



Одно из ключевых преимуществ географического положения Новосибирской области и Алтайского края в транзитном потоке. Растущие объемы грузопотоков требуют современной транспортной инфраструктуры, но ее создание тормозит высокая капиталоемкость строительства новых автомобильных и железнодорожных путей. Если местные власти всерьез не возьмутся за решение транспортных проблем, то перевозчики могут выбрать другие маршруты, предупреждают аналитики.

Транзит дороже денег

инвестиции

Новосибирская область и Алтайский край транзитные регионы: через них проходят грузовые потоки с запада на восток страны и обратно, а также торговые пути, связывающие Россию с Казахстаном, Китаем и Монголией. Именно транзитное местоположение обусловило высокий удельный вес транспортной отрасли в ВРП этих регионов», — отметил ведущий эксперт УК «Финам Менеджмент» Дмитрий Баранов. Он приводит в пример данные Новосибирстата: по итогам 2010 года для региона этот показатель составил 17,4%, для Алтайского края от 7% до 9%.

Главными проблемами транспортной отрасли этих регионов господин Баранов называет нехватку средств, недостаточное финансирование новых проектов, медленное внедрение передовых идей и технологий, новых образцов техники и оборудования. Транзитное значение, помимо очевидных плюсов, имеет существенный недостаток, а именно заметно больше по сравнению с многими городами нагрузку на дорожную сеть, приводящую к быстрому износу дорожного полотна и затруднению движения



На фоне растущего грузопотока главной задачей региональных властей, по мнению аналитиков, должно стать извлечение прибыли из транзитных перевозок, что невозможно без создания качественной дорожной сети

транспорта, отмечает управляющий партнер DSO Consulting Сергей Дьячков. При этом, если проекты по развитию логистического комплекса, аэропорта Толмачево, инфраструктуры железнодорожных перевозок осуществляются за счет инвестици-

онных ресурсов компаний, то решение проблем автомобильной отрасли целиком и полностью ложится на бюджеты всех уровней.

Главная проблема дорожной отрасли — это недофинансирование, убежден председатель

комитета законодательного собрания Новосибирской области по транспортной, промышленной и информационной политике Сергей Титков. Он ссылается на вывод КСП, подчитавшей, что необходимый объем финансирования дорожной

отрасли Новосибирской области должен составлять не менее 25 млрд руб. в год.

По плотности дорожной сети СФО отстает от европейской части России. Новосибирск, как отмечают эксперты, по сравнению с другими крупными горо-

дами характеризуется более низким уровнем транспортного обслуживания населения. Благодаря строительству Северного обхода город удалось разгрузить от транзитного автотранспорта, следующего в западном и северо-восточном направлении, на Омск, Кемерово и Томск, а также увеличить суммарную пропускную способность мостовых переходов через Обь. Однако для качественного изменения ситуации в Новосибирске необходимо решение вопроса транзита в восточном и южном направлениях для связи с Монголией, Казахстаном, Алтаем и Южным Кузбасом, поэтому после завершения строительства Северного обхода Новосибирска началось проектирование первых 20 км Восточного обхода с выходом на Чуйский тракт Алтайского края. Разработчики надеются, что новая дорога протяженностью 101 км разгрузит восточный и южный выезды в город. Строительство первой очереди Восточного обхода оценивается в 8 млрд руб. и может занять не менее трех лет. Помимо трасс, строительство которых финансируется за счет федерального бюджета, в Новосибирской области строятся и межобластные дороги, например на Камень-на-

Оби. В Алтайском крае в 2012 году на новое строительство и реконструкцию автомобильных дорог общего пользования в краевом бюджете запланировано 1,36 млрд руб., а всего на строительство и ремонт дорог будет выделено 5,6 млрд руб. Деньги пойдут в том числе и на капитальный ремонт автодороги Барнаул — Камень-на-Оби до границы Новосибирской области (10 км). В 2011 году на развитие дорог Новосибирской области было выделено из бюджетов всех уровней около 13,3 млрд руб. Для сравнения: в 2010 году на эти цели выделялось 10,3 млрд руб. «Финансирование дорожной отрасли региона прирастет на 20-30% ежегодно», — отметил Сергей Титков.

Дальнейшее развитие и укрепление экономических связей России с Казахстаном, Китаем и Монголией, реализация новых приграничных проектов будет способствовать тому, что объемы транзитных перевозок увеличатся и перевозчики через территорию регионов вырастут, отмечает Дмитрий Баранов. По его мнению, в случае реализации на территории края различных инвестиционных проектов, не важно с чьим участием, могут вырасти и перевозки внутри края, поэтому

главной задачей для властей должно стать создание системы извлечения прибыли из транзитных перевозок. «Нужно строить соответствующую инфраструктуру, создавать новые продукты и услуги для перевозчиков и грузовладельцев в крае», — объясняет аналитик. По его мнению, это могут быть сети мотелей для водителей грузовиков и легковушек, а также логистические центры, где могут обрабатываться перевозимые грузы. Возможно, стоит подумать и о создании ряда перерабатывающих производств в крае, чтобы то, что сейчас везется из одного региона в другой на переработку, перерабатывалось на Алтае и в Новосибирске.

Господин Баранов предупреждает, что если транспортная инфраструктура региона не будет справляться с ростом перевозок, то перевозчики могут выбрать другие маршруты, тем более что многие страны и регионы всерьез взялись за развитие своей транспортной инфраструктуры. «Значит, надо активно строить новые дороги, мосты, транспортные развязки, прочие дорожные объекты, чтобы соответствовать растущим требованиям рынка», — подытоживает он.

(Окончание на стр. 11)



it's our world

welcome

- единственный в России международный оператор с собственной развитой инфраструктурой
- крупнейшая в мире сеть передачи данных, охватывающая 220 стран
- локальная поддержка в 166 странах силами 18 000 специалистов
- полный спектр телекоммуникационных услуг и интеграционных решений для бизнеса, включая облачные сервисы

Т. 8 800 500 5 500

звонок по России бесплатный

www.orange-business.ru

Business Services

orange™

«Сибирский цемент» настроен на рост строительной отрасли

ОАО «Холдинговая компания «Сибирский цемент» (Кемерово) полностью готова к высокому строительному сезону и рассчитывает на увеличение сбыта и производства цемента. Об этом заявил на пресс-конференции президент холдинга Георг Клегер. Заводы компании располагают мощностями в 5,5 млн т, провели работы по модернизации производства и повышению уровня экологической безопасности.

ПОСЛЕ КРИЗИСА

Как заметил президент «Сибирского цемента», еще несколько лет назад цементная отрасль в России росла быстрыми темпами, в 2007 году произвела 59 млн т цемента, и казалось, что уже не за горами выход на уровень в 100 млн т, как вдруг подъем сменился резким падением. Выпуск цемента из-за мирового финансового кризиса сократился почти на 50%, возникли избыточные мощности. Восстановление в отрасли обозначилось в 2010—2011 годах, когда спрос вырос и производство цемента стало расти в среднем на 17—18% в год. У «Сибирского цемента» максимальный объем производства был в 2007 году — 4,2 млн т цемента, затем произошло падение почти в два раза, до 2,4 млн т в 2009 году, но уже в прошлом году компания вышла на уровень в 3,7 млн т. В этом году, заверил президент «Сибцем», холдинг рассчитывает вернуться на докризисные уровни производства, хотя таких высоких темпов роста цементного производства, как в предыдущие два года, не ждет. Но и рост в 8—10%, по его оценке, «тоже был бы неплохим результатом».

Итоги первых двух месяцев 2012 года позволяют на это надеяться: в январе заводы «Сибцем» произвели 171,1 тыс. т цемента (на 60,4% больше, чем в январе 2011 года), в феврале — 192,02 тыс. т (+ 17,5%). В компании рассчитывают на рост производства за счет спроса со стороны крупных инвестиционных проектов в Сибири — строительства Богучанской ГЭС и Богучанского алюминиевого завода, обустройства новых нефтяных месторождений, таких как Ванкорское в Красноярском крае, а также за счет ожидаемого в этом году роста жилищного строительства. «В Кемеровской области, — отметил Георг Клегер, — мы знаем, что запланировано построить 1,1 млн кв. метров нового жилья, а это означает, что понадобится около 250 тыс. т цемента».

ЦЕНА И СЕЗОННОСТЬ

Георг Клегер не стал предсказывать, как поведут себя цены на цемент в предстоящем строительном сезоне. Отметил только, что на докризисный уровень они так и не вернулись, но, безусловно, будут расти, ведь у цементников увеличиваются расходы. В первую очередь дорожает энергия — природный газ и электроэнергия, заметил, на 30% с начала года, выросли железнодорожные тарифы. К тому же вывоз цемента регулярно сталкивается с перебоями в системе

ОАО «Российские железные дороги» (РЖД), что тоже ведет к дополнительным расходам. «Мы стараемся своими силами решить часть проблем вывоза, увеличиваем собственный вагонный парк, в прошлом году компания приобрела 240 вагонов и сейчас располагает парком в 2,1 тыс. полувагонов и хоппер-цементовозов, а в этом году планирует приобрести еще 780 единиц, а также современные автоцементовозы», — подчеркнул президент «Сибцем». Но собственный парк, по его оценке, помогает решить только половину проблем вывоза, другая половина проблем приходится на инфраструктуру РЖД, ограничения на перевозки по автодорогам.

Не способствует снижению или хотя бы стабилизации цен сезонность в цементном производстве. «Нам совершенно невыгодно работать два месяца с максимальной нагрузкой и продавать цемент по максимальным ценам, а потом стоять 10 месяцев, — отметил президент «Сибцем», — выгоднее иметь более или менее постоянную загрузку наших мощностей». Но пока строительные компании в Сибири предпочитают начинать активные работы только в мае, хотя многое можно было делать даже зимой или в первые весенние месяцы, если погода позволяет.

ДОЛЖНОЕ КАЧЕСТВО

Пока «Сибцементу» приходится настраиваться на сезонный рост спроса. Для этого компания не только поддерживает необходимые мощности, но и вложила значительные средства в модернизацию своих заводов, в развитие собственной логистики и в налаживание производства новых марок цемента. К примеру, на «Топкинском цемента» в прошлом году было установлено современное обеспыливающее и газоочистное оборудование (затраты холдинга составили 117 млн руб.). Георг Клегер объяснил позицию компании по этому поводу просто: «Всё, что необходимо де-

лать в сфере охраны окружающей среды, все, что требует закон, мы выполняем. Ежегодно тратим на эти цели более 300 млн руб. и не намерены сокращать эти траты».

Аналогичные работы по установке рукавных фильтров на цементных силосах были проведены в ноябре прошлого года на Красноярском цементном заводе. Кроме того, в расчете на требования таких потребителей, как нефтяные компании, которым нужен высококачественный тампонажный цемент (применяется при обустройстве скважин), на «Красноярском цемента» в прошлом году началось производство цемента марки ПЦТ I-G-CC-1 высокой сульфатостойкости по ГОСТу 1581-96. В этом году в дополнение к государственному стандарту эту продукцию планируется сертифицировать в Американском институте нефти и газа (API). Для обеспечения необходимого качества этой продукции на предприятии было введено в строй лабораторное оборудование для испытания тампонажного цемента. В этом году, заверил Георг Клегер, эта работа будет продолжена: на Красноярский цементзавод планируется приобрести аналитические приборы для испытаний образцов цемента по ГОСТу 31108-2003. Все марки выпускаемого на предприятии цемента сертифицированы по этому стандарту в ООО «НТЦ «СибНИИЦемент». Превидя увеличение спроса на цемент в текущем году, руководство холдинга приняло решение запустить на заводе печь № 1, которая не эксплуатировалась 10 лет. Сейчас на агрегате идут ремонтные работы.

Необходимым условием успешного развития в «Сибцемент» считают проведение сильной кадровой и ответственной социальной политики. На каждом заводе холдинга работают «Школы производственного мастера» и «Школы квалифицированного рабочего». В течение 2011 года обучение здесь прошли более 250 человек, в этом году запланировано обучение еще 300 работников. В этом году планируется на 7,8% увеличить среднюю зарплату работникам «Сибцем» (в прошлом году она была увеличена на 18,4%), направить почти 30 млн руб. социальных инвестиций в развитие Топкинского района Кемеровской области.

«В течение года мы проводили активную работу по совершенствованию производственных и сервисных возможностей холдинга «Сибирский цемент», — отметил президент холдинга «Сибирский цемент» Георг Клегер и выразил уверенность, что «в новом строительном сезоне компания сможет полностью обеспечить растущие потребности строительной отрасли Сибирского федерального округа в высококачественных общестроительных и специальных цементах».



Содержание объема

административный ресурс

Несмотря на то что объем терминально-складских помещений в Новосибирской области превысил 700 тыс. кв. м, в регионе остро не хватает современных высокотехнологичных складов и терминалов классов А и В. Привести положение дел в соответствие с требованиями экономики региональные власти намерены с помощью государственного планирования. Совместно с бизнес-сообществом должна быть разработана концепция развития терминально-логистической инфраструктуры.

Разрабатывать концепцию развития терминально-логистической инфраструктуры Новосибирска в соавторстве с бизнесом должны специалисты регионального министерства транспорта и дорожного хозяйства. Такое поручение чиновникам дал губернатор Новосибирской области Василий Юрченко. Инициативу власти президент Союза транспортников, экспедиторов и логистов Сибири (СТЭЛС) Сергей Максимов считает более чем своевременной. Терминально-складская инфраструктура в Новосибирске строилась до последнего времени довольно хаотично. В результате объективно оценить ее нынешнее состояние затруднительно. «Одни говорят, что складское хозяйство города насчитывает 500 тыс. кв. м, другие — 300 тыс. И нужны ли нам еще 300 тыс. «квадратов», участники рынка пока точно не могут сказать. Может быть, рынок уже переполнен и нам лучше повышать качество терминально-складского комплекса (ТСК), а не наращивать количество?» — задается вопросом первый заместитель мэра Новосибирска Андрей Ксензов.

Географическое положение Новосибирска всегда являлось его важнейшим преимуществом. И, учитывая перспективы развития азиатской части России, значение столицы СФО как транспортного узла будет только возрастать. Во всяком случае, согласно стратегическому плану развития до 2020 года Новосибирск останется одним из главных транспортных центров не только Сибири, но и России в целом. По итогам 2011 года транспортный комплекс Новосибирской области вышел на докризисный уровень: объем перевезенных грузов составил 26,5 млн т, что на 5% выше показателей 2008 года. Объем погрузки крупнотоннажных контейнеров в прошлом году вырос по сравнению с 2010 годом на 17%, а по сравнению с 2008-м — на 11%. В прошлом году рост объемов перевозок, по сравнению с 2010 годом, у ряда крупных специализированных компаний составил 14-18%. По прогнозам экспертов, в дальнейшем объем грузоперевозок железнодорожным и автомобильным транспортом будет расти темпами, характерными для докризисного



По сравнению с другими регионами Сибири Новосибирск может похвастаться развитой терминально-складской инфраструктурой
ФОТО ЕВГЕНИЯ КУРСОВА

уровня, то есть 4-5% в год, либо еще быстрее. «Возросшие в последние годы темпы и объемы перевозок потребуют, с одной стороны, увеличения мощностей ТСК, а с другой — повышения качества обслуживания клиентов, увеличения количества специализированных складских операторов, работающих как на собственных, так и на арендованных мощностях», — убежден Сергей Максимов.

