

В Сибири растет популярность страхования от несчастных случаев и болезней. Этот сегмент в первом полугодии 2020-го в сравнении с аналогичным периодом прошлого года вырос на 74%. Как отмечает регулятор — Сибирское управление Центрального банка России, динамика обусловлена увеличением спроса населения на кредиты, а также ростом суммы и сроков займа. Пандемия COVID-19 оказала прямое влияние на отрасль: опасаясь потерять работу из-за болезни, потребители обратились к страховщикам. По итогам же всего года, если верить прогнозам аналитиков, произойдет снижение общего объема премий у компаний на 17%.

Пандемия здоровья

— финансы —

Несмотря на ожидаемый в начале года участниками и экспертами рынка страхования спад объемов премий в 2020-м по России на 17%, отрасль в первом полугодии выстояла. По данным Сибирского главного управления Центрального банка России, сумма страховых взносов жителей округа в этот период выросла на 13% по сравнению с первым полугодием 2019-го.

Всего с января по июнь 2020 года жители Сибири заключили 6,8 млн договоров страхования на общую сумму 41,4 млрд руб. «Это пятое место среди округов России», — отметил регулятор. Больше всего в Сибири полисов приобрели жители Красноярского края — 1, 6 млн шт. и жители Новосибирской области — 1,5 млн шт. Но при этом по совокупным премиям Новосибирская область находится на первом месте среди сибирских регионов: в общей сложности объем страховых взносов составил 9,3 млрд руб. Это 1/5 всех премий, собранных за первое полугодие 2020 года в округе, сообщили в пресс-службе Сибирского главного управления Центрального банка России.

Сборы «Росгосстраха» в Сибирском федеральном округе в первом полугодии 2020-го составили 1,87 млрд руб., что на 19% больше аналогичного периода годом ранее. «Причем рост бизнеса по региональной сети был достигнут в том числе и по результатам работы во втором квартале, на который пришлось масштабные карантинные ограничения», — рассказал директор департамента стратегического маркетинга и связей с общественностью ПАО СК «Росгосстрах» Кирилл Бобыльков.

Объем сборов компании «РЕСО-гарантия» по итогам первого полугодия в Сибирском федеральном округе также вырос — с 1,7 млрд руб. до 2,4 млрд руб. (+27%).

Филиалы «Ингосстраха» в Сибирском федеральном округе с января по июнь 2020 года собрали 2,37 млрд руб., что на 12,4% меньше, чем за аналогичный период прошлого года. «На фоне пандемии коронавируса и связанных с ней ограничительных мер такая динамика была ожидаемой. Более того, в начале пандемии мы прогнозировали, что события будут развиваться по более негативному сценарию, вплоть до полного запрета на работу. Сейчас мы видим, что спрос на страхование постепенно восстанавливается, однако пандемия коронавируса все еще добавляет неопределенности рыночной ситуации», — подчеркнул директор Сибирского регионального центра «Ингосстраха» Виктор Силачев.

Страхование от несчастч
Рост премий в первой половине 2020-го наблюдался во всех основных сегментах рынка страхования Сибири. Однако главный драйвер — страхование от несчастных случаев и болезней. Этот сегмент с января по июнь в сравнении с аналогичным периодом 2020-го вырос на 74%, до 7 млрд руб. Как отмечает регулятор, такой рост объясняется в том числе сохранившимся растущим спросом на кредиты со стороны населения. «Кроме того, произошло укрупнение договоров страхования от несчастных случаев и болезней. Так, если в первом полугодии 2019-го средняя стоимость страховки от несчастных случаев и болезней составляла 2,6 тыс. руб., то сейчас средняя премия увеличилась до 5,2 тыс. руб. Это может быть связано в том числе с увеличением сроков и среднего размера потребительских кредитов, что, соответственно, повлияло и на стоимость этого вида страхования», — отметили аналитики Сибирского управления ЦБ.

Положительная динамика в сегменте страхования от несчастных случаев и болезней наблюдалась практически во всех регионах Сибири, кроме Тувы и Республики Алтай. В Кемеровской, Иркутской, Томской областях, Республике Хакасия рост был более чем двукратный.



Выплаты по всем видам страхования в Сибири в первой половине 2020 года выросли на 36%

Рынок страхования жизни вырос на 4%, до 11,4 млрд руб. Между тем доля премий по таким договорам составляет почти 30% от общего объема сборов по договорам страхования. Единственный регион, где страхование жизни показало значительный рост, — Республика Алтай, где премии выросли с 26,3 млн до 70, 6 млн руб., то есть более чем в 2,5 раза. «Но, учитывая незначительный вклад региона в общий объем взносов, существенного влияния на страховой рынок Сибири в целом он не оказал», — отметили в Сибирском управлении ГУ Банка России. В Алтайском крае, напротив, премии сократились на 17%. В большинстве же регионов Сибири премии по договорам страхования жизни остались на уровне прошлого года.

Сегмент ДМС в Сибири показал рост на 5%, до 3,6 млрд руб. При этом динамика по регионам неоднородна. Максимальный рост — на 60% — отмечен в Красноярском крае. В Томской области, напротив, объем сборов страховщиков в этом сегменте снизился на 40%. В большинстве регионов Сибири объем премий по ДМС не изменился. «Влияние пандемии в сегменте ДМС в полной мере проявится к концу 2020 года и будет понятно только в следующем году. По нашим ожиданиям, рынок в 2020 году сохранит объемы 2019 года на фоне снижения реального спроса клиентов на страхование и роста за счет медицинской инфляции», — считает Виктор Силачев.

Рынок страхования имущества вырос по Сибири в целом на 6%, до 8,1 млрд руб. Почти половину сборов составляют премии от страхования наземного транспорта. Но при этом сегмент автокаско практически остался на уровне прошлого года (3,9 млрд руб.). В ПАО «СК «Росгосстрах» наиболее всего пострададо именно автокаско, поскольку сильно замедлились продажи новых машин, а автосалоны — единственный источник сборов. «При этом стабильной была ситуация в ОСАГО — вид обязательный, сборы

шли, разве что больше переходили в онлайн», — прокомментировал Кирилл Бобыльков.

Немного в первом полугодии сократились сборы по добровольному страхованию ответственности — на 3,7%. Агрострахование выросло на 88%, общий объем премий составил 268,8 млн руб. Однако, учитывая незначительность доли этого сегмента на рынке страхования имущества (чуть более 3%), особо влияния такой рост не оказал, подчеркнули в пресс-службе Сибирского управления ГУ Банка России.

