

ИТОГИ ГОДА самарская область

Зерно взошло на пик

Уборочная кампания 2016 года в Самарской области стала самой удачной за последние 15 лет. Аграрии региона собрали 2,2 млн тонн зерна, что в полтора раза лучше прошлогоднего результата. Достичь таких показателей в этом году удалось благодаря применению сельхозпроизводителями современных технологий уборки и посева урожая, грамотному подходу к использованию посевного материала и хорошей погоде. Как отмечают эксперты, региону вряд ли удастся удерживать планку в следующем году: область находится в рискованной зоне земледелия и отличается неразвитой системой мелиорации.

— агропром —

В этом году в Самарской области удалось собрать рекордный урожай зерновых. Намолочено 2,2 млн т зерна. По словам министра сельского хозяйства и продовольствия Самарской области Алексея Попова, этих результатов удалось добиться, несмотря на непростые экономические условия, сложную природно-климатическую обстановку в регионе. «Был получен очень хороший по показателям урожай. Это лучший урожай, который мы получили с 1997 года. Но, нужно отметить, что на тот момент площадь посевов составляла почти 1,5 млн га, а сейчас мы убираем урожай с чуть более 1,1 млн га», — рассказал министр.

Полученный в этом году урожай зерновых на 57% больше показателя прошлого года. Более 1,2 млн т собранного урожая составляет пшеница, свыше 70% которой является продовольственной. По словам Алексея Попова, добиться хороших результатов стало возможно благодаря применению новейших технологий, насыщению предприятий отрасли высокотехнологичным оборудованием, применению мощных комбайнов, работе по селекции семеноводства, работе с семенами элитных культур и поддержке сельхозпроизводителей. Как пояснил первый заместитель министра сельского хозяйства и продовольствия Самарской области Роман Некрасов, всего отрасли из федерального и областного бюджетов в уходящем году было выделено 4,7 млрд руб. Практически все средства на данный момент освоены. Выручка сельскохозяйственных организаций губернии в этом году (по данным за девять месяцев) выросла до 16,7 млрд руб., чистая прибыль достигла 4,6 млрд руб.

По словам Алексея Попова, в этом году Самарская область полностью обеспечила себя зерном. Согласно статистическим данным, за 10 месяцев текущего года в губернии произведена 151 тыс. т муки. Мощности хранения самарских мукомольных предприятий составляют порядка 100 тыс. тонн. Собранный урожай в 1,7 раза превысил потребности мукомольных и хлебопекарных предприятий региона.

Рекордный урожай этого года выглядит особенно успешным в сравнении с тем, что получали аграрии в 2015 году. Для сельхозпредприятий прошлый год был очень сложным. В первую очередь это было связано с засухой, которая серьезно отразилась на результатах посевной кампании. Так, по состоянию на 1 октября 2015 года, в области было собрано 1,236 млн т зерна. Для сравнения: на 1 октября 2014 года этот показатель составил около 2 млн т. Спасти урожай в прошлом году ряду предприятий помогла система орошения.

Так как Самарская область относится к зоне рискованного земледелия, на территории региона реализуется государственная программа по развитию мелиорации земель сельскохозяйственного назначения, разработанная на период до 2020 года. И за два последних года в рамках этой программы восстановлено почти 6 тыс. га орошаемых земель.

В этом году погода была гораздо более мягкой. Как сообщили в областном минсельхозе, отмечались единичные локальные случаи выпадения града и шквалистого ветра. Кроме того, отдельные площади зерновых культур были списаны или переведены на кормовые цели. Но в целом на ситуацию это не повлияло.

Технологии удачи

Аграрии региона также довольны результатами года, хотя и называют его «непростым». Предприятия одного из крупнейших в регионе холдингов «Зерно Жизни» (входит в ГК «СИНКО») собрали более 172 тыс. т зерновых и масличных культур. «Это на несколько тысяч тонн больше, чем в очень успешном 2014 году. Нынешний сезон был непростым. Из-за засушливой прошлой осени было посеяно меньше озимых, а посеянные не вступили в оптимальный цикл. Повезло с теплой зимой и дождливым маем, которые пошли пшенице на пользу, но затянувшиеся майские дожди не позволили своевременно начать сев яровых, а сентябрьские и октябрьские осадки — уборку поздних культур. Нередко, чтобы захватить погоду, механизаторы «Зерна Жизни» работали круглыми сутками, в три смены», — рассказали в пресс-службе компании.

Как отмечают в холдинге, значимую роль в получении удачного урожая сыграли агротехнологии. Около 40% земель «Зерна Жизни» обрабатываются по принципу no-till (без вспашки), и именно на этих участках была продемонстрирована максимальная эффективность. «Использование высокопродуктивных гибридов подсолнечника и элитных семян озимой и яровой пшеницы, произведенных на собственном семенном заводе, грамотное применение средств защиты растений и минеральных удобрений тоже внесли полноценный вклад в успех: урожай более чем на 30% превышает запланированный», — говорят сельхозпроизводители.

