



21 Что толкает сотовых операторов к расширению спектра банковских услуг

25 Почему все больше сибиряков предпочитают брать кредиты через Интернет

26 Кому на новосибирском рынке общепита грозит закрытие



Доля e-commerce на рынке сибирского ритейла в ближайшие годы продолжит стремительно увеличиваться, прогнозируют участники интернет-торговли. При среднем показателе роста в 18–22% некоторые сибирские игроки заявляют о дважды увеличившемся объеме продаж в этом году. Тенденцией ближайших лет станет все большее стирание границы между традиционной «полочной» розницей и продажами онлайн.

Ритейлеры закрепились в Интернете

— торговля —

На фоне стагнации

По разным оценкам, объем рынка e-commerce России в 2015 году составил от 650 до 800 млрд руб. Тогда он вырос на 10–16% против средних 42% в период с 2008 по 2014 годы. Причиной замедления темпов стали санкции, инфляция, снижение доходов населения, сокращение доли потребительского кредитования. Однако в текущем году e-commerce вновь продемонстрировала взрывной рост.

«По результатам шести месяцев 2016 года объем рынка электроники и бытовой техники (около трети всего рынка интернет-торговли) в СФО составил 6,5 млрд руб., рост по сравнению с аналогичным периодом прошлого года составил 19,5%», — говорит PR-директор Ассоциации компаний интернет-торговли (АКИТ) Юлия Галева. «В первом полугодии 2016 года онлайн-продажи в Сибири выросли на 19%. Доля онлайн в обороте рынка электроники и бытовой техники за первые шесть месяцев года составила 12%, и она растет (средний показатель по российскому рынку — 17,6%)», — со своей стороны констатирует руководитель департамента по связям с общественностью компании «М.видео» Валерия Андреева. Интернет-продажи в «М.видео» за девять месяцев года в среднем выросли на 30%, онлайн-ритейл в Новосибирске прибавил 52% объема, в Красноярске — на 55%.

«У нас динамика роста заказов из интернет-магазинов за девять месяцев 2016 года к аналогичному периоду прошлого года составила 76%», — отмечает директор по маркетингу компании СДЭК (оператор экспресс-доставки документов и грузов) Ольга Малиновская. — Здесь сказываются последние тенденции рынка — крупные игроки дистанционной торговли делают ставки на выход в регионы и усиление своих позиций в удаленных и малых населенных пунктах». «В 2015 году продажи нашего направления e-commerce увеличились на 87%, по итогам первого полугодия 2016 года онлайн-продажи компании удвоились», — комментирует руководитель отдела маркетинга и интернет продаж группы компаний «Обувь России» Ирина Поддубная. В перспективе доля e-commerce в выручке компании может достичь 10–15%, ожидают в ГК «Обувь Россия».

По данным директора розничной сети компании «Ситилинк» Александра Лозовского, с марта 2015 года по март 2016 года число посещений интернет-магазинов в стране выросло на 7% в Сибири — на 5%. При этом аудитория интернет-покупателей в Сибири растет быстрее, чем в среднем по России, соотношение составляет 42% к 34%. По оценкам TNS, в 2015 году в Сибирском федеральном округе



По итогам 2016 года российский рынок e-commerce достигнет отметки в 1 трлн руб., предсказывают в «Ситилинк»

совершили покупки онлайн около 3,44 млн человек. Это 81% всех пользователей интернета старше 18 лет в СФО. Средний чек онлайн-покупки вырос с 3,6 тыс. руб. в 2014 году до 4 тыс. руб. в 2015 году.

Вместе с ростом рынка онлайн-компания отмечают перемены в потребительских предпочтениях сибиряков в сегменте e-commerce. «Часть изменений связана с последствиями кризиса. Сибиряки стали приобретать более доступные бренды», — говорит директор компании e2e4 Кирилл Красильников. — Если говорить о гаджетах, то дорогие смартфоны уступили место более бюджетным; появились новые игроки из Китая, спрос на товары которых стабильно растет. Во-вторых, возросла потребность в ремонтных услугах. Если раньше в случае поломки люди могли позволить себе покупку нового товара, то сейчас они стараются продлить срок жизни устройства».

Наиболее популярны у сибиряков товары для дома и дачи, а также электроника и компьютерная техника, указывает директор по развитию

Яндекс.Маркета Александр Феоктистов. «Кроме того, в Сибири у покупателей интерес к автомобильным товарам, товарам для спорта и отдыха выше, чем в среднем по России», — подчеркивает он. «Сегмент бытовой техники и электроники пользуется особой популярностью, на него приходится 34% онлайн-продаж, одежда и обувь (включая детские) составляют 25,8% и 13% покупок соответственно, автозапчасти и авто аксессуаров — 9%, парфюмерия и косметика — 8%, товары для дома — 5%, спортивные — 4,5%, прочее — 12,2% (сюда входят подарки, зоотовары, офисное оборудование, стройматериалы, украшения, книги...), — делится статистикой Ольга Малиновская. Аналитики «М.видео» отмечают, что последние два года традиционными лидерами при заказе в интернет-магазине являются iPhone, кофемашины и крупная бытовая техника. «В Сибири за девять месяцев 2016 года самыми востребованными для онлайн-заказа стали холодильники, стиральные машины, телевизоры и смартфоны», — отмечает Валерия Андреева.

Время экспансии

Динамичный рост e-commerce привлекает на этот рынок новых игро-

ков. Конкуренция ужесточается от месяца к месяцу, отмечают ритейлеры. Одним из последних громких событий, обещающих рынок передел, стал приход в Новосибирскую область компании «Ситилинк», федерального дискаунтера, специализирующегося на продаже электроники и бытовой техники. В конце августа «Ситилинк» открыл в Новосибирске полноформатный центр терминальной торговли (900 кв. м), который стал вторым магазином компании на территории СФО: первый еще в 2014 году был открыт в Красноярске (2,8 тыс. кв. м). «В наших планах до конца года открыть второй полноформатный магазин после того, как будет проведена оценка рентабельности первого, а также в ближайшей перспективе — выйти в Омск, Томск, Барнаул, Кемерово и Новокузнецк», — сообщил генеральный директор компании «Ситилинк» Михаил Славинский, отметив, что инвестиции в один объект составляют около 50 млн руб. Также в течение ближайших двух лет компания намерена открыть в Новосибирской области до 12 пунктов выдачи заказов. «В случае реализации всех планов мы сможем занять до 15% „электронного“ онлайн-рын-

ка Новосибирской области», — считает господин Славинский. За два года в сибирскую экспансию «Ситилинк» планирует вложить около 400 млн руб. Доля «Ситилинк» на рынке интернет-торговли России оценивается в 5–6%, выручка компании в прошлом году составила 36,5 млрд руб.

За новосибирского потребителя «Ситилинку» придется побороться не только с федеральными игроками (DNS, «М.видео», «Эльдорадо», Media Markt), которые держат около 70% рынка e-commerce электроники и бытовой техники в регионе, но и с сильными региональными компаниями. «Растущий рынок, безусловно, привлекателен. На него смотрят все, начиная от студентов, открывающих свой первый небольшой бизнес, заканчивая крупнейшими ритейлерами страны. Не секрет, что в последние два года все федеральные игроки пришли в онлайн, причем громко заявив о себе. За это время они отъели в онлайн серьезную долю», — подчеркивает Михаил Славинский. По данным аналитиков «Ситилинк», объем рынка электроники и бытовой техники Новосибирска в 2015 году составил 20 млрд руб., объем рынка интернет-продаж в этом сег-

менте — около 5,5 млрд руб. В целом рынок онлайн-торговли Новосибирской области оценивается в 18 млрд руб.

На территориальную экспансию в ближайшие годы нацелена и новосибирская компания e2e4. «Прошлый год был единственный, когда мы не выросли по обороту и открыли всего один филиал (в Тюмени). Однако именно в этот период была подготовлена почва для важных поворотных решений, которые мы реализуем в этом году: выход на рынок Дальнего Востока и успешное закрепление позиций, развитие сервисных услуг и клиентского сервиса и многое другое», — рассказывает Кирилл Красильников. Если в 2013 году у компании было 19 магазинов, то сегодня — 25 в 15 городах Сибири и Урала. До конца 2016 года планируем укрепить позиции во Владивостоке и выйти на рынок Хабаровска. «У нас развита и отлажена собственная система логистики внутри города. В междугородних перемещениях мы пользуемся услугами транспортных компаний, потому что при текущих объемах продаж развитие собственной системы грозит увеличением сроков поставок. Здесь мы не можем рисковать», — пояснил господин Красильников.

А вот компания СДЭК в этом году пересмотрела первоначальные планы по открытию филиалов. «В этом году мы планировали открыть филиалы еще в двух странах вдобавок к существующим шести: России, Китаю, Армении, Беларуси, Киргизии и Казахстану. Но отказались от этой мысли, решив усилить присутствие и отточить все операционные действия там, где мы уже есть», — рассказала Ольга Малиновская. Вместе с тем компания продолжит открывать новые офисы и искать стратегических партнеров для усиления своих позиций на рынке, заметила госпожа Малиновская.

Опора на мобильность

Одним из главных трендов последнего трети лет участники рынка e-commerce называют рост мобильного трафика и увеличение числа покупок через телефоны и планшеты. Те, кто сегодня может предоставить потребителю возможность купить товар через мобильное устройство, имеют несомненное конкурентное преимущество на рынке, отмечают эксперты. «Покупка товара через мобильные устройства меняет рынок интернет-торговли, большее значение приобретают мобильные версии сайтов, приложения магазинов, торговля через социальные сети (которая на сегодня остается вне регулирования)», — говорит Юлия Галева. По данным Михаила Славинского, уже около 50% продаж в онлайн происходит с мобильных устройств.

с26

Коммерсантъ®

в лучших местах Сибири

НОВОСИБИРСК

- Азимут-отель «Сибирь» ул. Ленина, 21
- Отель-центр «Аванта» ул. Гоголя, 189/1
- Отель River Park ул. Добролюбова, 2
- «Маринс Парк Отель Новосибирск» Вокзальная магистраль, 1
- Отель Domina ул. Ленина, 26
- Отель Marriott ул. Орджоникидзе, 31
- Отель Park Inn by Radisson ул. Шамшурина, 37
- Отель Gorskiy City ул. Немировича-Данченко, 144
- Гостиница «Северная» пр. Дзержинского, 32
- Отель «Метелица» ул. Добролюбова, 195
- Мини-отель Shale ул. Нижегородская, 18
- Мини-отель Red Hotel Красный проспект, 153а

СИТИ Отель ул. Блюхера, 77

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

Ресторан La Maison ул. Советская, 25

Бар-ресторан «Бочкари» ул. Челюскинцев, 21

Ресторан «Вкусный Центр» пр. Лаврентьева, 4

Ресторан «Скоморохи» ул. Челюскинцев, 21

Ресторан Mexico ул. Октябрьская, 49

Трактиры «Печки-Лавочки»: ул. Ленина, 1
Красный проспект, 157
ул. Ильича, 6
ул. Кирова, 108

Ресторан «На Даче» Дачное шоссе, 5

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

Ресторан «#СИБИРЬСИБИРЬ» ул. Ленина, 21

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

Ресторан «Библиотека» ул. Советская, 20

Кафе «Амиго» ул. Мусы Джалиля, 11

Кафе «Восток-Запад» ул. Ильича, 6

Кафе «Самарканд» ул. Ленина, 12

Кафе «Шанхай» Красный проспект, 13

Кафе PREGO CAFE пл. Труда, 1

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

Коктейль-бар Black Milk ул. Ядринцевская, 21

Музыкальный бар «Республика Рок» ул. Фрунзе, 5

Гастрономический театр PuppenHaus ул. Чалыгина, 65/1

Стейк-хаус «Гудман» ул. Советская, 5

Кафе-блинная Bliss ул. Ленина, 20

Кофейня Cinema ул. Ленина, 7

Кафе Eclair Ядринцевская, 21

Кофейни Traveler's Coffee: ул. Ленина, 6
Красный проспект, 65
пр. Карла Маркса, 43
Каменская, 1а

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

Имидж-лаборатория персонального стиля ул. Урицкого, 32

Квартирное бюро «Подушка-люкс» ул. Нарымская, 23

БЕРДСК

Курорт-отель «Сосновка» пос. Новый

КЕМЕРОВО

Отель «Томь Ривер Плаза» Притомская набережная, 7

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

НОВОКУЗНЕЦК

Гостиница «Паллада» ул. Лаза, 18

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

ТОМСК

Отель «Магистрат» пл. Ленина, 15

Ресторанный комплекс «БАМБУК» ул. Гагарина, 2

Ресторан «Славянский базар» пл. Ленина, 10

Ресторан «The Хмель» ул. Ленина, 95

Кафе «Миллионная, 80/1» пр. Ленина, 80/1

Кофейня «Корешенк» пр. Ленина, 63

Кафе-кофейня Vaden-Baden ул. Вершинина, 19

БАРНАУЛ

Гостиница «Сибирь» Социалистический пр., 116

Ресторан Velvet пр. Ленина, 80

Кофейня «Центральная» пр. Ленина, 57

Кофейня «Крем-холл» Социалистический пр., 116

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

Алтайский мейнстрим

Летний сезон-2016 укрепил позиции Алтайского края как одного из ведущих туристических центров страны. Увеличив турпоток на 12% (до 650 тыс. туристов), регион стал местом проведения заседания президиума госсвета, на котором власти обсудили меры повышения инвестиционной привлекательности российских курортов. Стабильно высокий турпоток открывает перед краем заманчивую перспективу войти в число пилотных территорий, где будет организован курортный сбор. Собранные средства планируется направить на развитие туристической инфраструктуры.

— тенденции —

Сибирская альтернатива

По предварительным данным Ростуризма, с июня по август 2016 года туристский поток в регионах России вырос в среднем на 10–15% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. «Высокий летний сезон 2016 года прошел успешно. Хотя проходил в не совсем обычных условиях: с самого начала были закрыты два самых массовых направления пляжного отдыха — Турция и Египет, что предопределило для нас ряд вызовов и задач», — комментирует особенности летнего турсезона глава Ростуризма Олег Сафонов. — Чтобы обеспечить достойную альтернативу тем, кто привык проводить отпуск на курортах этих стран, Ростуризм принимал меры для создания отечественного турпродукта, способного по цене и потребительским свойствам конкурировать с временно недоступными для россиян египетскими и турецкими предложениями.

Среди наиболее популярных внутрисибирских направлений отдыха оказались Крым (более 3 млн отдохнувших, рост, средняя заполняемость санаторно-курортных и гостиничных учреждений 75%), Краснодарский край (8,9 млн человек, загруженность гостиниц в Сочи составила 82%), Кавказские минеральные воды Ставропольского края (загрузка санаторно-курортных учреждений достигла 96%), Кабардино-Балкария и Алтайский край.

Загруженность гостиниц и пансионатов в наиболее популярных курортных зонах — в Белокурихе и на левобережье реки Катунь в Алтайском районе — составила 85–90%, сообщает цифры Ростуризм. «Стабильно высокую динамику по росту турпотока, степени загрузки номерного фонда, глубине продаж и раннему бронированию показывает курорт Белокуриха», — говорит директор туристского центра Алтайского края «Алтай-турцентр» Татьяна Сажаева. — Растет востребованность, в том числе и со стороны самостоятельных путешественников, объектов туристского притяжения в тех районах Алтайского края, которые традиционно считаются удаленными от главных туристских направлений. Мы видим высокий интерес к индивидуальным, авторским турам, которые туристы, как пазл, формируют сами из набора интересных объектов и событийных мероприятий с акцентом на «уехать подальше в глушь».

По оценке президента Алтайской региональной ассоциации туризма Елены Чупиной, спрос на услуги организации активных путешествий по Алтаю вырос примерно на 30%. «Увеличение доли продаж по внутреннему туризму в целом выросло более чем в 2,5 раза, при сокращении международного туризма. Немного поменялся и сам турист, в сравнении с прошлым годом было продано больше дорогих туров с высоким уровнем сервиса», — рассказывает госпожа Чупина.

Доля внутреннего туризма в валовом региональном продукте Алтайского края по итогам 2015 года составила около 6%, притом, что в 2006 году она оценивалась в 1,2%. За десять лет туристический поток в Алтайский край вырос в 3,3 раза. «В регионе развиваются лечебно-оздоровительный, сельский, научно-познавательный, экстремальный, событийный и деловой виды туризма», — перечисляет Татьяна Сажаева.

Спрос выше предложения

С июня по август Алтайский край принял более 650 тыс. туристов — это на 12% больше, чем за тот же период в 2015 году. В регионе действуют около 970 туристических организаций, из которых чуть больше 700 — коллективные средства размещения, детские оздоровительные лагеря и сельские «зеленые» дома. Общее количество мест единовременного размещения в коллективных туристско-рекреационных и санаторно-оздоровительных, а также детских оздоровительных учреждениях составляет 50,7 тыс., в том числе круглогодичных — 19,6 тыс. В состав санаторно-курортного комплекса региона входит 43 санатория на 9 тыс. мест. Ежегод-



В минувшем летнем сезоне спрос на отдых в санаториях Белокурихи превысил предложение

но в санаториях Алтайского края отдыхают и оздоравливаются более 200 тыс. человек.