Премии по ОСАГО в Сибири увеличились на 6% и составили по итогам первого полугодия 2020 года 10,8 млрд руб. При этом в Туве и Иркутской области объем страховых премий вырос более чем на 20%. Единственный регион Сибири, где взносы упали, — Алтайский край. Снижение составило 4,5%.

«Самое заметное сокращение премий в первом полугодии 2020 года зафиксировано в сегменте страхования выезжающих за рубеж, а также от несчастных случаев и болезней. Основная причина сокращений премий в данных сегментах — останов турпотока за границу и снижение темпов выдачи потребительских кредитов», — рассказал Виктор Силачев. По его словам, причиной падения премий по страхованию грузов стало сокращение во время пандемии объемов грузоперевозок и замедление торговли.

Жизнь за деньги

Выплаты по всем видам страхования на территории Сибири в первой половине 2020 года выросли на 36% по отношению к аналогичному пери-

ду 2019-го и составили 21,2 млрд руб. Основной вклад в положительную динамику внесли выплаты по договорам страхования жизни, которые в округе увеличились в два раза. «Это связано в том числе с окончанием срока действия массово заключенных ранее трех- и пятилетних договоров инвестиционного страхования жизни», — отметили в Сибирском управлении Банка России. Все же жители получили 6,2 млрд выплат по страхованию жизни. Самый большой рост — в 4,2 раза — был в Омской области: с 214 млн руб. до 904 млн руб. Однако больше всего выплат в этом сегменте получили жители Новосибирской области — почти 1,5 млрд руб.

Выплаты по ДМС остались на уровне прошлого года — около 1,5 млрд руб. По ОСАГО выплаты выросли на 6% и составили 8,3 млрд руб.

Постфактум

В целом, отмечают эксперты и участники рынка, пандемия не оказала значительного влияния на отрасль страхования Сибири. Страховщики сумели адаптироваться к новым социально-экономическим условиям и переориентировать свои продукты на более востребованные. «Страховые компании за последние годы накопили достаточный запас прочности, который позволил им минимизировать последствия пандемии. Вместе с тем текущий рост страхования опосредованно обусловлен мерами господдержки. Программа льготной ипотеки, к примеру, не только поддержала рынок ипотечного кредитования, но и, как следствие, рынок страхования жизни и имущества. Постепенное снижение

стоимости потребительских кредитов также положительно повлияло на сегмент страхования от несчастных случаев и болезней», — прокомментировали в пресс-службе Сибирского управления ГУ Банка России.

В то же время COVID-19 и последующий «самоизоляционный» режим подтолкнули практически все без исключения страховые компании в авральном режиме внедрить технологические решения для удаленного взаимодействия с клиентами, говорят эксперты. «Безусловно, задел у отрасли уже был в связи с внедрением электронного полиса ОСАГО. Однако COVID стал катализатором ускорения этих процессов. Мы видим запрос от страховых компаний на решения как в области автострахования, так и страхования от несчастных случаев и болезней и даже накопительного страхования жизни. Так, в автостраховании востребованы технологии более точной оценки рисков и удаленного заявления о страховых событиях, в страховании от несчастных случаев и болезней спросом пользуются технологии, позволяющие в автоматическом режиме распознавать документы, предоставляемые клиентами при наступлении страховых событий», — рассказал директор по развитию бизнеса ИТ-компании КРОК в страховании Денис Гаврилов.

Что касается моторных видов страхования, то в 2020 году появления существенных драйверов роста рынка не ожидается. Сокращение сборов по страхованию автокаско будет обусловлено все более широким распространением продуктов с франшизой и усеченных продуктов автокаско, позволяющим сэкономить на страховании. «Также боль-

шее распространение получит рассрочка платежей при оплате договора. Вместе с тем сегмент ОСАГО будет в меньшей степени подвержен сокращению из-за обязательности вида, несмотря на сохранение тенденции уменьшения доли застрахованных автомобилей в условиях их длительного простоя. Объем рынка корпоративного страхования будет поддержан стабильностью сегмента крупных клиентов, в то время как со стороны МСБ в силу понятных причин роста не ожидается», — говорит Виктор Силачев.

«Российское страхование следует за экономикой в целом. Мы изначально не ожидали сколь-либо серьезного роста рынка страхования в этом году. Наш ориентир был — 5–6% прироста по итогам 2020 года. Теперь понимаем, что будет снижение, но оно не должно превысить 10–12% по итогам года. Ведь почти весь страховой рынок неплохо сработал в первом квартале», — считает Кирилл Бобыльков.

Если не будет второй волны коронавируса и экономика будет восстанавливаться, люди будут покупать новые машины, брать ипотеку — страхование будет востребовано, делает вывод заместитель генерального директора «РЕСО-гарантия» Игорь Иванов. «Страховые компании будут концентрироваться за потребителя и за страховых агентов, которые могут привести этого потребителя. Появится много рабочих мест в нашей отрасли для специалистов из других сфер экономики, просевших в кризис. Сохранятся наработанные в кризис практики удаленного взаимодействия с клиентом», — отмечает участник рынка.

Согласно позитивному сценарию агентства «Эксперт РА», в 2020 году страховой рынок России сократится на 17%. Объем премий составит не более 1,23 трлн руб. По негативному сценарию сокращение составит 27%, откатившись до уровня пятилетней давности. На снижение сборов страховщиков повлияет сокращение объемов кредитования населения, экономия граждан и бизнеса на текущих расходах, уменьшение количества туристических выездов в условиях карантина.

Лолита Белова



Сегменты — лидеры страхового рынка Сибири в первом полугодии 2020 г. по объему сборов		
	1 полугодие 2020 г.	В сравнении с 1 полугодием 2019 г.
Страхование жизни	11,4 млрд руб.	+4%
ОСАГО	10,8 млрд руб.	+6%
личное страхование (кроме страхования жизни), в том числе	10,6 млрд руб.	+42%
страхование от НС и болезней	7 млрд руб.	+74%
ДМС	3,6 млрд руб.	+5%

Источник: Сибирское ГУ Банка России

Экономика региона

Аренда помещения без спроса

В период пандемии и самоизоляции многие объекты коммерческой недвижимости простаивали: компании-арендаторы помещений в бизнес-центрах перевели сотрудников на удаленную работу, а в торговых центрах работали только продуктовые и строительные магазины. Сегодня основные карантинные ограничения в городах Сибири сняты, и арендодатели подвели первые итоги после возобновления деятельности. Как и прогнозировали эксперты, быстрого оживления рынка, несмотря на отложенный спрос и рост интереса арендаторов к коммерческой недвижимости, не произошло.

