



11 Какой сегмент розницы окажется наиболее устойчивым к кризису

12 Чем Алтайский край привлечет внимание российского и зарубежного туриста

13 Смогут ли предприятия пищевой переработки справиться с импортозамещением

Реализация крупных коммерческих проектов расширяет налоговую базу, создает предпосылки для экономического роста региона и повышает его конкурентоспособность на рынке и привлекательность для иногородних и иностранных инвесторов. Но в борьбе за внимание инвестора регионы не могут больше рассчитывать только на выгодное географическое положение, развитую транспортную инфраструктуру и возможности для создания инновационных производств. В условиях дефицита инвесторов с качественным портфелем власти должны стать максимально дружественными, не только декларируя, но и обеспечивая режим финансового благоприятствования частному капиталу.

Рейтинг в помощь

— административный ресурс —

В конце прошлого года инвестсовет при правительстве Новосибирской области одобрил господдержку трех крупных проектов общей стоимостью более 43 млрд руб. Частный бизнес обещает построить на территории региона нефте- и мусороперерабатывающие заводы, а также инвестировать в развитие инновационных медицинских производств. По мнению директора офиса РвС в Новосибирске Юрия Муравлева, реализация этих проектов приведет к увеличению количества рабочих мест, росту налоговых поступлений в бюджет, развитию инфраструктуры области, созданию импортозамещающих производств и высокотехнологичных инновационных продуктов с высокой добавленной стоимостью. Кроме того, положительный опыт сотрудничества с местным правительством позволит увеличить привлекательность региона в глазах потенциальных инвесторов. Основные трудности, с которыми могут столкнуться многие проекты, связаны, по его мнению, с негативной макроэкономической ситуацией. «В центре внимания большинства российских компаний сегодня находятся вопросы сокращения издержек и обеспечения доступа к капиталу. Сдерживающими факторами являются возможность ужесточения налогового режима, неопределенность с получением господдержки в виде налоговых льгот и прямого финан-



Разработки в области биотехнологий и производство инновационных материалов сегодня одни из наиболее привлекательных отраслей для инвестиций

сирования, связанная с бюджетными ограничениями», — пояснил господин Муравлев.

В ряде случаев существенным негативным фактором может стать, по мнению эксперта, недостаточная проработанность или излишняя оптимистичность бизнес-планов, в которых не были учтены все возможные сценарии развития экономики.

Споправкой на климат

В общих оценках инвестиционного климата в Новосибирской области Юрий Муравлев настроен оптимистично: «По данным 18-го ежегодного опроса руководителей крупнейших компаний мира, проведенного РвС, Россия по-прежнему входит в десятку наиболее важных для развития их бизнеса стран. Несмотря на спад экономического роста и негативный информационный фон, созданный вокруг нашей страны зарубежными СМИ, продолжается увеличение инвестиций в экономику региона. Это подтверждает правильность избранного региональными властями курса на повышение экономической открытости и прозрачности „правил игры“».

Наиболее привлекательными для инвесторов он считает такие отрасли, как биотехнологии, медицина и здравоохранение, производство инновационных материалов, информационные технологии, сельское хозяйство и транспортные системы.

прямая речь

Вы каких инвесторов ждете?

Дмитрий Исламов, заместитель губернатора Кемеровской области по экономике и региональному развитию:

— В этом вопросе позиция однозначная: нам важен каждый, кто готов вкладывать средства в развитие производства, создание новых рабочих мест, в том числе высокопроизводительных, развитие технологий и инноваций, независимо от того, крупный это бизнес или малый, местные это компании, федеральные или даже зарубежные.

Например, в угольной отрасли одно из приоритетных направлений — обогащение, потому что цена обогащенного угля в два-три раза выше цены рядового угля. Сегодня в Кузбассе обогащается 72% добытого угля, а в некоторых компаниях до 90%. Надо двигаться дальше — развивать глубокую переработку угля, ведь из него можно получать 130 видов химических полупродуктов, и энергоугольные кластеры, когда создается замкнутый технологический комплекс, от добычи угля до его конечной переработки.

Ключевая задача сегодня — развитие импортозамещения. У нас 80% всей горно-шахтной техники импортного производства — из Англии, Германии, Южной Кореи, Китая, Польши, Японии, США. И если Запад завтра наложит санкции на ввоз в нашу страну горно-шахтного оборудования, наши угольные предприятия просто встанут: ни запчастей, ни новой техники.

Поэтому сегодня главная задача — максимально заполнить внутренний рынок качественным, конкурентоспособным оборудованием кузбасского производства. Для этого планируется создавать совместно с западными

странами не только сервисные центры, но и предприятия по выпуску оборудования.

Создана и успешно работает нефтепереработка, ее доля в общем объеме промышленного производства составляет 8%, в развитие отрасли уже инвестировано около 35 млрд руб. С 2015 по 2022 год планируется вложить еще около 90 млрд руб.

Отдельное направление — развитие внутреннего туризма. Развивается международный круглогодичный курорт Шерегеш, где реализуются крупные инвестиционные проекты по созданию горнолыжного комплекса и развитию туристической инфраструктуры.

У нас сформирована база данных по 400 инвестиционным площадкам, информация о которых, а также доступная инфраструктура представлена на инвестиционном портале Кемеровской области. Здесь же инвесторы могут воспользоваться инвестиционным паспортом региона, справочником инвестора, уникальной региональной геоинформационной системой территориального планирования.

В Кемеровской области проводится активная политика, направленная на создание благоприятного инвестиционного климата, действует комплексная система мер по привлечению инвестиций. Утверждена инвестиционная стратегия региона, в соответствии с рекомендациями АСИ внедрен региональный инвестиционный стандарт, на областном уровне и в каждом муниципальном образовании назначены и работают инвестиционные уполномоченные.

Несмотря на сложную ситуацию, в целом в 2014 году в экономику Кузбасса привлечено 239,7 млрд руб. (106,4% к 2013 году). По этому показателю Кемеровская область занимает 12-е место в России и 2-е место в Сибирском федеральном округе. Кроме того, в прошлом году создано 24,3 тыс. новых рабочих мест. Это почти на 3 тыс. больше, чем в 2013 году (21,5 тыс. рабочих мест). Доля инвестиций в основной капитал в ВРП по итогам 2014 года — 33,67%.



АРКОМ
ФИНАНСОВО-ПРАВОВАЯ ГРУППА
ДОВЕРЬСЯ ОПЫТУ



**РЕШЕНИЯ
ДЛЯ БИЗНЕСА**

КОРПОРАТИВНЫЕ СПОРЫ

**ПРЕДСТАВИТЕЛЬСТВО
В СУДАХ РФ**

РАЗРАБОТКА БИЗНЕС-ПЛАНОВ

РЕГИСТРАЦИЯ И ЛИКВИДАЦИЯ

**СОПРОВОЖДЕНИЕ
ПРОЦЕДУР БАНКРОТСТВА**

**АУДИТ И БУХГАЛТЕРСКОЕ
СОПРОВОЖДЕНИЕ**

**ОСПАРИВАНИЕ КАДАСТРОВОЙ
СТОИМОСТИ ИМУЩЕСТВА**

**ОЦЕНКА БИЗНЕСА, ИМУЩЕСТВА
И ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ**

(383) 210-31-66
(495) 641-51-19

www.group-arcom.ru

ДОВЕРЬСЯ ОПЫТУ

25.04.15

НОВОСИБИРСК

DoubleTree by Hilton Novosibirsk,
ул. Каменская, 7/1

Коммерсантъ®



III СИБИРСКИЙ ФОРУМ ФРАНЧАЙЗИНГА

**III СИБИРСКИЙ
Ф О Р У М
ФРАНЧАЙЗИНГА**

В ПРОГРАММЕ МЕРОПРИЯТИЯ:

- Пленарная часть
- Презентация франшиз
- Бизнес-баттл: франчайзер vs франчайзи
- Сессия с банками
- Дискуссии и круглые столы
- Networking и встречи на стендах



**Сибирское представительство ИД «Коммерсантъ»
приглашает к участию в мероприятии.**

РЕГИСТРАЦИЯ
И ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ИНФОРМАЦИЯ:
ТЕЛ. (383) 212-02-42,
ОТДЕЛ КОНФЕРЕНЦИЙ.
ПОДРОБНОСТИ НА САЙТЕ
[HTTP://SIBIR.KOMMERSANT.RU/](http://sibir.kommersant.ru/)

Коммерсантъ СИБИРЬ

экономика региона

Смежный интерес

В последние два-три года строительные компании Новосибирска активно скупали железобетонные заводы. Так застройщики рассчитывали обеспечить новые активы гарантированным рынком сбыта и сократить свои издержки на стройматериалы. Но, как считают эксперты, в условиях экономического кризиса собственное производство не означает успешного развития бизнеса. Участники рынка столкнулись с ростом цен на сырье для стройматериалов, что неизбежно повлечет удорожание квадратного метра. Ситуацию усугубляет и падение спроса на рынке жилья. Все это заставит инвесторов отказаться от части проектов.

— **стройиндустрия** —

Панельный ренессанс

По данным статистики, объем строительных работ в Новосибирской области в 2014 году снизился на 5,8%. Дальнейший спад в жилищном строительстве аналитики прогнозируют и в 2015 году. Тем не менее крупные застройщики инвестируют в развитие собственных производственных мощностей.

«Сейчас самое время строить заводы — после кризиса всегда начинается рост», — убежден генеральный директор «Первого строительного фонда» (ПСФ) Майис Мамедов. В середине декабря прошлого года ПСФ запустил первую очередь завода крупнопанельного домостроения «Арматон» мощностью 70 тыс. кв. м жилья. Уже через два года ПСФ планирует ввести в эксплуатацию вторую очередь, а в 2017 году — третью. В итоге производственная мощность предприятия возрастет до 300 тыс. кв. м.

Компания собирается строить из панелей своего завода 25-этажные жилые дома. Приступить к их возведению ПСФ намерен в марте текущего года. В январе «Арматон» выпускал лишь бетонный раствор и фундаментные блоки, производство стеновых панелей и плит перекрытий должно начаться в конце февраля. По словам Майиса Мамедова, 60-70% процентов произведенной продукции ПСФ планирует использовать на своих стройках, остальное продавать.

В конце 2014 года был введен в эксплуатацию завод по производству панелей «Горный» — совместный проект ГК «Горный» и ГК «Химметалл». У предприятия две производственные площадки — в поселке Горный Тогучинского района и в поселке Пашино в Завельцовском районе Новосибирска — совокупной мощностью 80 тыс. кв. м жилья в год. В Пашино установлено современное европейское оборудование, позволяющее выпускать трехслойные панели любого размера для строительства 17-20-этажных домов.

В общем объеме построенного в прошлом году в Новосибирске жилья доля панельных домов — 18%. По данным DSO Consulting, максимального значения за последние годы она достигла в 2011 году — 35% (около 315 тыс. кв. м). Эти цифры советник управляющего партнера DSO Consulting Сергей Сидоренко объясняет массовым вводом в эксплуатацию домов экономкласса, строительство которых было начато еще в кризис 2008 года. По данным DSO Consulting, в 2014 году основными производителями крупных панелей в регионе были завод группы «Дискус» (50% рынка), Линевский ДСК (30%) и «КПД-Газстрой» (20%). Эксперты подчеркивают, что панельная технология набирает популярность в Новосибирске. За последний год о намерении создать новые или расширить существующие комбинаты по производству панелей заявляли несколько



Из-за снижающегося спроса инвесторы будут вынуждены отказываться от реализации части проектов в сфере производства стройматериалов

компаний. Но уже сейчас очевидно, что не все планы будут реализованы.

Например, в ВССК («дочка» СУ-155 в Сибири) сообщили, что компания перенесла начало строительства своего завода ЖБИ в Новосибирской области на 2016 год. Генеральный директор ВССК Илья Михальчук объясняет корректировку планов напряженной экономической ситуацией в России: «Финансовые организации сейчас неохотно кредитуют та-

кие долгосрочные проекты, как строительство крупного промышленного предприятия». Илья Михальчук уверен, что доля панельного домостроения в Новосибирске в ближайшие годы будет расти. «Главное преимущество панельного домостроения — короткий срок монтажа домов, а значит, и всего периода строительства», — объясняет он. Майис Мамедов полагает, что через два года доля панельного жилья дойдет до 30%.

