



14 Какие изменения ожидают сибирский рынок новых автомобилей к концу 2017 года

16 Как федеральные игроки меняют рынок интернет-услуг Новосибирска

Турпоток за границу из Сибири начинает восстанавливаться — экономический и психологический кризис идет на спад, позволяя зарубежным курортам надеяться на возвращение показателей двухлетней давности. В свою очередь туроператоры разделились во мнениях: смогут ли Таиланд и Турция восстановить позиции при нарастающей популярности внутреннего туризма.

## Можно расслабиться

— туризм —

### Наверстать упущенное

По оценкам экспертов, в 2016 году рынок выездного туризма в России сократился на 8%. По данным Новосибирской ассоциации туристских организаций (НАТО) количество путешественников из Новосибирска сокращалось с 2015 года — тогда выехать на отдых в другие страны смогли только 303 тыс. человек, что почти на 40% меньше, чем в 2014 году (496 тыс. человек). В 2016 году услугами туроператоров воспользовались лишь 252 тыс. человек. Однако в 2017 году туроператоры прогнозируют восстановление спроса и возвращение к докризисным показателям по численности путешественников.

Еще до начала высокого туристического сезона рынок показал рост — количество улетевших за границу сибиряков за первые четыре месяца 2017 года увеличилось до 110 тыс. человек, за аналогичный период 2016 года показатель составил 64,3 тыс. человек. «Даже низкий весенне-летний сезон, который в туристической отрасли традиционно начинается после майских праздников и заканчивается в середине июня, демонстрирует значительное увеличение активности туристов. Уже сегодня, спустя пять месяцев этого года, можно говорить о росте, который составил 50% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Думаю, что в предстоящие летние месяцы эта тенденция увеличения сохранится», — говорит директор НАТО Светлана Фоменко. По ее словам, сегодня на рынке туристских услуг наблюдается эффект отложенного спроса на отдых: за последние десять лет сибиряки привыкли к отдыху, регулярным оздоровительным поездкам к морю. «Значительный спад туристической активности прошлого года был определен множеством как политических, так и экономических факторов: нестабильность валютного курса не позволяла, к примеру, понять, когда стоит приобретать путевку», — отмечает глава НАТО.

Планомерное и стабильное восстановление спроса на путешествия как одну из главных тенденций на туристическом рынке выделяет и руководитель ANEX Tour в Новосибирске Туратбек Абдразаков. «Факторов, оказавших на этот результат наиболее значимое влияние, несколько: прежде всего, нормализация экономической ситуации в стране и укрепление валюты, а также сильная заин-



В этом сезоне Тунис не смог составить конкуренцию Турции в борьбе за сибирского туриста

тересованность в российских туристах со стороны дестинаций. В 2016 и 2017 году мы наблюдаем большой интерес и обширные маркетинговые мероприятия со стороны отельеров и офисов по туризму, — констатирует он. — Еще одна тенденция — крайняя чувствительность к запросам конечного потребителя со стороны туристических компаний и упор на качество туристского продукта. Ценовая политика большинства партнеров-отелей более чем лояльна, что позволяет формировать предложения разного ценового диапазона. Мы ожидаем успешный сезон. На сегодняшний день продажи по региону в целом идут в соответствии с нашими планами и прогнозами.

Лидерами в предпочтениях сибиряков остаются Таиланд (31% турпотока из Сибири в 2016 году), Китай (26%), Вьетнам (12%). Последующие строчки в рейтинге занимают закрытая на полгода Турция, Кипр, Тунис, Чехия, ОАЭ, Индия, Германия, Греция, Корея, Болгария и Камбоджа.

Как отмечают эксперты, в первом полугодии 2017 года значительно выросла глубина продаж в сравнении с 2015–2016 годами. На это повлияли акции раннего бронирования, по которым отельеры давали высокие скидки. Меньшую востребованность европейских направлений — Болгария, Хорватия, Черногория — туроператоры Сибири объясняют отсутствием прямых перелетов либо необходимостью оформления визы. По словам директора агентства путешествий Discovery Екатерины Невской, в прошлом году из Новосибирска планировали возобновить пакетные туры на прямых рейсах в Грецию (остров Родос) и Испанию — продажи путевок начались с февраля 2016 года, но к началу полетной программы было продано недостаточно туров по заявленным направлениям. «Спрос был крайне низкий, туроператорам было невыгодно их оставлять. Такая ситуация случается практически каждый год: туроператоры добавляют новые направления, добавляют не один, а два рейса в неделю, смотрят, как на них реагируют клиенты, после чего или оставляют, или же от-

меняют предложения. Отмены, замены чартерных рейсов и с ними пакетных туров — это лишь реакция туроператора на поведение туристического рынка», — констатирует Екатерина Невская. По ее словам, в этом году появились экскурсионные, гастрономические поездки на прямом рейсе из Новосибирска в Китай (остров Хайнань, пять рейсов в неделю), но есть вероятность, что спрос на это азиатское направление снизится просто из-за климатических условий.

### Замены не нашлось

По наблюдениям руководителя агентства путешествий Discovery, большинство сибиряков выбирают для отдыха пляжные курорты, в том числе по системе «Все включено». «Основными направлениями такого отдыха являются Турция, Египет, Тунис, Доминикана, Мексика и другие. Когда осенью 2015 года закрыли для туристических поездок Египет, а затем и Турцию, встал вопрос: какое направление сможет их заменить. Для решения проблемы туроператоры поставили прямые чартерные рейсы на летний сезон из Новоси-

бирска в Тунис (рейс Новосибирск—Монастир—Новосибирск). Других альтернатив отдыху по системе «Все включено» для сибиряков, к сожалению, практически не было», — комментирует Екатерина Невская.

По статистике НАТО, в 2014 году в Тунис улетели 2,5 тысячи человек, в 2016 — 8,5 тысяч. Однако направление не смогло побороться с Турцией по популярности: «В конце июля прошлого года вновь открыли туристические поездки в Турцию, и туроператоры оперативно заменили направление Тунис на Турцию, договорились с отельерами и авиакомпаниями, которые поставили четыре рейса в неделю из Новосибирска до Анталии, вместо двух рейсов в Тунис. Это был очень грамотный ход. Спрос на эти путевки поднялся молниеносно и был намного выше спроса на туры в Тунис», — вспоминает Екатерина Невская. Сегодня прямой рейс в Тунис сохранился в одном из сибирских городов — Омске. Такое решение, по словам директора агентства путешествий объясняется тем, что эта возможность вполне покрывает спрос сибиряков на это направление: «В сложившей-

ся ситуации до Омска добраться гораздо проще, чем оплачивать дорогу через Москву или Санкт-Петербург. В данной ситуации самый сильный конкурент для Турции — Кипр. Его преимущество в том, что это безвизовая Европа, однако два прямых рейса вполне покрывают спрос — каждый рейс в Ларнаку полностью загружен. Если бы рейсов было больше, то стало бы сложнее справиться с конкуренцией», — поясняет госпожа Невская.

Восстановление Турции в ассортименте направлений вернуло ситуацию на туристическом рынке на свои места. «Думаю, внутренняя структура туристской активности в наступившем сезоне ощутимо изменится. Это, в частности, обусловлено возвращением на рынок Турции. Нельзя не отметить, что сегодня отдых стал объектом качественного потребительского спроса сибиряков. Отдых они предпочитают планировать тщательно и заблаговременно», — говорит заведующая кафедрой бизнеса в сфере услуг Новосибирского государственного университета экономики и управления Лариса Нюрнбергер. — Турфирмы Новосибирска внимательно отслеживают эти тенденции, предпочитая идти за спросом, разрабатывая новые турпродукты, что позволяет организовать как малобюджетный отдых, так и путешествие на самый взыскательный вкус. Тем более, кризис скорректировал запросы сибиряков: ориентация на номера повышенной комфортности, полный пансион, звездность отеля, наличие сопутствующего сервиса остаются в прошлом».

