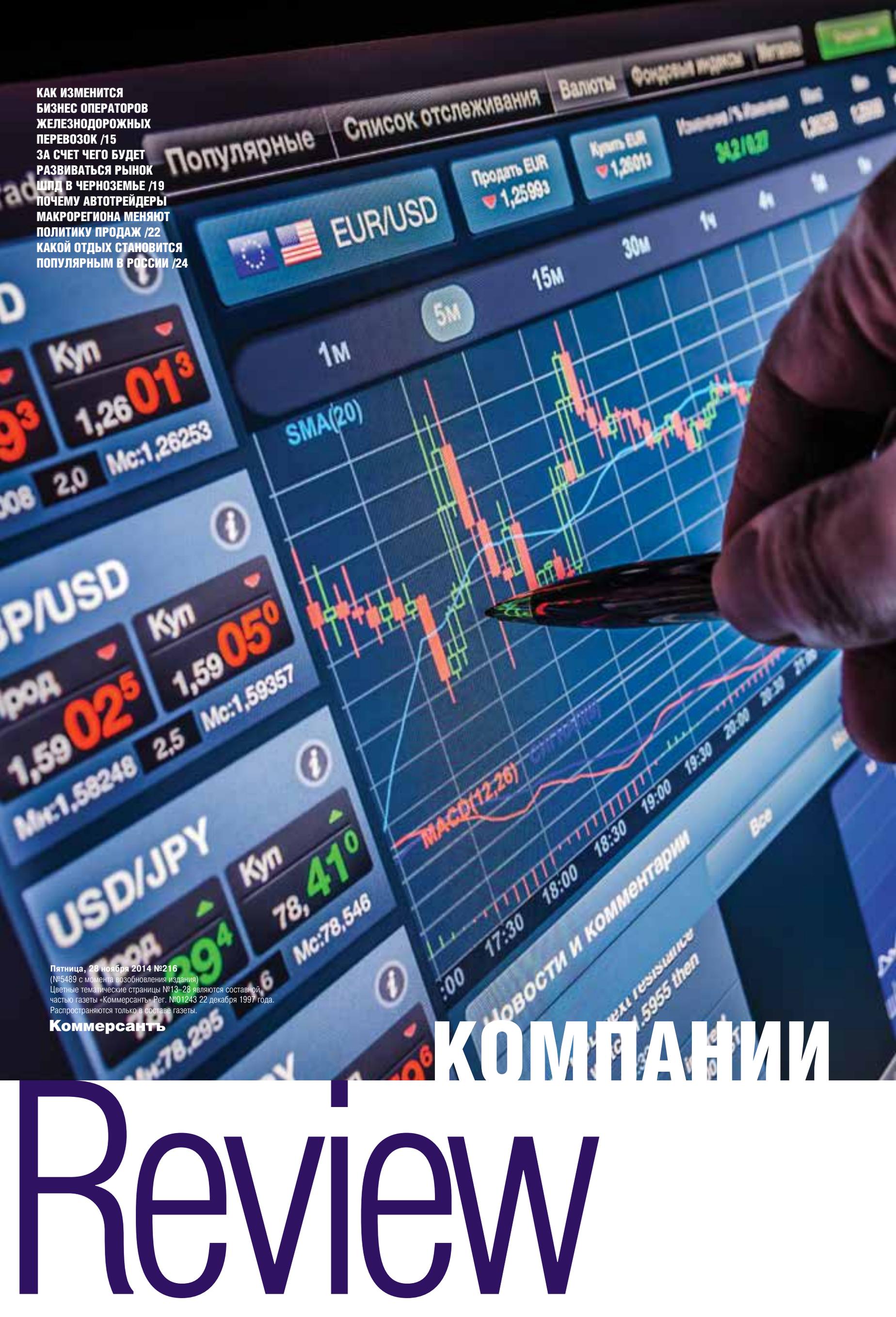


КАК ИЗМЕНИТСЯ
БИЗНЕС ОПЕРАТОРОВ
ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ
ПЕРЕВОЗОК /15
ЗА СЧЕТ ЧЕГО БУДЕТ
РАЗВИВАТЬСЯ РЫНОК
ШПД В ЧЕРНОЗЕМЬЕ /19
ПОЧЕМУ АВТОТРЕЙДЕРЫ
МАКРОРЕГИОНА МЕНЯЮТ
ПОЛИТИКУ ПРОДАЖ /22
КАКОЙ ОТДЫХ СТАНОВИТСЯ
ПОПУЛЯРНЫМ В РОССИИ /24



Пятница, 28 ноября 2014 №216
(№5489 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы №13–28 являются составной
частью газеты «Коммерсантъ» Рег. №01243 22 декабря 1997 года.
Распространяются только в составе газеты.

Коммерсантъ

КОМПАНИИ

Review

С нами надежно.



РоссельхозБанк



Кредиты малому бизнесу

г. Воронеж, Московский пр-т, 19б

Звонок по России бесплатный

8 800 200-02-90 | (473) 269-71-66 | www.rshb.ru

Всю информацию об условиях предоставления продуктов ОАО «Россельхозбанк» вы можете получить по телефону 8 800 200-02-90, на официальном сайте www.rshb.ru и в офисах ОАО «Россельхозбанк». Генеральная лицензия Банка России № 3349 (бессрочная). Реклама.



АНДРЕЙ ЦВЕТКОВ,
РЕДАКТОР REVIEW
«КОМПАНИИ»

НОВАЦИИ БЕЗ ТРЕБОВАНИЯ

Без современных подходов, технологий, материалов сегодня одинаково сложно управлять с многотонными железнодорожными составами и возводить утонченные архитектурные объекты, поддерживать отечественный автопром и покорять «мировую паутину».

Различные «гаджеты» настолько плавно и прочно вошли в нашу жизнь, что перестали обращать на себя внимание. Хотя порой складывается ощущение, что они подошлись даже слишком близко!

Недавнее исследование Ericsson ConsumerLab (поставщик телекоммуникационного оборудования для операторов мобильной и фиксированной связи по всему миру) показало, что 63% россиян выходят в интернет сразу через несколько устройств, которые они используют для решения различных задач. То есть одно для общения в соцсетях, другое для прослушивания музыки, третье для совершения онлайн-покупок и так далее. В среднем в каждом домохозяйстве в России используются 3,3 устройства. Интересно, еще лет пять назад какие бы цифры получились в результате такого исследования? Единицы?

А еще было подсчитано, что по сравнению с 2013 годом время просмотра видео на смартфонах выросло на 51%. Причем во время видеопросмотра большинство пользователей параллельно решают другие задачи. Так, 79% телезрителей дополнительно используют мобильные устройства, например, для чтения почты (51%) или поиска информации о контенте (40%).

Не буду уж вдаваться в дебри упомянутого исследования, показавшего также, к примеру, что все чаще используется синхронизация устройств, которая позволяет сохранить результаты работы на одном устройстве и продолжить поиск или обработку контента на другом. И так очевидно, что мобильные технологии сегодня становятся все более доступными, делают эту сферу бизнеса менее восприимчивой к различным кризисным явлениям, даже в сложных политических условиях. ■

ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЙ ПЕРЕДЕЛ

УХОДЯЩИЙ ГОД ПРИНЕС ИГРОКАМ РЫНКА ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫХ ГРУЗОПЕРЕВОЗОК НЕМАЛЫЕ ИСПЫТАНИЯ. К НЕПРЕДСКАЗУЕМОСТИ ТЕМПОВ ПАДЕНИЯ ОБЪЕМОВ, ВЫЗВАННЫХ СТАГНАЦИЕЙ В ЭКОНОМИКЕ, И ПРАВИТЕЛЬСТВЕННОМУ РЕШЕНИЮ О «ЗАМОРАЖИВАНИИ» ТАРИФОВ ДЛЯ РЖД В КОНЦЕ ЛЕТА ДОБАВИЛИСЬ НОВЫЕ ПРАВИЛА ИГРЫ ДЛЯ ОПЕРАТОРОВ – ВЛАДЕЛЬЦЕВ ПОДВИЖНОГО СОСТАВА. ПО МНЕНИЮ УЧАСТНИКОВ РЫНКА, НОВОВВЕДЕНИЯ ПОДОРВУТ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО ТРАНСПОРТА. ВИКТОРИЯ ШЕВЧЕНКО

Основные игроки на рынке железнодорожных грузоперевозок в Центральном Черноземье (структура РЖД – Юго-Восточная железная дорога (ЮВЖД), ОАО «Первая грузовая компания» (ПГК), АО «Федеральная грузовая компания» (ФГК) сегодня констатируют снижение объемов доставки грузов. Так, по данным, опубликованным на сайте ЮВЖД, за десять месяцев текущего года со станций на полигоне компании было отгружено 69,16 млн т грузов, что ниже прошлогоднего показателя на 1,9%. Аналогичная тенденция «низкой базы» отмечается в целом по РЖД: по итогам девяти месяцев объем погрузки уменьшился на 1,2% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года (913,2 млн т). По итогам всего года в РЖД ожидают падения погрузки «в пределах 1,8%». По прогнозу президента компании Владимира Якунина, в 2015 году «падение может быть где-то в районе 1%».

«Сегодня мы переживаем период стагнации экономики и снижения объемов перевозок на всей сети железных дорог», – отмечает директор воронежского филиала ПГК Александр Герасимов. В связи с этим, полагает он, еще более актуальной для операторских компаний и перевозчика становится задача по сокращению транспортных расходов грузоотправителей в целях повышения рентабельности бизнеса и конкурентоспособности российских товаров: «Ключевой тенденцией сегодня является обо-

ротный, а не накопительный характер рыночной экономики, при которой грузоотправители заинтересованы в максимально оперативной подаче вагона, а оператор должен незамедлительно реагировать на запрос клиента во избежание снижения эффективности перевозочного процесса и задержек грузов на складах».

По оценке операторов, в 2014 году в связи с переменами конъюнктуры рынка наметилась тенденция изменения структуры регионального грузопотока, что негативно повлияло на стабильность грузоперевозок. В течение года наибольший объем грузов на экспорт, которые идут по ЮВЖД, сосредоточился в портах Новороссийск и Туапсе, которые не в силах справиться с возникшей нагрузкой и вынужденно ограничили свою пропускную способность продукции металлургических заводов России до 90 вагонов стали и 380 вагонов слябов в сутки. При этом мощности одного Новолипецкого металлургического комбината позволяют полностью обеспечить суточную норму порта Новороссийск по выгрузке слябов. Грузоотправители, имеющие рычаги лоббирования своих интересов, правдами и неправдами добивались «зеленого света», а остальным приходилось только советовать на задержку доставки груженых вагонов.

«Рыночная экономика должна иметь сегодня оборотный, а не накопительный характер для повышения рентабельности бизнеса, поэтому

нам нужно повышать эффективность перевозочного процесса, работать «с колес», не держа груз на складах и «брошенных» поездах», – полагает Александр Герасимов.

Снижение объемов грузов привело к профициту подвижного состава, который, по данным РЖД, составляет на общероссийской сети 290 тыс. вагонов.

Директор воронежского филиала ФГК Александр Бавыка утверждает, что ставки маржинальной доходности работы парка понизились: «Если сравнивать, допустим, по отношению к ставкам 2012-го года, доходность работы полувагона обвалилась с 1,25-1,3 тыс. руб. за вагон в сутки до 450-500 руб. за вагон в сутки. Налицо избыточный парк на сети РЖД, и это, конечно, требует выработки определенной регуляторной модели, которая будет направлена на стабилизацию ситуации на рынке. С одной стороны – гарантированное обеспечение пользователей подвижного состава, с другой стороны – создание нормальных технологических и экономических условий работы парка».

