 и 12 мес., в основном в рублях. С начала 2020 года ситуация существенно не изменилась, но заметен растущий спрос на накопительные счета», — говорит Александр Бородин.

Повышенная волатильность на рынке вкладов — следствие неустойчивости процессов в мировой и российской экономике. «Из-за введенного режима самоизоляции и длительных выходных доходы населения, особенно занятого в сфере МСБ, снижаются. Для поддержания потребности и оплаты обязательных платежей люди будут использовать имеющиеся накопления, что приведет к сокращению депозитной базы», — считает Дмитрий Монастыршин. Но Александр Ким уверен: интерес к вкладам не снижается, и для большинства граждан вклады остаются надежным и доступным спосо-

бом сохранить и приумножить свои сбережения.

### Налоговое будущее

На динамику вкладов последнего времени оказало влияние и выступление президента России, анонсировавшего 25 марта 2020 года введение налогообложения доходов по вкладам. Однако уже к началу апреля стало ясно, что на пассивном заработке текущего года нововведение не скажется. «Платить налог со вкладов гражданам придется лишь в 2022 году, поэтому пока влияние указанных новаций будет минимальным. Для массовых вкладчиков альтернативу депозитам сложно найти, и большая часть средств останется в банках», — считает Дмитрий Монастыршин.

Не ожидает существенного оттока вкладчиков и Александр Бородин. По его словам, клиенты не паникуют и держат деньги на счетах в банках — перерыв в потребительской активности будет длиться два-три месяца, а затем население России вернется к привычному образу жизни.

При этом Андрей Фишер, исходя из потребностей клиентов, предполагает возможность сокращения длительности размещения депозитов до сроков три месяца, полгода, год с возможностью автоматической пролонгации, при этом наиболее востребованным будут рублевые депозиты. В то же время, по прогнозам Алексан-

дра Кима, в 2020 году средний срок размещения депозитов будет увеличиваться — с одного года до полутора лет, потому что сегодня наиболее высокие ставки банки предлагают по классическим депозитам со сроками размещения от полутора до двух лет.

### Цифровая дистанция

Дистанционные сервисы для работы физических лиц со своими сбережениями, активно развивавшиеся в последние годы как инструмент снижения нагрузки на офисы банков, оказались востребованы в неожиданных реалиях самоизоляции. Удаленные операции переформирования вкладов, вывода средств на накопительные, текущие и карт-счета позволяют клиентам банков поддерживать достаточный уровень финансовой активности, обеспечивая первоочередные потребности. «В условиях пандемии это преимущество, безусловно, является востребованным и, конечно же, наблюдается рост осуществления банковских операций именно удаленно. Это касается и работы с депозитами и накопительными счетами», — рассказывает Андрей Фишер.

По информации Александра Кима, в феврале 2019 года онлайн-депозиты составляли 3% от общего объема средств, размещенных физическими лицами на депозитах в банке, а в феврале 2020 года этот показатель вырос до 19%. Однако во вто-

рой половине марта доля онлайн-депозитов увеличилась еще на 10%, а с начала апреля доля депозитов, открытых через диджитал-каналы, достигла рекордных 30%. «Мы связываем это с тем, что сибиряки стараются беречь здоровье и минимизировать внешние контакты», — говорит руководитель Абсолют-банка в Новосибирске.

Приоритет в использовании дистанционных сервисов своими клиентами наблюдает и Сбербанк. По данным пресс-службы его Сибирского банка, фиксируется пониженный спрос клиентов на наличные рубли и иностранную валюту. Это свидетельствует о высоком уровне финансовой грамотности клиентов банка, а также о соблюдении ими режима самоизоляции и использовании дистанционных сервисов

### Готовность к неизвестности

Несмотря на оптимистичные прогнозы экспертов, изменилась структура вложений денежных средств физических лиц вследствие неопределенности дальнейшего развития событий на финансовом рынке.

«Есть одна очень важная особенность — люди резко увеличили средства до востребования, то есть свободный кэш на счетах. Они выжидают. Это касается и валютных, и рублевых счетов. И очень характерно для клиентов с высокими доходами — у них эти средства возросли раза в три», — рассказывает Александр Бородин. По его мнению, в перспективе вкладчики, скорее всего, будут стараться инвестировать в более интересные с точки зрения доходности и сохранности финансовые инструменты: кто-то будет вкладывать в недвижимость, кто-то будет приобретать валюту.

О стремлении клиентов иметь оперативный инструмент реагирования говорит и Дмитрий Монастыршин. «Мы фиксируем некоторый переток средств клиентов из срочных вкладов в накопительные счета, что свидетельствует о том, что клиенты выбирают более гибкие инструменты сбережений», — делится информацией главный аналитик Промсвязьбанка.

