



Гости начинают и выигрывают Не голос делает трафик

конкуренция

Огромные торговые комплексы, продающие все — от яиц и овощей до обуви и покрышек, уже серьезно изменили потребительское поведение сибиряков и ситуацию в региональном ритейле. Однако главные события на рынке еще впереди. Федеральные и международные компании безраздельно господствуют в нише гипермаркетов пока лишь в Новосибирске. В других городах региона их отсутствие с переменным успехом компенсируют местные ритейлеры. Но такой расклад сил, уверены эксперты, скоро может измениться.

Главными игроками на сибирском рынке сетевого ритейла сегодня можно с полным правом считать «Ленту» и Metro Cash & Carry. Эти сети сегодня смогли обзавестись в регионе уже восьмью крупноформатными объектами каждая. Причем Metro даже выигрывает у «Ленты» по территориальному охвату. Если питерская сеть присутствует в трех городах СФО, то немцы сумели закрепиться в шести.

Правда, такая распыленность, а также ориентация на оптовых покупателей выводят Metro Cash & Carry в отечественную категорию — массовый покупатель туда все-таки не ездит. «Лента» же целенаправленно развивает присутствие там, где дела у нее идут лучше всего. Последний по счету ее магазин был открыт в Новосибирске, где стал уже пятым гипермаркетом сети. Быстро развиваться «Ленте» позволяет самостоятельное строительство: компании не нужно ждать появления на рынке новых торговых центров, куда можно было бы встать в качестве арендатора. Такого рода крупных объектов сегодня сдается уже не так много, так что использование эту тактику «Ашан» и «О'Кей» пока серьезно проигрывают конкуренту. Другим преимуществом «Ленты» участники рынка считают умелую ассортиментную политику. «Лента» показала себя как более «народный» формат. Там можно не быть большого разнообразия товаров, ориентированных на более платежеспособного покупателя, зато есть то, что нравится широким массам», — считает директор по корпоративному управлению группы компаний «Новые торговые системы» Александр Агеев.

Ближайшим конкурентом «Ленты» в Новосибирске и Омске (то есть там, где открыты магазины петербургского ритейлера) оказывается «Ашан». Французской сети не удается пока развиваться такими же темпами, но она старается использовать для этого все представляющиеся возможности. Сегодня два из трех магазинов сети в Новосибирске относятся к так называемому формату «сити» — гипермаркет уменьшенной площади (3-5 тыс. кв. м), который появился у «Ашана» после того, как французы купили торговые центры турецкой компании «Рамстор». У «Рамстора» тоже были гипермаркеты, но они имели меньшую площадь, так что «Ашану» пришлось придумать промежуточный формат, чтобы использовать эти помещения. Однако «Ашан-Сити» показал себя хорошо, и теперь компания собирается развивать формат уже целенаправленно. Первый магазин такого типа, открытый с нуля, появился именно в Новосибирске — в ТЦ «Голден парк». И вот теперь к нему присоединился еще один объект — в «Сибирском молле». В самом ТРЦ говорят, что сразу же после начала работы «Ашана» поток посетителей в торговый центр в целом вырос более чем вдвое.

Впрочем, «Лента» упускать своего лидерства не собирается. Более того, как показывает практика, питерская сеть готова учиться у конкурента. Последний по счету гипермаркет сети в регионе «Лента» открыла в обновленном формате. В нем заметно прибавилось освещения, стало больше открытых пространств, а конфигурация отделов больше напоминает гипермаркеты «Ашан». Еще одной особенностью гипермаркета стало



Крупноформатные торговые комплексы федеральных сетей, проводя активную экспансию на сибирском рынке, практически полностью вытеснили местных ритейлеров из сегмента гипермаркетов фото ЕВГЕНИЯ КУРСОВА

небольшое кафе «В Ленте по-домашнему», которое продает те же готовые блюда.