Однако, констатируют игроки рынка, в ближайшей перспективе ожидать «нормальных условий работы парка» не приходится. В августе вступили в силу два документа, которые внесли серьезные изменения в деятельность российских железнодорожных операторов-владельцев вагонов. Речь идет о техническом ре-



ПО ОЦЕНКЕ ОПЕРАТОРОВ, В ТЕКУЩЕМ ГОДУ ПРОЯВИЛАСЬ ТЕНДЕНЦИЯ ИЗМЕНЕНИЯ СТРУКТУРЫ РЕГИОНАЛЬНОГО ГРУЗОПОТОКА

ПЕРЕДОВИКИ ПРОИЗВОДСТВА



КОЛОНКА РЕДАКТОРА



СПРОС НА НОВЫЕ ВАГОНЫ МОЖЕТ ВОССТАНОВИТЬСЯ ТОЛЬКО К 2017 ГОДУ, ПРОГНОЗИРУЮТ ЭКСПЕРТЫ

гламенте Таможенного союза «О безопасности железнодорожного подвижного состава» и постановлении правительства РФ №737 «О внесении изменений в единый перечень продукции, подлежащей обязательной сертификации». Согласно этим документам отныне эксплуатация грузового подвижного состава прекращается при достижении назначенного срока службы. А его продление возможно только при дорогостоящей модернизации с последующей сертификацией как на вновь изготовленной продукции. Такие решения вызвали бурную дискуссию всех участников рынка грузоперевозок и негативные прогнозы ряда экспертов по развитию данного сегмента отечественной экономики.

ВПЕРЕДИ ПАРОВОЗА Несмотря на то что новый техрегламент вступил в силу со 2 августа, до сих пор не закончена разработка технических условий по продлению срока службы подвижного состава. Продолжается обсуждение содержательной части. В нее входят основные принципы, подходы, перечень работ, которые необходимо выполнять в рамках процедуры продления. «В нашей компании считают, что перечень работ, который сегодня предлагается, избыточный. Если перевести в цифровое выражение то, что сегодня нам предлагается, стоимость продления срока службы подвижного состава будет составлять 850 тыс. руб. А такая «цена вопроса» превращает новый регламент практически в запретительную процедуру. Стоимость нового подвижного состава старых моде-

ДО СИХ ПОР НЕ ЗАКОНЧЕНА РАЗРАБОТКА ТЕХНИЧЕСКИХ УСЛОВИЙ ПО ПРОДЛЕНИЮ СРОКА СЛУЖБЫ ПОДВИЖНОГО СОСТАВА

лей составляет около 1,2 млн руб. Согласитесь, продлевать срок службы старого вагона за чуть меньшую сумму нецелесообразно», — считает представитель ФГК Александр Бавыка.

Генеральный директор той же компании Виталий Евдокименко на прошедшем в октябре заседании комиссии Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП) по транспорту и транспортной инфраструктуре сделал такой прогноз: учитывая структуру парка по годам постройки, рынок грузоперевозок ждет массовая утилизация подвижного состава. «Отсутствие переходного периода, по сути, не дает возможности подготовить ремонтные предприятия к сертификации и проведению модернизации вагонов, что незамедлительно приведет к массовому снятию подвижного состава с эксплуатации. Пик списания вагонов придется на 2015–2017 годы — по 80–100 тыс. вагонов ежегодно. В условиях сохранения устойчивого профицита парка вагонов и существования операторов на грани рентабельности приобретения новых вагонов взамен списанных не произойдет. Спрос на новые вагоны восстановится только к 2017 году, причем существует реальный риск, что парк вагонов будет пополняться морально устаревшими моделями, а после 2018 года прогнозируется резкий спад выбытия вагонов, который на ближайшие пять лет приведет к отсутствию крупных заказов у вагоностроителей», — полагает господин Евдокименко. Участники заседания комиссии РСПП предположили, что может пострадать и вагоноремонтный ком-

плекс — резкое обновление парка приведет к закрытию 40 профильных предприятий и увольнению порядка 15 тыс. человек.

Марина Худокормова, главный технолог ООО «Вагоно-колесная мастерская», базирующегося в Старом Осколе Белгородской области, замечает, что уже сегодня вагоноремонтники столкнулись с рядом проблем. Пока порядок продления срока службы вагонов находится в разработке, непонятно, какие испытательные стенды, лаборатории понадобятся в перспективе. А их закупка и установка тоже дело не одного дня. «Ремонтным депо нужно будет аккредитовываться на право проведения модернизации и сертификации, а мы не знаем, что для этого нужно иметь, какие нам потребуются инвестиции на испытательные стенды. Амортизация на эти инвестиции ляжет на стоимость продления срока службы вагонов. Все взаимосвязано. На сертификацию предварительные цены озвучиваются, но они настолько баснословны, что, мне кажется, собственник придет к выводу: если собрать все затраты, то дешевле купить новый вагон, чем модернизировать старый. Складывается ощущение, что это специально делается, чтобы собственникам было невыгодно заниматься модернизацией и они склонялись к покупке новых вагонов», — предположила госпожа Худокормова.

Ее мнение разделяет и генеральный директор ОАО «Вагоноремонтное предприятие «Грязи»» Липецкой области Анатолий Бурмицкий: «Мы получили положительный ответ на нашу заявку об участии в сертификации вагонов, но

как будет проходить сама процедура — пока не ясно». По его мнению, только 10% подвижного состава будет выбраковываться, остальное можно продлевать. Однако, по данным РБК, который ссылается на источники в компаниях, у ПГК уже приостановлено больше 13,5 тыс. вагонов, у ФГК эта цифра доходит до 20% (около 30 тыс. вагонов).

«Эти вагоны куда-то нужно девать, потому что они мешают разъезжаться поездам, занимая пути, — называет еще одну проблему Марина Худокормова. — У нас, конечно, есть услуги по отстою вагонов, но наши возможности ограничены до тысячи вагонов. Наверное, у тех компаний, которые предоставляют услуги по отстою вагонов, прибыль вырастет, а ремонтники, такие как мы, имеют снижение объемов, потому что значительная часть рынка вагонов запрещена к эксплуатации и в ремонт их не подают. Пока не ясно, что с такими вагонами будет дальше. Все обсуждают активно проблему продления срока службы грузовых вагонов. При этом никто еще не поднимает вопрос о «тяге». Ведь сколько локомотивов, тепловозов с истекшим сроком службы у тех же РЖД? По новому регламенту, получается, они тоже не имеют права эксплуатироваться после истечения срока службы».

По мнению Виталия Евдокименко, процесс подготовки документации по исполнению регламента искусственно затягивается, вагоны исключаются из оборота. Из-за этого растут расходы на вынужденное нахождение в отстое и потери от оперирования. Руководитель ФГК

ТЕНДЕНЦИИ

акцентировал внимание еще на одном аспекте. Затрагивающее отрасль постановление правительства ставит в заведомо неравные условия российские вагоноремонтные предприятия и владельцев подвижного состава перед компаниями Таможенного союза и СНГ из той же сферы деятельности, поскольку, в отличие от соседей, в России не предусмотрен двухлетний переходный период.

СОХРАНЕНИЕ ЭНЕРГИИ Ряд экспертов считают, что постановление правительства №737 «пролоббировано вагоностроителями». В частности, аналитик Ассоциации перевозчиков и операторов подвижного состава железнодорожного транспорта (АСКОП) Михаил Еремин полагает, что инициированное Министерством промышленности и торговли РФ предложение о фактическом запрете продления сроков службы грузовых вагонов, «прикрываемое заботой о безопасности движения, является мерой финансовой поддержки вагоностроительных предприятий». С ним солидарен председатель Некоммерческого партнерства операторов ж/д подвижного состава (НП ОЖДПС), доцент Российской открытой академии транспорта МИИТ Фарид Хусаинов: «Нормально функционирующий рынок основывается на добровольных отношениях его участников. Если на определенном этапе кто-то из них прибегает к манипуляциям и принуждению представителей госорганов, для того чтобы гарантировать спрос на свою продукцию, он автоматически перестает быть субъектом рыночных отношений. Нечто подобное на наших глазах произошло в железнодорожной отрасли в результате предложенного регуляторами фактического запрета продления срока службы грузовых вагонов». Эксперт мотивирует свою позицию тем, что либерализация рынка предоставления подвижного состава и его дефицит способствовали тому, что спрос на грузовые вагоны рос невиданными темпами. Производство соответственно тоже росло. Со временем рынок насытился, и спрос упал с аномально высоких значений до уровня, достаточного для компенсации списываемого подвижного состава и небольшого роста парка.

«В последние 10 лет ежегодно списывалось от 23 до 48 тыс. вагонов (например, в 2013 году – 27,4 тыс.). В итоге потребность в продукции вагоностроительной отрасли начала снижаться. Производитель обратился к государству за помощью в создании искусственной потребности в его продукции. Перед вагоностроителями стояла нетривиальная задача поддержания долгосрочного спроса на товар на уровне аномально высоких значений, и она могла быть решена только при списании большого количества вагонов. Но как его обеспечить? Очень просто – сократить срок службы подвижного состава. Последние два десятилетия процедура продления срока службы была несложной: вагон, чье время эксплуатации (например, 22 года) закончилось, проходил капремонт и мог ездить по сети еще 11 лет, а потом – при соблюдении некоторых условий – еще пять лет. Если продление запретить, то за несколько лет можно заменить весь парк на сети», – предполагает Фарид Хусаинов.

Косвенно предположение о лоббировании интересов вагоностроителей подтверждается и подготовленной Минпромторгом стратеги-



ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТА, ПРИ Появлении на рынке нового подвижного состава, ставки на предоставление вагонов могут вырасти

ей развития транспортного машиностроения до 2030 года. По данным Минпромторга, мощности по выпуску локомотивов заняты на 57,7% (в 2013 году – 807 штук), грузовых вагонов – на 46% (57,7 тыс.), электропоездов – на 34,7% (650 штук).

Главным аргументом введения модернизации с сертификацией послужила забота о безопасности на сети. Однако, как отметил на заседании транспортной комиссии РСПП Виталий Евдокименко, если проанализировать статистику случаев нарушения безопасности движения по причине неисправности подвижного состава, наблюдается «только 1% случаев, связанных с неисправностями кузова и рамы вагона, – то, что непосредственно связано с вопросами продления срока службы». Господин Евдокименко привел такую статистику: в период с 2005 по 2011 годы произошло 153 случая изломов литых деталей тележки, из них 113 случаев с деталями тележек, произведенных в период 2006–2011 годов. «Не ломаются у нас ни детали с продленным сроком службы, ни вагоны». Очевидно: если уж ратовать за обновление подвижного состава, для замены выбывающих вагонов имеет смысл использовать не устаревшие модели, а те, в которых использованы инновационные технологические решения.

У Фариды Хусаинова аналогичные расчеты: «На 400 тыс. “продленных” вагонов (примерно 230 тыс. из них и сейчас находятся на сети) за два десятилетия пришелся всего один случай обрыва хребтовой балки – в ноябре 2011 года с платформой-лесовозом, да и тот произошел по вине ремонтников, которые, обнаружив трещину, не исправили дефект так, как того требовала инструкция. При этом инцидентов, связанных с

обрывами и изломами хребтовой балки вагонов, произведенных по новым ГОСТам, было зарегистрировано предостаточно. Например, один завод был вынужден вернуть партию из более чем 300 платформ с браком, вызвавшим подобные изломы... В результате проведенных исследований прямой связи между случаями изломов и сроком службы вагона не было выявлено».

Хотя, по мнению эксперта, если на рынок выйдет новый подвижной состав, то ставки на предоставление вагонов вырастут, так как операторам придется компенсировать расходы на новый парк, и это бремя ляжет на плечи грузоотправителей и в конечном счете покупателей продукции, которую перевозят по железной дороге. Это еще сильнее подорвет конкурентоспособность российской промышленности. Подобные опасения разделяет и эксперт АСКОП Михаил Еремин: «Возможен возврат к дефициту вагонного парка, уход части владельцев вагонов “под флаги” иных государств, срыв производственной деятельности предприятий различных отраслей промышленности (что повлечет сокращение объемов перевозок железнодорожным транспортом), закрытие вагоноремонтных предприятий, покупка вагонов операторами, вынужденными отправить свой подвижной состав в металлолом. Любой предприниматель предпочтет покупать вагоны в соседних государствах по более приемлемым ценам; многим предприятиям, работающим с опасными грузами, придется перейти с железнодорожного на автомобильный транспорт».