По данным Росстата, в 2016 году турецкие курорты потеряли 77% турпотока из России, количество отдыхающих упало с 3,5 млн до 800 тыс. Аналогичный показатель — около 80% — демонстрирует и статистика НАТО по этому направлению: в 2014 году Турцию посетили более 100 тыс. сибиряков, в 2016 — 20,5 тыс. Однако несмотря на понесенные финансовые убытки из-за отсутствия российских туристов и, казалось бы, понятное желание их наверстать, новая политика Турции сопоставима с российскими курортами. «Турция предлагает сибирякам отдых на любой вкус и кошелек по довольно конкурентоспособным по отношению к другим направлениям ценам, рост которых, по сравнению с позапрошлым годом, можно назвать незначительным», — отмечает Светлана Фоменко.

## Органы печати

Новосибирские производители медицинских изделий нацелились на Индустрию 4.0 — разработку и выпуск инновационных продуктов и материалов, которые будут востребованы мировым рынком через пять-десять лет. Созданная в регионе научно-производственная инфраструктура вполне позволяет перейти от копирования лучших мировых образцов к производству уникальных изделий, уверяют участники рынка.

— инновации —

### Революция на пороге

Индустрия 4.0 стала одной из базовых тем V Международного форума технологического развития «Технопром», который в июне прошел в Новосибирске. По мнению участников форума, у новосибирских компаний есть хорошие перспективы оказаться в числе мировых флагманов в области инновационных медицинских технологий.

«Мы стоим на пороге Индустрии 4.0 или четвертой промышленной революции, которая обещает привести к масштабным изменениям в самых разных областях жизнедеятельности человека», — говорит директор департамента науки, инновационного развития и управления медико-биологическими рисками здоровья Министерства здравоохранения РФ Игорь Коробко. — Одной из отличительных черт Индустрии 4.0 является применение аддитивных технологий — 3D-печати, которые позволяют создавать большой спектр физических объектов. Эти технологии имеют огромный потенциал в медицине. Ожидается, что уже через 10 лет может стать реальностью такая фантастика, как создание искусственных органов».



3D-печать — «конек» новосибирских инноваторов в области медицины

В результате внедрения Индустрии 4.0 человечество получит более раннюю и точную диагностику, обеспечение широкого доступа населения к самым современным технологиям, считает член совета директоров АО «Инновационный медико-технологический центр» (Медицинский технопарк) Владимир Мамонов. «Это нано- и биотехнологии, нанобионика, молекулярные и клеточные технологии, системы искусственного интеллекта, включая наносенсоры и нанодатчики, умные биочипы и приборы молекулярной

визуализации», — перечисляет он направления медицины ближайшего будущего.

По мнению экспертов, новосибирские научно-производственные компании уже заметно продвинулись по пути создания медицинских изделий, «соответствующих духу» Индустрии 4.0. «Когда начинаешь обсуждать какие-то новые технологии, например, в области прецизионной медицины, возникает вопрос, можем ли мы вообще что-то сделать в этой области, или будем плестись в хвосте и покупать импортные изделия и медикаменты. Думаю, что можем», — говорит научный руководитель Института химической биологии и фундаментальной медицины СО РАН Валентин Власов.

Среди новых технологий, в освоении которых особенно преуспели новосибирские компании и НИИ, академик Власов выделяет генную инженерию: «Наши химики и биологи научились очень хорошо манипулировать с РНК и ДНК, благодаря чему стало возможно создавать эффективные диагностические системы и терапевтические препараты для лечения онкологических заболеваний и вирусов. Открытия в области геномного редактирования открывают возможности для лечения таких заболеваний, как гепатит В и СПИД».

Также новосибирские компании сильны в разработках в области персонализированной медицины, информатизации, производстве имплантатов с биокерамическим покрытием, констатирует Владимир Мамонов.

### Парковое базирование

Развитие в Новосибирске инновационных технологий в области медицины во многом связано с созданием в 2012 году Медицинского технопарка, учредителями которого стали Новосибирский НИИТО имени Я. Л. Цивьяна Минздрава России и инвестиционная группа «Мамонов». В рамках Медтехнопарка (площадь здания 13,2 тыс. кв. м) были открыты Центр прототипирования, Инжиниринговый центр, инновационная клиника и обучающий центр. Резиденты специализируются на разработках в области ортопедии.

В прошлом году учредители Медтехнопарка запустили в эксплуатацию первую очередь Медицинского промышленного парка (2,1 тыс. кв. м), мощности которого ориентированы на серийное производство инновационных медицинских изделий, в том числе разработок технопарка. Сегодня на территории промышленного парка работают компании «Эндосервис» (эндопротезы),

«Ортос» (экзоконструкции), «Иннорта» (аппаратно-программные комплексы для реабилитации), «НЭВЗ-Н» (комплексный эндопротез на основе биокерамики) и Инжиниринговый медико-технологический центр медицинского технопарка. По данным генерального директора Медицинского технопарка Екатерины Мамоновой, резиденты Медтехнопарка производят около 30% российского рынка экзопротезов и 15% — эндопротезов. Оборот парка за полугодие составил 450–500 млн руб., — отмечает госпожа Мамонова.

Ввод второй очереди Медицинского промышленного парка (более 2 тыс. кв. м) намечен на лето 2018 года. Суммарные инвестиции в стены, инженерную инфраструктуру и оборудование оцениваются в 350–370 млн руб. «Для нас, как Медтехнопарка, главная задача — чтобы в Новосибирской области было сосредоточено как можно больше качественных производителей медизделий и инвесторов, заинтересованных в развитии этого бизнеса», — говорит Екатерина Мамонова.

По мнению директора ФБУ «Новосибирский НИИТО имени Я. Л. Цивьяна» Михаила Садового, резиденты Медицинского технопарка и Медицинского технопарка преуспели в импортозамещении, но пока речь идет скорее о копировании изделий, чем о производстве уникальных продуктов.

### 3D-замещение

Среди наиболее успешных резидентов Медтехнопарка, ориентированных на выпуск инновационной медицинской продукции, эксперты называют компанию «НЭВЗ-керамикс» — российского пионера в производстве эндопротезов тазобедренных суставов с керамической парой трения.

# Экономика региона

## Подъем из пике

В условиях резкого снижения темпов строительства многоквартирных домов в Новосибирске и высокой конкуренции застройщики меняют принципы работы: увеличивают штат собственных отделов продаж и больше не ориентируются на временных инвесторов-перекупщиков. В итоге корректировка курса действий помогла ряду застройщиков показать рост на падающем рынке. По мнению экспертов, отрасль в ближайшем будущем ждут сильные изменения, преодолеть очередной кризис удастся клиентоориентированным и гибким, просчитывающим каждый шаг игрокам.

— строительство —

### Выделились на общем фоне

Рынок жилищного строительства оказался одним из самых уязвимых в условиях экономического кризиса. С 2012 года объем работ в строительной отрасли упал в два раза, отмечает министр экономического развития Новосибирской области Ольга Молчанова.