В «Ленте» говорят, что сибирские магазины сети являются «одними из самых успешных и динамичных по продажам в компании». Как рассказал «Ъ» директор по развитию и строительству «Ленты» Павел Сергеев, компания планирует открыть в городе еще два гипермаркета и уже ищет для них участки. Кроме того, «Лента» в ближайшее время собирается начать строительство в Новосибирске собственного логистического центра, который займется обработкой грузов для всей Западной Сибири. О своих планах в Сибири в целом в «Ленте» пока говорят уклончиво, но в отдаленной перспективе сеть планирует иметь хотя бы по одному магазину в каждом городе с населением более 500 тыс. человек.

Еще один крупный федеральный игрок — питерская сеть «О'Кей» сумела пока по-настоящему закрепиться только в Красно-

ярске, где у компании уже два гипермаркета и один супермаркет. В Новосибирске «О'Кей» удалось занять стратегически важное место в новом ТРЦ «Аура», который сегодня является единственным реальным конкурентом шведской «Мети». Впрочем, все магазины этой сети в регионе меньше, чем у основных конкурентов. Самый крупный объект (чуть более 7 тыс. кв. м) расположен в Красноярске. Два других гипермаркета имеют площади соответственно 6 и 5 тыс. кв. м — это вдвое меньше, чем у гипермаркетов «Ленты» и «Ашана».

Пытаются не уступать экспансии федеральных и зарубежных сетей и сибирские ритейлеры. Так, красноярская компания «Алпи», в 2003 году построившая первый гипермаркет в Сибири, имела самую большую среди розничных торговцев совокупную торговую площадь (на пике она превышала 400 тыс. кв. м).

(Окончание на стр. 16)

технологии

Последние годы объемы передачи данных, как между корпоративными клиентами связистов, так и между физическими пользователями, растут взрывными темпами. По прогнозу Cisco VNI, объем глобального интернет-трафика к 2014 году достигнет 767 эксабайт, что в 10 раз превысит общий объем мирового трафика, зарегистрированного в IP-сетях в 2008 году. Провайдеры услуг, работающие на территории Сибири, спешно масштабируют свои сети и увеличивают пропускную способность.

Специалисты «Ростелеком-Сибирь» (РТ) считают наиболее перспективными для развития оптические технологии, а именно широкополосный доступ по технологиям FTTH и GPON. По данным компании, именно благодаря использованию этих технологий по итогам 2011 года РТ удалось достичь прироста абонентской базы в 40% (+560 тыс. портов). Провайдер, как заявили в компании, намерен и дальше агрессивно развивать услуги проводного ШПД в массовом сегменте рынка, в частности предоставлять услуги платного телевидения, плавно трансформируясь из «трубы» в поставщика контента. «Структура российского рынка телекоммуникаций существенно меняется, и для усиления рыночных позиций «Ростелеком» фокусируется на развитии в сегментах проводного и беспроводного доступа в интернет для частных клиентов», — пояснили специалисты компании. Также в планах создание федерально-мобильного бизнеса, в том числе с использованием ресурсов оператора «Скай Линк».

Пока «Ростелеком-Сибирь» озадачен созданием беспроводного бизнеса, мобильные операторы стремятся занять свое место в нише фиксированных услуг, телефонии и ШПД как за счет приобретения местных игроков, так и развитием собственных сетей.

МТС, в частности, приобрели ряд активов в Новосибирске и СФО. «Плюс мы продолжаем развивать магистральные ВОЛС (волоконно-оптические линии связи), строительство которых началось в Сибирском регионе еще в 2007 году, что вызвано необходимостью пропускать постоянно возрастающего объема передачи данных», — уточнил директор филиала «МТС-Сибирь» Александр Соловьев. Расширение магистральной сети — одна из важнейших задач, соглашается директор по маркетингу Сибирского региона ОАО «Вымпелком» Максим Шарков. По его словам, в рамках проекта GreenField в Омске и Томске компания удалось построить фиксированную сеть с нуля.

