



Тематическое приложение к газете **Коммерсантъ**

**Экономика региона**

Пятница 30 октября 2020 №200

kommersant.ru



**15** Приклеились к марке: как бизнес подстраивается под новые требования

**16** Поставили рекорд: почему сделки на рынке складской недвижимости растут

**18** В ожидании полета: когда начнется восстановление авиаперевозок

Экономические проблемы 2020 года не миновали и отрасль микрофинансирования — в Сибири оборот выданных микрозаймов во втором квартале снизился на 8,7% (до 20,5 млрд руб.). По оценке экспертов, рынок меняется, это отражается не только на расстановке сил игроков, но и на перспективах его развития, на которые влияют и сокращение спроса из-за карантинных мер, и падение доходов населения, и ранее анонсированные регуляторные меры Банка России.

# Микрофинансы эпохи макрокризиса

— кредиты —

По информации Сибирского главного управления Банка России, во втором квартале текущего года объем предоставленных в масштабах всей страны микрозаймов снизился на 24% (до 77 млрд руб.) по сравнению с первым его кварталом. Проседание на 25% отмечается и по сравнению с выдачами второго квартала прошлого года. Суммарный портфель микрозаймов в течение второго квартала 2020 года снизился на 3% (до 213 млрд руб.).

Данные по России в целом являются фоном для оценки состояния микрофинансирования в Сибирском регионе. «У МФО макрорегиона Сибирь (включая Республику Бурятия и Забайкальский край) динамика в целом лучше общероссийской: оборот выданных микрозаймов во втором квартале снизился только на 8,7% по отношению к первому кварталу и составил 20,5 млрд руб.», — говорит заместитель начальника Сибирского ГУ Банка России Сергей Жаботинский. По его словам, такая региональная динамика объясняется в том числе тем, что на территории макрорегиона Сибирь сконцентрированы компании — отраслевые лидеры в сегменте онлайн-займов. На их долю приходится почти 45% выдач онлайн-займов по стране.

По информации генерального директора МФК «Займер» Романа Макарова, во втором квартале наблюдалось небольшое перетекание долей выдач микрозаймов в пользу регионов Севера, Дальнего Востока и Сибири за счет того, что карантинные ограничения позже всех сняли в Москве, Санкт-Петербурге и прочих крупных городах европейской части России.

Во втором квартале 2020-го в Сибири не только уменьшились — хотя и в меньшей степени, чем по всей стране, — показатели выдач и объемов микрокредитов, но и произошло некоторое сокращение клиентской базы МФО, отмечают эксперты. Директор саморегулируемой организации микрофинансовых организаций СРО «Мир» Елена Стратьева рассказывает о снижении почти на 11% количества заключенных договоров в Сибирском регионе по сравнению с первым кварталом текущего года. Она считает, что это, как и незначительное снижение портфеля действующих займов, находится в рамках общих тенденций по России.

**Ограничения повлияли**

2020 год стал проверкой на прочность для всех без исключения финансовых институтов. Для микрофинансовых организаций эта проверка стала особенно жесткой — к сокращению спроса из-за карантинных мер и падения доходов населения прибавились ранее анонсированные регуляторные меры Банка России.

«На мой взгляд, наиболее существенно на рынок повлияли несколько регуляторных новаций. Прежде всего, речь идет о коэффициентах, ограничивающих долговую нагрузку на заемщика в МФО, — так называемых «иксах». Также значительно повлияли ограничение дневной ставки процента по краткосрочным займам и обязанность кредитора рассчитывать показатель долговой нагрузки», — считает Сергей Жаботинский. А Елена Стратьева говорит о новациях регулятора, вступивших в действие с 1 июля, — повышении размера собственных средств МФО до 1 млн руб. и ужесточении требований к деловой репутации топ-менеджеров МФО. «Всего в списке требований к организациям 25 пунктов, в том числе отсутствие непогашенной судимости, банкротства, а также дохода, полученного преступным путем», — рассказывает директор СРО «Мир».

В этих условиях шанс стать лидерами рынка был лишь у игроков, обладающих не только современными технологиями, но и немалым запасом прочности. По мнению Романа Макарова, компания которого возглавила рейтинг МФО «Эксперт



На рынке микрозаймов набирают популярность займы под 0% — фактически бесплатные денежные ресурсы

РА» по объему выданных микрозаймов за первое полугодие 2020 года, лидеры микрофинансового бизнеса имеют преимущества за счет относительно широкой сети офисов продаж и одновременно возможности кредитовать население дистанционно, в режиме онлайн.

«Не хотелось бы кого-то как-либо ранжировать, но если ориентироваться на цифры, то в пятерку лидеров по объему действующего портфеля за первое полугодие 2020-го среди сибирских компаний входят МКК «Русинтерфинанс», МФК «Займер», МКК «Арифметика», МФК «Лайм-займ», МКК «Финмолл», — говорит Елена Стратьева.

**Пандемия как стимул конкуренции**

Высокая потенциальная доходность в купе с относительной простотой выхода на рынок на заре становления рынка МФО обусловила появление большого количества компаний по предоставлению микрозаймов. Впоследствии законы рынка и воля регулятора заметно уменьшили количество игроков этого финансового сегмента, а между оставшимися существенно обострилась конкуренция. Заметный вклад в развитие конкурентной борьбы на рынке МФО внес и 2020 год.

«Конкуренция усилилась, и на рынке наблюдается некоторая борьба за клиента», — говорит директор департамента по работе с клиентами ГК TWINO Андрей Варначкин. По его словам, часть неэффективных компаний из тех, кто не смог адаптироваться к новым условиям, была вынуждена покинуть реестр ЦБ — это привело к укрупнению рынка, что выразилось в «перераспределении

клиентов ушедших компаний между лидерами рынка. По данным Сибирского ГУ Банка России, с начала года и до октября из Государственного реестра микрофинансовых организаций было исключено 58 МФО: 42 из них ушли с рынка добровольно на основании поданного заявления, 16 — по решению Банка России в связи с нарушением требований законодательства.

Схожую причину текущего роста конкуренции называет и директор региональной сети МКК «Ваш инвестор» Евгения Шайфигулина — уровень конкуренции в отрасли всегда был высоким, и в последнее время на фоне регуляторных мер Центробанка он только вырос. «Рынок микрокредитования в Сибири в этом плане ничем не отличается от ситуации по стране в целом», — считает госпожа Шайфигулина.

Генеральный директор финансовой онлайн-платформы Webbankir Андрей Пономарев, соглашаясь с тем, что конкуренция на рынке микрокредитования выросла как в Сибири, так и в целом по стране, указывает на еще одну причину такого роста. «Из-за пандемии и непростой экономической ситуации многие игроки сократили свои расходы, соответственно, уменьшилась их потребность в заемных средствах», — говорит господин Пономарев. Однако же, он отмечает, что на микрофинансовый рынок пришли некоторые заемщики, которые ранее пользовались только банковскими кредитами.

Адиректор регионального подразделения «Новосибирское» ООО «Миркредит» Наталия Бутакова наблюдает влияние внутреннего фактора на динамику конкурентной борьбы. По ее словам, все пытаются выйти на докризисный уровень продаж и при этом получить более качественную клиентскую базу, поэтому резко вы-

росла стоимость привлечения клиентов через партнерские сети.

**В онлайн карантина нет**

В кризисные годы зачастую преимущество получают компании, загодя оптимизировавшие свои расходы на текущую деятельность, в том числе за счет применения дистанционных технологий. По данным Сибирского ГУ Банка России, в абсолютном исчислении доля онлайн-займов в совокупном объеме выдачи составляет 13,9 млрд руб. (около 68% от совокупного объема выдач в первом и втором кварталах 2020 года). «Доля займов, выданных компаниями региона онлайн, на конец полугодия выросла на 3% по сравнению с первым кварталом», — констатирует Елена Стратьева. Тем не менее господин Жаботинский отмечает, что пандемия оказала коррекционное воздействие и на онлайн-сегмент микрофинансирования — квартальные темпы прироста выдач онлайн-займов в Сибири замедлились (–9,1% во втором квартале 2020 года по сравнению с первым).

Однако МФО используют дистанционные сервисы не только как удобный инструмент выдачи кредитов. По информации Елены Стратьевой, с недавнего времени МФО подключены к Единой системе идентификации и аутентификации (ЕСИА) и Системе межведомственного электронного взаимодействия (СМЭВ), что позволяет оперативно получать необходимые сведения о физических лицах. Заемщики, в свою очередь, могут также напрямую направить кредитору через Единый портал государственных услуг все необходимые данные: справку о доходах по форме 2-НДФЛ, выписку о состоянии индивидуального лицевого счета в ПФР, а также заявление на оформление «кредитных каникул».

«Мы находимся на пороге создания новой технологической среды — фиджител. Это возможность совершенно органически встроить преимущества диджитал в офлайн-среду», — говорит Наталия Бутакова. В качестве примера она ссылается на опыт работы компании в Дальневосточном регионе — ранее этот сегмент заемщиков рассматривался исключительно сквозь призму предоставления онлайн-услуг, однако теперь компания готова добавить фиджител-технологии в виде дистанционной опции выдачи займов через офисы продаж.

**Бесценные займы**

При всей эффективности современных технологий для МФО и привлекательности их для клиентов цена займа остается одним из основных критериев выбора для заемщика — если, конечно, у него такой выбор существует. «Уровень процентных ставок может быть определяющим для заемщика в зависимости от вида займов: если это сегмент PDL, то процентная ставка не будет главным решающим критерием, но если это займы installments — на срок от 30

до 180 дней и более, то клиент будет подходить к оценке ставки тщательнее», — считает Елена Стратьева.

При этом руководитель департамента аналитики компании «Лайм-займ» Дарья Грищенко отмечает, что клиенты наиболее чувствительны к размеру предложения — они чаще отказываются от займа, если их не устраивает сумма предложения, а не ставка. «Как показывает практика, клиент не очень чувствителен к текущему разбегу ставок: 0,3 или 0,8% не являются для него существенной разницей. Более того, заемщики, которым предложены низкие ставки, склонны возвращать деньги менее охотно. Это психологический момент: человеку кажется, что раз потери меньше, то и ответственность меньше», — говорит госпожа Грищенко.