«Летом большим спросом пользовались дорогие отели, в которых места нужно было бронировать заблаговременно», — отмечает Елена Чупина. — Связано это с тем, что «закрытие» зарубежных массовых направлений привело к росту спроса баз отдыха с сервисом, приближенным к курортному. По-прежнему в разгар сезона есть дефицит комфортабельного размещения по разумным ценам».

По словам заместителя генерального директора по стратегическому развитию АО «Курорт Белокуриха» Олега Акимова, заполняемость номерного фонда санаториев Белокурихи (15 санаторно-курортных комплексов на 5 тыс. мест единовременного размещения) минувшим летом достигла 130%. «Много было отдыхающих с детьми, приходилось создавать дополнительные места. Мы справились, но перегрузка для персонала и инфраструктуры была существенной», — объясняет господин Акимов. — При этом, отмечает он, санатории АО «Курорт Белокуриха» переполнены на протяжении почти всего года. В октябре заполняемость фонда составила 102%, на этом же уровне ожидается спрос и в ноябре. По итогам года региональные власти ожидают, что количество отдохнувших в Алтайском крае превысит отметку в 2 млн человек (в 2015 году турпоток составил 1,9 млн человек).

Туристический интерес к Белокурихе подстегивается развитием субкластера «Белокуриха-2», который будет включать санаторную часть и зимний курорт на 3 тыс. мест. Проект реализуется в рамках федеральной целевой программы «Развитие внутреннего и въездного туризма в РФ». «Возрос турпоток в Белокуриху-2, несмотря на то, что кроме инфраструктуры там еще почти ничего не построено. Это побудило нас к созданию новых туристических маршрутов, как пешеходных, так и транспортных, где можно покататься на квадроциклах и снегоходах. Маршруты оборудовали скамейками и указателями», — рассказывает Олег Акимов. За год протяженность туристических маршрутов вблизи субкластера «Белокуриха-2» увеличилась более чем вдвое — с 20 до 42 км, констатирует топ-менеджер АО «Курорт Белокуриха». За время реализации проекта «Белокуриха-2» бизнес инвестировал в него около 1 млрд руб.

«Мы активно и системно занимаемся про-

КРУПНЕЙШИЕ МЕРОПРИЯТИЯ СОБЫТИЙНОГО ТУРИЗМА АЛТАЙСКОГО КРАЯ В 2016 ГОДУ

- Фестиваль «Сибирская масленица», Смоленский район, с. Новотырышкино, март
- Международный туристский форум «Visit Altai-2016», Барнаул, апрель
- Праздник «Цветение маральника», ОЭЗ ТРТ «Бирюзовая Катунь», апрель
- Международный молодежный управленческий форум «Алтай. Точки роста-2016», Смоленский район, с. Новотырышкино, июнь
- Краевой фестиваль напитков «АлтайФест», Смоленский район, с. Новотырышкино, июнь
- Всероссийский фестиваль «Шукшинские дни на Алтае», Барнаул, Бийск, Белокуриха, Бийский район, с. Сrostки, июль
- Агропромышленный форум «Всероссийский день поля», Павловский район, п. Прутской, июль
- Заседание президиума Государственного совета, Белокуриха, август
- Фестиваль туристических и спортивных фильмов «Алтайский край — место силы», Барнаул, октябрь
- Праздник «Алтайская зимовка», шесть городов (Барнаул, Бийск, Белокуриха, Змеиногорск, Рубцовск, Яровое) и 10 районов края, декабрь

движением как новых объектов (а их только в строящейся Белокурихе-2 практически раз в две недели прибывает по одному-два), так и показываем объекты давно известные, но мало востребованные туристами. Их у нас больше 4,5 тысяч», — говорит Татьяна Сажаева.

Иностранец в гостях

Серьезным импульсом для развития туристской и санаторно-курортной сферы в Алтайском крае стала реализация инвестиционных проектов федерального уровня. Это особая экономическая зона туристско-рекреационного типа «Бирюзовая Катунь» (с 2007 года количество туристов достигло 2,7 млн, в 2015 году ОЭЗ посетили 440 тыс. человек), игорная зона «Сибирская монета» (с 2014 года первое за Уралом казино посетили 43 тыс. человек, размер налоговых поступлений в бюджет края от деятельности организатора азартных составил более 40 млн руб.), туристско-рекреационные кластеры «Белокуриха» и «Барнаул-горнозаводской город», авторитетный кластер «Золотые ворота». Только по этим пяти проектам планируется привлечь около 70 млрд руб. государственных и внебюджетных инвестиций, из которых 11,4 млрд руб. уже освоено (5,5 млрд руб. — средства частных инвесторов), в оборот будет введено более 12 тыс. современных мест размещения.

Традиционная целевая аудитория курортов Алтайского края — жители сибирских мегаполисов. Но география отдыхающих год от года расширяется, отмечают эксперты. «Стало больше туристов из городов европейской части России. Большим спросом стали пользоваться комбинированные программы по типу „за короткий срок больше увидеть“», — рассказывает Елена Чупина. — Расширение географии полетов ближайших к нашим туристским зонам аэропортов дает надежду на расширение и более взвешенный интерес со стороны жителей Уральского региона, европейской части страны», — считает Татьяна Сажаева.

Растет и интерес к региону со стороны иностранных граждан. Если в 2014 году турорганизации Алтайского края оказали услуги 62,09 тыс. иностранцев, то в 2015 году — 62,59 тыс. «В этом сезоне был виден прирост числа иностранных туристов приблизительно на 20%. В первую очередь это обусловлено общей экономической ситуацией в мире. Мы стали более доступны с падением курса национальной валюты относительно доллара и евро», — объясняет Елена Чупина. Больше всего иностранных туристов в Алтайский край приезжают из Казахстана и Китая. «Наш турбизнес активно использует открывшиеся возможности безвизового въезда в Монголию для привлечения интересующихся этим направлением иностранцев, увеличивая и делая более комфортным путешествие в шепке русский Алтай плюс Монголия», — замечает Татьяна Сажаева. «Если в прошлые годы больше всего иностранцев, приезжавших в Алтайский край, были немцы, так как в регионе живет много переселенцев из Германии, то еще в прошлом году на первое место вышел китайский турист», — констатирует председатель совета директоров гостиницы «Барнаул» (320 номеров) Сергей Воронин. По его словам, из-за роста туризма, прежде всего делового, средняя нагрузка гостиницы за год увеличилась с 40 до 55%.

Сельская экзотика

В регионе активно развивается и сельский туризм. «Вовлечение сельских муниципальных районов в процесс оказания услуг алтайского гостеприимства — это наше стратегическое направление», — рассказывает Татьяна Сажаева. — И вопрос не в количестве сельских домов — оно год от года растет, и практически в каждом из 59 сельских районов есть кому достойно принять гостей. Вопрос в стабильном

и гарантированном качестве приема. Мы хотим сделать пребывание в каждом сельском доме запоминающимся, с изюминкой, здесь очень высокий потенциал, ведь наши владельцы сельских гостевых домов варят с гостями настоящие сыры, летают на парапанах, погружают их в быт сибирских стариков, возят на джипах в парковые зоны и труднодоступные места, угощают парной бараниной и свежеевыловленной рыбой».

Для повышения качества оказания услуг сельского туризма в августе текущего года несколько владельцев гостевых домов подписали соглашение о сотрудничестве с международной федерацией «Крестьянское гостеприимство» (Франция). «Цель создания нашей ассоциации — содействие развитию сельского туризма в Алтайском крае, в том числе формирование эффективной системы поддержки сельского туризма, совершенствование нормативно-правовой базы, стандартизация деятельности гостевых домов региона, продвижение и популяризация продукта членов ассоциации», — говорит председатель ассоциации «Крестьянское гостеприимство» Андрей Сизинцев. Прежде чем вступить в ассоциацию владельцам гостевых домов, необходимо пройти сертификацию соответствия заявленных условий реальному положению дел.

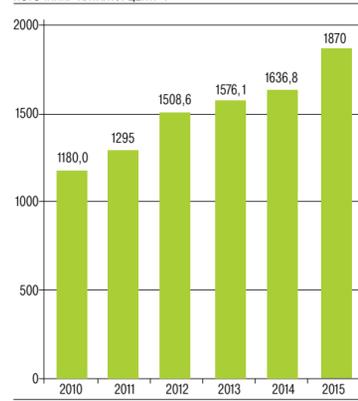
На сегодня «Крестьянское гостеприимство» объединяет шесть усадеб в четырех районах Алтайского края — Смоленском, Алтайском, Чарышском и Солонешенском. «Обязательное условие для вхождения в ассоциацию — развитие сельского хозяйства. Это может быть огородничество, животноводство, производство сыров, пчеловодство. Например, у меня свой маральник, занимаюсь разведением породистых овец. Мы ориентированы на тех туристов, которых хотят корову подоить, яйца собрать, в огороде поработать. Наш гость — тот, кто на собственном опыте хочет узнать, что такое жизнь на селе, что значит экологически чистые натуральные продукты», — объясняет Андрей Сизинцев.

По словам Андрея Сизинцева, сельский туризм — предложение востребованное, но ожидать, что в ближайшее время оно станет массовым, значит быть большим оптимистом. «Есть категория людей, которым это нужно. Кто-то хочет уединения, ведь у меня в усадьбе сотовой связи нет, но есть горы, свежий воздух, рыбалка. Поэтому ко мне приезают йоги и психологи с группами. Для гостей это смена обстановки, возможность вырваться из городского хауса. Такой отдых массовым не будет», — убежден господин Сизинцев. Основные сельские туристы — жители Новосибирска, Томска, Кемерова.

Среди гостей своих усадеб участники «Крестьянского гостеприимства» надеются видеть и иностранцев. «Сельский туризм в Европе чрезвычайно востребован. И это по-

ТУРПОТОК В АЛТАЙСКИЙ КРАЙ, ТЫС. ЧЕЛОВЕК

ИСТОЧНИК: «АЛТАЙТУРЦЕНТР».



нятно, если у нас на селе живет 46% населения, то во Франции — только 7%. К слову, во Франции сельские туристы, помимо отдыха, активно покупают сельские продукты — мясо, молоко, яйца, зелень. Мы ожидаем, что благодаря международной ассоциации об отдыхе на Алтае узнают в мире, и к нам начнут приезжать иностранные гости», — заметил Андрей Сизинцев.

Условия для инвестора

По оценке Татьяны Сажаевой, темпы ввода новых и расширение действующих средств размещения в Алтайском крае не успевают за темпами роста спроса. «Это на несколько лет может быть сдерживающим фактором роста регионального турпотока», — считает она.

По статистике, из-за низкого уровня материально-технической базы здравниц сегодня не используется почти 46% площадей государственных санаториев. В основном это собственность регионов. Для восстановления и модернизации существующих санаториев потребуется порядка 37 млрд руб. Проблема повышения инвестиционной привлекательности российских курортов стала темой заседания президиума Госсвета, который в конце августа под председательством президента России Владимира Путина прошел в Белокурихе. Основным докладчиком Госсвета стал губернатор Алтайского края Александр Карлин, который поделился опытом решения проблем отрасли и предложил пути решения проблем, тормозящих развитие туристского сектора.

«В нашем регионе комплексному решению вопросов развития курортной и инженерной инфраструктуры в Белокурихе в последние годы способствовало применение кластерного подхода к развитию этой сферы деятельности. Мы предусмотрели такой подход в региональной программе развития туризма в Алтайском крае на 2016–2020 годы», — подчеркнул Александр Карлин. — Администрация края в прошлом году приняла решение о создании вокруг Белокурихи (в том числе на территории двух прилегающих сельских районов) природного парка регионального значения общей площадью 40 тыс. га, играющего роль экологического пояса безопасности курорта».

В условиях дефицита региональных и муниципальных бюджетов, которые не в состоянии развивать и поддерживать инженерную инфраструктуру городов-курортов, по мнению Александра Карлина, необходимо активнее использовать механизм государственно-частного партнерства. «В частности, на территории Белокурихи, по решению представителей бизнеса в самом широком смысле этого слова, не только санаторного, но и гостиничного, торгового, бизнеса, который оказывает досуговые услуги, создана организация, которая консолидирует добровольные взносы предпринимательского сообщества. Эти взносы под контролем созданного ими же коллегиально контрольного органа используются для обустройства территории курорта, для решения широкого круга вопросов во благо отдыхающих», — заметил губернатор. Ожидается, что в 2016 году в этот коллективный фонд будет консолидировано около 40 млн руб., 35 млн руб. уже освоены.

Для создания комфортных условий для инвесторов, по мнению Александра Карлина, нужно «активизировать работу по улучшению инвестиционного климата на территории курортов»: «В частности, на федеральном уровне целесообразно создать в пилотном режиме территории опережающего социально-экономического развития на курортах, имеющих наибольший инвестиционный потенциал в развитии санаторно-курортного комплекса, с применением соответствующих льгот и преференций. Думается, что приоритет должен принадлежать курортам федерального значения».

Экономика региона

Карточные замки

Снижение темпов роста доходов от пользователей мобильной связи заставляет операторов расширять спектр предлагаемых сервисов. Одним из наиболее перспективных направлений является выпуск банковских карт, на смену ему идет новая технологическая новинка в виде бесконтактных платежей. Сотовые операторы намерены использовать обе возможности.

— телеком —

Доходы не блещут

Сотовым операторам все сложнее добиваться роста выручки с одного абонента. К признакам, которые указывают на насыщение рынка, эксперты относят массовый ввод безлимитных тарифов на мобильный интернет. В отличие от потребления стационарных компьютеров объем мобильного интернета имеет ограничение — из-за физических возможностей пользователя. Многие абоненты уже достигли пределов потребления и не готовы потреблять еще больше.

По данным отчетов операторов, по итогам 2015 года рост выручки от мобильного интернета по стране в целом, в том числе и по СФО, лишь частично компенсировал падение доходов от голосовой связи. В результате впервые за многие годы общая сервисная выручка четырех крупнейших российских мобильных операторов в 2015 году сократилась на 0,1% — такая цифра приводится в отчете «Вымпелкома». Падение выручки объясняется не столько экономией абонентов, сколько усилившейся конкуренцией. В дальнейшем эта тенденция может продолжиться — конкуренция обострится, и снижение сервисной выручки может достичь 0,3% в год.

Корпоративные пользователи вслед за физлицами также стали тщательнее контролировать свои расходы на связь. По данным iKS-Consulting, в 2015 г. выручка в корпоративном сегменте упала на 1,5–2%, до 148 млрд руб. Для сравнения — в 2014 году этот показатель вырос на 1,5%. Правда, в первом квартале 2016 г. снижение прекратилось, по предварительным данным («ТМГ консалтинг»), выручка на этом рынке по стране в целом, включая Сибирь, составила 13,2 млрд руб. — столько же, сколько и год назад.

В поисках новых ниш мобильные операторы обратили внимание на сектор мобильных банковских услуг. По данным AC&M Consulting, по сравнению с развитыми странами у абонентов в России меньше средний счет. По данным AC&M Consulting, по итогам 2013 года во всем мире мобильными финансовыми сервисами пользовались примерно 13% сотовых абонентов, а в России — менее 5%. Правда, это отчасти объясняется развитием банковской системы, распространением банковских карт и интернет-банкинга. По данным AC&M Consulting, по итогам прошлого года, оборот российского рынка мобильных финансовых услуг составил 70,4 млрд руб., за год он вырос на 37%. В 2015 г. мировой рынок увеличился более чем на 88%, до \$134 млрд, а количество пользователей — на 50%, до 1 млрд человек.

Результаты исследования MasterIndex от компании MasterCard подтверждают высокие темпы развития этого рынка: за период с 2011 по 2014 год российские пользователи стали вдвое чаще пользоваться «пластиком», около половины используют карты для ежедневных покупок.

Новые банкиры

Неудивительно, что сотовые компании активно развивают банковские сервисы. Последним из компаний большой тройки стартовал Мегафон. В Новосибирске его пластиковые карты стали доступны с начала октября этого года. Как сообщил пресс-секретарь Михаил Иволин, карты Мегафона привязаны к мобильным счетам абонентов. Банковская карта Мегафона использует систему MasterCard, в качестве партнера выступает банк Round. Банковская карта Мегафона будет удобна в качестве так называемой второй банковской карты, уточнил он.

Емкость трат пользователей по так называемой «второй банковской карте», которую используют для покупок в магазине и через Интернет, составляет, по его данным, около 1,5 млрд руб.

Подобные карты предлагают Билайн и МТС. У «Вымпелкома» действует карта Билайн, которая подключена к системе MasterCard. Карта позволяет оплачивать покупки по всему миру, накапливать бонусы и тратить их на оплату услуг Билайн, без комиссии пополнять и переводить денежные средства, а также пользоваться кредитными предложениями, сообщили в пресс-службе Сибирского филиала. Процент на остаток зависит от суммы, оставшейся на счете. В целом по стране, сообщили в пресс-службе, по итогам второго квартала количество уникальных клиентов карты выросло на 23% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, а выручка по карте — на 29%.