«Нужно четко определить потребности компаний, работающих в регионе, в складских комплексах, места концентрации терминальных объектов, чтобы развитие ТСК опиралось на реальные потребности экономики», — отмечает господин Максимов. Говоря о проблемах отрасли, собеседник указывает в первую очередь на определенный дефицит складских комплексов. Прежде всего современных, соответствующих классам А и В. О нехватке в Новосибирской области примерно 400 тыс. кв. м качественных, высокотехнологичных складских объектов эксперты говорили еще до кризиса. Однако в

последующие годы кризисные явления в экономике, спад объемов перевозок и переработки грузов сняли остроту проблемы. «Кризис заставил поменять акценты. В настоящее время востребованы не просто складские мощности, а весь комплекс услуг по складированию, переработке, упаковке грузов, формированию товарных партий. То есть нужен не просто склад класса А, а нужен еще и специализированный оператор, способный выполнять все задачи по складской логистике», — подводит итог Сергей Максимов. «Складских комплексов в регионе сейчас хватает. Но нет качественного предложения», — соглашается директор компании «Байт-Транзит-Континент» Алексей Шпикельман. Исторически Новосибирск развивался как транспортный узел и торговый центр. Соответственно, необходимо качественно развивать вспомогательный комплекс — складской. К сожалению, то, что мы имеем в регионе, не всегда отвечает требованиям клиентов», — убежден президент группы компаний «Сибирь Транс» Юрий Душенкин.

По мнению председателя правления Ассоциации индустриальных парков России Максима Иванова, флагманом развития отрасли в регионе вполне может стать промышленно-логистический парк (ПЛП), построенный под Новосибирском. «ПЛП обладает большим потенциалом. Он находится в уникальном месте с точки зрения логистики, в хорошем месте с точки зрения кадров и потенциала развития промышленности», — говорит он. Напомним, решение о создании ПЛП было принято в 2007 году. Территория ПЛП площадью 2 тыс. га располагается в 12 км от Новосибирска и в 6 км от международного аэропорта Толмачево. Созданная в 2008 году по поручению губернатора Новосибирской области «Управляющая компания ПЛП» взяла на себя обязанности комплексного освоения выделенной территории и развития единой для всех резидентов парка инфраструктуры. По информации генерального директора «Управляющей компании ПЛП» Виктора Балала, в этом году продолжается строительство второй очереди пар-

ковой инфраструктуры. Согласно стратегии развития ПЛП до 2015 года на эти цели из бюджета области будет выделено свыше 3 млрд руб., из них 1 млрд руб. уже вложено.

В декабре прошлого года на территории парка был запущен в эксплуатацию завод по производству литий-ионных аккумуляторов компании «Литотех». Проект совместно реализуют госкорпорация «Роснано» и международный холдинг Thunder Sky Limited. Общий объем инвестиций в его реализацию оценивается более чем в 13 млрд руб. В настоящее время в качестве резидентов на площадке ПЛП свои проекты также осуществляют: ЗАО «Росса», ООО «Сладомир», ПНК Толмачево (проект PNK Group) и «Логопарк Толмачево» («Евразия Логистик»). В наступившем 2012 году к строительству своих объектов на территории ПЛП планируют приступить: ФГУП «Почта России», британская компания Rexam, ЗАО «Химлекснаб», а также компании «Махеев», ЗТИ и «Комтех». Кроме того, в феврале одна из ведущих российских компаний по производству продуктов питания глубокой заморозки — ЗАО «Хладокомбинат Западный» подписало соглашение о сотрудничестве с ОАО «Агентство инвестиционного развития» Новосибирской области и УК ПЛП. Компания создаст производственно-распределительный центр с собственной дистрибуцией и складскими мощностями. Срок реализации проекта с момента выделения земли — до трех лет. Объем инвестиций — около 500 млн руб. Также стало известно, что в новосибирский логопарк планирует зайти один из ведущих производителей чипсов и снежков — южно-корейская компания Binggae. Объем инвестиций в проект составит 635 млн руб. В целом, по прогнозам министра экономического развития региона Алексея Струкова, объем инвестиций резидентов промышленно-логистического парка к 2015 году должен составить не менее 20 млрд руб.

Если сравнивать обеспеченность регионов СФО терминально-складскими помещениями, то, безусловно, в этом отношении инфраструктура Новосибирской области наибо-

лее развита. Как отмечают эксперты, в большинстве других регионов Сибири — в Омской, Иркутской, Томской областях, Забайкальском, Красноярском, Алтайском крае — объем складов класса А и В существенно уступает новосибирскому. Однако в последнее время и на этих территориях активно формируются заявки по созданию современных логистических комплексов.

В Союзе транспортников, экспедиторов и логистов Сибири считают, что новые складские и терминальные комплексы необходимо концентрировать в пригородной зоне. Это во многом ускоряет транспортировку грузов, следующих транзитом через Новосибирск, разгружает улично-дорожную сеть города, позволяет аккумулировать грузы и производства вне городской черты. Говоря о перспективах развития терминально-складского комплекса, господин Ксензов также отмечает, что в центре города складские помещения не должны появляться. «Так сложилось, что основные склады открывались в западной части Новосибирска. И сейчас здесь, в районе аэропорта Толмачево, мощно представлен терминальный комплекс. Это так называемые западные ворота города. Но с вводом федеральной трассы стратегического значения Чита — Хабаровск и ростом движения в этом направлении возникает необходимость в усилении и развитии не только западных ворот города, но и восточных», — считает первый заместитель директора «Байт-Транзит-Континента» Александр Шустин. Руководитель компании «Магистраль» Александр Гартвих убежден, что западный и восточный транспортные узлы должны взаимодействовать. «Ряд наших клиентов базируется в западной части города, а грузы идут с востока. Вот и везем через весь город автотранспортом. А ведь можно предусмотреть такие маршруты, чтобы не возить грузы по городу», — говорит господин Гартвих. Как вариант члены СТЭЛС предлагают создавать собственные складские комплексы вблизи железнодорожных путей, что значительно бы снизило затраты клиентов на перевозку грузов. «В настоящее время с участием инвесторов

формируются три крупные инфраструктурные зоны: западная, восточная и южная. При этом наиболее развитой является западная транспортно-логистическая зона, активно начинает формироваться восточная, а южная — это, скорее, ближайшая перспектива», — поделился планами Сергей Максимов.

Одновременно с этим отрасль предстоит решать и кадровый вопрос. Согласно исследованию, проведенному консалтинговой компанией PwC в России, 45% опрошенных руководителей компаний, специализирующихся на логистике и доставке грузов, считают нехватку квалифицированных кадров главной угрозой развитию бизнеса. Кроме этого, свыше 25% представителей компаний отрасли отметили, что пока самой сложной задачей является привлечение и удержание молодых специалистов. «Проблема обострится по мере изменения демографической ситуации. Транспортным и логистическим компаниям, особенно работающим на российском рынке, следует улучшить свой имидж работодателя, внедрить передовую практику подбора кадров и предложить молодым специалистам привлекательные возможности профессионального роста и развития», — говорит партнер по оказанию услуг предприятиям отрасли транспорта и логистики PwC в России Саймон Феррер-Данн.

Сергей Максимов также указывает на острую нехватку не только специалистов с высшим специальным образованием, логистов, но и среднего профессионального персонала — грузчиков, комплектовщиков товарных партий. Эта проблема в большей мере как раз характерна для высококлассных складов, где используется современное погрузочно-разгрузочное оборудование, компьютерные системы учета груза и формирования товарных партий. «Эти задачи диктуют необходимость высокой профессиональной подготовленности таких специалистов, как грузчик, комплектовщик», — отмечает господин Максимов.

Решать все эти задачи участники терминально-складского рынка предлагают на основе государственно-частного партнерства. «У правительства Новосибирской области есть достаточно количество действенных механизмов государственной поддержки инвестиционных проектов. В то же время логистические объекты имеют достаточно высокую стоимость и значительное время окупаемости. При этом затраты на развитие прилегающей инженерной и транспортной инфраструктуры иногда сопоставимы со стоимостью самого объекта, и у компании не всегда достаточно собственных ресурсов для этих целей. В этой связи, на наш взгляд, помимо существующих мер государственной поддержки имеет смысл предусмотреть возможность софинансирования из областного бюджета развития прилегающей транспортной и инженерной инфраструктур для инвестиционных транспортно-логистических проектов, прошедших конкурсный отбор», — резюмирует Сергей Максимов. Городские власти к сотрудничеству с бизнесом в решении проблем логистики готовы. «Решение проблем транспортно-логистического комплекса необходимо для развития всего городского хозяйства, и мы их сегодня обсуждаем и готовы решать совместно с членами СТЭЛС», — говорит первый вице-мэр Ксензов.

Вера Невская



Подписываемся под каждым словом. Подпишитесь и вы.

Подписка через редакцию

Консультации персонального менеджера по вопросам обслуживания подписки, предоставление полного пакета бухгалтерской документации (для юридических лиц)

специальное предложение:

при оформлении подписки на 2-е полугодие 2012 г. до 30 апреля

скидка 20% от каталожной цены

Подписку вы можете оформить не выходя из офиса. Нужно только отправить свои реквизиты любым удобным для вас способом:

- по факсу (383) 238-06-03
- в произвольной форме по электронной почте podpiska@kommersant-nsk.ru
- продиктовав данные по телефонам (383) 212-02-42, 375-23-93

Коммерсантъ®

Ежедневная общенациональная деловая газета «Коммерсантъ»
Главные новости о событиях в бизнесе, политике и обществе

ТОМСКАЯ ЛОГИСТИКА ОРИЕНТИРУЕТСЯ НА СЕВЕР

Современный логистический центр в окрестностях Томска будет введен в эксплуатацию уже летом текущего года. Центр строится на территории села Зорькальцево Томского района Томской области. Его территория вместе с оптовым рынком составит 29 га. В состав центра войдут два склада общей площадью 15 тыс. кв. м, корпус с семью морозильными камерами, способными поддерживать температуру от плюс 6 до минус 24 градусов (его площадь — 2,7 тыс. кв. м), офис, бытовые помещения, гостиница, парковка для фур, автосервис, кафе и оптовый сельскохозяйственный рынок на 2 200 мест. Общая стоимость проекта — 500 млн руб., предполагаемый срок окупаемости — три года. На 2013 год инвестор проекта запланировал начало строительства сельскохозяйственного оптового рынка. По мнению экспертов, комплексная реализация проекта позволит сделать этот логистичес-

кий центр единственным в России подобного рода, поскольку в одном месте будет производиться закупка продукции, ее хранение и реализация. В строительство первой очереди проекта инвестор — томский бизнесмен, директор ЗАО «Терминал» Валерий Габриэлян уже вложил 230 млн руб. Как сообщают представители администрации Томской области, первоочередные объекты логистического центра будут введены в эксплуатацию уже летом текущего года. Также компания построила всю необходимую техническую инфраструктуру, оборудовала пожарный резервуар, смонтировала водовод и газовую станцию, которая полностью обеспечит центр теплом и электроэнергией. Сегодня менеджмент «Терминала» ведет переговоры с крупными торговыми сетями и предприятиями пищевой промышленности, в том числе из других регионов, на предмет оказания услуг. В перспективе с

открытием оптового сельскохозяйственного рынка логистический центр намерен сотрудничать и с мелкими игроками АПК, что, по мнению экспертов, позволит снизить стоимость продукции, исключив посредников между производителями и потребителями. Перспективы этого проекта в первую очередь связаны с удачным месторасположением комплекса: складские помещения имеют удобные подъездные дороги, которая создается в непосредственной близости от Томска и Северска, где работает ряд крупных межрегиональных и местных торговых сетей. Впрочем, главным фактором в развитии логистического центра должно стать продолжение строительства Северной широтной дороги, которая создаст в Томской области транзитные транспортные коридоры в Омскую область и Ханты-Мансийский АО. Но пока реализация этого проекта фактически заморожена. **Константин Карпачев**



Где же наши руки?

административный ресурс

До недавнего времени главными задачами сибирского машиностроения считались привлечение инвесторов, техническое перевооружение и переход к современной маркетинговой политике. Однако после того, как на целом ряде предприятий они были успешно решены, выяснилось, что не менее острой является кадровая проблема. Многие профессиональные образовательные учреждения оказались не в состоянии готовить «синих воротничков», квалификация которых соответствовала бы требованиям к работе на новейшем оборудовании. Попытки изменить систему профобразования уже предпринимает и бизнес, вкладывая собственные средства в подготовку персонала.

Нехватка высококвалифицированных рабочих и инженеров стала одной из главных проблем сибирского машиностроения. О том, как это тормозит развитие производства, говорят сегодня руководители подавляющего большинства предприятий отрасли независимо от их профиля и масштаба. «Не хватает прежде всего квалифицированных кадров, особенно рабочих специальностей. Квалификация рабочего состава, приходящего на заводы, к сожалению, очень низка», — признает вице-президент по машиностроительной отрасли кемеровского ЗАО «Холдинговая компания "Сибирский деловой союз"» (СДС) Альберт Колесников. У новосибирского «Элсиба» та же проблема. «Мы испытываем дефицит в узкоспециализированных специалистах и рабочих, обладающих определенными навыками и компетенциями. Речь идет прежде всего о токарях, токарях-карусельщиках, токарях-расточниках с разрядом не ниже пятого. Еще один острый для «Элсиба» вопрос — мастера производства», — рассказывает и.о. директора по персоналу и оргразвитию компании — одного из лидеров российского энергетического машиностроения Валентина Белобородова.

Сам факт, что в декабре прошлого года премьер-министру РФ Владимиру Путину пришлось проводить в Санкт-Петербурге специальное совещание «О подготовке квалифицированных рабочих кадров, востребованных в экономике», по словам представителей отрасли, свидетельствует о

том, что проблема достигла предельной остроты. Справедливости ради стоит отметить, что такое положение вещей характерно не только для сибирского или в целом российского, но и, пожалуй, для всего постсоветского машиностроения. «За последние 15 лет в отрасль практически не было притока молодых кадров. Провальная яма тех лет аукнется предприятиям до сих пор. Особо остро ощущается дефицит квалифицированного рабочего персонала — в первую очередь это станочники различных направлений», — рассказала „Ъ“ заместитель директора по персоналу украинской группы компаний НПК «Горные машины» (в ее составе Дружковский машиностроительный завод, Горловский машиностроитель, Донецкий энергозавод и другие предприятия) Наталья Кищенко.