В среднем по Новосибирску при сопоставимом расположении себестоимость квадратного метра в панельном доме на 10-12 тыс. руб. меньше, чем в кирпичном, подсчитали аналитики DSO Consulting. c14

КТО НАРАЩИВАЕТ ОБЪЕМ ПРОИЗВОДСТВА СТРОЙМАТЕРИАЛОВ В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

По данным министерства строительства Новосибирской области, в 2014 году производство бетона в регионе выросло на 14,9%, кирпича — на 2,3%, КПД — на 5,7%, цемента — на 2,2%.

Кроме «Арматона» и завода КПД в Пашино в прошлом году в Новосибирской области были введены в эксплуатацию завод Bergaif по выпуску сухих строительных смесей (мощность до 475 тыс. т). Стоит отметить, что производство подобных смесей создает также «Хенкель Баутехник» (до 130 тыс. т в год).

Как сообщает региональный министр, в первом квартале 2015 года компания «Геркулес Сибирь» планирует ввести в эксплуатацию производство цементно-песчаных строительных смесей (мощность — 320 тыс. т в год), а Каинский кирпичный завод — производство кирпича из золышлаковых отходов Барабинской ТЭЦ (30 млн штук кирпича в год).

«Главновосибирскстрой» наметил на 2016 год запуск завода по выпуску теплоизоляционных материалов на основе стекловолокна (мощность первой очереди — 1,2 млн куб. м в год) и производства силикатного кирпича (мощность — 87,6 млн штук).

Объяснимая надежность

В момент любых кризисов, по убеждению новосибирского девелопера Владимира Мартыненко, происходит переоценка ценностей. Именно сейчас время появления новых подходов к пониманию комфорта. Поэтому перед застройщиками стоит задача, даже создавая небольшие квартиры, делать их удобными для жизни. Не только индивидуальной, но и общественной — на территории жилого комплекса.

— Строительный концерн «Метаприбор» сейчас ведет строительство сразу нескольких крупных объектов в Новосибирске. Ситуация на рынке как-то повлияет на сроки их сдачи в эксплуатацию?

— Не повлияет. По ЖК «Европейский» мы сделали запас собственных ресурсов, чтобы закончить объект раньше. ЖК «Гринвилл» строится с партнером, который софинансирует проект с первых домов. Средства поступают из фонда, заранее сформированного под каждый объект. ЖК «Ясный берег» также строится по этой системе, график поступления средств понятен, и он не зависит от ситуации на рынке. По многим объектам скоро предстоит делать благоустройство, планируем закончить его в августе. Значит, в сентябре-октябре — время сдачи домов. Состояние рынка на эти объекты влияет в меньшей степени, чем наши технические возможности. Они у нас существенные, финансово по этим объектам мы подкреплены.

— На рынке заметно падение потребительского спроса и возможен рост цен. Как в этой ситуации найти баланс?

— Рост цен неизбежен, вопрос в том, будет он резким или плавным. Исходя из того, что высокие ставки по ипотеке существенно ограничивают спрос, но при этом у застройщиков растут издержки, мы получаем две противоположные тенденции. С одной стороны, нужно повышать стоимость квадратного метра, с другой — ограниченный спрос не позволяет повышать ее резко. Никто не станет строить в убыток, цена, скорее всего, будет расти плавно, и это даст возможность людям подготовиться, принять какие-то решения.

Некоторые аналитики пытаются сравнить текущую ситуацию с кризисом 2008–2009 годов. В те времена



снижалась заработная плата, стоимость материалов, сужался рынок. Но это было временно, острая фаза прошла за год-полтора. При этом рынок сужался от ситуации предыдущих лет, когда рост цены квадратного метра был 40% в год. Доходность до 2008 года у застройщиков была существенно выше, в момент кризиса она упала настолько, насколько кто мог отступить. При этом рынок в качестве недостроен сразу получил около 50 объектов. Основная причина — неправильно посчитанная экономика, объекты продавались ниже себестоимости, в итоге денег не хватало.

— Получается, дисконта сейчас ждать не стоит?

— Нет, и дело тут не только в цене. Несмотря на то что рынок дорос почти до предкризисных цен, внутренняя составляющая сейчас другая. Изменилось качественное наполнение объектов, они стали лучше, чем все то, что было до 2008 года. Появился социальный запрос на изменение качества жилья. Большое количество объектов покупается через ипотеку. Но ипотечникам категорически не нужны квартиры-конструкторы. Для них чем лучше квартира по состоянию, комплектации, качеству, тем меньше у них издержек.

Строительный концерн «Метаприбор» выступает одним из пионеров этого тренда. Мы подошли к этому вопросу не только с точки зрения внутреннего качества, мы еще и начали приглашать для своих проектов иностранных архитекторов. Интересные

с точки зрения архитектуры объекты дольше сохраняют свою стоимость и инвестиционную привлекательность.

— Будете ли вы вносить корректировки в свои объекты?

— Задумывая жилой комплекс «Ясный берег», мы изначально предусматривали эволюцию проекта, поэтому строительство начали с самой дальней от реки точки участка. Это удобно: люди, которые уже живут в домах первой очереди, не соприкасаются со стройкой. В то же время мы понимали, что покупатели на старте строительства большого объекта видят благоустройство пока только на картинке — это особая целевая аудитория, и под нее мы делаем проекты домов первой очереди. По мере заселения комплекс будет эволюционировать, будет повышаться классность жилья, но качество благоустройства будет исключительным уже с первых домов.

Понятно, что в сегодняшней ситуации мы будем вносить корректировки, но только с точки зрения планировочных решений. Во всем остальном экономить не намерены. Сегодня ЖК «Ясный берег» — это пазл, где много обстоятельств могут играть решающую роль. В условиях кризиса сложнее принимать правильные решения — к примеру, увеличить темп строительства или двигаться плавно. Мы ставим себе задачу построить самый удобный комплекс для жизни в Новосибирске, поэтому уже в первой очереди строим детский сад. Не важно, будет он куплен муниципалитетом или нет, но работать он будет.

— Что будет востребовано рынком?

— Сегодня должно уже существовать такое понятие, как объяснимая надежность. Покупателю нужно не просто сказать, что у нас все нормально. А объяснить, почему твой объект надежный. Качество строительства самих объектов сегодня выравнивается и становится определенным критерием, от которого люди не хотят отступать. Кризис 2008–2009 годов толкнул рынок в область качественных проектных решений, качественных материалов. Сегодняшний кризис толкнет его в область энергоэффективности объектов. То, о чем еще вчера люди не задумывались. Наши проекты уже сейчас продуманы с этой точки зрения, просто пока потребители за это не платят.

Устоять в кризис

— **интервью** —

Рост цен на стройматериалы и потеря такого инструмента, как ипотечное кредитование, должны привести к стагнации на рынке жилья. Тем не менее Новосибирскстат отмечает рост в отдельных сегментах стройиндустрии. Министр строительства Новосибирской области СЕРГЕЙ БОЯРСКИЙ убежден, что в условиях экономического кризиса будущее за жильем экономкласса и комплексным подходом к освоению городских территорий.

— Что происходит сегодня на рынке стройматериалов, какой сегмент будет наиболее востребован? — В каком-то смысле санкции, я думаю, сыграют даже положительную роль и приведут к развитию тех отраслей промышленности, которые должны производить материалы и оборудование, недоступные пока на российском рынке.

По нашим данным, в 2014 году производство ячеистого бетона составило 114,88% к уровню 2013 года, кирпича — 102,312%, КПД — 105,672%, цемента — 102,243%.

Спад объемов статистика зафиксировала в промышленности нерудных материалов — 85,88% к уровню прошлого года и в производстве сборного железобетона — 97,5%. В первом случае снижение произошло из-за ремонтных работ на карьерах области, во втором причиной стало незначительное падение спроса в условиях изменившейся экономической ситуации.

В 2015 году ожидается реализация инвестиционных проектов по производству КПД и производству сухих строительных смесей. Думаю, увеличение объемов производства в этих отраслях последует незамедлительно.

— Как это отразится на рынке жилищного строительства? Какой его сегмент будет наиболее устойчив к кризису?

— Сейчас идет формирование новой государственной жилищной политики, которая носит системный и комплексный характер. Акцент сделан на переход от точечной застройки к комплексному развитию территорий и их инфраструктурному развитию. Практика выхода из кризиса 2008 года показала, что проекты, которые давали комплексный продукт и массовую застройку, с корректировкой цены оказывались лидерами по продажам и по доходам.

Таким образом, строительство жилья экономкласса в совокупности с комплексным подходом и будет наиболее устойчивым к кризису сегментом.

— Как долго будет сохраняться платежеспособность населения на рынке недвижимости?

— Платежеспособность, конечно, постепенно снижается. На это влияет увеличение ставок по ипотечным кредитам и процентов первоначального взноса.

— До начала 2015 года мы наблюдали те показатели, которые обусловлены стабильным развитием рынка на протяжении нескольких лет, а следовательно, последствия ухудшения экономической ситуации в 2015 году мы увидим ориентировочно в 2016–2017 годах.

— Какова сегодня себестоимость квадратного метра и его рыночная цена?

— По данным Новосибирскстата за четвертый квартал 2014 года, рыночная стоимость квадратного метра жилья составила: на первичном рынке средняя —



50,2 тыс. руб., типовое жилье — 46,47 тыс. руб.; на вторичном рынке средняя — 58,7 тыс. руб., типовое жилье — 58,1 тыс. руб.

— В кризис 2009 года областные власти объявили о программе субсидирования ипотечных ставок. Подобная программа может появиться сейчас и на каких условиях?

— На сегодняшний день, в условиях сложившейся ситуации, готовится план антикризисных мероприятий правительства Новосибирской области. Поэтому о каких-то дополнительных мерах поддержки строительной отрасли пока говорить рано.

— Какие механизмы поддержки строительной отрасли власти готовы сегодня предложить бизнесу? Это вообще необходимо или правильнее, чтобы бизнес сам решал свои проблемы?

— В рамках государственной программы «Стимулирование инвестиционной и инновационной активности в Новосибирской области на 2015–2021 годы» предоставляется поддержка модернизации действующих производств, созданию новых высокотехнологичных предприятий, обеспечивающих выпуск современной конкурентоспособной продукции, в том числе и строительной отрасли.

В числе финансовых мер государственной поддержки, например, налоговые льготы. Это освобождение от уплаты налога на имущество организаций (в части имущества, используемого для реализации проекта); снижение налога на прибыль организаций. Кроме того, мы субсидируем часть процентной ставки по банковским кредитам. Частично субсидируются лизинговые платежи; затраты на участие бизнеса в межрегиональных или международных выставках, посвященных инвестиционным программам, реализуемым совместно с областным правительством. Мы предоставляем гостарантии в качестве обеспечения исполнения обязательств инвестора.

Существуют и механизмы так называемой нефинансовой поддержки бизнеса. Областное правительство консультирует инвесторов, обеспечивает информационное сопровождение их проектов, формирует рабочие группы для сопровождения проекта на всех стадиях его реализации.

Записала Анна Гадалина

экономика региона

Доходит до крайностей

Снижение спроса и доходов населения с одно-временным ростом цен на товары и ставки кредитов для ритейлеров меняет характер сложившихся после кризиса 2008-2009 годов взаимоотношений между участниками рынка — производителями, поставщиками, сетями, девелоперами и банками. Насколько глубокими и длительными окажутся эти перемены, никто в этой цепочке точно прогнозировать не может. Пока в условиях снижения спроса более уверенно чувствуют себя игроки, работающие в сегментах «крайний эконом» и «крайний премиум».

— ритейл —

В Новосибирской области в 2014 году оборот розничной торговли достиг 462,6 млрд руб. (169,4 тыс. руб. на одного жителя), пусть и не намного, но 0,2% превысив уровень 2013 года. Более половины объема (55,6%) пришлось на непродовольственные товары. Регион занял второе место в Сибирском федеральном округе после Красноярского края. Стоит правда, отметить, что по итогам девяти месяцев опережение составляло 0,3%, то есть темп роста снизился в четвертом квартале.