● Ввод жилья в Сибирском федеральном округе, по данным Новосибирскстата, в январе-мае 2017 года к аналогичному периоду прошлого года снизился более чем на 30% — за это время в области сданы в эксплуатацию 5,5 тыс. квартир общей площадью 384,1 тыс. кв. м, это составляет 68,9% к аналогичному периоду прошлого года.

«Долгое время единственным фактором, который в кризис подерживал продажи на более или менее значительном уровне, было государственное дотирование ставок по ипотеке на новостройки. Теперь этот фактор отсутствует и спрос упал, — рассуждает генеральный директор агентства недвижимости «Республика» Дмитрий Холявченко. — Главной причиной падения спроса на всех сегментах рынка недвижимости Новосибирска является падение доходов, и, как следствие, покупательной способности населения. Вторая по значимости причина — это достаточно высокие ставки по ипотеке, которые хоть и были снижены в последний год, но все равно из-за большой ключевой ставки ЦБ заметно выше уровня инфляции, что существенно уменьшает выгоду ипотеки с финансовой точки зрения. При отсутствии государственных дотаций ставка по ипотеке на новостройки даже выросла при некотором снижении ставок по всем остальным ипотечным кредитным продуктам». Последнее явление, по мнению господина Холявченко, можно считать положительным, «потому что избавляет от искушения купить новостройку у неквалифицированных инвесторов и тем самым подвергнуть себя высоким рискам».

В то же время в Новосибирске есть ряд строительных компаний, которым удалось показать положительную динамику продаж на фоне падающего рынка. По данным аналитиков портала Декарт.онлайн, тройка лидеров по объемам продаж в Новосибирске на конец мая выглядела следующим образом: «Сибаккадемстрой», «Стрижи», концерн «Сибирь». На их долю в общей сложности приходилось 20% от всего количества сделок. С января по май 2017 года было заключено 9046 договоров долевого участия (ДДУ).

«Продажи сейчас растут только у лидеров рынка. Если распределить

все количество ДДУ с января по май, получается, что в месяц заключается около 1,8 тыс. ДДУ. Хотя раньше было около 3 тыс. Это происходит на фоне падения рынка на 30%. А у компаний-лидеров рост», — отмечает полномочный представитель Россиийской гильдии управляющих и девелоперов по Новосибирску и Новосибирской области Максим Марков.

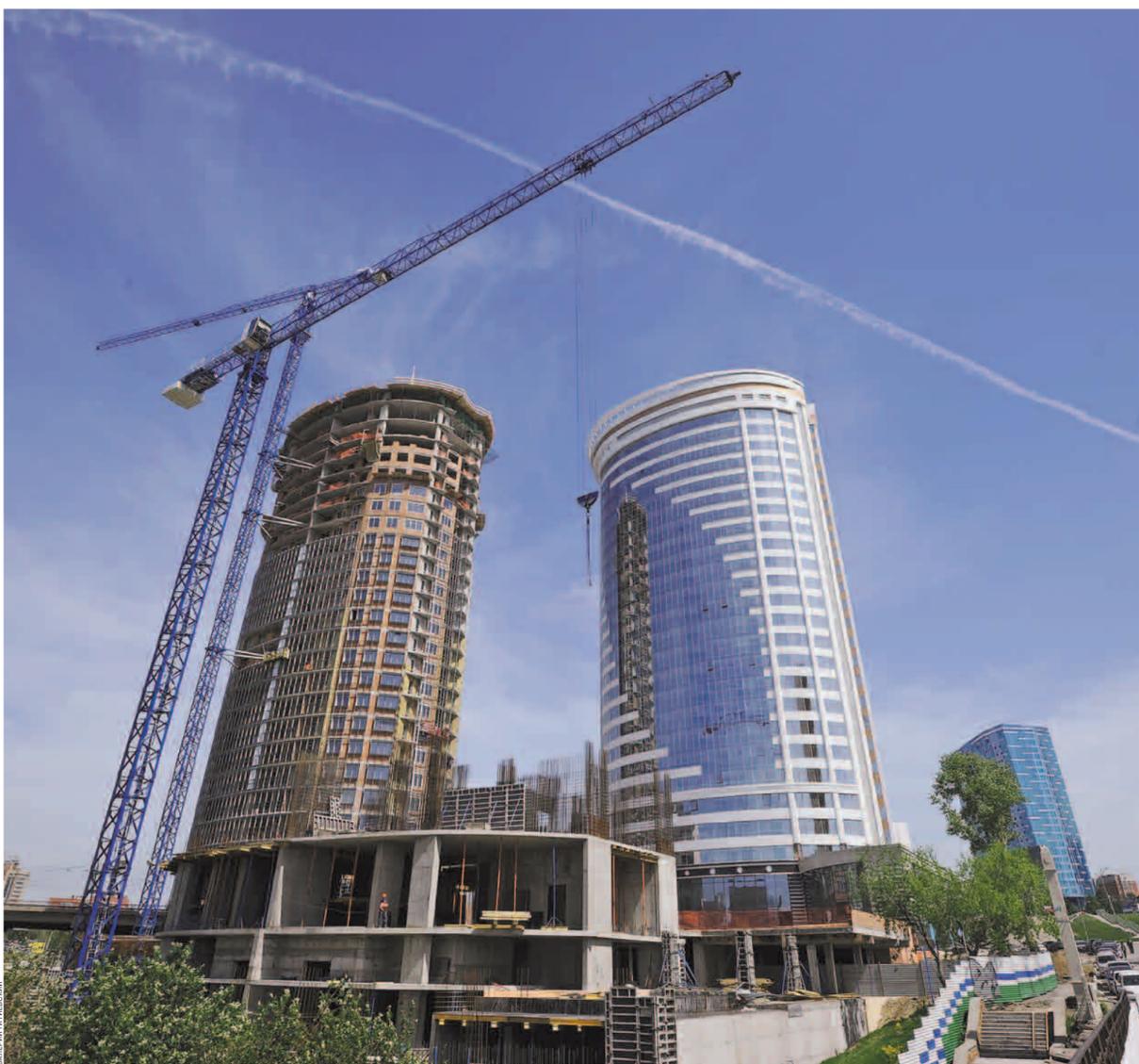
По словам генерального директора группы компаний «Стрижи» Игоря Белокобыльского (с января по май на долю компании приходилось 7% от всего объема сделок в городе по ДДУ — данные аналитического портала Декарт.онлайн), с января по март продажи квадратных метров в компании росли на 2–3% в сравнении с предыдущим кварталом, в апреле немного приостановились, в мае вновь показали положительный тренд. «Если посмотреть статистику за май текущего года и сравнить с маем предыдущего, рост составил около 20%», — рассказал представитель компании. В «Сибаккадемстрой» (с января по май на долю компании приходилось 8% от всего объема сделок в городе по ДДУ — данные Декарт.онлайн) отметили, что рост продаж в мае этого года в сравнении с маем прошлого составил 37%. В первом квартале рост к аналогичному периоду прошлого года был 63%, за первое полугодие — 47% к аналогичному периоду прошлого года.

«Первое полугодие было самым продуктивным за последние восемь лет. Попадаем в свои планы», — резюмировал директор по продажам компании «Сибаккадемстрой» Динар Зарипов.

### Без посредников

Представители компаний-застройщиков отмечают, что увеличение продаж удалось за счет постоянного мониторинга рынка и гибкой политики. По словам независимого аналитика рынка недвижимости Сергея Николаева, на рост продаж влияет агрессивная маркетинговая политика. Также дела идут неплохо у тех компаний, кто в прошлый раз в срок выполнили все данные обязательства по вводу объектов.

