

В декабре законодательное собрание Нижегородской области рассмотрело очередной документ, перераспределяющий полномочия между органами местного самоуправления и органами власти в пользу субъектов. Область получила право распоряжаться нераспределенными землями, принимать решения по вопросам градостроительной деятельности муниципалитетов, а также вывозу и утилизации твердых бытовых отходов. Тенденция передачи полномочий МСУ на уровень региона продолжается не первый год. По мнению экспертов, она связана с желанием федерального центра укрепить вертикаль власти, сосредоточив в руках субъектов максимальное количество ключевых полномочий.

Сами не управиться

— бюджетная политика —

Земля — управленцам

С 1 января 2015 года правительство Нижегородской области возьмет на себя полномочия, ранее принадлежавшие органам местного самоуправления (МСУ), и получит право утверждать генеральные планы городских округов, городских и сельских поселений, корректировать правила землепользования и застройки, будет принимать решения по вопросам развития застроенных территорий, организовывать соответствующие аукционы, выдавать разрешения на строительство и ввод в эксплуатацию объектов, которые возводятся за счет средств областного бюджета или по распоряжению губернатора. Эти возможности прописаны в новом проекте закона «О перераспределении отдельных полномочий между органами местного самоуправления муниципальных образований Нижегородской области и органами государственной власти», который законодательное собрание приняло в декабре 2014 года. Как говорится в документе, субъект также будет готовить и утверждать схемы расположения земельных участков на кадастровом плане, переводить земли из одной категории в другую и распоряжаться участками, собственность на которые не разграничена. Кроме того, он сможет определять способ сбора и вывоза бытовых отходов и мусора с территории муниципалитета.

По мнению регионального правительства, если вопросы распоряжения землей и градостроительной деятель-



Дополнительные обязательства, возложенные на региональную казну, призваны укреплять вертикаль власти в стране

ности поднять на уровень субъекта, предоставление инвесторам земельных участков будет происходить быстрее. «Сегодня порядок такой: принятые на инвестсовете при губернаторе решения по вопросам предоставления земельных участков в виде рекомендаций уходят в органы МСУ, а они в свою очередь должны эти рекомендации выполнять. Но, к сожалению, муниципалитеты не всегда вовремя реализуют эти полномочия, срывают сроки, установленные законодательством. А учитывая, что таких решений принимает-

ся очень много, проконтролировать исполнение каждой рекомендации невозможно. Поэтому передача данных полномочий на региональный уровень ускорит процедуру и сделает ее более эффективной», — считает вице-губернатор области Владимир Иванов. При этом поступать доходы от тех или иных видов земель будут как и раньше в бюджеты органов МСУ и областную казну по существующей схеме.

Муниципалитеты Нижегородской области отреагировали на перераспределение полномочий как на неизбеж-

ное следование федеральным трендам и даже расценивают это как помощь. По мнению главы администрации Дзержинска Геннадия Виноградова, цель законопроекта — ускорить выделение земельных участков, поэтому он поддерживает внесение изменений. «Мы только „за“, чтобы земли как можно быстрее были переданы инвесторам, начали реализовываться проекты и поступать доходы в муниципальный и областной бюджеты. Я думаю, что и со стороны инвесторов будет меньше вопросов к городским властям и меньше

обвинений в коррупции, связанных с предоставлением земельных участков, а процедура станет прозрачнее», — считает господин Виноградов. Председатель комиссии думы Нижнего Новгорода по имуществу и земельным отношениям Елизавета Солонченко говорит, что внесение законопроекта было ожидаемым и у нее есть вопросы к только к тому, как будет организована передача полномочий, поскольку переходного периода, чтобы это происходило постепенно, не предусмотрено.

Честный обмен

В 2014 году по распоряжению федеральных органов власти на уровень субъектов с муниципалитетов были переданы обязанности по выплате заработной платы воспитателям детских садов. Планируется, что в 2015 году из областного бюджета зарплату будут получать все работники дошкольного образования. Таким образом, расходы по этой статье вырастут более чем на 4 млрд руб. Чтобы компенсировать потери, правительство разработало областной закон, который был принят законодательным собранием и вступит в силу с 2015 года, и перераспределило часть доходов муниципальных образований в пользу региональной казны. Для этого были изменены отчисления налога на доходы физических лиц и выровнены дотации районам области. Ставка зачисления подоходного налога в бюджеты городских округов снизилась с 23% до 18%, в бюджеты муниципальных районов — с 30% до 18%, хотя осталась выше предусмотренного Бюд-