Мобильные операторы предпочитают делать акцент на развитии технологии M2M (machine-to-machine — передача данных между устройствами). На долю услуг мониторинга и управления транспортом (самый распространенный способ использования M2M-сервиса) приходится около 40% всех клиентов M2M-сервисов МТС в Сибире. «Если говорить о передаче данных и мониторинге, то преимущества данной технологии очевидны — по сравнению с традиционными средствами сбора информации сервисы M2M более экономичны и эффективны», — объясняет Александр Соловьев. По его данным, удаленные измерения показателей с датчиков используют около 20% клиентов, на долю банкоматов и платежных систем также приходится около 20%, на противотоннельные системы — около 10%, остальную долю занимают различные автоматизированные сервисы.

Потребности клиентов в подключении по данной технологии самые различные: логистика, грузоперевозки, мониторинг автопарка. Наиболее востребован этот вид сервиса, по наблюдениям связистов, в банках, платежных системах, для контроля за банкоматами, терминалами оплаты, в системах охраны подвижных объектов, охране недвижимости, обеспечении персональной безопасности. Используется он и для мониторинга данных в объектах электроэнергетики, водо- и газоснабжения.

Еще одной приоритетной задачей для мобильных операторов является дальнейшее строительство сети 3G и модернизация транспортной сети. Объемы мобильного 3G-трафика в сети «МегаФон» по итогам 2011 года по СФО выросли в 10-15 раз в зависимости от региона, в то время как трафик фиксированного ШПД вырос только на 20%. Как поясняют в сибирском филиале ОАО «МегаФон», мобильный доступ в интернет со средней скоростью 2-3 Мбит/с наиболее востребован для работы с социальными сетями, веб-серфинга («легкий» контент), а на долю технологичного фиксированного ШПД (5-10 Мбит/с) приходится наибольшее количество пользователей онлайн-игр, потребителей «тяжелого» контента, скачивающих фильмы и музыку. Однако внедрение технологии LTE благодаря еще более высоким скоростям и емкости сети позволит беспроводным операторам активно отыгрывать долю рынка фиксированного ШПД-провайдеров.

Темпы роста объемов передачи данных участниками рынка оценивают по-разному: в диапазоне от 40 до 70 раз за ближайшие пять лет. В Сибири рост трафика передачи данных в 2011 году составил 163%. По Новосибирску аналогичный показатель равен 132%. Яна Янушкевич

На международной арене Все увереннее заявляет о себе Алтайский кластер аграрного машиностроения

Перспективность кластерного подхода к развитию тех или иных отраслей экономики в регионе сегодня уже ни у кого не вызывает сомнений. Пожалуй, самое убедительное тому подтверждение — это кластер аграрного машиностроения. О его успехах, задачах и перспективах рассказывает его председатель, председатель совета директоров ЗАО «Рубцовский завод запасных частей», депутат Алтайского законодательного собрания Виктор Зобнев.

— Виктор Викторович, сегодня Алтайский кластер аграрного машиностроения вышел на международный уровень. Впечатляют и успехи на всероссийской арене. Ваш комментарий по этому поводу.

— Начну с того, что очень серьезное значение развитию кластера уделяют власти региона. Нас и поддерживают, но с нас и требуют. Второй момент, кластерный подход к развитию той или иной отрасли полностью себя оправдал. Сообща легче, а главное эффективнее решать как финансовые, так и конструкторские вопросы. Отсюда и активность предприятий — участников кластера в повседневной работе. Новейшие разработки, модернизация производства и другие аспекты позволили быстро в полный голос заявить о себе. Немаловажную роль сыграло участие в выставках, где мы имели возможность рассказать о предприятиях кластера, своей технике и перспективах дальнейшего развития.

— Участие в выставках — главный критерий завоевания рынка?