Тем не менее на рынке микрозаймов набирают популярность займы под 0% — фактически бесплатные денежные ресурсы. По данным опроса СРО «Мир», такой продукт используют 21% МФО. «В ситуации с беспрецедентными займами компании в основном преследуют несколько целей: привлечение новых заемщиков, их проверка, улучшение имиджа и повышение своей узнаваемости на рынке. Для клиента такие условия, безусловно, являются выгодными, а для МФО интерес заключается в получении надежного клиента, который, возможно, будет пользоваться всеми продуктами компании в будущем», — объясняет Андрей Варначкин.

«Едиственный момент, на который клиенту необходимо обратить внимание, — это возникающие налоговые обязательства. Компания должна будет уведомить налоговую инспекцию об этом факте, а клиент — заплатить небольшой налог. Такой заем может расцениваться налоговой как необоснованное обогащение», — добавляет Наталия Бутакова.

**Бежать вперед, чтобы остаться на месте**

Если лето и начало осени давали повод для надежд на оптимистическое завершение года, то октябрь жестко редуцировал эти настроения. «Если не будет второго локдауна, мы ожидаем, что по итогам 2020 года рынок будет примерно на том же уровне, что и в 2019-м, или даже покажет умеренный рост», — полагает Андрей Пономарев. По его информации, в октябре объемы выдач уже вышли на докризисный уровень. А по прогнозу Романа Макарова, до конца года динамика развития рынка микрофинансирования будет обратно пропорциональна динамике развития ситуации с коронавирусом. «Если заболеваемость будет расти — введут очередные карантинные меры, и рост сибирского рынка микрозаймов замедлится. И напротив: при отсутствии таких мер рынок продолжит умеренный рост без явных всплесков», — рассуждает господин Макаров.

Возможно, что осенняя волна заболеваемости, только нарастающая в последние дни, все же пойдет по сценарию, отличному от весеннего локдауна. Тем не менее ограничения в той или иной форме вполне вероятны, так что игрокам рынка МФО еще предстоит приложить немало усилий, чтобы к концу этого года догнать год прошлый. Не исключено, что для ряда других секторов экономики такой результат будет недостижим.

**Игорь Степанов**

Категории займов	Среднерыночные значения стоимости потребительских кредитов (ПСК)	
	Значения ПСК с 1 апреля по 30 июня 2020 года, % годовых	Значения ПСК с 1 апреля по 30 июня 2019 года, % годовых
Потребительские микрозаймы без обеспечения на срок до 30 дней, сумма до 30 тыс. руб. (PDL)	348	506
Потребительские микрозаймы без обеспечения на срок от 2 до 6 месяцев, сумма от 30 тыс. до 100 тыс. руб.	306,3	295,1
Потребительские микрозаймы без обеспечения на срок свыше 365 дней, сумма более 100 тыс. руб.	29,6	35,2
POS-микрозаймы* на срок до 365 дней, сумма до 30 тыс. руб.	31,2	35,4
POS-микрозаймы* на срок до 365 дней, сумма от 30 тыс. до 100 тыс. руб.	27,7	31,4
POS-микрозаймы* на срок до 365 дней, сумма свыше 100 тыс. руб.	33	27,8
POS-микрозаймы* на срок свыше 365 дней	24,6	26,8

\* целевой микрокредит, который предоставляется клиенту для оплаты конкретных товаров и услуг.  
Источники: СибГУ Банка России

# Экономика региона

## Есть, одеваться онлайн

Оборот российского ритейла в этом году сократится впервые за 20 лет. Кризис, вызванный пандемией COVID-19, грозит рынку потерями до 670 млрд руб., подсчитали эксперты. Оборот непродовольственной розницы, по базовым прогнозам, в этом году снизится на 3,7%. В отличие от других сегментов, продуктовый ритейл чувствует себя более уверенно, но поведение покупателей в крупных городах Сибири изменилось. Люди предпочитают ходить за покупками реже, при этом средний чек существенно растет. Кроме того, все больше людей предпочитают заказывать товары онлайн.

— перспектива —

### Продукты: реже, но больше

Пандемия коронавируса внесла коррективы в финансовые показатели большинства ритейлеров. Сильнее всего весенний локдаун повлиял на сегменты DIY, электронику, непродовольственные товары FMCG. Так, по оценке руководителя направления регионального развития бизнеса FM Logistic Артема Хомышина, в офлайн-ритейле отмечается снижение оборота на 5% в первом полугодии 2020-го против аналогичного периода предыдущего года.

Наименьшие потери были у товаров первой необходимости и продуктового ритейла. Например, в магазинах X5 Retail Group снижение трафика компенсировалось беспрецедентным ростом корзины — более чем в полтора раза. Покупатели сначала запасались товарами первой необходимости, опасаясь закрытия магазинов и дефицита, а с момента введения карантина старались посещать магазины реже и, соответственно, покупать больше. «Весной ситуация отличалась. В период с 9 по 22 марта в целом в стране более 50% наших покупателей делали закупки впрок товаров длительного хранения. Тогда образовалась группа продуктов повышенного спроса, продажи которых в разы превышали обычный уровень: мясных консервов — в 38 раз, замороженной продукции — почти в 30 раз, овощей — в 29 раз, круп — в 25,5 раза, сахара — в 24,6 раза, соли — в 19,7 раза», — рассказали в пресс-службе X5 Retail Group. — Пик закупок, по нашим оценкам, был пройден 17 марта 2020 года. В настоящий момент мы видим рациональный подход потребителей к покупкам и достаточно стабильную ситуацию относительно весеннего всплеска спроса».

О снижении числа посетителей говорят и другие продуктовые ритейлеры. «По нашей сети средний чек не меняется, это константа. Для магазинов „у дома“ он составляет 400–600 руб., для интернет-магазинов — 3 тыс. руб. Что касается ежедневного количества покупателей, за них идет настоящая борьба. Наши средние показатели посещаемости соответствуют прошлогодним, но не у всех так: очень часто сети фиксируют отток покупателей, который могут перекрывать исключительно открытием новых торговых точек», — замечает основатель онлайн-супермаркета Bringston, управляющий партнер сети универсамов «Ближний» Валентин Куликов.

При этом в розничной торговле происходит серьезное перераспределение объемов с точки зрения форматов и ассортимента. «В период изоляции и ограничений по работе крупных ТЦ и „непродуктивных“ магазинов значительная доля оборота сместилась в формат магазинов „у дома“ и в канал e-commerce. В марте и апреле рост оборотов по товарам повседневного спроса, в том числе по нашему ассортименту, составил двузначные цифры по сравнению с прошлым годом», — комментирует генеральный директор корпорации «Биосфера» (производитель товаров для дома и гигиены) в России Дмитрий Журавков.

### Одежда и обувь: некуда ходить

По словам старшего руководителя проектов направления «Оценка и финансовый консалтинг» группы компаний SRG Константина Гнездилова, главными пострадавшими весной и летом стали магазины одежды и обуви: по разным оценкам, этот сегмент рынка просел на 50–75%. «Помимо самого оттока посетителей, многие магазины уже не первый год ощущают на себе снижение покупательской способности населения и, как следствие, падение среднего чека, люди стали больше экономить, а сложившаяся ситуация в экономике и нестабильность все больше усугубляют ситуацию», — добавил он.

Сильнее всего локдаун ударил по сетям, в которых большая часть точек продаж размещалась в торговых центрах: они работали в ограниченном режиме с конца марта по июль-август. В выигрышной позиции оказались те, кто еще до пандемии делал ставку на



В августе посещаемость торговых центров Сибири в среднем выросла на 14%, в сентябре — уже на 54%

стрит-ритейл, а также те, кто перешел на онлайн-продажи, превратив магазины в пункты выдачи товара.

«Если говорить про ТЦ, то трафик в них начал падать еще два-три года назад, по этой причине мы еще в 2018 году торговые точки из крупных ТЦ перевели в более перспективные форматы — стрит-ритейл и районные ТЦ шаговой доступности», — рассказывает заместитель директора по связям с общественностью ГК «Обувь России» Наталья Паули. — В кризис, вызванный пандемией коронавируса, ТЦ были среди наиболее пострадавших секторов экономики, так как в отношении них достаточно долго действовали ограничительные меры. Сейчас трафик еще не во всех ТЦ достиг докризисного, поскольку не везде работают кинотеатры и развлекательные зоны, которые являлись основными генераторами трафика в последние годы; также люди по-прежнему опасаются посещать места массовых скоплений».

При этом, как только ограничительные меры были сняты, офлайн-продажи быстро восстановились, а кое-где даже превысили показатели прошлого года. «Во время самоизоляции все крупнейшие ритейлеры отметили взрывной рост онлайн-продаж, что кажется вполне очевидным: люди сидели дома, совершать покупки можно было только онлайн. Тогда казалось, что офлайн не оживет уже никогда. Каково же было удивление ритейлеров, когда сразу после смягчения ограничительных мер мы, как и многие другие, зафиксировали рост посещаемости и офлайн-продаж относительно прошлого года», — говорит руководитель направления по развитию ритейла «Юнивел» Екатерина Железнякова. — Заранее спрогнозировать это было сложно, но такое поведение покупателя тоже вполне объяснимо — сработал так называемый отложенный спрос».

По словам коммерческого директора Malltech (ТРЦ «Планета» в Красноярске и Новокузнецке, ТРЦ «Аура» в Новосибирске) Мария Дриц, в целом по объектам девелопера в Сибири трафик в сентябре восстановился до 84% по сравнению с сентябрем 2019 года. «При этом, несмотря на то что посещаемость наших торговых центров в Красноярске, Новосибирске и Новокузнецке пока не достигла докризисных значений, увеличился конверсия и средний чек. По всем категориям товаров (без учета гипермаркета, поскольку гипермаркеты не закрывались в период ограничений) средний чек вырос после открытия в сравнении с прошлым годом в среднем на 34%», — комментирует она. Мария Дриц замечает, что потребительский спрос в регионах восстанавливался активнее, чем в Москве и Санкт-Петербурге. Она связывает это с более стремительным ростом и высоким проникновением в столицах онлайн-торговли.