В то же время застройщики отметили для себя такую тенденцию: объем сделок через партнерские каналы, агентства недвижимости в регионе стал падать. По данным директора Центра недвижимости и ипотеки «Этажи» Марата Авлеева, у компании объем сделок за последние два-три года снизился с 40% до 14,5%. «Это антирекорд», — считает Марат Авлеев. Динар Зарипов и Сергей Николаев также наблюдают снижение объемов сделок через агентств-риэлторов. «Мы взяли эту ситуацию в разработку. В итоге решили не отказываться от услуг агентств,



Ряду строительных компаний Новосибирска удалось показать положительную динамику продаж на фоне падающего рынка

однако предпочли развивать клиентскую базу за счет собственной службы продаж», — рассказывает Игорь Белокобыльский.

По словам господина Белокобыльского, в Новосибирске снижение доверия к риэлторам — один из последних трендов регионального рынка недвижимости. Произошло это в связи с изменением портрета покупателя.

«Сейчас покупатель — человек, который хорошо себя чувствует в информационном поле, имеет экспертные навыки, может изучать документы, собирать информацию. Задача ему в таком случае агент? Необходимость в специалисте появляется лишь если нужно дополнительно собрать пакет документов. Либо клиент — человек, который панически боится принимать решение, и ему нужен риэлтор, чтобы переложить на него ответственность за сделанный шаг. Поскольку вторых с каждым годом все меньше, влияние агентств на рынок ослабевает. Однако перестроить свою работу решили не многие застройщики», — продолжает Игорь Белокобыльский.

Рынок требует большей клиентоориентированности, отмечают эксперты. По словам Динара Зарипова, клиенты все больше обращают внимание не только на качество строительства, инфраструктуру, но и на

инструменты покупки, дополнительные условия, которые предлагает застройщик. Например, по словам аналитика Сергея Николаева, одна из новосибирских строительных компаний в качестве дополнительных преимуществ предоставляет возможность «сделать квартирную карьеру»: сначала человек покупает у них однокомнатную, потом на особых условиях — «двушку», потом — трехкомнатную квартиру.

### Перестроиться, чтобы быть востребованными

Эксперты сходятся во мнении, что происходящие сегодня события на рынке недвижимости настолько мощные, что многим застройщикам придется пересматривать свою работу, становиться гибкими в принятии решений. В противном случае есть возможность оказаться за бортом рынка. По словам Максима Маркова, сейчас в регионе отмечается серьезное перераспределение. Около 80% объемов формируют 30 компаний, в общей сложности в регионе представлено около 200 компаний. Большая часть застройщиков ведёт локальные проекты. «Так как покупатели сейчас серьезно анализируют риски, они делают выбор в пользу компаний с позитивной репутацией, тех, кто точно закончит стройку. Инвесторов-авантюристов становится все меньше. В связи с этим наблюдается переток клиентов», — рассуждает эксперт.

По мнению собеседника, в ближайшие два года регион может лишиться около 50% застройщиков.

«Уйдут те, кто не умеет работать с рисками. Останутся те, кто смогут управлять девелопментом жилищного строительства, умеют оценивать стоимость денег», — продолжает Максим Марков. Кто-то, по его словам, покинет рынок, выполнив все обязательства перед инвесторами, однако не обойдется и без пополнения списка обманутых дольщиков. Согласно с собеседником и Дмитрием Холявченко. По его словам, несмотря на то, что в Новосибирске гораздо более дифференцированная и живая экономика, чем в большинстве городов России, значительная часть застройщиков либо уйдет в состояние банкротства, либо завершит активную деятельность, перейдя в «режим самосохранения». «Так же следует ожидать появления значительного количества долгостроев и социального напряжения, связанного с этим», — продолжает Дмитрий Холявченко.

«Будет сокращаться доля однокомнатных квартир. Городу нужно 25%, сейчас стоит более 50% от общего предложения», — продолжает Максим Марков. По его словам, рынок ждет качественные изменения, которые происходят благодаря потребительскому запросу.

Как отмечает Игорь Белокобыльский, в ближайшие пару лет не стоит ждать сегментных провалов. «В этот раз в каждом сегменте жилья останутся свои покупатели. И если пару-тройку лет назад выигрывал тот, кто предлагал наименьшую цену, то сейчас такого нет. Посколь-

ку экспертность покупателей будет возрастать, клиенты понимают, что бесплатный сыр — только в мышеловке», — продолжил Игорь Белокобыльский.

Собеседник предполагает, что в скором времени на новосибирском рынке недвижимости могут произойти структурные изменения после экспансии банковского сектора. «По моим оценкам, строительным рынком заинтересовался, в частности, Сбербанк. Пройдет немного времени, и мы увидим то же самое, что происходило в Москве и Санкт-Петербурге с рынком такси. Сам рынок остался, но получил новых агрегаторов и людей, которые им управляют. То же самое ждет рынок недвижимости. С 1 июля вступают в силу последние правила в 214-ФЗ, «Об участии в долевом строительстве», которые закрывают вход на рынок несистемным застройщикам и компаниям с улицы. Это опять же на руку финансовым институтам», — считает глава ГК «Стрижи».

По словам Максима Маркова, до конца года в планах лидеров строительного рынка Новосибирска поднять цены на квадратный метр от 3% до 7%. Поскольку на жилье их производства есть спрос, Динар Зарипов частично подтверждает слова эксперта, добавляя, что в ближайшем будущем новосибирский рынок ждет «сокращение предложения, и, как следствие, рост стоимости квадратных метров во втором полугодии».

Татьяна Косачева

### НОВОСИБИРСК

**Азимут-отель «Сибирь»**  
ул. Ленина, 21  
**Отель-центр «Аванта»**  
ул. Гоголя, 189/1  
**Отель River Park**  
ул. Добролюбова, 2  
**«Маринс Парк Отель Новосибирск»**  
Вокзальная магистраль, 1  
**Гостиница MIROTEL**  
пл. Карла Маркса, 1/1  
**Отель Domina**  
ул. Ленина, 26  
**Отель Park Inn by Radisson**  
ул. Шамшурина, 37  
**Отель Gorskiy City**  
ул. Немировича-Данченко, 144  
**Гостиница «Северная»**  
пр. Дзержинского, 32  
**Отель «Метелица»**  
ул. Добролюбова, 195  
**Мини-отель Shale**  
Комсомольский пр-т, 24

**Мини-отель Red Hotel**  
Красный проспект, 153а  
**СИТИ Отель**  
ул. Блюхера, 77  
**Бутик-отель Nord Castle**  
ул. Аэрофлот, 88/8  
**Ресторан La Maison**  
ул. Советская, 25  
**Ресторан «Вкусный Центр»**  
пр. Лаврентьева, 4  
**Ресторан «Скоморохи»**  
ул. Челюскинцев, 21  
**Ресторан Mexico**  
ул. Октябрьская, 49  
**Трактиры «Печки-Лавочки»:**  
ул. Ленина, 1  
Красный проспект, 157  
ул. Ильича, 6  
ул. Кирова, 108  
**Ресторан «На Даче»**  
Дачное шоссе, 5  
**Рестораны BEERMAN:**  
Вокзальная магистраль, 1  
ул. Каменская, 7  
пл. Маркса, 7  
ул. Добролюбова, 2а