— конъюнктура —

В крупнейших городах Сибири после снятия режима самоизоляции наблюдался рост потенциального спроса (просмотров числа объявлений) на рынке аренды коммерческой недвижимости: спрос на помещения свободного назначения уже к июню вернулся к докризисным февральским значениям. По словам главного эксперта аналитического центра «Циан» Виктории Кирюхиной, интерес к торговым площадям восстанавливается, однако не так быстро: июньские показатели оказались на 20% хуже февральских, но в июле-августе спрос вернулся к докризисным значениям.

В то же время ставка аренды пока ниже, чем в апреле. «К примеру, в Новосибирске и Омске медианная ставка просела на 6%, Красноярске и Томске — на 4%. В Кемерово и Барнауле, наоборот, зафиксирован прирост относительно периода действия ограничительных мер», — говорит госпожа Кирюхина.



АНАТОЛИЙ ЯЗОВ

Ситуация с торговыми центрами в Сибири остается непростой: арендаторы рассчитывают на скидку, арендодатели не готовы идти на уступки

По данным Сибирской юридической компании, в Новосибирске в июле по отношению к июню средняя цена предложения по продаже коммерческой недвижимости в сегменте торгового и складского назначения выросла на 1% и 6% соответственно, в сегменте производственного назначения снизилась на 11%, а в сегменте офисного назначения существенного изменения не наблюдалось.

Старший руководитель проектов в направлении «Оценка и финансовый консалтинг» группы компаний SRG Константин

Гнездилов отмечает, что цены на аренду коммерческой недвижимости имеют разнонаправленную динамику, и все зависит от привлекательности конкретного объекта. «Так, по объектам с выгодной локацией изменение цен минимально, по объектам с непонятной концепцией, по морально устаревшим объектам — изменения более серьезные: помимо значительного увеличения вакантности наблюдаются существенные снижения ставок», — объясняет он.

Торговые центры впряглись

В августе большая часть торговых центров в Сибири возобновила работу, тогда как ранее в них обслуживали покупателей только продуктовые ритейлеры. Владельцы торго-

вых центров оценивают потери от простоя в десятки миллионов рублей. По мнению господина Гнездилова, снижение финансовых показателей ТЦ во многом связано с предоставлением скидок и отсрочек арендаторам. Снижение покупательской способности населения и, как следствие, уменьшение среднего чека также оказывает негативное влияние на сбор арендного дохода, добавил эксперт.

Генеральный директор УК SVN (занимается эксплуатацией коммерческой недвижимости) Павел Люлин говорит, что ситуация с торговыми центрами в Сибири остается непростой: арендаторы рассчитывают на значительную скидку, арендодатели далеко не всегда готовы идти на уступки, в итоге ритейлеры

покидают помещения. «Сейчас это сделать легко благодаря послаблениям правительства, позволяющим расторгнуть договор без потери депозита и предупреждения за один-три месяца», — пояснил господин Люлин. На вакантное место приходят несетевые магазины, которые ранее не подходили тому или иному ТЦ из-за несоответствия концепции и отсутствия средств для аренды в качественном ТЦ. Хотя этот процесс пока не стал тенденцией, подчеркивает собеседник. По его словам, особенно из-за пандемии пострадал общепит, поэтому на фуд-кортах будет больше вакантных площадей, которые постепенно займут новые компании.

По данным пресс-службы Ingka centres (управляет ТЦ «Мега» в России), в настоящее время доля вакантных площадей в ТЦ по портфолио остается на прежнем уровне — менее 2%. Постепенно ситуация стабилизируется, магазины в «Мегах» возобновили работу (кроме тех категорий, на работу которых действуют ограничения). Например, в «Меге Омск» разрешена работа магазинов площадью до 800 кв. м, кафе и рестораны работают только навынос. При этом трафик восстанавливается и приближается к значениям прошлого года», — прокомментировали в пресс-службе Ingka centres не взимала арендную плату и сервисный сбор с арендаторов, которые закрылись по требованию властей в период пандемии.

Коммерческий директор Malltech (девелопер ТРЦ «Планета» в Красноярске и Новокузнецке, ТРЦ «Аура» в Новосибирске) Мария Дриц говорит, что число вакантных площадей по объектам Malltech в Сибири за время простоя выросло в среднем на 2% от арендопригодной площади (GLA) ТРЦ в сравнении с аналогичным периодом прошлого года. «Планета» в Красноярске пока остается закрытой, а по итогам первых недель работы «Ауры» в Новосибирске и «Планеты» в Новокузнецке трафик упал на 20% по сравнению с аналогичным периодом 2019 года.

«По вырубке арендаторов ситуация следующая: в «Ауре» и «Планете» (Новокузнецк) она сопоставима с аналогичным периодом 2019 года, при этом часть арендаторов показывает значительный рост (что может быть связано с отложенным спросом), но есть и арендаторы, чьи обороты упали», — прокомментировала госпожа Дриц.

По ее словам, арендаторы получили дисконты на первые месяцы после открытия, а в Красноярске арендаторы ТРЦ «Планета» оплачивают только эксплуатационную часть арендной платы и процент от товарооборота, если работа ведется в формате пунктов выдачи заказов.

с12

Сергей Ляхов:

«Толкания локтями между отечественными производителями молока мы не ощущаем, еще есть куда расти»

Компания «Сибирская Нива» (входит в группу компаний «ЭкоНива») за 14 лет смогла пройти путь от неизвестного совхоза до крупнейшего в Сибири производителя молока. Как этого удалось достичь, зачем строить в Новосибирской области самый большой в России завод по производству сыров и почему «Сибирская Нива» не боится делиться опытом с другими участниками рынка, рассказал региональный директор по Сибирскому региону ООО «Сибирская Нива» Сергей Ляхов.

— Расскажите о развитии бизнеса компании в Новосибирской области, о его основных вехах.

— История «Сибирской Нивы» началась в 2006 году с приобретения небольшого сельхозактива — бывшего совхоза «Пайвинский», на балансе которого было около 3,5–4 тыс. га земли. На тот момент у «Пайвинского» не было скота, а все хозяйство находилось в довольно упадочном состоянии. В 2008 году мы вышли на новый этап, приобретя крупный актив ЗАО «Маслянинское», в котором содержалось активное поголовье коров, но постепенно — к 2011 году — его расширили до 1,8 тыс. голов. После этого началось активное масштабирование бизнеса в регионе. В период 2012–2015 годов был построен комплекс в селе Борково на 2,5 тыс. голов. На 2017–2018 годы пришелся рост животноводческого комплекса в Пеньково — с 1,8 тыс. фуражных коров до 5 тыс. В 2018–2019 годах был построен комплекс в селе Елбань на 6 тыс. голов. Итого компания за 14 лет своей истории прошла путь от 600 коров на старой ферме до 13,5 тыс. на современных животноводческих комплексах.