— Пожалуй, да. Первая выставка «ВТТВ Омск — 2011» была организована и проведена при активном участии Управления Алтайского края по промышленности и энергетике и финансировании Центра кластерного развития. Там наша продукция и получила признание. ЗАО «ТОНАР-плюс» заняло первое место в конкурсе «Лучший инновационный продукт». Вторая выставка, в которой НП «АлтайАМ» приняло участие, — это Межрегиональный агропромышленный форум «День Сибирского поля — 2011». Мы продемонстрировали сразу несколько образцов техники, которые получили высокую оценку специалистов.

На Международной специализированной выставке «Золотая осень — 2011» в Москве мы представили инновационные разработки почвообрабатывающей и посевной техники трех компаний: ЗАО «РЗЗ» (борона дисковая АЛМАЗ БДП 8х4 МТ, оборотный плуг АЛМАЗ ППО 5/7-35, чизельный плуг АЛМАЗ ПЧ-6), ОАО «АНИТИМ» (борона зубовая гидрофицированная тяжелая



«Победа») и ЗАО «ТОНАР-плюс» (сеялка СКСС-2,5). Все это в комплексе способствует продвижению нашей техники на всероссийском и международном рынках. Наша продукция востребована не только в Сибирском федеральном округе и России. Сейчас мы устанавливаем довольно перспективные контакты с Таджикистаном, есть наработки сотрудничества с другими странами СНГ.

— Не за горами посевная-2012. Где, на полях каких регионов и стран будет работать техника с маркой РЗЗ и кластера?

— По предварительным прогнозам, нынешняя весна ожидается ранней, а это означает, что уже в середине апреля земледельцам придется выезжать в поле. Предприятия кластера готовы к любым объемам поставки техники. Наукоемкость нашей техники позволяет применять ее во всех распространенных агротехнологиях, а значит, ее полезность гарантирована на протяжении всего агросезона. Поэтому мы поставим технику круглый год. Обширная дилерская сеть и региональные отделы продаж позволяют эффективно работать по всей России и в странах СНГ.

— Как вы можете оценить сегодня положение кластера на всероссийском рынке и каковы перспективы продвижения в данном направлении?

— В настоящее время предприятия кластера производят широкий спектр почвообрабатывающей, посевной и комбайновой техники, а также машины для химической обработки полей.

Одним из важных показателей по разработке и внедрению в производство сельскохозяйственной техники является ее испытание на государственных машиноиспытательных станциях, которые дают объективную оценку по показателям надежности, выполнения агро-техники, безопасности, эффективности использования орудий.

В 2011 году машиностроительными предприятиями края было представлено на испытания девять наименований сельскохозяйственной техники: комбинированное почвообрабатывающее орудие КПО-2,8; пневматическая сеялка пунктирного высева технических культур СТК-1 (производства Рубцовского филиала «УралВагонЗавода»); сеялка-культиватор стерневая скоростная СКСС-2,5 (ЗАО «ТОНАР-плюс»); сеялка зерновая СЗ-960, культиватор КД-720 М («Авторемзавод Ленковский»); борона дисковая полуприцепная БДП 8х4 МТ, плуг чизельный ПЧ-6, плуг чизельный ПЧ-4,5 и ПЧ-2,5 (ЗАО «РЗЗ»).

Все сельскохозяйственные машины успешно прошли государственные испытания и рекомендованы к применению. Машины, выпускаемые предприятиями края, органически вписываются в существующие технологии возделывания сельскохозяйственных культур, это подтверждается разработанной по инициативе НП «АлтайАМ» «Системой машин в земледелии Алтайского края». Она была разработана на основе мониторинга применяемых агротехнологий и рекомендована сельхозтоваропроизводителям при переходе на ресурсосберегающие технологии производства в растениеводстве.

К сожалению, в Алтайском крае прекращен серийный выпуск тракторов. Поэтому организация сбороч-

ного производства тракторов и комбайнов является приоритетной задачей, стоящей перед кластером. Здесь уже есть положительные результаты. Так, в рамках кластерной политики ООО «Леньковский СельМашЗавод» в 2011 году организовало совместное производство с РУП «Гомсельмаш» зерноуборочных комбайнов КЗС-1218 и КЗС-812, было собрано две единицы комбайнов, которые прошли испытания и были сертифицированы.