По данным регионального директора по развитию партнерской сети федеральной логистической компании IML Татьяна Добровольской, в августе посещаемость торговых центров Сибири в среднем выросла на 14%, в сентябре — уже на 54%, средний чек за период пандемии вырос еще больше — на 40–60%. «Обусловлено это тем, что покупатели стараются приобрести привычный объем товаров за счет меньшего количества походов в ТЦ с целью минимизации посещения общественных мест», — объясняет руководитель направления регионального развития бизнеса FM Logistic Артем Хомышин.

Заместитель директора по связям с общественностью ГК «Обувь России» Наталья Паули добавляет, что если в сегменте продуктов питания средний чек растет при снижении частоты походов в магазин, то в pop-food ситуация различная: например, в магазинах сети «Обувь России» наблюдается снижение среднего чека, при этом растет число позиций в нем и частота покупок.

Подъем заболеваемости и начало так называемой «второй волны» пандемии коронавируса вновь привели к снижению посещаемости торговых центров. По данным консалтинговой группы Watcom, за период с начала по середину октября рассматриваемой компанией Shopping Index (система показателей посещаемости ТЦ и магазинов) в Новосибирске снизился на 23,3% по сравнению с аналогичным периодом 2019 года, в Красноярске — на 27,1%, а в Омске — на 22,9%.

### Онлайн-продажи идут вверх

Еще одна тенденция, о которой говорят эксперты, — это взрывной рост сегмента e-grocery — продаж товаров повседневного спроса (продуктов питания, напитков, бытовой химии и т.д.) в интернете. По оценке INFOline, уже в 2019 году общий объем рынка розничных онлайн-продаж продовольственных товаров вырос почти на 70% и приблизился к 45 млрд руб. На фоне резко изменившейся конъюнктуры рынка в период пандемии, специалисты INFOline пересмотрели прогноз по Foodtech в России и скорректировали его на более позитивный — с ростом рынка как минимум в три раза (до 135 млрд руб.) по итогам 2020 года.

В «Сбермаркете» проанализировали, как развивался рынок eGrocery в Красноярске, Новосибирске, Томске и Омске (в Красноярске и Новосибирске «Сбермаркет» работает с 2019 года, в Омске — с первого, а в Томске — со второго квартала 2020 года).

Количество заказов и аудитория, которая пользуется доставкой продуктов, постоянно растут во всех четырех городах. Так, рост во втором квартале 2020 года по сравнению с первым составил почти 200%. В третьем квартале за счет летних месяцев (июль-август) рост замедлился, но начиная с октября количество заказов вновь стремительно выросло.

«Больше всего заказов приходится на жителей Новосибирска, однако остальные го-

рода также показывают хорошие темпы роста. К примеру, за третий квартал 2020 года количество заказов в Томске увеличилось на 80% по сравнению со вторым, в Омске — на 30%. Всего за девять месяцев «Сбермаркет» доставил в этих городах более 342 тыс. заказов», — прокомментировал в пресс-службе «Сбермаркета».

В третьем квартале средний чек с одного заказа в Новосибирске составил 2,8 тыс. руб., в Томске и Красноярске — 2,7 тыс. руб., в Омске — 2,6 тыс. руб. Самым популярным продуктом стало молоко, чаще всего клиенты заказывают в «Сбермаркете» продукты категории fresh — свежие овощи и фрукты, мясо, бананы, сахар, сыр, а также туалетную бумагу — на одну-две недели впрок.

Управляющий и сооснователь сервиса доставки продуктов iGooods (в Сибири сервис работает в Новосибирске, Сургуте и Барнауле, доставляет продукты из федеральных сетей — «Лента», «Ашана», Metro и др.) Григорий Кунис подтверждает, что с начала осени в Новосибирске наблюдается увеличение спроса на доставку продуктов из магазинов. «В августе в среднем мы доставляли 31 заказ в день, в сентябре — на 30% больше. Рост заказов связан как с усилением мер против коронавируса, так и с ухудшением погоды. Люди чаще заказывают из дома, когда на улице холод или дождь. Средний чек на начало октября — 2,9 тыс. руб. и пока не растет. Чаще всего пользователи заказывают овощи, курицу, сладости к чаю, молочные продукты и туалетную бумагу. В последнее время в заказах стали чаще встречаться антисептические салфетки и маски», — прокомментировал он.

Но и непродовольственные товары все чаще заказывают онлайн. По словам Татьяны Добровольской, из-за пандемии темпы роста электронной коммерции обогнали прогнозируемые показатели на два-три года: в пик эпидемии количество заказов из интернет-магазинов выросло в среднем в полтора-два раза. «Не считая средств индивидуальной защиты, потребители начали активно покупать товары для дома и ремонта, мелкую электронику, спортивный инвентарь, средства по уходу за собой, книги и канцелярию. Помимо этого, из-за нестабильности курса валют в начале карантина наблюдался спрос на крупную бытовую технику и мебель. К лету выросли продажи одежды и косметики», — говорит она.

«Первые месяцы был всплеск на гаджеты и электронику, так как люди массово перешли на онлайн, а дома у них не было необходимого оснащения», — подтверждает Наталья Паули. — Также пользовались спросом товары для дома, посуда для приготовления, опять же причиной стал тот факт, что люди больше проводят времени дома и реже питаются вне дома, предпочитают готовить еду самостоятельно. Мы начали продавать посуду с конца 2019 года, эта товарная категория показывает высокие результаты. Еще один

интересный момент — выросла популярность товаров для спорта. Так, мы предложили нашим покупателям велосипеды, они не были представлены в наших торговых точках, мы их выставили через онлайн-маркетплейс. В июле по такой модели мы распродали 250 велосипедов».

Даже ювелирные изделия люди предпочитают заказывать через интернет, хотя рост в этом сегменте идет меньшими темпами, чем в среднем по рынку электронной коммерции. «Можно сказать, что наблюдается устойчивый рост розничных онлайн-продаж, — прокомментировал сотрудник отдела исследований и анализа эффективности «585\*золотой» Егор Павловский. — Средний чек в наших магазинах практически не менялся по сравнению с прошлым годом, но изменилась структура спроса. В 2020 году клиенты стали покупать больше серебряных украшений (серьги, кольца, браслеты, подвесы и т.д.), а также золотых цепей — как женских, так и мужских. При этом мы отмечаем падение спроса на золотые изделия с фианитами. Это говорит о том, что клиенты становятся более избирательными и стремятся покупать золотые украшения с натуральными камнями».

### Перенастроить и переобучить

Тренд к сокращению количества посещения ТЦ и увеличению среднего чека сохранится не только в Сибири, но и по всей стране, считает Артем Хомышин. «Гипермаркеты продолжают терять свою долю продаж, уступая ее набирающим популярность магазинам формата „у дома“. Онлайн будет постепенно расти в крупных городах региона, при этом лидирующие позиции на рынке пока сохранятся у офлайн-каналов продаж», — делает прогноз эксперт.

Екатерина Железнякова говорит, что все больше магазинов одежды и обуви будут превращаться в шоурумы, где люди будут мерить, оценивать качество, но делать заказы через интернет. «В онлайн началась гонка сервисов: кто привезет быстрее, доставит до двери, за сколько кликов можно совершить покупку. Поэтому тренд на максимальную персонализацию продаж, когда покупатель индивидуально и напрямую предлагает именно то, что подойдет ему по размеру, цвету и вкусу, останется и будет усиливаться», — рассуждает она.

С наименьшими потерями удается выйти тем, кто успел пересмотреть работу своего торгового персонала, перенастроить его и переобучить, считает госпожа Железнякова: «Очевидно, что продавцы магазинов с традиционно высоким трафиком в хорошие времена могли ограничить уровень сервиса только тем, что подавали коробку с нужным размером. Теперь они должны освоить так называемые „холодные продажи“, работу по телефону и в мессенджерах. А это совсем другие навыки».

Маргарита Решетинская

# экономика региона

## Держать марку

С 2019 года в России запущен проект по внедрению обязательной маркировки товаров: нанесению специального кода Data Matrix на упаковку и внесению этой единицы в единую базу данных «Честный знак». Теперь движение товара фиксируется на каждом этапе — от изготовления до получения его конечным потребителем, поэтому нововведение не только внесло коррективы в работу производителей, но и коснулось логистических компаний. Им пришлось инвестировать в создание маркировочных цехов на своих складах, чтобы помочь производителям и импортерам продукции выполнить требования закона.

### — регулирование —

В 2019 году обязательной стала маркировка табачных изделий, в 2020 году — велосипедов, обуви, шин, фототоваров, парфюмерии и лекарств, в 2021 году будет запущена маркировка одежды (в том числе из меха и кожи), молочной продукции и др. Планируется, что к 2024 году будут помечены специальным знаком все группы товаров, а система отслеживания станет единой для России и ЕАЭС. Основная задача маркировки — уменьшить количество контрафакта и некачественных аналогов. За счет фиксации движения на каждом этапе в системе «Честный знак» исключаются появление двойников товара и возможность его повторного вывоза на рынок, в том числе с истекшим сроком годности.

### От расходов не удерживает

Процедура маркировки выглядит следующим образом: национальный оператор — Центр развития перспективных технологий (ЦРПТ) — по запросу производителя присваивает каждой единице продукции уникальный цифровой код, который изготовитель наносит на упаковку. Путь товара на каждом этапе (выход с завода-изготовителя, логистика, размещение в магазине, покупка) фиксируется и отображается в системе. Как пояснили в пресс-службе ЦРПТ, для оптимизации расходов, собственных бизнес-процессов и логистических цепочек производители и импортеры могут выбирать различные способы нанесения кодов идентификации — на производстве, распределительных складах за рубежом, таможенных складах на территории России (до помещения товара под таможенную процедуру).

«Функционал заказа кодов Data Matrix, по которым идет отслеживание движения товаров, в системе „Честный знак“ реализован для производителей и импортеров. В случае маркировки производителей за рубежом товаров производители или импортеры могут заказывать услугу маркировки у логистических операторов, обладающих соответствующими мощностями. Но такие операторы в системе не регистрируются, так как коды они получают от компаний — владельцев товаров», — добавил представитель пресс-службы.