— Сейчас ваша компания крупнейшая в Сибири по поголовью КРС?

— В Сибири — однозначно. В России входим в первую десятку.

— За счет чего удалось обеспечить такие быстрые темпы развития?

— Это стало возможным, в первую очередь, благодаря надежному партнеру в лице Россельхозбанка.

Практически каждый этап развития компании был обеспечен финансовой поддержкой РСХБ. Видя, что у нас все неплохо получается, банк открывал нам кредитные линии на любые наши амбициозные проекты. При поддержке АО «Россельхозбанк» мы построили четыре животноводческих комплекса, а в данный момент реализуем проект строительства завода по переработке молока на 1150 т в сутки, который станет крупнейшим не только в Сибири, но и в России.

Безусловно, без стабильного и четкого финансирования со стороны нашего партнера все эти проекты были бы невозможны. Россельхозбанк является отраслевым и в этом огромный плюс, так как такой партнер понимает потребности сельхозтоваропроизводителей. Он смотрит не только на финансовые показатели деятельности фермеров — долг и EBITDA, но и глубоко вникает в особенности бизнеса, понимает его специфику. Цикл между рождением телочки и получением прибыли — огромен. Он включает в себя и заготовку кормов, и строительство ферм, и ввоз скота. На этом пути случаются и кассовые разрывы, и рост складских запасов. Россельхозбанк всегда с пониманием относится к этому живому процессу, идет нам навстречу, помогает. Именно поэтому мы так широко шагаем.

— Какой объем инвестиций вложен в развитие компании в Новосибирской области?

— За все время с момента основания — более 15 млрд руб. С учетом строительства молокозавода это еще 20 млрд руб. По финансированию почти всех наших проектов с Россельхозбанком у нас сложилась практика, когда 90% инвестиций предоставляет банк, остальное — средства компа-



нии. Проект строительства завода не является исключением.

— Почему компания решила развивать направление молокопереработки в Сибири?

— Проект нашего завода четко вписывается в обновленную стратегию развития группы компаний «ЭкоНива». Эта стратегия была согласована с руководством Россельхозбанка и Минсельхозом РФ. Мы выходим на рынок не только как крупный сырьевой игрок, но и как уникальный российский бренд по производству продуктов питания от поля до прилавка. Новосибирский завод, который мы планируем ввести в эксплуатацию во втором квартале 2021 года, не первый молокоперерабатывающий актив в структуре группы. Но, безусловно, он станет флагманским проектом в сегменте молокопереработки.

— Планируете развивать экспортное направление? В какие страны?

— В числе самых перспективных — Китай и Средняя Азия, Казахстан, Монголия. Но мы попытаемся до-

стать также до Индии и Японии. Наша компания уже получила аккредитацию на поставку молочной продукции в Китай. Первые несколько контейнеров с молочной продукцией уехали туда в виде пробы. Сейчас топ-менеджмент компании занимается установлением связей и снятием возможных барьеров для нашей продукции на этом направлении. Кроме того, часть продукции нашего завода мы считаем возможным поставлять в Европейский союз. Если качество продукции будет соответствовать премиальному сегменту, то почему бы и не попробовать. Новосибирский завод, который мы

планируем ввести в эксплуатацию во втором квартале 2021 года, не первый молокоперерабатывающий актив в структуре группы. Но, безусловно, он станет флагманским проектом в сегменте молокопереработки.

— В плане развития молочного животноводства можно констатировать, что шаги властями принимаются правильные и эффективные. В частности, речь идет об исключении пальмового масла из льготного режима НДС и повышения его с 10 до 20%, а также обязательная маркировка молочных продуктов, в которых используется пальмовое масло. Нельзя забывать и о запуске системы «Меркурий», которая позволяет пресекать оборот некачественной продукции. Уже сейчас эти меры дают свои плоды: мы видим повышение спроса на цельномолочные продукты, на настоящее молоко, снижение интереса к суррогатам.

— Какие задачи поставил перед компанией коронавирусный кри-

зис и как компания работает в новых условиях?

— По вашим оценкам, растет ли уровень конкуренции на рынке производства молока?

— Внутренней конкуренции между российскими фермерами мы не видим. Более того, наша компания всегда готова сотрудничать с другими участниками рынка в плане обмена опытом, информацией о наработках. Не боимся, что такая открытость нам повредит. Сегодня есть несколько факторов, отражающих ситуацию в молочной отрасли: это и тотальное устаревание фондов, и массовое закрытие старых неэффективных ферм, и дефицит молока. По различным экспертным оценкам он составляет 8–10 млн тонн, которые мы ежегодно завозим из-за рубежа. Так что толкания локтями между отечественными производителями молока мы не ощущаем, здесь есть еще куда расти. На мировом рынке спокойно конкурируем по качеству продукции и уровню производства с европейскими и американскими фермерами. Но конкурировать с такими вещами, как пальмовое масло, например, мы не сможем никогда. Натуральные молочные жиры всегда будут стоить дороже.

— На ваш взгляд, насколько комфортно сегодня вести агробизнес в России? Какие изменения в отрасли считаете значимыми?

— В плане развития молочного животноводства можно констатировать, что шаги властями принимаются правильные и эффективные. В частности, речь идет об исключении пальмового масла из льготного режима НДС и повышения его с 10 до 20%, а также обязательная маркировка молочных продуктов, в которых используется пальмовое масло. Нельзя забывать и о запуске системы «Меркурий», которая позволяет пресекать оборот некачественной продукции. Уже сейчас эти меры дают свои плоды: мы видим повышение спроса на цельномолочные продукты, на настоящее молоко, снижение интереса к суррогатам.

— Какие задачи поставил перед компанией коронавирусный кри-

зис и как компания работает в новых условиях?

— С начала пандемии мы приняли и внедрили все необходимые профилактические меры: дезинфекцию, масочный режим, разделение смен и т.д. Мы прописали себе достаточно жесткий сценарий развития ситуации и подготовились к нему. К счастью, заболеваемости на предприятии удалось избежать. Благодаря действиям министерства сельского хозяйства Новосибирской области «Сибирская Нива» вошла в число системообразующих предприятий с непрерывным циклом работы и не прекращала свою деятельность на период пандемии коронавирусной инфекции. Ведь остановить жизнь фермы нельзя — коров нужно доить каждый день, кормить, ухаживать. Здесь не получится, как на конвейере, выключить кнопку и уйти на самоизоляцию.

— Расскажите о планах на ближайшие годы, о перспективных направлениях развития бизнеса компании.