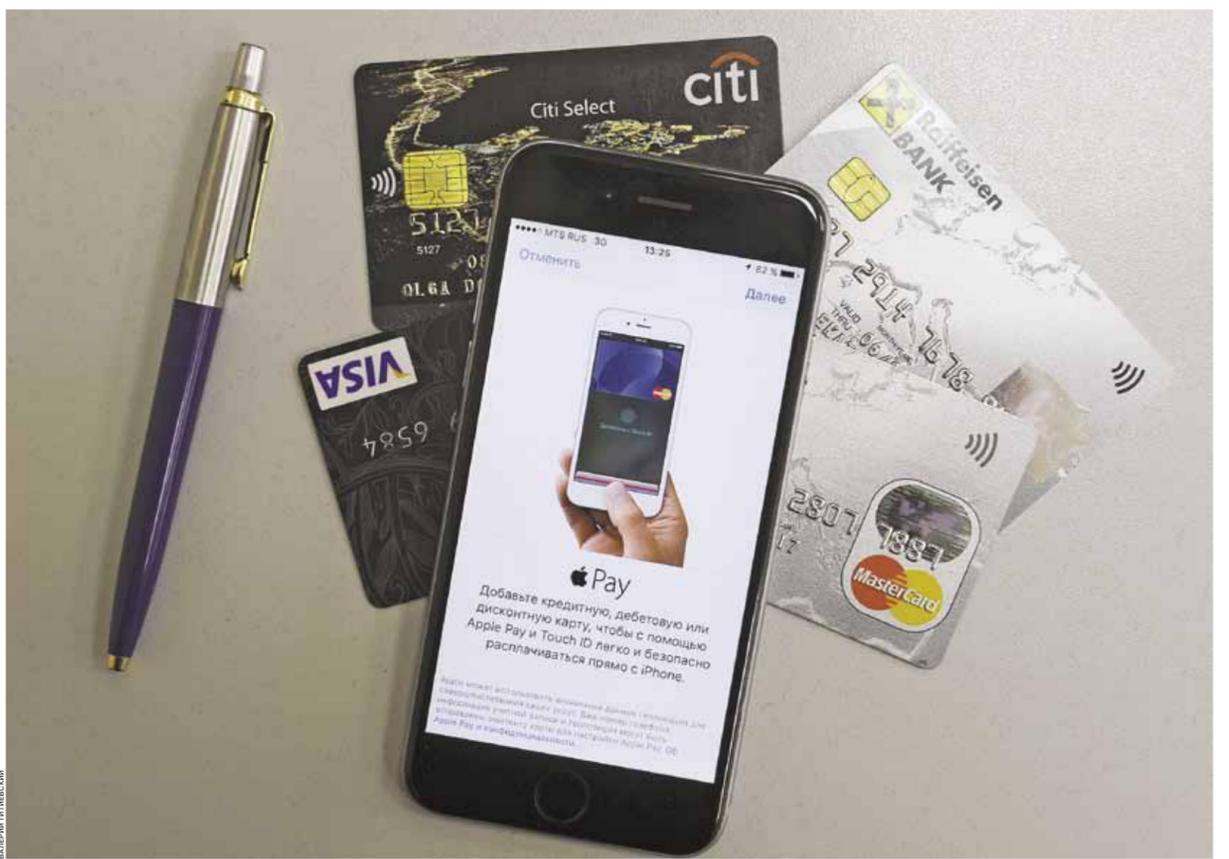
МТС совместно с МТС-банком выпускает платежные карты с 2011 года и по стране в целом количество карт превышает 3 млн.

Шире круг

Мобильные операторы намерены еще больше расширить спектр банковских услуг. Так, МТС заявил о планах по выходу на рынок микрокредитования. Сколько именно составит размер процентной ставки, будут ли различаться условия для различных регионов, например, для Сибири и для юга России, в МТС пока не раскрывают, лишь отмечая, что для заемщиков условия будут более комфортными, нежели для клиентов микрофинансовых организаций. Напомним, по данным ЦБ, ставки по микрокредитам достигают 600% годовых.

У сотовых операторов есть возможность устанавливать более комфортные условия для заемщиков по микрокредитам и при этом зарабатывать на этом, полагают аналитики. «У них есть доступ к истории платежей абонентов, к их транзакциям, и, следовательно, можно с высокой долей вероятности судить о степени платежеспособности клиента, можно выбирать только наиболее платежеспособных заемщиков, и устанавливать более низкие ставки», — поясняет аналитик «Финама» Антон Сороко.

Деньги, полученные от мобильного оператора, абоненты МТС обналичить не смогут. Допускаются



Ожидается, что смартфоны будут выполнять функцию не только «кошелька», но и финансового советника или банковского сотрудника для получения онлайн-консультаций

расчеты прямо со смартфона с помощью технологии бесконтактных платежей NFC. Сейчас эту технологию поддерживают 20% аппаратов, зарегистрированных в сети МТС, но через год, как ожидается, система будет доступна 30% пользователей.

Сотовым операторам придется побороться за заемщиков, хотя российский рынок микрокредитования показывает стабильный рост: за первые полгода 2016 года он увеличился на 14% и составил 80 млрд руб. Но найти надежных заемщиков все сложнее: по данным коллекторского агентства «Секвойя кредит консолдэшн», несмотря на снижение темпов выдачи кредитных карт населению, просроченная задолженность в данном сегменте продолжает увеличиваться — в СФО объем просроченной задолженности по кредитным картам по состоянию на 1 августа 2015 года вырос на 65% и достиг 35,67 млрд руб.

Соблазн для банков

Идея единого оператора, который предоставлял бы комплекс услуг мобильной связи и банковских платежных сервисов, привлекает не только компании сотовой связи, но и банки. Так, буквально на днях дочернее предприятие Сбербанка «СБ-телеком» и «Т2 РТК холдинг» (бренд Tele2) объявили о заключении соглашения о создании виртуального сотового оператора (Mobile Virtual Network Operator, MVNO).

Создание собственного виртуального оператора на сетях Tele2 открывает для Сбербанка море возможностей, начиная от экономии на отправки SMS-сообщений и заканчивая повышением осведомленности клиентов о своих услугах. По мнению гендиректора Telecom Daily Дениса Кускова, Сбербанк может ис-

пользовать виртуального оператора прежде всего в маркетинговых целях. Предложив привлекательный тариф, абонентов можно привлечь в отделения банка, и после контакта с менеджером часть клиентов станет пользователем того или иного банковского продукта — например, кредита или депозита, полагает он.

По данным Сбербанка, сейчас SMS-сервисом «Мобильный банк» пользуется более 17 млн клиентов, приложением для смартфонов «Сбербанк онлайн» — более 1 млн.

Новые технологические горизонты

В планах МТС — запуск сервиса, позволяющего совершать платежи с мобильного счета без использования пластиковой карты или смартфона, для оплаты достаточно назвать продавцу или официанту номер телефона и подтвердить платеж, ответив на полученную сервисную sms. Такие сервисы основаны на технологии NFC-платежей. Возможно, здесь можно говорить о наборе платежных инструментов, поддерживающих удаленную идентификацию клиента, полагает господин Кусков.

Технологию Near field communication (Ближняя бесконтактная связь, NFC) использует стартовавшая в стране Apple pay. На несколько дней раньше стартовала система Samsung pay. Обе работают с картами MasterCard и с новыми моделями смартфонов, требуют привязать карту к мобильному приложению. В обоих случаях для оплаты достаточно поднести смартфон к терминалу. Samsung pay при этом не требует обязательного наличия у телефона NFC, хотя работает только на новых моделях.

Так называемая технология NFC, или IEC/ISO 14443 — технология бесконтактной связи малого радиуса действия лежит в основе работы бесконтактных банковских карт MasterCard PayPass, Visa PayWare, систем Samsung Pay и Apple Pay.

Инфраструктура поддержки NFC-платежей в России уже достаточно

развита — по оценке агентства J'son & Partners в 2015 году количество бесконтактных терминалов приблизилось к 250 тыс., а до конца этого года проникновение может составить 25–30% всего парка. Согласно требованиям платежных систем, все новые POS-терминалы должны поддерживать NFC, собственно производители оборудования сейчас поставляют на рынок исключительно такие модели.

Бесконтактные технологии не ограничиваются платежным функционалом и все больше захватывают другие сферы — в частности, контроль доступа и другие решения, потенциал использования таких мобильных приложений впечатляет. Антон Сороко, характеризующий тенденции развития рынка пластиковых карт, отмечает дальнейшее интегрирование различных безналичных систем, систем поддержки, внедрение новых технологий типа NFC и PayPass.

Первый бесконтактный платеж по карте был совершен в России еще в 2008 году, а в 2012-м было запущено первое мобильное платежное приложение. В Новосибирске, а также еще в трех российских городах мобильное приложение на основе NFC-технологии действует на всех станциях.

Любители технологических новинок отводят телефону роль главных гаджетов. Они будут выполнять функцию не только «кошелька», но и финансового советника или банковского сотрудника для получения онлайн-консультаций.

Наличие безлимитного интернет-трафика поможет не только слушать музыку или фильмы без использования карт памяти, но и пользоваться телефоном как идентификатором личности, в качестве ключа зажигания автомобиля, обещают инженеры.

Яна Янушкевич

В марте этого года первые четыре станции Новосибирского метрополитена внедрили систему бесконтактной оплаты проезда по банковским картам VISA и MasterCard. В метро Санкт-Петербурга система PayPass была внедрена еще в начале 2015 года, осенью прошлого года — в Москве. Новосибирск стал третьим в России и единственным за Уралом городом, решившим внедрять безналичный расчет за проезд не по специальным транспортным картам, а по обычным банковским, поддерживающим международные платежные системы.

Оплатить проезд можно бесконтактными банковскими картами, в частности, картами MasterCard и другими устройствами с NFC технологией, например, смартфонами, часами или брелоками. Для этого необходимо всего лишь коснуться картой или устройством ридера на специально оборудованном турникете.

Подобный способ очень удобен для потребителей, ведь практически у каждого жителя Новосибирской области есть пластиковая карта, а то и не одна, поэтому задача банка — максимально увеличить количество карт с новой бесконтактной технологией, так прокомментировал внедрение новой технологии управляющий Новосибирским отделением Сбербанка Игорь Безматерных (банк предоставляет потребителям классические международные карты VISA Classic Бесконтактная / MasterCard Standard Бесконтактная с возможностью бесконтактной оплаты товаров и услуг).

В планах метро — внедрение международных платежных систем, использующих бесконтактные технологии payWave и PayPass. Технологии PayPass и payWave основаны на взаимодействии между встроенной в банковскую карту антенной и приемным устройством терминала. В отличие от чиповых карт такую карту не нужно вставлять в специальный терминал, достаточно прикосновение карты к считывающему устройству. Карта для бесконтактной оплаты на вид не отличается от обычной банковской, но имеет специальный знак, символическую бесконтактную антенну.

В метрополитене Новосибирска один из самых высоких пассажиропотоков в стране: ежедневно около 240 тыс. жителей и гостей города пользуются этим видом транспорта.

Review Туризм

Алтайский мейнстрим

— тенденции —

«Следует также расширить применение механизма субсидирования процентной ставки по привлекаемому на реализацию соответствующих инвестиционных проектов кредитам. Сегодня такой механизм применяется только для территорий кластеров, созданных в рамках вышеназванной федеральной целевой программы», — заметил господин Карлин.

Курортный сбор

Эффективным инструментом поддержки туристической индустрии и эксперты считают так называемый курортный сбор — фиксированную сумму, которую выплачивают гости туристической зоны. Тема введения такого сбора ста-

ла одной из главных на Госсеве-те. Размер курортного сбора и механизмы реализации этой инициативы должны быть проработаны до марта 2017 года. Ожидается, что на первом этапе курортный сбор будет введен на пилотных территориях (Кавказские Минеральные Воды (Ставропольский край), Крым, Алтайский и Краснодарский края). «Мы считаем, что вполне возможно вводить курортный сбор, он должен быть приемлемым для отдыхающих, это 50–100 руб. Главное, что эти деньги должны идти на развитие курортов, то есть это как раз во благо отдыхающих и будет», — отметил министр финансов РФ Антон Силуанов.

Поддерживая инициативу введения курортного сбора, представители туристической индустрии Алтайского края считают, что он не дол-

жен превышать 30–50 руб. «Курортный сбор позволит региону тратить деньги на те цели, на которые бизнес сегодня вынужден направлять средства из прибыли. Например, нам нужны новые территории, на это можно тратить курортный сбор, нам нужно облагородить места отдыха, и на это можно направить средства курортного сбора», — объясняет Олег Акимов. «Курортный сбор в размере 30 руб. в сутки с человека не повлияет на спрос в целом, в Белокурихе его соберут почти весь, надеюсь, что он поможет инфраструктуре города», — убеждена Елена Чупина. «Что касается других районов Алтайского края, проблема в принципе вывести средства ввиду отсутствия в белой области ведения бизнеса, а не то, чтобы еще и налоги и сборы все доставить до каз-

ны. У достаточно большой части средств размещения на Алтае даже нет оформленного юр. лица. А что касается работы «черных» организаторов туров, коих в интернете множество, какое они будут иметь отношение к курортному сбору, не ясно», — отмечает госпожа Чупина.

По мнению Сергея Воронова, введение курортного сбора потребует большой просветительской работы со стороны властей. «Любой сбор негативно воспринимается человеком. Люди должны понимать, что их деньги не пропадут даром и не осядут в карманах чиновников, а пойдут на создание социально-значимых объектов — парков, дорожек, тротуаров, установку скульптуры», — считает барнаульский отельер.

Антон Вебер



Сельский туризм становится все более популярным направлением отдыха в Алтайском крае



Сыграть на трафике

Второй год подряд Новосибирск входит в тройку самых популярных у туристов городов России. Власти Новосибирской области говорят, что это только начало, рассчитывая на рост интереса к региону со стороны не только соотечественников, но и иностранных граждан. Для этого предлагается создавать новые точки притяжения, уделяя внимание как развитию курортного отдыха, так и относительно новым направлениям — медицинскому и сельскому туризму.

— индустрия —

Среди мировых столиц

По данным начальника управления маркетинга региона, внешнеэкономической деятельности и туризма министерства экономического развития Новосибирской области Анастасии Ивашина, за восемь месяцев 2016 года в новосибирский аэропорт «Толмачево» прибыло почти 450 тыс. иногородних граждан, на 16% больше, чем за аналогичный период прошлого (384 тыс. человек). «Эти данные не дают возможность разграничить иностранцев-туристов и тех, кто въехал с личными, рабочими и иными целями. Однако каждый из них оставил в регионе денежные средства — в виде оплаты билетов, ресторанов, магазинов, музеев. Поэтому каждый из посетивших Новосибирск — «часть туриста», — считает госпожа Ивашина.

Согласно ежегодному исследованию Mastercard Global Destinations Cities Index, Новосибирск второй год подряд входит в топ-3 самых популярных у путешественников российских городов. В мировом рейтинге Mastercard Global Destinations Cities Index у Новосибирска 117 место, по прогнозам в этом году город примет около 250 тыс. зарубежных туристов, которые потратят в регионе \$129 млн (около 8,1 млрд руб., 32,4 тыс. за одну поездку). Для сравнения, Москва заняла 59 место в мире, ее в этом году должны посетить 1,8 млн иностранных гостей, готовых расстаться в российской столице с \$945 млн. А Екатеринбург до конца года посетят 203 тыс. иностранцев (120 место). Лидером же международного рейтинга в этом году стал Бангкок. По результатам исследования, в 2016 году столицу Таиланда посетит около 21,47 млн международных путешественников. Далее следуют Лондон (19,88 млн), Париж (18,03 млн), Дубай (15,27 млн) и Нью-Йорк (12,75 млн).

Кроме этого, по данным экспертов онлайн-агентства путешествий TripAdvisor, в 2016 году Новосибирск оказался на пятом месте среди попу-

лярных внутренних направлений для летнего отдыха россиян, заменив в рейтинге прошлого года Санкт-Петербург. Самыми востребованными внутренними направлениями среди жителей страны остаются Сочи, Анапа, Симферополь и Москва. А по данным сервиса поиска отелей RoomGuru.ru, Новосибирск занял третье место среди популярных городов Сибири для летнего отдыха. Рейтинг составлен по данным поиска и брони отелей, гостиниц и апартаментов для проживания в период с 1 июня по 31 августа 2016 года. Новосибирск в рейтинге соседствует с Иркутском, Барнаулом, Красноярском, Кемерово.