Уже сегодня, как отмечал на встрече с депутатским корпусом и губернатором Тамбовской области Олегом Бетиним начальник ЮВЖД Анатолий Володько, наблюдается

отток грузов с железнодорожного на автомобильный транспорт. Это негативно сказывается на финансовом положении РЖД и состоянии автодорог, несущих незапланированные нагрузки. Президент РСПП Александр Шохин обратился с письмом к премьеру Дмитрию Медведеву, попросив его разрешить операторам продлевать жизнь старых вагонов через обычный капремонт, в противном случае на рынке может возникнуть дефицит вагонов.

Грузоотправители в сложившейся ситуации, с одной стороны, опасаются, что новый регламент приведет к нежелательному для них дефициту вагонов, с другой – ратуют за обновление подвижного состава операторов новыми вагонами. «Меня сегодня волнует вопрос запрета эксплуатации старых вагонов и дальнейшей сертификации. Хочу понять, если мы начнем пилить такие вагоны, как это скажется на перевозках – профицит будет или дефицит? Хотя очевидно, что парк компаний-перевозчиков давно нуждается в обновлении», – считает руководитель транспортного отдела компании «Русагроссахар» Михаил Кученков. Его мнение поддерживает гендиректор ООО «Бековский сахарный завод» Алексей Исаев: «У нас создана целая бригада сварщиков, плотников, которые ремонтируют поступающие к нам вагоны. Операторам явно нужно обновлять парк».

Несмотря на очевидность необходимости обновления подвижного состава компаниями-владельцами вагонов, эксперты единодушно во мнении, что в интересах развития рынка грузоперевозок процесс этот должен происходить не в режиме «нон-стоп». Впрочем, переход на инновационные модели подвижного парка не предполагает и затяжных действий компаний. ■

**РОССИЙСКИЕ
ВАГОНРЕМОНТНЫЕ
ПРЕДПРИЯТИЯ И ВЛАДЕЛЬЦЫ
ПОДВИЖНОГО СОСТАВА
ПОСТАВЛЕННЫ В ЗАВЕДОМО
НЕРАВНЫЕ УСЛОВИЯ
ПЕРЕД КОМПАНИЯМИ
ТАМОЖЕННОГО СОЮЗА И СНГ**



СКИФ — путь повышения эффективности

Воронежская компания «ЕвроТехМет», известная своими инновационными разработками в области металлургических смесей и огнеупорной продукции для крупнейших металлургических комбинатов, выходит на рынок с новым продуктом – системой СКИФ, позволяющей увеличить эффективность процессов на предприятии. О том, как работает эта система, рассказывает представитель «ЕвроТехМет» Олег Горпинич.

- До сих пор ваша компания работала в сегменте производства и поставок высокотехнологичных металлургических смесей и огнеупорной продукции, от которых во многом зависит не только качество металла, но и безопасность металлургического производства. Система качества индивидуального фокусирования (СКИФ), как вы назвали новый продукт, выходит за рамки традиционной деятельности компании. Чем обусловлена такая новация?

- Я бы не сказал, что СКИФ выходит за рамки нашего традиционного направления деятельности. Скорее, это ее логичное продолжение. Наша компания сотрудничает со многими металлургическими предприятиями на всей территории СНГ, поэтому знает сильные и слабые звенья практикуемых на них процессов. Операционные исследования и желание помочь партнерам реализовать скрытые механизмы повышения эффективности процессов побудили нас заняться разработкой системы СКИФ, базирующейся прежде всего на мотивации персонала. Специалистам в области управления известно, что развитие мотивации приводит к повышению производительности труда и эффективности предприятия в не меньшей степени, чем технологическое перевооружение. Но одно дело – теоретический посыл, и другое – выстраивание системы, в которую вписан каждый работник предприятия. Мы создали систему для непрерывной автоматической наладки производственного процесса с минимально возможными отклонениями. Я могу сравнить ее с автопилотом, у которого, ко всему прочему, искусственный интеллект, позволяющий непрерывно совершенствоваться и реагировать на непредвиденные возмущения системы.

СКИФ разработана на базе первичной модели, которая успешно действует около 5 лет на одном из металлургических предприятий.

- Системы мотивации персонала на предприятиях внедряют и авторитетные западные консалтинговые компании, например McKinsey или Hay Group. Чем отличается от них СКИФ?

- Эти компании больше внимания уделяют таким вопросам, как удвоение продаж, оптимизация инвестиционного портфеля, слияние и поглощение, соответствие ролям и т.д. Вы знаете, по моему мнению, собственников и инвесторов предприятий СНГ даже как-то некорректно этому учить. Они сами могут кого-то научить, как выбрать цель для поглощения и кто отвечает ролям, а кто нет. Во всяком случае, этому мы точно учить не собираемся.



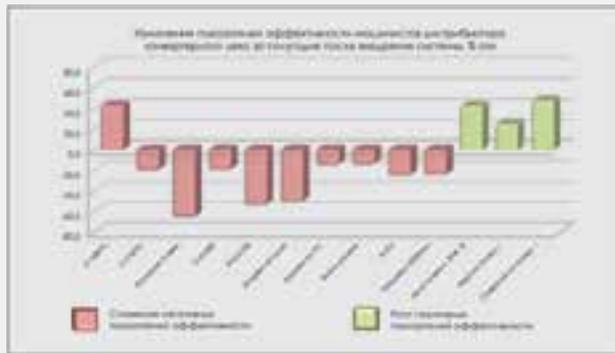
Я 14 лет работал в металлургии, из них 10 лет на руководящих должностях, включая высшее руководство. На моей памяти не одна попытка внедрения систем различной направленности. Как правило, после 3-5 месяцев, когда первоначальная эйфория проходит и нужно показать в отчете эффект от внедрения, финал напоминает сказку Андерсена: «А король-то голый!..» По моему мнению, беда таких систем в том, что они не апеллировали к конкретному человеку с его функционалом, а именно здесь – главный резерв повышения эффективности. В нашем предложении конкретное внимание уделяется именно индивидуальному работнику и специфике его рабочего места, отсюда и название – Система качества индивидуального фокусирования.

Я абсолютно уверен в преимуществах нашей системы так же, как уверен в том, что мое мнение разделяют непосредственные потребители после внедрения СКИФ. Ее цель – получить настоящий эффект, а не заработать «баллы» у высшего руководства.

Многим кажется, что все лучшее, передовое может родиться только на Западе. Это далеко не так. Если оперировать примерами из отрасли металлургии, с которой мы работаем, то первую в мире машину непрерывного литья заготовок (МНЛЗ) изобрели и запустили металлурги в Советском Союзе. А сегодня наиболее успешно реализует проекты по установке МНЛЗ Voest-Alpine, SMS-Demag, Danieli, то есть Австрия, Германия, Италия, сейчас уже Турция и Китай. При этом все знают, что изготовление большей части оборудования МНЛЗ специалисты Voest-Alpine размещают на Новокраматорском машиностроительном заводе (НКМЗ). И подобные прецеденты есть в любой отрасли. Можно сказать, что в сегодняшней политической ситуации СКИФ – это наш славянский ответ на санкции Запада. Пройдет совсем немного времени, и у руководителей предприятий не останется и тени сомнения в преимуществах данной системы.

- Возможно ли уровень мотивации измерить в конкретных цифрах?

- СКИФ работает только с измеримыми величинами. Как оценка сотрудника, так и оценка эффективности самой системы производится только в единицах измерения. В нашей системе отсутствуют такие достаточно размытые критерии оценки, как самостоятельность, инициативность, высокий результат, полная отдача, авторитет и т.д. В принципе, мы не против применения этих характеристик, но только после оценки результата работы, который измеряется числовыми значениями показате-



телей эффективности для этой специальности конкретно. Ведь иначе неуместно применяемая самостоятельность может привести к аварии, авторитет может быть заработан потому, что сотрудник с «полной отдачей» относится к корпоративным празднованиям и т.д.

Самая главная составляющая – «интеллект системы». Ее конструкция обеспечивает непрерывный рост показателей, характеризующих эффективность. Сумма вознаграждения работника пропорциональна величине отклонений от среднего уровня значений показателей эффективности по группе работников одной специальности. Лучшие работники стремятся значительно превысить средний уровень показателей с целью получения максимального вознаграждения. Работники, у которых не все получается, пытаются максимально приблизиться к среднему уровню показателей, поскольку получение минимального вознаграждения больше, чем его полное отсутствие. В результате этих действий непрерывно изменяются средние значения показателей. Эта формула вызывает непрерывный рост среднего уровня показателей эффективности подразделения. Детальная реализация этой формулы, ко-

нечно, сложнее. Но мы применили принципы квалиметрии – науки об измерении качества, и эта задача была решена.

- Вы затронули вопрос оценки эффективности самой системы. Можете привести конкретный пример?

- Да. На одном из металлургических предприятий СНГ проводился срез показателей эффективности по определенным группам специальностей до и после внедрения первичной модели этой системы. Степень улучшения показателей за полугодие после внедрения составила от 15 до 65% относительных. И далее этот процесс продолжался. На срезе отдельного девятого месяца после внедрения зафиксирован рост от 30 до 80%. То есть улучшение некоторых показателей достигло трехкратного уровня.

Такие значительные улучшения не могут не сопровождаться экономическим эффектом. Конечно, мы делали расчеты, но не буду приводить здесь цифры, поскольку расчетов оказалось множество с учетом влияния каждого показателя на каждый процесс. Величина эффекта, как правило, зависит от направленности показате-

лей, которые определяются при внедрении. Как сказано ранее, в конструкции системы заложено непрерывное стремление к улучшению показателей эффективности, а значит, к изменению их средних значений в направлении, которое группа специалистов определила лучшим. Т.е. сама система – это инструмент, а сфокусировать приоритет максимального эффекта можно в область производительности, качества или экономики в зависимости от проблем конкретного подразделения предприятия.

- Как я понимаю, специалисты этого предприятия должны высказать свое мнение о том, какого именно эффекта они ожидают?

- Можно сказать и так. Они не просто высказывают свое мнение. Для этого предусмотрен целый этап внедрения.

Над этим работает группа экспертов, которая, кроме руководителей подразделения предприятия, включает группу работников, для которых осуществляется внедрение СКИФ. При этом гарантирован учет мнения каждого эксперта соответственно его способностям. Это тоже одно из принципиальных отличий системы.

- Эта система применима только в металлургии?

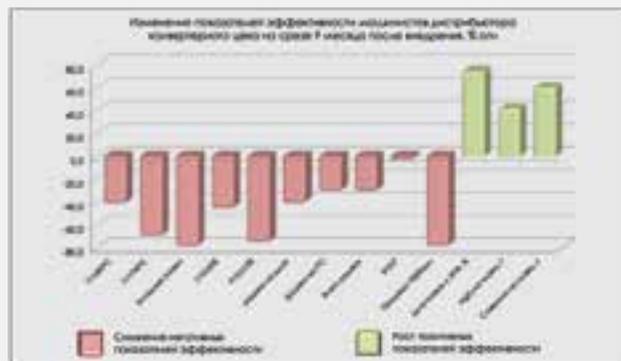
- Отнюдь. Именно фактическая эффективность системы в металлургии, в этом сложнейшем процессе производства, дает нам право быть уверенными в успешной реализации проекта во многих других сферах деятельности. Сейчас группа наших специалистов занята адаптацией системы к самому широкому кругу потенциальных потребителей. Есть только несколько ограничений.

Первое – должна быть группа сотрудников, выполняющих аналогичные обязанности (одной специальности). На всех предприятиях, работающих по сменному графику, это условие выполняется, т.к. все основные специальности дублируются в каждой сменной бригаде.

Второе – производственные показатели должны фиксироваться и автоматически вноситься в базы данных для последующей возможности их анализа по фамилии каждого сотрудника, который участвует в СКИФ. Одно из условий при внедрении систем качества серии ISO 9000 – это наличие систем автоматизации, электронных паспортов плавок и других автоматизированных систем идентификации процесса производства продукции. С помощью этих систем создаются аналитические базы любой степени сложности, поэтому это условие также не является проблемой.