— Сейчас все развитие нашей компании так или иначе связано со строительством этого завода и обеспечением его сырьем. Для выхода на производство 1 тыс. тонн молока в сутки нам необходимо еще 25–27 тыс. фуражных коров. Очевидно, что в ближайшей перспективе — от двух до четырех лет — нас ждет бурное развитие. С поддержкой Россельхозбанка мы планируем серьезно расширять животноводческие комплексы, строить новые. В сентябре 2020 года готовится к открытию комплекс в Черепановском районе. Он начал строиться в 2019 году. С выходом этого объекта на полную мощность — это конец 2020 года — в структуре «Сибирской Нивы» будет насчитываться 17 тыс. фуражных коров.

— Как вы для себя определяете миссию компании?

— Все просто — это обеспечение населения нашей страны качественными, доступными и вкусными продуктами питания.

Экономика региона

Сибирская промышленность: догнать ушедший год

Пандемия коронавирусной инфекции привела к спаду сибирского промпроизводства, при этом статистика показывает различную степень влияния санитарных мероприятий на все отрасли и регионы. Наибольшее негативное влияние ситуация оказала на добычу полезных ископаемых. Руководители предприятий и эксперты рынка готовят план восстановления и ожидают, что к прежним объемам промышленность вернется не ранее 2021 года.

– тенденции –

По итогам первых шести месяцев 2020-го индекс российского промышленного производства (ИПП) показал заметное падение по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. По данным Росстата, снижение произошло на 3,5%, по отношению к июню 2019 года спад достиг 9,4%. По Сибирскому федеральному округу падение индекса промышленного производства составило 4,1%, к июню прошлого года он снизился на 8,2%.

Если в предыдущие годы для определения причин снижения промпроизводства требовался анализ причин и последствий, то текущий год представил очевидные эпидемиологические аргументы: почти месяц дополнительных нерабочих дней в России из-за объявленной самоизоляции, приостановки работы заводов и фабрик и, как следствие, падение спроса на сырье и энергоресурсы в мировом масштабе. «Общее снижение полугодового ИПП вызвано ситуацией на мировом рынке, влияние которой на себе ощутили такие промышленные гиганты, как «Норильский никель» и «Русал», — комментирует ситуацию президент Центрально-Сибирской торгово-промышленной палаты Рафаэль Шагеев.

По информации «Русала», в первом полугодии 2020-го глобальный спрос на первичный алюминий упал на 6,6% в годовом выражении, причем спрос на продукцию во всем мире, помимо Китая, сократился на 15,4%, а уровень потребления в самом Китае остался практически на том же уровне. Полугодовая реализация алюминия самой компанией сократилась на 4,4%.

«В целом же детальный анализ индекса промышленного производства Сибиря показывает, что заметное снижение наблюдается в таких отраслях, как добыча и обогащение бурого угля, добыча газа, производство машин и оборудования», — говорит вице-президент РАТМ Холдинга по финансам и инвестиционной политике Ирина Рыбышева.

Добыча без спроса

По информации Росстата, наибольший спад в целом по стране показал именно сырьевой сектор: добыча полезных ископаемых сократилась на 14,2% к июню 2019 года. Основная причина этого — снижение спроса на уголь и нерудные полезные ископаемые из-за пандемии, а также сокращение объемов добычи нефти в рамках соглашения ОПЕК+.

Цифры падения добывающих производств Сибиря в первом полугодии 2020 года оказались самыми значительными из всех производственных отраслей округа — минус 6,2% от уровня сопоставимого периода прошлого года. При этом

отдельные регионы показали абсолютно разную динамику. Так, добывающая промышленность Алтайского края выросла на 20,9%, а Республики Тыва — упала практически вдвое, до 54,9%.

По информации правительства Алтайского края, самое значительное влияние на индекс промпроизводства в добывающей отрасли оказывает разработка месторождений полиметаллических руд региона. А в Республике Тыва, по данным статуправления по Красноярскому краю, — добыча металлических руд и угля.

Не избежала падения и угледобывающая промышленность Кемеровской области, сократившись за полугодие до 94,6% от прошлогоднего значения. По словам Рафаэля Шагеева, и в Кемеровской области отрицательная динамика обусловлена падением спроса на уголь. «Что касается добывающей промышленности Алтайского края и Иркутской области, здесь, скорее всего, сказались масштабные проекты по строительству дорог и инфраструктуры, поэтому показатели несколько выше», — говорит президент Центрально-Сибирской торгово-промышленной палаты.

Лидерство обработки

Обработывающие отрасли Сибиря также не достигли показателей июня прошлого года — снижение составляет 5,8%, а полугодовые итоги не дотянули до прошлогодних на 2,6%. «Результаты перерабатывающей промышленности напрямую зависят от добывающей, поэтому международная конъюнктура оказала влияние и на них», — считает Рафаэль Шагеев.

Из всех регионов Сибиря исключение составляет лишь Республика Алтай, нарастившая свои полугодовые показатели на 39,9%. При этом лидерами стали производство неметаллической минеральной продукции и готовых металлических изделий, а также ремонт и монтаж машин и оборудования, что нехарактерно для региона, имеющего аграрную и туристско-рекреационную специализацию. Однако небольшие объемы этих производств, составившие в июне 2020 года, по данным Алтайстата, 32,5–47 млн руб., не позволяют им стать определяющими общую экономическую ситуацию в регионе.

По словам Ирины Рыбышевой, ограничения, направленные на борьбу с распространением новой коронавирусной инфекции, в меньшей степени повлияли на предприятия пищевой промышленности, чем на компании из других отраслей. «Поэтому клиенты «Сибстекла» — производители напитков и консервированной продукции — не сокращали объемы заказов на стеклян-



Наибольший спад в отрасли производства в Сибиря показал сырьевой сектор, в том числе добыча полезных ископаемых

ную упаковку», — говорит вице-президент РАТМ Холдинга. В результате в первом полугодии 2020 года предприятие выпустило на 14,5% больше стеклоизделий, чем в аналогичный период 2019 года.

Наименьшее влияние ситуация также оказала на строительный сектор. По словам первого вице-президента АО «ХК „Сибцем“» Валерия Бодренкова, в конце марта и первой по-

ловине апреля из-за ограничительных мер, введенных для защиты от COVID-19, многие клиенты холдинга были вынуждены приостановить деятельность, снизить темпы возведения объектов и объемы производства. «По расчетам аналитиков нашей компании, емкость цементного рынка Сибиря сократилась на 20% к уровню апреля 2019-го», — говорит Валерий Бодренков. После возобновления работ на строительных площадках падение удалось отыграть: по итогам января-июня объем потребления цемента в СФО, а так-

же в Бурятии и Забайкальском крае оценивается в 2,4 млн т, что на 0,6% выше аналогичного показателя прошлого года.