«Высокий туристический поток в Новосибирскую область, конечно, в первую очередь связан с уникальным географическим положением региона, со статусом Новосибирска, как мощного мультимодального транспортно-логистического центра, — говорит председатель правления Регионального отраслевого союза туристической Сибири, директор новосибирского агентства «Африка» Наталья Куцевол. — Но и как третий по численности город страны, Новосибирск имеет огромный, пока еще сильно недооцененный туристический потенциал. Пока он воспринимается многими как деловой центр, куда отправляются командировочные. Лет десять назад и Москва во многом воспринималась как транзитный город. Но после того, как власти Москвы начали целенаправленно развивать туристическую инфраструктуру, позиционировать город как туристический центр страны, обладающий уникальными возможностями, это направление стало одним из ведущих, в том числе для семейного отдыха. Новосибирск должен использовать этот опыт».

Заинтересовались событием

Рост интереса к отдыху на территории Новосибирской области эксперты связывают со строительством новых туристических объектов и развитием туристической индустрии. Сегод-



Новосибирский театр оперы и балета остается визитной карточкой региона, привлекая тысячи туристов из соседних областей и из-за рубежа

ня туристско-рекреационный комплекс Новосибирской области включает 209 гостиниц, 53 хостела, 32 санаторно-курортные организации и один курорт федерального значения, 65 баз отдыха, 80 детских оздоровительных лагерей, 49 музеев, 29 театров, планетарий, зоопарк, детскую железную дорогу, 11 горнолыжных комплексов. В регионе насчитывается 2 268 памятников истории и культуры, 24 заказника и 53 памятника природы и дендропарк. В области действуют 12 охотничьих баз и 10 домиков рыбака.

Среди объектов, которые генерируют туристический поток в регион, таких как Новосибирский театр оперы и балета, зоопарк, планетарий, дельфинарий и аквапарк, поток приезжих в Новосибирск во многом связан с событийным туризмом, развитие которого в числе

приоритетов региональной власти. «В Новосибирске проходит большое количество арт-фестивалей и театральных мероприятий. Ежегодно новосибирские театры становятся обладателями престижной театральной премии «Золотая маска». В городе проходит один из самых знаменитых театральных фестивалей — фестиваль-конкурс «Ново-Сибирский транзит». Фестиваль объединяет драматические театры трех крупнейших регионов страны — Сибири, Урала и Дальнего Востока», — отмечают в Минэкономразвития НСО.

«Такие крупные деловые события, как международные форумы «Технопром», «Транспорт Сибири», туристская выставка «Путешествия и туризм SIT» в 2016 году были выдвинуты на участие в региональном этапе конкурса Национальной премии в области событийного туризма «Russian Event Awards» для регионов Сибирского и Дальневосточного федеральных округов, — говорит заместитель Председателя Правительства Новосибирской области, министр

экономического развития Новосибирской области Ольга Молчанова. — Правительство Новосибирской области принимает непосредственное участие в организации и финансировании международных форумов «Технопром», «Транспорт Сибири», других крупных мероприятий, относящихся к сфере делового туризма».

«Правительство Новосибирской области уделяет большое внимание формированию положительного имиджа региона и продвижению Новосибирской области на внутренних и международных рынках, в том числе посредством участия в крупнейших российских и международных выставках (Красноярский, Питерский и Сочинский экономические форумы, туристские выставки в Южной Корее, Германии и др.), организации семинаров, презентаций о потенциале Новосибирской области в полях зарубежных стран при приеме деловых миссий из-за рубежа», — комментируют в министерстве экономического развития региона.

Перспективными направлениями в Новосибирской области явля-

ются сельский туризм, который как правило предпочитают иностранные туристы и семейные путешественники. «Сельский туризм необходимо заниматься. Ведь, открывшись гостям, порой даже жители Новосибирска не знают, откуда берется молоко и яйца. Нужно показывать живую природу, быть сельским жителем», — убежден генеральный директор туристической компании «Олимпия-Райзен-Сибирь» Виктор Данн. «Сельский туризм должен быть направлен на просвещение молодежи, — в свою очередь считает Наталья Куцевол. — Нужно показывать школьникам из чего складывается жизнь на селе, какие профессии там востребованы. Помимо знакомства с деревенским бытом, в рамках сельского туризма необходимо проводить мастер-классы, например, по гончарному делу, деревенскому зодчеству, ковке и так далее. Убеждена, знакомство с ремеслами и сельскими профессиями, изменит в лучшую сторону представление молодежи о деревенской жизни».

с23

Карта достопримечательностей Новосибирской области

ВЕНГЕРОВСКИЙ РАЙОН
Сопка-2, комплекс средневековых (с IV—III тыс. до н.э. до позднего средневековья) разнотипных памятников. Состоит из 100 курганов, включающих более 700 захоронений, несколько поселенческих и два культовых комплекса.

УСТЬ-ТАРКСКИЙ РАЙОН
Более 300 артезианских водоразборных скважин.

ТАТАРСКИЙ РАЙОН
Памятник природы — озерно-затопленный комплекс «Кучум». Своеобразный комплекс озерных и болотных экосистем, а также 13 видов растений и животных, занесенных в Красные книги РФ. На территории памятника природы зарегистрировано 126 видов растений, 75 видов птиц, 13 видов млекопитающих.

ЧАНОВСКИЙ РАЙОН
Озеро Чаны — самое крупное озеро в Западной Сибири, является одним из самых посещаемых туристами. Старейший в Новосибирской области курорт федерального значения «Озеро Карачи».

ЧИСТОЗЕРНЫЙ РАЙОН
Расположено 214 озер, из них 104 пресных. Основную рекреационную привлекательность района составляют лечебные грязи и воды озера Лечебного

КУПИНСКИЙ РАЙОН
Озеро Горькое — своеобразный аналог Мертвого моря

БАГАНСКИЙ РАЙОН
Баганский краеведческий музей, содержит более 5 тыс. экспонатов.

КАРАСУКСКИЙ РАЙОН
Троицкая степь — ботанический памятник природы регионального значения.

ДОВОЛЕНСКИЙ РАЙОН
Добывается минеральная вода «Доволенская»

КРАСНОЗЕРНЫЙ РАЙОН
В озере Островном добываются ценнейшие сульфидно-иловая грязь и рапа, голубые и желтые глины.

ОРДЫНСКИЙ РАЙОН
Памятник битве между войском хана Кучума и русским отрядом казаков 20 августа 1598 года.

СУЗУНСКИЙ РАЙОН
Монетный двор, чеканивший медные монеты с 1766 по 1847 годы.

КОЧКОВСКИЙ РАЙОН
Сельский храм Рождества Христова, памятник архитектуры начала XXI века.

КУЙБЫШЕВСКИЙ РАЙОН
Каинск (ныне Куйбышев) в XIX веке был местом политической ссылки и этапом пункта ссылки, направившихся по Московскому тракту в Восточную Сибирь.

КАРГАТСКИЙ РАЙОН
Стоянка палеолита «Волчья грива». Жившие здесь древние люди никогда не имели дела с камнем, применяя вместо него кости животных.

ЧУЛЫМСКИЙ РАЙОН
Историко-краеведческий музей. Чикманский заказник, где находятся редкие и исчезающие виды растений и животных. Имеются воспроизведенные станции лося, косули, боровой дичи

КОЛЫВАНСКИЙ РАЙОН
Ведется производство лодок-долбленок, аналогичных тем, на которых плавали первобытные люди.

ЧУЛЫМСКИЙ РАЙОН
Историко-краеведческий музей. Чикманский заказник, где находятся редкие и исчезающие виды растений и животных. Имеются воспроизведенные станции лося, косули, боровой дичи

КОЧЕНЕВСКИЙ РАЙОН
Краеведческий музей. В коллекции имеется полный скелет взрослого мамонта. Овчинниковский заказник. Решает задачу обеспечения охраны лося, косули, зайца-беляка, лисицы обыкновенной, колонка, горностая, хоря светлого, рыси, тетерева, белой и серой куропатки, а также видов птиц, занесенных в Красную книгу.

БОЛОТНИНСКИЙ РАЙОН
Болота Прибурья — самые крупные массивы болот в восточной части области, дикие, нетронутые места.

МОШКОВСКИЙ РАЙОН
Умренинский острог — оборонительное сооружение, построенное в 1703 году для охраны русских поселений на южной границе Томского уезда от набегов калмыков.

НОВОСИБИРСКИЙ РАЙОН
Центральный сибирский ботанический сад СО РАН, центр интеграции ботанических и экологических исследований в Сибири. Дендрарий и лесопарк насчитывают 400 видов растений, 350 видов лекарственных и пряно-ароматических растений, 270 видов кормовых растений, 100 видов редких и исчезающих и 428 видов декоративных растений. В оранжереях представлено более 3 тыс. видов тропических и субтропических растений.

ИСКИТИМСКИЙ РАЙОН
Историко-художественный музей Искитима — 150 сибирских икон конца XVIII—середины XIX века. Горнолыжный комплекс «Новососедово», шесть горнолыжных трасс и трасса для сноубординга

МАСЛЯНСКИЙ РАЙОН
Горнолыжный комплекс «Юрманка». Гора «Глухарина», высотой 388,3 м над уровнем моря — одна из самых высоких вершин Новосибирской области.



Отдых не за горами

Последние годы Правительство Новосибирской области уделяет все большее внимание развитию туристической инфраструктуры в регионе. О потенциале Новосибирской области, «магнитах» притяжения российского и иностранного туриста и ближайших задачах в интервью рассказала заместитель Председателя Правительства Новосибирской области — министр экономического развития Новосибирской области **Ольга Молчанова**

— интервью —

— Как вы оцениваете состояние туристической инфраструктуры в регионе? Какие объекты сегодня формируют турпоток?

— Новосибирская область располагает значительным потенциалом для развития внутреннего и въездного туризма. Природное, культурное и бальнеологическое разнообразие региона позволяет развивать практически все виды туризма, включая наиболее распространенные по потребительским предпочтениям. В регионе созданы условия для ведения и развития делового туризма, конгрессно-выставочной деятельности, накоплен опыт разностороннего сотрудничества с зарубежными странами.

Один из главных туристических магнитов Новосибирска — зоопарк, который ежегодно посещают более 1 млн человек. На территории зоопарка в этом году открыт пингвинарий, Центр океанографии и морской биологии «Дельфиния» — первые в Сибири океанариум и стационарный дельфинарий. В экспозиции океанариума задействовано три десятка исключительно морских аквариумов, в которых можно увидеть более 300 видов рыб: мурен, скатов, акул и других обитателей морей и океанов. В дельфинарий завезены дельфины, белухи, морские львы, морские коты, тихоокеанский морж.

Другой центр притяжения туристов в Новосибирске — всевозможный аквапарк «Аквамир», торжественная церемония открытия которого состоялась в начале октября. На сегодня это самый большой в России и один из четырех крупнейших в Европе крытых аквапарков. Площадь водной зоны объекта составляет 9,5 тыс. кв. м, 150 водных аттракционов и 14 водных горок. Единственная пропускная способность аквапарка — 1,5 тыс. человек, за день его могут посетить до 10 тыс. любителей водных аттракционов. Мы ожидаем, что аквапарк привлечет в Новосибирск жителей соседних регионов, даст возможность сформировать туры выходного дня с посещением достопримечательностей города и области.

— Какие объекты за пределами мегаполиса привлекают туристов?

— Любимое место отдыха новосибирцев и гостей области — Новосибирское водохранилище, которое

местные жители называют Обским морем. На его берегах размещается множество баз отдыха, санаториев и пансионатов, детских оздоровительных лагерей. В районе Академгородка — прекрасные пляжи. Летом на Обском море регулярно проводятся соревнования по парусному спорту, а зимой можно заняться парашютным спортом, катанием на буграх, да и просто пройти на лыжах или покататься на коньках.

11 октября 2016 года, в год 250-летия начала производства сибирской монеты, в поселке Сузун торжественно открыли музейно-туристический комплекс «Сузун-Завод. Монетный двор». Это новый отдел новосибирского краеведческого музея, расположенный в 180 км от Новосибирска, где в 1764 году были построены Нижне-Сузунский медеплавильный завод и монетный двор и на протяжении 15 лет чеканилась «особливая» сибирская монета. В состав музейно-туристического комплекса входят Музей-усадьба управляющего Сузунским медеплавильным заводом, экспозиция «Медеплавильный завод», расположенная в здании единственного сохранившегося заводского цеха, а также музей «Монетный двор», где представлена линия действующих моделей станков для производства монеты XVIII–XIX веков.

— Как вы оцениваете качество сервиса в санаториях и турбазах региона, как оно меняется на протяжении последних трех лет?

— Новосибирская область известна санаторной базой, ориентированной на лечение большинства заболеваний с использованием местных рекреационных и бальнеологических ресурсов. Санаторно-курортный комплекс Новосибирской области представлен 33 организациями, которые имеют лицензии на осуществление медицинской деятельности. Регион обладает ценными лечебными ресурсами, используются минеральные лечебные и лечебно-столовые воды, сульфидные иловые грязи, лечебные свойства климата, лекарственные растения.

В последние годы качество сервиса и уровень обслуживания в санаториях и на турбазах региона заметно повысились, большинство новосибирских санаториев обновили оборудование и материально-техническую базу, отремонтировали номерной фонд и лечебные



помещения. Новосибирцы предпочитают отдыхать в своем регионе, так как сегодня можно получить качественный отдых, не уезжая далеко от дома.

Например, на курорте федерального значения «Озеро Карачи» созданы все условия как для лечения, реабилитации, профилактики здоровья: современное оборудование, высококвалифицированный персонал, отремонтированные помещения в водогрязелечебнице и питьевой галереи, так и для проживания и отдыха: комфортабельные номера, современный киноконцертный зал, зона для терренкура, тёплый переход между корпусами. Ведется строительство плавательного бассейна с аквапарком.

Работы по обновлению материально-технической базы проводятся также в санаториях «Краснозерский», «Довольный», «Парус» и др.

Активный интерес к Новосибирской области проявляют гостиничные сети мирового уровня, которые создают серьезную конкуренцию уже существующим гостиницам той же категории, что положительно сказывается на уровне оказываемых туристам услуг. В настоящее время в Новосибирске работают отели крупнейших международных сетей как Hilton, Radisson, Domina, Marriott. Ввод в эксплуатацию в 2014 году пятизвездочного отеля Marriott значительно повысил планку обслуживания туристов в Новосибирской области.

Несомненно нужно совершенствовать и повышать сервис пре-

доставления услуг посредством участия в обучающих семинарах и мастер-классах, внедрения дополнительных функций и сервисов в средства размещения.

— Выросло ли количество туристов-иностранцев, выбравших отдых в Новосибирской области, за последние три года?

— Официальные статистические данные за 2016 год о количестве иностранных туристов, въехавших в Новосибирскую область, будут представлены только в начале следующего года. По данным Управления Федеральной миграционной службы, в 2015 году в Новосибирскую область въехало около 280 тыс. иностранных граждан, из них с целью «туризм» — 11 880 человек, с деловыми целями — 6 151. Остальные, как правило, приезжают в наш регион, чтобы работать и учиться. В 2014 году всего прибыло 290 тыс. иностранных граждан, из них с целью «туризм» — 8 300 человек, с деловыми целями — 8 245.

Большая часть иностранцев, приехавших в Новосибирскую область с целью туризма и ведения бизнеса, — граждане Великобритании, Германии, Италии, Казахстана, Китая, Республики Корея, США, Турции, Франции, Швейцарии, Японии.

В последнее время выросло число туристов из Китая. В 2013 году — 2 501 человек, в 2014 году — 3 623 человек, в 2015 году — 7 436 человек. В рамках соглашения между правительствами России и КНР о безвизовых групповых туристических поездках число китайских ту-

ристов, въехавших на территорию Новосибирской области, в прошлом году достигало 5 464 человек; в то время как в 2014 году таковых было 1 951 человек. По итогам шести месяцев 2016 года в регион по безвизовому обмену въехало 6 652 китайских туриста.

Сейчас мы работаем над включением Новосибирской области в проект «Красный маршрут», разработанный специально для китайских туристов и включающий Москву, Санкт-Петербург, Ульяновск, Казань, Самару. Мы предлагаем, чтобы китайские туристы сначала прибывали в Новосибирскую область, а затем направлялись в другие регионы, участвующие в данном маршруте.

— На какое время иностранцы останавливаются в Новосибирской области?

— Как правило иностранных туристов интересуют туры, во время которых можно посетить несколько городов Сибири. Время остановки в сибирских городах колеблется от двух до трех дней. Например, у китайских и монгольских туристов популярен маршрут «Великий чайный путь», во время которого иностранцы посещают несколько регионов, участвующих в проекте: Новосибирскую область, Республику Бурятия и Хакасию, Забайкальский и Красноярский края, Иркутскую и Томскую области. Наша задача подтолкнуть иностранного туриста побыть в Новосибирской области несколько дней, а скажем, неделю, и оставить не \$500–600, а тысячу. Ведь у Новосибирска очень выгодное географическое положение, мы транспортный узел, от нас легко добраться до Алтая или до Красноярского края. Мы должны этим пользоваться.

— На какие регионы ориентируется власть, формируя программу развития туризма?

— Мы изучаем опыт регионов из Сибирского и Дальневосточного федеральных округов, а также европейской части России. Сейчас прорабатывается вопрос аккредитации экскурсоводов, гидов и гидов-переводчиков в Новосибирской области на опыте Московской области, Республики Крым и Татарстан.