Андрей Фишер наблюдает интерес клиентов к накопительным счетам, которые дают возможность самостоятельно управлять накоплениями — снимать и пополнять без ограничений — уже с конца 2019 года.

Такое изменение структуры вложений в пользу более ликвидных продуктов дает вкладчикам возможность оперативного реагирования на различные варианты дальнейшего развития событий. При оптимистичном сценарии это инвестирование в более доходные инструменты, при других альтернативах — вложение в инструменты с минимальным риском ради сохранности собственных сбережений.

**Игорь Степанов**

## Не сдаются

— торговля —

**Торговые центры Новосибирска переживают не лучший период: большинство магазинов закрыты в связи с карантинными мерами, работают только аптеки, продуктовые гипермаркеты и магазины с товарами первой необходимости. Арендаторы договариваются о существенных скидках и арендных каникулах, компании говорят о мощнейших кассовых разрывах, а торговые центры прогнозируют убытки до 70%.**

В Новосибирске более 150 торговых центров разного формата и размера, самые крупные из них — «Мега», «Аура», «Галерея Новосибирск», «Сибирский молл», «Сан Сити», «Эдем», «Амстердам», «Ройял парк». В большинстве из них есть крупные якорные арендаторы — «Леруа Мерлен», «Ашан», «Детский мир», «Окей» и др. «Представители малого и микробизнеса стараются „селиться“ поближе к ним, поскольку рядом с гигантами высока покупательская проходимость», — говорит управляющий партнер аналитического агентства WMT Consult Екатерина Косарева. По словам эксперта, до начала эпидемии предложений об аренде в крупных торговых центрах практически не было.

### Вакантные площади

Согласно базе данных ЦИАН, на конец апреля в торговых центрах Новосибирска все еще очень мало предложений аренды торговых площадей, большая часть из них — в специализированных или районных центрах: ТЦ Ваза, «Пассаж на Выборной», ТРЦ «Европа», ТЦ «Подсолнух», «Вейв Плаза», ТЦ «Калининский», ТЦ «Виндзор», ТЦ «Юпитер». Стоимость аренды в них варьируется от 5 тыс. до 30 тыс. руб. в год за 1 кв. м и зависит от инфраструктуры, места расположения и общей площади помещения.

Как заметил руководитель отдела коммерческой недвижимости агентства недвижимости «Жилфонд» Алексей Малов, пока нельзя

зафиксировать четкие границы новых тенденций, так как до сих пор мы находимся в ситуации управленческого маневра. «Что видно на данный момент: мелкий и средний бизнес в сфере производства, торговли бытовыми товарами и сфере услуг, который рассчитывал зайти в новые для себя сегменты рынка, уже сейчас отказывается от этих планов. Это выражается в сокращении персонала, расторжении договоров аренды помещений. Количество вакантных коммерческих помещений начинает увеличиваться по сравнению с тем же периодом прошлого года. Сейчас этот показатель превышает объем предложения на 10%, но зафиксировать его в абсолютных цифрах и подвести итоги на данный момент будет преждевременным», — рассказал эксперт.

По словам Алексея Малова, крупные компании ищут новые бизнес-модели: стараются сохранить персонал и клиентов, разрабатывают меры поддержки сотрудников в надежде увеличить долю рынка после завершения кризиса. При этом они ведут активные переговоры с арендодателями о пересмотре арендных ставок на сторону понижения. Если компания не пользуется помещением в полной мере, например, оно опечатано по договоренности с арендодателем, достигаются соглашения об арендных каникулах, в период которых плата не взимается.

«Мы по всей розничной сети ведем переговоры по снижению арендных платежей, в том числе и в торговых центрах. Как правило, это инициатива компании. Большинство собственников помещений идет навстречу», — подтвердила тенденцию заместитель директора по связям с общественностью ГК «Обувь России» Наталья Паули.

Как рассказали в пресс-службе Malttech (ТРЦ «Аура»), до начала событий с распространением нового коронавируса доля вакантных площадей составляла всего 2%, а товарооборот в феврале-начале марта показывал рост 15% к аналогичному периоду 2019 года. «По итогам апреля мы прогнозируем падение выручки на 70% в сравнении с апрелем про-

шлого года в связи с предоставлением арендаторам скидок и расщеплением платежей. Все арендаторы обратились с запросом на отмену или снижение арендной платы. В настоящий момент мы со всеми ними ведем переговоры по размеру платежей на период закрытия и предоставляем значительные скидки. Желающих расторгнуть договор немного: к их числу относятся небольшие несетевые магазины», — добавили представители «Ауры».