Как правило, малый бизнес предпочитает делать все — от присвоения

кодов до печати и приклеивания этикеток — своими силами, с наименьшими финансовыми потерями. «О затратах малого бизнеса на маркировку мы можем судить по части наших клиентов, которые уже столкнулись с этим процессом в сфере торговли табачными изделиями и обувью», — рассказывает CEO сервиса для управления торговлей „Мойсклад“ Аскар Рахимбердиев. — Например, если говорить про маркировку обувных остатков, то на каждую коробку кладовщик тратит несколько минут: поиск пары на складе, время доставки ее с полки до стола, распечатка и наклейка этикетки с 2D-кодом Data Matrix. Если объем бизнеса небольшой и магазин продает в среднем 50–100 пар в месяц, то маркировать не трудозатратно. А если коробок несколько тысяч или больше — уже сложно. В таком случае приходится нанимать отдельного человека для выполнения требований процесса маркировки». По оценке Аскара Рахимбердиева, уровень единовременных затрат на маркировку для МСБ — это примерно 50 тыс. руб.: хороший принтер этикеток, усиленный квалифицированной электронной цифровой подписью (УКЭП), подключение к оператору ЭДО, обновление прошивки онлайн-кассы (соответствие 54-ФЗ строго обязательно), 2D-сканер. И самое сложное и дорогое — смена бизнес-процессов и обучение сотрудников для работы с маркировкой.

Если речь идет о крупной торговой сети, где число товаров исчисляется тысячами и миллионами, компании предпочитают автоматизировать процессы и пользоваться услугами аутсорсинга. По словам генерального директора ConsID (разработчик решений для складской логистики) Дмитрия Рыбакова, новые требования законодательства вносят существенные изменения в бизнес-процессы логистических компаний, ритейлеров, производителей и дистрибуторов продукции. «Конечный потребитель получает дополнительные гарантии качества продукции, а бизнес — новую степень защиты от некачественных поставок продукции и недобросовестных поставщиков. С другой стороны, новые требования развивают рынок автоматизации складов, способствуют внедрению электронного документооборота, а это, в свою очередь, обеспе-



Обязанность производителей и продавцов маркировать продукцию позволила логистическим компаниям запустить новый комплекс услуг

чивает высокую скорость поставок, минимизацию ошибок при выполнении заказов, снижает расходы на оформление документов. Безусловно, владельцы складов в Сибири вынуждены инвестировать в автоматизацию для соблюдения требований законодательства», — говорит он. По словам господина Рыбакова, уже существует множество предложений на рынке по интеграции с системой «Честный знак»: системы ЭДО со встроенным функционалом интеграции, решения для интеграции через ERP от крупных интеграторов (стоимость от 2 до 5 млн руб.), поставщики WMS-систем (стоимость от 300 тыс. до 2 млн руб.).

### От конвейера до магазина

Одной из первых маркировку товаров в Сибири попробовала внедрить ГК «Обувь России», производственные площадки которой работают в Новосибирске и Бердске. С сентября 2018 года компания участвовала в эксперименте по маркировке, ставшей обязательной лишь с июля 2020 года. «Маркировка потребовала перестройки ряда бизнес-процессов, в частности логистики, поскольку она предполагает учет движения товаров на каждом этапе — начиная с выхода с конвейера и заканчивая полкой в магазине. У нас была возможность выявить и устранить все возможные тех-

нические проблемы, постоянно взаимодействуя с единым оператором маркировки», — вспоминает директор ГК „Обувь России“ Антон Титов. — Мы адаптировали нашу IT-систему, приобрели необходимое оборудование, обучили персонал. Основные статьи затрат с нашей стороны: приобретение необходимого оборудования (терминалы сбора данных, смартфоны в магазины — всего более 800 устройств); доработка программного обеспечения. В дальнейшем, возможно, понадобится увеличение серверных мощностей, так как в результате внедрения маркировки значительно увеличились объемы электронного документооборота. На стоимость продукции внедрение маркировки не повлияло». Объем инвестиций компании не раскрывает, но планирует, что они окупятся в течение года.

По словам господина Титова, о результатах внедрения маркировки в Сибири можно будет говорить по итогам 2020 года, когда появится статистика по импорту, производству и продажам.

«В целом, мы наблюдаем уход мелких игроков с рынка, правда, это было и раньше, начиная с 2014–2015 годов, когда ряд локальных сетей, разрозненных магазинов не пережил кризис. В этом году, помимо маркировки, существенное влияние на ситуацию на обувном рынке оказал и спад в экономике, спровоцированный пандемией коронавируса», — добавил он.

Как замечает руководитель направления по развитию ритейла

компании «Юничел» (фабрики компании работают на Урале) Екатерина Железнякова, многие мелкие игроки, не имеющие запаса прочности, в отличие от сетей, действительно не выдержали кризиса в экономике, в том числе и маркировки, которая практически совпала с «ковидной» историей. «Они оказались под двойным ударом», — подтвердила она.

### Фулфилмент-операторы

Потребность производителей и продавцов в обязательной маркировке позволила логистическим компаниям запустить новый комплекс услуг и взять эти процессы на себя (комплекс услуг получил название «фулфилмент»). По словам генерального директора PickPoint Надежды Романовой, многие фулфилмент-операторы инвестируют в создание маркировочных цехов, чтобы обеспечить своих партнеров всем необходимым для выполнения требований законодательства.

Региональный директор по развитию партнерской сети федеральной логистической компании IML Татьяна Добровольская говорит, что в период пандемии спрос на услуги фулфилмента сильно вырос, хотя модель логистики «под ключ» всегда была выгодна и операторам, и их клиентам. «Если логистический провайдер оказывает такие услуги, то есть способен обеспечить все складские операции при доставке „на последней миле“, то, скорее всего, он уже закупил оборудование для маркировки», — поясняет она. — Независимо от наличия

специального маркировочного цеха фулфилмент-операторы используют специальные стикеры с информацией о заказе. С помощью сканеров по ним отслеживается весь путь поставки. Маркировка поддерживается собственными IT-специалистами, поэтому внедрение новой системы не потребовало больших денежных или временных затрат. Например, нашим клиентам, которых затрагивают требования закона, не нужно внедрять собственные решения, достаточно лишь при создании заказа указать характеристики доставляемого товара (название, цвет и т.д.). Вместе с этими данными заказчик передает нам серийный номер, по которому формируется код Data Matrix. После этого клиент получает стикер, который клеится на посылку. Наклейка уже содержит уникальный код товара».

### Последняя миля

Но даже если логистическая компания не планирует брать на себя услуги по маркировке товаров, вложить в новое оборудование ей придется. Так как коды должны фиксироваться на каждом этапе движения товара, службы доставки должны озаботиться наличием сканеров и программного обеспечения. Коммерческий директор СДЭК Максим Толстобров говорит, что чаще всего продавцы адаптируются к новым условиям и договариваются с поставщиками о маркировке на этапе производства. «Мы как логистический оператор не занимаемся промышленным ввозом наименований, попадающих под данные правила, и не инвестировали в это направление. Напрямую от нас зависит только „последняя миля“, то есть непосредственное вручение получателю», — поясняет господин Толстобров. — Мы готовы к приему и передаче данных, необходимых для работы с маркированными товарами: например, указывать коды при выдаче кассового чека. Что касается рынка электронной коммерции в целом, до апреля 2021 года есть послабления для онлайн-торговли: отсутствие обязательной маркировки (п. 3 постановления правительства РФ от 16.04.2020 №521). Уже в мае потребуются специальное программное обеспечение с возможностью обмена данными между продавцом и службой доставки. Мы дорабатываем кассовые программы и смежные процессы, чтобы поддерживать законодательные требования».

«PickPoint для полного соответствия законодательным требованиям модернизировал свою инфраструктуру и инвестировал в IT-доработки для хранения данных маркировки, отображения кода маркировки на чеке и передачи данных по маркировке товаров в ОФД и продавцу, который благодаря этой информации получает возможность вывести его из своего оборота. Никакого возврата средств и прибыльности от этих инвестиций не будет, доработка сделана компанией PickPoint за свой счет, без возможности окупить вложенные средства. Модернизация реализована для инфраструктуры PickPoint по всей стране, в том числе и для Сибири», — прокомментировала госпожа Романова.

Маргарита Решетинская

## Обязательная маркировка продукции: решение проблемы?

В последнее время все чаще и чаще речь заходит об обязательной маркировке продукции в различных сферах, вот очередь дошла и до парфюмерии, фототоваров, обуви. В январе 2021 года вступает в силу обязательная маркировка товаров легкой промышленности.

Как же повлияла обязательная маркировка на количество нелегальной продукции на российском рынке?

В 2020 году на фоне глобальных ограничений и эпидемиологических проблем колоссально вырос рынок интернет-продаж, COVID-19 послужил органическим драйвером рынка электронной коммерции, как следствие этого, возросло и количество нелегальных предложений в интернете. Как же нелегальная маркированная продукция продается через интернет?

Для проверки того, как можно приобрести в интернете нелегальную маркированную продукцию, мы нашли сайт, где можно купить сигареты по низким ценам, связались с продавцом, после недолгого общения запросили фото продукции. Получаем фотографию, при помощи мобильного приложения «Честный знак» (<https://chestnyznak.ru/>) сканируем QR-код на фотографии и в приложении отражается информация о легальной продукции, когда и кем произведен товар, рекомендованная цена, данные о юридических

лицах, которые приобретали продукцию. Производители контрафактной продукции быстро адаптировались под введение маркировки на определенные группы товаров и продолжают производить и реализовывать маркированную продукцию.

Получается, что новая система, нацеленная на обеспечение потребителя наиболее полной информацией о товаре и снижении количества контрафакта на рынке, пока не очень работает, и правообладателям товарных знаков и официальным дистрибуторам приходится по-прежнему прибегать к общепринятым методам борьбы с продавцами нелегальной продукции.

С чего же начать правообладателю, обнаружившему продажу контрафакта и как эффективно бороться с нарушителями?

С активным развитием интернет-торговли на фоне глобальных ограничений и эпидемиологических проблем все большую популярность получают специальные онлайн-платформы отслеживания нарушений в интернете. Основываясь на искусственном интеллекте и



Руководитель группы защиты брендов компании «Городисский и Партнеры» Дмитрий Русаев

машинном обучении, такие системы анализируют интернет-ресурсы на предмет выявления нарушений и автоматически направляют нарушителям претензионные письма, шаблоны которых подготовлены опытными юристами с учетом интересов клиента. Такой подход, как правило, позволяет в короткие сроки устранить большинство нарушений в интернете и сэкономить бюджет, выделенный на защиту интеллектуальных прав правообладателя.

