

# Экономика региона

## Курсы выживания

С начала года в Новосибирской области закрылось более 7,7 тыс. предприятий малого и среднего бизнеса. Основной причиной послужило введение ограничительных мер из-за COVID-19. Эксперты полагают, что в условиях роста расходов и отсутствия драйверов развития у предпринимателей не было другого пути. В случае введения новых ограничений ситуация может ухудшиться, и количество предприятий-банкротов вырастет, считают аналитики. Среди же участники рынка настроены оптимистично и готовы к перестройке бизнес-процессов.

— предпринимательство —

Приостановка деятельности объектов, предполагающих массовое скопление людей, в Новосибирской области длилась почти четыре месяца — постановление губернатора о закрытии вступило в силу с 28 марта. Только к середине августа смогли открыться предприятия общепита и торговые центры, а фитнес-клубам разрешили начать работу лишь в сентябре. Ограничительные меры привели к сокращению рынка и закрытию большого количества предприятий малого и среднего бизнеса.

«Отличительной особенностью этого кризиса стало то, что серьезный ущерб понесли регионы с развитой экономикой, а также крупные города, где высока доля сферы услуг и сегментов, ориентированных на потребительский спрос. Новосибирская область относится к таким территориям, потому в полной мере ощутила на себе последствия коронакризиса», — отмечает президент международной сети FinExpertiza Елена Трубникова.

По данным официальной статистики, в Новосибирской области доля предпринимательских доходов в структуре всех денежных доходов населения в 2018 году составляла 7,9%, а в этом году снизилась до 6,2%. Влияние кризиса хорошо заметно на показателях этого года — 8,1% предпринимательских доходов в первом квартале против 6,2% во втором.

Согласно данным FinExpertiza, к концу августа этого года более 23% предприятий малого и среднего бизнеса Сибири относились к Новосибирской области, регион является лидером в округе. По состоянию на начало сентября прошлого года в регионе было зарегистрировано более 141,5 тыс. таких организаций, в этом году их число сократилось до 137 тыс., из них микробизнесов — 131,5 тыс., малых — 5,4 тыс., средних — 399.

Во втором квартале 2020 года было зарегистрировано на две тысячи ИП меньше — 1,3 тыс. против 3,3 тыс. в аналогичный период 2019-го. Юридических лиц во втором квартале этого года зарегистрировали почти в два раза меньше, чем в прошлом году: за апрель–июнь 2020 года открылось 831 юрлицо, а прекратило работу 291, в 2019-м эти числа составили 1,6 тыс. и 506 соответственно.

«Безусловно, одним из факторов стала пандемия 2020 года. Деятельность розничных компаний была заморожена более чем



Утекущего кризиса есть плюсы — ускорена цифровизация, популяризован удаленный режим работы, оптимизирующий издержки бизнеса

на три месяца, и вместе с тем покупательская способность населения существенно снизилась. Для Новосибирской области, которая является торговым регионом, это стало серьезным испытанием», — считают в «Сбербанк бизнес».

### Ориентирование по ситуации

Согласно данным аудиторско-консалтинговой фирмы FinExpertiza, оптовая и розничная торговля стала наиболее прибыльным сегментом малого и среднего бизнеса в Новосибирской области в первом полугодии: компании могли работать на доставку, а при соблюдении условий, в том числе наличии отдельного входа, некоторые магазины продолжали деятельность. Но это не касалось организаций, находящихся на территории закрытых торговых центров. «Прибыли в апреле-мае не было практически совсем. Были сбережения, на которые магазину удалось прожить два этих месяца. К началу лета денег на зарплату сотрудникам и не отмененную аренду не осталось, но мы начали работать. Положение спало то, что платежи по налогам, к счастью, перенесли на осень», — рассказывает владелица магазина горнолыжной одежды Greeps Shop Наталья Затонских.

По словам предпринимательницы, до пандемии магазин находился в ТЦ, однако после его закрытия встал вопрос о переезде. «Когда в июне мы переехали на новое место с отдельным входом, прибыль за июль-август выросла на 30% относительно аналогичного периода прошлого года», — говорит госпожа Затонских. Росту продаж также способствовали акции и расширение ассортимента спортивных товаров. Ситуация способствовала появлению новых стратегических решений, таких как выход на маркет-

плейсы, которые стали популярнее во время пандемии.