жетным кодексом РФ единого норматива отчислений НДФЛ для муниципалитетов в 15% (решение об увеличении норматива регион принимает самостоятельно — „Ъ“). Из-за принятия поправки доходы местных бюджетов уменьшатся на 3,6 млрд руб. В частности, казна Нижнего Новгорода потеряет более 1 млрд руб.: доходы снизятся с 6,9 млрд руб. в 2014 году до 5,76 млрд руб. в 2015-м. При этом дальнейшего снижения нормативов отчислений «даже на 1%» не предполагается, поскольку приведет к недостатку средств у муниципальных образований, не получающих дотации из областного бюджета.

Перераспределение полномочий между бюджетами субъектов и муниципалитетов началось в 2012 году. Тогда на регионы переложили содержание учреждений здравоохранения. Учитывая новые статьи расходов, а также оценивая потери, которые несет областной бюджет от создания консолидированных групп налогоплательщиков, в 2013 году региональный минфин принял решение переложить на муниципалитеты содержание спортивных детско-юношеских школ олимпийского резерва и некоторых городских музеев. Таким образом, в 2013 году, взяв на себя расходные обязательства на 5,5 млрд руб., правительство области передало органам МСУ расходов на 1,5 млрд руб.

Однако правила игры вновь могут измениться, если Федерация примет решение передать в 2016–2017 годах на баланс субъектов финансирование культуры, что сейчас активно обсуждается.

Премиум сбился с курса

— тенденции —

Нижегородский рынок товаров и услуг класса премиум переживает сложные времена. Колебание курса валют, санкции в отношении России и продуктовое эмбарго уже серьезно сказались на покупательной способности нижегородцев и в результате привели к снижению прибыли в премиум-сегменте.

По данным международной консалтинговой компании в индустрии моды Esper Group, за 2014 год в Нижегородской области объем выручки в премиум-сегменте сократился на 16,3%. Для сравнения: в среднем по России этот показатель равен 12,4%. В регионе коэффициент конверсии (количество сделанных покупок в соотношении к количеству интересующихся посетителями — „Ъ“) упал на 18,6%, в среднем по России на 24%.

«Это означает, что в вашем регионе случайные клиенты отказались от покупки, и таких было больше, чем в среднем по России», — пояснила управляющий директор Esper Group Дарья Ядерная. — Однако конверсия упала меньше — следовательно, лояльные клиенты продолжают приходить и покупать чаще, чем в среднем по стране». Отдельно она отметила, что 66% спроса на товары премиум-класса в России приходится на Москву, 16% — на Санкт-Петербург.

По мнению аналитиков, премиум-сегмент сейчас испытывает серьезные трудности. Дарья Ядерная отмечает, что для России характерна модель поляризации спроса, при которой наиболее устойчивые продажи наблюдаются в крайних частях спектра — эконом-классе и ультра-люксе. Так, в период улучшения благосостояния населения наблюдается рост спроса на бренды среднего ценового сегмента, а также привлекающие к нему: Reiss, Schumacher, Marella, Gant, Pinko. Однако в период нестабильности именно они первыми теряют покупателей. Часть клиентов предпочтет в кризис совершить действительно люксовую покупку и уходить в более высокий ценовой сегмент. Как пояснила госпожа Ядерная, к люксовым относятся старые марки — от 25 лет и старше, такие как Chanel, Dior, Alexander Wang, Acne, Prada.

Премиум — это новые марки, которые моложе и немного дешевле — например, Alice And Olivia. Если ориентироваться по ценам, то люкс начинается от 500 евро, премиум — от 300.

По словам аналитиков, в кризис большая часть клиентов — а это средний класс — сразу оказывается под ударом, их доходы сокращаются существенно, что ограничивает покупательную способность, и они уходят на ступеньку или даже две ниже — в масс-маркет и сегмент-эконом.

Так, по данным Esper Group, за последний год объем продаж товаров премиум-класса сократился на 22% в натуральном выражении. В долларовом выражении это пока прирост, с \$2,63 млрд в 2013 году до \$2,92 млрд в этом. Однако, как предупреждают эксперты, 2014 год еще не просчитан до конца и скорее всего по итогам будет зафиксировано падение.