## Коммерсантъ®

### в лучших местах Сибири



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

**Ресторан «#СИБИРСИБИРЬ»**  
ул. Ленина, 21  
**Ресторан «Жан Хуан Лу»**  
ул. Ленина, 11  
**Ресторан «Т.Б.К. Лонж»**  
Ул. Золотогоринская, 11  
**Ресторан «ПИВОВАРИ»**  
Красный проспект, 22  
**Ресторан-гриль «Фенимор Купер»**  
ул. Советская, 64  
**Ресторан «Библиотека»**  
ул. Советская, 20

**Кафе «Восток-Запад»**  
ул. Ильича, 6  
**Кафе «Шанхай»**  
Красный проспект, 13  
**Гриль-бар «Дружба»**  
ул. Кошуруникова, 39/1  
**Гастрономический театр PuppenHaus**  
ул. Чаплыгина, 65/1  
**Стейк-хаус «Гудман»**  
ул. Советская, 5  
**Кофейня «Утровочера»**  
ул. Ленина, 7  
**Кафе Eclair**  
Ядринцевская, 21

**Кофейни Traveler's Coffee:**  
Красный проспект, 65  
ул. Ильича, 4  
**Кофейни «Чашка Кофе»**  
Красный проспект, 22  
ул. Залесского, 5/1  
ул. Максима Горького, 78  
**Имидж-лаборатория персонального стиля**  
ул. Урицкого, 32  
**Квартирное бюро «Подушка-люкс»**  
ул. Нарымская, 23

### БЕРДСК

**Курорт-отель «Сосновка»**  
пос. Новый

### КЕМЕРОВО

**Отель «Томь Ривер Плаза»**  
Притомская набережная, 7

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

### НОВОКУЗНЕЦК

**Гостиница «Паллада»**  
ул. Лазо, 18  
**Кафе GinZZa**  
Ул. Кирова, 21а

### ТОМСК

**Отель «Магистрат»**  
пл. Ленина, 15  
**Ресторанный комплекс «БАМБУК»**  
ул. Гагарина, 2

**Ресторан «Славянский базарь»**  
пл. Ленина, 10

**Ресторан «The Хмель»**  
ул. Ленина, 95

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

**Ресторан «Кухтерин»**  
ул. Гагарина, 11

**Ресторан Two Chefs**  
Набережная р. Ушайки, 16  
**Кафе-кофейня Baden-Baden**  
ул. Вершинина, 19

### БАРНАУЛ

**Гостиница «Сибирь»**  
Социалистический пр., 116

**Ресторан Velvet**  
пр. Ленина, 80

**Кофейня «Центральная»**  
пр. Ленина, 57

**Кофейни Coffee, please**  
пр. Ленина, 64  
пр. Социалистический, 78  
пр. Социалистический, 117а

## Review Малый и средний бизнес

ПАРТНЕР ПРОЕКТА  
ПРАВИТЕЛЬСТВО  
НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ

## Поддержат точки роста

Новосибирская область вошла в тройку лидеров по поддержке малого и среднего бизнеса в России. По итогам первого квартала сумма поручительств регионального гарантийного фонда увеличилась на 60% к аналогичному периоду 2016 года, а сумма средств, привлеченных в экономику области, — на 55,8%. В качестве приоритетной задачи развития МСБ на ближайшие годы региональные власти определили создание благоприятных условий для появления новых компаний.

— административный ресурс —

## Среди передовиков

По итогам первого квартала 2017 года Фонд развития малого и среднего предпринимательства Новосибирской области занял второе место в рейтинге региональных гарантийных организаций АО «Корпорация МСП». За это время гарантийный фонд предоставил 71 поручительство на сумму 659,1 млн руб., что позволило привлечь в экономику региона 1,47 млрд руб. По отношению к аналогичному периоду 2016 года показатели по сумме поручительств выросли на 59,9%, а размер средств, вложенных в экономику Новосибирской области, — на 55,8%. В прошлом году фонд предоставил 341 поручительство на 1,84 млрд руб., общая сумма кредитов, выданных банками под поручительства Фонда, составила 4,46 млрд руб.

«Достижения нашей области по развитию малого и среднего предпринимательства были отмечены на федеральном уровне. Мы 10 раз подряд завоевывали первое место в России. Это подтверждает эффективность и своевременность мер по поддержке бизнеса на территории региона», — уверен губернатор Новосибирской области Владимир Городецкий. В 2016 году общая сумма поддержки МСБ Новосибирской области из средств федерального и областного бюджетов составила около 450 млн руб. (по государственной программе «Развитие субъектов малого и среднего предпринимательства Новосибирской области на 2012–2016 годы»). Около 400 микрорайонов на сумму 492 млн руб. в прошлом году выдал Новосибирский областной фонд микрофинансирования субъектов малого и среднего предпринимательства.

Также поддержкой МСБ в Новосибирской области занимается центр координации поддержки экспортно-ориентированных малых и средних предприятий, центр прототипирования в Академпарке, региональные центры инжиниринга, Медицинский технопарк, бизнес-инкубаторы: в Академпарке и наукограде Кольцово. «В Новосибирской области для предпринимателей предложен пул разнообразных мер поддержки: имущественная, финансовая, консультационная. Действует региональная программа развития МСБ до 2022 года, верстается аналогичная муниципальная программа», — отмечает председатель Новосибирского областного отделения «Опоры России» Сергей Соколов.

## Несмотря на падение

На начало 2017 года в Едином реестре субъектов малого и среднего предпринимательства содержались сведения о 142 тыс. субъектов бизнеса Новосибирской области. По этому показателю регион занимает первое место в СФО. По данным регионального минпромторга, 135 тыс. или 95% предпринимателей региона относятся к категории микропредприятий — их годовой оборот не превышает 120 млн руб. при численности работников до 15 человек. «Деятельность субъектов МСБ вносит весомый вклад в экономику региона. По итогам 2016 года доля оборота малых, средних и микропредприятий в общем объеме производства в регионе достигла 50%. За минувший год оборот МСБ вырос на 25%, а в сопоставимых ценах — на 17%. Доля работников МСБ от общего количества занятых на предприятиях области составила 33%», — констатирует министр промышленности, торговли и развития предпринимательства Новосибирской области Николай Симонов.

Впрочем, количество занятых на малых предприятиях в прошлом году сократилось по сравнению с 2015 годом на 25%. Среднее число работников одного малого предприятия составило 30 человек. Снижение не коснулось лишь сельского хозяйства и некоторых отраслей



В 2017 году на господдержку предприятий МСБ Новосибирской области запланировано 272 млн руб.

промышленности, среди которых — химическое производство, выпуск резиновых и пластмассовых изделий, транспортных средств и оборудования. Инвестиции в основной капитал малых предприятий в 2016 году также уменьшились по сравнению с 2015 годом на 6,9%.

По данным минпромторга Новосибирской области, на долю малого бизнеса в сфере торговли приходится 41,2% от общего числа малых предприятий, 34,7% от общего числа занятых, 64,1% оборота и 21,8% инвестиций. На втором месте обрабатывающие производства — 14,8% от общего количества малых предприятий, 15,8% от общего числа занятых, 10,4% оборота и 3,6% инвестиций. Далее следуют предприятия строительства и сферы услуг. И такая пропорция сохраняется на протяжении нескольких лет, отмечают в региональном правительстве. Средний оборот одного малого предприятия в 2016 году составил 121 млн руб., что на 20% выше уровня 2015 года в текущих ценах и на 14% — в сопоставимых.