— А что можно сказать об итогах работы кластера и ЗАО «РЗЗ» в 2011 году?

— Значительно увеличился объем собственного производства предприятий кластера и составил около 5 миллиардов рублей. Возросло число рабочих мест — на 66 человек. Кроме того, освоено 68 наименований новых видов продукции. Нужно отметить несколько ведущих позиций, которые в 2011 году принимали участие не только в выставках и были удостоены наград, но и в инновационных разработках. Это ЗАО «Рубцовский завод запасных частей». Здесь проведена модернизация машины термической резки. Для этих целей приобретена новая машина, введено в действие восемь новых сварочных полуавтоматов «Кэмпи», куплен сварочный позиционер, два токарных станка с ЧПУ. Предприятие награждено дипломом и серебряной медалью на форуме Всероссийский день фермера на XIII Поволжской агропромышленной выставке. В 2011 году было освоено четыре новых вида продукции.

ЗАО «ТОНАР-плюс» на международной выставке высокотехнологичной техники и вооружения «ВТТВ Омск — 2011» стало лауреатом в конкурсе «Лучший инновационный продукт». На выставке «Алтайская

нива — 2011» награждено дипломом II степени в номинации «Отечественная техника, оборудование и технологии в сельском хозяйстве». Компании вручен диплом администрации края за победу в ежегодном краевом конкурсе «Лучшее промышленное предприятие Алтайского края». Также в марте 2011 года на предприятии введен в эксплуатацию современный инструментальный цех, что позволило освоить пять новых видов продукции.

ООО «Леньковский СельМашЗавод». В 2011 году достижением ООО «ЛСМЗ» стала организация совместного производства с РУП «Гомсельмаш» зерноуборочных комбайнов КЗС-1218 и КЗС-812, вследствие чего было введено новое сборочное оборудование, а специалисты завода прошли обучение на заводе РУП «Гомсельмаш». Налажена совместная сборка с ООО НПФ «Аэромех» Украины агроинженерических сепараторов «САД». Предприятие за освоение восьми видов новой продукции награждено дипломом XVII агропромышленной выставки Сибири «Алтайская нива» в номинации «Отечественная техника, оборудование и технологии в сельском хозяйстве».

ОАО «АНИТИМ» удостоено золотой медали «Каз-Агро» РК, дипломов. В 2011 году было освоено два вида новой продукции. В ЗАО «Сервисный центр «СЗУС-Агро» был проведен запуск новых технологических линий. А в ООО «АЛТАМШ» — третьей линии литейного производства и отверточной сборки комбайнов «Ростсельмаш». В 2011 году здесь освоено восемь новых видов продукции.

— Виктор Викторович, как вы оцениваете перспективы года 2012?

— Мы планируем провести комплекс маркетинговых мероприятий. Это участие в выставках и демонстрационных показах техники с проведением презентаций, пресс-конференций, круглых столов; участие в торгово-экономических миссиях и проведение исследований рынка, создание и продвижение сайта, размещение статей в печатных СМИ, изготовление рекламной-информационных материалов, производство презентационного фильма, размещение трастовых модулей. В скором времени в Барнауле и Рубцовске откроем постоянно действующие демонстрационные павильоны для сельхозмашин, выпускаемых предприятиями кластера. Будут сформированы предложения по созданию сборочного производства либо других форм сотрудничества с высокотехнологичными предприятиями сельхозмашиностроительного профиля, а также сборочное производство зерноуборочных комбайнов и тракторов различного тягового класса.

Еще больше активизируем работу в законодательных и исполнительных органах власти по решению вопроса субсидирования производства сельскохозяйственной техники на предприятиях Алтайского края.



Техника алтайских производителей на полях России