Участники рынка и эксперты называют несколько причин, которые привели к такой ситуации. Главная среди них — относительно низкие доходы в отрасли (особенно в сравнении с торговлей). Средняя зарплата для рабочих специальностей, по словам руководителя областного подразделения ColemanServices в Новосибирске Ангелины Кузнецовой, 15-30 тыс. руб. в зависимости от квалификации, для инженеров — 30-60 тыс. руб. На новосибирском «Сиблитмаше», по данным сайта предприятия, наиболее востребованным на производстве токарям, фрезеровщикам, формовщикам машинной формовки и т.д. предлагают не более 20 тыс. руб. На Новосибирском приборостроительном за-



Внедрение современных технологий в промышленности требует повышения уровня квалификации рабочих и инженеров ФОТО ЕВГЕНИЯ КУРСКОВА

воде слесарь-ремонтник пятого-шестого разряда может рассчитывать на 12 тыс. руб., мастер цеха — на 12-18 тыс. руб. Даже в Москве, по данным руководителя отдела аналитики рекрутингового портала Superjob.ru Валерия Чернецовой, начинающий инженер-метролог может рассчитывать на 20-25 тыс. руб. (опытный специалист — на 30-45 тыс. руб.), начинающий инженер-химик — на 20-23 тыс. руб. (опытный специалист — на 25-35 тыс. руб.). По данным первого заместителя председателя комитета Госдумы РФ по промышленным, вице-президента Союза машиностроителей России Владимира Гутенева, французские рабочие, занятые на строительстве ракетососцев Mistral, зарабатывают в месяц €3,7-5 тыс., а их российские коллеги на подобном производстве — 18-20 тыс. руб. И больше подавляющее число российских машиностроительных предприятий платить не в состоянии из-за относительно низкой рентабельности в отрасли. «Такой уровень зарплата не может привлекать высококлассных специалистов», — делает вывод господин Гутенев.

Другой причиной, тормозящей развитие машиностроения, специалисты называют неспособность многих учебных заведений разного уровня подготовить специалистов, квалификация которых соответствовала бы современным технологиям. По словам госпожи Чернецовой, из-за об-

учения по устаревшим программам и при нехватке актуальных практических знаний рынок труда пополняется специалистами, чьи компетенции не соответствуют запросам работодателя.

По данным министерства труда, занятости и трудовых ресурсов Новосибирской области, к 13 марта уже больше месяца самыми востребованными специалистами в регионе оставались работники обрабатывающих производств. Среди предложенных работ, заявленных за неделю до выхода данной сводки, доля вакансий в сфере обрабатывающего производства превышала 25%. В число наиболее востребованных у работодателей попали слесари, инженеры, токари, электромонтеры, монтажники. Позиция «инженеры» стабильно держится на третьем-четвертом местах в рейтинге наиболее востребованных профессий, который ежемесячно составляет Superjob.ru. «Если ориентироваться на соотношение предложения (резюме соискателей) и спроса (вакансии работодателей), то такие направления, как электронная промышленность, приборостроение, производство промышленного оборудования, машиностроение (химическое, железнодорожное), станкостроение и робототехника, в наибольшей степени испытывают кадровый голод — на одну вакансию в этих сферах приходится всего два-три резюме», — приводит данные этого рекру-

тингового портала Валерия Чернецова. «В целом можно сказать, что все машиностроительные предприятия испытывают постоянную потребность в квалифицированных кадрах. Выпускники инженерных специальностей технических вузов практически сразу находят работу по профессии. Мы испытываем затруднения с поиском даже молодых специалистов», — резюмирует госпожа Кузнецова.

По мере дальнейшего развития отрасли и увеличения объемов госзаказа, полагает господин Гутенев, проблема будет только усугубляться. Тем более что у государства в отношении машиностроения амбициозные планы. Так, в рамках государственной стратегии, рассчитанной до 2030 года, планируются закупки продукции одного только энергетического машиностроения на 20 трлн руб. «Оборудование на ТЭЦ, ГРЭС, ГЭС физически и морально устарело, о чем свидетельствует ряд аварий на объектах тепло- и энергоснабжения, в том числе в Сибирском регионе. Сегодня требуется их переоснащение и модернизация. В связи с этим у сибирского машиностроения появился реальный шанс вырваться вперед», — отметил заместитель министра промышленности, торговли и развития предпринимательства Новосибирской области Юрий Соколов. Принятая в СФО в 2008 году межрегиональная программа «Сибирское машиностроение», как указывается в Стратегии развития Сибири до 2020 года, «предполагает реализацию комплекса проектов, суммарная стоимость которых составляет 48 млрд руб.». При этом 60% инвестиционных затрат направляется на техническое перевооружение.

Учитывая это, власти принимают различные меры, чтобы повысить уровень технического образования. Например, в Новосибирской области в прошлом году было создано новое министерство труда, занятости населения и трудовых ресурсов, в ведение которого переданы учреждения начальной и средней профессиональной подготовки. Именно ему поручено решить проблему дефицита рабочих кадров. Одним из способов стало создание ресурсных центров для различных отраслей промышленности. В рамках таких центров предприятия будут формировать заказ на специалистов, одновременно вкладываясь в развитие своей материально-технической базы.

Но подобные меры дадут ожидаемый результат далеко не сразу. Госпожа Чернецова отмечает, что заинтересованные работодатели поняли, что необходимо самим заниматься дополнительным обучением.

«Заключаем договоры с учебными заведениями — и среднетехническими, и вузами, выплачиваем студентам стипендии, предоставляем всевозможные льготы, берем их на практику, обучаем. Только в 2011 году на эти цели было выделено более 11 млн руб.», — рассказывает Альберт Колесников.

Кроме того, СДС предлагает учебным заведениям набирать на рабочие специальности то количество людей, которое действительно необходимо сегодня рынку, и «сразу этих ребят закреплять за производством, за конкретными предприятиями». «К примеру, нам сегодня нужно 80 сварщиков. Значит, к определенному времени мы должны получить именно это количество. Но при этом должна соблюдаться обоюдная ответственность: с нашей стороны — предоставление площадки для прохождения практики, со стороны учебного заведения — необходимая квалификация специалистов», — объясняет вице-президент холдинга. «Элсиб», в свою очередь, работает с Новосибирским государственным техническим университетом в рамках специального конструкторско-технологического бюро, участники которого занимаются проектами предприятия под кураторством его сотрудников. «На выходе мы имеем практически готового специалиста, адаптированного к специфике предприятия», — говорит госпожа Белобородова. По ее данным, сегодня производственники тратят на обучение сотрудников 0,1-0,4% от всех расходов на персонал.

Впрочем, как признают топ-менеджеры машиностроительных предприятий и эксперты, задача подготовки кадров решалась бы проще, если бы она имела только экономическую составляющую. Но в ней есть и другая сторона — социальная. «Проблема в том, что престиж рабочих специальностей падорван. Более престижной считается работа в офисе», — отмечает госпожа Кузнецова. Нового эффективного способа изменить эту ситуацию еще никто не предложил, поэтому популярной среди бизнесменов является идея использовать для этого «советские» методы. «За последние 20-25 лет заметно утрачен престиж рабочей профессии. Все-таки раньше, надо честно сказать, о человеке труда и книги писались, и фильмы ставились. И такому герою хотелось подражать. Поэтому мне лично хотелось бы, чтобы все эти добрые традиции постепенно возродились», — подчеркнул вице-президент СДС Альберт Колесников.

Валерий Лавский

Транзит дорожке денег

инвестиции

(Окончание. Начало на стр. 9)

Другим перспективным направлением, по его мнению, может стать создание системы скоростных железнодорожных перевозок. Например, для Алтая важно, чтобы сеть скоростных железных дорог не заканчивалась в Барнауле, а шла дальше в Республику Алтай. «Принято решение о развитии внутреннего туризма, а Республика Алтай является весьма привлекательным регионом в этом отношении, и продолжение скоростной железной дороги позволит увеличить пассажиропоток туристов не только в саму республику, но и в Алтайский край», — полагает он. Новосибирску, считает эксперт, стоит сосредоточиться на развитии авиахаба. Господин Баранов указывает, что первые успехи уже есть: Толмачево сделало заявку на превращение в крупный авиахаб, чему способствовали масштабная модернизация аэропортового комплекса и строительство второй взлетно-посадочной полосы. Показатели развития аэропорта это подтверждают: за 10 лет пассажиропоток утроился и по итогам 2011 года составил 2,76 млн пассажи-

ров. Стратегия развития аэропорта до 2020 года предполагает рост пассажиропотока до 5,5 млн в год, объем обработки грузов — до 300 т в сутки. А потенциал барнаульского аэропорта до конца еще не раскрыт. «Хотя он имеет статус международного и перевозит увеличивающееся с каждым годом число пассажиров, имеет смысл начать создавать с нуля или восстанавливать авиационную инфраструктуру в других городах края, крупных селах», — аргументирует господин Баранов.

По его мнению, это не только облегчит транспортную доступность районов края и лучше свяжет их с краевым центром, но также позволит жителям районов быстрее добираться в близлежащие регионы, в том числе и находящиеся в других государствах, это опыт-таки будет способствовать развитию туризма в крае, притоку инвестиций. «Представьте, насколько проще будет туристам, если они прилетят в Барнаул, там же, в аэропорту, переседают на самолет или вертолет местных авиационных линий и быстро окажутся в интересующем их районе края», — говорит аналитик.

Михаил Палочкин, Яна Янушкевич

КАК РАЗВИВАЮТ ДОРОЖНУЮ СЕТЬ

По данным Росстата, объем перевозок грузов всеми видами транспорта в Алтайском крае составил в январе — ноябре 2011 года 43,4 млн т, или 103,7% к аналогичному периоду прошлого года. Грузооборот всех видов транспорта в крае в январе — ноябре 2011 года составил 55,2 млрд тонно-километров, что на 8,9% больше, чем за тот же период 2010 года. Всеми видами транспорта в крае за январь — ноябрь 2011 года было перевезено 193,8 млн человек, или 102,3% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

Пассажирооборот в крае за январь — ноябрь 2011 года составил 2,89 млрд пассажиро-километров, или 100,4% к уровню 2010 года. Правительством Новосибирской области утверждена долгосрочная программа, направленная на развитие автомобильных дорог межмуниципального, регионального

и местного значения в период с 2012 по 2014 год. В течение трех лет на ее реализацию планируется выделить в общей сложности 23,3 млрд руб. В 2011 году на строительство и реконструкцию дорог в Алтайском крае было выделено 2,6 млрд руб. В ноябре 2011 года в регионе после реконструкции был открыт участок федеральной трассы М-52 Чуйский тракт протяженностью 47 км. Работы на этом отрезке велись с 2006 года. Общий объем инвестиций составил около 2 млрд руб. Протяженность автомобильных дорог общего пользования в Алтайском крае составляет 16 691 км (в том числе федеральных — 627 км). Из общей протяженности автомобильных дорог 181,4 км имеют цементнобетонное покрытие; 7 907,5 км — асфальтобетонное; 6 500,8 — щебеночное; 2 102,7 км — грунтовые дороги.

Энергетика нового поколения

Эффективная работа энергосистем, модернизация и надежное энергоснабжение регионов невозможно без высококвалифицированного персонала. Делая ставку на молодые кадры, один из крупнейших производителей тепловой и электрической энергии в Сибири ОАО «ТГК-11» поощряет лучших студентов ведущих профильных учебных заведений.

Именные стипендии от энергокомпании в этом году получили восемь студентов из Томска, Омска и Новосибирска. Все они после окончания вуза мечтают работать в ТГК-11, подчеркивая, что конкурс предоставил им уникальную возможность заявить о себе и построить достойную карьеру. Итоги конкурса на получение именных стипендий ОАО «ТГК-11» энергокомпания подвела в середине марта. Из 17 прошедших предварительный отбор претендентов комиссия выбрала восемь лучших. Половина стипендиатов обучается в томских вузах — политехническом университете и государственном архитектурно-строительном университете. Это студенты Раушан Жумангалиева, Кирилл Афанасьев, Ирина Угц и магистрант Татьяна Обливальная. Остальные стипендиаты заканчивают Омский государственный университет путей сообщения или являются магистрантами Новосибирского государственного технического университета. Это Владимир Зарубин, Константин Опарин, Евгений Наумов и Алина Францева.

Программу «Будущие кадры для ОАО „ТГК-11“» энергокомпания запустила в 2010 году, учредив для наиболее талантливых студентов восемь именных стипендий по 3 тыс. руб. каждая. Претенденты должны не только учиться на отлично, но и проявить себя в научной деятельности. Выдвинуть кандидатуру на получение именной стипендии от ТГК-11 может сам студент и ученый совет факультета вуза. Руководство ТГК-11 уверено, что программа не только повышает информированность преподавателей и будущих специалистов о потребностях энергосистемы, но и формирует у молодежи интерес к инженерной профессии, энергетике и инновациям.

«Вручением именных стипендий лучшим студентам мы подчеркиваем приоритетность развития образования», — заявил генеральный директор ОАО «ТГК-11» Сергей Кожемяко, — еще раз подтверждаем свою заинтересованность в том, чтобы в нашей отрасли было как можно больше молодых специалистов с качественными профессиональными знаниями».

Одновременно с присуждением именной стипендии энергокомпания предлагает победителям стажировку в подразделении, соответствующем профилю его учебной или научной деятельности. После стажировки в прошлом году одной из омских стипендиатов предложили работу на ТЭЦ-5. «В прошлом году я заканчивала четвертый курс Ом-



Олег Пелымский (в центре) готов передать опыт, знания и традиции достойным студентам

ского государственного технического университета по специальности «теплоэнергетика», когда меня пригласили поучаствовать в конкурсе на получение именной стипендии. После победы мне предложили пройти практику в производственно-техническом отделе ТЭЦ-4, а затем пригласили на должность машиниста береговых насосных станций турбинного цеха ТЭЦ-5», — рассказала теперь уже инженер производственно-технического отдела ТЭЦ-5 Анна Савиных. Она довольна, что судьба свела ее именно с ТГК-11: «Ни разу не пожалела, что в свое время ТГК-11 заметила и оценила мои способности и знания. Я очень благодарна за это. Ведь сейчас студентам без опыта работы невероятно сложно найти

достойную работу. А ТГК-11 предоставляет такую возможность, подстегивая студентов стремиться к отличной учебе и достигать успехов в научных исследованиях».