— Насколько спрос на отдых в Новосибирской области всевозрастен? Есть ли задача сгладить сезонный фактор спроса?

— Уровень развития делового туризма Новосибирской области один из самых высоких в Сибири, это формирует всевозрастный спрос на поездки в регион. Инфраструктура делового туризма преимущественно сконцентрирована в Новосибирске.

Новосибирск — культурная столица Сибири. Театры и музеи, филармония и концертный зал имени Каца позволяют любителям искусства посмотреть и послушать классические и современные произведения. Особо хочется отметить Новосибирский государственный академический театр оперы и балета — главный театр города, один из круп-

нейших театров России, визитная карточка Новосибирска. Востребован туристами планетарий, который является самым новым комплексом на территории России и крупнейшим в азиатской ее части, краеведческий и художественный музеи, детская железная дорога протяженностью более 5 км и музей железнодорожной техники, где собрана большая коллекция паровозов, тепловозов, электровозов и вагонов, в основном работавших на железных дорогах Западной Сибири. Все эти туристские объекты привлекают туристов в Новосибирскую область круглогодично.

Спрос на медицинский, оздоровительный и рекреационный отдых имеет круглогодичный характер. Санатории Новосибирской области для отдыха в летний период обустроили пляжи, открытые бассейны и спортивные площадки, разрабатывают терренкуры, в зимний период используют крытые бассейны, заливают катки и ледяные горки, проводят рекламные акции и предоставляют скидки на путевки, организуют интересные новогодние программы и мероприятия для взрослых и детей.

Регион богат водными ресурсами: озер в области насчитывается более 2,5 тысяч, рек около 300, есть Обское водохранилище. В наших водах водятся судак, щука, язь, налим, елец, плотва, караси, окунь и прочие виды рыбы, а в лесах живут косяки, лось, кабан, медведь, разные виды дичи. Все это делает охоту и рыбалку в Новосибирской области привлекательной для туристов и летом, и зимой.

— Что нужно изменить, чтобы Новосибирская область стала центром притяжения российских и иностранных туристов?

— Новосибирск является крупнейшим за Уралом транспортным хабом, поэтому основная часть зарубежных и российских туристов прибывает в Сибирский федеральный округ через аэропорт Толмачево. В 2015 году Новосибирская область внесла предложение в Правительство Российской Федерации о введении 72-часового безвизового режима для отдельных аэропортов страны, в том числе международного аэропорта «Толмачево», в отношении иностранных граждан, прибывающих в Россию воздушным транспортом.

По экспертным оценкам специалистов аэропорта Толмачево, введение 72-часового безвизового режима позволит привлечь не менее 10% от общего объема пассажиропотока, следующего на маршрутах Европа—Китай (Юго-Восточная Азия), что составляет более 60 тыс. пассажиров в год.

Необходимо продолжить работу по созданию новых и модернизации действующих туристических объектов, активно информировать граждан России и зарубежных стран о достопримечательностях Новосибирской области. Это наша общая задача.

Беседовал Антон Вебер

Сыграть на трафике

— индустрия —

Путешествие ради здоровья

Высокими темпами в Новосибирской области развивается и медицинский туризм. «Новосибирск известен своими клиниками, оказывающими высокотехнологичную помощь пациентам с различными заболеваниями», — подчеркивает Анастасия Ивашина. Среди крупных медицинских центров региона НИИ патологии кровообращения имени академика Мешалкина, НИИ травматологии и ортопедии имени Циляева, новосибирский филиал ФГАУ МНТК «Микрохирургия глаза» имени академика Федорова, городская и областная клинические больницы, областной клинический онкологический диспансер. Если в 2014 году медицинскими услугами воспользовались 3 668 иностранных граждан, в 2015 году — 4 691, то за восемь месяцев 2016 года — 3 134. Кроме того, с 1 января по 25 августа 2016 года экстренная медицинская помощь была оказана 5 199 иностранцам.

С 2012 года в регионе действует инновационный медико-технологический центр — Медицинский технопарк, объединяющий четыре зоны: диагностическую, клиническую, реабилитационную и исследовательскую. Это третий технопарк в области после Технопарка в Академгородке и Биотехнопарка в Кольцово. В стране подобных структур больше нет. Например, в Москве медицинский технопарк только собираются строить. В 2015 году в Новосибирской области было произведено медицинских изделий, включая хирургическое оборудование, ортопедических приспособлений и их составных частей на сумму 977 млн руб. (рост к 2014 году — на 35,5%). Предприятиями региона производится почти треть российского ассортимента технических средств реабилитации.

«Развитие медицинского туризма мы ведем по нескольким направлениям. В первую очередь, популяризация медицинского туризма среди жителей близлежащих регионов. Во-вторых, среди иностранных граждан. Речь идет как о ближнем, так и о дальнем зарубежье. Например, в этом году мы подписали соглашение о развитии медицинского туризма с Республикой Корея. У этой восточной страны большие достижения в трансплантологии, но у нее нет разработок, в которых сильны наши клиники», — говорит директор Центра регионального развития Новосибирской области Алексей Низковский.

Анастасия Ивашина указывает на рост количества обращений от иностранных граждан в медицинские учреждения Новосибирской области: «Если в 2014 году в МНТК «Микрохирургия глаза» обратилось почти 2 тыс. иностранных граждан, то в 2015 году — 2,7 тыс. человек, за 9 месяцев 2016 года — около 2 тыс. Мы активно продвигаем данное учреждение и стараемся, чтобы за квалифицированной медицинской помощью в наш регион приезжали жители соседних регионов и иностранные граждане». Помимо квалификации новосибирских специалистов, иностранцев привлекает цена за оказание медицинской помощи. Например, операция по удалению катаракты в Греции стоит около €2,5 тыс., в Новосибирской областной больнице — около €300.

Стать понятным

Чтобы сделать пребывание путешественников в Новосибирской области более комфортным, Минэкономразвития региона сейчас реализует сразу несколько проектов. Весной текущего года стартовал обновленный туристический портал Новосибирской области, где рассказывается о возможностях

отдыха в регионе. На ресурсе можно найти анонсы различных событий, туристические маршруты, описание достопримечательностей, а также контакты местных туристических компаний. В регионе идет поиск путей развития инвестиционной среды и туристической сферы Новосибирской области, так как без этого невозможно развитие экономики и повышение уровня жизни граждан. Один из таких эффективных путей — работа и развитие инвестиционного и туристического порталов.

«В задачи портала входит консультирование населения и гостей области по вопросам выбора гостиниц и санаториев, посещения достопримечательностей и культурно-досуговых организаций, формирование туристических маршрутов по региону, организация культурно-массовых мероприятий, а также проведения тематических экскурсий, издание буклетов о туристском потенциале области, участие в выставках с целью продвижения турпродуктов Новосибирской области на туристских рынках», — перечисляет Анастасия Ивашина.

Для удобства гостей Новосибирска в настоящее время создается система туристической навигации и ориентирующей информации, которая направлена на увеличение посещаемости объектов туристической инфраструктуры, прежде всего индивидуальными туристами, на повышение доступности и максимальной интеграции объектов культурного наследия в туристический оборот. Завершен процесс согласования с соответствующими ведомствами документации по установке дорожных указателей единой унифицированной системы туристской навигации к объектам туристского показа. В ближайшее время в городе будут установлены 104 указателя на русском и английском языках, которые будут информировать о состоянии до туристического объекта и иметь

QR-коды для удобства поиска информации в Интернете.

На рост турпотока в регион нацелен и Туристско-информационный центр Новосибирской области, открытый в марте этого года. В настоящее время Минэкономразвития региона совместно с Туристско-информационным центром участвуют в интернет-проектах Федерального агентства по туризму, таких как туристический портал «Russia. Travel» и Национальный календарь событий, где публикуются актуальные материалы о туристическом потенциале регионов страны, освещаются значимые события и мероприятия. В настоящее время на Национальном туристическом портале размещена информация о 504 туристических объектах Новосибирской области.

Кроме этого, руководство Туристско-информационного центра Новосибирской области подписало соглашение с коллегами из Красноярского края об обмене информацией. «Мы не «жадные» до туриста. Если турист приходит на наш портал, пусть посмотрит и на возможности Красноярского края и выберет, куда ему лучше поехать», — говорит Анастасия Ивашина.

В терминале внутренних авиалиний аэропорта «Толмачево» установлен и синхронизирован с туристическим порталом Ново-

сибирской области электронный информационный киоск. «Этот ресурс позволяет гостям региона узнавать о достопримечательностях Новосибирской области, культурных мероприятиях, гостиницах, развлечениях и выбирать экскурсионные маршруты», — объясняет госпожа Ивашина.

По мнению экспертов, сегодня в Новосибирской области созданы условия для всевозрастного отдыха. Наталья Куцевол оптимистично смотрит на предстоящий осенне-зимний туристический сезон в регионе. «Сегодня повышается спрос на активный туризм. Все больше людей едут кататься на лыжах и сноубордах. Горнолыжные туристические направления сейчас очень популярны. В Новосибирской области есть восемь горнолыжных трасс: Алябартос, Горный, Кольцово, карьер Иня, Новососедово, Пихтовый гренадь, Горский и Юрманка. Это очень кстати, потому что есть спрос на отдых рядом с домом. Разница в высоте и инфраструктуре, для разнообразия очень даже интересно», — считает госпожа Куцевол.

Учитывая роль Новосибирска как воздушных ворот Сибири, политического и культурного центра макрорегиона, развитие туризма в Новосибирской области неизбежно отражается на всем Сибирском регионе, убежден Виктор Данн. «Тысячи событий, которые происходят в Новосибирске — это пир не только Новосибирской области, а Сибири в целом. Так появляется спрос, а спрос, как известно, в экономике рождает предложение. Чем больше мы будем продвигать территорию Новосибирской области и Сибири в целом, тем больше мы будем привлекать людей, которые захотят заниматься теми или иными видами деятельности, связанными с туризмом, приемом гостей, как из соседних регионов, так и ближнего и дальнего зарубежья», — подчеркивает господин Данн.

Илья Николаев

Топ-5 самых привлекательных туристических городов России

Город	Место в мировом рейтинге	Количество иностранных туристов в 2016 году (прогноз)	Прогнозируемые траты (млн \$)
Москва	59	1,8 млн	945
Санкт-Петербург	85	988 тыс.	510
Новосибирск	117	250 тыс.	129
Екатеринбург	120	203 тыс.	н/д
Владивосток	131	23 тыс.	12

* Источник: Mastercard Global Destinations Cities Index

экономика региона

МСБ: в ожидании качества

Банки декларируют готовность к кредитованию малого и среднего бизнеса, но предъявляют жесткие требования к обеспечению кредита и качеству финансового состояния заемщика. На помощь бизнесу приходят программы государственной поддержки, стимулирующие инвестиционные проекты, однако и они не всегда способствуют привлечению желанных финансовых ресурсов.

— кредитование —

Растущий микробизнес

Одним из критериев оценки предпринимательской активности является доля продукции МСБ в совокупном валовом продукте страны. В апреле 2015 года президент России Владимир Путин констатировал, что эта доля составила чуть больше одной пятой (21%) объема ВВП, а 21 сентября 2016 года он же акkuratно обозначил планы роста этого показателя до цифр, сопоставимых с уровнем стран, «где предпринимательство, прежде всего малое и среднее, является опорой экономики». Столь же корректно названы и сроки предполагаемого роста — «в перспективе...». Хотя желаемые цифры и не были явно названы президентом, они неоднократно озвучивались ранее. Заветная цель лежит в диапазоне 50–60%.

В августе этого года появились первые результаты подсчета количества российских микро-, малых и средних предприятий. По состоянию на 10 октября в стране зарегистрировано 5,726 млн компаний МСБ, причем со дня начала работы Единого реестра субъектов малого и среднего предпринимательства, запущенного на портале Федеральной налоговой службы (с 1 августа 2016 года), их количество увеличилось более чем на 200 тыс. Таким образом, годовой прирост может составить около 15%. Заметные темпы роста подтверждает и директор управления продаж малому бизнесу Сибирского банка ПАО Сбербанк Наталья Левченко, которая видит положительную динамику количества зарегистрированных предприятий.

Однако структура российского МСБ заметно гипертрофирована — более 95% предприятий относится к микробизнесу с годовой выручкой до 120 млн руб. По оценке вице-президента банка «Российский капитал» Екатерины Орловой, в данный момент рынок МСБ стагнирует: часть предприятий малого бизнеса ушли с рынка, часть работают в режиме сохранения текущих объемов деятельности, у многих предприятий снизилась активность финансово-хозяйственной деятельности. «Однако компании, которые смогли изменить свои бизнес-процессы, продолжают работать и даже сохраняют докризисные объемы», — констатирует региональный директор Сибирского филиала ПАО «Промсвязьбанк» Наталья Борисова.

Свидетельством продолжающегося торможения развития в секторе является и практически монотонное снижение объема кредитной задолженности предприятий МСБ перед банками. Несмотря на то, что экономическая ситуация в этом году в целом не ухудшилась, в настоящее время наблюдаются результаты снижения активности предприятий малого бизнеса, вызванного кризисом, подчеркивает управляющий директор по Сибирско-Дальневосточному региону банка «Уралсиб» Дмитрий Макаров. В результате объем кредитного портфеля МСБ — как в федеральном масштабе, так и в большинстве регионов РФ — не превышает уровень начала 2016 года, показывая отрицательную динамику. По информации президента «Секвойя кредит консалдешн» Елены Докучаевой, в период с 1 октября 2014 по 1 октября 2015 года рынок столкнулся с рекордным падением — кредитование снизилось на 38%, а за девять месяцев 2016 года банки в РФ выдали на развитие МСБ около 234 млрд руб., что на 0,6% меньше показателей аналогичного периода прошлого года. Лидером по данному показателю является Красноярский край — на него приходится более 18% общего объема, далее идут Иркутская область (13%) и Алтайский край (12%). По мнению госпожи Докучаевой, такое распределение регионов связано в первую очередь с экономическим развитием субъектов, которые проводят политику активной господдержки бизнеса.

Агрессивная среда

Современные проблемы развития малого и среднего бизнеса можно разделить на две взаимосвязанные группы с условными наименованиями «среда ведения бизнеса» и «доступность кредитных ресурсов».

Начальник управления кредитных продуктов и банковских гарантий Бинбанка Ирина Кочетова так видит эту взаимосвязь: комфортная бизнес-среда создает предпосылки для развития и увеличения объемов бизнеса, а для этого бизнесу требуются кредиты. «Комфортная бизнес-среда способствует усилению финансовой устойчивости предприятий и уверенности в экономической стабильности, а кредиты способствуют дальнейшему развитию и расширению бизнеса при эффективном вложении кредитных средств», — подтверждает Наталья Левченко.

К первой группе относится широчайший спектр проблем несовершенства законодательства — налогового, административного, уголовного... Превалирующее желание бизнеса в сфере налогообложения — стабильность, тогда как от законодательных кодексов ожидается разумная соразмерность наказаний совершенным правонарушениям. Наталья Борисова поделилась с „Ъ“ неоднократно выслушанным мнением клиентов о том, что условия ведения бизнеса в стране сложные, и проиллюстрировала это информацией, полученной в банке в результате опроса более двух тысяч предпринимателей по всей России в ходе подготовки Индекса Опоры RSBI. Бизнес жалуется на несправедливую налоговую нагрузку (46% опрошенных предпринимателей) и слишком частую смену законодательства (35%). Хотя, по мнению регионального директора Сибирского региональной дирекции банка «Открытие» Андрея Смирнова, сегодня предприниматель должен быть уверен в незыблемости существующих правил в области налогового, антимонопольного, таможенного законодательства хотя бы в какой-то обзорной перспективе, в недопустимости необоснованного вмешательства в деятельность бизнеса. Пока же господин Смирнов оценивает институциональную среду для МСБ в стране, как «еще агрессивную для предпринимателей».