Перестроить бизнес-процессы пришлось не только рознице, пандемия вынудила искать дополнительный источник заработка владельцев спортивных и танцевальных клубов, а также фитнес-залов. Этот сегмент дольше остальных ожидал разрешения на возобновление деятельности. Так, по словам предпринимателей, чтобы сохранить бизнес, они сдавали помещения под склады, предлагали в аренду спортивный инвентарь, осваивали онлайн-тренировки. «Мне повезло, что помещение в собственности, поэтому расходы не так ударили, как это могла сделать аренда. За коммунальные счета была сделана 30% отсрочка на два месяца. Плюс в июле нужно было уплатить еще один налог — 1% с выручки, свыше 300 тыс. руб.», — объясняет владелица танцевальной студии Elinegy Элина Тарбева. Elinegy начала работу лишь с сентября, но общая выручка этого месяца уже на 30% больше, чем в этот же день в прошлом году, сообщила госпожа Тарбева.

Самой пострадавшей отраслью МСП эксперты называют сектор гостиничного бизнеса и предприятий общепита. Эта сфера в Новосибирской области показала абсолютный убыток в первом полугодии — минус 546,4 млн руб. (–426%). «Работа ресторанов осуществлялась только на вынос и доставку, мы сразу ощутили снижение прибыли. Снижение по некоторым ресторанам достигало до 60% к аналогичному периоду прошлого года», — утверждает управляющая концепции ресторанов гостеприимной кухни «Аджикинежал» Ольга Поварова.

По словам владельца пиццерии «Пицца синица» Алексея Яковлева, больше всего пострадали те, кто не был гибок и не мог оперативно подстроиться под новые реалии. «Мы

запустили доставку товаров первой необходимости: молока, гречки, сметаны, фруктов, защитных масок, туалетной бумаги и прочего. Выручка доставки выросла относительно прошлого года, хотя у ресторанов она пока на 50% ниже, чем в „мирное“ время. Ожидаем, что на прежние показатели выручки залов ресторанов мы выйдем через год», — уточняет господин Яковлев. В период ограничения мер компания успела помочь коллегам. «Мы подключили к нашему сайту заведения, которые нравятся нам самим, чтобы поделиться с ними трафиком и способствовать росту их выручки», — рассказал Алексей Яковлев.

Операционный директор агентства недвижимости «Этажи» в Новосибирске Ян Пустынный утверждает, что в деятельности агентства стало больше онлайн: «Это проявилось как в появлении новых бизнес-процессов, ориентированных на дистанционную работу с клиентами, сотрудниками и партнерами, так и в перераспределении ресурсов в пользу онлайн-сервисов и сайта. К тому же, как это обычно бывает, в турбулентные времена менеджмент глубже погружается в вопросы эффективности и отдачи каждого ресурса, оптимизирует процессы».

### Преодоление обстоятельств

И эксперты, и участники рынка не исключают возможности второй волны пандемии COVID-19. Если ограничения введут снова, то у компаний, как и в первом полугодии, будет два пути: уйти с рынка или нарастить убыток с перспективой перекрыть его в будущем, считают аналитики «Сбербанк бизнес». Длительный запрет на работу спровоцирует очередной всплеск закрытия организаций и предприятий, уверены представители бизнеса. Чтобы минимизировать потери во время второй волны эксперты рекомендуют заблаговременно подготовиться, например освоить новые каналы сбыта, в том числе онлайн. В ряде случаев компа-

ниям целесообразно отказаться от аренды помещений.

По словам эксперта Елены Трубниковой, у текущего кризиса есть плюсы — ускорена цифровизация, популяризован удаленный режим работы, оптимизирующий издержки бизнеса. Электронная коммерция открыла новые ниши развития предприятий. «Коронакризис заставил мир пересмотреть подход к сложившейся модели безудержного потребления и жизни не по средствам», — говорит госпожа Трубникова.

Ян Пустынный предполагает, что агентство недвижимости сможет приспособиться к условиям, даже если сценарий второй волны будет отличен от первой. «Преимущество нашего бизнеса в том, что он базируется на удовлетворении первичной потребности человека в жилье, которая будет востребована во все времена и при любых ограничениях», — резюмирует господин Пустынный.

Владелец «Пиццы синица» Алексей Яковлев также заявляет, что компания безболезненно перенесет вторую волну, так как она специализируется в основном на доставке, а не на ресторанном направлении. А управляющая заведением «Аджикинежал» Ольга Поварова считает, что полученный опыт позволит ресторанам оптимизировать работу и перестроиться на новый формат эффективнее и в более короткие сроки.

«Ситуация научила быстрому реагированию. Да, этот базовый навык должен быть у каждого предпринимателя, но не все по факту смогли применить его. Теперь, помимо каких-то целевых накопленных, добавится строка „на черный день“. Те, кто в малом бизнесе этого не предусматривал в полной мере, — заводите дополнительную копилку. И очень важна команда, именно она подбадривает и мотивирует не опускать руки. Так что не торопитесь распускать всех в период кризиса», — заключает Элина Тарбева.