И третье – показатели эффективности должны быть обязательно измеримы. Поэтому в этой роли обычно выступают группы производственных показателей, которые, безусловно, измеряются.

Вот, в принципе, и все что нужно. Конечно, на каждом предприятии могут возникнуть какие-то уникальные особенности, которые могут каким-то образом привести к изменению стандартной схемы внедрения. Но для этого в нашей команде сегодня работает основная автор первичной модели этой системы, и мы уверены в успешной реализации проекта СКИФ.



ЭТО «Ш» НЕПРОСТА

ОСНОВНЫМ ДРАЙВЕРОМ РОСТА РЫНКА ШИРОКОПОЛОСНОГО ДОСТУПА В ИНТЕРНЕТ (ШПД) ПРИНЯТО СЧИТАТЬ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ СЕРВИСЫ, В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ ЦИФРОВОЕ ТЕЛЕВИДЕНИЕ. НА РЫНКЕ ШПД ВОРОНЕЖСКОЙ ОБЛАСТИ УРОВЕНЬ ПОКРЫТИЯ В КРУПНЫХ ГОРОДАХ НЕ РАСТЕТ, А ВЕСЬ РОСТ ВЫРУЧКИ ПРИХОДИТСЯ НА НОВЫХ АБОНЕНТОВ И РАСШИРЕНИЕ СПИСКА ПОДКЛЮЧЕННЫХ УСЛУГ. ЭКСПЕРТЫ И САМИ УЧАСТНИКИ РЫНКА ПОДГОТОВИЛИСЬ К БОРЬБЕ ЗА ИЗБАЛОВАННЫХ КЛИЕНТОВ. СТАНИСЛАВ ДИТЯТЕВ

В столице Черноземья еще с 2012 года покрытие сетями ШПД оценивается на уровне более 95% многоквартирных домов. Уже тогда стихли лозунги о «ковровом покрытии». Ни одному оператору не удалось достичь 100%-ного покрытия домов от пяти этажей по технологии «оптика до дома». Но инвестировать в расширение сетей на территории облцентра уже невыгодно — затраты на борьбу с «белыми пятнами» не будут оправданы выручкой. Единственным крупным провайдером, продолжающим планомерное расширение покрытия, остается Freedom, которой в сезон подключает «по одному-два дома в день». Другие федеральные операторы, присутствующие на рынке Черноземья, практически не строили сети на территории Воронежа.

На рынке широкополосного интернет-доступа Воронежа представлены примерно в равных долях ОАО «Ростелеком», ОАО «Вымпелком» (бренд «Билайн»), ЗАО ИК «Информсвязь-Черноземье» (бренд Freedom), «Эр-Телеком» (бренд «Дом.ги»), а также ООО «Нэт Бай Нэт Холдинг» («дочка» ОАО «МегаФон»), ЗАО «Сумма Телеком» и ряд других. Финансовые показатели не раскрываются.

«Формирование рынка в крупных городах можно считать в основном завершенным. Процесс дальнейшего наращивания охвата вряд ли будет активным. Сейчас в качестве целей оператора на рынке следует ставить поддержание прибыльности при одновременном и последовательном наращивании доли», — поясняет Алексей Бойко, эксперт аналитической компании Mforum analytics.

По-прежнему практически отсутствует проводной ШПД в частном секторе Воронежа. При этом сами участники рынка предупреждают: «В частном секторе довольно высок стартовый платеж для нового клиента. Как следствие, абоненты, заплатившие существенные деньги за подключение, выдвигают повышенные требования к надежности и качеству сервиса, что не так просто. Требование абсолютной отказоустойчивости практически невозможно выполнить». Именно поэтому проекты по развитию ШПД в районах малоэтажной застройки операторы сейчас не заявляют. Единственный крупный провайдер, который начал строить сети в малоэтажных районах, — «Сумма Телеком», однако компания не предоставила данные об успешности проекта.

При некоторой перенасыщенности рынка в облцентре развитие проводного интернет-доступа за его пределами идет медленно, хотя аналитики считают это направление перспек-



ОЛЕГ ПУХАРЕВ

РАЗВИТИЕ ШПД ОБЕСПЕЧИВАЕТ КАЧЕСТВЕННЫЙ ДОСТУП К ВИДЕОКОНТЕНТУ В САМЫХ ОТДАЛЕННЫХ УГОЛКАХ

тивным. «Рынок в крупных городах сформирован. Проникновение услуг ШПД уже достаточно высокое, и конкуренция также сильная, чего не скажешь о региональных центрах. В глубинку идет сегодня только большие операторы, — говорит гендиректор агентства TelecomDaily Денис Кусков. — Проникновение услуг высокоскоростного интернета там гораздо ниже, но и срок возврата инвестиций гораздо больше».

В последнее время в небольших населенных пунктах активно прокладывает сети «Ростелеком». По данным компании, в Воронежской области только за первое полугодие было построено более 190 км волоконно-оптических линий, что позволило улучшить качество связи в 29 населенных пунктах, а в 19 появился высокоскоростной доступ к сети интернет (по технологии «оптика до дома»).

МТС запускает сети проводного ШПД с возможностью подключения цифрового ТВ в ряде райцентров области, например в Борисоглебске. Туда компания изначально пришла с цифровым кабельным телевидением (более 90 каналов, из них 10 в HD-качестве в базовом пакете) и множеством допсервисов. В 2014 году в Черноземье сеть запущена также в Курчатове Курской

области, где у компании 51% рынка ШПД и покрытие 97% многоквартирных домов, и Железнодорожске. «Малые города имеют большой потенциал с точки зрения подключения абонентов, ведь спрос есть, а предложения проводного ШПД зачастую недостаточно, — пояснили в МТС. — Сейчас нельзя ограничиваться областными центрами, именно поэтому мы активно развиваем фиксированные сети в регионах, в том числе в райцентрах».

Кроме того, в нескольких райцентрах из федеральных операторов присутствуют «Билайн» и ТТК. «В некоторых городах Черноземья в одном доме могут работать до 10 провайдеров. Небольшие города перспективнее в этом смысле, — отмечает директор макрорегионального филиала «Юго-Восток» компании ТТК Евгений Шевченко. — Борьба за абонентов идет прежде всего за счет повышения качества услуг и сервиса, формирования пакетных предложений».

СЕРВИСЫ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫМИ НЕ БЫВАЮТ Проводные провайдеры в последнее время озабочены тем, что они превращаются в «трубу» для сторонних платных сервисов — в первую очередь для крупнейших

агрегаторов контента, например, онлайн-кинотеатров. По мнению участников рынка, основным драйвером роста для проводных провайдеров в течение ближайших лет станет именно платное ТВ. Например, на расширении различных видеосервисов в ближайшие год-два сосредоточится «Эр-Телеком», утверждает Сергей Пухарев, руководитель службы разработки продуктов компании. «Наиболее вероятный путь развития проводного оператора — повышение выручки за счет расширения предложения видеоконтента, — поясняет господин Пухарев. — Мы видим растущий спрос и высокую конкуренцию в этом сегменте и будем бороться за абонента, в том числе и с онлайн-кинотеатрами».

Абонента заманивают не только линейным просмотром телевидения, но и архивами программ (за несколько прошедших дней), услугой мультискрин (просмотр на экранах смартфонов и планшетов).

Набирает популярность услуга «Видео по запросу», когда за небольшие деньги можно выбрать из сотен кино- и мультфильмов интересное и «арендовать» его на некоторое время. Функция записи программ практически стала стандартом для цифрового телевидения, хотя →

ОСНОВНЫМ ДРАЙВЕРОМ РОСТА ДЛЯ ПРОВОДНЫХ ПРОВАЙДЕРОВ В ТЕЧЕНИЕ БЛИЖАЙШИХ ЛЕТ СТАНЕТ ПЛАТНОЕ ТЕЛЕВИДЕНИЕ





ПРЕДОСТАВЛЕНИЕ ТВ-КОНТЕНТА СТАЛО НЕОТЪЕМЛЕМОЙ ЧАСТЬЮ УСЛУГ ОПЕРАТОРОВ ШПД

и по-разному реализуется: как правило, запись происходит на приставку, но, например, у «Ростелекома» не требуется держать ТВ-приставку включенной, хранение контента организовано на серверах оператора.

МТС, имея в Воронеже довольно широкое покрытие и большое количество абонентов кабельного аналогового ТВ, в начале 2015 года планирует перестройку сети и переход на цифровое. С одной стороны, это позволит повысить качество сервиса и средний счет абонента, с другой — требует значительных инвестиций. «Цифровое телевидение предлагает абонентам высокое качество изображения и звука, возможности управления просмотром и приема каналов в высоком разрешении, — рассказали в пресс-службе МТС. — Будущее развитие ТВ-сегмента — за универсальными услугами на базе проводного или мобильного доступа к видеоконтенту с любого устройства: от стационарных телевизоров до смартфонов и планшетов».

В 2014 году «Дом.гу» вывел на рынок ТВ-приставку второй версии, которая по сути является «экраном на сервер», что позволяет экспериментировать с сервисами, требующими высоких вычислительных мощностей. Так, в конце 2014 — начале 2015 годов планируется ввести игровую платформу, позволяющую подключить джойстик к приставке, запускать современные игры различных жанров.

Провайдеры также стараются расширить дополнительные функции. Например, услуга «Родительский контроль» позволит ограничить телепросмотр по возрастным ограничениям (есть у «Ростелекома» и «Билайна»). «Ростелеком» предлагает сервис «Караоке» на ТВ-приставке. По сообщению компании, спрос на караоке носит сезонный характер: рост продаж ожидается традиционно в канун нового года.

«В Черноземье уровень конкуренции достаточно высок, если мы говорим об област-

ных центрах. Борьба за клиента усложняется, и для его удержания становится все более важным качество оказания услуг с учетом нескольких факторов. В этом плане важные с точки зрения потенциала доходности дополнительные услуги не так значимы, как бесперебойность, высокая доступность и качество работы службы поддержки, — полагает Алексей Бойко. — Конечно, это не означает, что наличие допслужб вообще не влияет на конкурентоспособность. Постепенно некоторые из них начинают восприниматься аудиторией как базовые. Важно внедрять именно такие услуги, ориентируясь на спрос клиентов, тогда как наличие нишевых услуг, таких как караоке, вряд ли стоит брать в расчет как конкурентный фактор».

Развивая идею мультискранности, крупнейшие провайдеры проводной и мобильной связи расширяют предложение платного ТВ и для своих мобильных абонентов. К примеру, «Билайн» в 2014 году и МТС в 2011-м запустили приложение для мобильных устройств на базе iOS и Android, позволяющее не только смотреть более 90 ТВ-каналов, но и «подписаться» на фильмы или сериалы. Абонентов привлекают также дополнительными бонусами, например, при использовании приложения интернет-трафик в сотовой сети бесплатен.

Среди инновационных разработок операторов, которыми они рассчитывают привлечь абонентов, можно отметить и программу для смартфонов/планшетов, позволяющую превратить устройство в пульт управления телеприставкой («Дом.гу»).

СРЕДНЯЯ ТЕМПЕРАТУРА ПО СЕТИ Воронежские провайдеры продолжают отчитываться о росте рынка. Общий рост числа активных абонентов, по различным оценкам, составил примерно 30% в текущем

году. Воронежский филиал «Вымпелкома» сообщил о росте количества частных клиентов более чем в два раза с 2011 года, когда было закончено массовое расширение покрытия (96% домов от пяти этажей). С 2011 года количество абонентов ТТК в Черноземье увеличилось более чем в три раза за счет выхода в пять новых городов региона. За последний год более чем в три раза выросло число абонентов цифрового ТВ МТС в Центральной России (в том числе в Черноземье). При этом доля зрителей цифрового ТВ среди всех подписчиков телевидения МТС достигла 35%.

Именно расширение абонентской базы платного телевидения дает рост рынка. Так, «Билайн» оценивает примерно в 70% количество пользователей платного ТВ от собственной абонентской базы ШПД. Более 50% абонентов ТТК подключены к пакетному тарифу интернет+ТВ. А среди новых абонентов МТС более 80% выбирают сразу пакетное предложение в комплекте с телевидением.