Энергия климата

Энергетику Сибирского федерального округа в этом году подкосила не только пандемия, из-за аномально теплой погоды в первом полугодии 2020-го производственные показатели упали. По оценке научного руководителя Гидрометцентра Романа Вильфанда, превышение нормы средней температуры в мае в Сибиря достигло уникальной отметки 9 °С. В результате совокупности всех

факторов производственный индекс экономической деятельности «Обеспечение электрической энергией, газом и паром; кондиционирование воздуха» за первые шесть месяцев текущего года сократился на 2,9% относительно первого полугодия 2019 года. При этом месячное падение в июне 2020 относительно мая стало гораздо более значительным — 9,5%. Ситуация коснулась всех регионов округа.

«Основную нагрузку по обеспечению спроса на электроэнергию в объединенной энергосистеме Сибиря в течение первого полугодия 2020 года несли ГЭС, выработав энергии на 16,4% больше, чем в январе-июне 2019 года», — сообщает Сибирская генерирующая компания (СГК) со ссылкой на филиал АО «СО ЕЭС» «Объединенное диспетчерское управление энергосистемы Сибиря».

Сам же компания СГК проинформировала об увеличении выработки электроэнергии во всех регионах присутствия в первом полугодии на 20% за счет присоединения Рефтинской ГРЭС. «Без учета нового актива она снизилась на 17%», — сообщает СГК.

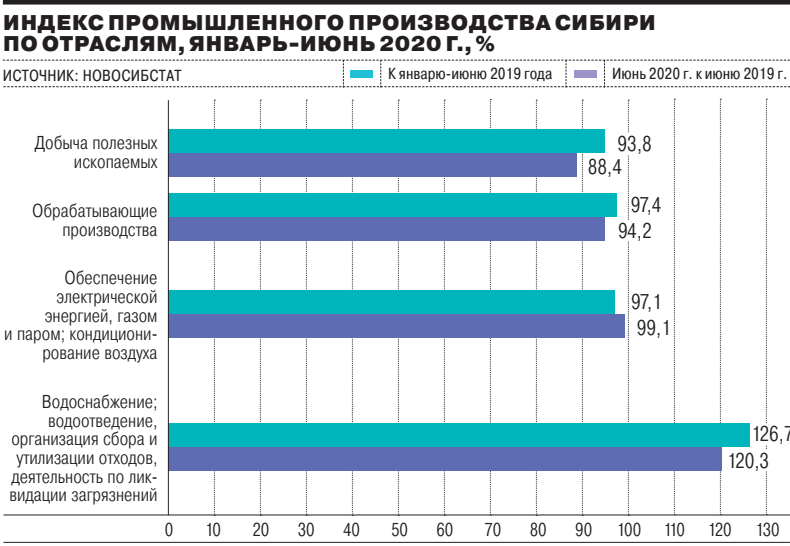
Залоги будущего

Представители промышленности пока не ожидают быстрого восстановления производства в ближайшее время и разрабатывают план восстановления до 2021 года включительно. Так, первый вице-президент АО «ХК „Сибцем“» признает, что сейчас, по итогам полугодия, когда отложенный спрос восполнен, компания вновь фиксирует снижение продаж. По его словам, именно строительству предстоит стать одним из драйверов, позволяющих экономике страны восстановиться быстрее, и от его развития во многом зависит ситуация в секторе промышленного производства. «А для самой строительной отрасли жизненно необходимо, чтобы в стране продолжалась реализация национальных проектов и федеральных целевых программ в сфере жилищного, промышленного и инфраструктурного строительства в объемах, утвержденных бюджетом на 2020–2022 годы», — убежден Валерий Бодренков.

Президент Центрально-Сибирской торгово-промышленной палаты в числе мер, способствующих восстановлению и стабилизации положительной динамики промышленного производства, называет снижение тарифов на электроэнергию и субсидирование приобретения оборудования. По мнению Рафаэля Шагеева, первый пункт повысит конкурентоспособность и позволит предприятиям иметь больше оборотных средств на развитие, а второй — приведет к созданию специализированных производств оборудования, техники, станков и решит проблему импортозамещения.

Не стоит сбрасывать со счетов и возможную неблагоприятную конъюнктуру внешних рынков. Так, по информации Росстата, которая основана на оценке производителей, продолжает снижаться спрос на уголь. Нет гарантий и от второй волны COVID-19. Однако есть надежда, что опыт первого полугодия станет питательной средой для выработки мер сохранения промышленного производства Сибиря в будущем.

Игорь Степанов



Индекс промышленного производства регионов Сибиря, январь–июнь 2020 г., %		
Территория	К январю–июню 2019 года	Июнь 2020 г. к июню 2019 г.
Сибирский федеральный округ	95,9	91,8
Республика Тыва	60,9	64,7
Красноярский край	90,3	86,1
Омская область	97,0	91,5
Томская область	97,1	88,7
Кемеровская область	97,3	95,7
Новосибирская область	97,8	99,6
Алтайский край	99,5	100,0
Иркутская область	105,0	104,1
Республика Хакасия	105,5	112,8
Республика Алтай	118,4	126,4

Источник: Новосибирстат

Коммерсантъ®

в лучших местах Сибиря

VIP-ЗАЛЫ АЭРОПОРТОВ

Кемерово, Новокузнецка, Барнаула, Томска, Новосибирска

НОВОСИБИРСК

ОТЕЛЬ River Park
ул. Добролюбова, 2

ОТЕЛЬ Gorskiy City
ул. Немировича-Данченко, 144

Гостиничный комплекс Abnicum
ул. Сибиряков-Гвардейцев, 56/3

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

ОТЕЛЬ Comfort Inn
ул. Б. Хмельницкого, 96

Ресторан «#СИБИРЬСИБИРЬ»
ул. Ленина, 21

ОТЕЛЬ Domina
ул. Ленина, 26

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

Ресторан «Вкусный центр»
пр. Лаврентьева, 4

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

Ресторан «На даче»
Дачное шоссе, 5

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

Консьерж-услуги
ул. Нарымская, 23, 1-й этаж

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

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

реклама 16+

Экономика региона

Мегарегулирование микрокредитов

Регуляторные воздействия Банка России на рынок микрофинансовых организаций в этом году совпали с пандемическим кризисом. Несмотря на готовность МФО выполнить требования регулятора, эксперты не исключают сокращения участников рынка и видят растущие риски микрокредитования.