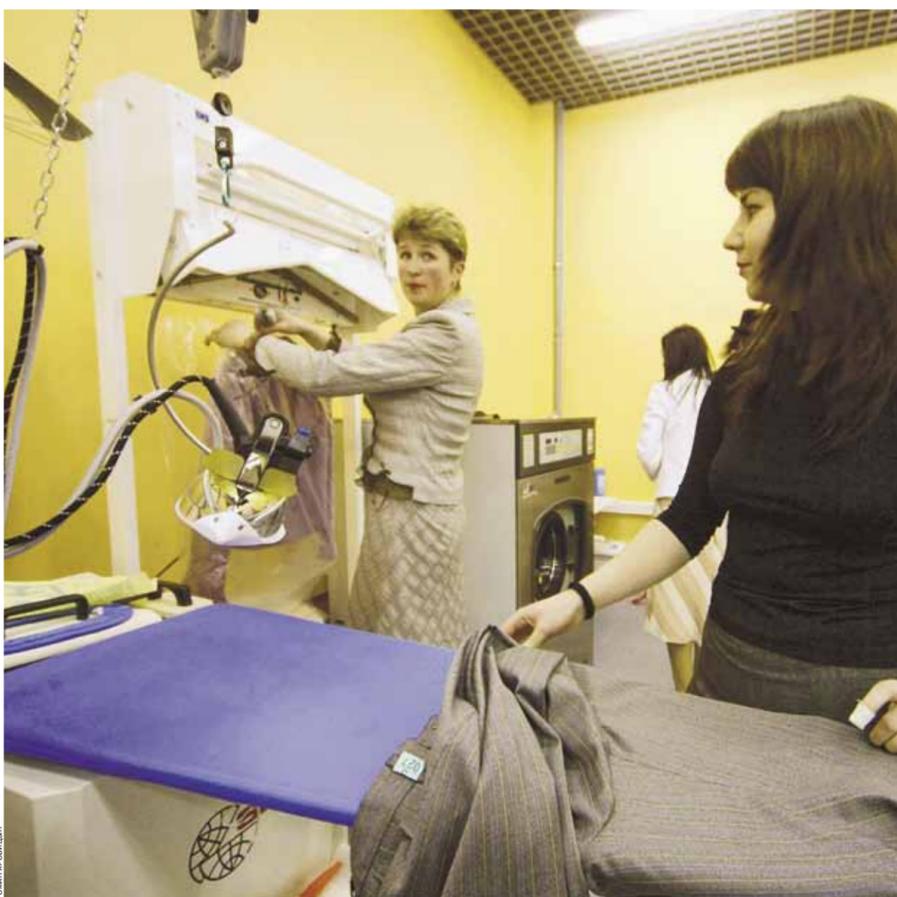
По сведениям Председателя комитета поддержки и развития малого и среднего предпринимательства мэрии Новосибирска Максима Останина, 42% предпринимателей в 2014–2015 годах сталкивались в разных форматах с административным давлением. Комитет не ограничивается констатацией нерадостных фактов. По словам его председателя, он анализирует истории проблем предпринимателей с надзорными организациями, находя пути решения. Работа ведется совместно с МЧС, УФНС, управлением ветеринарии, Роспотребнадзором. «Не всем нужны финансы», — уверен господин Останин. Многим необходимо взаимодействие с надзорными службами, поиск партнеров, выход на новые рынки.

Кредитные препоны

Неуверенные компании МСБ в своем будущем на фоне нестабильной экономической ситуации в стране в целом приводит к отказу большого количества предпринимателей от программ развития бизнеса. По мнению начальника управления клиентских отношений банка «Акцент» Валентины Новиковой, составляющая фактора неуверенности — это неопределенность изменений общей ситуации в экономике, нестабильности арендных платежей, изменения в региональном законодательстве, необоснованные штрафы, нарушения при проверках бизнеса со стороны органов муниципального и государственного контроля и т.д., на фоне которых малый бизнес сейчас больше заботится о поддержке текущей деятельности, а не о реализации перспективных планов.

Фактически речь идет как об экономических факторах, так и об отсутствии среды комфортного ведения бизнеса. Руководитель дирекции банка ВТБ в Кемеровской области Анжелика Рогожкина так прокомментировала сложившуюся ситуацию: «За последние несколько лет мы наблюдаем падение рентабельности многих компаний и предприятий, вызванное объективным сжатием спроса, падением выручки, что не может не сказаться на настроении бизнеса».

Низкий спрос на продукцию и услуги МСБ, отмеченный госпожой Ро-



Финансисты прогнозируют рост кредитования в 2017 году за счет адаптации банков и бизнеса к новой экономической реальности

гожкиной, является существенным препятствием на пути наращивания кредитного портфеля МСБ. Потребительский спрос — необходимое условие качественного денежного потока, выручки, от которой напрямую зависит способность заемщика считаться с банком — кредитором. Именно общим снижением уровня потребления объясняет руководитель корпоративного филиала банка ВТБ в Новосибирске Вячеслав Брюханов отсутствие интереса бизнеса к кредитным продуктам, особенно в сегменте малого бизнеса.

Сегодняшнее осторожно-оптимистичные прогнозы основных макроэкономических показателей — ВВП, инфляция, валютных курсов, ключевой ставки — дают надежду на постепенное восстановление рыночного спроса, в том числе и на продукцию МСБ. Но если сегодня спрос не идет к бизнесу, может, тогда бизнесу сделать шаг, приближающий желанный уровень спроса, например, установив более конкурентные цены за счет минимизации себестоимости и собственной маржи? Именно в таком подходе к ценообразованию продукции МСБ сегодня видит залог успеха директор ТК «Сибалюкс» Ольга Красношапка.

Неудовлетворительное финансовое состояние — еще один из современных стоп-факторов кредитования компаний МСБ. Как считает Екатерина Орлова, в сибирских регионах значительно ухудшилось качество заемщиков, уменьшилось количество клиентов, отвечающих требованиям банка. Остается возлагать надежду на эволюцию российской экономики, которой, по мнению заместителя генерального директора Банка «Левобережный» Людмилы Плужковой, будет способствовать оптимизация предпринимателями своей финансово-хозяйственной деятельности, снижение непроизводственных расходов и себестоимости производства, поиск новых рынков сырья и сбыта. «А это в свою очередь возможно только при условии непрерывного инвестирования в развитие предприятия, в том числе за счет кредитных ресурсов и льготных инструментов, предлагаемых государством», — уверена госпожа Плужкова.

Поддержка не для всех

Зависимость доступности кредитных ресурсов от их стоимости неоспорима. И прошедшее в 2016 году снижение стоимости заемного финансирования дало дополнительный стимул к спросу на банковские кредиты, уверена Екатерина Орлова. При этом Наталья Левченко замечает, что немаловажными являются и простота, и скорость получения кредита в банках. И все же стоимость кредитных ресурсов для бизнеса — в первую очередь, малого и среднего — предмет дискуссий, которые годами идут по одному и тому же кругу. Предприниматели обвиняют банки в высоких процентных ставках по кредитам, а те, не преминув указать оппонентам на риски их кредитования, ссылаются на Цен-

тральный банк — де, это он диктует ставки. Центробанк, в свою очередь, терпеливо объясняет: пока не победим инфляцию, существенного снижения ключевой ставки не будет.

Однако жесткий курс Центробанка не противоречит локальному смягчению ценовой кредитной политики — яркий пример этому деятельность государственной Корпорации МСП и Банка МСП. МСБ сегодня может получить финансирование по ставкам существенно ниже рыночных, например, по «Программе 6,5» (название произошло от ставки рефинансирования ЦБ РФ для кредитующих банков) — правда, с некоторыми отраслевыми и целевыми ограничениями, направленными на стимулирование инвестиционных проектов в сфере реальной экономики. Кроме того, напоминает Вячеслав Брюханов, есть еще программа для сельскохозяйственных предприятий, позволяющая компенсировать 25% затрат, а также программа софинансирования затрат при создании промышленных парков, согласно которой 90% затрат осуществляются за счет федерального бюджета. На региональном уровне существуют всевозможные субсидии и льготы, например, позволяющие освободить предприятие от налогов на срок до трех лет.

По словам Натальи Левченко, на данный момент процентная ставка по кредитам при поддержке Корпорации МСП для клиентов малого бизнеса составляет 10,6% годовых. Анжелика Рогожкина называет максимальные ставки для клиентов малого бизнеса — до 11%, для среднего — до 10%. А Андрей Смирнов говорит о ставке кредитования под гарантии МСП Банка — не выше 11,5%. Опрошенные „Ъ“ банкиры оценивали долю кредитов с господдержкой МСП от 10 до 50% в объеме текущих выданных.

Во время визита в Новосибирск главы Корпорации МСП Александра Бравермана в мае текущего года ему были презентованы девять проектов, претендующих на льготное финансирование. Это проекты АО «Вектор биалгам», ООО «Август ин», ООО «Аквариум», ООО «Сады гиганта», ЗАО «Экран-развитие», АО «Эффект», ООО «Сибалюкс», ООО НПК «Рэлсиб» и ООО «Сиббарс». Первые шесть проектов претендовали на поддержку Корпорации МСП для привлечения более 2 млрд руб., последние три рассчитывали на содействие Банка МСП для кредитования на сумму, чуть большую, чем 300 млн руб.

Как прокомментировали „Ъ“ в Корпорации МСП, ООО «Аквариум» был одобрен кредит по «Программе 6,5», производится выдача кредита траншами. Выдан кредит ООО «ТК Сибалюкс». Проекты ООО НПК «Рэлсиб» и ООО «Сиббарс» сейчас находятся на рассмотрении в МСП банке. Остальные проекты находятся на рассмотрении в банках-партнерах Корпорации МСП. Решения о возможности выдачи кредитов будут приняты в ближайшее время».

Как рассказал „Ъ“ директор компании «Август ин» Федор Ильин, возможность кредитования с господдержкой сроком на семь лет рассматривалась в четырех банках, и везде был получен односторонний отказ — кредитные организации не устроило инвестиционное финансирова-

ние производственных проектов с длинным сроком возврата заемных средств. «Банки дают деньги под торговлю, например, на постройку магазина, который через два года отобьется. А под производство — нет. Да и банковские кредиты под 15–18% производственной компании практически невозможно отработать», — посетовал господин Ильин. По информации заместителя генерального директора «Вектор Биалгам» Вячеслава Мироненко, реализация инвестиционного проекта с поддержкой Корпорации МСП не удалась по причине того, что с сентября 2016 года предприятие перестало относиться к МСБ. «Сами нашли деньги на реализацию проекта — привлекли коммерческий кредит без всякой господдержки», — рассказал замглавы компании.

При непростом состоянии МСБ банкиры довольно оптимистично смотрят на перспективы развития предпринимательства в 2017 году. Наталья Левченко прогнозирует рост числа операций по кредитованию МСБ. По ее словам, Сбербанком упрощается процедура выдачи кредита, сокращаются сроки принятия решения и требуемый пакет документов. Такой подход говорит об обоснованных ожиданиях роста — и не только спроса на кредиты МСБ, но и качества самих заемщиков, подчеркивает она. Способствовать росту может и фактор совместной, как банков, так и бизнеса, адаптации к новой экономической реальности. Наталья Борисова ожидает в следующем году роста, но плавного. «Банки нуждаются в заемщиках, а заемщики в кредитах, и, несмотря на глубину и продолжительность кризисных явлений в экономике, многие предприятия МСБ научились эффективно существовать в текущих рыночных условиях, а банки научились оценивать риски с учетом окружающей действительности», — говорит госпожа Борисова. «Мы были бы удивлены, если бы наши прогнозы по росту бизнеса на уровне 5–7% сбьлись», — заключил Вячеслав Брюханов.

Сам за себя

Обеспечение привлекаемых кредитов твердым залогом — постоянная головная боль предпринимателей. Предъявляя жесткие требования к обеспечению кредитов, банки минимизируют не только собственные риски, но и риски своих клиентов — вкладчиков и предпринимателей. Однако потенциальным заемщикам категории МСБ от этого не легче. «Мы же малый бизнес, только начинаем свою работу, откуда же у нас могут быть залогом на 100–120%», —

Банк «Левобережный» стал участником Программы стимулирования кредитования субъектов МСП

Банк «Левобережный» заключил генеральное соглашение о сотрудничестве с Корпорацией МСП и стал уполномоченным банком в рамках Программы стимулирования кредитования субъектов МСП (программа «Шесть с половиной»), в число которых на данный момент входит 21 российский банк.

Таким образом Банк «Левобережный» стал одним из двух региональных банков в Сибирском федеральном округе, которые выдают кредиты по программе «Шесть с половиной», реализуемой Акционерным обществом «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства» (Корпорация МСП) для стимулирования кредитования субъектов МСП.

Получить финансирование на условиях программы «Шесть с половиной» Корпорация МСП малые и средние предприятия могут в Банке «Левобережный» по ставке от 9,6% годовых до 10,6% годовых. Сумма кредита может составлять до 1 млрд рублей. Срок кредитования устанавливается индивидуально в зависимости от цели кредитования.

Кредитные средства могут быть направлены на пополнение оборотных средств, либо инвестиционные цели: финансирование мероприятий по приобретению основных средств, модернизации и реконструкции производства, запуску новых проектов/производств. Допускается финансирование текущих расходов, связанных с реализацией инвестиционного проекта (не более 30% от совокупной величины инвестиционных кредитов).

Кредитование по программе «Шесть с половиной» могут получить предприятия, относящиеся к приоритетным отраслям: сельское хозяйство; обрабатывающее производство, в том числе производство пищевых продуктов; первичная и последующая переработка сельскохозяйственных продуктов; производство и распределение электроэнергии, газа и воды; строительство, транспорт и связь; внутренний туризм; высокотехнологичные проекты; проекты, имеющие социальный эффект, в том числе в виде создания и модернизации рабочих мест; проекты в сфере услуг (в том числе услуги в области образования, здравоохранения, коммунальных, социальных услуг и прочие, за исключением услуг по аренде и управлению собственным или арендованным недвижимым имуществом торгового назначения).

Первый кредит на сумму 135 млн руб. сроком на 7 лет по аналогичной программе «Шесть с половиной», реализуемой МСП Банком, Банк «Левобережный» выдал в сентябре новосибирской компании «Сибалюкс-Ресурс» для строительства второго завода по производству алюминиевых композиционных панелей на территории Промышленно-логистического парка Новосибирской области.

Подробную информацию о программе «Шесть с половиной» можно получить в Банке «Левобережный».

экономика региона

Займы ушли в Интернет

Рынок онлайн-кредитования в Сибири демонстрирует стремительные темпы роста. За 9 месяцев 2016 года в Новосибирской области компании этого сегмента выдали вдвое больше займов, чем годом ранее: простота и скорость получения кредита во многом нивелируют высокие проценты за обслуживания долга. Участники рынка предостерегают сохранение темпов роста онлайн-финансирования при сокращении числа микрофинансовых организаций.

— финансы —

Участники процесса

Первые компании на рынке онлайн-займов появились в 2012 году. Игроков этого рынка можно разделить на три группы. Первые — это компании, которые выдавали «быстрые деньги» в оффлайне, а сейчас решили делать это и в Интернете, вторые — это крупные финансовые группы и компании, обладающие «лишней ликвидностью», вышли на этот рынок в том числе и в рунете, наконец, третья категория — это организации, которые решили запускать свои проекты в сфере онлайн-кредитования. Разделение по категориям определяет и бизнес-модель выдачи «электронных кредитов». Если крупные компании выдают свои деньги, либо занятые по низким ставкам за рубежом, то независимые бизнесмены часто строят бизнес, привлекая инвесторов — по сути любой гражданин может не только взять кредит, но и с выгодой для себя спонсировать других. Компании, которые работают на рынке онлайн-займов, зачастую оформлены как микрофинансовые организации (МФО). Среди крупных можно назвать «МигКредит», «Е заем», MoneyMan. Есть и очень узкоспециализированные игроки, к примеру «Займон», которые выдают «кошеры займы».

Объемы рынка онлайн-займов, на первый взгляд, достаточно скромны — по данным компании «Е заем», которая по просьбе «Б» провела исследование рынка онлайн-кредитования за девять месяцев этого года, в Новосибирской области в виде электронных кредитов было выдано всего 155 млн руб., однако по сравнению с прошлым годом сегмент вырос почти вдвое. Размеры одного займа в среднем колеблются от 2 до 15 тыс. руб.

Финансисты уверены, что онлайн-займы возникли на рынке как логичное продолжение модели работы, которую стали практиковать банки. Руководитель розничного филиала банка ВТБ в Новосибирске Елена Зайцева говорит, что формат онлайн-займа — скорее не новая услуга, а новая форма для рынка финансовых услуг. «Если говорить об истоках данного банковского продукта, то классическая схема получения займа с помощью Интернета достаточно давно реализована банками как на собственных сайтах, так и на сайтах посредников, где размещается форма заявки на кредит, а после ее оформления потенциальный заемщик она перенаправляется во все банки-агенты. Далее менеджеры звонят, обсуждают варианты выезда банковского курьера к клиенту, посещение офиса банка самим клиентом для оформления и подписания договора или заключение договора посредством цифровой подписи (без посещения офиса банка заемщиком)», — рассказывает госпожа Зайцева. По ее словам, клиенты, которые прибегают к услугам онлайн-займа, как правило не хотят обращаться в банки, либо не раз обращались и получали отказ (историчная кредитная история, отсутствие подтверждения доходов и т.д.), либо не хотят терять время на сбор документов и торопятся совершить покупку или «перехватить» денег на короткий срок. «Зачастую именно такие клиенты оказываются жертвами коллекторских агентств, так как миф «легкодоступности» онлайн-займов приводит к просроченным платежам, клиенты зачастую халатно относятся к исполнению взятых на себя обязательств, не возвращая полученных онлайн-кредит», — полагает Зайцева.

На онлайн-сервисе MoneyMan кроме регистрации на сайте и заполнения анкеты нужно еще подписать оферту (публичное предложение). «Подписание договора оферты осуществляется с помощью кода, присланного по SMS на мобильный телефон», — объясняет Борис Батин. Оферта в этом случае является чем-то вроде договора займа с кредитной организацией.