Если нарушитель все же не реагирует на претензии, направляемые от имени правообладателя, и про-



Юрист компании «Городисский и Партнеры» Юлия Сурикова

должает продавать контрафактную или «серую» продукцию на своем сайте или же представляет свою продукцию в магазинах, необходимо использовать более радикальные методы.

Дальнейшие шаги правообладателя зависят от того, является ли товар контрафактным или оригинальным.

Если выясняется наличие на рынке России контрафактной продукции, правообладателю, в первую очередь, имеет смысл включить принадлежащий ему товарный знак в Таможенный реестр объектов интеллектуальной собственности РФ.

Данная мера в настоящее время является одной из наиболее эффективных в борьбе с контрафактной продукцией и позволяет правообладателю отслеживать все товары, маркированные принадлежащим ему товарным знаком или схожими с ним обозначениями, которые вывозятся на территорию России, а также выявлять каналы поставки продукции и страну их производства.

Согласно итоговому выступлению руководителя Федеральной таможенной службы В.И. Булавина в марте 2020, только за 2019 год таможенными органами выявлено 12 млн единиц контрафактной продукции, а сумма предотвращенного ущерба правообладателям составила 8 млрд руб.

Таможенные органы уведомляют правообладателя и о случаях параллельного импорта, то есть о ввозе продукции в магазинах, необходимо использовать более радикальные методы. Дальнейшие шаги правообладателя зависят от того, является ли товар контрафактным или оригинальным. Если выясняется наличие на рынке России контрафактной продукции, правообладателю, в первую очередь, имеет смысл включить принадлежащий ему товарный знак в Таможенный реестр объектов интеллектуальной собственности РФ.

Следует отметить, что в 2018 году ситуация с защитой прав правообладателей в сфере параллельного импорта достаточно усложнилась в связи с принятием Конституционным судом РФ постановления от 13 февраля 2018 г. №8-П.

Тем не менее, как показывает формирующаяся после вынесения указанного постановления судебная практика, добиться удовлетворения иска о нарушении прав на товарный знак при параллельном импорте все еще возможно. За последние два года есть достаточное количество примеров судебных дел, по которым суд вынес решение о запрете ответчику ввозить и далее вводить в гражданский оборот на территории РФ товары, маркированные товарным знаком истца, указанные в иске.

Если контрафактные или «серые» товары все-таки оказались на прилавках магазинов, тактика по устранению нарушений должна быть подобрана с учетом индивидуальных особенностей. Среди возможных действий: осуществление контрольных закупок, исследование конкретных точек продаж, торговых центров или крупных рынков региона, проведение расследований в отношении потенциальных нарушителей и каналов поставок, последующее обращение в правоохранительные органы и в суд.

# Экономика региона

## Склады потянулись за ритейлом

С начала года на складском рынке Сибири, по данным аналитики Knight Frank, заключено рекордное количество новых сделок за последние 12 лет наблюдения. Общая площадь помещений по уже заключенным контрактам составила 264 тыс. кв. м. При этом выросла доля округа в общем объеме приобретенных и арендованных площадей в России — с 4% в 2015 году до 15% в сентябре 2020-го. В ближайшие два года отрасли прогнозируют стабильный рост при сохранении цены предложения.

— конъюнктура —

Как отмечают эксперты, сделки на рынке складской недвижимости в Сибири растут вслед за увеличением спроса на качественные помещения со стороны представителей розничной и онлайн-торговли, наращивающих свое присутствие в регионах.

Так, по итогам девяти месяцев 2020 года 65% площадей в Сибири было арендовано/куплено представителями розничной торговли. 12% площадей приобрели компании из сферы онлайн-торговли, 9% пришлось на представителей сферы производства, 8% было арендовано/куплено транспортными или логистическими компаниями.

Одной из самых крупных в округе с начала года директор департамента индустриальной и складской недвижимости Knight Frank Константин Фомиченко назвал сделку по продаже имущественного комплекса пивоваренной компании «Балтика» в Красноярске. Покупателем объекта стала группа компаний «Сибверк» из Новосибирска, которая занимается инвестициями и управлением недвижимостью. Как сообщили в «Балтике», на площадке в Красноярске новый владелец разместит собственное непищевое производство, а свободные площади намерен сдавать в аренду. Площадь территории составляет 65 тыс. кв. м.

Еще одной важной сделкой на рынке стала аренда распределительного центра класса А+ в новосибирском ПЛТ «Толмачево» площадью 49,3 тыс. кв. м компанией ООО «Камелот-А» (розничная сеть «Ярче»). Как рассказали в компании, в связи с развитием сети и планами по открытию новых точек появилась потребность в большом складском помещении.

Также в Новосибирске компания Fix Price арендовала 44 тыс. кв. м в логпарке «Сибирский». В пресс-службе компании уточнили, что принятое решение обусловлено последовательным расширением логистической инфраструктуры, в частности складских площадей. На се-



Наличие собственной складской недвижимости позволяет ритейлерам эффективно работать не только с логистикой, но и с местными поставщиками

годняшний день магазины Fix Price представлены в 78 из 85 регионов России, общее количество точек — более 4 тыс. За девять месяцев 2020 года компания открыла 366 новых магазинов в России, и одним из приоритетных направлений развития, по данным руководства сети, является дальнейшая экспансия в Сибирском регионе. На долю округа приходится порядка 10% от общего числа магазинов Fix Price в России. «У компании есть видение развития в данном регионе. Мы прорабатываем планы по дальнейшему расширению сети и по строительству собственных складов, однако на данном этапе озвучивание каких-либо параметров будет преждевременным», — прокомментировали в компании.

Спрос со стороны ритейла стремительно растет, считает руководитель отдела складской недвижимости Nazarov & Partners Евгений Галан. Причем исходит он не только от федеральных, но и от местных сетей — продуктового ритейла и маркетплейсов. «Появился дефицит качественных складских помещений. Если в 2019 году существовала нехватка внутригородских складов, то уже в 2020-м — в целом по рынку. Пандемия внесла свои коррективы, к примеру, курьерские службы из-за резкого роста покупок онлайн начали задыхаться на своих площадках. Летом этот сегмент выгрел все существующие на тот момент объекты, поэтому к осени вакансий осталось

очень мало — все хорошие предложения в рамках соотношения цена/качество можно по пальцам пересчитать», — рассказал эксперт.

По словам аналитика, большинство компаний экономически выгоднее взять в аренду помещение, нежели строить новое. «Чтобы построить, нужны средства, если говорить о качестве, то строительного класса В, например, будет стоить около 30 тыс. за 1 кв. м. Склад площадью 30 тыс. кв. м обойдется владельцам в сумму около 35 млн руб. Не каждая компания может себе позволить такое строительство. При этом если обороты в какой-то момент начнут расти, то и площадь придется увеличивать. В этом смысле аренда удобнее, есть гибкость, своя привлекательность», — прокомментировал Евгений Галан.

Наличие собственной складской недвижимости позволяет ритейлерам эффективно работать не только с логистикой, но и с местными поставщиками, утверждает гендиректор «Infoline-аналитики» Михаил Бурмистров. «В Сибири повысить эффективность можно только лишь за счет собственных логистических площадок. Речь идет и о снижении затрат на доставку, а также об эффективной работе с поставщиками. При этом экспансия федеральных игроков во многом предопределила развитие и региональных компаний, которые сегодня вслед за конкурентами также увеличивают складские площади. Тренды эти ожидаемы и будут усиливаться», — делает вывод аналитик.

В ближайшие годы в Сибири будет активно развиваться онлайн-ритейл, такие маркетплейсы как, «Озон», «Беру» и «Вайлдберриз», продолжат усиливать свои позиции в

округе, считает Михаил Бурмистров. По его данным, в первом полугодии 2020-го в Сибирском регионе объем онлайн-торговли вырос до 50% в сравнении с аналогичным периодом прошлого года.

### За рост не спросят

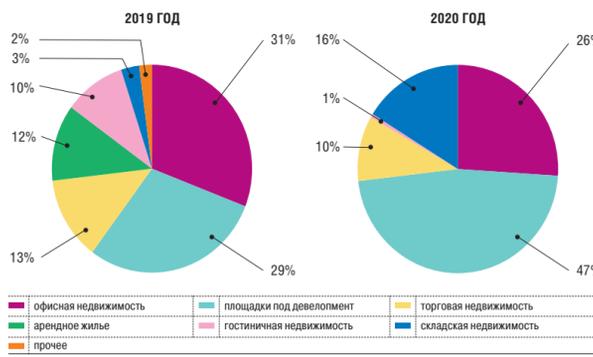
Увеличение спроса на склады подстегнуло рост ставок на аренду и продажу помещений во всех регионах Сибири. В Красноярске сегодня ставка равна 4,2 тыс. руб. за 1 кв. м triple net (арендная ставка без каких-либо дополнительных затрат) в год, сообщили в Knight Frank. Рост составил около 5% в сравнении с прошлым годом. Тенденция объясняется дефицитом готовых качественных проектов в регионе.

В Новосибирске ставки с начала года также продемонстрировали не-

большой рост: по состоянию на сентябрь 2020-го цены предложения по продаже производственно-складских помещений выросли на 2,1% по сравнению с декабрем 2019-го. «Небольшой рост цен предложения связан в большей степени с тем, что те продавцы, которые выставляют свои объекты на продажу, пока не почувствовали в полной мере влияние кризиса, который разворачивается в экономике и создает долгосрочный тренд на рынке коммерческой недвижимости», — считает директор компании RID Analytics Елена Ермолаева. На рынке аренды Новосибирска рост ставок отмечен на 3,7%. «При этом те объекты, которые давно уже предлагаются к аренде, постепенно теряют в цене. Так, по ним только в сентябре 2020 года произошло снижение ставок на 0,6%», — прокомментировала госпожа Ермолаева.

### СТРУКТУРА ИНВЕСТИЦИЙ В КОММЕРЧЕСКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ В РОССИИ ПО СЕКТОРАМ, В I-III КВ.

ИСТОЧНИК: KNIGHT FRANK



Если в конце 2019 года средне-взвешенная ставка аренды складского комплекса класса А в Новосибирске составляла 3,70 тыс. руб. за 1 кв. м в год без НДС и ОПЕХ, то в третьем квартале 2020-го ее значение достигло 3,78 руб., сообщили в Knight Frank.