Объемы падают

В феврале появилась первая официальная государственная и экспертная статистика, характеризующая состояние ритейла в 2015 году. Хотя январь всегда являлся для торговли не самым доходным месяцем, его показатели свидетельствуют о том, что отрасль вступает в тяжелый для нее период. Оказалось, что в январе оборот розницы сократился на 37% к декабрю 2014-го и на 14,5% к прошлогоднему январю. Для сравнения, январь 2014 года показал падение оборота к декабрю 2013-го на 23%.

Новости новосибирского ритейла читаются как сводки с фронта во время отступления — с перечнем больших и малых потерь. Только за последний месяц стало известно, что из областного центра уходит сеть магазинов женской и мужской одежды Baltman эстонского концерна Baltman Group, закрылись все магазины бытовой техники казанской сети Domino, выставлены на продажу DIY-супермаркеты «Перестройка», серьезно сокращает объем бизнеса алкогольный дистрибутор «Септима». Причем это игроки, проработавшие на местном рынке большой срок и пережившие финансовый катаклизм 2008-2009 годов.

Цены растут

Но падение объемов — не единственный индикатор, говорящий о проблемах ритейла. Другим можно считать рост цен. Как сообщила 18 февраля на заседании областного правительства заместитель министра промышленности, торговли и развития предпринимательства Лариса Яркова, в январе индекс потребительских цен составил 103,5% (в целом в России — 103,9%), индекс цен на потребительские товары — 104,8% (в России — 105,7%). По данным Новосибирскстата, за первый месяц 2015 года продовольствие в регионе подорожало на 4,8%, другие категории товаров — на

3,2%. 16 февраля 1 л подсолнечного масла в розничной торговле стоил на 7 руб. дороже, чем 1 января, 1 кг маргарина — на 11 руб., 1 кг вермишели — на 5 руб. Правда, есть продовольственные товары, цены на которые снизились: свинина, молоко, конфеты, гречка. В целом по стране, как утверждает Росстат, в январе продовольственные товары (без учета алкоголя) подорожали на 21,8% по сравнению с январем 2014 года. Быстрее других росли в цене сахар-песок (плюс 67,9%), крупы и бобовые (плюс 44,9%), овощи (плюс 40,7%).

В подавляющем большинстве других сегментов ритейла дела обстоят примерно так же. Например, за декабрь — январь средняя цена на смартфоны увеличилась почти на 14%, на планшеты с диагональю до 8 дюймов — на 31-35%, на персональные компьютеры — на 13,8%, на телевизоры — на 17-38%.

Причина роста не требует особых разъяснений. Основной вклад в него сделал обвал рубля в последнем квартале прошлого года. По оценкам специалистов, импортная составляющая высока даже в продуктах, произведенных в России. Например, в растениеводстве 59-72% себестоимости либо напрямую зависит от импорта, либо подвержено влиянию курса валют и мировой конъюнктуры. «Россия сегодня не может себя обеспечить говядиной. Говядина уходит в сегмент премиум, становясь дефицитом. Местный рынок стал повышать цены на сырье. Мы, как мясопереработчики, вынуждены были повышать цены уже в 2014 году», — указывает на причинно-следственную связь между «войной санкций» и ценами отечественного рынка коммерческий директор холдинга «Российские мясопродукты» Анна Еникеева.

В ФАС, которая несколько последних месяцев прошлого года тщательно изучала процессы на продовольственном рынке, не выявили сговоров «общероссийского масштаба». В феврале начальнику управления по борьбе с картелями ведомства Андрей Тенишев резюмировал, что имели место лишь локальные соглашения в рамках отдельных субъектов федерации. В настоящее время в производстве у ФАС около 100 дел, возбужденных по фактам злоупотребления должностным положением и превышения полномочий, а также ценового сговора на продовольственных рынках. «Как правило, повышение цен носит объективный характер. Основным объяснением повышения цен является изначально высокая закупочная цена, которая существует у

иных оптовых поставщиков на иных территориях», — признала и замести-тельница руководителя управления ФАС по Новосибирской области Наталья Камнева. 17 марта управление рассмотрит дело двух крупных местных предприятий, которые, как подозревают антимонопольщики, искусственно завысили цену на гречку.

Как всегда в подобных случаях, государство усиливает контроль над ценообразованием. Прежде всего в продуктовом ритейле. Здесь ценовая политика не только является экономическим фактором, она во многом формирует общественные настроения. Активно подключаются к контролю региональные и муниципальные власти. «Важно не только вести регулярный мониторинг с точки зрения статистики, но и понимать, чем вызваны проблемные ситуации с точки зрения производителя, поставщиков, торговых сетей в каждом конкретном случае. При этом на каждом участке региональный минпроторг и другие профильные ведомства должны принимать все необходимые меры влияния со стороны власти», — отметил на заседании правительства Новосибирской области 18 февраля губернатор Владимир Городецкий. По его поручению контроль над состоянием региональных рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия будет усилен со стороны минпроторга, министерства сельского хозяйства, а также администраций городов и районов. 19 февраля комиссия новосибирского горсовета по предпринимательству одобрила проект обращения городского парламента к работающим в области товаропроизводителям, торговым сетям и фармацевтическим компаниям с просьбой заморозить цены на продукты и лекарства. Речь шла об основных лекарствах и продуктах, входящих в потребительскую корзину.

Конечно, сам по себе рост цен никогда не является признаком катастрофы. Но проблема нынешнего роста заключается в том, что он происходит на фоне сокращения реальных доходов населения. В Новосибирской области в 2014 году они снизились впервые за несколько лет — на 1% по сравнению с 2013-м. Между тем нет никаких признаков того, что работодатели в настоящее время готовы в массовом порядке увеличивать зарплаты. Скорее, наоборот. Это сегодня беспокоит ритейлеров гораздо больше, чем различные формы административного нажима. «Рывок валюты сделала в декабре, издержки догонят только сейчас. По нашим наблюдениям, временной лаг от изменения курса валют до изменения конечной цены в магазине составляет четыре-пять месяцев. То есть мы ожидаем, что к маю цены еще вырастут. Если зарплаты не будут расти, а они не будут расти, потребительский спрос будет и дальше сокращаться», — уверен директор по корпоративному управлению холдинга «Новые торговые системы» (НТС) Александр Агеев.

Иза сокращения доходов ритейлеров для них гораздо острее встал вопрос величины арендной платы. «Последние как минимум два года рынок аренды торговых площадей был перегрет. Ставки в Новосибирске были такие же, как в Москве. Сейчас арендодатели спускаются потихоньку с небес на землю, и это одна из возможностей кризиса», — говорит директор по развитию направ-

лений Marmalato и Sugarelle компании Satico Group (сети магазинов) Евгения Елезова. «Арендодатели идут навстречу скрипя, но легче, чем в 2009 году», — подтверждает Александр Агеев из НТС, — опыт у них теперь есть. Тогда мы уходили, а они так никому и не смогли сдать помещения». Впрочем, госпожа Елезова добавляет, что эта тенденция проявляется гораздо слабее, если девелопер торгового центра «связан по рукам и ногам валютными кредитами». «У них здания в залоге, и любое изменение арендной ставки они должны согласовывать в банке», — поясняет она.

Фавориты: дискаунтеры и премиум

В новых социально-экономических условиях, полагают эксперты, больше перспектив остается у продавцов дешевых товаров. «Факторы падения потребительского спроса в России, нестабильная геополитическая обстановка, негативные прогнозы по экономическому росту будут преобладать над открывшимися на рынке возможностями — большим выбором качественных помещений и сниженными ставками аренды. В условиях сокращения доходов населения потенциалом могут обладать сети экономсегмента», — говорится в февральском прогнозе компании «Магазин магазинов» (консультант в области торговой недвижимости). В исследовании компании «Данфосс», занимающейся в том числе производством холодильного оборудования для продуктовых ритейлеров, говорится, что крупнейшие дискаунтеры («Магнит», «Пятерочка», «Дикси») рассчитывают на двузначный рост LFL, хотя в целом в отрасли эксперты прогнозируют снижение объемов продаж на 15-40%, как в 2008 году.

Именно во время предыдущего кризиса, в 2009-2010 годах, НТС открыли сеть дискаунтеров «Лидер экономии». Сейчас компания также ожидает перетока покупателей из среднего сегмента в эконом.

Впрочем, отметил господин Агеев, определенной устойчивостью обладает не только сегмент «крайний эконом», но и «крайний люкс», поскольку «для тех людей, у которых доля затрат на еду составляла не 47%, как в среднем по стране, а 15-20%, вряд ли произойдут какие-то изменения».

Учредитель новосибирского IP Group Елена Паночевных также полагает, что большинство потребителей люкса вряд ли станут изменять своим привычкам в шоппинге, хотя «сейчас нет того куража потребления и не берут столько лишнего». «Я ожидаю падения объема примерно на 30%. Но надеюсь, что мои клиенты ни тактильно, ни по признакам комфорта не перейдут в дешевый сегмент», — рассказала она. Госпожа Паночевных добавила, что ради сохранения клиентуры пришлось снизить наценку: «Евро выросло на 75-80%, я добавила 30% к цене. Поэтому мы сейчас в ценах Милана».

Соглашается с мнением о сравнительно неплохих перспективах премиума коммерческий директор «Российских мясопродуктов» Анна Еникеева. «Сырокопченые колбасы перекочевали из среднего в премиум. Мы нарастили в два раза мощности по их производству и с сентября уже не могли удовлетворять потребности сетевого бизнеса в этом продукте», — рассказала она.

Валерий Лавский

Цена вопроса

управляющий партнер ИД Retailer
Даниил Сомов

Объем рынка розничной торговли в России в январе 2015 года сократился на 4,4% по сравнению с январем 2014-го (в сопоставимых ценах, без учета инфляционных и девальвационных эффектов), и это первое падение с 2009 года. Другими словами, покупатель впервые с 2009 года приобретает в магазинах меньше, чем в прошлые периоды.

Из-за девальвации все население России, зарабатывающее в рублях, независимо от размеров своих доходов и состояний, обеднело и продолжает беднеть. У большинства продовольственных сетей полочная инфляция растет и достигла уже 17%. Тем не менее ситуация в различных сегментах розничной торговли неоднородна. Так, лидеры рынка детских товаров и товаров для дома показали в январе рост сопоставимых продаж в районе 20%. Не очень хорошо себя чувствуют сегменты мобильной техники и электроники, fashion, бытовой техники.

Сегодня за один обесценившийся в два раза рубль приходится работать больше, чем раньше

Впрочем, рынок розничной торговли уже два года подряд резко замедляет темпы роста: в 2013 году к 2012-му и в 2014 году к 2013-му мы наблюдали одинаковое падение — в 1,6 раза. Такой тренд иллюстрирует индикатор «динамика рынка розничной торговли». Тем не менее, анализируя все, что случилось в прошлом году, и какие внешние факторы влияли на продажи, мы видим в итоге, что рост в сопоставимых ценах 2,5% — это успех. Ключевая причина такого успеха в том, что в 2014 году большинство розничных компаний улучшили свои показатели в области ассортимента, ценообразования, сервиса, акций и т. д.



За последний год лидер отечественной розницы — «Магнит» подешевел на Лондонской бирже на 33,5% (январь 2015 года к январю 2014 года). Впервые с 2009 года выручка ритейлера в валюте сократилась примерно на 7%. В этой ситуации Сергей Галицкий не нашел лучшего способа финансирования бизнеса, чем продать 1% акций «Магнита».

И, если понимать структуру рынка сетевой розничной торговли, есть определенная вероятность, что участникам рынка, несмотря на невиданную силу внешних факторов, очень сильно влияющих на продажи, высокой эффективности своей работы, то есть силой внутренних факторов, удастся сохранить положительный темп роста в сопоставимых ценах в этом году.