Нынешние стипендиаты также мечтают работать в ТГК-11. «Престижно быть стипендиатом крупной компании. В следующем году я тоже планирую участвовать в конкурсе ТГК-11 и укрепить свои позиции, доказав, что мои разработки полезны в энергетике. В будущем вижу себя в проектной отделе крупной компании», — рассказала магистрант Томского политехнического университета Татьяна Обливальная. Третьекурсница этого же вуза Раушан Жумангалиева добавила, что победа в конкурсе



Победа в конкурсе ТГК-11 дает молодежи стимул для развития

ТГК-11 для нее не только дает возможность будущего трудоустройства, но и стала показателем определенных достижений в научно-исследовательской деятельности. «Победа в конкурсе ТГК-11 дает мне дополнительный стимул развиваться дальше, мне показали, что во мне заинтересованы и я вполне конкурентоспособна на рынке современных специалистов. Я бы очень хотел в будущем работать в ТГК-11», — соглашается с ней омич Константин Опарин. Пятикурсник Омского государственного университета путей сообщения, будущий специалист в области IT-технологий Владимир Зарубин выбранную профессию считает перспективной. «Курс на модернизацию технологий, думаю, делает нашу профессию еще более востребованной. Вижу себя в будущем в инженерной обработке или сопровождении технической системы энергокомпании», — отметил выпускник.

Делая ставку на молодых и перспективных, руководство ТГК-11 готовит достойную смену в такой сложной, стратегически важной отрасли, как энергетика. «У нас стабильное предприятие, поэтому вакансий в компании не так много, текучесть кадров очень низкая. Однако есть, наверное, общероссийская тенденция — старение кадрового состава ТГК-11 налицо, и вопрос его омоложения является актуальным. А поскольку вакансий у нас не так много, хочется брать достойных и передать им наш опыт, знания и традиции. В этом и заключается основная идея конкурса», — подчеркнул директор Томского филиала ОАО «ТГК-11» Олег Пелымский.

Чтобы впоследствии сохранить талантливую молодежь в компании, а не подарить конкуренту, ТГК-11 создает для них ряд программ развития. «Молодых специалистов мы направляем на тренинги, учим работать в команде и в кризисных условиях. Ведь на опасном производстве бывают разные ситуации, а такая целенаправленная работа, начиная со студенческих скамьи, позволяет нам свести к минимуму человеческий фактор и безаварийно работать», — считает руководитель Омского филиала ТГК-11 Виктор Гаак. Когда молодые специалисты устраиваются на предприятие, за ними закрепляются наставники, активно работает совет молодых специалистов, куда вчерашние студенты могут обратиться за консультацией по любому интересующему вопросу. Такое бережное отношение к своим кадрам дает результаты: в ТГК-11 работают многочисленные трудовые династии. Как рассказал Виктор Гаак, в Омском филиале династии насчитывают по 200 лет семейного трудового стажа.

ТГК-11 намерена и в дальнейшем возвращать будущих энергетиков со студенческой скамьи. Ведь, как заметил генеральный директор энергокомпании Сергей Кожемяко, проблема сохранения и развития кадрового потенциала наиболее актуальна в условиях постоянной модернизации производства и ввода значительных генерирующих мощностей.



Аграрии настроились на модернизацию

ИНВЕСТИЦИИ

В последнее десятилетие агропромышленный комплекс Сибири демонстрирует стабильный рост. По данным экспертов, в период с 2000 по 2011 год средние темпы роста производства сельхозпродукции составили в номинальных ценах более 15%, в товарной массе — около 4%. Показательным стал 2011 год: в сопоставимых ценах (товарной массе) рост превысил 22%, в номинальных составил около 32%. И все же АПК остается не особо привлекательной для инвесторов отраслью.

Как считает аналитик УК «Финам Менеджмент» Максим Клягин, в значительной степени столь высокий результат в аграрном секторе объясняется крайне низкой базой 2010 года, практически единственного в прошедшем десятилетии, когда на фоне неблагоприятных погодно-климатических условий наблюдалось существенное снижение сельхозпроизводства (более чем на 11% в товарной массе). «Тем не менее показатели, безусловно, весьма позитивные. Хорошие результаты были характерны для большинства регионов СФО», — подчеркнул господин Клягин.

На первый взгляд, динамика производства сельскохозяйственной продукции в Сибири заметно ниже среднего по России показателя (рост около 4% против 22% соответственно), но в первую очередь это следствие более высокой базы. В 2010 году в СФО ситуация была более стабильной, падение производства в регионах округа в отличие от большинства регионов центра, Поволжья, значительной части областей юга России и Урала носило сравнительно умеренный

характер. В целом по СФО снижение в 2010 году составило около 5%. В ЦФО, для сравнения, 15,5%, в ПФО — 26%, в УрФО — 10%. При этом в Алтайском крае, по данным Росстата, наоборот, индекс сельскохозяйственного производства вырос почти на 7% — с 94,8% в 2008 году до 101% в 2011 году, в Новосибирской области на 3% — с 103% до 106%. «Поэтому вполне естественно, что в течение последних нескольких лет социально-экономическая ситуация в АПК в наиболее крупных регионах округа стабилизировалась, ключевые показатели демонстрировали умеренную восходящую динамику», — отметил Максим Клягин.

Так, в Новосибирской области объем валовой продукции сельского хозяйства за 2011 год составил 59,8 млрд руб. Сельскохозяйственным производством в области занимаются 506 хозяйств, также в регионе работают более 3,7 тыс. крестьянских (фермерских) хозяйств. Насчитывается 291 тыс. личных подсобных хозяйств населения — их доля в общем объеме сельхозпроизводства составляет 34,1%.



Сибирским крестьянам удалось увеличить объемы производства продукции несмотря на неблагоприятные климатические условия
ФОТО ЕВГЕНИЯ КУРСОВА

В 2011 году в хозяйствах всех форм собственности посевная площадь составила 2,4 млн га, валовый сбор зерна — 2,9 млн т (на 200 тыс. т больше, чем в 2010 году) при урожайности 17,4 ц/га. Основной продовольственной культуры — пшеницы собрано 2,1 млн т. В сельскохозяйственных предприятиях содержится 396,5 тыс. голов крупного рогатого скота, и по сравнению с предыдущим годом его количество увеличено на 1,7 тыс. голов. Численность дойного стада увеличили сельхозпредприятия 18 районов области. В предприятия АПК инвестировано

за год 11 млрд руб. (на 4 млрд руб. больше, чем годом ранее), из них в сельскохозяйственное производство направлено 8 млрд руб., в перерабатывающую промышленность — 3 млрд руб. Сельхозтехника приобретена на 4,7 млрд руб. — почти на 2 млрд руб. больше, чем в 2010 году. При этом из областного бюджета сельхозовладельцам компенсирована часть стоимости техники и оборудования на сумму свыше 810 млн руб. Как результат, 95% хозяйств получили прибыль. «В области уже многое сделано для поддержки и развития аграрной отрасли, но небольшие результаты не должны успокаивать», — отметил, комментируя итоги года, губернатор Новосибирской области Василий Юрченко. По его мнению, уже необхо-

димо переходить «к комплексному, эффективному, долгосрочному развитию сельских территорий». Для этого будет разработана специальная программа, конечная цель которой, как сформулировал глава региона, «эффективное хозяйствование». «Сегодня мы понимаем, что полученная урожайность зерновых явно недостаточна при нынешнем массивном обновлении парка машин, при имеющихся возможностях и поддержке села», — посчитал господин Юрченко.

Алтайский край также отметил в минувшем году хорошие результаты, несмотря на неблагоприятные погодные условия перед началом весенне-полевых работ, засуху, от которой пострадало более 1,7 млн га, град, обрушившийся накануне уборки на ряд вос-

точных районов. В регионе собрано 4,2 млн т зерновых культур — это пятый результат в России, получен рекордный за последние 15 лет валовый сбор сахарной свеклы — 550 тыс. т. Власти края намерены так же, как и соседи из Новосибирской области, «закрепить эту положительную тенденцию». Начальник главного краевого управления сельского хозяйства Александр Чеботов отмечает в качестве приоритетных и долгосрочных направлений развития АПК края интенсивное развитие животноводства, укрепление кормовой базы, строительство, реконструкцию и модернизацию крупных животноводческих комплексов и ферм, в том числе в рамках программы «100+100». Кроме того, краевые власти намерены добиваться устойчивого

развития сельских территорий за счет проведения комплексной социальной политики, внедрения современных технологий в производство и решения вопросов земельных отношений.

Программа «100+100» принята в 2011 году. «Программные мероприятия разработаны с целью смены технологической платформы в отрасли, что обеспечит рост продуктивности скота и сохранность поголовья», — отметил господин Чеботов. Программа рассчитана на три года. За это время должно быть построено, реконструировано и модернизировано не менее 100 молочных и 100 мясных комплексов и ферм. Только за первый год реализации программы было охвачено 144 объекта животноводства. И уже в 2011 году производство молока в регионе во всех категориях хозяйств превысило 1,5 млн т при среднем удое 3,9 тыс. кг, мяса — 312,5 тыс. т. Эти показатели выше уровня 2010 года на 29 тыс. т и 6,1 тыс. т соответственно. Программа финансируется на условиях частно-государственного партнерства, но, как подчеркнул заместитель начальника краевого главсельхоза Михаил Чмырев, «доля частных инвестиций значительно больше доли бюджетных средств». При этом общий объем инвестиций чиновник назвать затруднился, заметив, что «об этом можно будет судить по завершении программы».

Но особые надежды в регионе связывают с крупномасштабным пилотным проектом «Комплексное развитие Алтайского Приобья до 2025 года» с оценочными инвестициями в 590 млрд руб. Суть проекта — в получении региональным статусом особой значимой аграрной территории и широком использовании инструментов и механизмов государственно-частного партнерства. Этот статус должен быть закреплен специальным федеральным законом, необходимый законопроект уже разработан и одобрен профильными комитетами Госдумы и Совета Федерации.

Несмотря на продолжающуюся работу над документом, два особо значимых проекта из общего перечня проектов этой программы будут поддержаны Инвестиционным фондом России при создании объектов инфраструктуры. Один из них — глубокая переработка пшеницы на базе реконструированного недавно Ребрихинского мелькомбината (инициатор — ОАО «Пава», объем инвестиций — €200 млн), другой — строительство Алтайской конденсационной электрической станции (КЭС) на 660 МВт на базе Мунайского угольного разреза в Солтонском районе (здесь инвестиции оцениваются в 55 млрд руб., переговоры с потенциальными инвесторами ведет администрация края). КЭС позволит главным образом покрыть дефицит собственной генерации электроэнергии, составляющий 40% от потребностей региона.

Вместе с тем аналитики отмечают, что в целом ситуация в аграрном секторе остается довольно сложной. «Недоинвестировано и недостаточно капитализировано практически все сельское хозяйство. Поддержка сельского хозяйства ведется в основном «точечным» методом, прежде всего с помощью субсидирования процентных ставок, пролонгации и реструктуризации кредитов сельхозпредприятий. Структурно такая политика проблему не решает», — считает господин Клягин. По его мнению, основные риски для АПК связаны с существованием в экономике России большого пласта посредников, опережающей динамикой роста тарифов естественных монополий, высокой фискальной и кредитной нагрузкой, неоднозначным качеством государственного управления.

Управляющий директор новосибирской группы компаний «Сибирский аграрный холдинг» Вадим Григорьев отмечает, что благоприятными последние два года для сельхозпроизводителей ряда сибирских регионов стали во многом благодаря тому, что они, в отличие от большинства предприятий АПК России, не понесли потерь из-за мас-

штабной засухи 2010 года. К тому же перед двумя благоприятными годами был 2009-й, когда на фоне рекордного урожая сибирские зернопроизводители были вынуждены реализовывать зерно по низкой цене, иногда ниже себестоимости. «Однако благоприятной конъюнктурой рынка смогли воспользоваться только хозяйства, не имевшие тяжелой долговой нагрузки. А это те, кто либо проводил модернизацию и техническое перевооружение за счет собственных средств, либо не проводил ее вообще. Так что при внешнем ощущении стабилизации положения в АПК Сибири нерешенными остаются ключевые вопросы: помимо акредитованности это еще и ограниченные логистические возможности для реализации зерна», — заметил господин Григорьев.

Эту точку зрения разделяет и ведущий эксперт Института конъюнктуры аграрного рынка Олег Суханов. «Если бы у крестьян были гарантии, что они смогут продать зерно по высокой цене, то они сеяли бы больше и лучше», — считает господин Суханов. Впрочем, и сегодня Сибирь производит зерна значительно больше, чем потребляет, а возможности реализации избытков очень низкие. По данным Сибирского зернового союза, в СФО ежегодно в среднем собирают 13-14 млн т при внутреннем потреблении 11 млн т. Основные сдерживающие факторы здесь — высокие тарифы на перевозку по железной дороге и неразвитость перерабатывающей отрасли.

Кстати, проблемы реализации сельскохозяйственной продукции сибирских товаропроизводителей рассматривались во время визита министра сельского хозяйства Елены Скряпиной в феврале 2012 года в Алтайский край. Министр, в частности, пообещала, что в текущем году правительство РФ на условиях финансирования в соотношении примерно 5:1 (одна часть — это доля региона) компенсирует Алтаю затраты на перевозку продукции в сумме около 500 млн руб. Кроме того, региональным предприятиям АПК будет предоставлен «вход в федеральные торговые сети».

«Развитие глубокой переработки зерна могло бы не только стать стимулом для сельхозпроизводителей увеличить сбор, но и дало шанс для выживания перерабатывающих предприятий», — считает генеральный директор ОАО «Мельник» Александр Бедарев. По его данным, сегодня в мире 48% зерна расходуется на продовольственные цели, 35% — на кормовые и 18% — на биотехнологии. «И эта треть составляющих использования зерна динамично растет. На Западе глубина переработки давно перешагнула 90%-ный рубеж. Там никто не кормит скотину дробленкой. В Сибири рентабельность зерноперерабатывающих предприятий, среди которых царит высокая конкуренция, находится на уровне 1-3%, а из основных фондов превышает 75%», — отмечает господин Бедарев. По его мнению, для выхода отрасли из критической ситуации требуется государственная программа поддержки бизнеса, образующего для страны новую, по сути дела, отрасль. «В частности, нужны гарантии сбыта и защиты от импорта на первых порах, система страхования рисков и финансирование проектов, может быть, даже на условиях государственно-частного партнерства», — подчеркивает собеседник.

По мнению же Максима Клягина, задачам масштабного укрепления и модернизации АПК отвечает прежде всего стратегия снижения налогов в секторе, в том числе за счет перемещения этих затрат на сегменты посреднических структур, а также неналоговое укрепление доходных статей бюджета для развития государственных инвестиций в инфраструктуру. «Это создавало бы рычаги повышения инвестиционной привлекательности АПК, сокращения непроизводственных издержек, в том числе фискальной нагрузки», — подчеркивает аналитик.