Эксперты указывают, что в России почти перестали продаваться сезонные модели одежды, особенно круизные коллекции. «В период кризиса клиенты чаще всего приобретают вещи из так называемого базового гардероба. Клиент рассматривает подобные покупки как инвестицию. И, например, пальто MaxMara действительно неплохое финансовое вложение, поскольку у данного бренда есть ряд классических моделей, которые не меняются из года в год. А вот солнечные очки или платье из круизной коллекции Dolce&Gabbana рассмотреть как правильную инвестицию уже сложно, поскольку вещи выполнены в сезонных цветах, они легко узнаваемы и их не принято носить два года подряд», — уточняет Дарья Ядерная.

В целом же, подчеркивают эксперты, одежда сейчас продается хуже ювелирных изделий и аксессуаров. «Человеку легче найти средства на небольшую вещь и попытаться „освежить“ базовый гардероб, нежели выделить сумму на новый костюм или платье. Что же касается драгоценных камней и металлов, то на рынках в период паники, которая сейчас наблюдается, они традиционно пользуются повышенным спросом. Для покупателей приобретение бриллиантов — это способ выгодно вложить свои средства», — уверяют аналитики.

Не до жиру

Ресторанный бизнес в 2014 году пережил несколько потрясений: сначала из заведений выгнали курильщиков, затем гостей лишили импортных продуктов, сейчас вместе с ростом курса валют растет и арендная плата. По словам федеральных экспертов, ресторанный бизнес в этом году вообще попал между лезвий валютных ножиц. С одной стороны — аренда, с другой — ежедневно растущие цены на продукты, как на импортные, так и отечественные. Но многое не купить уже ни за какие деньги. «Санкционный список запрещенных деликатесов уже заставил рестораторов изобретать новые блюда для меню», — рассказал „Ъ“ совладелец ресторанного холдинга Ginza Project Вадим Лапин.

По данным президента Ассоциации рестораторов и отельеров Нижегородской области Сергея Рубана, посещаемость ресторанов в октябре-ноябре, судя по выручке, сократилась на 20%. С ним согласен и президент ресторанной группы «Пир» Александр Котюсов, который также отмечает сокращение оборотов от 10% до 20%, в зависимости от заведения. «Снизилась покупательная способность населения, в связи с чем люди стали меньше ходить в рестораны», — отмечает господин Котюсов. — Из-за санкций поставщики, которые привозят отечественные продукты, под шумок подняли цены, зачастую бесосновательно, только потому, что повисел спрос.

«Закупочные цены на продукты растут — следовательно, увеличивается стоимость конечной продукции в ресторанах. Другая проблема, что некоторые позиции совсем пропали — например, даже хороших сыров не найти. Это не могло не сказаться на меню», — рассказала управляющий директор ресторанов «Погребок Шато», «Никола Хаус» и кофе-бара «Мишель» Ирина Жавнис. «Я сейчас работаю на остатках», — добавляет Сергей Рубан. — Как только начались разговоры о запретах, я сразу же все свободные деньги, которые у меня были, вложил в товар: в крупы, соль, сахар, скупил последнюю партию норвежской семги в городе».

Пока эксперты весьма сдержаны в оценках того, как поведет себя ресторанный рынок в следующем году и какие заведения общепита окажутся под ударом.



Форекс для финансовых акул

Форекс с Альпари. Начни охоту на прибыль!



Научитесь зарабатывать на финансовых рынках!

Каждый день на международном рынке Форекс торгуются десятки валют, 24 часа, 5 дней в неделю. Знаете ли вы, что курс пары евро/доллар меняется буквально каждую секунду? И на каждом изменении курса можно зарабатывать. Евро теснит доллар — трейдеры зарабатывают, доллар наносит ответный удар — трейдеры зарабатывают.

Крупнейший в России форекс-брокер Альпари приглашает вас на обучающие бизнес-семинары. Присоединяйтесь к лидеру отрасли¹ и узнайте, как превратить колебания курсов валют в деньги на вашей карточке или в вашем кошельке.

www.alpari.ru

+7 (831) 217 15 12, Н. Новгород, ул. Б. Печёрская, 26²

¹ По данным Интерфакс. ² Указанный адрес является адресом официального партнера Альпари в г. Нижний Новгород. Торговля на финансовых рынках сопряжена с рисками. Alpari Limited.

РЕКЛАМА