По итогам 2015 года Минэкономразвития прогнозирует снижение оборота розничной торговли на 8,2% (также в сопоставимых ценах), а реальных доходов населения — на 6,3%. Но официальная статистика обычно оптимистична в прогнозах, поэтому предположить реальные итоги текущего года сегодня вряд ли кто возьмется.

Сегодня за один обесценившийся в два раза рубль приходится работать больше, чем раньше. И доля рынка достанется тому, кто сможет работать лучше.



«Такое ощущение, что мы несем на скалу под названием „спрос“»

— Нынешний кризис чем-то отличается по своему характеру от кризиса 2008-2009 годов?

— Сейчас кризис немного другой, чем в 2008-м. Тогда сначала произошел сдвиг в банковской системе, слом логистических и финансовых цепочек, а только потом курсы валют стали расти. Теперь наоборот: сначала произошел скачок курсов, и я думаю, что скоро будут рваться цепочки.

В конце прошлого года мы ожидали чего-то худшего, но предновогодние продажи прошли на удивление стандартно. Все началось в январе. Мы сейчас подвели итоги первого месяца. Если говорить о доходах, то мы в плюсе, по обороту — чуть-чуть выше, но уже четко виден сдвиг в объемах продаж по штукам. Штук упадут, причем падают по-серьезному. Для нас январь — это где-то

минус 10%. Причем во всех брендах категории А (например, Procter & Gamble, «Калина», Colgate) имеет место серьезное падение. В категории В — или ноль, или маленький плюс. Так что новые потребительские предпочтения начинают высосываться. Безусловно, это понижение качества. Я думаю, что все еще только начинается и к апрелю-маю нас ждет своего рода момент истины. По крайней мере, в части нашего дистрибуторского бизнеса. Такое ощущение, что мы несемся на скалу под названием «спрос».

— Как бы вы охарактеризовали взаимоотношения между участниками рынка?

— Можно сказать, что сейчас разворачиваются буквально гражданские войны между производителями и сетями, дистрибуторами и сетями — за минимальную

цену «на полке» и ее масштаб. Это выматывающий процесс. Если раньше дистрибуторы и сети боролись за контроль над брендами категории А, то сейчас становится очень интересной категория В. Становятся интересными для сетевых компаний и собственные торговые марки.

Говоря о росте цен, хочу отметить, что в тех проблемах, с которыми мы, операторы рынка, и рядовые потребители столкнулись, не меньше половины — это следствие государственной политики. Хорошая она или плохая — дело другое. Но государство пытается сбросить с себя ответственность за рост цен на сети. Это неверно. Наоборот, крупные сети являются единственным сдерживающим фактором. Именно они сдерживают волну поднятия цен.

— Значительная часть ассортимента вашей компании — зарубежные бренды. Не опасаетесь остаться без поставщиков?

— В нашем сегменте доля российского производства составляет примерно 70%. Возьмем Procter & Gamble, ее продукция для российского рынка в основном выпускается в России. То же самое у Unilever. Unilever является и владельцем российского концерна «Калина». И, что при-

ятно, это производства с высокими технологиями. Китай мы, конечно, не перешибем, но в каких-то сегментах (между простым и сложным производством, например) сделать это шанс есть. Так, самое недорогое средство для мытья посуды сегодня выпускается в Барнауле.

— Каким может быть развитие бизнеса в нынешних экономических условиях?

— Развитие на ближайший полгода может быть только в форме «каннибализма». Более сильные и распорные игроки будут вытеснять конкурентов. На нашем рынке одна серьезная компания уже закрылась. Конечно, сейчас лучше не брать кредиты у банков. Лучше как-то поработать, договариваться с производителем или другие пути искать. Безусловно, сейчас будет выигрывать тот, у кого кредитные ресурсы — только часть финансового потока. С другой стороны, для потребителей, у которых не сократятся доходы, будет очень хорошее время. Мы будем еще больше под них подстраиваться. Надо находить способ еще больше любить потребителей и накапливать жиры для последующего подъема.

Записал Валерий Лавский



«Если бизнес не „под копірку“, а содержит идею, то у тебя всегда есть поле для маневра»

— Конец прошлого года был отмечен ажиотажным потребительским спросом. Как он сказался на показателях компании?

— Финансовый год мы закрываем в конце марта. Сейчас могу сказать, что мы не отклонились от ранее поставленных планов. Пятый год подряд сохраняем темп роста выручки — порядка 40% в год. Это следствие как интенсивного, так и экстенсивного развития компании — сегодня наша сеть охватывает территорию от Краснодара до Хабаровска. Останавливаться на достигнутом не собираемся, так как видим большой потенциал развития рынка посуды и товаров для дома в стране — можем и дальше увеличивать выручку на 30-50% в год. В 2015 году мы планируем сохранить темп роста выручки, продолжить качественное развитие бизнес-процессов компании и экспансию — порядка восьми открытий в новом финансовом году.

— Есть мнение о том, что декабрьский покупательский бум оставил потребителя без денег, следствием чего станет катастрофическое для ритейлеров падение спроса. Вы его ожидаете?

— Покупки в значительной степени вопрос психологии. Вот сейчас, например, все находится в ожидании чего-то плохого. Да, потребительский спрос падает, но это не значит, что все перестанет ходить в магазинах. Если в ресторанах уменьшается количество посетителей, то это же не значит, что люди стали меньше есть. Просто они теперь предпочитают экономить и

ужинать дома, соответственно, чаще посещать продуктовые магазины.

— Вам приходится перестраивать работу с поставщиками из-за того, что они меняют цены?

— Перестраивать работу не приходится. Работаем в прежнем режиме. Перераспределяется только доля поставщиков в портфеле компании. Конечно, есть те, с кем прекращаем работу, например когда поставщик повышает цены на 70-150%. Случается, что поставщики, наоборот, предлагают купить остатки товара на складе с дисконтом 60%.

— Насколько тяжелыми могут оказаться для отрасли последствия кризиса? Вы видите свет в конце туннеля?

— Я не чувствую кризис в нашей компании, но, конечно, не прекращаю следить за развитием событий на рынке. Кризис — явление системное. Это не первый и не последний кризис в нашей стране. Помните, как бурно развивалась сетевая торговля в начале 2000-х годов? Тогда на российский рынок выходили такие международные ритейлеры, как Auchan Group, Metro Cash and Carry. Поставщики стали биться за то, чтобы их товар оказался на полках этих сетей. Рост конкуренции среди поставщиков открыл сетевой торговле возможность диктовать свои условия сотрудничества. До этого рынок жил в основном на условиях поставщиков. Когда наступил 2008 год, я сказал: это только первый круг перераспределения сил среди участников рынка. Будет еще и второй, и третий, и, возможно, четвертый...

Сложное время в основном страдают те, кто идет только на поводу у своих амбиций и без новых идей. Я вижу большое количество компаний, которые сегодня «страдают» из-за своих предыдущих амбиций. А хорошие идеи можно продать за любые деньги. Всегда найдутся предприимчивые люди. Главное, чтобы у них было понимание своего бизнеса. Если бизнес не «под копірку», а содержит идею, то есть поле для маневров. Потому что в этом случае ты лучше всех понимаешь свой бизнес. А понимание дает возможность эффективно управлять.

И нужно оптимистично смотреть на происходящие события, чтобы понимать, что можно изменить к лучшему.

Записал Валерий Лавский

Экономика региона

К возвращению туриста

В сложившихся внешнеполитических и макроэкономических условиях спрос на внутренний турпродукт, по прогнозам экспертов, будет неизбежно расти. Эта тенденция уже получила свое подтверждение в зимнем сезоне. Так, в Алтайском крае в январе 2015 года количество туристов увеличилось на 15-20%. В регионе рассчитывают, что приток туристов сохранится весь год.

— стратегия —

Согласно исследованиям «РосИндекс» компании Synovate Comson, число туристов на Алтае растет в основном за счет жителей Западной Сибири. До 70% потока составляют гости из ближайших сибирских городов: Новосибирска, Кемерово, Томска, Омска, Тюмени. «Но сейчас конъюнктура такова, что мы можем изменить географическую структуру турпотока и привлечь в Алтайский край жителей удаленных регионов, в том числе из Москвы и Санкт-Петербурга», — считает губернатор края Александр Карлин. К росту турпотока в регионе активно готовятся. Чтобы повысить свою узнаваемость, в крае разработали новый туристический бренд и коммуникационную стратегию. Особое внимание уделяют развитию событийного туризма. Уже не первый год гостей региона привлекают фестивали «Шукшинские дни на Алтае», «День России на Бирюзовой Катуни», «Сибирская масленица», праздник «Цветение марьяники». А в прошлом году здесь впервые открыли зимний сезон новым событийным брендом — «Алтайская зимовка».

По мнению председателя Алтайской региональной ассоциации туризма Натальи Гордеевой, перераспределение турпотока в пользу внутреннего рынка дает региону хоро-

шую возможность сделать рынок в развитии туризма. При условии, что участники рынка смогут правильно воспользоваться благоприятной конъюнктурой. «Очень важно не просто принять туристов, но и сделать их „возвратными“. Для этого нужно повысить уровень сервиса и диверсифицировать растущий турпоток внутри региона. Сейчас основная масса туристов едет в предгорные и горные районы края, которые в пик сезона переполнены. Между тем на Алтае есть не менее интересные места, способные привлечь отдыхающих», — отметила госпожа Гордеева.

Краевые власти делают ставку на туризм как один из способов повышения устойчивости развития экономики региона, который может дать наибольший социальный и экономический эффект в условиях ограниченных возможностей регионального бюджета. По словам начальника регионального управления по развитию туристско-рекреационного и санаторно-курортного комплексов Юрия Захарова, доля туристической отрасли в ВРП с учетом мультипликативного эффекта достигает 6%. За последние четыре года только по программе развития туризма в регион было привлечено свыше 8,2 млрд руб. инвестиций. В 2015-2020 годах планируется увеличить их объем до 26,7 млрд руб.

Основной поток бюджетных и частных инвестиций идет на реализацию пяти крупных проектов. Это три туркластера, вошедшие в федеральную программу развития внутреннего и въездного туризма в РФ: «Белокуриха-2», «Бийск — золотые ворота Алтая» и «Барнаул — горнозаводский город». А также туристическая ОЭЗ «Бирюзовая Катунь» и игровая зона «Сибирская монета» — на сегодня единственные работающие зоны такого типа в стране.



Вкладывая в развитие туристической инфраструктуры, власти Алтайского края рассчитывают привлечь внимание гостей к региону, чтобы повысить доходы краевого бюджета

Так, развивая проект «Белокуриха-2» за счет федерального (910,3 млн руб.) и регионального бюджета (74,4 млн руб.), в крае построили автомобильную дорогу с Новотырышкино — Белокуриха протяженностью 9,5 км и примыкание к ней (0,5 км) с парковкой, первый этап дороги г. Белокуриха — «Белокуриха-2» протяженностью 1,6 км. За счет вложений из федерального бюджета обустраивается и автотуристский кластер «Золотые ворота». Здесь построены наружные сети газоснабжения, силовая электроподстанция 35/10 кВ, завершена первая очередь строительства объектов водоснабжения

и канализования. Инвестиции в проект составили 296 млн руб.

Готова к вводу в эксплуатацию первая очередь объектов внутренней инфраструктуры особой экономической зоны туристско-рекреационного типа «Бирюзовая Катунь», которая включает очистные сооружения, внутриплощадочные дороги с освещением и стоянками, сети газо-, электро-, тепло- и водоснабжения, а также канализации и связи. Начато строительство двухцепной линии электропередачи ВЛ-110 кВ. Из федерального бюджета в развитие ОЭЗ уже вложено 3,9 млрд руб., инвестиции краевого бюджета составили 1,36 млрд руб.

Завершен первый этап автомобильной дороги Нижнекаянча — «Сибирская монета» протяженностью 8,1 км и строительство газопровода высокого давления от с. Нижнекаянча до границы игровой зоны. Инвестиции из краевого бюджета составили 330 млн руб.