Оценили риски

По словам экспертов, в этом году Самарская область, действительно, продемонстрировала высокие результаты. «По итогам трех кварталов производства сельскохозяйственной продукции в регионе оценивается в 72,3 млрд руб., что почти на 3% больше показателя прошлого 2015 года», — отмечает руководитель «Алор Брокер» в Самаре Евге-



Хорошая погода, применение современных технологий и обновление парка сельхозтехники помогли собрать рекордный урожай самарским аграриям

ний Киселев. Как подчеркивает эксперт, при этом посевные площади за год выросли незначительно, а высокая урожайность обусловлена большими объемами зерна, собранного с одного гектара уже используемых земель сельскохозяйственного назначения. «Стоит отметить, что сельхозпроизводители сделали выводы из неудач прошлых лет и стали использовать более качественный посевной материал, минеральные и органические удобрения», — считает господин Киселев.

Тем не менее, по его словам, в регионе сохраняются достаточно высокие риски снижения объемов собираемого урожая в следующем сельскохозяйственном году. «Лето 2016 года для агропромышленников и фермеров оказалось благоприятным в связи с достаточным количеством осадков и солнечных дней, однако Самарская область находится в зоне рискованного земледелия, и здесь необходимо восстанавливать систему мелиорации. В 90-х годах в регионе система искусственного орошения, созданная еще в советское время, охватывала площадь свыше 200 тыс. гектар, сейчас — не более 20 тыс.», — резюмирует он.

Аналитик IFC Markets Дмитрий Лукашов также считает завершающийся год очень успешным для российского сельского хозяйства. По словам

аналитика, есть несколько факторов, обеспечивших хороший прирост сельскохозяйственной продукции. «В основном это, конечно, приток масштабных инвестиций. За последние четыре года их ежегодный объем увеличился примерно с 170 млрд руб. до 230 млрд руб. Данные средства позволили обновить часть основных фондов, а также построить новые сельскохозяйственные объекты. Еще одним важным фактором стало активное импортозамещение. Благодаря ответным российским санкциям освободилось место на потребительском рынке. Кроме этого, можно еще отметить хорошие погодные условия, способствующие высокому урожаю зерновых», — заключает господин Лукашов.

«Сбор зерновых вырос, по большей части, благодаря хорошим погодным условиям и росту мировых цен на зерно и сахар, а также на фоне процессов импортозамещения в виду сильного ослабления рубля, эмбарго и господдержки», — говорит аналитик ГК «Финам» Тимур Нигматуллин. — Впрочем, инвестиционная активность аграриев могла бы быть еще выше. Дело в том, что хороший урожай и высокие мировые цены не гарантируют того, что внезапное повышение экспортных пошлин не снизит норму прибыли производителей и дальнейших посредников. Соответственно, есть высокий риск недозагрузки зернохранилищ. Думаю, помимо господдержки властям нужно наложить мораторий на пошлины».

Елена Донкина

Спрос на «четверку»

«В одночасье», — отмечает директор Самарского отделения компании «МегаФон» Максим Токаренко. По итогам девяти месяцев 2016 года, сеть «МегаФона» в Самарской области обслуживает свыше 3,3 млн абонентов — больше, чем жителей губернии. В МТС также говорят, что компания потратила более 10 лет, чтобы обеспечить качественное покрытие региона сетями трех стандартов. Только за последние два года она инвестировала более 2 млрд руб. в развитие сети в Самарской области, построила более 700 новых базовых станций.

По мнению аналитика «Алор Брокер» Алексея Антонова, появление Tele2 в регионе не сильно беспокоит «большую тройку» и потому, что потенциальные клиенты у операторов разные. «Целевая аудитория Tele2 своеобразная, отличающаяся низким ARPU (Average Revenue Per User — средняя выручка с пользователя за определенный период времени. — «Ъ-Итоги года»), нежеланием покупать доп. услуги, поэтому их абоненты как бы находятся в другой плоскости», — сообщает аналитик.

Директор по маркетингу самарского филиала МТС Евгения Андросова также обращает внимание на то, что в цифровую эпоху абоненты руководствуются несколькими ключевыми параметрами при выборе оператора. «Это и качество покрытия, и скорость мобильного интернета, и возможность получить комплекс услуг в одном месте. Цена здесь играет далеко не первую роль, тем более что разница в тарифах незначительная. В этих условиях компании, которые много лет строят и модернизируют сеть, улучшают покрытие, предоставляют мобильную связь в трех стандартах и предлагают абонентам целый спектр дополнительных услуг от спутникового телевидения до финансовых сервисов, имеют существенное конкурентное преимущество», — говорит госпожа Андросова.

Тем не менее Tele2 строит большие планы на Самарскую область. Со времени коммерческого запуска дискаунтера число его абонентов в Самарской области выросло на 1060%. Значительную долю, по данным Tele2, составили пользователи, перешедшие из сетей других мобильных операторов с сохранением прежнего номера.