Юрий Белов

Вячеслав Сальников: «Нам не нужна помощь, создайте условия для развития»

Пищевая промышленность России сегодня является одной из самых развивающихся отраслей. Главная причина этого — люди, которые стоят у руля компаний. Очень многое здесь зависит от руководителя, ведь именно он выбирает направление движения, как, например, Вячеслав Сальников, владелец компании «Сальниковъ», занимающейся производством замороженных полуфабрикатов.

— Вячеслав Анатольевич, вашему предприятию скоро исполнится девять лет. За этот период вы достигли высоких показателей в производстве и вышли со своей продукцией далеко за пределы Алтайского края. Расскажите о динамике, с которой развивается компания.

— Самое главное, чего я придерживался на протяжении всего этого времени, — это стабильное развитие и стремление сделать максимум, чтобы шагнуть вперед. После получения высшего образования мною было принято твердое решение о создании производства замороженных полуфабрикатов в Камне-на-Оби. На тот момент у меня был свой небольшой бизнес, но к нему я потерял интерес и начал новое дело, которое впоследствии стало частью моей жизни.

— Вы сразу определили для себя приоритеты?

— Одним из важных решений было то, что приоритетными направлениями для развития производства были выбраны внешние рынки. Конечно, конкуренция там высока, но и объемы реализуемой продукции соответствующие. Не имея практически ничего, мы поставили перед собой серьезные задачи, что и стало двигателем нашего развития. В здании Каменской ткацкой фабрики арендовали помещение площадью около 50 квадратных, где разместились два рабочих, крутившие фарш, и семь лепищипельней. В течение двух лет у нас многое получалось, мы осваивали новые рынки, а в 2005 году я получил очень интересное предложение о покупке пельменного цеха. Его построили мои конкуренты, но не смогли грамотно построить работу и прогорели. В итоге мое предприятие резко увеличило производственные площади.

За шесть с половиной лет нашей команде удалось сделать многое. 70 процентов всех сооружений на производственной базе было построено именно в этот период. Мы открывали свои представительства в Новосибирске и Барнауле, осваивали рынки, увеличивали объемы производства, и все это делалось с расчетом на стабильность. Сегодня производим около 230 тонн в месяц и в 2012 году



планируем увеличить объемы еще на 30 процентов. В прошлом году начали осваивать рынки восточной части нашей страны и делали это успешно. Теперь нашу продукцию можно купить в магазинах Южно-Сахалинска. Одной из главных целей нашей компании является автоматизация производства, к этому мы будем стремиться в этом году.

ВЯЧЕСЛАВ САЛЬНИКОВ

родился 15 августа 1979 года в городе Каме-нь-на-Оби. В 1998 году окончил Каменский аграрный техникум по специальности «механик», а в 2003-м — Алтайский государственный аграрный университет по специальности «инженер-механик».

КОМПАНИЯ «САЛЬНИКОВЪ»

была создана в 2003 году в городе Каме-нь-на-Оби. В первый год существования здесь трудилось менее 10 человек. Сегодня на предприятии работает более 400 человек. Объемы производства компании «Сальниковъ» на сегодняшний день составляют более 230 тонн продукции в месяц. У предприятия существуют представительства в Барнауле и Новосибирске.

— Какие технологии вы используете на производстве?

— Если затрагивать эту тему, то могу сказать, что промышленная отрасль здесь имеет стабильное положение. Нам незачем изобретать велосипед! Мы стремимся к тому, чтобы наш продукт был оптимальным в соотношении цены и качества. Новые технологии внедряются для того, чтобы в первую очередь снизить себестоимость продукции. Но не всегда это получается сделать без потери качества. Яблоко должно не только быть аппетитным с виду, оно должно быть в первую очередь вкусным!

— Нужна ли сегодня помощь вашему бизнесу?

— Нет. Нужна стабильность в политической и экономической сферах на уровне государства. Все, что касается компании «Сальниковъ», было создано мной и моей командой, и в этом нам никто не помогал. Повторюсь, нам помощь не нужна, необходимы условия для того, чтобы мы могли спокойно строить свой бизнес и развиваться. «Дороги», по которым сегодня движется бизнес, очень похожи на те, по которым нам приходится ходить и ездить в нашей стране. Чтобы что-то сегодня изменить, нам необходимо в первую очередь избавиться от коррупции, которая душит нас со всех сторон. Возможно, тогда мы достигнем уровня большинства европейских стран, где создаются все условия для развития бизнеса.

— Зимние события в энергетической сфере, связанные с увольнением ряда руководителей компаний, каким-либо образом коснулись вас?

— На наше предприятие это особым образом не повлияло. В целом что касается пищевой промышленности, то можно предположить, что в будущем произойдут изменения в тарифах на электроэнергию. Если власти и дальше продолжат приводить в порядок энергетическую сферу, то это будет только плюсом. Здесь не обойдешься увольнением нескольких персон, здесь нужно принимать кардинальные меры. Энергокомпаниям должны выстраивать партнерские отношения со своим покупателем. Отсутствие конкуренции убивает развитие этой сферы, и в итоге потребитель остается без выбора. Для изменения сложившейся ситуации необходимо перевернуть все с ног на голову или же создать жесткую конкуренцию. Какой из этих путей легче, утверждать не берусь.

— В сегодняшних экономических условиях выгодно ли компаниям, занимающейся производством мясных полуфабрикатов, создавать собственную сырьевую базу?

— Я постоянно думаю о том, чтобы создать собственный проект в сфере сельского хозяйства, но не делаю этого, так как понимаю, что сегодня от

этого результат будет минимальным. Такой бизнес требует больших денежных вложений и времени. Доступность кредитов выросла, но сроки, на которые они предоставляются, далеки от оптимальных. Чтобы получить государственную субсидию, необходимо потратить много сил и времени. А разве помощи необходимо добиваться? Об этом должно заботиться государство. Также было бы неплохо, если бы наши власти создали государственную консалтинговую компанию, которая помогала бы предпринимателям выстраивать свой бизнес, ведь это выгодно для экономики страны. Что говорить, сфера сельского хозяйства, как и многие другие, требует преобразований, ее нельзя сегодня сломать и построить заново, ее нужно направить в нужную сторону и развивать.

— Вячеслав Анатольевич, вы говорили о планах увеличения автоматизированного производства. Какие направления еще планируете развивать в текущем году?

— По объемам производства я запланировал рост на 25—30 процентов и уверен, что мы достигнем этих цифр. Планируем запустить новую систему продаж, так как в этом направлении нам необходимо выходить на более высокий уровень. Это будет, конечно, непросто, но я думаю, что мы достигнем положительного результата. Возможностей для роста сегодня достаточно. Мы можем увеличивать собственный ассортимент, можем завоевывать новые рынки, а можем продвигать свой продукт там, где его уже знают. Именно этим компания и будет заниматься. Сегодня все зависит от нас, и я уверен, что на месте стоять мы точно не будем.



Торговый дом, розничные продажи
в Новосибирске, тел.: 8 (383) 335-17-49
Представительство в Барнауле,
тел.: 8 (3852) 50-02-07, +7 913-250-25-71
Оптовые продажи,
работа с дистрибьюторами
в Новосибирске, тел.: +7 923-125-90-00
Производство в г. Каме-нь-на-Оби,
тел.: 8 (38548) 3-66-68
E-mail: pelmen.salnikov@rambler.ru
Сайт: www.pelmeni-salnikov.ru



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 восемью 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 отечную 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 использующие 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 может 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 одном ТРЦ говорят, что сразу же после начала работы «Ашана» поток посетителей в торговый центр в целом вырос более чем вдвое.

Впрочем, «Лента» упускать своего лидера 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, «Б» директор по развитию и строительству «Ленты» Павел Сергеев, компания планирует открыть в городе еще два гипермаркета и еще 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 постоянно 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 ЕТТН 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 федерального 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 Соловчуков. 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 Сибири. «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 Соловчуков. По его данным, удаленные измерения показателей с датчиков используют около 20% клиентов, на долю банкоматов и платежных систем также приходится около 20%, на противоугонные 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 технологий LTE благодаря еще более высоким скоростям и емкости сети позволит беспроводным операторам активно отыгрывать долю рынка фиксированных 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 вырос 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 сопредседатель, 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 «АлтаКАМ» 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» (сеелка 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 кормоуборочной техники, а также машины для химической обработки посевов.

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 агротехники, 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 сеелка пунктирного высева технических культур СТК-1 (производства Рубцовского филиала «УралВагонЗавода»); сеелка-культиватор стерневая скоростная СКСС-2,5 (ЗАО «ТОНАР-плюс»); сеелка 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 сельхозкультур, это подтверждается разработанной по инициативе НП «АлтаКАМ» «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 предприятий, 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 «Аэро-мех» Украины аэродинамических 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 «АЛБМШ» — 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 рекламно-информационных материалов, производство презентационного фильма, размещение трассовых 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



Кузнецкие угольщики заложились в рост

ИНВЕСТИЦИИ

Добывающие компании Кузбасса практически оправились после кризиса 2008-2009 годов. Основные показатели отрасли — добыча, уровень цен, объем инвестиций — в прошлом году превысили показатели трехлетней давности. По данным администрации Кемеровской области, добыча угля в регионе составила более 192 млн т, на 3,4% больше, чем в 2010 году. По оценкам экспертов, на фоне восстановления экономики инвестиции добывающих компаний в модернизацию промышленных мощностей и освоение новых участков более чем актуальны. Рост добычи в этом году будет опираться на увеличение экспорта и отложенный спрос на внутреннем рынке.

В 2012 году угольная отрасль Кузбасса продолжит свой рост — об этом говорят рыночные прогнозы, ожидаемый спрос на уголь со стороны Китая и планы самих угольщиков по расширению существующих и строительству новых производственных мощностей. Хотя представители отрасли и заявляют об ухудшении рыночной конъюнктуры и снижении цен на уголь в конце прошлого и начале нынешнего года в среднем на 30% к уровню максимальных цен 2011 года. Так или иначе, большинство угольных компаний, работающих в Кузнецком бассейне, намерены увеличивать производство, остальные сохранять на прежнем уровне, инвестируя в отдельные проекты. Очевидно, что, как бы ни складывалась нынешняя конъюнктура рынка угля, мирового и российского, кузбасскому углю есть место для роста.

О самых больших инвестициях в этом году объявили крупнейшие компании отрасли, но стоит отметить, что растут и строятся планируют и небольшие производители, в том числе самостоятельные, не входящие в состав крупных холдингов.

ОАО «Угольная компания „Кузбассразрезуголь“ (КРУ) в

этом году планирует инвестировать 16 млрд руб., основную часть которых, более 13 млрд руб., предполагает направить на приобретение вагонов для перевозки угля. Как сообщил Андрей Козицын, гендиректор ООО «УТМК-Холдинг» (управляющая компания КРУ), нового строительства в этом году не планируется, поскольку обогатительная фабрика (ОФ) «Краснобродская-Коксовая» была введена в строй в августе прошлого года, а еще две в этом году будут только проектироваться. Тем более что КРУ планирует не увеличивать, а даже немного сократить добычу угля (с 47 млн т до 45 млн т), и, как посетовал господин Козицын, в начале этого года металлургические компании России «разом стали отказываться от покупки у компании угля коксующихся марок». В итоге на складах КРУ скопилось около 5 млн т угля, не нашедшего сбыта. К тому же цена на эти марки угля упала в два раза от максимума прошлого года. Из-за отсутствия сбыта, сообщил Андрей Козицын, КРУ вынужден искать покупателей на других рынках. Предполагается отправлять уголь на экспорт, скорее всего в восточном направлении, но, как отметил

гендиректор «УТМК-Холдинга», есть опасение, что после заключения экспортных контрактов спрос восстановится, и последствия в таком случае могут быть самыми разными.

ОАО «СУЭК-Кузбасс» («дочка» ОАО «Сибирская угольная энергетическая компания», СУЭК) планирует ввести в этом году новую обогатительную фабрику на шахте им. Кирова в Ленинске-Кузнецком. Об этом сообщил генеральный директор СУЭК Владимир Рашевский. Мощность нового предприятия — 6 млн т угля в год (по переработке), оно дополнит уже имеющуюся на шахте фабрику годовой мощностью 3,1 млн т, которая после ввода новой переориентируется на переработку угля с других предприятий «СУЭК-Кузбасса» в Ленинске-Кузнецком. Кроме того, новой ОФ в этом году планируется модернизировать углеобогатительные фабрики на ленинских-кузнецких шахтах «Комсомолец» и «Полысаевская», что позволит увеличить их совокупную мощность на 1,5 млн т в год (в настоящее время составляет 2,1 млн т и 1,9 млн т соответственно). Таким образом, в 2012-2013 годах, по данным господина Рашевского, «СУЭК-Кузбасс»



выйдет на уровень обогащения более 14 млн т угля в год при планируемом на 2012 году уровне добычи в 31,8 млн т (28,7 млн т в 2011 году).

Помимо этого для предприятий, расположенных в Прокопьевском и в Новокузнецком районах («киселевский куст»), запланировано построить углеобогатительную фабрику мощностью не менее 10 млн т угля в год, которая, скорее всего, расположится на промплощадке шахтоуправления «Котинский» (шахты «Котинская» и №7) и будет перерабатывать уголь данного предприятия, шахт «Талдинская-Западная-1», «2», а также разрезов «Заречный» и «Камышанский». В этом году предусмотрена предпроектная подготовка строительства фабрики, а ввод ее в строй запланирован на 2015 год. Общий объем инвестиций в развитие «СУЭК-Кузбасса» в 2012 году, по данным Владимира Рашевского, составит 11 млрд руб. Помимо вложений в новые обогатительные мощности предусмотрено проведение модернизации транспортных систем на шахтах «Талдинская-Западная-1» и «Талдинская-Западная-2» путем внедрения нового типа конвейеров с шириной ленты 1 600 мм с производительностью 3,5 тыс. т угля в час.

Говоря о перспективах угольного рынка в 2012 году, Владимир Рашевский отметил, что «рынок стал поуже в последнее время», особенно в Европе, в Восточной Азии «ситуация чуть лучше». Ухудшение выразилось в снижении цен на 20-30% по сравнению с максимумом 2011 года. Тем не менее СУЭК рассчитывает на рост добычи и экспорта, предполагая, что доля угля, отправляемого за рубеж (в 2011 году — 33 млн т), останется на уровне прошлого года (более трети от добычи). Для развития экспорта в этом году СУЭК начинает строительство второй очереди своего углетерминала в Ваннинской бухте, который отгрузил в прошлом году 10 млн т угля, с увеличением его мощности «до 20 млн т и более».