— регулятор —

Привычная аббревиатура МФО включает статусы разных организаций — микрофинансовых (МФК) и микрокредитных компаний (МКК). Критерием разделения стал собственный капитал организаций — МФК должны были иметь его в размере не менее 70 млн руб. «В целом ключевое отличие между МФК и МКК с точки зрения бизнеса кроется в фондировании, то есть это возможность и невозможность соответственно привлекать инвестиции физлиц», — говорит директор саморегулируемой организации Союз микрофинансовых организаций «Микрофинансирование и развитие» (СРО «МиР») Елена Стратьева. По ее словам, есть также отличия по максимальному размеру займа физическим лицам: у МФК — до 1 млн руб., МКК — до 500 тыс. руб. Но, так как речь идет о микрозаймах, эта верхняя граница с точки зрения бизнес-моделей, скорее, формальность: средняя сумма займа физлицу и у МКК, и у МФК колеблется в районе 7–10 тыс. и 14–18 тыс. руб. в зависимости от типа продукта (займ «до зарплаты», потребительский заем, POS).

Есть отличия и в надзоре за МФО различных статусов: если сейчас МФК находится под прямым надзором регулятора, то МКК — под надзором СРО. «МФК всего в объеме 33 единиц в реестре Банка России, остальные 1,5 тысячи МФО — это МКК», — приводит данные Елена Стратьева. По ее информации, МКК значительно отличаются друг от друга величиной капитала: так, в Сибири есть МКК с капиталом больше, чем у МФК.

Регуляторные функции на рынке МФО, вне зависимости от уровня надзора, исполняет отечественный мегарегулятор — Банк России. Именно он планомерно модернизирует микрофинансовый сектор в течение нескольких последних лет путем ограничений параметров займов и усиления требований к кредиторам. «Первые два этапа реализации плана уже позади», — говорит начальник управления надзора за рынком микрофинансирования Сибирского ГУ Банка России Нина Горбуль, называя идущий процесс «социализацией рынка микрофинансовых организаций». Уже ограничен предельный размер начисляемых процентов, ужесточены требования к процедурам взыскания, а также введен запрет на судебную защиту нелегальных кредиторов. С осени прошлого года непрофессиональным кредиторам запрещено ипотечное кредитование, также МФО запрещено выдавать займы под залог жилой недвижимости.

С 1 июля 2020 года стартовал следующий этап для МКК, который включает пятилетний цикл повышения минимального размера собственных средств с уровня 1 млн руб. Начиная с этой даты и вплоть до 2024 года установленный показатель капитала будет увеличиваться еще на 1 млн руб. По мнению Нины Горбуль, введение минимального порогового значения размера собственных средств МФО, как и другие меры, вступившие в силу с 1 июля 2020 года, направлены на повышение доверия потребителей к услугам МФО. «Это условие поможет не только развитию рынка МФО, но и станет серьезным препятствием на пути мошенников, позволит очистить рынок от слабых и недобросовестных игроков», — счита-



ет начальник управления надзора за рынком микрофинансирования Сибирского ГУ Банка России.

Рынок смирился

Сами игроки уже поняли и приняли правила мегарегулятора. Поэтому Елена Стратьева не ожидает большого снижения количества участников рынка и значимых последствий для потребителей их услуг. «Не готовы к изменениям по состоянию на 1 июля были небольшие региональные МКК, которых по России достаточно много, но их совокупный портфель невелик», — говорит директор СРО «МиР». По ее информации, в Сибирском федеральном округе основные игроки достаточно крупные, и они уже имеют капитал значительно выше требуемого. Поэтому значительного оттока компаний и снижения уровня доступности финансовых услуг в регионе ждать не стоит.

«Небольшие компании, для которых регуляторные изменения могли бы иметь какое-то влияние на бизнес-процессы или состояние компании, уже ушли с рынка или их купили более крупные игроки», — считает сооснователь и директор ООО МКК «Ваш инвестор» Борис Комендантов. При этом он допускает, что количество игроков на рынке микрофинансирования будет сокращаться, но ввиду осложнившейся экономической ситуации в целом в стране, несомненно, отражающейся на сегменте микрокредитования.

Господин Комендантов на примере своей компании отмечает снижение спроса на займы под залог на 60–70%. «Мы не стали сокращать штат и фонд оплаты труда, а сделали ставку на сохранение высококвалифицированных кадров», — говорит руководи-

тель микрокредитной компании. Однако, по его оценкам, в целом на рынке известно об увольнении сотрудников, а большинство игроков снизили уровень заработной платы персонала на 20–30%.

Ожидает снижение количества и качества МФО и глава департамента исследований и разработок компании «Лайм-займ» Владислав Кончаков. Он выделяет три основных причины такой тенденции: во-первых, преимущество остается за крупными игроками рынка, так как они намного эффективнее благодаря технологической базе; во-вторых, регулирование рынка ужесточается — идет ценовая конкуренция, и уже нет «синих океанов»; в-третьих, финансовое состояние населения ухудшается.

«Несмотря на расхожее мнение, микрофинансовым организациям не выгодно падающая экономика. Большая часть займов наших клиентов идет на расширение потребности и на бизнес-цели. И то, и другое сейчас показывает негативный тренд», — констатирует господин Кончаков. При этом он убежден: без качественно новой идеи продукта сложно занять значимую долю рынка.

МКК «Арифметика» (входит в группу компаний «Обувь России») падения не прогнозирует. Более того, в 2020 году ожидает положительную динамику, об этом сообщает руководитель группы разработки и внедрения розничных проектов ГК «Обувь России» Ольга Семенова.

Замедление роста — тоже рост

Деятельность Банка России на рынке микрофинансирования, направленная на процесс оздоровления банковской системы привела к консолидации финансовых компаний.

«На рынке останутся более сильные игроки, а слабые продолжат уход с рынка либо через продажу портфелей другим компаниям, либо через сдачу лицензии. То есть динамика, наблюдаемая с 2019 года, сохранится», — говорит Борис Комендантов.

А Нина Горбуль считает, что тенденция к снижению количества игроков на рынке действует на протяжении нескольких лет. «Принятые меры будут способствовать сохранению этой тенденции», — уверена начальник управления надзора за рынком микрофинансирования Сибирского ГУ Банка России. По ее информации, за 2019 год количество организаций на рынке Сибири сократилось на 7,4% (–16,4% в 2018 году), а всего по рынку РФ — на 11,4% (–11,8% в 2018 году). Большая часть компаний покидает реестр МФО добровольно, не выдержав конкуренции с более сильными участниками рынка.

Тем не менее, статистика Сибирского ГУ Банка России, которая формируется по месту регистрации компаний, а не заемщиков, фиксирует рост объемных показателей микрофинансирования. За 2019 год количество договоров микрозайма, заключенных компаниями, зарегистрированными в Сибири, с жителями России увеличилось на 41,4% (МФК +24,3%, МКК +50,3%), объем предоставленных микрозаймов вырос на 54,6% (МФК +32,9%, МКК +64,1%), а портфель МФО по основному долгу к концу 2019 года вырос на 53,3% (МФК +42,2%, МКК +57,6%).