Погашать заем компании предлагают примерно такими же способами — через банковскую карту, терминалы, электронный кошелек.

Условия и ставки
Простота процедуры оформления кредита, ее оперативность и «мобильность», впрочем, с лихвой компенсируются большими процентными ставками. К примеру, наиболее популярный заем из тарифной линейки ЛМЕ, по словам директора по маркетингу ООО МФО «Лайм-займ» Екатерины Крохмалева, (сумма до 7 тыс. руб., с максимальным сроком до 30 дней) выдается по ставке 2,21% в день. Большинство таких займов берут на срок, исчисляемый днями, но если посчитать годовую ставку, то в этом примере она составит 806,65% годовых. На своих сайтах компании рынка-онлайн для наглядности приводят примеры — какую сумму можно взять и сколько денег отдать потом. Так, на MoneyMan указано, что взяв 5 тыс. руб. на 30 дней нужно будет вернуть уже 7775 руб.

Однако ряд компаний с целью привлечения клиентов готовы давать первый заем и вовсе под 0%, но на ограниченную сумму и срок.

Далее он отправляет по SMS, в приложении или в Личном кабинете на сайте короткую заявку на получение денег. Для выдачи и погашения займов (смсфинанс) использует интернет-эквайринг, а также популярные платежные системы (CONTACT и LIDEX) и электронные кошельки (QIWI, Yandex.Money).

Обычно при обращении в такие структуры клиентам не требуются никакие справки, нужны только общие сведения и данные паспорта. Проверяют клиентов чаще всего автоматические системы, поэтому большинство таких компаний выдают займы круглосуточно.

«MoneyMan использует вероятностные методы оценки заемщиков, основанные на статистике и данных, которые мы можем собирать из различных источников. Алгоритм инновационной модели скоринговой системы сервиса MoneyMan включает несколько тысяч агрегатов, включая технологию множественного поиска, big data и data mining, внутреннюю кредитную историю, антифрод-сервис «национальный хантер», данные нескольких бюро кредитных историй и другие внешние источники, например, информацию о платежах потенциальных заемщиков на счета мобильной связи и данные из аккаунтов заемщиков в социальных сетях», — объясняет сооснователь MoneyMan Борис Батин.

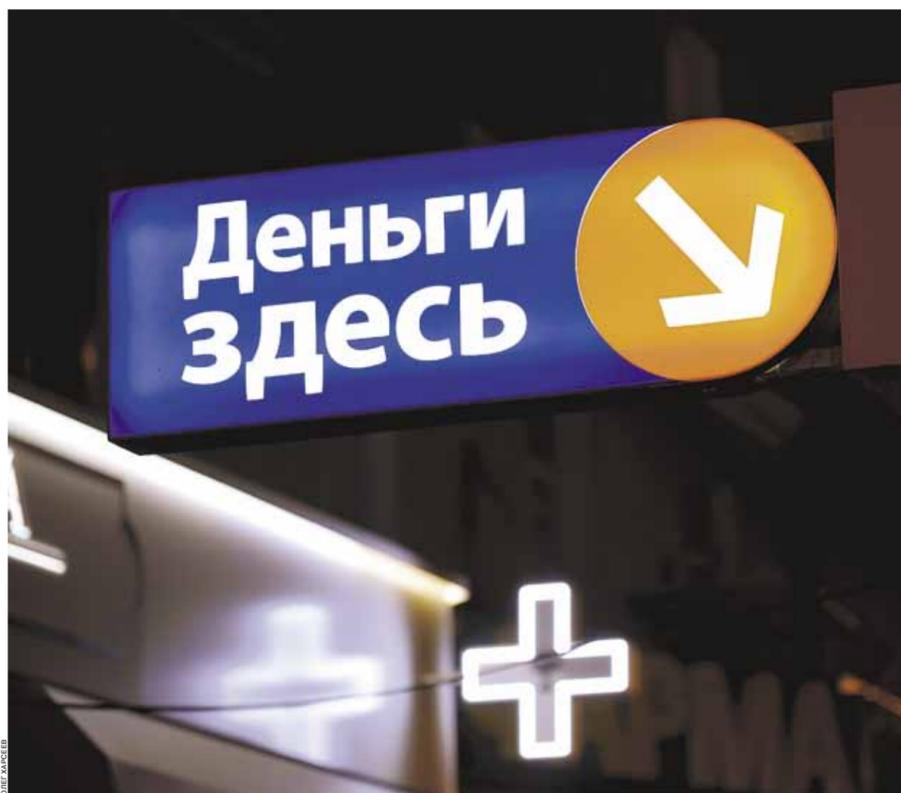
Руководитель отдела по связям с общественностью МФО «Парса компани групп» (бренд «займы просто») Юлия Митрофанова говорит, что для получения займа необходимо зайти на сайт и заполнить заявку. «Проверка скоринг-системы проходит в течение 15–30 минут. Сразу после заполнения заявки с клиентом связывается автоматическая система, которая просит подтвердить ее заполнение. Далее заявка проходит все автоматические проверки и поступает в работу андеррайтеру, который связывается с клиентом для уточнения паспортных данных, реквизитов для перечисления денежных средств и дополнительной информации», — поясняет Юлия Митрофанова. При положительном решении денежные средства отправляются на счет клиента, а при отрицательном клиент оповещается SMS-сообщением об отказе.

В компании «Е заем» клиент также заполняет заявку на сайте и в течение 10 минут получает ответ. Деньги же можно получить несколькими способами: на QIWI-кошелек, наличными через систему CONTACT, на банковскую карту и даже на расчетный счет.

На онлайн-сервисе MoneyMan кроме регистрации на сайте и заполнения анкеты нужно еще подписать оферту (публичное предложение). «Подписание договора оферты осуществляется с помощью кода, присланного по SMS на мобильный телефон», — объясняет Борис Батин. Оферта в этом случае является чем-то вроде договора займа с кредитной организацией.

Погашать заем компании предлагают примерно такими же способами — через банковскую карту, терминалы, электронный кошелек.

Портрет клиента
«Большее половины займов выдаются людям от 18 до 36 лет, однако средний возраст заемщика — около 40 лет; примерно равная доля мужчин и женщин, с небольшим перевесом в сторону женщин», — рассказывает клиентка Алиса Новикова. Кроме того, по ее словам, основная занятость среднего заемщика МФО — это сфера розничной торговли, бюджетная и производственная сферы. «Медицинские работники, полицейские, индивидуальные предприниматели,



Простота процедуры оформления онлайн-кредита, ее оперативность и «мобильность» с лихвой компенсируются большими процентными ставками

Сервисы [смсфинанс] и Vivus.ru предоставляют краткосрочные займы до 15 тыс. руб. Срок займа по договору 30 дней, однако он может быть продлен заемщиком на любой выбранный им срок. «Процентная ставка варьируется от 1,125% до 2% в день в зависимости от скоринговой оценки заемщика и выполнения им условий договора (для клиентов, не допускающих просрочку, в компаниях предусмотрена скидка). Кроме того, в [смсфинанс] есть предложение для проверенных клиентов — заем на 9 месяцев суммой до 30 тыс. руб. под 0,5% в день» — рассказывает Алиса Новикова.

«Парса компани групп» (сайт «займы просто») выдает займы на срок от 5 до 30 дней. Сумма займа при первом обращении составляет от 3 до 8 тыс. руб. Процентная ставка составляет 2,23% в день. При повторном обращении сумма займа может быть увеличена до 15 тыс. руб. «При достижении погашения сумма долга пересчитывается в пользу заемщика. Есть возможность пролонгировать свой заем — в день оплаты долга оплатить проценты за пользование займом и увеличить срок действия на 14 дней. Ограничений пролонгации нет. Наиболее популярный займ — это 5 тыс. руб. на 14 дней», — говорит Юлия Митрофанова.

Директор МигКредита в Новосибирской области Наталья Бутакова (компания выдает 50% онлайн-займы, а остальное через сеть офисов) рассказывает, что микрофинансовые компании, в том числе те, кто работает онлайн, предлагают два вида займов — PayDay («короткий» займ, он же «займ до зарплаты») и CashLoan («длинный» займ). «Займ до зарплаты» — экстренная финансовая помощь на короткий срок. «Такой займ одобряется и выдается моментально, а погасить его нужно с процентами в установленную дату (именно поэтому его и называют «займ до зарплаты»), когда появятся деньги», — поясняет Бутакова. «Длинный займ», по ее словам, практически аналог банковского кредита с той лишь разницей, что процент одобрения заявок в микрофинансовых компаниях гораздо выше. В МигКредите максимальная сумма займа — 100 тыс. руб. Срок займа клиент выбирает самостоятельно — от этого будет зависеть ежемесячный платеж, максимум это 44 недели.

Как и в остальных регионах, в Новосибирске в МигКредите преобладают займы CashLoan, они составляют 99,8% всех выданных. Средняя сумма займа в Новосибирске сопоставима с Санкт-Петербургом, Нижним Новгородом и Екатеринбургом и составляет 42,9 тыс. руб.

Просрочка снизилась
По данным исследования компании «Е заем», просрочка в Сибирском регионе в секторе онлайн-займов хоть и незначительно, но в основном снизилась — по итогам 9 месяцев этого года по сравнению с аналогичным периодом 2015 — на 0,4–1%. Снижение уровня просроченной задолженности в 2016 году констатируют и в MoneyMan. «Данное обстоятельство можно объяснить ростом финансовой грамотности не только в регионе, но по стране в целом. Заемщик сервисов онлайн-кредитования становится не только старше, но и образованнее», — считает Борис Батин.

Однако, как отмечает Алиса Новикова, онлайн-микрозаймы являются одним из самых высокорисковых сегментов в сфере кредитования, поскольку подразумевают принятие оперативных скоринговых решений в условиях минимальной информации о заемщике. «Помимо риска некорректной оценки платежеспособности клиента, существует

также более высокая, чем в организациях, оказывающих услуги при личном присутствии клиента, вероятность мошенничества. Компании ведут постоянную работу по совершенствованию скоринговой и антифрод-моделей», — поясняет собеседница.

Однако в целом по РФ ситуация с просрочкой разная. В одних регионах просроченная задолженность растет, в других — падает. «Это зависит от многих факторов — экономических, социальных», — говорит управляющий директор сервиса онлайн-кредитования «Е заем» Лита Трупа. — В целом, я думаю, что в этом году доля просроченной задолженности немного вырастет из-за высоких темпов роста сегмента онлайн-займов. В компании продолжаете обрабатывать большое количество новых для них заемщиков, которых сложнее оценить».

Что делать с должниками?
Бизнес-модель компаний, работающих в сегменте онлайн-кредитования, естественно подразумевает выстраивание работы с просроченной задолженностью. Как рассказала Алиса Новикова, работа с клиентом, вышедшим на просрочку, осуществляется следующим образом: в первую очередь, ее ведет внутренний департамент досудебного взыскания. «В компаниях Vivus.ru и [смсфинанс] сотрудники используют только дистанционные методы взаимодействия: SMS-оповещения, электронные письма и телефонные звонки. Качество и корректность контактов специалистов с должниками контролируются внутренними службами компаний», — говорит Новикова. По тем же правилам работают коллекторские агентства, к которым обращаются компании.

«Что касается судебного взыскания, вопреки распространенному мнению, микрофинансовые организации к нему тоже прибегают. На сегодня группа компаний имеет успешный опыт судебного взыскания долгов в Москве и Новосибирске. По нашим прогнозам, в ближайшем будущем такая практика будет расширяться», — отмечает Алиса Новикова. В «Парса компани групп» уверяют, что к услугам коллекторов не обращаются. «Микрофинансовые организации должны задумываться не над тем, как «выбивать» безнадежные долги из людей, а над улучшением работы своей службы безопасности и рисков моделей, чтобы потенциальный должник займы не выдавались. Они сами должны нести за свои выдачи ответственность», — категорично заявляет Юлия Митрофанова.

В компании «Кредитех рус» с просрочкой начальной степени работают самостоятельно. «В январе у нас стартовал проект по созданию внутренней команды по сбору просроченной задолженности. Сейчас мы на 100% обрабатываем просрочку от нуля до 30 дней», — говорит генеральный директор компании «Кредитех рус» Дмитрий Селиванов. — При этом в работе с клиентами, допустившими просрочку, мы придерживаемся высоких корпоративных стандартов, избегаем давления на них, стараемся очень мягко и аккуратно доносить до людей, что им необходимо выполнять взятые на себя обязательства по обслуживанию кредитов».

Перспективы кредитования в Интернете участники рынка в целом оценивают позитивно. Дмитрий Селиванов отмечает, что рост рынка онлайн-платежей наблюдается во всех регионах России. По итогам 2016 года он прогнозирует рост онлайн-платежей в Новосибирской области в размере 30–40% по сравнению с прошлым годом. Генеральный директор МФО «Парса компани групп» Павел Кожеников считает, что, поскольку рынок онлайн-займов в Новосибирске за 9 месяцев 2016 года вырос в два раза, а в целом, по данным Банка России, сумма микрозаймов, выданных физлицам за тот же период, выросла на 50% по сравнению с 2015 годом, то не стоит в 2017 году ожидать резких скачков как в одну, так и в другую сторону. «Темпы роста рынка микрофинансирования не сильно уменьшаются, но сократится количество микрофинансовых организаций. При отсутствии новых санкций, рост будет, но незначительный, соразмерный изменениям», — заключил господин Кожеников.

Виктория Антонова

«Кредитех рус» с просрочкой начальной степени работают самостоятельно. «В январе у нас стартовал проект по созданию внутренней команды по сбору просроченной задолженности. Сейчас мы на 100% обрабатываем просрочку от нуля до 30 дней», — говорит генеральный директор компании «Кредитех рус» Дмитрий Селиванов. — При этом в работе с клиентами, допустившими просрочку, мы придерживаемся высоких корпоративных стандартов, избегаем давления на них, стараемся очень мягко и аккуратно доносить до людей, что им необходимо выполнять взятые на себя обязательства по обслуживанию кредитов».

Перспективы кредитования в Интернете участники рынка в целом оценивают позитивно. Дмитрий Селиванов отмечает, что рост рынка онлайн-платежей наблюдается во всех регионах России. По итогам 2016 года он прогнозирует рост онлайн-платежей в Новосибирской области в размере 30–40% по сравнению с прошлым годом. Генеральный директор МФО «Парса компани групп» Павел Кожеников считает, что, поскольку рынок онлайн-займов в Новосибирске за 9 месяцев 2016 года вырос в два раза, а в целом, по данным Банка России, сумма микрозаймов, выданных физлицам за тот же период, выросла на 50% по сравнению с 2015 годом, то не стоит в 2017 году ожидать резких скачков как в одну, так и в другую сторону. «Темпы роста рынка микрофинансирования не сильно уменьшаются, но сократится количество микрофинансовых организаций. При отсутствии новых санкций, рост будет, но незначительный, соразмерный изменениям», — заключил господин Кожеников.

Виктория Антонова

ПРОМИНВЕСТ
ЛИЗИНГ

Удобно и Быстро

Спецтехника

Автотранспорт

Оборудование

Недвижимость

Аванс от 10%

Срок лизинга до 5 лет

Сумма от 300 000 руб.

Годовое удорожание от 8%

Почему выбирают Проминвест?

1 ОПЫТ И НАДЕЖНОСТЬ
15 лет безупрочной работы и более 1000 успешных лизинговых сделок

3 ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД
Отсутствие строгих федеральных регламентов и стандартов. Индивидуальный подход к каждому клиенту и подбору условий лизинга, страхования, графика платежей

2 УДОБСТВО В РАБОТЕ
Постоянное взаимодействие с клиентом и оперативное решение вопросов с персональным менеджером

4 ВАРИАТИВНОСТЬ СИСТЕМ НАЛОГООБЛАГАНИЯ
Возможность заключения лизинговой сделки для юридических лиц (ООО, ИП) и частных лиц, как по общей, так и по упрощенной системе налогообложения

5 ЧЕСТНЫЙ ЛИЗИНГ НА ПРОЗРАЧНЫХ УСЛОВИЯХ
Договор без скрытых комиссий, навязывания дополнительных услуг и других расходов, ведущих к удорожанию лизинга

* Данное предложение носит исключительно информационный характер и не является офертой. Все условия лизинга и лизинговых ставок уточняйте у менеджера.

г. Новосибирск
Тел. **(383) 263-7-123**
www.prominvest-nsk.ru
nsk@prominvest-kuzbass.ru

г. Кемерово
Тел. **(3842) 45-55-45**
www.prominvest-kuzbass.ru
prominvest@prominvest-kuzbass.ru

Экономика региона

Смена настроения

Новосибирский рынок общественного питания охвачен новой волной — количество ресторанов сокращается, а число заведений небольшого формата увеличивается с начала года. Эксперты отмечают, что этому росту способствует не только «усталость» потребителей от «классических» форматов, но и вполне экономические факторы.