Азиатский рынок господин Рашевский оценил как более перспективный, чем европейский, поскольку на нем, по его наблюдениям, потребление угля растет, а в Европе оно стабилизировалось. ЗАО ХК «Сибирский деловой союз» (СДС) пока занимает третье место по добыче угля в Кузбассе. Но планирует наращивать добычу и объявило о самых больших запланированных инвестициях в этом году. Как заявил президент СДС Михаил Федяев, в этом году уголь-

ные активы холдинга (это отраслевое подразделение ХК «СДС-Уголь» и находящееся под его управлением ООО «Прокопьевскуголь») планируют увеличить добычу угля на 36%, с 22,3 млн т в 2011 году до 30,4 млн т. В прошлом году добыча в СДС выросла на 39%. Инвестиции в угольную отрасль холдинга составили в 2011 году 13,5 млрд руб., на текущий год запланированы в объеме 19,2 млрд руб. Среди главных объектов, введенных в 2012 году, в угледобыче Михаил Федяев назвал разрез «Первомайский» проектной мощностью 10 млн т угля в год и обогатительную фабрику «Черниговская-Коксовая» годовой мощностью 4,5 млн т угля.

Разрез «Первомайский» (ООО «Шахтоуправление „Майское“») будет введен в этом году первой очередью, планируется, что добыча угля на нем составит 3 млн т. По словам господина Федяева, фактически строительство разреза закончено и предприятие ведет добычу, официальное открытие ожидается в марте. ОФ «Черниговская-Коксовая» располагается на промплощадке ЗАО «Черниговцев», рядом с уже действующей фабрикой этого предприятия, но будет перерабатывать уголь коксующихся марок с шахты «Ожная». Ввод фабрики запланирован на конец августа. По оценке Михаила Федяева, условия для экспортных поставок угля из России в настоящее время ухудшились и, несмотря на резкое похолодание одно время в Европе, цены на уголь продолжили падение.

По объемам добычи угля кемеровская группа «Стройсервис» пока не входит в пятерку лидеров, но размерами вложений уже соревнуется с куда более крупными производителями. В прошлом году она вложила в развитие производства 6,6 млрд руб., в два раза больше, чем в 2010 году. Это позволило ей закончить строительство второй очереди обогатительной фабрики разреза «Барзасское товарищество» мощностью 1,5 млн т угля, начать строительство ОФ «Матюшинская» на разрезе «Березовский» проектной мощностью по переработке угля 4,5 млн т, ввести в строй первую очередь железнодорожной станции Березовская для обеспечения работы еще не построенной фабрики «Матюшинская». Здесь же, на «Березовском», началось освоение участка Березовский-Восточный с запасами угля 80 млн т. На техперевооружение,

приобретение оборудования и реконструкцию действующих мощностей в 2011 году «Стройсервис» направил 4,3 млрд руб.

В итоге добыча угля на предприятиях компании выросла в прошлом году на 23,9% и составила 6,3 млн т. В этом году «Стройсервис» планирует увеличить добычу угля еще на 1 млн т и сохранить на уровне 2011 года объем инвестиций. При этом группа сосредоточится на новом строительстве. По словам Владимира Макарова, почти две трети, или 4,3 млрд руб., пойдут в новое строительство, одна треть запланированных инвестиций — в реконструкцию действующих производств и покупку новой техники. Главными объектами нового строительства определены промплощадка разреза «Березовский» и строящаяся на этом разрезе фабрика «Матюшинская», в которую вложено уже около половины запланированных 4,5 млрд руб. Ее ввод в строй ожидается в конце августа нынешнего года. На площадке «Березовского» предусмотрено развитие инфраструктуры разреза для обеспечения роста добычи на нем с 1,8 млн т до 3 млн т угля в год.

ОАО «Кузбасская топливная компания» (КТК) в этом году планирует увеличить добычу угля на 6,9%, до 9,3 млн т с 8,7 млн т в 2011 году. По данным гендиректора компании Игоря Прокудина, в развитие производства в 2012 году КТК вложит 3,9 млрд руб. против 2,09 млрд руб. в прошлом году, в том числе в новое строительство — 2,4 млрд руб., из которых 2,1 млрд руб. будет направлено на строительство обогатительной фабрики «Каскад-2». ОФ будет введена в производство в четвертом квартале с мощностью 4 млн т угля. Еще 0,3 млрд руб. будут вложены в разработку участка «Брянский», аукцион на право пользования которым компания выиграла в декабре 2011 года. В КТК рассчитывают, что освоение этого участка потребует около трех лет, assignments текущего года будут направлены на изыскательские, геологоразведочные работы. Кроме того, в 2012 году будет направлено 0,9 млрд руб. на приобретение горнотранспортного оборудования.

Планы угольщиков отраслевые эксперты считают логичными. «Их расчеты основаны на том, что экономика продолжает восстанавливаться после кризиса, многие отрасли, в том числе потребляющие уголь,

Инвестиционные планы добывающих компаний Кузбасса опираются на растущий спрос внешних рынков и отложенный — внутренних фото дмитрия белкина

еще не вышли на докризисные объемы, а значит, потенциал для роста угольной отрасли есть. Кроме того, угольщики инвестируют в развитие большие суммы и потому, что истощаются прежние месторождения, надо переходить на новые участки недр. И еще одной причиной инвестирования является неизбежный износ всей инфраструктуры угледобычи, включая здания и сооружения, технику и оборудование. Ведь если этого не делать, то безопасность в угольной отрасли подвергнется серьезнейшим испытаниям, которые она может не выдержать, что чревато авариями и гибелью людей», — убежден ведущий эксперт УК «Финам Менеджмент» Дмитрий Баранов. Оптимистичен господин Баранов и в своих прогнозах на текущий год. «Пока нет каких-либо тревожных сигналов, которые свидетельствовали бы о возможном замедлении в экономике, а это значит, что производство и потребление угля в 2012 году может вырасти в нашей стране. Окажет поддержку отрасли и экспорт, как на это рассчитывают угольщики, причем не только экспорт коксующегося угля, но и экспорт энергетических углей в этом году может вырасти, что объясняется прошедшей холодной зимой и сокращением запасов угля у энергетиков. Итого января 2012 года свидетельствуют о том, что пока ситуация развивается в положительном ключе. Так, уголь в РФ в январе было добыто 28,02 млн т, что на 5,8% больше, чем в январе 2011 года. Коксующегося угля было произведено 5,53 млн т, что почти на 14% больше, чем за аналогичный период прошлого года. Антрацита было добыто в январе 2012 года 811 тыс. т, что на 29,14% больше, чем в январе прошлого года. А за январь-февраль 2012 года, по данным Росстата, уголь в нашей стране было добыто 56,4 млн т, что на 5,5% больше, чем за аналогичный период прошлого года. Если прогнозировать показатели отрасли на конец года, то рост производства угля в стране по его итогам может составить 5-8% по сравнению с 2011 годом», — предположил господин Баранов.

Игорь Лавренко, Анна Гадалина

24 апреля 2012 года
г. Новосибирск

Издательский дом «Коммерсантъ» совместно с Высшей школой маркетинга и развития бизнеса НИУ ВШЭ организует

СЕМИНАР-ПРАКТИКУМ

СЕМЬ ШАГОВ ПРОДВИЖЕНИЯ ИННОВАЦИОННОГО ПРОДУКТА НА РЫНОК

Маркетинг инноваций — важный элемент инновационного процесса. Многие предприниматели и руководители ощущают недостаток знаний в этой области. Сложности, с которыми сегодня сталкиваются компании, — медленный рост рынка и низкие бюджеты на продвижение. Сегодня ощущается нехватка специалистов по коммерциализации инноваций, способных сформировать новую нишу или новый рынок для продукта. Для запуска продукта в таких рыночных условиях требуются дополнительные компетенции. **Цель:** предложить участникам методологию и инструменты, применяемые в маркетинге при создании и продвижении нового продукта и новых технологий на рынок.

В ПРОГРАММЕ СЕМИНАРА:

- Как выявить новую потребительскую ценность на отраслевом рынке
- Как найти на отраслевом рынке нишу для своего продукта
- Как разработать бизнес-модель стартап-проекта, которая принесет доход
- Как вывести инновационный продукт на зарождающийся рынок и сформировать спрос

ВЕДУЩАЯ:



ТАТЬЯНА КОМИССАРОВА,
декан Высшей школы
маркетинга и развития
бизнеса НИУ ВШЭ,
руководитель центра
«Маркетинг инноваций»

Платформа программы — маркетинг, ориентированный на формирование ценности на рынке

Для участия приглашаются собственники и топ-менеджеры компаний, представители бизнес-инкубаторов, профильных фондов и ассоциаций, технопарков.

Организатор

Коммерсантъ СИБИРЬ

<http://sibir.kommersant.ru>

Дополнительные вопросы и регистрация по тел. (383) 212-02-42, 375-24-74 или по электронной почте conference@kommersant-nsk.ru





Деньги на воды

конкуренция

В условиях сворачивания госпрограмм и низкого платежеспособного спроса населения санатории и курорты Сибири делают ставку на сотрудничество с промышленными предприятиями. Оплачивая отдых в сибирских здравницах, последние добиваются лояльности сотрудников, курорты в этом случае обеспечиваются гарантированным потоком клиентов. Энтузиазм менеджмента санаториев не разделяют независимые операторы туристического рынка. Привязанность к монозаказчику, по их мнению, снижает качество оказываемых услуг, делая продукт в целом неконкурентоспособным.

По оценкам экспертов, в Сибири насчитывается около 200 санаториев, что составляет чуть менее 10% от общероссийского числа. Только в Иркутской области их почти 60. В основном, они специализируются на бальнеологии. В Алтайском крае работает более 40 санаторно-курортных учреждений, в том числе в Белокурихе, имеющей статус курорта федерального значения. Примерно столько же санаториев насчитывается и в Кузбассе, более 20 работает в Новосибирской области, где предлагают лечение иловыми грязями и рапой. 26 здравниц в Красноярском крае, в том числе крупнейший курорт Восточной Сибири «Красноярское Загорье», славящееся углекислыми минеральными водами. 18 санаториев работают в Омской области.

За последние 20 лет санаторно-курортный рынок России претерпел существенные изменения. «Для санаторно-курортного рынка характерен сейчас относительный застой. В период с 1991 по 2003 год российский внутренний туризм испытал серьезный спад, который отчасти был обусловлен ростом доли зарубежного туризма, но в основном сокращением уровня доходов основной массы населения (в Алтайском крае средние зарплата составляет около 13 тыс. руб. в

месяц, путевка на 21 день в местные санатории обходится в 40-60 тыс. руб.). Кроме того, владельцы большинства санаторно-курортных объектов, среди которых преобладали ведомства и приватизированные предприятия, не имели ни достаточных средств, ни желания их развивать, из-за чего объекты приходили в упадок», — пояснила аналитик ИХ «Фина» Анна Мишутина.

Количество сибирских здравниц за последние 20 лет сократилось в 1,5 раза, а количество отдыхающих в них — почти в три. Но в последние годы ситуация начала меняться. Появившийся интерес к внутреннему туризму стал одним из стимулов в развитии сибирских курортов. Это вызвало некоторое оживление среди инвесторов. «В итоге частично объекты были переотрандированы новым собственникам, частично прежние собственники начали развивать свои объекты. В особенности эта тенденция коснулась санаториев и курортов, находящихся вблизи больших городов. Однако кризис 2008-2009 годов привел к заморозке многих таких реконструкционных программ. Впрочем, ослабление рубля, а также неурядицы в ряде наиболее популярных у российских туристов стран оказали некоторую поддержку данному сегменту».

менту в 2010-2011 годах», — считает госпожа Мишутина.

Удержавшиеся на рынке санатория и курорты, по оценкам экспертов, учатся приспосабливаться к меняющимся экономическим условиям и борются за клиента. Многие из них начали закупать современное оборудование, осваивать новые виды услуг. Успешными в последние годы оказались крупные объекты. К примеру, вместимость санатория «Красноярское Загорье» составляет 900 мест. Компания «Санаторий „Россия“» (Белокуриха) располагает комплексом на 760 мест. Объединение в одно акционерное общество «Курорт Белокуриха» в 1993 году санаториев «Сибирь», «Катунь», «Белокуриха» и главной водолечебницы региона позволило расширить комплекс до 1,6 тыс. мест. Тогда как раньше санаторий мог принять в среднем примерно 200 гостей. Укрепление, как отмечают эксперты, позволило сибирским здравницам объединить свои материально-технические базы, рекреационные возможности и стать заметными игроками даже на федеральном уровне.

И все же для санаторно-курортного рынка характерна небольшая динамика развития. Так, по данным компании BusinessStat, в 2010 году объем российского рынка вырос на



4%. Рост был обеспечен увеличением числа потребителей санаторно-курортных услуг. В 2010 году услугами санаториев воспользовались 6,82 млн человек. Тем не менее сами участники рынка обращают внимание на серьезную проблему — недостаточную заполненность санаториев. Так, по словам директора санатория «Пренеда» (Алтайский край) Галины Зуевой, способный принять до 200 человек санаторий даже в

летний сезон обслуживает одновременно не более 130 человек. Это, по ее словам, мешает предприятию достичь запланированного уровня рентабельности. И с такой ситуацией, убеждена госпожа Зуева, сталкиваются большинство санаториев Сибири.

Влияет на поток отдыхающих характерная как для российского, так и для сибирского рынка сезонность. Наибольшее количество санаторно-курортных услуг, по данным BusinessStat, оказывается в период с июня по сентябрь, при этом самыми загруженными месяцами являются июль и август. Поток отдыхающих в этот период составляет более четверти годового числа. Именно сезонность, по оценкам аналитиков, снижает привлекательность отрасли для потенциальных инвесторов. «Климатические условия, сокращающие продолжительность туристического сезона, увеличивают сроки окупаемости инвестиций по сравнению с теплыми странами. Это делает развитие санаторно-курортного комплекса в России очень зависимым от государственной поддержки — целевого финансирования, развития инфраструктуры, развития государственных санаторно-курортных программ для льготных категорий, налоговых льгот для предприятий, развивающих собственные системы санаторно-курортных учреждений», — отмечает Ана Мишуткина.

Один из вариантов развития отрасли ее участники видят в сотрудничестве оздоровительных центров с крупными предприятиями. Компании-заказчики получают возможность создать для работников допол-

ительный фактор мотивации, а санатории — стабильный поток клиентов. Например, Красноярский алюминиевый завод (входит в состав холдинга «Русал») сотрудничает с санаториями Алтайского края: «Катуны», «Сибирью», «Белокурихой», санаторием Центросоюза РФ. В самом крае работники заводов отдыхают в санатории «Красноярское Загорье». Также работники проходят лечение в Санаторий-профилакторий металлургов, который находится вблизи от завода, что позволяет проходить лечение без отрыва от производства», — рассказали. В пресс-службе завода.