### Склады стабильности

По итогам года стоимость аренды складских площадей в Сибири не продемонстрирует большого роста, по мнению Евгения Галана, будет наблюдаться стагнация.

Сегмент производственно-складских помещений аналитики называют самым стабильным сегментом коммерческой недвижимости. «Он не так сильно подвержен кризисам, как офисная или торговая недвижимость, на нем не появляются ценовые „пузыри“, поэтому нет и сильных провалов в плане цен. Скорее всего, и в 2021 году ситуация будет относительно спокойная, а в ценах и ставках аренды — либо стагнация, либо слабый рост в пределах инфляции», — полагает Елена Ермолаева.

В конце 2020 года эксперты ожидают завершения ряда сделок в Новосибирске — в результате общий объем арендованных/купленных складских площадей по итогам года также увеличится. По прогнозам компании Knight Frank, в 2021 году общий объем сделок в регионах России (не включая Московский регион, Санкт-Петербург и область) может достигнуть 1 млн кв. м. При этом благодаря развитому складскому рынку Новосибирска, а также хорошей транспортной доступности региона ожидается, что объем совершенных сделок как в Сибири в целом, так и в Новосибирске в частности будет расти. «На данный момент мы получаем большое количество запросов на складскую недвижимость в Новосибирске, поэтому ожидаем продолжение тренда в четвертом квартале и следующем году», — рассказал Константин Фомиченко.

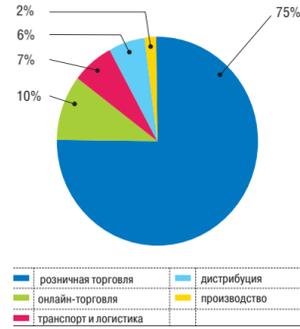
По данным Knight Frank, на территории Сибири в 2020 году ввод качественных складских площадей может достигнуть 213 тыс. кв. м. В 2019 году совокупный ввод качественных складских площадей в округе составил порядка 130 тыс. кв. м, что на 83 тыс. кв. м меньше планируемого совокупного ввода в 2020 году.

В 2020 году введены в эксплуатацию: СК «Сибирский» в Новосибирске (20 тыс. кв. м), РЦ «Почта России» в Новосибирске (45 тыс. кв. м), РЦ «Магнит» в Новосибирске (62 тыс. кв. м), СК «Монолит плюс» в Красноярске (два здания по 10 тыс. кв. м).

Лолита Белова

### РАСПРЕДЕЛЕНИЕ СДЕЛОК В РЕГИОНАХ РОССИИ В ЗАВИСИМОСТИ ОТ ТИПА АРЕНДАТОРА ПО ИТОГАМ ВОСЬМИ МЕСЯЦЕВ 2020 Г.

ИСТОЧНИК: KNIGHT FRANK



## Предприятие «Технодинамики» направило более 65 миллионов рублей на социальные выплаты

АО «Новосибирский механический завод «Искра» холдинга «Технодинамика» госкорпорации Ростех подвело итоги выполнения планов по социальной политике предприятия за девять месяцев текущего года. На реализацию социально значимых выплат предприятие направило более 65 млн руб.



Социальная политика Новосибирского механического завода «Искра» включает в себя программы и мероприятия, направленные на решение наиболее актуальных задач социального развития коллектива, улучшение условий труда, обеспечение социальной защиты работников. Так, за последние девять месяцев 2020 года более 2,4 млн руб. завод выделил сотрудникам, воспитывающим детей. Это социальные выплаты при рождении ребенка, материальная помощь родителям на детей в возрасте до семи лет, а также работникам, дети которых обучаются в вузах и средних специальных учебных заведениях.

Кроме того, предприятие оказывает финансовую поддержку работникам при получении целевого кредита на приобретение или аренду жилья. В этом году сумма

поддержки составила 14,2 млн руб. Свыше 3,1 млн руб. выплачено заводчанам по личным заявлениям в качестве материальной помощи.

Помимо этого, завод оказывает активное содействие в проведении культурно-массовых и физкультурно-оздоровительных мероприятий для работников.

«Главный актив любого предприятия — это сотрудники, создающие качественную конкурентоспособную продукцию. В целях привлечения высокопрофессиональных специалистов и их мотивации на долгосрочный труд на Новосибирском механическом заводе «Искра» действует множество социальных программ, направленных на поддержание и укрепление здоровья работников, пропаганду здорового образа жизни, поощрение достижений и поддержание социального статуса», — отметил

генеральный директор холдинга «Технодинамика», куратор Ульяновского и Пензенского региональных отделений Союза машиностроителей России, член бюро Лиги содействия оборонным предприятиям Игорь Насенков.

АО «Новосибирский механический завод «Искра» — российское предприятие, занимающее лидирующие позиции в сфере производства промышленных средств взрывания для горнорудной и угольной промышленности, геофизической разведки полезных ископаемых, проведения взрывных работ на строительных объектах, обработки металлов взрывом.

# Review Законотворчество

ЗАКОНОДАТЕЛЬНОЕ СОБРАНИЕ  
НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ  
ПАРТНЕР ПРОЕКТА



## Льготный отказ по частному принципу

Депутаты Законодательного собрания Новосибирской области отправили на доработку два законопроекта, предложенных министерством экономического развития региона. Документ включает поправки к закону о господдержке инвестпроектов. По мнению парламентариев, менять закон необходимо с целью создания системного подхода, а не для одного резидента с ограниченным объемом вложений.

— поправки —

Депутаты профильного комитета Законодательного собрания Новосибирской области 21 октября заслушали предложения регионального министерства экономического развития о внесении поправок в закон «О налогах и особенностях налогообложения отдельных категорий налогоплательщиков». По словам главы ведомства, подготовившего изменения, Льва Решетникова, поправки необходимы для привлечения новых инвесторов. В частности, одна из них ограничит компании, желающие получить землю без торгов под строительство индустриальных парков — участок предприятия достанется в том случае, если в развитие инженерной инфраструктуры будет вложено не менее 30 млн руб.

Как отметила заместитель председателя комитета заксобрания по бюджетной, финансово-экономической политике и собственности Ирина Диденко, законопроект требует доработки. Сегодня управляющие компании в соответствии с законом



Как отметили парламентарии, в перечень видов экономической деятельности, при осуществлении которых на ТОСЭР действует особый правовой режим для предпринимателей, реализующих инвестиционные проекты, включена отрасль «Сельское, лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство». То есть предприятиям, помимо уже предоставленных льгот на уплату федерального налога на прибыль, страховых взносов, налогов на имущество и на землю, правительство намерено добавить еще одну.

Депутаты считают, что резидентам ТОСЭР Новосибирской области должны предоставлять все максимально возможные льготы в части налога на прибыль организаций.

дивидуальная такая норма, для одного-двух резидентов. Кроме этого, процесс уже регулируется другим законом, и в зоне ТОСЭР действуют нулевые или минимальные ставки по налогу на прибыль и имущество. Получается масло масляное. Мы же сегодня говорим о системном подходе: действительно, у региона существует право выбирать ставку от 0 до 6% по сельхозналогу, но она должна быть привязана к конкретной географической зоне или продукту. Это должны проработать депутаты из профильного комитета совместно с минсельхозом и, к примеру, утвердить, что на время развития производства льна в Новосибирской области мы снижаем ставку. Это и будет системным

получивших господдержку в 2020 году увеличится с 0,4 до 0,5 тыс. кв. м, в 2021 году — с 4,5 до 5,9 тыс., в 2022 году — с 7,2 до 8,6 тыс. кв. м.

Кроме этого, снижен объем жилья, предоставляемого по договору коммерческого найма. Как объяснил чиновник, это сделано с учетом обновленного сводного списка граждан — получателей жилищной и корректировкой стоимости 1 кв. м. В 2020–2021 годах для получателей социальных выплат построили больше жилья, чем было заложено в программе.

Также изменился показатель ввода в эксплуатацию автомобильных дорог общего пользования с твердым покрытием, ведущих к ближайшим общественно значимым объектам сельских населенных пунктов, а также к объектам производства и переработки сельскохозяйственной продукции. По словам замминистра, это было сделано в связи с получением проектно-сметной документации и уточнением протяженности выполняемых работ.

В 2020 году в Новосибирской области финансирование по госпрограмме «Комплексное развитие сельских территорий» составило 1,4 млрд руб. В задачи программы входят обеспечение сельских жителей благоустроенным жильем, строительство объектов социальной сферы, инженерной инфраструктуры, создание современного облика сел, развитие условий для занятости сельского населения, повышения его благосостояния.

Кроме этого, в августе 2020 года стало известно, что Новосибирская область получит 1,5 млрд руб. из федерального бюджета на создание современного облика сельских территорий в 2021 году. Десять районов области стали победителями конкурса Минсельхоза России. В числе районов, ставших победителями конкурса, — Баганский, Искитимский, Каргатский, Кулунский, Маслянинский, Мошковский, Сузунский, Тогулчинский, Черепановский.

Итоговый перечень проектов, включенных в финансирование, будет определен в ноябре во время подготовки федерального закона о

бюджете на 2021-й и плановый период 2022–2023 годов.

Депутаты, изучившие поправки к программе, отметили, что в ней отсутствует раздел «Наказы избирателей». По словам парламентария Глеба Поповцева, это необходимо сделать и указать конкретные объемы, а также суммы. «В названии программы „Комплексное развитие сельских территорий“ ключевые слова — „комплексное развитие“. Мы же видим здесь статистическую отчетность. Только что прошла избирательная кампания. Каждый из депутатов получил наказа избирателей, которые также войдут в эту программу, потому что она касается каждого жителя области, живущего на сельской территории. Каким образом они будут учтены в этой программе?» — высказался депутат.

Как отметил Владимир Пахомов, участие в федеральной программе подразумевает конкурсный отбор. «Просто взять наказа и включить в программу не получится. Нужно работать с муниципальными районами, чтобы они готовили проекты, участвовали в конкурсе. В случае прохождения конкурсных процедур в Минсельхозе РФ эти объекты будут включены в программу», — объяснил механизм замминистра.