Средний оборот предприятия среднего бизнеса составляет около 300 млн руб. Наибольшее число новосибирских компаний этого сегмента (34%) заняты оптовой и розничной торговлей, ремонтом автомобилей и мотоциклов, производством бытовых изделий и предметов личного пользования. Примерно 20% — обрабатывающие производства, 15% — предприятия сельского хозяйства, охоты и лесного хозяйства, 11% специализируются на операциях с недвижимым имуществом, 9,3% — строительные организации. «В прошлом году средними предприятиями было отгружено товаров собственного производства, выполнено работ и услуг собственными силами на 77,9 млрд руб. (96,9% к 2015 году), что составило 11,3% от объема отгруженных товаров, выполненных работ и услуг собственными силами крупными и средними предприятиями области. Наибольший удельный вес в объеме отгруженных товаров, работ и услуг занимают обрабатывающие производства — 62,6%, сельское и лесное хозяйство — 9,6%, операции с недвижимостью — 9,5%, строительство — 8,5%», — прокомментировали в минпромторге. Средние предприятия инвестировали в прошлом году 7 млрд руб. или 8,3% от общего объема вложений крупных и средних предприятий области. Это на 8% ниже уровня 2015 года.

## Конкуренция за ресурс

В 2017 году на господдержку предприятий МСБ Новосибирской области запланировано 272 млн руб. Это средства областного и федерального бюджетов. Совместно

с АО «Корпорация МСП» региональные власти обещают продолжить работать над повышением доступности кредитных ресурсов для МСБ, развитием национальной гарантийной системы (в том числе через «Программу 6.5»), имущественной поддержки бизнеса, расширением доступа предпринимателей к закупкам крупнейших заказчиков.

По словам Владимира Городецкого, одной из приоритетных задач правительства на ближайшие годы станет создание благоприятных условий для появления и развития новых предприятий МСБ. «Деятельность субъектов малого и среднего предпринимательства вносит весомый вклад в экономику региона. Правительство Новосибирской области будет и дальше создавать максимально благоприятные условия для развития бизнеса в регионе, совершенствуя существующие формы поддержки. Только так мы сможем решить приоритетную задачу, которая сегодня стоит перед региональными властями, — стимулировать появление в области новых точек экономического роста», — подчеркнул глава региона.

«Основными направлениями развития МСБ в 2017 году мы видим, во-первых, дальнейшее развитие организаций, образующих инфраструктуру поддержки предпринимательства, таких как центр прототипирования в области приборостроения, инжиниринговые центры, центр поддержки экспорта, центры молодежного инновационного творчества, центр субконтракции, — рассказывает Николай Симонов. — Во-вторых, оказание прямой финансовой поддержки субъектам МСБ. Это субсидирование части затрат по договорам лизинга, затрат, связанных с приобретением оборудования для создания или развития производства товаров, предоставление грантов начинающим субъектам малого предпринимательства».

По словам Сергея Соколова, новосибирский бизнес недостаточно активно пользуется инструментами господдержки. «Основная причина кроется в том, что многие побаиваются связываться с бюджетными средствами ввиду перспектив повышенного внимания контролирующих органов, и примеры такого внимания есть. Тот перечень помещений, предлагаемых предпринимателям муниципалитетами, особенно в районах области, содержит условно пригодные помещения для ведения бизнеса, требующие вложений», — говорит руководитель новосибирского отделения «Опоры России». — Нужно заметить, что и количество средств финансовой поддержки невелико. Это повышает конкуренцию за ресурс. И это правильно. Но если предприниматель в первый, второй или третий раз собирает пакет документов и не видит результата — в четвертый раз он не станет обращаться за поддержкой».

## Прямая речь

## Что требует улучшения в региональной политике оказания господдержки?

Сергей Юнг, генеральный директор производственной компании «Обувь России»:

— Ключевой момент — это гибкость и сроки рассмотрения и принятия решений. Важно учитывать, что все предприятия индивидуальны и имеют свои особенности; подходить ко всем формально и оценивать по общим критериям не всегда эффективно. Один из вариантов — предлагать меры поддержки, исходя не только из анализа документов и планов компании, но и из фактических показателей работы предприятия — как проект развивается, насколько обновляются основные фонды, сколько рабочих мест создано, какие объемы уплаченных налогов и т.д. Например, компания создала 200 рабочих мест, модернизировала производство и приобрела новое оборудование на несколько десятков миллионов рублей, увеличила выпуск на 20–30% — тогда государство компенсирует часть затрат предприятия на развитие.

Андрей Бекарев, соучредитель группы компаний SFM:

— По моему мнению, вкладывание бюджетных денег в частные компании — практика порочная: если взять нашу фармацевтическую отрасль, то в период разработок и исследований достоянием эти суммы не будут никогда, а риски, что все «улетит в трубу» высоки. При этом компания очень аргументированно сможет отчитаться, что до определенного периода научно-исследовательские разработки не вызвали сомнения в своем успешном окончании.

Для нас самым ключевым является налаживание сбыта и маркетинг продукта. Не сообра, если скажу, что все компании, которые производят оригинальные лекарственные средства, сталкиваются с одними и теми же проблемами: поскольку в основе лекарственного средства часто лежит принципиально новое действие и потребность в нем у пациента не сформирована, бизнес вынужден тратить огромные деньги на продвижение продукта. Таким образом, с одной стороны — страдает компания-производитель, которая топчется на месте и вместо профильной фармацевтической деятельности занимается PR, GR, маркетингом. А с другой стороны — пациент, до которого вовремя не доходят эффективные, принципиально новые по действию препараты. Поэтому наше предложение состояло бы в приоритетном и преимущественном включении именно отечественных фармпрепаратов в стандарты лечения, с адекватной и многосторонней оценкой их действия и эффективности со стороны экспертного сообщества.

Сергей Соколов, председатель Новосибирского областного отделения «Опоры России»:

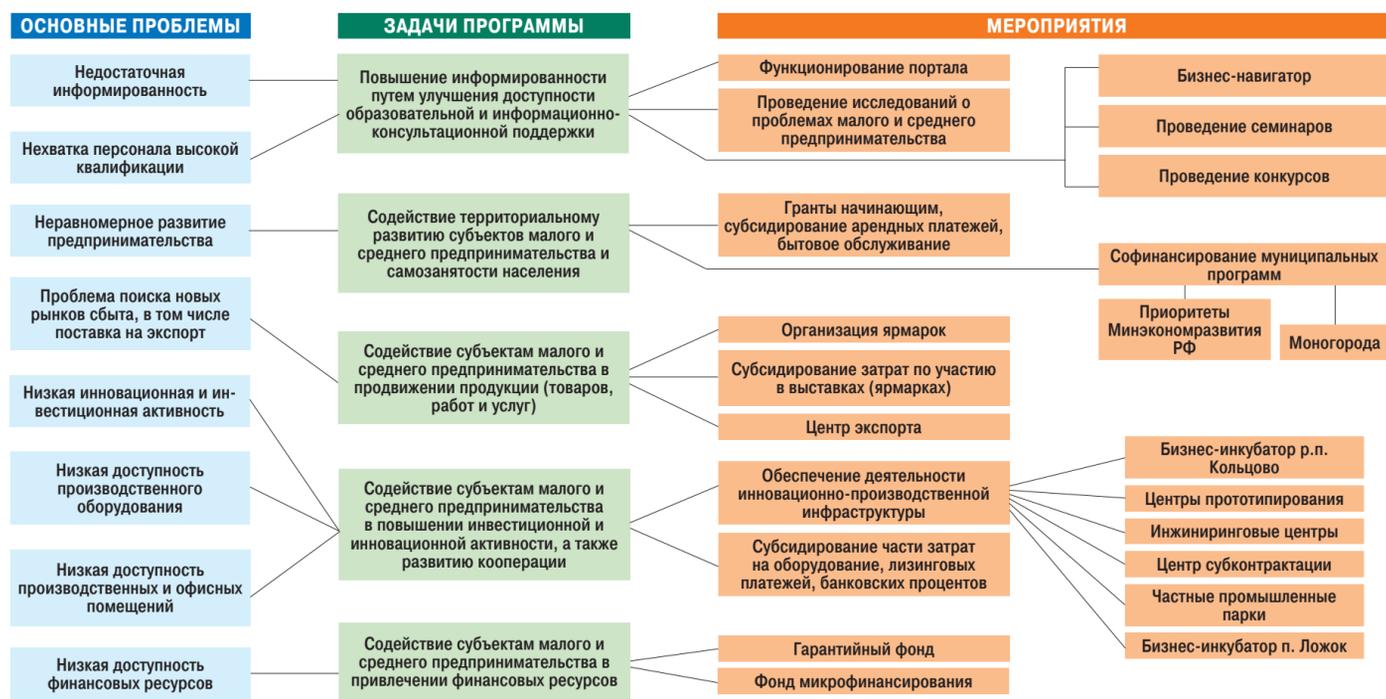
— Было бы актуально повысить информированность предпринимателей о существующих мерах поддержки. Считаю, что в это нужно вкладываться властям. Таким образом, создается воронка из предпринимателей и увеличивается конкуренция за ресурс, подрастает качество проектов, претендующих на господдержку. Далее, очевидно, нужна прозрачность принятия решений конкурсными комиссиями, чтобы в режиме онлайн было ясно, кто побеждает и почему. Это создаст доверие и исключит предположения предпринимателей о предвзятости в выборе бюджетополучателя. Также станет ясна ротация получателей мер господдержки.

Юрий Бернадский, президент Новосибирской городской торгово-промышленной палаты:

— При оказании поддержки МСБ регион действует в рамках стандарта, который определен федеральным центром. И стандарт этот меняется. Несколько лет назад власть сделала упор на поддержку стартапов. Ведь в регионах много творческих и талантливых людей, готовых предложить рынку массу новых и интересных идей. Но получилось так, что некоторые особо предприимчивые стартаперы умудрялись получать поддержку из разных источников на проекты одной технологии. Слава богу, этим переболели. Уже всем понятно, что из 10 стартапов через год на рынке останется в лучшем случае одна компания. Сегодня, как мне кажется, выстроена более справедливая системная работа, нацеленная на поддержку предпринимателей, которые на деле доказали свою состоятельность. В первую очередь, речь идет о производственных компаниях и сфере услуг. Мне кажется, власти нашли правильный подход к оказанию помощи, используя ресурсы федеральных институтов развития, таких как «Корпорация МСП», «Банк МСП», Фонд содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере. Как результат, объем льготных кредитов действующим новосибирским предприятиям уже измеряется миллиардами рублей.

## ГОСПРОГРАММА «РАЗВИТИЕ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ НА 2017–2022 ГОДЫ»

ИСТОЧНИК: ПРАВИТЕЛЬСТВО НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ.



# Review Малый и средний бизнес

ПАРТНЕР ПРОЕКТА  
ПРАВИТЕЛЬСТВО  
НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ



## «Новосибирский бизнес активно пользуется господдержкой»

Новосибирская область занимает первое место в Сибири по уровню развития малого и среднего предпринимательства. Не в последнюю очередь высокие темпы роста — результат региональной политики поддержки бизнеса. Почему властям на местах интересно помогать бизнесу, в интервью рассказал министр промышленности, торговли и развития предпринимательства Новосибирской области **Николай Симонов**.

— интервью —

### «В сельских районах ниже доля оборота торговли»

— Как бы вы оценили привлекательность Новосибирской области для малого и среднего бизнеса?

— Традиционно Новосибирская область выделяется высоким уровнем предпринимательской активности. Регион сохраняет лидирующие позиции среди субъектов Сибирского федерального округа по количеству действующих малых предприятий, их обороту и объему инвестиций в основной капитал. В Новосибирской области зарегистрирована пятая часть всех субъектов малого и среднего бизнеса Сибири. Здесь действуют около 80 тыс. микропредприятий, 6 тыс. малых предприятий, 410 средних предприятий, 60 тыс. индивидуальных предпринимателей.

Привлекательности Новосибирской области для ведения бизнеса способствует то, что в регионе ведется целенаправленная работа по развитию малого и среднего предпринимательства, созданию для него благоприятных условий. Предусмотрены специальные налоговые режимы, позволяющие оптимизировать систему учета и налоговых платежей. Сформированы нормативно-правовые и организационные основы господдержки. Реализуется региональная программа развития субъектов МСБ, на финансирование которой ежегодно привлекаются средства федерального бюджета. В муниципальных образованиях действуют специальные программы развития МСБ. Развита инфраструктура поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в Новосибирске. Здесь работают гарантийный фонд, фонд микрофинансирования, центр координации поддержки экспортно-ориентированных организаций, центр прототипирования в Академпарке, региональный центр субконтракта и целый ряд других институтов. Активны и общественные объединения предпринимателей — Новосибирская торгово-промышленная палата и региональное отделение «Опора России».

— Очевидно, что львиная доля компаний МСБ сосредоточена в Новосибирске. Но как этот сегмент бизнеса чувствует себя в районах области?

— Действительно, 80% предприятий МСБ Новосибирской области работают в Новосибирске. Структура оборота предпринимательства в районах области несколько отличается от ситуации в среднем по региону. В сельских районах ниже доля оборота торговли (47% против 64% в среднем по области), но выше доля промышленности — 19,9% против 10%.

Если говорить о росте оборота, то в районах области в прошлом году темп составил 133%, в Новосибирске — 124%. При этом структура оборота малых предприятий в сельских районах за последние два года значительно не изменилась. Можно отметить сокращение доли промышленности на четыре процентных пункта, особенно пищевой, и увеличение доли торговли на три процентных пункта.

### «Это стимулирует администрацию»

— Насколько власти на местах — в районах и муниципалитетах — заинтересованы в развитии предпринимательской деятельности?

— Местное самоуправление, безусловно, должно быть заинтересовано в развитии

предпринимательства. Малый бизнес обеспечивает населению занятость и доход, что особенно важно в муниципальных образованияах, где нет организаций-работодателей, снабжает жителей товарами и услугами и пополняет муниципальный бюджет.

Во всех муниципальных районах и городских округах, а также в некоторых поселениях (например, Барабинске, поселках Горный и Линево) приняты и реализуются муниципальные программы развития МСБ. В них предусмотрено оказание финансовой поддержки в различных формах, включая субсидирование части затрат на обновление основных средств, реализацию бизнес-плана предпринимательского проекта, арендных платежей и выплат по банковским кредитам. В задачи органов местного самоуправления входит информирование МСБ о мерах государственной и муниципальной поддержки, деятельности гарантийного фонда и фонда микрофинансирования. Например, в Новосибирске действует Городской центр развития предпринимательства, на базе которого проводятся бесплатные семинары для предпринимателей, и два бизнес-инкубатора.