«Самара — стратегически важный регион для Tele2. В первый год работы мы приложили много усилий для того, чтобы заслужить доверие жителей и укрепить позиции компании на рынке региона. Прежде всего, это инвестиции в развитие сети, повышение доступности и качества услуг. Также мы много работали над улучшением тарифного портфеля, анализировали профиль потребления абонентов и запускали новые востребованные продукты», — рассказывает директор самарского филиала Tele2 Петр Семенищев.

Конкуренция как стимул

И все-таки с усилением конкуренции крупнейшим сотовым операторам приходится считаться. Российский рынок мобильной связи в РФ последние несколько кризисных лет по совокупности параметров был близок к стагнации как с точки зрения числа действующих абонентов,

так и в денежном выражении. «По состоянию на конец второго квартала 2016 года, в России было 251,6 млн действующих сим-карт против 240,3 млн на конец 2014 года. В денежном выражении рынок сокращается уже два года подряд. По итогам 2015 года, совокупная выручка российских операторов от мобильных услуг сократилась на 0,3% год к предыдущему году — до 887,3 млрд руб. Сокращение рынка мобильной связи в 2016 году может составить до 0,3%», — такие цифры приводит финансовый аналитик ГК «Финам» Тимур Нигматуллин.

Разработка новых, востребованных и уникальных продуктов — возможность быть в авангарде трансформации телеком-рынка, говорит старший менеджер по внешним коммуникациям Центрального региона ПАО «ВымпелКом» Инна Рыбина. «Например, как мы это уже сделали, объединив мобильную связь и проводной интернет и телевидение в один тариф с привлекательной ценой, — это существенный прорыв», — дополняет госпожа Рыбина.

Основной тренд телеком-рынка — развитие услуг на основе передачи данных, при этом акцент делается на комплексных комбинированных предложениях. Если раньше клиент обращался к оператору за конкретной услугой (голосовой связью, мобильным или фиксированным интернетом), то сейчас работа строится от бизнес-задач клиента, для которых оператор предлагает решение «под ключ», используя любые имеющиеся у него технологии. Клиентам теперь удобно решать все свои вопросы в формате «единого окна», не тратя времени, и выиграет тот, кто сможет предоставить им максимально широкий перечень услуг.

«МТС уже ушел от определения „мобильный оператор“, предлагая клиентам большое количество сервисов — от собственных мобильных приложений до системной интеграции. В настоящий момент мы являемся конвергентным поставщиком услуг и для бизнеса, и для обычных абонентов — даже на уровне наших салонов, где можно не только пополнить баланс телефона или купить планшет, но и оформить страховку, оплатить услуги ЖКХ, приобрести билет на самолет или поезд, совершить денежный перевод», — подчеркивает Евгения Андросова. Таким образом, операторы связи выходят за пределы привычного бизнеса, предлагая клиентам услуги на стыке отраслей. Например, в этом году «МегаФон» запустил собственную платежную карту, привязанную к счету мобильного телефона.

По оценкам «Алор Брокер», сейчас на Tele2 приходится примерно 10% рынка Самарской области, остальные делят между собой операторы «большой тройки» — у каждого из них по 30% рынка, плюс-минус 5% в зависимости от цикла маркетинговых усилий. По мнению Тимура Нигматуллина, в 2017 году местный рынок будет расти темпами менее 5% за счет увеличения проникновения услуг передачи мобильных данных. При этом доли «четверки» останутся неизменными из-за отсутствия значимых конкурентных преимуществ с точки зрения инфраструктуры, розницы или мобильных частот.

Елена Андреева

5 ЭФФЕКТИВНЫХ РЕШЕНИЙ ДЛЯ БИЗНЕСА ОТ ПОВОЛЖСКОГО БАНКА

2016

Сбербанк

Резервирование расчетного счета он-лайн занимает не более 5 минут. 100% счетов, открытых в банке в 2016 году, зарезервированы он-лайн

РФ

Финансовая поддержка Субъектов Федерации и муниципальных образований в 2016 году превысила 110 миллиардов рублей

Для крупного и среднего бизнеса запущен новый продукт «Кредит за 1 день»

Запущена услуга Smart – кредитования для предпринимателей. Smart – кредит – это предодобренная сумма средств, которую банк готов выдать своим постоянным клиентам. Решение по заявке принимается за 1 час, получить кредит можно за 1 день

На рынок представлен «Эвотор» – комплексное решение по автоматизации малого бизнеса. Современная он-лайн касса для предпринимателей на основе планшета с использованием облачных технологий совмещает в себе сканер штрих-кодов, терминал для приема банковских карт и полностью соответствует требованиям Ф3 №54

ЭВОТОР
ЭВОЛЮЦИЯ ТОРГОВЛИ

СБЕРБАНК
Всегда рядом