Впрочем, некоторые эксперты опасаются, что в условиях экономической нестабильности частные инвесторы могут приостановить финансирование проектов. Представи-

тель якорного инвестора туристического кластера «Белокуриха-2» Олег Акимов утверждает обратное. «Сегодня компании, участвующие в застройке нового курорта, ждут ввода объектов коммунальной инфраструктуры. Этим летом на площадке появится дорога, и инвесторы активизируются», — убежден собеседник. Более того, по словам господина Акимова, один из крупнейших инвесторов «Белокурихи-2» — международная сеть отелей Hilton решила увеличить объем инвестиций и построить гостиничный комплекс на 200, а на 400-450 мест.

С тем, что региону стоит готовиться к увеличению турпотока, согласен и финансовый аналитик ИХ «Финам» Тимур Нигматуллин. Но причина роста, по его мнению, не только в реализации федеральной программы развития внутреннего и въездного туризма в РФ. «Развитие туркла-

стеров совместно с развитием туристической ОЭЗ «Бирюзовая Катунь» и игровой зоны «Сибирская монета» вряд ли будут являться основными факторами, способствующими резкому росту турпотока в регионе в силу особенностей вышеозначенных инвестпроектов (сроки и очередность ввода объектов, маркетинговая стратегия и т.д.). На мой взгляд, гораздо большее влияние на рост турпотока в регионе окажет двукратное ослабление рубля по отношению к бивалютной корзине за последние 12 месяцев. Это автоматически привело к 40-80%-ному росту стоимости отдыха за рубежом в рублевом выражении и соответствующему падению на него спроса. При этом не стоит ждать, что сокращение въездного турпотока приведет к сопоставимому росту внутреннего туризма. На внутреннем турпотоке негативно скажется падение реальных зарплат (МЭР прогнозирует на 2015 год снижение на 9,6% г/г). Таким образом, даже с учетом возможного роста въездного турпотока (ослабление рубля делает отдых в РФ привлекательным для иностранцев) прогноз по среднегодовому росту общего внутреннего и въездного туризма в регионе на 15-20% г/г выглядит реалистичным», — считает господин Нигматуллин. Что касается конкуренции российских регионов с курортами Крыма, то часть туристов, предпочитавшая ранее отдыхать за рубежом, может, по его мнению, выбрать это направление. «Однако, учитывая сложность с транспортной доступностью, я не думаю, что их процент будет велик по сравнению с общим числом туристов», — резюмировал аналитик.

Антон Перов

Прирост туристических объектов и турпотока в Алтайском крае за 5 лет

	2010	2014
Количество туристов	1,18 млн чел.	1,62 млн чел.
Число действующих турпредприятий	773 ед.	946 ед.
Количество средств размещения туристов	553 ед.	693 ед.
Количество мест круглогодичного размещения	6,5 тыс.	8,8 тыс.

КЕМЕРОВО

Кафе «Маяк»
пр. Октябрьский, 2 Б

Развлекательный комплекс «Зимняя вишня»
пр. Ленина, 35

Кофейни Traveler's Coffee
ул. Весенняя, 16
ул. 50 лет Октября, 26

НОВОКУЗНЕЦК

Гостиница «Паллада»
ул. Лаза, 18

Гостиница «Фонарь»
ул. Ростовская, 11

Кофейни Traveler's Coffee
ул. Кирова, 33
пр. Металлургов, 25

БЕРДСК

Курорт-отель «Сосновка»
Речкуновская зона отдыха

Hotel & Spa CRONA
ул. Морская, 26

Трактир «Печки-Лавочки»
ул. Ленина, 29

Гриль-бар «Весело-Село»
Речкуновская зона отдыха

ТОМСК

Ресторанный комплекс «БАМБУК»
ул. Гагарина, 2

Ресторан «Славянский базар»
пл. Ленина, 10

Ресторан «The Хмель»

ул. Ленина, 95

Трактир «Вечный зов»
ул. Советская, 47

Кафе-кофейня Baden-Baden
ул. Вершинина, 19

Кафе-кондитерская «Пралине»
ул. Герцена, 26

Кофейня «Корешеньк»
пр. Ленина, 63

Ресторан Two Chefs
Набережная р. Ушайки, 16

Гостиница «Томск»
пр. Кирова, 65

Отель «Магистрат»
пл. Ленина, 15

БАРНАУЛ

Гостиница «Сибирь»
Социалистический пр., 116

Отель «Александр Хаус»
ул. Профинтерна, 4

Караоке-ресторан «Точка»
пр. Ленина, 19

Ресторан BBQ
пр. Строителей, 16

Кофейни «Coffee, please»
Социалистический пр., 78
пр. Ленина, 64

Социалистический пр., 117а

Алтайский бильярдный клуб
пр. Строителей, 16

Коммерсантъ

В лучших местах Сибири



Указанные здесь заведения индустрии гостеприимства приобретают газету «Коммерсантъ» для своих клиентов

НОВОСИБИРСК

Азимут-отель «Сибирь»
ул. Ленина, 21

Отель-центр «Аванта»
ул. Гоголя, 189/1

Бутик-отель Nord Castle
ул. Аэрофлот, 88/8

Мини-отель Shale
ул. Нижегородская, 18

Gorskiy city hotel
ул. Немировича-Данченко, 144

Гостиничный комплекс «Сосновый Бор»
ул. Новая Заря, 53а

Отель «Метелица»
ул. Добролюбова, 195

Гостиничный комплекс «55 Широта»
ул. Дениса Давыдова, 1/3

Ресторанный комплекс Bellissimo
ул. Иванова, 29

Ресторан Shamrock
ул. Нарымская, 23

Ресторан La Maison
ул. Советская, 25

Ресторан «Вкусный Центр»
пр. Лаврентьева, 4

Ресторанный комплекс «Скоморохи»
ул. Челюскинцев, 21
пр. Карла Маркса, 39

Ресторан «Островский»
ул. Горького, 64

Ресторан «Аладдин»
р. Романова, 28

Ресторан Mexico
ул. Октябрьская, 49

Ресторан «Тинькофф»
ул. Ленина, 29

Ресторан «Макароны»
ул. Ленина, 1

Ресторан Red House
Красный проспект, 22

Ресторан «Тандыр»
ул. Семьи Шамшиных, 64

Ресторан «Тихая площадь»
ул. Титова, 10

Трактиры «Печки-Лавочки»
ул. Ленина, 1
Красный проспект, 157
ул. Ильича, 6
ул. Кирова, 108
ул. Бориса Богаткова, 208/1

Ресторан «Беладжо»
ул. Блюхера, 47

Ресторан «На Даче»
Дачное шоссе, 5

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

Ресторан-гриль «Фенимор Купер»
ул. Советская, 64

Ресторан-гриль «Не горюй!»
ул. Октябрьская, 49

Кафе «Амиго»
ул. Мусы Джалили, 11

Кафе «Восток-Запад»
ул. Ильича, 6

Кафе «Шанхай»
Красный проспект, 13

Гриль-бар «Дружба»
ул. Кошурикова, 39/1

Коктейль-бар Black Milk
ул. Ядринцевская, 21

Коктейль-бар Twiggy
Потанинская, 10а

Гастрономический театр PuppenHaus
ул. Чапыгина, 65/1

Old Irish Pub
Красный проспект, 37

Стейк-хаус «Гудман»
ул. Советская, 5

Кафе-блинная Blisso
ул. Ленина, 20

Кофейня «В шоколаде»
Морской проспект, 24

Кофейня Cinema
ул. Ленина, 7

Кофейни Traveler's Coffee
ул. Ленина, 6
пл. Труда, 1
пр. Карла Маркса, 43

Кофейня Bliss
ул. Б. Хмельницкого, 39

Кофейни «Чашка Кофе»
Красный проспект, 22
Морской проспект, 54
ул. Залеского, 5/1
ул. Максима Горького, 78

Кофейня «Шансонье»
Красный проспект, 37

Кофейня Éclair
Ядринцевская, 21

Имидж-лаборатория персонального стиля
ул. Урицкого, 32

VIP-сауна «Царь-баня»
ул. Нарымская, 23



К открытию зимнего туристического сезона в регионе разработали новый событийный бренд — «Алтайская зимовка»

Экономика региона

Алтайских пищевиков готовят к экспансии

Введенное в августе прошлого года эмбарго на отдельные виды импортных продуктов питания, с одной стороны, обеднило полки российских супермаркетов, а с другой — открыло новые возможности для отечественных производителей. Переработчики Алтайского края, одного из крупнейших поставщиков продовольствия в стране, не преминули этим воспользоваться. В регионе начали активно наращивать производство и расширять ассортимент импортозамещающей продукции.

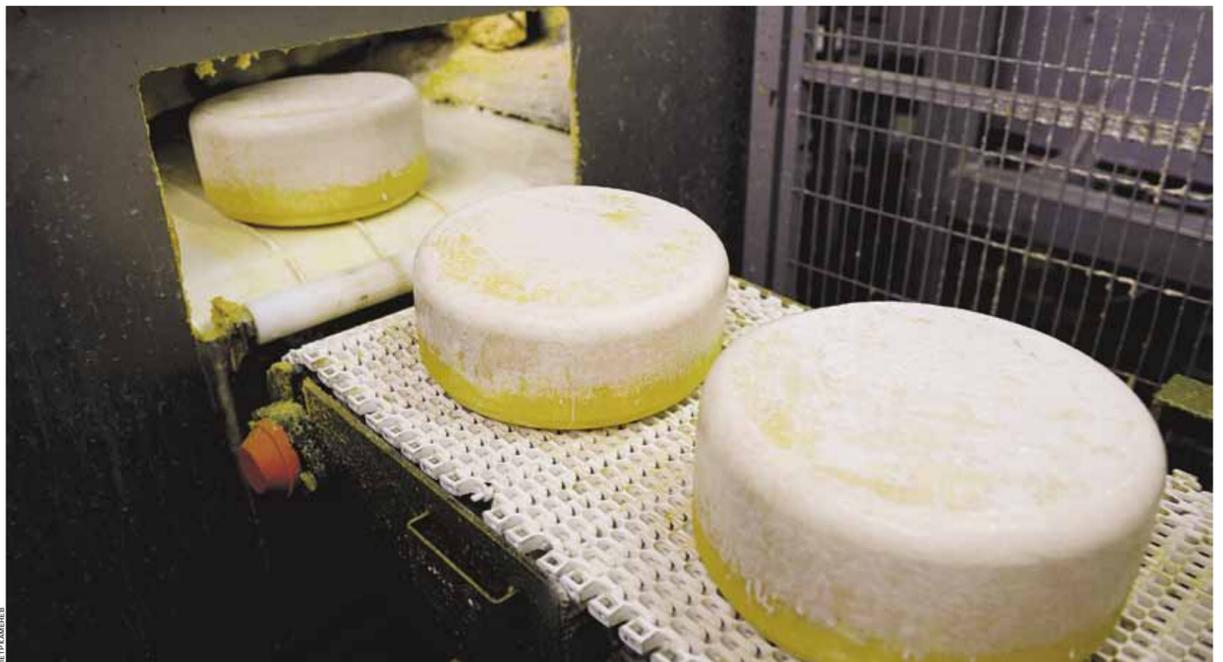
— сектор рынка —

До введения продовольственного эмбарго практически половина ассортимента сыров в Россию импортировалась. Чтобы занять освободившуюся нишу на рынке, алтайские производители уже в прошлом году увеличили выпуск сыра на 10 тыс. т (+18,4% к уровню 2013 года) и заняли лидирующую позицию в данном сегменте продовольственного рынка России. Кроме того, местные сыродельцы освоили выпуск сразу несколько видов выпавшей из ассортимента матрицы европейской продукции. Так, завод плавленых сыров «Плавыч» начал производить сырные крема и готовится к выпуску рассольных сыров. А компания «Рикон» освоила производство сыра для жарки, аналога кипрского халуми. По словам руководителя «Рикона» Олега Махнакова, к импортозамещению их подтолкнули покупатели, которые после введения эмбарго стали жаловаться на отсутствие нужной продукции на полках магазинов.