Элина Газыева

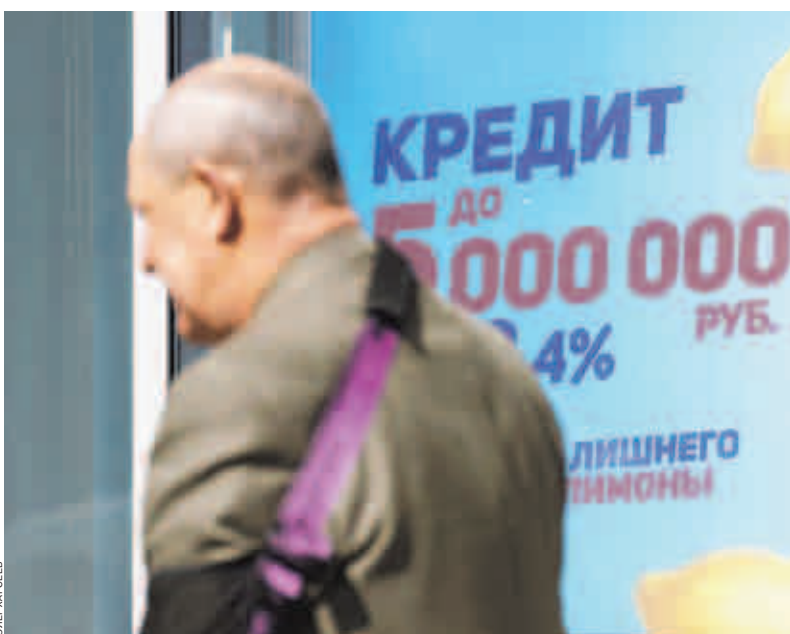
## Долги на понижение

— кредитование —

«Мы наблюдаем значительное снижение запросов на реструктуризацию от малых и средних компаний Сибирского региона. Конечно, дольше всех восстанавливаться будут наиболее пострадавшие отрасли. Все остальные направления, как мы ожидаем, восстановятся и вернутся к прежним оборотам к концу года», — сделали прогноз эксперты банка.

### Дисциплинированная ипотека

Розничный сегмент банковского бизнеса подвергся значительному влиянию неблагоприятных обстоятельств весны-лета 2020 года, что выразилось в падении располагаемых доходов населения. Это повлекло за собой рост просроченной задолженности, но к середине лета ситуация стала возвращаться к прежнему состоянию. «В розничном сегменте мы наблюдали повышенный выход в просроченную задолженность в мае-июне в связи с ограничительными мерами в экономике. Однако с тех пор ситуация нормализовалась, и показатели выхода на просрочку вернулись к докризисным



Займы на покупку жилья считаются наиболее благополучным сегментом розничного кредитования

уровням», — сообщает пресс-служба Райффайзенбанка.

О схожей тенденции рассказывает и руководитель центра розничных рисков УБРИР Александр Трофимов. По его словам, в апреле и мае

2020 года отмечался рост проблемной задолженности, а в июне он остановился. «Причину роста просрочки мы видим в снижении доходов населения из-за замедления экономики вследствие пандемии коронавируса», — говорит господин Трофимов.

При этом СибГУ Банка России отмечает существенное различие в ди-

намике просроченной задолженности различных направлений кредитования населения. Так, с начала года улучшился показатель по ипотечным жилищным кредитам — доля просроченных долгов снизилась с 1,1 до 1,0%. А единственный сегмент, где отмечен рост просрочки, — это потребительское кредитование, где уровень просрочки с начала года вырос на 0,4 п.п. и на 1 августа составил 7,5%.

По словам руководителя Абсолют-банка в Новосибирске Александра Кима, займы на покупку жилья — это наиболее благополучный сегмент розничного кредитования, и просрочка по ипотечным кредитам в Абсолют-банке по СФО не превышает 0,8%. «По сравнению с началом года этот показатель практически не изменился, и сколько-нибудь значительных колебаний в зависимости от регионов Сибири у нас нет», — говорит Александр Ким. Он считает, что в условиях пандемии сыграл положительную роль своевременный запуск программы «кредитных каникул» и собственные эффективные программы реструктуризации кредитов для заемщиков в сложной финансовой ситуации.

Игорь Степанов

### ДОЛЯ ПРОСРОЧЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В ОБЩЕМ ОБЪЕМЕ КРЕДИТНОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ, %

ИСТОЧНИК: СИБГУ БАНКА РОССИИ

Российская Федерация	Сибирский федеральный округ	Алтайский край
Красноярский край	Иркутская область	Кемеровская область
Новосибирская область	Омская область	Томская область
Республика Алтай	Республика Тыва	Республика Хакасия