— общепит —

Рестораны сдали назад

Рынок общественного питания в Новосибирской области на фоне кризисных явлений показал рост с января по август текущего года. Оборот рынка составил 13,2 млрд руб. (+3,6% к аналогичному периоду прошлого года), приводит данные консалтинговая компания «R-Аналитика». Одной из тенденций текущего года, отмечают эксперты, стал рост числа предприятий общественного питания в Новосибирске и пригородах. Сейчас на рынке появляется такое количество новых предложений, какого не было раньше, говорит президент Сибирской федерации рестораторов и отельеров Николай Ильин: «Например, Новосибирск переживает настоящий бум бургерных. Рынок однозначно не стагнирует».

На конец сентября в регионе насчитывалось 1950 таких организаций. Всего с начала года в Новосибирской области появилось 228 новых заведений общественного питания, приводит данные аналитики. Наибольший рост произошел в сегменте заведений небольшого формата. Как сообщил директор «R-Аналитика» Максим Ремизов, количество френш-баров и точек продаж горячих напитков увеличилось на 21,8%, число кафе-кондитерских и кофеен — на 20,6%, кафе и ресторанов быстрого питания — на 18,5%.

В то же время серьезное сокращение с начала года произошло в сегменте суши-баров и ресторанов (сокращение числа таких заведений составило 44,4%), а также «классических» ресторанов (-4,4%). Эксперт отмечает, что среди закрывшихся заведений — итальянский ресторан Uno, ресторан русской кухни Vagene, прекратили работу ирландский бар «Дублин», итальянский ресторан «Макароны». «Компания „Фуд-мастер“ объяснила закрытие „Макароны“ тем, что следует стратегии развития сетевых брендов („Вилка-ложка“, „Печки-лавочки“ и „Рыба.Рис“), на которые будут направлены ресурсы», — говорит господин Ремизов.

«Причина закрытия ресторанов — неработающие концепции этих заведений, неправильный вектор развития, выбранный собственниками задолго до возникновения



Порог входа на рынок общественного питания Новосибирска — 50–100 тыс. руб., срок окупаемости — около года

нынешней ситуации на рынке», — уверен Николай Ильин. Между тем в исследовании «R-аналитика» отмечается, что в Новосибирске численность возрастной группы от 15 до 34 лет на 10% превышает численность жителей в возрасте от 35 до 54 лет. Причем в первой возрастной группе регулярно посещают заведения общепита на 20% больше людей, чем во второй возрастной группе. «Это один из факторов, определяющих такие тенденции в развитии Новосибирского общепита, как увеличение количества предприятий фастфуда и кофеен. Новому поколению не интересны классические форматы», — считает аналитики. Этой смене интересов способствует не только «эмоциональная усталость» от привычных, традиционных форматов, но и вполне экономические факторы, говорит партнер маркетингового агентства «Апра» Елена Бабина.

Популярные котлеты

Места формата «забегаловка» больше предполагают случайное посещение с целью дешево и просто «перекусить», нежели намеренный поход на полноценный обед или ужин, как, например, в ресторан, отмечает новосибирский ресторатор Денис Иванов. «Экономическая ситуация повлияла на выбор потребителей — они враз стали менее искушенными и требовательными. Теперь

потребители все чаще ориентированы на цену, а не на качество. Люди не хотят платить за то, без чего можно обойтись в стесненных обстоятельствах, за уровень сервиса, за добротный интерьер, разнообразие и качество продуктов», — говорит господин Иванов. По состоянию на август в Новосибирске обед в ресторане в среднем стоил 397 руб. на человека (с начала года рост составил 3,2%), ужин (включая спиртные напитки) — 2,7 тыс. руб. (+2,5% к началу года), обед в столовой, кафе или закусочной — 306 руб. (+4,3%), приводит данные «R-аналитика».

Экономическая ситуация повлияла и на предпринимателей. «Люди, которые выходят сейчас на рынок общественного питания и открывают заведения в сегменте „бургерных“, чаще всего, не имеют к этому рынку никакого отношения», — говорит Денис Иванов. — Неопытных предпринимателей такой формат привлекает мнимой технологической простотой и доступностью». С точки зрения обывателя, в ресторанном менеджменте нет ничего сложного — пожарил мясо, положил на булку — все это не требует сложных профессиональных навыков приготовления пищи. К тому же для таких форматов не нужны помещения площадью более 200 кв. м, соответственно они не требуют больших инвестиций в аренду и ремонт, отмечает эксперт. «Очевидно, что ресторан требует более сложной организационной структуры, более высокого класса менеджмента, персонала, более высоких требований к помещению», — говорит он.

По словам владельца бургер-бара Moo Crew (открылся в Новосибирске месяц назад) Сергея Минина, порог выхода на рынок довольно низкий: «Чтобы купить оборудование и инвентарь, необходимые для приготовления уличной еды, можно обойтись и суммой в 50–100 тыс. руб. Многие в размере стартовых инвестиций также зависят от помещения — окошко для продажи еды только с собой, киоск на пять посадочных мест, площадь 50 кв. м на 30 посадочных мест и т.д.». По его оценкам, срок окупаемости этого бизнеса может составить год и менее. Для сравнения: инвестиции в открытие кофейни составляют порядка 3–5 млн руб., напоминает Максим Ремизов.

Директор новосибирского ресторана Carl's Jr. (открылся в августе этого года) Елена Селезнева рассказала, «Ъ», что окупить вложения планируется за год. На сайте Carl's Jr. указано, что инвестиции в открытие стационарного ресторана составляют \$600 тыс., на фуд-корте — \$330 тыс. В течение года компания планирует открыть в Новосибирске еще три-четыре ресторана.

Естественный отбор

Несмотря на рост в сегменте фастфуда участники рынка скептически оценивают его перспективы. «Мы все уже видели раньше пример подобного повального увлечения — управлением „суши-маки-роллы“. К чему оно привело в итоге? К резкому сокращению количества подобных заведений», — констатирует Денис Иванов. — Полагаю, это свя-

зано с тем, что, во-первых, народ переед суши и роллов. Во-вторых, популярность и массовость сделали эту кухню несъедобной за счет многократно возросшего предложения». Тем самым была дискредитирована первоначальная идея — суши превратились из японской кухни — вкусной и экзотичной — в разряд бросовой еды, сокрушается эксперт. «Когда суши стали заниматься все кому не лень, люди перестали выбирать некачественный продукт», — говорит он. Японская кухня априори не дешевая, отмечает Николай Ильин: «В определенный промежуток времени она почему-то попала в сегмент крайне доступной. У людей сложилось впечатление, что цена вопроса невелика — беги и открывай суши-бары. Это не так. Качественный продукт изначально стоит своих денег. На рынке и сегодня продолжают работать компании, предлагающие качественную японскую кухню, и ни о каком сворачивании их работы речи не идет. То, что массово закрылось в Новосибирске, это дешева».

Качественные заведения, регулярно работающие над своей концепцией, над меню, будут продолжать работать, остальные — и их большинство — закроются, уверен Денис Иванов. «Пока те заведения, которые массово открываются в Новосибирске, чаще всего не несут ничего нового — это как поддельные часы — внешне похожи на качественный оригинал, но внутри нет механизма, и при ближайшем рассмотрении разница очевидна», — говорит он. «Открывающиеся кофейни и заведения фастфуда часто ничем особо не отличаются. Жизненный цикл таких заведений небольшой», — согласна Елена Бабина. — Многие точки закроются, не выдержав конкуренции». По данным Максима Ремизова, рынок общепита в Новосибирске очень насыщен. «Если учитывать, например, рекомендации свода правил „Градостроительство. Планировка и застройка городских и сельских поселений“, то количество мест в заведениях общественного питания для городов с населением свыше одного миллиона человек должно составлять 40 мест на тысячу человек. При этом число мест в заведениях общепита в Новосибирске сегодня примерно 67 тыс. при расчетной норме около 63 тыс. мест», — подсчитал он.

В то же время, по словам Сергея Минина, его компания пока не ощущает нарастающей конкуренции. «В любом случае у нас есть планы по развитию компании на несколько шагов вперед — например, будем продолжать работать над меню. Мы начали с бургеров, так как они более понятны людям — это самый популярный вид стритфуда в мире. Бургерные существуют в США уже несколько десятков лет, и существует много популярных заведений, в которых по много лет готовятся одни и те же бургеры по „проверенным“ рецептам. Нужно просто хорошо делать свое дело», — говорит предприниматель.

По данным «R-аналитика», за первое полугодие 2016 года доля прибыльных предприятий в сфере общепита в регионе составила 64,8% от общего числа заведений (в первом полугодии 2015 года таких компаний было 67%), их общая прибыль уменьшилась до 40,1 млн руб. против 47,7 млн руб. за аналогичный период прошлого года.

Оксана Павлова

Ритейлеры закрепились в Интернете

— торговля —

«С запуском мобильной версии сайта мы получили больше 20% трафика и продаж с мобильных устройств. И такой рост произошел каналом за месяц», — подчеркивает глава компании «Ситилинк». В первом полугодии доля мобильной аудитории ГК «Обувь.Росси» выросла на 6% и составила 35%. «В 2017 году мы прогнозируем рост мобильного трафика до 50%», — отметила Ирина Поддубная.

Стать доступнее для владельцев смартфонов намерена и компания «М.Видео». «В 2016 году началось разворачивание нашего мобильного сервиса, который призван усилить позиции компании в сегменте телеком благодаря построению продаж вокруг экосистемы смартфонов. Это позволит сразу предлагать покупателю не только смартфон, а связанные с ним аксессуары, сервисы и услуги», — комментирует Валерия Андреева.

Через Интернет же, в том числе мобильный, компании рынка e-commerce продвигают свои услуги и продукты. «Клиенты регулярно получают от нас информационную e-mail рассылку, там мы рассказываем о новых поступлениях, акциях и так далее. Также используем триггерные рассылки, к примеру, по брошенным корзинам, когда покупатель отложил товар, но заказ до конца не оформил; в таком случае мы отправляем ему на электронную почту напоминание», — рассказывает Ирина Поддубная. — У нас есть официальные представительства наших брендов в соцсетях, их используем, прежде всего, как инструмент взаимодействия с покупателями и получения обратной связи. Кроме этого, экспериментируем с каналами интернет-рекламы (ремаркетинг, контекстная реклама, RTB, таргетинг в соцсетях). По словам госпожи Под-

дубной, офлайн и онлайн аудитории покупателей заметно отличаются: «Если ядро целевой аудитории офлайн-магазинов Westfalika — это люди от 30 лет, то почти половину клиентов онлайн-площадки составляют покупатели от 25–34 лет. Интернет-магазины позволяют нам расширить аудиторию за счет более молодых покупателей. Возможно, в скором времени мы откроем доставку и за пределы РФ». По итогам первого полугодия 2016 года, трафик сайта Westfalika.ru вырос в 1,5 раза.

Единственное, что сегодня пугает ритейлеров — концентрация продаж на нескольких глобальных интернет-ресурсах, прежде всего, Яндекс.Маркете. «Определенные изменения ландшафта повлечет превращение Яндекс.Маркет из платяжного агрегатора в полноценную торговую площадку. Для нас это событие означает уход с Яндекс.Маркета, потому что такая система навигирует важную часть коммуникаций с клиентом, обезличивая интернет-магазины», — сетует Кирилл Красильников из e2e4. «Яндекс.Маркет — хороший канал продаж для любого качественного интернет игрока. Через этот канал мы продаем 10–15% от всех товаров. Однако мы видим, что бизнес-модель Яндекс.Маркета предполагает постепенное обесценивание роли продавца товара. На первом месте оказывает цена, а не репутация ритейлера», — соглашается с коллегой Михаил Славинский. Согласно статистике Яндекс.Маркета, аудитория этого ресурса в Сибире растет быстрее, чем в среднем по России. «За год число переходов на сайты магазинов с Маркета выросло на 42% (число посещений магазинов, по данным Яндекс.Метрики, выросло на 5%). При этом основной рост обеспечивают средние и небольшие населенные пункты — здесь находится самая активная аудитория, ко-

торая быстро осваивает возможности интернет-торговли», — отметил Александр Феоктистов.

Соблюсти баланс

Ближайшее будущее рынка e-commerce в России его участники и эксперты связывают с тем, насколько грамотно государство подойдет к регулированию трансграничной торговли, которая в последние годы развивается семимильными шагами. «Значительную роль в росте и развитии рынка онлайн-торговли играет возможность быстрого и безпроблемного осуществления заказов в китайских интернет-магазинах», — констатирует Ольга Малиновская. «Сибирский интернет-покупатель сильно отличается от жителей других регионов, у него заметно больше опыта в трансграничной торговле», — отмечает Михаил Славинский. И вот теперь трансграничная торговля оказалась в поле внимания российских властей. Обсуждается возможность уравнивать правила работы российских интернет-продавцов с иностранными торговыми площадками, путем взимания с зарубежных интернет-магазинов НДС за каждую покупку, совершенную россиянами.

«На сегодня львиная доля выручки, приходящейся на зарубежные магазины, не подлежит налогообложению. Безусловно, это нужно менять, рынок должен стать более прозрачным», — подчеркивает Михаил Славинский. В предлагаемых мерах госрегулирования трансграничной торговли он не видит большой угрозы для российского рынка онлайн-торговли: «Структура среднего чека в трансграничной торговле такова, что более 50% — это товары с низким средним чеком, то есть меньше 1,5 тыс. руб. Поэтому добавление к цене продажи, например, 180 руб. не повлечет серьезных изменений в покупательской активности».

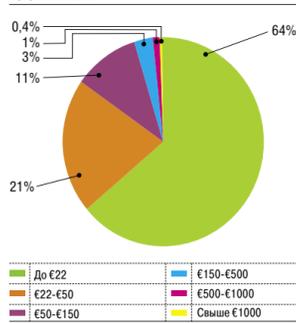
У Ольги Малиновской другое мнение. «Рынок e-commerce периодически лихорадит. Государство то решает начать жестко регулировать все процессы, происходящие в дистанционной торговле, то вспоминает о необходимости установления беспрошльного порога при ввозе импорта, то налоги решит установить дополнительные. Если же будут приняты обсуждаемые сейчас инициативы, то cross-border может начать стагнировать, вплоть до кризисных показателей, а маленькие интернет-магазины могут погнаться под налоговым бременем», — предупреждает она.

По оценкам АКИТ, «Почты России» и ГК, в первом полугодии 2016 года объем импорта из онлайн-магазинов увеличился на 37%, до 143,1 млрд руб. По итогам 2016 года, эксперты ожидают рост на 45%, до 320 млрд руб. Ожидается, что в 2016 году доля трансграничной торговли в онлайн-ритейле достигнет 35%, в 2015 года она занимала 29% рынка.

Впрочем, большинство опрошенных „Ъ“ участников e-commerce позитивно оценивают перспективы

СТОИМОСТЬ ПОКУПОК В ЗАРУБЕЖНЫХ ИНТЕРНЕТ-МАГАЗИНАХ, В %

ИСТОЧНИК: АКИТ.



рынка. Ведь если доля онлайн-ритейла в структуре российских продаж составит 2–3% от всех розничных продаж, то, например, в Великобритании — 12–15%. По оценке Михаила Славинского, по итогам 2016 года, российский рынок e-commerce вырастет в объеме на 20%, перешагнув планку в 1 трлн руб. Такие же темпы роста он ожидает в 2017–2018 годах. В СДЭК по итогам 2016 года ожидают рост рынка в 20–25% к уровню прошлого года.

Во многом рынок e-commerce будет развиваться благодаря совершенствованию технологий Big Data, уверена Ирина Поддубная: «Технологии Big Data становятся все более доступными и не только самым крупным игрокам. Это, безусловно, изменит рынок. Сайты станут более „умными“ для пользователя: если вы девушка-блондинка и любите розовое, заходите к нам на сайт, и мы сразу будем вам показывать релевантный вашими вкусам контент».

Другая тенденция — расширение границ e-commerce за счет новых отраслей. «Онлайн-торговля будет расти не только за счет того, что люди

станут больше покупать чайников или скороварок — нет, с каждым месяцем расширяется предложение продажи товаров через Интернет. Это авиабилеты, товары для дома, инструменты для ремонта и так далее», — уверен Михаил Славинский.

В ближайшие два года участники рынка ожидают все большее сближение границы между традиционной «полочной» розницей и e-commerce. Большое количество людей будет смотреть на полки магазина, прежде чем купить товар на сайте, но будет много и тех, кто сначала посмотрит товар на сайте, а потом купит его в магазине. «Покупатель не уйдет полностью в Интернет, но будет принимать решение о выборе продавца и товара именно в сети. Поэтому мы продолжим развивать онлайн и розницу в тесной связке в рамках нашей omni-модели», — подчеркивает Валерия Андреева. «Онлайн-игроки будут постепенно выходить в офлайн, так как будущее за мультиканальной торговлей, и без живого общения с потребителем не обойтись», — убеждена Ирина Поддубная.

Михаил Кичанов

ОБЪЕМ РОССИЙСКОГО РЫНКА ИНТЕРНЕТ-ТОРГОВЛИ, МЛРД РУБ.

ИСТОЧНИК: АКИТ.