«Проблема в том, что ни одно муниципальное образование, тем более сельское, не имеет денег, чтобы сделать проект», — заявил депутат Сергей Гайдук. — Проработка глав районов — при реализации наказов предусмотреть строки деньги на проектно-сметную документацию. А куда они пойдут — на „чистую воду“, пристройку к школе, спортивную площадку, оборудование для поликлиник — решат».

Как пояснил министр финансов и налоговой политики Виталий Голубенко, сейчас этот вопрос решается. «С одной стороны, есть проблема, которую нужно решать на той или иной территории области, с другой — в силу отсутствия финансовой возможности органы местного самоуправления не могут выполнить условия по разработке ПСД. Учитывая, что за последние годы планка требований к проектно-сметной до-

кументации растет, а следом растет и цена на ее разработку, на уровне правительства принято решение: если те или иные стратегические мероприятия по развитию территории будут укладываться в государственные программы, то одновременно будут планироваться и деньги на проектирование».

Помимо отсутствия средств на разработку проектов, существует проблема ее качества. Из-за ошибок в документации многие планируемые к строительству объекты не были реализованы. «В районах области, в городе Новосибирске надо этот принцип распространить на все министерства. Предупредительной должна быть система проектных работ, попавших в программу. Программа на следующий год, значит, уже в этом году должна быть утверждена документация», — отметил депутат Валерий Червов.

Также существует проблема сроков давности, подчеркнул первый заместитель председателя заксобрания региона Андрей Панферов. «Вопрос о перехождении наказов. Уже готова проектно-сметная документация может устареть, так как не соблюдены сроки реализации объектов. Прошу обратить на это внимание при верстке программы реализации наказов. Может случиться, что вбухали деньги, ПСД есть, а реализации наказов нет», — прокомментировал он.

Как отметил председатель комитета Федор Николаев, программа подразумевает большой объем работ и развитие многих отраслей и направлений в селах. «Комплексное развитие сельских территорий» — относительно молодая программа, поддерживаемая федеральным бюджетом по инициативе президента России. Мы на нее рассчитываем. В этом году чуть меньше полутора миллиардов ушло на эту программу, из них чуть более миллиарда — федеральные средства. Программа реально рабочая, но в связи с тем, что она еще новая, мы, кажется, ее недооцениваем. Минсельхоз отчитался, сухие цифры доложил. Мы же считаем: так как это программа комплексного развития, она предполагает развитие всех отраслей — это и сельские дома культуры, библиотеки, дорожное строительство, все, что связано с медициной (ФАПы, амбулатории и больницы). Это взаимодействие всех главных распорядителей бюджетных средств на сегодняшний день. И еще важный момент — чтобы и минфин, и минзко были ближе к минсельхозу, не соисполнителями, а, так скажем, хорошими кураторами программы, чтобы стратегически решать развитие сельских территорий», — высказался депутат.

По мнению парламентариев, в первую очередь необходимо решить вопрос с проектно-сметной документацией, отсутствие которой сегодня не позволяет региону привлечь больше федеральных средств на развитие сельских территорий. Как подчеркнули в заксобрании, инвестиции из федерального бюджета в развитие районов могут быть больше 1,5 млрд руб.

Светлана Донская



Председатель комитета Федор Николаев отметил, что обнуление сельхозналога целесообразно с привязкой к конкретной географической зоне или продукту

наравне с другими инвесторами могут получить земли без торгов для реализации инвестиционных проектов, если они признаны масштабными, а также готовы вложить в его развитие как минимум 600 млн руб. для территорий Новосибирска, 500 млн — для Новосибирского района, 250 млн — для других территорий. «Вопрос, который мы так и не смогли прояснить рабочей группой: кто будет отвечать, если эти инвестиции не будут реализованы? — поинтересовался парламентарий. — Есть еще ряд менее существенных замечаний, которые также необходимо учесть при доработке законопроекта».

Предложение депутаты отклонили до момента его проработки с учетом высказанных замечаний.

### НУЛЕВОЙ ОТБОР

Предложение по второй поправке к этому же закону заключается в обнулении единого сельхозналога с точки зрения их стратегического видения проработать дифференцированную ставку сельхозналога, если это необходимо», — заключила Ирина Диденко.

При этом, как подчеркнул Лев Решетников, перейдя на общий режим налогообложения, плательщик единого сельхозналога сможет пользоваться льготами наравне с другими резидентами ТОСЭР. «Конечно, хозяйствующий субъект может сменить систему налогообложения, но поправки в закон призваны не усложнять его работу», — ответил на вопрос Ирины Диденко министр.

По мнению депутатов, обнуление целесообразно на конкретной территории или в отношении конкретного продукта. «Мы сделали вывод, что Налоговым кодексом РФ не предусмотрена льгота по единому сельхозналогу на территории опережающего социально-экономического развития. Мы можем вводить дифференцированную ставку по единому сельхозналогу на всей территории области или на ее части — это должны быть районы или муниципальные округа и так далее — в зависимости от тех направлений, которые мы хотим стимулировать. Предлагаем министерству экономического развития совместно с минсельхозом с точки зрения их стратегического видения проработать дифференцированную ставку сельхозналога, если это необходимо», — заключила Ирина Диденко.

Необходимо проработать системный, но не частный подход, добавил председатель комитета Федор Николаев. «Обнуление — ин-

подходом, а менять правила под одного человека — неправильно», — отметил парламентарий.

Председатель Законодательного собрания Новосибирской области Андрей Шимкив выразил мнение всего парламента, отклонив предложение регионального правительства. «Мы не можем менять закон под одного человека», — объяснил он. — Единный сельхозналог — это уже льгота. ТОСЭР — это уже льгота. Сколько еще льгот должно быть?»

### НАКАЗЫ НА СЕЛЕ

Депутаты профильного комитета по бюджетной, финансово-экономической политике и собственности также 21 октября рассмотрели проект изменений в государственную программу «Комплексное развитие сельских территорий в Новосибирской области».

Программа скорректирована в связи с изменениями плановых (прогнозных) значений целевых индикаторов, ее приведением в соответствие с методическими указаниями министерства экономического развития области, а также из-за июльских правок регионального бюджета.

Так, по словам заместителя министра сельского хозяйства Новосибирской области Владимира Пахомова, покупка жилья для граждан, проживающих в сельской местности и



Председатель Законодательного собрания Новосибирской области Андрей Шимкив выразил мнение всего парламента, отклонив предложение регионального правительства, касающееся обнуления сельхозналога

# Экономика региона

## Авиаперевозки ушли в пике

Перевозки пассажиров авиатранспортом в России в сентябре 2020 года сократились на 32,5% в сравнении с аналогичным периодом прошлого года. Отрасль переживает кризис, связанный с ранее введенным локдауном, сибирские аэропорты не стали исключением. Эксперты полагают, что при благоприятных обстоятельствах восстановление рынка авиаперевозок займет около двух лет, а на возвращение финансовых показателей можно рассчитывать не раньше 2023 года.

— авиация —

### Временные трудности

Пандемия коснулась всех участников авиационной отрасли. Крупнейший транспортный узел Сибири — аэропорт Толмачево — в сентябре прошлого года обслужил более 650 тыс. пассажиров, из них около 25% на международных направлениях. В сентябре 2020 показатель снизился до 538 тыс. человек, при этом более 93% из них пришлось на внутренние линии.

Положительную динамику после снятия ограничений на перелеты по стране обеспечили пассажиропоток на южных направлениях, сохранение региональной программы полетов, а также увеличение частоты выполнения рейсов на Дальний Восток и в европейскую часть России. По словам исполнительного директора отраслевого агентства «Авиапорт» Олега Пантелеева, в условиях «коронакризиса» свою жизнеспособность показала реализованная «Толмачево» и S7 хабовая модель, которая позволила конкурировать с другими аэропортами за возможность обслуживать транзитные рейсы.

Единственным международным направлением во время пандемии — с марта по сентябрь 2020 года — стали перелеты в Анталию. Рейсы возобновились с 21 августа. За этот период на направлении было обслужено около 37 тыс. пассажиров.

С 10 октября перелет в Анталию стало возможным совершить и из международного аэропорта Красноярск — до этого перевозки пассажиров за рубеж были запрещены более полугодом. «Отложенный спрос и открытие новых направлений позитивно сказались на количестве пассажиров в осенний период», — считают в аэропорту. В сентябре 2020-го красноярский аэропорт обслужил около 194,5 тыс. человек, показав снижение перевозок относительно аналогичного периода прошлого года на 17,5%.

Из аэропортов Кемерово и Омска до сих пор нельзя улететь по зарубежным направлениям. Пассажиропоток международного аэропорта Кемерово в сентябре составил более 31 тыс. человек. Снижение этого показателя относительно прошлого года в сентябре 2020-го достигло 35%.

По итогам работы за сентябрь 2020 года в аэропорту Омска было обслужено около 117,8 тыс. пассажиров. Снижение пассажиропотока по сравнению с аналогичным периодом 2019 года составило 16%.

Глубокий кризис отрасли не имеет аналогов в прошлом — с введением ограничений на перелеты по стране и за рубежом в считанные недели объем работ авиапредприятий

сократился в 10–20 раз. «Можно утверждать, что мы имеем кризис, аналогичный 1998 году, только начался он не с дефолта по государственным займам, а с локдауна», — считает господин Пантелеев.