В первом квартале 2020 года темпы прироста замедлились за счет сокращения объемов бизнеса МФК, но общий тренд на увеличение сохранился: количество заключенных за период договоров увеличилось на 20,1% (МФК –12,6%, МКК +38,4%), объем

Большая часть компаний покидает реестр МФО добровольно, не выдержав конкуренции с более сильными участниками рынка

предоставленных микрозаймов совокупно вырос на 33,6% (МФК –18,2%, МКК +60,3%), портфель вырос еще на 48% (МФК +16,1%, МКК +61,8%).

Схожие тенденции демонстрирует и выборка по компаниям — членам СРО «МиР». Елена Стратьева сообщает о росте финансовых показателей 77 сибирских участников саморегулируемой организации — большинства из зарегистрированных в СФО в целом. Их совокупный портфель, согласно отчетности, на конец первого квартала 2020 года составлял 19,4 млрд руб. (+17,4% в сравнении с показателем на конец декабря 2019 года). А количество действующих договоров на конец марта 2020 года составляло 2,2 млн единиц (+16,6% в сравнении с показателем на конец декабря 2019 года).

«В марте-апреле мы фиксировали рост спроса на микрозаймы, в том числе в СФО. Однако компании в ответ стали ужесточать скоринг, чтобы не допустить излишней кредитованности. При этом уровень одобрений снизился гораздо более значительно, чем вырос спрос. К июню в среднем по компаниям СФО он был ниже на 10–15 п.п. мартовских значений», — предоставляет оперативную информацию директор СРО «МиР». По ее сведениям, в связи с пандемией COVID-19 был продлен срок сбора отчетности — как СРО, так и регулятором — поэтому данные за апрель-июнь еще находятся в обработке. Но какими бы они ни были, рынок микрофинансирования в ближайшее время будет вынужден искусно лавировать между спросом и рисками.

Игорь Степанов

Аренда помещения без спроса

— конъюнктура —

с10

Не всегда онлайн

Переход на дистанционные формы работы стал для многих бизнесменов возможностью выстоять во время пандемии. Если большинство крупных ритейлеров уже имело свои интернет-магазины и продолжало развивать способы выдачи и доставки товаров, то многим объектам МСП пришлось переходить в онлайн экстренно и в короткие сроки. Отслеживая эту тенденцию, эксперты прогнозировали, что и после снятия карантинных мер многие предпочтут остаться в онлайн, совершенствуя эти бизнес-процессы и полностью отказавшись от офлайн-режима. Но сегодня, несмотря на переход бизнеса к дистанционному режиму работы, интерес к коммерческой аренде по-прежнему присутствует.

«Более того, текущий спрос находится на уровне прошлого года. Одна-

ко в отличие от 2019 года, когда осенью с началом делового сезона наблюдался традиционный прирост спроса, в 2020 году фактор сезонности будет не столь выражен. То есть показатели этого года будут все же ниже прошлогодних в среднесрочной перспективе — этой осенью», — прокомментировала Виктория Кириوخина.

Эксперт digital-консалтинговой компании AIC Антон Герасимов отмечает, как сильно выросли и улучшились сервисы доставки продуктов и товаров: «В Сибири все еще сильные местные сети доставки, например ресторанные, которые работают самостоятельно. Однако сервисы доставки как новый канал продаж стал для многих местных сетей буквально вторым дыханием. Так, в Красноярском крае начал работать «Сбермаркет», причем не с федеральными сетями («Метро», «Лента»), а именно с местными — «Командором», например».

«Безусловно, доля сегмента онлайн-ритейла увеличится, но заменить традиционную розницу он в обозримом будущем не сможет: по данным ряда исследований, покупки в онлайн-е обеспечивают лишь не более 5% потребительского спроса в РФ, тогда как отрасль ТРЦ — 25%», — считает Марина Дриц. По ее мнению, за период самоизоляции у потребителей накопились потребности в общении, выборе товаров не с виртуальных витрин, а с настоящих, в тактильных ощущениях. Это и будет являться основополагающим фактором восстановления офлайн-спроса на первом этапе.

В пресс-службе Ingka centres подтверждают, что рынок онлайн-торговли сильно вырос за последние несколько месяцев, но указывают, что спрос на офлайн-покупки не исчез. «Для многих ритейлеров онлайн и офлайн — не разные каналы продаж, а возможность за счет их

синергии предложить покупателям сервис более высокого качества», — пояснили в пресс-службе.

Константин Гнездилов считает, что массового ухода в онлайн со стороны арендаторов нет, так как переход торговли на этот формат требует значительных вложений и перестройку бизнес-процессов, в первую очередь связанную с логистикой, на что есть ресурсы только у крупных сетевых ритейлеров. «Частники попросту уходят с рынка или перебираются в объекты с более подходящими ставками», — поясняет он.

Нельзя ожидать

Основными тенденциями на рынке коммерческой недвижимости эксперты называют снижение активности и уровня ставок, увеличение доли вакантных площадей, поиск новых форматов работы и закрытие ряда объектов.

К. э. н., доцент кафедры коммерции и торгового дела университета «Синергия» Алиса Храмова предполагает, что поток посетителей торговых центров после открытия быстро восстановится, так как многие откладывали совершение покупок. Впрочем, учитывая падение реальных доходов населения, вряд ли выручка торговых центров восстановится так же быстро, а общий спад спроса на коммерческую недвижимость продлится весь 2020 год, считает она.

«Мы ожидаем, что в среднесрочной перспективе трафик ТРЦ вернется к докризисным значениям: ведь именно торговые центры, особенно суперрегионального формата, это не просто объект торговли, но и место встреч, и социальные платформы, на базе которой реализуются образовательные, развлекательные проекты», — прогнозирует Мария Дриц.

В ближайшие шесть месяцев мы увидим нисходящий тренд стоимости аренды, многие компании будут менять офисные помещения на большие или помещения с более удобным расположением. «Продолжается процесс эволюции, где более приспособленный, клиентоориентированный и готовый к изменениям бизнес выживает, а устаревший — освобождает площади», — рассуждает Антон Герасимов.

«Очевидно, что в этом году торговая недвижимость не выйдет на докризисные показатели. Но частично падение компенсируется в традиционно хлебное время для ритейла — перед новогодними праздниками. Думаю, к этому времени полностью откроются все торговые центры, которым удалось пережить длительный локдаун», — считает Павел Люлин.

Маргарита Решетинская