С 30 марта, согласно постановлению губернатора, «Аура», как и другие торговые центры, принимает посетителей в режиме ограниченной функциональности: в это время работают только гипермаркет «Окей», две аптеки, несколько операторов сотовой связи и предприятия, реализующих непродовольственные товары первой необходимости. В этот период у закрытых арендаторов ТРЦ, естественно, отсутствует выручка, в то же время им необходимо соблюдать и своевременно исполнять финансовые обязательства перед банками, арендодателем, поставщиками и подрядчиками, персоналом и прочими контрагентами. Подобная ситуация крайне негативно отражается на бизнесе, и чем дольше продлится этот период, тем более катастрофическими могут быть последствия как для арендаторов, так и для арендодателя, рассказали в пресс-службе молла.

По информации управляющей «Меги Новосибирск» Валентины Воронцовой, до введения особого режима доля вакантных площадей в ТРЦ составляла всего 1%. «С арендаторов, закрывшихся на период пандемии в соответствии с выполнением требований органов власти, Ingka Centres (ранее Ikea Centres Russia), владеющая торговыми центрами «Mera» в России, не взимает арендную плату и сервисные сборы», — прокомментировала она.

### Уход в онлайн

Основная тенденция для всех участников рынка бизнеса — уход в интернет-пространство, ведение переговоров в формате видео-

конференций или в мессенджерах, подписание контрактов дистанционно. Это справедливо и для сферы торговли.

По словам директора площадки Ozon Marketplace Анны Калеевой, жители Новосибирска активно переводят большую часть покупок из офлайна в онлайн: к продуктам питания и товарам повседневного спроса добавилось все, что может понадобиться семье для дистанционной работы, учебы и общего досуга. Вслед за новосибирскими покупателями в онлайн уходят и продавцы: в апреле количество регистраций новых бизнесов из Новосибирска на маркетплейсе выросло уже в два раза относительно среднедневного значения марта. «Активно продают на маркетплейсе несколько сотен компаний, а в процессе заведения товаров на маркетплейс находится еще более 500. Порядка 55% новосибирских предпринимателей на маркетплейсе — продавцы одежды, косметики и товаров для дома», — пояснила госпожа Калеева.

В пресс-службе Malttech рассказали, что продажей товаров онлайн у них занимаются крупные арендаторы: компании федерального уровня, которые практиковали такой формат торговли и до введения режима повышенной готовности. «С точки зрения ТРЦ мы по договору аренды не можем препятствовать доступу арендаторов в свои помещения. Арендаторы, занимающиеся в этот период онлайн-торговлей, делают соответствующие заявки, сотрудники приходят в магазин, забирают необходимый товар и доставляют его покупателю через курьеров или службы доставки. При этом прямой доступ покупателя в такие магазины не допускается», — пояснила пресс-служба «Ауры».

### Уступать — дело взаимное

Эксперты не могут предсказать, как долго продлится история с частичным закрытием торговых центров, но уверены в серьезности последствий для бизнеса. Уже сейчас и у арендаторов, и у арендодателей возникли мощнейшие кассовые разрывы, платежи

по обязательствам во много раз превышают получаемую выручку.

В связи с эпидемией, возможно, повторится ситуация 2015 года, когда арендаторы площадей в ТЦ начали диктовать условия арендодателям, предполагает Екатерина Косарева. «Если арендатор съедет, убытки будут гораздо выше, чем если он останется, но с некоторыми потерями для ТЦ (снижение арендной платы, заморозка платежей). Ситуация, скорее всего, будет типичной для всей России, и есть смысл договариваться с некоторыми взаимными уступками. Впрочем, предложений об аренде, скорее всего, все же прибавится и, возможно, по меньшим ставкам: не каждый небольшой бизнес в принципе выдержит простой в целый месяц, а занять вакантный площад ТЦ будут стараться как можно быстрее», — пояснила она.

«После снятия ограничительного режима и разрешения ретейлерам и торговым центрам работать дополнительным негативным фактором станет снижение покупательской способности населения. Именно поэтому без эффективных мер поддержки торговых центров и их арендаторов со стороны федеральных и региональных органов власти не обойтись», — считают представители ТРЦ «Аура».

Правительство РФ уже обнародовало пакет мер поддержки представителям малого и среднего бизнеса из наиболее пострадавших отраслей, куда включена и розничная торговля. В числе действующих мер поддержки субъектов МСБ — отсрочка по всем налогам, кроме НДС, по выплате страховых взносов и по арендным платежам, приостановка проверки, автоматическое продление лицензий и разрешений, отсрочки по действующим кредитам, выдача беспроцентных кредитов на выплату зарплат и финансирование зарплат сотрудников при сохранении не менее 90% штата компании. В сумме стоимость принятых правительством России мер поддержки экономики составила 2,1 трлн руб.

**Маргарита Решетинская**