По данным руководителя краевого управления пищевой и перерабатывающей промышленности Татьяны Зелениной, в регионе добились рекордных показателей производства сливочного масла. В этом сегменте российского рынка доля импортируемой продукции также доходила до 45-47%. В ответ на сокращение зарубежных поставок алтайские молокоперерабатывающие предприятия пришлось в 2014 году нарастить объемы производства масла более

чем на треть, до 16 тыс. т. (+36,9% к уровню 2013 года).

Президент Союза зернопереработчиков Алтай Виктор Фоминичев уверен, что в нынешних условиях местные производители вполне могут закрыть внутренние потребности страны, в том числе и по продукции зернопереработки. По данным Росстата, в 2014 году регион достиг исторических максимумов не только в производстве сыров и сливочного масла, но и круп, растительного масла, мясных полуфабрикатов, сухой молочной сыворотки. «Алтайский край сегодня поставляет до 70% произведенной муки, крупы и других продуктов в другие регионы и за рубеж. И мы готовы увеличить эти объемы», — подчеркнул господин Фоминичев. Впрочем, оптимизм коллеги не разделяет глава Союза сыродельцев Алтайского края Денис Зюзин. «Чтобы существенно нарастить производство собственной продовольственной продукции, понадобятся годы упорного труда и серьезная поддержка со стороны государства. Прежде всего, нужна долгосрочная программа развития сельхозпроизводства, пищевой и перерабатывающей промышленности, которая бы предусматривала льготное кредитование, введение единой системы налогообложения сельхозпроизводителей и переработчиков», — отметил он. Кроме того, по словам господина Зюзина, чтобы отечественная продукция действительно могла заместить импорт на полках магазинов, она должна попасть в торговые сети, которые



На волне импортозамещения алтайские предприятия пищевой переработки наращивают объемы производства, рассчитывая существенно расширить географию рынка сбыта

сегодня выставляют жесткие условия для поставщиков: большие отсрочки платежей, бонусы за наличие товара на полках сетевых магазинов.

Поддержку, на которую так рассчитывают алтайские переработчики, краевые власти им обещают. В регионе уже принята «дорожная карта» по импортозамещению, которая предусматривает комплекс мер — от исследования регионального рынка, развития импортозамещающих производств, продвижения местной продукции до кадрового обеспечения. В регионе также рассчитывают, что, несмотря на сложную экономическую ситуацию, федеральная поддержка продовольственного сектора в этом году не сократится. Уже известно, что алтайские аграрии исполнят

чаг господдержку, по объему превышающую дотации 2014 года. В частности, увеличатся субсидирование коротких кредитов и поддержка молочного животноводства. «Импортозамещение дает нам хороший стимул и возможности для дальнейшей диверсификации экономики, создания новых производств, укрепления позиций наших производителей на рынке. Сложившаяся ситуация позволяет нам привлечь дополнительные инвестиции в развитие пищевой, перерабатывающей, фармацевтической промышленности. Будем активно этим заниматься», — подчеркнул губернатор Алтайского края Александр Карлин.

Что же касается попадания местных продуктов питания на полки магазинов крупных торговых сетей, то регион еще в конце прошлого года отработал новый формат продвижения своей продукции, организовав первую торгово-продовольственную биржу деловых контактов «Алтай-ПродМаркет». По мнению исполни-

тельного директора Ассоциации компаний розничной торговли (АКОРТ) Андрея Карпова, возможность собрать в регионе-производителе представителей крупнейших национальных сетей и торговых эмиссаров из регионов-потребителей для прямого общения и подписания контрактов позволит решить не только имиджевые задачи. «Биржа открывает новые возможности для расширения присутствия на внутреннем рынке», — подчеркнул господин Карпов.

Форум поставщиков и ритейлеров уже принес первые результаты. Так, Барнаульская халвичная фабрика после участия в «Алтай-ПродМаркете» смогла расширить рынок сбыта своей продукции, подписав договор с розничной торговой сетью «Холлидей». Продукция алтайских кондитеров уже появилась в магазинах ритейлера. Алтайский пчеловодство существенно расширил ассортимент уже представленных сортов меда в торговых сетях «Магнит» и «О'Кей».

По итогам 2014 года индекс промышленного производства пищевых продуктов в Алтайском крае составил 104,1% к соответствующему уровню 2013 года. На господдержку предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности было направлено 412,2 млн руб., из которых более половины, 273,2 млн руб., на субсидирование краткосрочных кредитов.

Вета Киселева

Доля продукции местных производителей в торговых сетях края в 2014 году, %

Вид продукции	Доля рынка
В целом по основным продуктам питания	62
Хлеб и хлебобулочные изделия	98
Мука	97
Яйцо	86
Масло сливочное	82
Крупа	81
Молоко	79
Сыры, колбасы, макаронные изделия, сметана	73
Сахар	72
Мясо птицы	69

* Источник: Алтайкрайстат.

Рейтинг в помощь

— административный ресурс —

Привлекают внимание инвесторов и инфраструктурные проекты, включая строительство четвертого моста через Обь и дальнейшее развитие метрополитена. «Чтобы создать благоприятный фон для привлечения частных инвестиций, совершенствуется областное инвестиционное законодательство, проводятся презентации региона для инвесторов, отдельным проектам оказывается поддержка в виде налоговых льгот, работает государственно-частное партнерство, например в области модернизации коммунальной инфраструктуры», — приводит пример господин Муравлев. С тем, что влияние стереотипов ослабевает, согласен и руководитель представительства АНО «Агентство стратегических инициатив» (АСИ) в Сибирском федеральном округе Илья Воронов. «Принимается инвестиционный стандарт. В его требованиях входит, например, наличие канала прямой связи инвестора с губернатором, а также портал, содержащий информацию об инвестиционном климате региона и его инвестиционных возможностях. Примерами лучших практик в этом смысле являются Республика Татарстан и Красноярский край. В декабре прошлого года стандарт принят в Новосибирской области. В ближайший год станет ясно, чего удалось достигнуть, а над чем придется поработать», — считает Илья Воронов. Он добавляет, что еще в 2013 году президентом РФ был инициирован проект рейтинга инвестиционной привлекательности регионов.

По словам президента Новосибирской ТПП Вячеслава Маркелова, до сих пор органы власти и бизнес пользовались несколькими популярными рейтингами, каждый из которых имел свои ограничения. В этом смысле рейтинг инвестиционной привлекательности регионов — попытка создать единый инструмент оценки климата в отдельных субъектах федерации, предоставить инвесторам объективную картину состояния их экономики. Для региональных властей это возможность измерения эффективности и ориентир для дальнейшего направления их действий.

Частов силу социальной значимости и капиталоемкости инвестпроекты реализуются в рамках государственно-частного партнерства (ГЧП). В рейтинге регионов ГЧП-2014 Центра развития государственно-частного партнерства Новосибирская область заняла третье место с показателем 65,5 балла, уступив лишь Санкт-Петербургу и Татарстану. В 2014 году в регионе реализовывалось 30 проектов ГЧП с общим объемом инвестиций более 26 млрд руб. Наиболее популярные направления — строительство детских садов, школ, котельных, а также дорог и мостов.

По мнению генерального директора Агентства инвестиционного развития Новосибирской области (АИР) Владимира Никонина, региональным властям сегодня при-

ходится преодолевать сформировавшийся стереотип, что инвестору достаточно таких преимуществ, как выгодное территориальное положение, высокий научно-производственный потенциал, диверсифицированная экономика. «На самом деле за инвесторов нужно бороться. В 2014 году областным правительством разработана „Инвестиционная стратегия Новосибирской области до 2030 года“, включающая в себя оценку производственного, научного, кадрового, бюджетного потенциала региона; выявление приоритетных направлений развития отраслей экономики с точки зрения максимального эффекта для субъектов экономики, бюджета и населения. Рост этих показателей — главный критерий эффективности инвестиционной политики области», — считает господин Никонин. По его словам, в условиях конкуренции за инвестиционные ресурсы между регионами на первый план выходит формирование системы «инвестиционного сервиса», включающего в себя индивидуальное сопровождение инвестора с момента его обращения, а также информа-

ционное продвижение инвестиционных возможностей региона.

Как лучше продать регион

В условиях ухудшения макроэкономической конъюнктуры все регионы включены в борьбу за инвестора. Новосибирская область, к сожалению, не всегда выходит победителем в этой борьбе. До недавнего времени у нас не удавалось создать прозрачную, работающую в „автоматическом“ режиме систему работы с инвестором. Сегодня ситуация меняется к лучшему: в правительстве определены организации и чиновники, отвечающие за привлечение инвестиций, продолжается работа по совершенствованию регионального законодательства», — отмечает Вячеслав Маркелов.

По данным рейтингового агентства «Эксперт РА», на 11 декабря 2014 года Новосибирская область занимала в рейтинге инвестиционной привлекательности 83 регионов РФ 13-е место. «По данному показателю Новосибирская область в РФ занимает лидирующие позиции наряду с Кемеровской об-

ластью и Красноярским краем. Следующая цель — войти в первую десятку регионов РФ», — считает Юрий Муравлев.

Субъекты Сибирского федерального округа сильно разнятся по таким показателям, как доступность транспортной инфраструктуры, меры поддержки бизнеса и факторы регуляторной среды, считает Илья Воронов. По его мнению, инвестиционный климат Новосибирской области лучше, чем в Забайкальском, но хуже, чем в Красноярском крае. «Сейчас в рамках национального рейтинга состояния инвестиционного климата в субъектах РФ АСИ проводятся опросы предпринимательского сообщества. Основной принцип рейтинга — сравнение регионов по ряду показателей, вне зависимости от географических, климатических и инфраструктурных условий. Главная наша цель — оценить эффективность усилий региональных властей по улучшению состояния инвестиционного климата региона и мотивировать их на принятие действенных мер по улучшению ситуации. Итоги этого года наглядно покажут, в каких направлениях

нужно работать и какие меры следует принять», — убежден господин Воронов.

Наличие комплексного подхода к работе с инвестором, по мнению Владимира Никонова, ключевой аспект в выборе территории. «Инвесторы активно борются за право получения господдержки. По причине простой ситуации на финансовых рынках ожидается увеличение числа обращений. Главное, чтобы такие проекты соответствовали установленным критериям — экономической, бюджетной и социальной эффективности», — считает Владимир Никонов.

«При реализации крупных проектов инвестору в первую очередь требуется получение разрешения на строительство и подключение к энергосетям», — дополняет Илья Воронов. «АСИ разработаны „дорожные карты“, реализация которых позволила бы значительно сократить сроки и расходы на получение соответствующих разрешений. На сегодняшний день самая низкая, максимально приближенная к рекомендуемому уровню стоимость подключения к энергосетям — в Омске, 112,2% дохода на душу населения, а самая высокая стоимость — в Новосибирске, 815,9%».

Для соблюдения баланса интересов власти и бизнеса необходима, как считает эксперт, система, при которой и инвестор, и региональная власть получали бы максимально выгодные условия, инвестор приносил свои деньги, а правительство обеспечивало ему условия для работы.

Хотя возможность господдержки инвестпроектов снижается, именно государство, по мнению Юрия Муравлева, должно оставаться движущей силой инвестиционной активности. «Недаром в качестве приоритетов государственного управления в стране опрошенных нами руководителей крупнейших российских компаний отмечают эффективность и конкурентоспособную налоговую систему (77%), развитую инфраструктуру (53%) и обеспечение доступа к капиталу (50%). Государство должно сосредоточить внимание на тщательной проработке инвестиционных проектов, формировании прозрачных и понятных для инвесторов „правил игры“, взаимодействовать с инвесторами не как надзорный орган, а как бизнес-партнер. Формы сотрудничества могут быть самыми разными. Главное, чтобы инвестор был уверен: власть выполнит свои обязательства», — убежден собеседник.

Текущий низкий курс национальной валюты к доллару и евро обещает, по мнению экспертов, потенциально большую выгоду от иностранных вложений в Россию, и в частности в Новосибирскую область. Чтобы активизировать инвестиционный процесс, правительство должно сосредоточиться на проработке приоритетных направлений, включая проекты развития транспортной инфраструктуры и эффективной презентации мер господдержки инвесторов.

Дмитрий Карасев

прямая речь

Вы каких инвесторов ждете?