«Многие говорят, что не смотрят телевизор, однако бывает, что даже у них он работает в фоновом режиме. И темп подключений к услуге платного ТВ говорят о росте спроса, — заметил Александр Гольняк, директор воронежского «Вымпелкома». — Пакетные предложения — интернет+ТВ — пользуются все большей популярностью, они выгодны по цене. Парк телевизоров постепенно обновляется, а на моделях с большими экранами цифровое качество сигнала заметно повышает комфорт от просмотра. Можно предположить, что рост спроса на платное телевидение со временем будет только увеличиваться». Наиболее востребованными в ближайшем будущем, по оценкам «Дом.гу», будут две функции: «архив», который дает возможность смотреть программы или фильмы после эфира, и мультискрин, позволяющий потреблять теле-

контент с того устройства, которое находится под рукой, — смартфона, планшета или ПК.

В последний год заметного роста ARPU (средний счет абонента) не отметил ни один оператор. Например, в воронежском филиале «Вымпелкома» сообщили о росте ARPU «не более чем на 10% за год». При этом увеличение выручки дает «прирост абонентской базы», а не сбор с одного абонента. Отметим, что в третьем квартале 2014 года рост ARPU абонентов проводного интернет-доступа МТС в России вырос на 6,1%, до 328 руб., показатели в Черноземье находятся примерно на том же уровне. «Последний год наш показатель ARPU практически не меняется, выручка растет за счет увеличения количества абонентов», — подтвердили тренд в ТТК. «Ростелеком» и «Эр-Телеком» не стали раскрывать данные.

«Вкладывая средства, например, в постоянное поддержание высокого стандарта предоставления услуг, оператор вправе рассчитывать на рост доходов, в том числе связанных с переходом к нему абонентов конкурента и снижением оттока собственных клиентов. Также следует помнить, что даже более высокое качество предоставления услуг не позволяет выставлять премиальные цены за услуги. Они должны определяться исходя из рыночных условий и предложений конкурентов и в идеале быть чуть ниже средних по рынку значений — это поможет решать задачу наращивания рыночной доли. Ключ к невысоким ценам при высоком качестве — постоянный контроль операторов за операционными издержками и усилия по их снижению в расчете «на абонента», — считает Алексей Бойко.

Уже несколько лет цены на интернет-доступ не меняются и находятся на уровне 400–500 руб. в месяц, в то время как затраты провайдеров повышаются: стоимость содержания сетей растет примерно на 10–15% в год (электроэнергия, аренда площадей и прочее). ■

АБОНЕНТА ЗАМАНИВАЮТ НЕ ТОЛЬКО ЛИНЕЙНЫМ ПРОСМОТРОМ ТЕЛЕВЕЩАНИЯ, НО И АРХИВАМИ ПРОГРАММ, УСЛУГОЙ МУЛЬТИСКРИН

«Всё и сразу!» – корпоративным клиентам «Инвестторгбанка»



В связи с продолжающимся спадом в отечественной экономике предприятия и компании столкнулись с большим количеством важных вопросов. Что делать с финансами на быстро меняющемся рынке? Какой информацией необходимо владеть при размещении денег в банке?

Управляющий воронежского филиала Инвестторгбанка Алексей Михайлович Степанов поделился своим мнением относительно того, как наиболее эффективно обезопасить свои банковские депозиты.

– **Какая была реакция со стороны банков на рыночную ситуацию, какие новые специальные предложения они ввели?**

– Инвестторгбанк в меняющихся условиях современного рынка корректирует процентные ставки по существующим депозитам для юридических

лиц и индивидуальных предпринимателей. Зачастую корпоративным клиентам при размещении свободных средств приходится принимать решения, сравнивая предложения разных банков. Одни содержат достойную доходность, другие предлагают капитализацию, третьи – возможность досрочного вывода денежных средств без потери процентов. Мы приняли решение совместить все эти условия в одном предложении. Депозит получил название «Всё и сразу!» и стал эффективным инструментом для решения задачи привлечения

временно свободных денежных средств за счет широкого охвата рыночных ниш целевого клиентского сегмента – юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.

Условия депозита «Всё и сразу!» представляют собой синтез компонентов, пользующихся устойчивым клиентским спросом со стороны предприятий малого, среднего и крупного бизнеса, ведущих свою хозяйственную деятельность в различных субъектах РФ, что нашло свое отражение в удачном названии данного банковского продукта.

Также нами был подготовлен еще один эксклюзивный депозит – «Мультивалютный». Отличительной особенностью депозита «Мультивалютный» является обязательство банка по одновременному открытию для клиента депозитных счетов, номинированных в трех валютах (RUR/USD/EUR), с возможностью (на основании клиентских заявок) свободной конвертации денежных средств по курсу банка в пределах остатков на данных депозитных счетах. С точки зрения управления валютными рисками, данные условия являются привлекательными для участников внешнеэкономической деятельности (ВЭД), экспортеров/импортеров товаров и сырьевых ресурсов, использующих в своих расчетах с контрагентами иностранную валюту, а также для тех клиентов банка, которые, располагая временно свободными денежными сред-

ствами, имеют желание в условиях инфляционных ожиданий защитить их от обесценения за счет реализуемой курсовой разницы в валютных парах USD/RUR и EUR/RUR.

На сегодняшний день благодаря нашим предложениям корпоративные клиенты Инвестторгбанка имеют возможность комбинировать пять финансовых стратегий при размещении свободных средств: сберегать средства, увеличивать их, управлять текущей ликвидностью, управлять валютными рисками или использовать долгосрочный инструмент надежного размещения.

– **Для кого созданы ваши новые депозитные продукты?**

– В первую очередь продукты созданы для российских предприятий и организаций, индивидуальных предпринимателей, которые уважительно относятся к своему времени и осуществляют свою хозяйственную деятельность в области оптово-розничной торговли, строительстве и девелопменте, производстве, сфере услуг.

– **Какие условия вы предлагаете клиентам?**

– Уровень процентной ставки напрямую зависит от решения клиента с учетом выбранной стратегии размещения, срока и суммы депозита, валюты и условий выплаты начисленных процентов. Могу сказать, что условия наши клиенты считают достаточно выгодными в современной рыночной ситуации.

Подробную информацию о продуктах и услугах Инвестторгбанка в Воронеже вы можете получить в офисе банка по адресу: г. Воронеж, ул. Фридриха Энгельса, д. 33В или по телефонам: 8 800 200 45 45 (звонки по России бесплатно), (473) 261-60-61.

 **ИНВЕСТТОРГБАНК** 

АВТОПРОМ ВЫПРАВЛЯЮТ ИЗ КОЛЕИ

АВТОМОБИЛЬНЫЙ РЫНОК РОССИИ ТЕРПИТ РЕКОРДНОЕ СНИЖЕНИЕ ПРОДАЖ. ПО ИНФОРМАЦИИ КОМИТЕТА АВТОПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ АЕВ (АССОЦИАЦИЯ ЕВРОПЕЙСКОГО БИЗНЕСА – ОБЪЕДИНЯЕТ БОЛЕЕ 630 КОМПАНИЙ ИЗ СТРАН ЕВРОСОЮЗА И РОССИИ), С ЯНВАРЯ ПО ОКТЯБРЬ 2014 ГОДА ОТЕЧЕСТВЕННЫЙ АВТОРЫНОК ПРОДЕМОНСТРИРОВАЛ СНИЖЕНИЕ НА 12,7%, ИЛИ НА 289,8 ТЫС. ШТУК ПРОДАННЫХ НОВЫХ ЛЕГКОВЫХ И ЛЕГКИХ КОММЕРЧЕСКИХ АВТОМОБИЛЕЙ (LCV) ПО СРАВНЕНИЮ С АНАЛОГИЧНЫМ ПЕРИОДОМ ПРОШЛОГО ГОДА. В 2014-М В РОССИИ РЕАЛИЗОВАЛИ 1,9 МЛН АВТОМОБИЛЕЙ, ВПРОЧЕМ, ЭКСПЕРТЫ УКАЗЫВАЮТ НА НЕОБХОДИМОСТЬ ПЕРЕОРИЕНТАЦИИ ПРОДАЖНОЙ ПОЛИТИКИ ДИЛЕРОВ И ОПТИМИЗАЦИИ ИХ БИЗНЕСА. ВИКТОРИЯ КУТУЗОВА

Ситуация на авторынке Черноземья сегодня считается сложной. По итогам девяти месяцев текущего года (согласно данным профильного комитета АЕВ), продажи в макрорегионе снизились на 10%, составив 81 тыс. новых автомобилей. Из них на иномарки пришлось 57,4 тыс. (70,8%), что меньше показателя прошлого года на 8,5%. При этом цифры Черноземного рынка заметно лучше, чем в других регионах России. Так, весь отечественный рынок (как и отдельно сегмент иномарок) «откатился» на 12%, а в ряде городов Сибири и Северо-Запада падение достигает 27–30%.

При этом доля Черноземья на российском рынке иномарок составляет 4%, на рынке в целом (с учетом отечественных брендов) – 4,5%. Продажи в Воронеже предсказуемо превышают в разы показатели любого другого города макрорегиона. Сказывается масштаб мегаполиса. Воронеж входит в топ-10 общероссийского рейтинга городов по объему авторынка (составляется за исключением Москвы и Санкт-Петербурга). Если говорить о темпах падения продаж в каждом из облцентров макрорегиона, становится очевидно, что итоговые цифры практически везде зависят от общего уровня благосостояния городов и числа жителей. Так, в Орле и Курске падение продаж составило около 21%, в Липецке – 17%, в Белгороде – 11%. При этом в Воронеже спад произошел только на 6%. Тамбов же демонстрирует нулевую динамику, сохраняя объем прошлого года.

Среди основных причин снижения продаж эксперты называют рост цен на автомобили, экономическую и политическую нестабильность, снижение доли автомобилей, приобретаемых в кредит. Последнее, в свою очередь, связано с остановкой программы субсидирования автокредитования и ужесточением требований банков к заемщикам. Практически во всех городах зафиксировано очевидное падение спроса на отечественные марки: от 13% в Воронеже и Липецке до 34% в Курске. Выбивается из тренда все тот же Тамбов: там продажи ГАЗа и УАЗа снизились только на 3%, а для АвтоВАЗа это один из немногих городов в стране, где показатель даже вырос, пусть и всего на 1%.

При этом «Лада» все равно остается самым популярным брендом в Черноземье. На нее

ЕСЛИ ГОВОРИТЬ О ТЕМПАХ ПАДЕНИЯ ПРОДАЖ, СТАНОВИТСЯ ОЧЕВИДНО, ЧТО ИТОГОВЫЕ ЦИФРЫ ПРАКТИЧЕСКИ ВЕЗДЕ ЗАВИСЯТ ОТ ОБЩЕГО УРОВНЯ БЛАГОСОСТОЯНИЯ ГОРОДОВ



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА

приходится 24,8% продаж. Единоличный лидер среди иномарок – Renault: бренд возглавляет рейтинг популярности в пяти облцентрах, исключение составляет Воронеж, где на первом месте Kia (прирост по сравнению с прошлым годом на 9%, или на 3 тыс. автомобилей). Соответственно, в Тамбове и Курске зафиксировано даже повышение продаж Renault – на 21% (1,1 тыс.) и 16% (1,2 тыс.) соответственно. В Орле же, наоборот, отметились рекордное падение марки – на 24% (742 автомобиля).

Пожалуй, единственный общий для всех облцентров макрорегиона тренд – смещение спроса с продукции АвтоВАЗа в сторону бюджетных иномарок. Именно отечественный автогигант стал одной из главных жертв наметившегося кризиса. Если прежде «Лада» занимала в Черноземье более 35% рынка, то теперь ее доля на 10 процентных пунктов ниже, а покупательские симпатии перешли на

сторону Renault Logan/Sandero/Duster, Hyundai Solaris, Kia Rio, а за последний год также Nissan Almera. Одновременно растет популярность Volkswagen, его объемы превышают средние продажи по РФ: в двух столицах макрорегиона – Орле и Курске – марка входит в топ-3 среди иномарок, еще в двух занимает четвертую строчку.