Из бюджета компании «Алтай-Кокс» (входит в состав холдинга НЛМК) в 2011 году на оздоровление сотрудников было направлено около 23 млн руб., что составило почти 10% от общей суммы расходов «Алтай-Кокса» на реализацию социальных программ. Кроме того, около 13 млн руб. выплачено пенсионерам предприятия в виде материальной помощи и на приобретение путевок в санаторий-профилакторий «Бодрасть». На Сибирском химическом комбинате (входит в состав госкорпорации «Росатом»), расположенном в Томской области, санаторно-курортное лечение обеспечивается посредством договора со страховой компанией СОГАЗ. За 2011 год работникам было выдано около 2 тыс. путевок в санатории, большинство из них — в санаторий «Синий Утес» и одноименный профилакторий — его филиал. В компании «Томское пиво» пункт о ежегодном предоставлении путевок в санатории работникам предприятия предусмотрен в коллективном договоре. Как рассказала, «В»

Распространение путевок через профсоюзы для санаторно-курортного рынка остается одним из важных механизмов продвижения
ФОТО АНДРЕЯ ЛУКОВСКОГО

начальник производства Елена Ковалева, наиболее активно компания сотрудничает с такими санаториями, как «Ча-жемто», НИИ курортологии, «Белокуриха», «Строитель». Принятый в 2008 году социальным стандартом, который распространяется на все предприятия группы «Полус», расположенные в Красноярском крае, Иркутской, Магаданской областях, Якутии, предусмотрена оплата санаторно-курортного лечения, отдыха детей работников, проезда к месту отдыха работника и членов его семей. Как рассказал PR-директор группы «Полус» Антон Аренс, в 2011 году более 500 работников компании и членов их семей воспользовались бесплатными путевками. Им предоставлялась возможность самостоятельно выбрать место будущего отдыха из числа здравниц, расположенных на территории СНГ, в соответствии с профилем выявленного заболевания. Наибольшее количество путевок, по его словам, приобретается на черноморское направление (Россия, Украина), в санатории Крыма и Красноярского края. «Все чаще работники отдают предпочтение здравницам, расположенным на территории Красноярского (в предпретии Западных Саян и на курорте «Озеро Шира») и Алтайского края», — рассказал господин Аренс.

Не все предприятия готовы отказаться от непрофильных активов и предпочитают отправлять своих сотрудников в собственные санатории. Так, на балансе Бийского олеумного завода стоит санаторий-профилакторий «Нина». В структуру холдинговой компании «Барнаульский станкостроительный завод» входит санаторий-профилакторий «Станко-строитель». В 2012 году ООО «Финансово-промышленный союз „Сибконкорд“» выделил 12,6 млн руб. на содержание санатория-профилактория «Кристалл» и приобретение путевок

для 90 ветеранов. «Наличие собственной санаторно-курортной базы позволяет предприятию обеспечить своим сотрудникам хорошие условия для отдыха и заботы о здоровье без существенного увеличения заработной платы. Это также повышает лояльность сотрудников. Кроме того, данные учреждения создают дополнительные рабочие места, которые в целом повышают уровень социальной стабильности, в особенности когда речь идет о моногородах», — убеждена Анна Мишуткина.

Но если для санаториев наличие крупного корпоративного заказчика — безусловное благо, то для развития отрасли в целом, по мнению президента Новосибирской ассоциации туристских организаций (НАТО) Игоря Соловьева, присутствие такого игрока дает противоположный эффект. «Санаторий, ориентированный на обслуживание корпоративного клиента, сразу выпадает из рынка. В конечном итоге это оборачивается против него», — убежден господин Соловьев. По его наблюдениям, отдых за счет предприятия был особенно распространен до 2008 года. Контракт с корпоративным клиентом был основным средством пополнения оборотных средств санаториев. «Заключив договор с каким-нибудь углубляющим предприятие с миллионными оборотами, санаторий и не смотрел в сторону независимых туроператоров. Получается, что на бумаге у санатория все закрыто, придет кто-то или нет, санаторий чувствует себя прекрасно, у него на счету лежат средства, зачем ему независимые операторы, работающие с розницей?»

кается качество обслуживания. Когда человек едет по путевке от предприятия, он не возмущается, хорошо его обслуживают или нет. Когда приезжают наши туристы, они предъявляют претензии, потому что они платят реальные, свои деньги», — отмечает собеседник. По его наблюдениям, ситуация на рынке начала меняться в последние два-три года в связи с экономическим кризисом. «Сократились фонды на оздоровление, в результате санатории, которые ориентировались только на корпоративного заказчика, сильно просели. Это было, конечно, плохо для санаториев, но хорошо для рынка. Они поняли, как это опасно, и изменили свое отношение к рознице», — констатирует господин Соловьев. Но по, по моему мнению, не снижает количество общих проблем в отрасли. «К сожалению, в связи со структурными изменениями, которые происходят в туризме, продукт, который предлагают санатории, по цене стал резко неконкурентоспособен. И сегодня наши санатории конкурируют не между собой. Нет разницы, куда ехать, на Черноморское побережье или на Алтай. На розничном рынке они конкурируют с Таиландом, Турцией, и сравнение далеко не в пользу наших санаториев», — приходит к выводу собеседник.

В условиях, когда крупные санатории могут заключать долгосрочные договоры с предприятиями, у небольших здравниц отношения с заказчиками складываются не всегда успешно. Так, санаторий «Ренада» изначально создавался для оздоровления работников Барнаульского котельного завода. И в советский период свою функцию санаторий успешно выполнял. В 2000-х годах на котельном заводе произошли структурные изменения. В итоге «Ренада» стала самостоятельным предприятием.

(Окончание на стр. 16)

«Сосновка»: лечение с удовольствием

Курорт-отель вышел на новый уровень благодаря медицинскому центру

В последние годы популярность новосибирского курорт-отеля «Сосновка» заметно выросла. К его удачному месторасположению добавились новые преимущества — возросший уровень сервиса и высокое качество медицинского обслуживания. Теперь в «Сосновке» можно пройти профилактические и лечебные курсы у высококвалифицированных специалистов в различных областях. Поэтому предприятия и крупные компании все чаще выбирают «Сосновку» в качестве места лечения и отдыха своих сотрудников.



A woman in a white shirt is standing next to a hot tub, assisting a woman who is sitting in the water. The woman in the tub is wearing a black swimsuit. The hot tub is blue and has a wooden door in the background.

Как замечательное место для отдыха «Сосновки» известна давно. В реликтовом бору недалеко от берега Обского моря новосибирцы традиционно проводили отпуска, снимая усталость от жизни в мегаполисе. Несколько лет назад руководство «Сосновок» пришло к выводу, что санаторий может дать гостям значительно больше, особенно в сфере лечения. В результате он превратился в курорт-отель с медицинским центром, в котором на самом современном оборудовании работают высококлассные специалисты. Здесь можно пройти курс санаторно-курортного лечения и реабилитации, получить консультацию и диагностические услуги.

Сегодня возможности медицинского центра «Сурорт» весьма позволяют обслуживать до 300 человек. Но при этом, поддерживает главный врач Ирина Баева, около 50 его сотрудников находят индивидуальный подход к каждому отдыхающему и к каждому пациенту. Перечень врачей, работающих в «Сосновке», может сделать честь любой клинике: начиная от терапевта, педиатра и стоматолога и заканчивая гастроэнтерологом, оториноларингологом и гинекологом.

Особым медицинским центром гордится своим успешным опытом в лечении опорно-двигательного аппарата, сердечно-сосудистых заболеваний, болезней бронхолегочной сферы и органов пищеварения. По словам Ирины Ясавеевой, при этом задействовано самое современное оборудование. Например, аппарат, позволяющий проводить трехмерное вытяжение позвоночника — это эффективный способ освобождения от остеохондроза, защемлений и т.д. В свою очередь, тепловизор позволяет не только врачу, но и пациенту следить за изменениями, наступающими в ходе лечения. Впрочем, в борьбе с болезнями опорно-двигательного аппарата используются не только сложное оборудование, но и целебные свойства воды. В физиотерапевтическое отделение располагается оригинальные ванны и души среднего и высокого давления. Возможен даже бесконтактный гидромассаж, позволяющий больному, если

есть такая необходимость, избежать непосредственного контакта с водой.

Список процедур, которые доступны гостям «Сосновки», обширен. Грязелечение с применением лечебных грязей озера Керек (Томская область) благотворно сказывается при лечении позвоночника и репродуктивной системы. Кедровые бочки признаны прекрасным методом воздействия на организм травяным паром. Соляная пещера помогает простоять заболеваниям дыхательных путей.

Самое серьезное внимание в работе медицинского центра уделяется организации питания. Дело не просто в способности курорт-отеля предложить питание для людей с различным состоянием здоровья. Его специалисты подбирают гостям индивидуальные диеты, которые усиливают эффект профилактических и лечебных процедур. Кроме того, могут быть использованы специальные диеты, позволяющие сбросить вес — 5–6 кг за двухнедельный курс. Широкий ассортимент представлен в фитобаре: здесь предложены разнообразные салаты, включая морковный и капустный, а также овсяный и сель, восстанавливающий клетки печени. Кроме того, прочное партнерство с производителем «Дупленский» позволяет «Сосновое» широко использовать эту природную минеральную воду для профилактики и лечения.

Прекрасные условия проживания и новые возможности медицинского центра привели в последние годы к значительному росту популярности «Сосновки». Руководители целого ряда предприятий не только Новосибирской области, но и соседних регионов лечили курорт-отель на регулярном чередении и отдавали своих сотрудников. «Сосновка» предложил сотрудничество нашему предприятию около трех лет назад. Мы работаем с несколькими санаториями и базами отдыха, но приняли это предложение. Прежде всего потому, что приятно удивил уровень сервиса. Ветераны НЗХК, которые помнят «Сосновку» еще как собственный санаторий предприятия, были в восторге, когда

познакомились и с методами лечения здесь, и с обслуживанием», — рассказывает председатель Первичной профсоюзной организации ОАО «Новосибирский завод химконцентратов» Юрий Борисов. По его словам, предприятие направляет в «Сосновку» 70-80 сотрудников в год и это число может быть увеличено.

В прошлом году с целью для себя проведения в «Сосновке» полторы полсотни сотрудников ОАО «ОУК «Южжубассуоль» — одного из угледобывающих гигантов Кемеровской области. Как рассказала главный специалист отдела по социальным вопросам компании Елена Сенькова, руководство ОАО «ОУК «Южжубассуоль» устраивает немереная и целебная вода новосибирского курорт-отеля. Кроме того, подчеркивает она, в Кемеровской области нет крупных водоемов, а «Сосновка» стоит фактически на берегу Обского водохранилища. «Те, кто не может съездить в отпуск к Черному морю, выбирают море Обское», — поясняет Елена Сенькова. Соглашаясь с ней и Марина Шмонина, начальник отдела личного страхования новосибирского филиала ОАО «СОГАЗ», «страхованные, которых мы отправляем в „Сосновку“, а это 35-50 человек в год, очень довольны. Лечение, физиотерапией, питанием. Особо хотелось бы отметить питание, потому что в санаториях как раз питание страдает чаще всего», — поделилась она опытом работы компании с курорт-отелем.

Впрочем, как утверждают представители предприятий, сотрудничающих с «Сосновкой», ее популярность обусловлена не только уровнем сервиса, но и его характером. «Здесь создана такая атмосфера доброжелательности и внимательности по отношению ко всем гостям, независимо от уровня их доходов, которая делает комфортным пребывание любого человека», — отметил Юрий Борисов.

СОСНОВКА
КУРОРТ-ОТЕЛЬ

ВОЗМОЖНЫХ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯХ НЕОБХОДИМО ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ СО СПЕЦИАЛИСТОМ

 ITALIAN DOM SERVICES

**Мечтаете купить дом в Италии, но не знаете, с чего начать?
Хотите открыть свое дело или приобрести уже действующий бизнес?**

Наше агентство услуг по сопровождению российских граждан при покупке недвижимости в Италии поможет Вам советом и окажет помощь в процедуре купли-продажи, открытия бизнеса, получения ВНЖ. В Вашем распоряжении будут профессионалы, владеющие на совершенстве русским и итальянским языками.

Подробная информация на сайте: www.italiandomservices.it
 Контактный телефон в Новосибирске 8 (913) 390-61-22





Деньги на воды

конкуренция

(Окончание. Начало на стр. 15)

Однако, как признается ее директор Галина Зуева, наладить контакты с потенциальными клиентами пока не удается. «Крупные предприятия сотрудничают с крупными санаториями либо имеют собственные здравницы. Небольшие компании не занимаются организацией оздоровления своих работников», — объясняет проблему господжа Зуева. По мнению Игоря Соловьева, конкуренция за корпоративного заказчика на рынке очевидна. «Корпоративный сегмент, конечно, нигде не деится. Хотя, по моему мнению, контракты с корпоративным клиентом к рынку никакого отношения не имеют. Корпоративный заказчик с рынка не уйдет. Но результат тут опять же зависит больше от возможностей директора санатория, его лоббистских способностей, нежели от качества услуг. Кто-то ведет себя очень активно, кто-то менее. Хотя наиболее прозрачные санатории стали сознательно отходить от ориентации на монозаказчика в сторону розницы. Поэтому, когда грянул кризис, они пострадали меньше», — поделился наблюдениями господин Соловьев.

Еще одним важным механизмом продвижения на санаторно-курортном рынке Сибири является распространение путевок через профсоюзные организации. Такая возможность появилась с 2007 года в рамках совместной работы Федерации независимых профсоюзов России, региональных объединений профсоюзов и «Профкурорта». Члены профсоюза имеют возможность приобрести путевки в подведомственные федерации здравниц с 20%-ной скидкой. Причем эти скидки распространяются и на их семьи. Как отмечают представители профсоюзов, данное сотрудничество выгодно не только работникам, но и санаториям: они получают заметное увеличение потока клиентов. Эта схема успешно работа-



Корпоративные клиенты, на долю которых приходится до 50% портфеля заказов, во многом формируют спрос на санаторные услуги в Сибири фото андрея луковского

ет в регионах Сибири. Как сообщила ведущий специалист отдела по организации санаторно-курортного оздоровления Алтайского краевого объединения организаций профсоюзов Ольга Бакибаева, в 2011 году в Алтайском крае путевок с 20%-ной скидкой приобрели 543 человека. Наиболее востребованными были местные санатории «Барнаульский» и «Сосновый бор». Активно путевки покупали бюджетники. «А вот работники промышленных предприятий в прошлом году купили всего 10-15 путевок. На мой взгляд, это связано с нестабильной выплатой зарплаты на предприятиях региона», — предположила госпожа Бакибаева.