Виталий Снесарь, заместитель губернатора Алтайского края:

— Наиболее привлекательными и приоритетными для инвесторов являются традиционные отрасли экономики: обрабатывающие производства, в том числе пищевая и перерабатывающая промышленность (по итогам девяти месяцев 2014 года доля в общем объеме инвестиций составила 15%), сельское хозяйство (10,6%), электроэнергетика (13,4%), транспорт и связь (15,3%).

Нашей основной задачей на 2015 год является обеспечение дальнейшего роста инвестиций в основной капитал. При этом приоритет будет отдаваться проектам и инвесторам, способным привнести в регион передовые технологии, высокие стандарты производительности и условий труда. В этом направлении администрация края осуществляется целенаправленная работа и поддержка инвесторов в приоритетных сферах: сельхозмашиностроении, индустрии туризма, в том числе оздоровительного, сельском хозяйстве и глубокой переработке сельскохозяйственного сырья, промышленных биотехнологиях.

«Зеленые» и «промышленные» биотехнологии (производство кормовых аминокислот, премиксов, биопластика, биопластиков и т. д.) на сегодняшний день являются одним из активно прорабатываемых направлений для привлечения инвестиций.

Особое внимание нами уделяется снятию инфраструктурных ограничений, это необходимое условие поступательного экономического роста региона, его привлекательности для инвесторов. Развитие Алтайского края в долгосрочной перспективе невозможно без серьезных вложений в энергетику. Уже решен ряд важных задач по развитию энергетической инфраструктуры. Реконструированы крупные подстанции «Чесноковская», «Бийская», «Власиха». Строятся новые высоковольтные линии электропередачи. В крае завершен первый этап газификации с созданием газотранспортной системы в его восточной и юго-восточной части: завершена газификация города-курорта Белокурихи и наукограда Бийска, газ подведен в направлении особой экономической зоны туристско-рекреационного типа «Бийский» и инвесторам, способным привнести в регион передовые технологии, высокие стандарты производительности и условий труда. В этом направлении администрация края осуществляется целенаправленная работа и поддержка инвесторов в приоритетных сферах: сельхозмашиностроении, индустрии туризма, в том числе оздоровительного, сельском хозяйстве и глубокой переработке сельскохозяйственного сырья, промышленных биотехнологиях.

Все более значимым и инвестиционно привлекательным сектором экономики региона становится туристическая отрасль. Алтайский край сегодня стоит в одном ряду с курортами Краснодарского края и Кавказскими Минеральными Водами, является признанной здравницей Сибири. Если говорить об источниках инвестиций, то в основном это (по крупным и средним

предприятиям) внебюджетные средства, на долю которых приходится около 80-85% в зависимости от рассматриваемого периода. По данным статистики, за девять месяцев 2014 года доля бюджетных инвестиций составила 14,2%, остальное — внебюджетные, большая часть которых — это собственные средства предприятий (40,6%), кредиты банков (10,6%) и заемные средства других организаций (7,7%). Всего же по итогам 11 месяцев 2014 года индекс физического объема инвестиций в основной капитал (по кругу крупных организаций) составил 123,7%. Мы прогнозируем, что общий годовой объем инвестиций превысит 100 млрд руб.

Юрий Гурдин, заместитель губернатора Томской области по инвестиционной политике и имущественным отношениям:

— Приоритетом инвестиционной политики на территории Томской области является создание благоприятного инвестиционного климата и активное привлечение инвестиций. Формирование в регионе привлекательных условий для инвесторов ведется как с точки зрения вложения капитала и эффективной реализации инвестиционных проектов, так и в плане обеспечения дальнейшего развития комфортного ведения и развития бизнеса. Это обеспечение, с одной стороны, приход новых инвесторов в регион, с другой — развитие местного бизнеса.

Для этого в регионе есть широкий спектр финансовой и нефинансовой государственной поддержки инвесторов: субсидии на возмещение части затрат, в

том числе отдельные субсидии в рамках реализации крупных проектов, налоговые льготы, индивидуальное сопровождение проектов по принципу одного окна, размещение в промышленном парке, информационно-консультационная помощь и многое другое. Каждому инвестору при соответствии национальному проекту определенным требованиям эффективности в рамках действующего законодательства будут предоставлены имеющиеся в регионе меры поддержки.

В концепции инвестиционного развития Томской области до 2025 года (с прогнозом до 2030 года) определены отраслевые приоритеты инвестиционного развития региона, с учетом имеющихся конкурентных преимуществ и трендов развития, как для инвестора, так и для эффективного социально-экономического развития области. Но мы приветствуем на нашей территории каждого инвестора — крупный бизнес, малый и средний, государственные корпорации, инновационные компании, иностранные инвесторы, вне зависимости от отраслей и сфер, в которых реализуются инвестиционные проекты.

Особое внимание уделяем развитию особой экономической зоны технико-внедренческого типа «Томск», где сегодня происходит реструктуризация в сторону усиления роли региональной власти как в плане управления активными ОЭЗ, так и в формировании стратегии ее развития. На ее территории идет создание Центра деловой активности, и система поддержки резидентов в ОЭЗ «Томск» подразумевает стимулирование не только внедренческой, но и производственной деятельности.

экономика региона

Импорт здоровья

Инвестируя в новое оборудование и технологии, собственники частных клиник рассчитывали привлечь пациентов, в том числе и тех, кто пока предпочитает лечение за рубежом. Впрочем, под влиянием кризиса участники рынка готовятся к падению спроса на медуслуги на фоне неизбежного роста цен. Пессимизм менеджмента новосибирских клиник не разделяют отраслевые эксперты, по мнению которых в регионе не видят открывшихся возможностей. Даже с учетом роста цен они прогнозируют существенное сокращение спроса россиян на услуги зарубежных клиник и перераспределение его на российский рынок.

— конкуренция —

С поправкой на курсовую разницу

В 2014 году частные клиники Новосибирска активно инвестировали в обновление оборудования. Так, больше 18 млн руб. потратила в прошлом году на приобретение новой техники клиника «Санитас». Расходы поликлиники «СМИТРА» на эти цели превысили 10 млн руб. В конце года в поликлинике был установлен цифровой маммограф, а также специализированное эндоскопическое и фониатрическое оборудование. «К сожалению, только первую часть контракта успели оплатить по 48 руб. за евро, а вторую пришлось платить уже по 76 руб. В один момент затраты выросли на миллион рублей», — рассказывает директор частной поликлиники «СМИТРА» Петр Смирненко. По словам генерального директора сети медицинских центров «Здравица» Натальи Сухаревой, большой набор медицинской техники, в основном для педиатрии, был приобретен в прошлом году как для нового центра на ул. Дуси Ковальчук, так и для других медцентров сети. На 2015 год «Здравица» не планирует серьезных вложений.

Вложившись в оборудование и технологии, уже сегодня медицинские центры поднимают средний чек на свои услуги. Так, сети медицинских центров «Здравица», по словам Натальи Сухаревой, пришлось поднять цены в среднем на 5%, что не покрывает роста затрат. От девальвации рубля семейные центры «Здравица» пострадали меньше, чем стоматологические клиники или диагностические центры и стационары. «Мы не так сильно завязаны на обо-

рудование. Однако и на нас эта ситуация влияет: по некоторым позициям сильно выросли затраты, причем не только по тем, которые напрямую зависят от курсов валют. Кроме того, ускорившаяся инфляция давит на ожидания людей по заработной плате», — пояснила госпожа Сухарева.

Под влиянием кризиса руководители новосибирских клиник пессимистичны в оценке перспектив рынка. Директор сети клиник «Санитас» Михаил Андрушкевич предполагает, что в этом году сократятся на 10% и количество пациентов, и средний чек. По его наблюдениям, люди стали более экономными, в частной клинике стараются пройти только самое необходимое обследование и лечение. Петр Смирненко вспоминает, что в декабре был ажиотажный спрос на дорогостоящие медицинские услуги: «Кто-то телевизоры покупал, а у нас пациенты торопились поставить зубные протезы по старым ценам. Все же материалы импортные, и цены выросли в два раза. Например, имплантат стоил 7,5 тыс. руб., а сейчас почти 13 тыс. руб.». Более точный прогноз о том, насколько сожмется рынок платных медуслуг, участники рынка готовы обсуждать лишь по итогам первого квартала.

Что включено

Своими основными конкурентами в борьбе за лояльность пациентов новосибирские частные клиники видят зарубежных коллег. Полная диагностика (check-up) за рубежом, по наблюдениям новосибирских врачей, популярна у состоятельных новосибирцев. Стоимость такой услуги — от €2 тыс. до €20 тыс. «Все зависит от того, какие исследования в нее включены», — пояснила директор агент-

ства «Медассистанс» Елена Бобяк. «Не только за рубежом, но и в России в каждой клинике есть свой check-up. В нашей поликлинике можно сделать краткий скрининг здоровья за один день. Есть две программы в зависимости от возраста пациента. Такой check-up стоит 10-12 тыс. руб. В других местных клиниках можно пройти более полное обследование, если лечь на два-три дня в стационар. В этом случае стоимость обследования доходит до 30-40 тыс. руб.», — рассказывает Петр Смирненко.

По словам Елены Бобяк, в Новосибирске можно пройти любые обследования и по качеству они не будут уступать зарубежным. «Горожане часто откидываются на чужую боль и собирают деньги на обследование и лечение за рубежом. Но, к сожалению, ни сам больной, ни те, кто собирают средства, просто не представляют, что и в Новосибирске есть практически все возможности для обследования и постановки диагноза. Десятки тысяч евро можно сэкономить, если поставить диагноз здесь, а не в Германии. Другое дело, что, возможно, придется поехать по городу. Какие-то исследования хорошо делают в одной клинике, какие-то в другой. В Новосибирске есть самое современное оборудование. Единственное, чего еще не делают в нашем городе, — это ПЭТ/КТ (позитронно-эмиссионная томография). Но, как правило, она и за границей почти нигде в check-up не входит, потому что нужна чаще для определения метастаз», — поясняет она.

Но далеко не всегда пациенты могут или хотят ждать государственную квоту на бесплатное лечение в государственной больнице, или просто предполагают, что за рубежом



Несмотря на рост цен, спрос на платные медицинские услуги на российском рынке может возрасти

больше опыта. Осенью прошлого года президент Новосибирского банковского клуба Владимир Женов на два дня уехал в Южную Корею, чтобы пройти полное медицинское обследование. «Здоровье — категория экономическая. У меня и в мыслях не было обследоваться в Новосибирске. Уровень медицины, качество обслуживания у нас и за рубежом не идут ни в какое сравнение», — говорит он. Господин Женов рассказал, что для проведения так называемого check-up рассматривал предложения клиник из Германии, Израиля, Швейцарии, но по соотношению «цена — качество» выбрал Южную Корею. По его словам, несколько не разочарован, а наоборот, очень доволен результатом.

«Кто-то просто не доверяет отечественной медицине, кто-то надеется, что за рубежом операцией сделают быстрее, что там удастся поставить более точный диагноз», — считает Елена Бобяк. По ее наблюдениям, большинство обращений новосибирцев в зарубежные клиники связано с онкологией, на втором месте — травматология и ортопедия, на третьем — сердечно-сосудистые заболевания. Причину предпочтений зарубежных клиник отечественным в части лечения, например, онкологии Елена Бобяк отчасти объясняет сложившимися стереотипами. «Во-первых, существует миф, что за границей все виды рака лечат лучше. А во-вторых, там просто все можно сделать быстрее. Человек приезжает, ему за несколько дней делают обследование и уже через неделю начинают лечение. У нас ни за какие день-

ги так быстро сделать не получится. Как правило, в общем порядке человек два-три месяца ждет, когда его обследуют, потом еще столько же ждет, когда начнут лечение», — поясняет госпожа Бобяк.