«АНТОНИНА» ПОКАЗАЛА ПЛОХОЙ ФРАНЦУЗСКИЙ Самая большая жертва кризиса – Daewoo. Если в Воронеже марка еще демонстрирует рост (на 18%), то в остальных пяти городах Черноземья констатирует обвал продаж на 50–60%. Суммарно по макрорегиону спрос на марку сократился в текущем году на 41%. Этот – результат объясняется обычно снижением интереса к устаревшим моделям производителя и не очень большим спросом на его более дорогую новинку – Genra.

В верхнем сегменте иномарок хуже всего себя чувствует Chevrolet: во всех облцентрах его продажи снизились, в трех из них – на 30% и более (Белгород, Липецк, Орел). Эксперты связывают это с повышением цен на ключевые модели бренда. Opel оказался самой непопулярной маркой в Тамбове (продажи за год составили всего 170 автомобилей), в Орле (162) и Белгороде (343). В Воронеже меньше всего пользуется спросом Mitsubishi (946), в Липецке – Daewoo (235), в Курске – Honda (115 автомобилей).

Введенная государством поддержка автопроизводителей за счет субсидируемой программы утилизации явно «оживила» продажи. В сентябре рынок новых легковых автомобилей и LCV снизился на 20% – до 197,2 тыс. автомобилей, тогда как в августе темпы спада достигли пиковых 25,8%. Основной выигрыш от господдержки получил АвтоВАЗ, который резко замедлил темпы падения продаж – с 32,3% в ав-



СРЕДИ ОСНОВНЫХ ПРИЧИН СНИЖЕНИЯ ПРОДАЖ ЭКСПЕРТЫ НАЗЫВАЮТ РОСТ ЦЕН НА АВТОМОБИЛИ

ОЛЕГ ЛАЩЕВ



В БЛИЖАЙШИЕ ГОД-ДВА РЫНОК НОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ В МАКРОРЕГИОНЕ, ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, ПРОДОЛЖИТ СОКРАЩАТЬСЯ НАРАВНЕ С ОБЩЕРОССИЙСКИМ

густе до 8,7% в сентябре. Октябрь же оказался самым позитивным для дилеров. Впрочем, по мнению Йорга Шрайбера, председателя Комитета автопроизводителей АЕВ, говорить об изменении тренда еще рано: «Нельзя сказать, что продажи в октябре были выдающимися, хотя это шаг вперед по сравнению с очень слабым результатом предыдущих месяцев. Причиной относительного улучшения является комбинация эффекта программы утилизации, поддерживающей продажи автомобилей российского производства, и резкое ослабление курса рубля, что кратковременно повысило спрос на автомобили импортного производства».

С точки зрения продолжительности присутствия на рынке ключевыми игроками в Черноземье считаются курская «Антонина», воронежские «Км/ч» и «Ринг Авто», белгородская «ТМ Групп», работающий в нескольких регионах «Модус». Кроме того, на каждом региональном рынке есть свои успешные группы, например «Глобус» в Тамбове, «Мотор Ленд» в Воронеже, «Возрождение» в Орле. В целом лидеры авторитейла говорят о «достаточно стабильном» положении. Но в ряде случаев они оказались заложниками снижения спроса на определенные бренды. Например, для «Км/ч» направление продаж Daewoo — одно из стержневых в бизнесе, но вслед за спадом популярности марки испытала снижение показателей и сама компания.

Некоторые дилеры, реагируя на кризис, закрывают убыточные центры. Так, «Антонина» прекратила работу с Citroen и Ford. Курская компания «Черноземье» в принципе отказалась от продаж новых машин, оставив бизнес только по автомобилям с пробегом. Но есть и обратные примеры. «Ринг Авто» в течение нынешнего года открыла несколько салонов в Воронеже и Старом Осколе.

ДО ДНА НЕ ЗАПЛЫВАТЬ По мнению Сергея Баранова, главного редактора журнала «АвтоБизнесРевю», перспективы развития авторынка в Черноземье зависят от общей экономической ситуации. Потенциал для роста продаж новых автомобилей остается высоким, так как региональный автопарк достаточно старый, требующий обновления. Но в городах, зависящих от показателей промышленности, например в Липецке, покупательная способность, по мнению эксперта, неизбежно и существенно падает, как только начинается спад производства и ухудшение ситуации на крупнейших предприятиях. Господин Баранов считает, что в ближайшие год-два рынок новых автомобилей в макрорегионе продолжит сокращаться наравне с общероссийским. При этом спрос будет перетекать в сегмент подержанных машин, более доступных по цене.

Алексей Шамарин, владелец автомобильного дайджеста «CarzClub.ru» призывает

воздержаться от панических оценок рынка как Черноземья, так и России в целом: «Рынок стагнирует, но он не упал. АЕВ свойственно нагнетать обстановку и давать слишком пессимистические прогнозы, которые не всегда оправдываются. Прирост автопарка новых автомобилей в Черноземье говорит сам за себя. АвтоВАЗ выдает неплохие результаты — пользуются спросом собранные там Renault и Nissan. Кроме того, авторынок — понятие сезонное. Как показывает практика, ближе к новому году спрос на авто всегда увеличивается. Поэтому есть все основания полагать, что ситуация еще изменится».

По мнению господина Шамарина, чтобы достойно пережить кризис и успешно работать в новом году, дилерам стоит сделать ставку на бюджетные иномарки, тем более что многие бренды окончательно уходят с российского рынка. Так, Fiat покидает Россию уже с 1 января 2015 года, Dodge и американский Chevrolet также заявили о своем уходе с отечественного рынка. Но ниша, полагает эксперт, заполнится либо ведущей китайской четверкой (Lifan, Geely, Great Wall и Chery), либо АвтоВазом.

Согласно оценке отдела аналитики агентства «Автостат», при сохранении текущего курса валют можно ожидать увеличения цен на новые легковые автомобили в будущем году в среднем на 10-15%. При этом на автомобили, которые импортируются в Россию, цены могут

вырасти до 20-25%, а на иномарки, собираемые в России, — на 10-15% в зависимости от уровня локализации производителей. За последнее время об изменениях цен сообщили многие компании. Так, Renault повысила цены на свои модели в России (на Logan, Sandero и Duster) на 10-13 тыс. руб. Ожидается, что с декабря BMW может поднять цены на весь модельный ряд в среднем на 10%.

Интересно, что аудиторско-консалтинговая компания EY (Ernst & Young) прогнозирует рост спроса на автомобили только с 2016 года на 5-6% после провала в 2015-м. Свои ожидания компания объясняет отложенным спросом, который начал формироваться с 2013 года. В следующем же году рынок, по мнению аналитиков, может увидеть дно: по разным оценкам, ожидается снижение продаж на 7-25%. Более того, как сообщили в Российской ассоциации автомобильных дилеров (РОАД), до трети всех дилеров могут попросту перестать существовать, а цены на авто вырасти еще процентов на десять. В то же время в EY отмечают, что автопарк России еще недостаточно насыщен: в Восточной Европе на 1 тыс. граждан приходится 400 авто, а даже в Москве этот показатель составляет 300 машин. По прогнозам аналитиков, столица сможет догнать восточных европейцев приблизительно к 2020-2021 году. Когда на этот уровень выйдут города Черноземья, эксперты прогнозировать не берутся. ■

ЧТОБЫ ДОСТОЙНО ПЕРЕЖИТЬ КРИЗИС, ДИЛЕРАМ СТОИТ СДЕЛАТЬ СТАВКУ НА БЮДЖЕТНЫЕ ИНОМАРКИ, ТЕМ БОЛЕЕ ЧТО МНОГИЕ БРЕНДЫ ОКОНЧАТЕЛЬНО УХОДЯТ С РОССИЙСКОГО РЫНКА



НЕПОДЪЕМНЫЙ ТУР

РОССИЙСКИЙ ТУРИСТИЧЕСКИЙ РЫНОК УПАЛ ПОЧТИ ВДВОЕ. ПО-ПРЕЖНЕМУ ПРОДАЮТСЯ ТОЛЬКО САМЫЕ ДЕШЕВЫЕ И САМЫЕ ДОРОГИЕ ТУРЫ. ТУРОПЕРАТОРЫ ПРЕДЛАГАЮТ АНТИКРИЗИСНЫЕ ВАРИАНТЫ – ПРЕДОСТАВЛЯЮТ СВОИ СКИДКИ ДЛЯ ЛЮБИТЕЛЕЙ САМОСТОЯТЕЛЬНОГО БРОНИРОВАНИЯ И ПЕРЕОРИЕНТИРУЮТСЯ НА ВНУТРЕННИЕ НАПРАВЛЕНИЯ. АНАСТАСИЯ ЯКОРЕВА



ЦЕНЫ В СОЧИНСКОЙ КРАСНОЙ ПОЛЯНЕ ЗАФИКСИРОВАНЫ В РУБЛЯХ, НО НАЧИНАЮТСЯ ОНИ ОТ 10 ТЫС. ЗА НОЧЬ В ДВУХМЕСТНОМ НОМЕРЕ ТРЕХЗВЕЗДНОГО ОТЕЛЯ

«Спрос на туры сейчас по рынку просел на 40–50%, — говорит гендиректор туроператора Tez Tour Владимир Каганер. — Многие ждут «горящих» ценовых предложений, больших скидок, но скидок в этом сезоне не будет». Зафиксированные в долларах и евро цены на зарубежные туры повысились вместе с курсом валют. Согласно расчетам исследовательской компании IRG, 47% россиян откажутся от путешествий, а туроператоры вывезут на отдых в 2014 году вместо ожидавшихся 18 млн человек всего 10–11 млн.

В Греции, Италии, Испании, Франции и на Кипре основной турпоток составляли туристы из России и Германии, и принимающие страны тоже почувствуют падение на российском рынке, говорит директор компании «ВИП Сервис» Дмитрий Горин. Туроператоры подготовились к падению спроса и заранее начали отказываться от забронированных в самолетах блоков мест и номеров в отелях. На этой почве разгорелся конфликт между «Аэрофлотом» и Tez Tour: 12 ноября авиакомпания заявила, что отключает

туроператора от систем бронирования авиабилетов из-за долга в размере 30 млн руб. Tez Tour задолженность отрицал. По словам Каганера, камнем преткновения стал как раз объем перевозок: 22 октября открылся новый туристический сезон, 7 ноября начались скачки курсов валют, туроператор захотел сократить объемы, а «Аэрофлот» этому воспротивился, не желая снимать рейсы на Мале (Мальдивы), Бангкок и Пхукет (Таиланд). Впрочем, через два дня конфликт был урегулирован, Tez Tour вновь подключили к системам бронирования. Такие конфликты все-таки редкость, говорит гендиректор компании «Пегас Туристик» Анна Подгорная: обычно партнеры идут навстречу туроператорам, сокращая бронь и предоставляя скидки. Сейчас массовые туроператоры работают в минус, продавая путевки ниже себестоимости, говорит Каганер, но это вполне обычная ситуация: октябрь и ноябрь — это низкий сезон.

Некоторые сегменты не почувствовали сокращения спроса. На 30–35% вырос турпоток в Тур-

цию и Египет, заявили в туроператоре TUI. «Туристы готовы снижать привычную категорию отеля, переориентируются на систему питания all inclusive, которая позволяет не тратить дополнительные средства во время отдыха», — говорит директор по маркетингу и продажам «TUI Россия» Ивор Вукелик. Почти не просел премиум-сегмент. По словам Ирины Петровой, гендиректора туроператора «Солвекс-трэвел», по-прежнему пользуются спросом дорогие туры в Финляндию. «Динамика спроса на туры не снизилась, и мы придерживаемся показателей успешного прошлого года, — заявила коммерческий директор международного премиального туроператора Club Med Ольга Абрау. — Зимние продажи у нас сделаны на 70%, новогодних путевок практически не осталось. Уже работаем на продажу февраля и марта». Однако ради стимулирования спроса Club Med приходится держать курс на уровне 48 руб./€.