По прогнозам BusinesStat, в период с 2011 по 2015 год число оказанных санаторно-курортных услуг в России вырастет на 8%. Расширение перечня услуг, лечебных программ привлечет больше отдыхающих. При этом, как отмечают

участники рынка, сотрудничество предприятий и санаториев по-прежнему будет одним из факторов формирования спроса на санаторно-курортные услуги. По данным начальника службы продаж ЗАО «Курорт Белокуриха» Михаила Шефера, в структуре продаваемых путевок на юридические лица приходится примерно 50%. «Мы на протяжении многих лет сотрудничаем с такими крупными корпорациями, как «Росатом», «Роснефть» и «Газпром». Для нашего курорта корпоративные программы очень значимы, поскольку позволяют построить стратегическое партнерство с предприятиями и иметь стабильный рынок сбыта путевок. В дальнейшем мы также планируем развивать корпоративное направление. При этом отмечу, что при корпоративных программах выгода от продажи каждой путевки ниже, чем при работе с физическими лицами, поскольку предприя-

ям предоставляются серьезные скидки. Но здесь курорт зарабатывает за счет объемов продаж», — подчеркнул господин Шефер.

Аналогичную долю корпоративные клиенты занимают в портфеле заказов санатория «Обь». «Мы очень плотно сотрудничаем с предприятиями Алтайского края и других регионов Сибири — от небольших крестьянско-фермерских хозяйств до крупных шахт. Для санатория очень выгодно такое сотрудничество. Прежде всего тем, что мы получаем серьезные объемы продаж. Например, крупные компании покупают примерно по 50 путевок сразу. Кроме того, для нас важны различные госпрограммы по организации отдыха врачей, учителей, финансируемые за счет бюджета. Они тоже дают хорошие объемы продаж», — отметил директор санатория «Обь» Леонид Бакулин.

Михаил Палочкин, Анна Гадалина

конкуренция

(Окончание. Начало на стр. 13)

Однако в период своего расцвета «Алпи» демонстрировала самый низкий показатель оборота на квадратный метр площади и считалась абсолютным чемпионом по низкой эффективности среди национальных ритейлеров (по крайней мере входивших в топ-50 «Ъ»). Результат не заставил себя долго ждать: во время кризиса компания окончательно обанкротилась, и сегодня о ее былом величии напоминают разве что огромные здания ее бывших гипермаркетов. Часть из них разобрали под свои магазинные конкуренты. Но целый ряд объектов простояет и сегодня, поскольку их расположение и внутренняя конфигурация (часто они имеют два и даже три этажа при не очень большой площади каждого уровня) очевидно проигрывают более современным объектам крупных сетей. Например, в Новосибирске сегодня не заняты вообще никак два из четырех бывших гипермаркетов «Алпи», в двух новых владельцах зданий арендаторов удалось найти не более чем на 30-40% площадей.

Пример «Алпи» оказался для местных ритейлеров поучительным. Сегодня из крупных региональных игроков целенаправленным развитием гипермаркетов занимается разве что кузбасский «Регионмарт», но и у этой компании всего пять крупноформатных магазинов (выше 10 тыс. кв. м каждый). Три гипермаркета (4-6 тыс. кв. м) осталось у «Холдидея» после слияния с кемеровской «Корой» (работают под брендом «Палата»), но и эта компания основной упор сейчас делает на магазины среднего формата.

Формально (то есть с точки зрения количества объектов) в регионе сегодня сильные позиции удерживают именно сибирские компании. Им принадлежит 22 из 43 гипермаркетов, расположенных в центральных городах СФО. Причем, если из этого списка исключить Новосибирск (где

федеральные сети доминируют), то получится, что на остальной территории Сибири тон задают исключительно регионалы. Так, в Омске (второй по численности населения город СФО) из 12 объектов, обозначенных в справочнике 2ГИС как гипермаркет, международным и национальным сетям принадлежат четыре («Ашан», Metro Cash & Carry и две «Ленты»). В Красноярске «местных» гипермаркетов шесть из 11, а в Барнауле пока один из шести.

Впрочем, пример Новосибирска показывает, что ситуация эта временная. Сегодня из 12 работающих здесь гипермаркетов местной компании принадлежит лишь один — «Питант» (торговый холдинг «Сибирский гигант»). Еще пять относятся к международным компаниям и шесть — к российским, федеральным. Изменения в составе основных игроков на рынке «столицы Сибири» произошли за последние пять лет.

Управляющий партнер DSO Consulting Сергей Дьячков считает, что другие города региона рано или поздно повторят судьбу Новосибирска. У местных компаний еще есть шансы удержаться в сегменте магазинов среднего и малого формата, поскольку в этом случае огромное значение имеет место торговой точки. Но победить в борьбе с сетями уровня «Ашана» или «Ленты», которые сразу «покрывают» целый город, у местных игроков, по его мнению, нет шансов.

Участники рынка уверены, что гипермаркетный сегмент продолжит развиваться. Руководитель по внешним коммуникациям «Ашан Россия» Мария Курносова приводит следующие цифры: обеспеченность торговыми площадями на 1 тыс. жителей в Новосибирске — 125 кв. м, в Омске — 123 кв. м, в Европе — около 800 кв. м.

Главная тенденция, которую отмечают все участники рынка, это рост продаж непродовольственных товаров в гипермаркетах. Поначалу сибирякам было трудно привыкнуть к магазинам, в которых в

одном зале продаются и продукты питания, и одежда, и даже мебель, и доля «нонфуда» в общем обороте гипермаркетов редко превышала 25%. Но прошло несколько лет, и потребители к этому привыкли. «Мы постоянно работаем и расширяем линейку товаров в таких сегментах, как игрушки, косметика, текстиль для дома, аудио- и видеотехника, книги, диски, товары для спорта, одежда и обувь», — говорит госпожа Курносова. В «Ленте» также наращивают ассортиментную линейку прежде всего за счет непродовольственных товаров. Компания сейчас развивает прямую импорт этих товаров из Китая и даже собирает-ся открывать там собственный закупочный офис.

Отчасти рост продаж «нонфуда» участники рынка объясняют более низкими ценами, которые могут предложить гипермаркеты своим покупателям. Однако сегодня уже можно говорить о том, что крупноформатные магазины вовсе используют тот поток, который они создают. Приобретая в гипермаркете обувь, посуду или бытовую технику, покупатели экономят не столько деньги, сколько время. К тому же крупноформатные магазины благодаря своим большим площадям могут активно использовать прием сезонных или тематических продаж, когда те или иные группы товаров предлагаются покупателям целенаправленно. В результате человек, пришедший за обычным набором продуктов, приобретает еще украшения, сувениры, предметы обихода и т. п., которые в противном случае, возможно, и не подумал бы покупать.

Развитие гипермаркетов не может не сказываться и на магазинах среднего и малого формата, признает Александр Агеев. Каждый такой торговый комплекс сопоставим по объемам продаж с несколькими десятками универсамов или небольших супермаркетов. И если покупатель оставил деньги в новом гипермаркете, то их

просто недосчитаются в «магазине у дома», куда этот покупатель ходил раньше. Снижение оборотов вынуждает магазины малых форматов поднимать цены. «Это естественно. Более высокая наценка — это плата за возможность купить нужные ему товары в пяти минутах ходьбы от дома», — считает господин Агеев.

Однако все больше и больше горожан этой возможностью пренебрегают. Этому способствует и растущая автомобилизация населения. Так, по словам Марии Курносовой, среди покупателей гипермаркета в Новосибирске больше 46% приезжают за покупками на автомобиле. Число автолюбителей влияет и на размер покупки: приезжающие на автомобиле могут приобрести больше товаров, чем те, кто пользуется общественным транспортом, добавляет госпожа Курносова.

В ближайшей перспективе, по оценкам участников рынка, Сибирь ожидает расширение крупных сетей за счет выхода в города, где они еще не представлены. Значительный интерес для них может представлять и Красноярск, который имеет лучшие среди крупных городов показатели доходов на душу населения, и вся Кемеровская область с ее высоким уровнем урбанизации.

Из новых игроков в Сибири в ближайшем будущем может появиться разве что X5 Retail group со своей «Каруселью». Эта сеть уже вела переговоры с новосибирским ТРП «Сибирский молл», да и сам по себе выход X5 на сибирский рынок выглядит неизбежным: этот крупнейший национальный ритейлер пока совершенно не представлен в регионе. Еще один игрок, который может вмешаться в раздел гипермаркетного пирога, — «Магнит». У компании уже есть универсамы в Омске, и строительство гипермаркета в Новосибирске или Красноярске стало бы для нее простым и эффективным способом продвинуться на восток.

Станислав Соколов

Коммерсантъ®

27 апреля 2012 года
г. Новосибирск

КОНФЕРЕНЦИЯ

ПРЕИМУЩЕСТВА И РИСКИ ФРАНЧАЙЗИНГА ДЛЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА

Мировая практика доказала, что франчайзинг — это один из эффективнейших способов развития бизнеса для компаний, уже добившихся успеха и желающих развивать свой успех и дальше.

В условиях растущей рыночной конкуренции и глобализации экономики именно франчайзинг дает возможность повысить эффективность малого предпринимательства и помочь малому бизнесу, объединенному во франчайзинговые сети, на равных соперничать с мировыми и отечественными корпорациями. Франчайзинг в России доказал свою успешность не только в традиционных областях — общественном питании и ритейле, но и в таких отраслях «новой экономики», как информационные технологии или медицинская диагностика.

Цель конференции: выявить и обсудить тенденции и перспективы развития франчайзинга в регионе, практику ведения бизнеса и основные проблемы. Дать возможность представителям компаний-франчайзеров рассказать о своих проектах региональному бизнесу и сформировать новые деловые связи.

В ПРОГРАММЕ КОНФЕРЕНЦИИ:

- Кредитное финансирование франчайзинга — критически важный аспект для потенциальных франчайзи и правообладателей
- Презентации франшиз. Актуальные тренды в России
- Законодательство в области франчайзинга: правовые вопросы франчайзинга
- Как внедрить франшизу: преимущества и риски
- Эффективность франчайзингового предприятия: подбор и управление персоналом

МОДЕРАТОРЫ:

Сергей Дьячков, управляющий партнер DSO Consulting,

Сергей Сидоренко, советник управляющего партнера DSO Consulting.

Для участия в конференции приглашаются собственники и топ-менеджеры компаний, рассматривающие приобретенные франшизы, представители компаний-франчайзеров и компаний-девелоперов, руководители банков, представители МСБ, юридических и консалтинговых компаний.

Организатор **Коммерсантъ СИБИРЬ**

<http://sibir.kommersant.ru>

Дополнительные вопросы и регистрация по тел. (383) 212-02-42, 212-04-49 или по электронной почте conference@kommersant-nsk.ru

Уникальная программа лояльности

В прошлом году Банк «Левобережный» запустил Программу лояльности для корпоративных клиентов, которая вызвала огромный интерес среди корпоративных клиентов банка. В чем секрет успеха? Об итогах первого года действия Программы лояльности и дальнейших перспективах развития этого уникального проекта — в интервью с начальником Управления корпоративного бизнеса Банка «Левобережный» Татьяной Шипачевой.

— **Татьяна Вячеславовна, аналогов Программы лояльности, которая существует в вашем банке, нет ни в одном банке в России...**

— Это действительно так. Исследуя банковский рынок и анализируя тенденции его развития, мы поняли, что сегодня все большее значение приобретает индивидуальный подход к клиенту и предоставление ему полного комплекса банковских продуктов и услуг. В то же время представители бизнеса должны четко понимать, какие предпочтения они будут иметь в случае, если выберут наш банк. Так появилась Программа лояльности. Мы разработали ее, чтобы выразить нашим корпоративным клиентам признательность за доверие, оказанное нашему банку.

— **В чем ее особенность?**

— В рамках Программы лояльности клиенты получают преференции и бонусы, соответствующие объемам бизнеса в нашем банке. Участниками Программы могут стать как новые клиенты банка, так и компании, которые обслуживаются в «Левобережном» уже много лет. В зависимости от объемов бизнеса в банке им присваивается один из четырех статусов: «Элит», «Премиум», «Классик» или «Стандарт». В соответствии с установленным статусом и количеством набранных баллов клиент может воспользоваться самыми востребованными для компании продуктами и услугами на привлекательных условиях.

— **Какие привилегии получают статусные клиенты?**

— Мы предусмотрели установление нескольких видов привилегий. Статус используется для получения преференций на обслуживание по основным направлениям деятельности организации, а накопленные баллы можно обменять на бонусы для руководителей и сотрудников предприятий. Вместе с присвоением статуса клиент получает Экспресс-карту, которая является инструментом идентификации статуса в банке и ключом доступа к расчетному счету.

Кроме того, при присвоении статуса каждому корпоративному клиенту назначается персональный менеджер, который будет решать все вопросы, связанные с обслуживанием в банке и сопровождением в Программе лояльности.

Отслеживать состояние своего статуса можно в Личном кабинете на сайте банка. Здесь наши корпоративные клиенты могут узнать об условиях Программы, о количестве набранных баллов и могут оформить заявку на получение бонусов. Также наши клиенты могут участвовать в специальных акциях, которые проводятся только для участников

тис о них. Многие клиенты уже обменяли заработанные в 2011 году баллы на бонусы. Активно проявляют себя и новые клиенты, которые первоначально не вошли в Программу, они выступают с инициативой и подают заявки на участие в Программе.

В первом квартале прошлого года участниками Программы стали около 500 компаний и предприятий Сибири, сегодня в нее входят более 1400 наших клиентов. Объем бизнеса, сосредоточенного в этой Программе, увеличился более чем на 15%. Но наиболее важно то, что участники Программы получили возможность познакомиться и общаться между собой. Наш банк один из первых в регионе стал проводить семинары для своих клиентов. Этот инструмент позволяет совместно обсудить актуальные вопросы и лучше понять, что нам еще необходимо сделать для улучшения работы.

— **Какие перспективы у Программы?**

— Мы не останавливаемся на достигнутом и планируем активно развивать Программу: будем расширять список бонусов и преференций, привлекать новых клиентов и партнеров, есть еще интересные идеи, о которых пока говорить не будем. В планах на 2012 год — развитие Программы по всем направлениям и во всех регионах присутствия Банка «Левобережный». Мы очень дорожим сотрудничеством и вниманием наших корпоративных клиентов и надеемся, что встречи с участниками Программы лояльности, которые мы проводим, например, в формате бизнес-завтраков, станут для нас хорошей традицией. Я уверена, что этот уникальный проект позволит клиентам и банку достичь максимально выгодного сотрудничества.



Руководители крупнейших предприятий Сибири на праздничном вечере, посвященном итогам первого года действия Программы лояльности



Начальник Управления корпоративного бизнеса Банка «Левобережный» Татьяна Шипачева



БАНК ЛЕВОБЕРЕЖНЫЙ
ОСНОВА ВАШИХ РЕШЕНИЙ

+7 (383) 3-600-900
www.nskbl.ru