Конкурентные преимущества

Несмотря на прогнозируемый спад потребительской активности и неизбежный рост среднего чека на рынке медуслуг, по оценкам аналитика «Финам» Тимура Нигматуллина, спрос россиян на услуги зарубежных клиник существенно сократится и переместится на российский рынок. Несмотря на негативную экономическую конъюнктуру, в 2015 году он ожидает роста объема рынка платных медицинских услуг в стране на 15% (на столько же рынок увеличился и в 2014 году). «Расходы на медицину традиционно приоритетны для населения, а рост цен на медицинские услуги не ведет к пропорциональному падению спроса», — уверен Тимур Нигматуллин.

Сохранить и даже увеличить количество пациентов даже при растущем чеке местные клиники смогут в том случае, если грамотно оценят представившиеся кризисом возможности и изменения в составе конкурентов. За российских клиентов серьезную борьбу ведут медицинские центры Китая, Южной Кореи, Турции. И они намерены привлечь к себе тех, кто еще вчера выбирал лечение в крупнейших клиниках Европы. Например, в сибирское представительство «Анадолу» (Турция) около 20 человек ежемесячно обращаются за бесплатной услугой «второе медицинское мнение». Клиент заполняет анкету,кладывает копии медицинских до-

кументов, специалисты представительства переводят все на английский язык, и в течение 48-72 часов консилиум турецких врачей высказывает свое профессиональное мнение. Получив консультацию, пациент решает, продолжить лечение в турецкой клинике или довериться новосибирским врачам. В прошлом году в медицинский центр «Анадолу» ежемесячно отправлялись 5-7 пациентов из Сибири.

По данным официального представительства «Анадолу» в Сибирском регионе, у новосибирцев наиболее востребованы диагностика и лечение онкологических заболеваний. В «Анадолу» большинство пациентов из Новосибирска приезжают для обследования на ПЭТ/КТ (позитронно-эмиссионная томография) для определения метастазов даже незначительного размера, обнаружить метастазы в самых ранних этапах), а также лечения онкологических заболеваний. Очень востребованы также передовые технологии, как «кибер-нож» и «робот да Винчи». В последние месяцы растет число пациентов, которым требуется лечение гематологических заболеваний, нейрохирургических операций и трансплантация костного мозга.

По статистике агентства «Медассистанс», в среднем стоимость лечения за рубежом составляет от €20 тыс. до €100 тыс. Кризис заставляет россиян становиться экономнее. Возможно, в этом году произойдет перераспределение потоков пациентов между странами. Так, в «Анадолу» утверждают, что в кризис у клиники стало больше пациентов из России, потому что стоимость лечения в Турции на 20-30% ниже, чем в аналогичных клиниках Германии и Израиля.

Дмитрий Сердцев

БФК-Эксперт: комплексный подход как залог успеха

Сегодня холдинг БФК является одним из признанных лидеров российского рынка светопрозрачных конструкций и активно развивается во многом благодаря корпоративному направлению, представленному в структуре холдинга специально выделенным подразделением — компанией БФК-Эксперт.

За минувшие два года компания выполняла работы на ряде интересных объектов Новосибирска, очень значимым из которых является новый корпус Новосибирского государственного университета, строительство которого на сегодняшний день идет полным ходом. Здесь БФК-Эксперт ведет работы по монтажу пластиковых окон, а также алюминиевых витражей, и уже видны заметные результаты.

Не менее значимым объектом является и здание Новосибирского цирка. Его реконструкция завершена в 2014 году, в рамках которой был осуществлен сложный демонтаж оконных конструкций и установлены уникальные по своим размерам и техническим характеристикам витражи. При этом монтаж осуществлялся сразу при доставке изделий на объект.

Если говорить об элитной жилой недвижимости, то в 2014 году одним из объектов ЖК «Премьер», пластиковые окна и алюминиевые конструкции которого были изготовлены и установлены в довольно сжатые сроки благодаря слаженной работе специалистов БФК-Эксперт. Еще один значимый для компании объект — ЖК «Статус», настоящий символ престижной жизни Новосибирска, где, согласно проекту, используется «теплый» алюминиевый профиль от компании Schüco, установка которого производится также силами БФК-Эксперт.

Что касается работы корпоративного направления в регионах, хотелось бы выделить такие города, как Кемерово, Новокузнецк, Омск и Красноярск. Огромным достижением омского филиала является освоение северных регионов. Так, в 2014 году заключен договор по остеклению жилых домов нового микрорайона в г. Тюмень. Кроме того, в целях обеспечения потребностей корпоративного направления, активно развивающегося в данном регионе, и перспективного дилерского сегмента в Тюмени был открыт региональный склад БФК.

Особая гордость БФК-Эксперт — собственное проектно-конструкторское бюро, многолетняя работа по формированию которого привела к тому, что на сегодняшний день бюро является самостоятельной единицей в структуре холдинга и делает проекты с прохождением всех необходимых экспертиз. В свою очередь, разработанные и внедренные проекты неизменно получают высокие оценки специалистов в данной области. Таким образом, компания БФК-Эксперт осваивает новый для себя рынок проектных услуг, и уже достигнуты колоссальные результаты. Работа по формированию аналогичной структуры ведется и в регионах, в частности в Красноярске и Омске.



Микрорайон «Европейский берег», Новосибирск

Действительно уникален по своим профессиональным навыкам и прорабский состав БФК-Эксперт, который владеет технологией монтажа по трем видам продукции (пластиковые окна, алюминий, навесные вентилируемые фасады). Таких специалистов, выполняющих подобный комплекс работ, на рынке практически нет.

Несмотря на достигнутые внушительные результаты, БФК-Эксперт постоянно совершенствует не только кадровый состав компании, но и свои продукты в рамках комплексного подхода (например, компания имеет лицензию на монтаж противопожарных, противозлоупотребительских конструкций), что дает БФК-Эксперт возможность максимально удовлетворить потребности заказчика в работах по монтажу фасадных конструкций и внутренних перегородок. Сама компания, в свою очередь, благодаря такому подходу может максимально использовать собственные ресурсы для выполнения всех договорных обязательств.

Таким образом, работая с компанией БФК-Эксперт, заказчик неизменно получает выразительные и эффективные решения, надежные конструкции и инженеринговую поддержку на всех этапах проекта, соответствие продукции современным техническим стандартам, сжатые сроки реализации и долговременное гарантийное обслуживание.



Новосибирск
ул. Фабричная, 8,
т. (383) 223-39-26

Омск
ул. Куйбышева, 81;
ул. К. Маркса, 85,
т. (3812) 77-40-40

Томск
ул. Фрунзе, 96,
т. (3822) 69-61-00

Кемерово
ул. 50 лет Октября, 13;
б-р Строителей, 22,
т. (3842) 58-30-30

Новокузнецк
ул. Металлургов, 48,
т. (3843) 99-12-12

Барнаул
пр. Ленина, 75,
т. (3852) 53-90-90

Абакан
ул. Богграда, 135,
т. (3902) 30-58-38

Красноярск
пр. им. газеты «Красноярский
рабочий», 160, с. 19,
т. (391) 255-77-55

www.bfk.ru

Смежный интерес

— стройиндустрия —

С10

«В условиях снижения реальных доходов населения и «сжатия» ипотечного рычага платежеспособность покупателей снижается, они будут выбирать более дешевое жилье», — полагает Сергей Сидоренко. По его мнению, в 2016-2017 годах на долю панельного домостроения придется около 50% построенного жилья.

Откуда не ждали

Впрочем, не все участники рынка верят в перспективы масштабной «панельной революции». Независимый аналитик рынка недвижимости Сергей Николаев отмечает себестоимость панельного домостроения. «Для производства железобетонных конструкций нужен металл, а он сильно дорожает. Это негативно повлияет на цену, а значит, и на конкурентные преимущества панелей. Своё влияние оказывает и рост малоэтажного строительства, где панели нежелательны», — убежден Сергей Николаев.

По данным ПСФ, всего за два месяца, декабрь и январь, сырье для производства железобетонных изделий существенно подорожало: металл — на 15-25%, щебень — на 15-20%. По оценкам производителя и генеральный директор строительной компании «Энергомонтаж» Иван Сидоренко. «Энергомонтаж» покупает панели у Линевогоса и Томского ДСК. Оба эти предприятия предупредили застройщика о повышении цен, ссылаясь на удорожание металлической арматуры. «Мы ведем с ними переговоры, убеждаем не повышать цены», — говорит Иван Сидоренко. В переговорах с производителями строительных материалов и поставщиками сырья вступили и региональный деловой клуб строителей. Застройщики пытаются убедить поставщиков в необходимости консолидировать усилия для решения общих экономических проблем.

По расчетам DSO Consulting, в среднем по рынку в себестоимости строительства жилья доля строительных материалов составляет около 40%. Руководители ПСФ и «Энергомонтаж» отмечают, что к началу февраля себестоимость квадратного метра жилья уже выросла на 15%.

И, судя по всему, рост на этой отметке не остановится. Российский союз поставщиков металлопродукции на своем сайте сообщает о 50% падении спроса и ожидаемом дальнейшем росте цен на металлопрокат. Сергей Николаев считает, что быстрее всего цены будут расти на те материалы, которые можно продать на экспорт. Металлургические заводы сейчас стараются подтянуть внутрироссийские цены к экспортным. «Удильность, что в этой ситуации металл подорожал всего на 20%, а не на 70%», — говорит генеральный директор группы компаний «Химметалл» Евгений Гаврилов. Компания, по его словам, занимаясь не только строительством жилья, но и торговлей металлопрокатом, столкнулась с конфликтом интересов. «У нас большие товарные остатки металла, поэтому на ближайшее время от роста цен на металлопрокат как трейдер мы в плюсе, но как застройщик в минусе», — сетует господин Гаврилов.

Коммерческий директор завода «Бетолекс» Владимир Хлякин ожидает пика сокращения спроса на стройматериалы во втором квартале этого года. А вот Майис Мамедов считает, что потребность в стройматериалах уже упала. «Но мы еще не перешли ту грань, когда надо кричать „караул!“, — уверяет он. Падение производства ждет все сегменты стройиндустрии, считает Сергей Николаев. Но оговаривается, что в силу большой инерционности строительства (дом строится в течение года-двух) отрасль и связанная с ней стройиндустрия входят в кризис постепенно. Спрос на стройматериалы будет снижаться по мере завершения строительства тех домов, что сейчас находятся в высокой степени готовности. Новых строек станет меньше. «Если реализовать все объявленные проекты только по строительству и модернизации заводов крупнопанельного домостроения, то в 2018 году производство панелей возрастет по сравнению с 2012 годом больше чем на 400%. А если сюда приплюсовать рост производства газобетона, то очевидно, что столько стеновых материалов области не нужно», — говорит независимый аналитик рынка недвижимости Сергей Николаев. Он полагает, что большая часть объявленных ранее инвестпроектов будет свернута.

Дмитрий Сердцев

КТО ОПЛАТИТ ПРОЦЕНТЫ ПО ИПОТЕКЕ

В 2015 году в Новосибирской области ожидаемый объем ввода жилья в эксплуатацию почти на 23% меньше, чем в 2014 году (1,7 млн кв. м вместо 2,2 млн кв. м). С таким прогнозом выступил начальник инспекции госстройнадзора по Новосибирской области Валерий Анищенко. В 2014 году в Новосибирске ввели в эксплуатацию более 1,3 млн кв. м жилья. По оценкам аналитиков DSO Consulting, уменьшение объемов ввода жилья в Новосибирске в 2015 году составит не менее 15%.

Менеджмент крупных строительных компаний убежден, что для строительного рынка сейчас самое важное — стимулировать спрос, а он во многом зависит от доступности ипотеки. В среднем по Новосибирску в прошлом году доля ипотечных сделок в новостройках превышала 50%. Потеря ипотечных покупателей станет болезненным ударом для строительных компаний. Именно поэтому крупнейшие застройщики региона стремятся договориться с банками и региональным

правительством о заключении трехстороннего соглашения, в рамках которого реальные ставки по ипотеке снизились бы для заемщика до 11,5-12%.

Аналитики прогнозируют снижение средневзвешенных цен на квартиры в новостройках Новосибирска в 2015 году за счет увеличения доли относительно дешевых квартир в объеме предложения. При этом застройщики уверены, что рост себестоимости вынудит их, наоборот, поднять цены на квартиры.