Компании, которые позволяют значительно сэкономить, тоже не страдают от оттока клиен-

тов. Например, не заметило снижения спроса турагентство ShearTrip, которое продает путевки за несколько дней до поездки и зачастую в разы дешевле, чем другие туркомпании. «Спрос всегда превышал возможности нашей инфраструктуры, — говорят в ShearTrip. — Поэтому у нас, как и во время глобальной рецессии 2008–2009 годов, предновогодний ажиотаж. Любые намеки на рецессию приводят к желанию сэкономить и раскручивают сарафанное радио».

Через свое мобильное приложение агентство ShearTrip попыталось изучить отложенный спрос. Оказалось, что пользователи действительно ждут появления на рынке подходящих вариантов. Самые популярными направлениями в отложенном спросе остаются Египет, Таиланд, Индия, Индонезия, Израиль, европейские страны, в том числе Прибалтика. Незначительную долю занимают американские курорты — Мексика, Доминикана, Куба, Ямайка. Небольшое количество пользователей охотится на выгодные

ОБЫЧНО ПАРТНЕРЫ ИДУТ НАВСТРЕЧУ ТУРОПЕРАТОРАМ, СОКРАЩАЯ БРОНЬ И ПРЕДОСТАВЛЯЯ СКИДКИ



СМЕЖНИКИ



ПАДЕНИЕ РУБЛЯ РАЗБИЛО МЕЧТЫ МИЛЛИОНОВ РОССИЙСКИХ ТУРИСТОВ О НОВОГОДНЕМ ОТДЫХЕ НА БЕРЕГУ ТЕПЛОГО МОРЯ

туры на Мальдивы, Сейшельские острова и на другие дорогие направления.

«Многим ожиданиям не суждено сбыться, так как существенно сокращены полетные программы», — подчеркивают в ShearTrip. В прессе звучат мрачные прогнозы посленовогодних банкротств туроператоров, но сами компании считают, что как раз в нынешней ситуации банкротства наименее вероятны: раньше международный туризм рос на 30% в год и многие строили бизнес как пирамиду, оплачивая прошлые долги за счет прибывающих туристов. Сейчас годовой рост — всего 5%, говорит Дмитрий Горин, приходится планировать точно. Позволить себе отправлять полупустые самолеты никто не может, поэтому туроператоры начали объединяться для выгодных перелетов. Находят плюсы в нынешней ситуации и в TUI. «Сейчас в России слишком много туроператоров, которые продают одни и те же направления и отели, — говорит Вукелик. — В условиях избыточного предложения основным конкурентным фактором становится цена, появляется демпинг, а это тупиковый путь. Возможно, сегодняшняя обстановка изменит это положение».

ОТПРАВЬ СЕБЯ САМ Практически все опрошенные туроператоры сходятся в оценках: от 20 до 30% российских путешественников бронируют все самостоятельно, пользуясь такими сервисами, как Booking.com, Skyscanner и т. п. По данным Data Insight, число самостоятельных путешественников в 2013 году выросло на 30%, и в этом году тенденция сохранится. Люди заказывают сами отчасти потому, что не хотят ехать стандартными маршрутами, отчасти — желая сэкономить. Но сейчас на самостоятельном бронировании туристы скорее проигрывают, считает Анна Подгорная: при бронировании курс валюты не фиксируется, оплата в гостиницах производится по факту заселения. А при покупке путевки у туроператора расчет происходит сразу по текущему курсу.

Туроператоры, желая заманить самостоятельную аудиторию, в этом году начали активно предлагать «конструкторы» туров. В ноябре «Библио Глобус» запустил новый сервис «Туры без ограничений» — как заявил туроператор, «в рамках программы антикризисного бронирования». Сервис дает возможность оформить тур с произвольным проживанием, купить «сгорающий» номер, на который отели снижают цену. Раньше в системах бронирования можно было увидеть только номера, доступные на весь период заезда, и если номер стоял хотя бы на одну ночь «в стопе», то по запросу он не выдавался. Теперь туристы смогут увидеть и такие номера, скомбинировать для проживания несколько номеров. S7 Tour («дочка» авиакомпании S7 Airlines) сменила стратегию — перешла от туроператорской деятельности к онлайн-сервисам для самостоятельного бронирования путешествий, говорится на сайте компании. Через S7 можно заказать отель и автомобиль. Над подобными проектами работают TUI, «Натали турс». Пыталась сделать «конструктор» даже обанкротившаяся летом «Нева». Дальше всех ушла компания «Инна-тур», сосредоточившаяся только на динамическом пакетировании. «Мы разработали собственную платформу, через которую можно в реальном времени формировать туры в основном из «горящих» предложений, — говорит IT-директор «Инна-тур» Леонид Пустов. — Это мировой тренд. Например, в Германии каждый четвертый или пятый оператор занимается только динамическим пакетированием, у TUI на немецком рынке 20% оборота — это динамические пакеты». Пользователь при этом меньше рискует, чем при самостоятельном бронировании, считает Пустов, поскольку оплата происходит сразу. К тому же для динамических систем действуют туроператорские скидки за опт, поэтому по сравнению с самостоятельным бронированием экономия может составить до 20%. За

несколько месяцев работы «Инна-тур» подклучила к системе больше 700 турагентств, но количество сформированных пакетов и обороты Пустов не раскрывает, признавая, что пока они весьма незначительны.

«ЛАСТОЧКИ» ПОД СОКРАЩЕНИЕ «Турист понял, что теперь за ту €1 тыс. по новому курсу он может в России найти что-то пристойное», — говорит Каганер. В конце года многие заговорили о буме внутреннего туризма, Минтранс зафиксировал увеличение внутристрановых перевозок почти на 20%. «Если в прошлые годы продажи росли в среднем на 10%, то в этом году рост составил 20–30%, — заявил Дмитрий Шевченко, сотрудник отдела маркетинга «Дельфина», одного из крупнейших операторов по внутреннему туризму. — Активно продаются горнолыжка в Сочи, экскурсионные туры в Москву и Санкт-Петербург, Казань, Великий Устюг, лечебные туры в Белоруссию и на Кавказские Минеральные Воды, поездки на Черноморское побережье». Это подтверждает и Ирина Петрова: «Россия у нас держит первое место по продажам». В этом году туры на внутреннем рынке начал продавать даже международный оператор Coral Travel, хотя Каганер считает, что это «скорее для ассортимента».

Однако в Российском союзе туристической индустрии (РСТ) версию внутреннего бума не поддерживают: представитель РСТ Ирина Тюрина на форуме «Познавая Союзное государство: от Бреста до Владивостока» заявила, что обсуждаемый рост в 30% — «это не скачок, это обычный годовой рост в 20–30%». Рост турпотока в Анапу и Геленджик на 50% она объяснила так: «Доехав на поезде до Анапы и увидев там огромные очереди на паром в Крым, туристы решили не ехать дальше. Так же вырос и Геленджик». Рост спроса на другие направления Тюрина объясняет эффектом низкой базы: «Вырос спрос на Великий Устюг чуть ли не на 40%. Вопрос только в базовой цифре, от которой считается этот про-

цент. Мы знаем, что если было два человека, а стало четыре, то это рост на 100%».

Однако возросшая популярность Сочи видна, например, по соцсетям: многочисленные пользователи публикуют фотографии с курорта «Роза Хутор» и Красной Поляны, на сайте TripAdvisor активно обсуждают преобразование города. Сочи сравнивают с Европой, Карловыми Варами и «альпийскими деревушками».

Но в октябре на Сочинском полигоне Северо-Кавказской железной дороги сократили половину скоростных электропоездов «Ласточка» (33 поезда), в том числе до Красной Поляны, Олимпийского парка, Адлера, Дагомыса и Лоо. По данным РЖД, убытки от перевозок в пригородном сообщении на Сочинском полигоне составили более 1,1 млрд руб. По итогам 2014 года ожидается потеря уже почти на 1,4 млрд руб. 19 ноября стало известно, что РЖД может полностью прекратить выполнение функций перевозчика уже с 20 декабря.

«О каком внутреннем туризме мы говорим в таких непредсказуемых условиях?» — возмущаются туроператоры. Этим проблемы внутреннего туризма не исчерпываются. Зарубежные гостиницы объединены едиными системами бронирования, значительная часть российских гостиниц таким софтом не пользуется. «В России не хватает индустрии развлечения, общепита, очень редко используется популярная модель «все включено», — говорит Горин. «Российские отельеры застряли в прошлом веке, — жалуется представитель другого туроператора. — Они не понимают ценности контрактов на весь год, норовят предложить клиенту в следующий раз обратиться напрямую».

В октябре Ассоциация туроператоров России (АТОР) обратилась в правительство с просьбой о госгарантиях (от 30 до 50%) по кредитам компаниям, которые переориентируются с выездного туризма на внутренний. Но, как рассказала исполнительный директор АТОР Майя Ломидзе, ответа пока нет. ■

В КОНЦЕ ГОДА МНОГИЕ ЗАГОВОРИЛИ О БУМЕ ВНУТРЕННЕГО ТУРИЗМА, МИНТРАНС ЗАФИКСИРОВАЛ УВЕЛИЧЕНИЕ ПЕРЕВОЗОК ВНУТРИ СТРАНЫ ПОЧТИ НА 20%



Задел для восхождения

Уходящий год для компании «Рудгормаш» стал временем не только серьезных испытаний, но и впечатляющих достижений в стратегии выхода на новый уровень развития. О знаковых событиях 2014-го и многообещающих заделах на год предстоящий рассказывают сами участники событий - топ-менеджеры компании.

Виктор Ермолов,
директор по производству:



- Этот год был сложным. Проблемы на рынке горно-рудной отрасли, которые наметились не только в нашей стране, но и за рубежом, сказались на снижении портфеля заказов: покупательская способность у потребителей нашей продукции упала. Но 2014 год стал и знаменательным, потому что мы оказались у поворотного момента стратегического обновления производства.

В частности, было принято решение о реорганизации цеха по выпуску пневмоцилиндров, так как мы задумали перевести этот процесс на аутсорсинг. Нашли партнера в Калуге и в течение полугода с ними работаем по согласованию всей технической документации. Эта работа вышла сегодня на финишную прямую. С января 2015 года все объемы по гидравлике будем полностью отдавать на аутсорсинг.

На освободившихся площадях планируется создать современное производство редукторов. В первую очередь тех, которые используются для нашего оборудования, но, естественно, и для сторонних заказчиков.

За рубежом немало производителей такой продукции, а в России единицы, хотя потребительский рынок достаточно емкий.

Еще одно перспективное направление получило развитие в уходящем году – это работа над выпуском инновационного керамического вакуумного фильтра. Первые образцы мы сделали в предыдущем году, но активные промышленные испытания проходили именно в текущем. И показали прекрасные результаты. Это инновационное оборудование уже доставлено заказчикам, смонтировано и успешно проходит обкатку. В начале 2015 года планируем запустить данное изделие в серийное производство.

Также в 2014 году появилась перспектива войти в нишу поставок буровых станков для угледобытчиков. До сих пор наш буровой станок был ориентирован на железорудные предприятия. В текущем году мы согласовали с угольщиками конструкцию станка 160/230, который в первой половине следующего года должны поставить на угольные предприятия Кузбасса.

Вячеслав Зенин, директор по коммерческим вопросам:



- Сложившаяся в 2014 году ситуация оказалась для нас неоднозначной. С введением санкций ЕС деловая активность в России и Таможенном союзе несколько сократилась, бюджеты на покупку

оборудования секвестрировались с учетом того, что в будущем эта закупка оборудования все же совершится.

Позитив в том, что введенные санкции дают отечественным производителям, в том числе «Рудгормашу», возможность более уверенно чувствовать себя на внутреннем рынке. Примеры есть, когда мы уже выиграли тендеры у компаний, ориентированных прежде на импорт. В частности, мы поставили в «Металлинвест» три буровых станка, столько же отправили на «Карельский окатыш» - предприятие ГК «Северсталь», где раньше тоже предпочитали поставки зарубежных компаний.