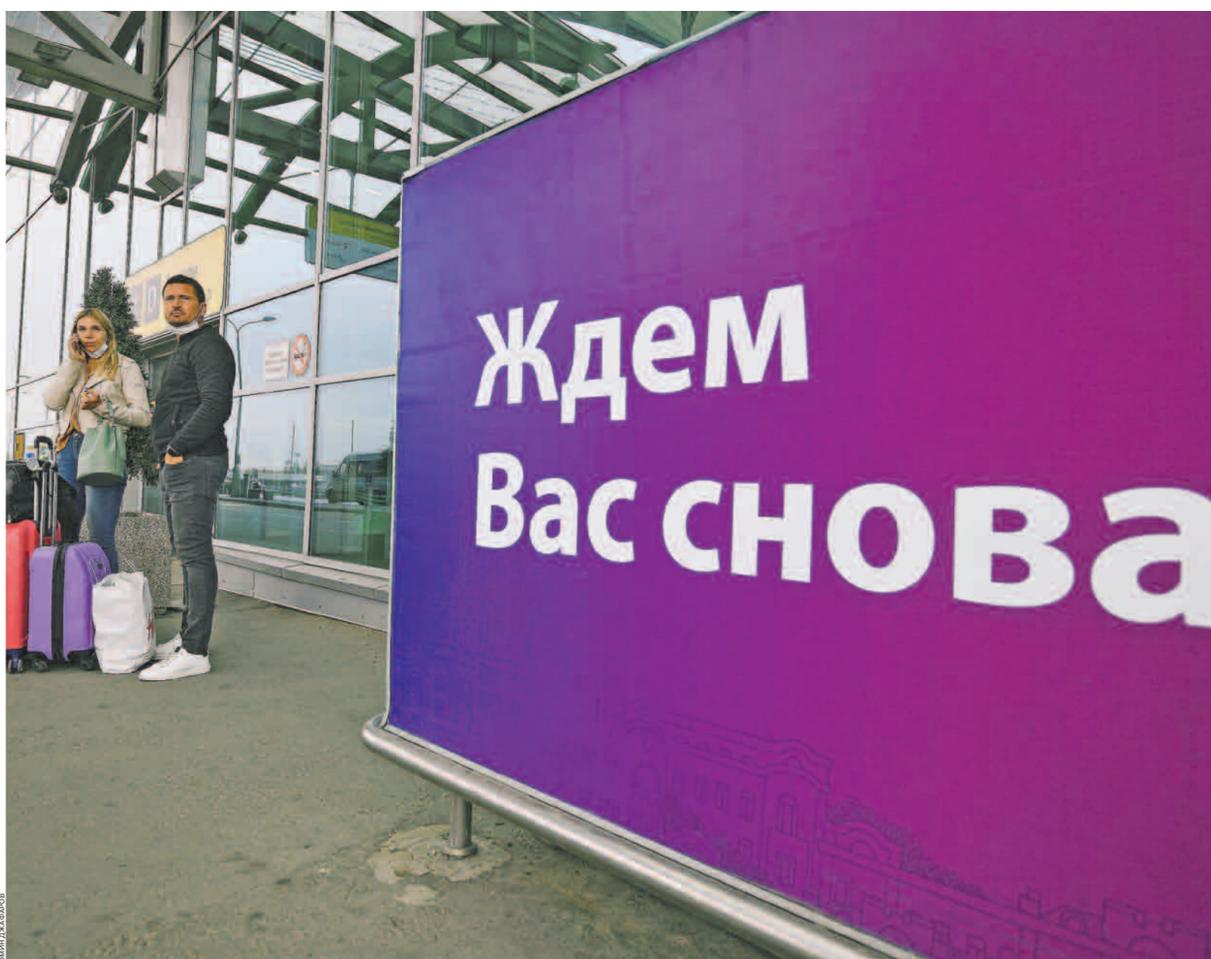
По словам руководителя проектов ООО «ЦЭИ» Александра Неретина, основная проблема сегодня — отсутствие рейсов иностранных компаний. «Также общее снижение платежеспособности населения не дает возможности аэропортам рассчитывать на рост выручки за неавиационные услуги, другими словами, пассажиры не готовы тратить в аэропортах столько же денег, скажем, в ресторанах, сколько могли себе позволить раньше», — считает господин Неретин.

«Основная проблема сейчас — совпадение сезонного спада пассажиропотока с отсутствием международных полетов по многим направлениям, снижение спроса на перевозки из-за экономического кризиса и рост заболеваемости коронавирусом. Открытие 1 августа из ряда аэропортов полетов в Турцию поддержало эти авиапредприятия, однако туристический сезон оказался коротким. До горных лыж и новогодних каникул еще далеко. Так что и в плане экономики аэропортов сейчас тоже своего рода вторая волна», — объясняет Олег Пантелеев.

### Адаптация

Почти половину в расходах аэропортов составляет фонд оплаты труда. По словам Олега Пантелеева, эти расходы можно сократить почти вдвое, отправив людей на вынужденный простой на 2/3 оклада, «обрезая» премии, вводя неполную занятость. Но длительное время держать людей на «голодном пайке» нельзя. Так, в красноярском аэропорту было отложено повышение заработной платы и сезонной мотивации работников из-за значительного снижения пассажиропотока. В марте–июле 42% сотрудников административного персонала были переведены на дистанционный режим работы, затем аэропорт вернулся в штатный режим, но в октябре из-за второй волны инфекции часть работников вновь начала трудиться удаленно, сообщили в авиагавани. «В апреле 2020 года для стабилизации ситуации работники были отправлены на оплачиваемые выходные. В июне до середины месяца по соглашению сторон 68% сотрудников перешли на неполный рабочий день», — сообщили в омском аэропорту.

За три квартала 2020 года доля расходов на фонд оплаты труда персонала и страховые взносы аэропорта Красноярск не превышала 55% в операционных расходах, следует из



Эксперты прогнозируют высокую вероятность ограниченного числа туристических направлений летом 2021 года

данных аэропорта. «В связи с реализацией антикризисной программы в период пандемии структура расходов претерпела изменения. В докризисный период доля расходов на фонд оплаты труда персонала и страховые взносы составляла не более 48%», — уточняют в авиагавани.

В омском аэропорту за первые три квартала 2020 года доля расходов, связанных с оплатой труда и страховых взносов, составила 71,3%, что на 6,5% выше доли за соответствующий период предыдущего года.

Еще одной статьей расходов для аэропортов стало приспособление пассажирских терминалов к санитарным меркам, необходимым в период пандемии. «Не все аэропорты обладают просторными терминалами, где можно обеспечить социальную дистанцию на всех этапах обслуживания пассажира. Затраты на тепловизоры, дезинфекцию на основе ультрафиолетового излучения, установку санитайзеров стали дополнительным бременем для аэропортов», — говорит Александр Неретин. Например, по фактическим и прогнозным оценкам аэропорта Красноярск, расходы на предотвращение распространения коронавируса — оборудование, СИЗ, средства дезинфекции и прочее — в год составят не менее 15 млн руб. с НДС.

В то же время ситуация оказалась на руку ряду аэропортов, кото-

рые проводят реконструкцию инфраструктуры. Поскольку часто работы по восстановлению терминала очень сложно производить, если аэропорт и так работает в режиме перегрузки, то этим периодом можно воспользоваться как удобным моментом для развития и расширения, считают эксперты.

### Далеко до взлета

Авиаотрасль ожидают тяжелые времена вне зависимости от восстановления перевозок. «Рост числа случаев заражения коронавирусом продолжается, поэтому риск повторного закрытия границ сохраняется, так что до конца текущего года не стоит ожидать позитивных изменений в отрасли», — считает аналитик ГК «Финам» Наталья Пырьева.

Эксперты прогнозируют высокую вероятность ограниченного числа туристических направлений и следующим летом. Александр Неретин полагает, что среди них будут популярные Турция и Египет, а также курорты Доминиканской Республики, Кубы и Мальдивских островов, можно ожидать открытия Туниса и Марокко. Перспективы открытия европейских курортов, Таиланда и Гоа пока неопределенные. «Сейчас все меньше пассажиров готовы покупать билеты на международные направления, так как они могут быть заменены на ваучеры», — считает эксперт.

Аэропорты также не рассчитывают выйти на положительные показатели к январю. Международный аэропорт Новосибирска по итогам 2020 года ожидает снижение пассажиропотока на международных на-

правлениях на 70%, на внутренних — на 14%, при этом общее снижение пассажиропотока составит около 29%, сообщили в пресс-службе авиагавани. В аэропорту Омска прогнозируют падение показателя на 27%. Однако дальнейшие перспективы работы в омском аэропорту видят более оптимистичными. «После снятия определенных ограничений, открытия курортных направлений пассажиропоток по внутренним авиалиниям восстановился до уровня прошлого года полностью уже в августе. После официального открытия международные направления практически сразу будут востребованы нашими пассажирами», — прокомментировали в омском аэропорту.

Потери кемеровского аэропорта по итогам года составят порядка 215 млн руб., выровнять пассажиропоток относительно прошлых лет не представляется возможным из-за отсутствия международных авиарейсов и снижения пассажиропотока на внутренних линиях, считают представители авиапредприятия. В аэропорту полагают, что до середины следующего года авиаобщение со всеми странами может еще не возобновиться, также есть вероятность снижения мобильности населения. «Оно может быть вызвано внедрением новых требований, таких как наличие справок об отсутствии коронавируса и других инфекций. Будет усилен миграционный контроль. Не обойдется, конечно, без обычного человеческого страха за свое здоровье», — считают в международном аэропорту Кемерово.

Аналитики предполагают, что на восстановление докризисных финансовых показателей может уйти от трех лет. По словам Александра Неретина, возвращение отрасли в прежнее русло возможно не ранее 2024–2025 годов, когда международный туризм не будет встречать таких преград. Рост внутреннего туризма не компенсирует перевозки за рубеж, а в связи с новыми реалиями и переходом на удаленный режим работы сократилось и количество деловых поездок внутри страны.

Олег Пантелеев считает, что объемные показатели по перевозкам в 2022 году у некоторых аэропортов смогут превысить цифры 2019 года, но финансовое положение будет затруднено дольше — до 2023–2024 годов. «Как готовиться к тяжелым временам? Из локальных решений, которые могли бы помочь авиаотрасли в целом, я бы выделил восстановление прямых полетов на курорты Египта. Это самое бюджетное направление зимнего отдыха. Такие полеты дали бы отрасли сильную поддержку», — говорит господин Пантелеев. Эксперт считает, что сейчас слишком много неблагоприятных факторов, влияющих на авиационную историю, также трудно предположить, сколько будет стоить нефть и как будут развиваться санкционные истории, также трудно прогнозировать события, связанные с пандемией. «Главное — действовать, исходя из тезиса, что кризис не пройдет завтра», — резюмирует эксперт.

Элина Газыева



## Коммерсантъ®

в лучших местах Сибири

### VIP-ЗАЛЫ АЭРОПОРТОВ

Кемерово,  
Новокузнецка,  
Барнаула,  
Томска,  
Новосибирска

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

### 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

КОНСЪЕРЖ-УСЛУГИ  
ул. Нарымская, 23,  
1-й этаж

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

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