Мы работаем в рублевой зоне, и при сегодняшних реалиях повышения курса доллара и евро это наше дополнительное конкурентное преимущество. Хотя есть в этом минус для нас: ряд комплектующих изделий, которые мы используем для производства своих машин, поставляются из Европы. Есть риск потерять возможность поставок данных деталей. Поэтому нужно искать аналоги таких комплектующих на рынках России и Беларуси.

Несмотря на сложности, на мой взгляд, для отечественных производителей позитива больше. По моему мнению, в 2015 году импортозамещение пойдет очень активно. «Рудгормашу» это сулит весомую долю присутствия на рынке оборудования: предприятия Кузбасса, энергетический сектор, калийные шахты, железорудные компании, все, где сегодня еще используется много техники импортной, – это наши потенциальные заказчики. В 2015 году у многих предприятий наступает срок, когда они должны менять оборудование. Естественно, «Рудгормаш» предлагает свою линейку машин, которые полностью закроют их потребности.

Золотодобытчики и алмазодобытчики тоже перспективная ниша. В

2014 году мы алмазодобытчикам поставили два буровых станка, на 2015 год у нас полностью прошла техническая отработка для дальнейших поставок. Золотарям в этом году поставили три машины, в следующем будет удвоение заказа.

Владимир Заботин,
директор по экономике компании «Рудгормаш»:



- В финансовом отношении 2014 год был для нас непростым. В первую очередь это связано с тем, что разрыв платежей в 2013 году затормозил нашу работу в 2014. Но позитив этого года

относительно прошлого в том, что появились предоплаты от наших заказчиков. И новые заказы. За счет этого нам удалось удержаться на плаву. Мы с большим энтузиазмом смотрим в 2015 год, где есть прогнозы на большое количество заказов. А за счет предоплат с неплохим балансом завершаем уходящий год и рассчитываемся по долгам.

Знаковым событием для нашего завода стало решение районного суда по уголовному делу Президента нашей компании Анатолия Николаевича Чекушева. Это очень важно для коллектива не только психологически, но и потому, что нам, финансистам, теперь открывается возможность работать с банками по привлечению заемных средств. Мы должны в 2015 году вложиться в оборудование, установка которого позволит нам выйти на еще более высокий уровень технологий, качества, расширить номенклатуру изделий.

Теперь мы можем привлечь инвестиции и реализовать идею кластерного развития на площадке «Рудгормаша» - для этого есть все условия.

Одним из первых шагов в этом направлении стало создание совмест-

ного предприятия по производству ветрогенераторов с разработчиками этого изделия. Это продукция высокотехнологичная и сулит предприятию немалую прибыль в самое ближайшее время. Производство идет полным ходом, первые образцы должны быть изготовлены в конце текущего - начале следующего года.

Еще один шаг – начатое активное сотрудничество с заводом трансформаторов в Масловской промзоне. Мы делаем для них основу трансформаторов – специальные баки. Объем рынка трансформаторов настолько велик, что условия такие: нам будут давать столько заказов, сколько позволят выполнить существующие мощности «Рудгормаша».

Олег Лукашевич,
директор по продажам компании «Рудгормаш»:



- В этом году сделали хорошие заделы на 2015 год. На Лебединский ГОК мы поставили КДФ-75 для промышленного испытания. Процесс доводки практически уже завершен, фильтр показывает замечательные результаты. Лучшая аттестация со стороны испытателей – намерение заказчика на следующий год закупить у нас шесть таких фильтров в первом полугодии и еще четыре – во втором.

Золотодобытчики тоже проявили желание закупить в следующем году у нас КДФ-30, есть заявка и от «Апатитов» на КДФ. Словом, большой прорыв в 2015 году ожидается по керамическим фильтрам. Это будет уже серийное производство этой инновационной продукции.

Активные переговоры с предприятиями Кузбасса по импортозамещению буровых станков тоже идут в позитивном русле. Планируем в первом квартале 2015 года выйти на контракты. Надеемся, что в эту достаточно серьезную нишу нам удастся войти.

Мы недавно приняли участие в выставке оборудования, которая проходила в Казахстане. Там заинтересовались нашими сепараторами, грохотами и буровыми станками. Кроме этого, изучают возможности наших КДФ-75 и КДФ-30. Думаю, что в следующем году выйдем со своей продукцией на рынок Казахстана. Корпорация «Казахалтын» проявила явный интерес к керамическому фильтру, запросила результаты эксплуатации у предприятия, где КДФ-75 уже работает.

В следующем году Лебединский ГОК, помимо фильтров, планирует закупить у нас и более эффективные, по сравнению с используемыми там ныне, двухбарабанные сепараторы ПБМ 150/300 М13, в которых использовано ноу-хау конструкторов «Рудгормаша». Наши машины уже проходят там промышленные испытания.



Давние партнеры и новые, круг которых все больше расширяется, оценивают по достоинству не только качество оборудования «Рудгормаша», способность к нестандартным решениям, постоянное обновление линейки инновационными продуктами, но и клиентоориентированность компании. На заводе создана сервисная служба из высококвалифицированных специалистов, которые по первому зову готовы выехать в любую точку, где работает оборудование РГМ, повсеместно созданы сервисные центры, чтобы рядом с потребителями были склады с запасными частями, а дилеры быстро реагировали на запросы. Такой подход компании и есть залог ее развития по восходящей.

В лучших местах

с газетой «Коммерсантъ»

* эти заведения покупают газету для вас

16+
реклама

Орел



Кромское шоссе, 4;
(4862) 44-01-94

ЛИПЕЦК / ОТЕЛИ

Лагуна | пл. Мира, 1д; (4742) 51-78-15
Mercure | пл. Театральная, 3; (4742) 30-00-00
ЛИПЕЦК / РЕСТОРАНЫ, КАФЕ
Ilpesto | пл. Театральная, 3; (4742) 30-00-00
Giusto | ул. Ленина, 5; тел.: (4742) 27-57-73
ЛИПЕЦК / БИЗНЕС-ЦЕНТР
Виктория | пр. Победы, 29; (4742) 77-03-03

Липецк

КУРСК / ОТЕЛИ И ГОСТИНИЦЫ

Курск
Престиж | Ендовищенская, 13; (4712) 74-11-12
Аврора, гост.комплекс | Сумская, 9; (4712) 39-09-00
КУРСК / РЕСТОРАНЫ, КАФЕ
Невский, в гост. комплекс Аврора | (4712) 39-09-17

Курск

Воронеж

ВОРОНЕЖ / ОТЕЛИ И ГОСТИНИЦЫ

Арт-отель | Дзержинского, 5б; (473) 2399-299
АМАКС Парк-отель | Московский пр., 145; (473) 273-99-75
Benefit Plaza | Вл. Невского, 29; (473) 269-58-99
Дегас, отель | Пятницкого, 65А; (473) 210-0-110
Петровский пассаж | 20 лет ВЛКСМ, 54А; (473) 255-79-79, 255-60-70
Петровский, фитнес-отель | ул. Моисеева, 9А; (473) 220-42-10
Феникс | Кольцовская, 43; (473) 252-21-56

ВОРОНЕЖ / РЕСТОРАНЫ, КАФЕ

Апраксин, ресторан отеля «Дегас» | Пятницкого, 65А; (473) 269-43-23
Balagan City, арт-шоу ресторан | Кольцовская, 35А; (473) 233-22-33
Burger House, пивной ресторан | Пушкинская, 5; (473) 251-95-59
Barhat, ресторан | ул. 25-летия Октября, 40г; (473) 239-58-68
Bistrot, итальянское кафе | пр. Революции, 45; (473) 261-61-91
Варибаси, японский ресторан | Театральная, 23; (473) 255-51-55
Венская кофейня | ТЦ Галерея Чижова; (473) 257-94-11
Via Bar Luskoni, ресторан | ТЦ Петровский пассаж; (473) 253-33-21
Гармошка, ресторан | Карла Маркса, 94; (473) 252-57-59
Елки-палки, кафе | Центр галереи Чижова; (473) 260-20-72
Mediterra, кафе | Красноармейская, 21А; (473) 261-12-22
Платонов, ресторан | Платонова, 4; (473) 239-63-63
Петровское, кафе | ул. Моисеева, 9А; (473) 220-42-10, 218-06-86
Portofino, ресторан | Дзержинского, 5Б; (473) 2399-299
Старый город, кафе | Пушкинская, 2; (473) 255-48-80
Sushi-MesTo, кафе | пл. Ленина, 15; (473) 239-57-57
Шоколадница, кафе | пр. Революции, 43; (473) 260-20-76
Шоколадница, кафе | Центр галереи Чижова; (473) 260-20-75
Fashion Place Angels, ресторан | Платонова, 4; (473) 239-63-63
EI Chico, ресторан | Красноармейская, 52Д; (473) 200-88-66

ВОРОНЕЖ / МУЛЬТИПЛЕКС

Маленькая кофейня и кофейня ДУБЛЬ ДВА
в кинотеатре «СПАРТАК»; (473) 253-25-48, 239-06-51

ВОРОНЕЖ / БИЗНЕС-ЦЕНТРЫ И КЛУБЫ

Галерея Чижова, бизнес-центр | Кольцовская, 35А; (473) 261-99-95
Солнечный, вертолетный клуб | Московское шоссе, 62; (473) 233-1999
LADY ANNE (космет.): Среднемосковская, 29; (473) 235-53-55 и Платонова, 4; (473) 239-63-96
Дегас, SPA-центр | Пятницкого, 65А; (473) 269-43-53

ВОРОНЕЖ / СУПЕРМАРКЕТЫ

Гурмэ | К. Маркса, 49; (473) 255-21-06
Мир вкуса | Кольцовская, 46; (473) 252-02-33
Мир вкуса | Плехановская, 49; (473) 235-56-10

Белгород

БЕЛГОРОД / ОТЕЛИ И ГОСТИНИЦЫ

Белгород | Соборная площадь, 1; (4722) 32-14-46
АМАКС Конгресс-отель | пр-т Ватутина, 2; (4722) 50-99-96
Аврора | Преображенская, 86; (4722) 230-555
БЕЛГОРОД / РЕСТОРАНЫ, КАФЕ
Преображенский | Преображенская, 86; (4722) 230-550

BELGOROD INTERNATIONAL AIRPORT

Аэропорт | пр. Б. Хмельницкого, 166



СПРАВОЧНАЯ АЭРОПОРТА:
(4722) 235-777

www.belgorodavia.ru

Вы цените только качественную и актуальную информацию?

Вы можете читать газету «Коммерсантъ» не только дома или в офисе, но и в отелях, ресторанах, кафе, клубах. Мы всегда рядом с вами.



По вопросам сотрудничества с «Коммерсантъ» в Черноземье обращайтесь в региональную редакцию по телефону в Воронеже: 8 (473) 239-09-76



ŠKODA. ВСТРЕЧАЙТЕ ЗИМУ В ПЛЮСЕ!

ВЫГОДА ДО
125 000
РУБЛЕЙ!

ŠKODA знает, как получить от зимы максимум плюсов! Мы предлагаем вашему вниманию специальные условия покупки автомобилей, которые станут значительным плюсом для вашего бюджета. Воспользуйтесь зимней выгодой до 125 000 рублей на приобретение автомобиля в дилерском центре **Ринг Север!**



Ринг Север

Официальный дилер ŠKODA

7-км автодороги Воронеж-Москва

www.ringsever.ru

(473) 233 33 88

Максимальная выгода в 125 000 рублей достигается при покупке нового Škoda Superb 1.8 DSG в цвете металлик с пакетами опций WR3 или WR4 в кредит через банки-партнеры с использованием услуги Trade-in (обмен своего автомобиля на новый). Сроки акции — с 1 по 31 декабря 2014 г. Количество автомобилей ограничено. Подробности в отделе продаж Ринг Север. Кредит предоставляется ООО «Фольксваген Банк РУС», лицензия ЦБ РФ №3500; ООО «Русфинанс Банк», генеральная лицензия ЦБ РФ №1792; ООО «Сетелем Банк», лицензия ЦБ РФ на осуществление банковских операций № 2168.