Такие показатели работы местного самоуправления, как число субъектов малого и среднего предпринимательства в расчете на 10 тыс. человек и доля работников (без внешних совместителей) МСБ в среднесписочной численности предприятий и организаций включены в число показателей, на основе которых оценивается эффективность власти на местах в соответствии с указом президента РФ. Несомненно, это стимулирует администрацию быть полезными МСБ.

Кроме этого, в октябре 2016 года министерства Новосибирской области издало приказ «О формировании рейтинга инвестиционной привлекательности муниципальных районов и городских округов Новосибирской области». Согласно документу, на формирование итогового значения рейтинга влияют рост, снижение или сохранение на прежнем уровне четырех показателей в сфере развития МСБ. Это доля среднесписочной численности предприятий, оборот компаний, объем инвестиций в основной капитал и количество привлеченных средств на поддержку бизнеса.

— Используйте ли вы практики других субъектов РФ, чтобы придать импульс развитию предпринимательства в регионе?

— По уровню развития малого и среднего предпринимательства Новосибирская область занимает лидирующие позиции в СФО. Достижения региона отмечены на федеральном уровне — область 10 раз признавалась лучшим субъектом РФ по развитию МСБ в России.

Вместе с тем существует целевая модель развития предпринимательства, утвержденная распоряжением правительства РФ. Она базируется на лучших практиках регионов. И по некоторым направлениям развития МСБ другие регионы нас опережают. Например, в республике Татарстан уже введены льготы для компаний, работающих по упрощенной системе налогообложения, в Новосибирской области данный вопрос находится на стадии обсуждения. По качеству обслуживания МСБ через многофункциональные центры по предоставлению государственных и муниципальных услуг лидируют Якутия, Курская и Ростовская области. Правительство Новосибирской области определило те моменты, по которым мы отстаем от целевой модели, и составило план мероприятий, отмечают эксперты. Более того, в Новосибирской области они решаются эффективнее, чем в большинстве регионов страны. «На фоне регионов Сибирского федерального округа Новосибирская область выглядит объемно и на уровне выше среднего, поскольку экономическое и финансовое положение соседних регионов примерно равнозначное. Есть разнообразие, и исполнительная власть востребована обратная связь от предпринимательского сообщества», — говорит Сергей Соколов.

Равняться же на регионы Центрального федерального округа или Татарстана, возглавившего в 2017 году рейтинг инвестиционной привлекательности регионов, формируемый Агентством стратегических инициатив, Новосибирской области, по мнению господина Соколова, пока рано: «Пул инструментов поддержки МСБ, объемы финансирования региональных программ в Центральной части страны многократно больше».

Антон Вебер



МАКСИМ ПИЩАКОВ

### «Банки стали снижать процентные ставки»

— Что делает правительство Новосибирской области для повышения доступности кредитов для МСБ?

— Для большей доступности кредитования субъектов МСБ еще в 2009 году был создан гарантийный фонд — Фонд развития малого и среднего предпринимательства Новосибирской области, который предоставляет поручительства предпринимателям, которым не хватает обеспечения (залога) или финансовое состояние заемщика не позволяет ему взять кредит. Фонд предоставляет поручительства по кредитам и банковским гарантиям 25 финансово-кредитных организаций, из которых 17 — партнеры АО «Корпорация МСП» и АО «МСП банк». Эти банки предоставляют кредиты по пониженным ставкам, например, по «Программе 6.5» Корпорации МСП. За весь период деятельности Фонда на 21 апреля 2017 года было выдано 2265 поручительств на сумму 9,5 млрд руб., общая сумма выданных под поручительства Фонда кредитов составила 18,93 млрд руб.

В настоящее время некоторые банки разрабатывают собственные программы, по которым предоставляют кредиты МСБ по процентным ставкам на уровне «Программы 6.5», например, банк «АК Барс». Чтобы получить качественного заемщика, банки стали снижать процентные ставки по кредитам, понимая, что хороший заемщик может перейти в другой банк.

Также для содействия МСБ в привлечении финансовых ресурсов для осуществления предпринимательской деятельности в Новосибирской области в 2010 году был создан Фонд микрофинансирования. Он предоставляет микрозаймы на сумму до 3 млн руб. на срок до трех лет под 10% годовых, а для предпринимателей сферы материального производства — 8,25% годовых. Всего с начала деятельности на 31 марта 2017 года Фондом выдан 2151 микрозайм на сумму 1,74 млрд руб.

— Каковы инструменты господдержки МСБ в Новосибирской области? Растет ли объем финансовой поддержки год к году?

— На территории Новосибирской области поддержка субъектов МСБ предоставляется различными органами власти как на региональном, так и на муниципальном уровнях. Совокупный объем финансовой поддержки минпромторга по программе развития субъектов МСП в 2014 году составил 103 млн руб., в 2015 году — 140 млн руб., в 2016 году — 112 млн руб. Минтруд предоставляет поддержку безработным гражданам, которые организовали собственный бизнес. Минсельхоз поддерживает сельхозтоваропроизводителей, а минрегионполитики реализует образовательные и консультационные программы для развития молодежного предпринимательства. Во всех муниципальных районах и городских округах Новосибирской области действуют муниципальные программы развития субъектов МСП, в рамках которых также предоставляется финансовая поддержка.

### «Бизнес недостаточно информирован»

— Все ли компании сегмента МСБ могут воспользоваться господдержкой?

— По программе развития МСБ, реализуемой минпромторгом Новосибирской области, финансовая поддержка предоставляется индивидуальным предпринимателям и юридическим лицам, которые внесены в единый реестр субъектов предпринимательства. Согласно федеральному закону, господдержка не может быть оказана кредитным и страховым организациям, инвестиционным фондам, профессиональным участникам рынка ценных бумаг, ломбардам, предприятиям в сфере игорного бизнеса, участникам соглашений о разделе продукции, а также производителям и продавцам подакцизных товаров и компаниям, добывающим полезные ископаемые, за исключением общераспространенных. Кроме этого, финансовая поддержка не предоставляется субъектам МСБ, имеющим задолженность по обязательным платежам в бюджет и по страховым взносам во внебюджетные фонды.

Региональной программой установлены ряд дополнительных условий предоставления финансовой поддержки. Среди них — отсутствие убытков и обеспечение бизнесом уровня среднемесячной заработной платы сотрудников по отношению к прожиточному минимуму (уровень определяется в зависимости от места нахождения заявителя).

### «Насколько охотно предприятия МСБ пользуются господдержкой?»

— Новосибирский бизнес активно пользуется господдержкой на самых разных этапах развития — как начинающие, так и средние предприятия с численностью работающих более 100 человек и устойчивыми показателями роста. В 2016 году финансовую поддержку за счет средств областной программы получили более 300 субъектов малого и среднего предпринимательства.

При этом мы видим, что бизнес недостаточно информирован по различным вопросам предпринимательской деятельности, в том числе инструментах поддержки, существующих в регионе. Особенно остро эта проблема в муниципальных образованиях области, удаленных от Новосибирска. Для ее решения создан информационный портал МСБ, открыты информационно-консультационные пункты для предпринимателей в каждом из муниципальных районов и городских округов. Значительно оптимизирован перечень документов для подачи заявки на оказание финансовой поддержки. С 2014 года появилась возможность подавать заявку на финансовую поддержку в минпромторг Новосибирской области в электронном виде с использованием единого сервиса госуслуг, с 2016 года заявку стало возможным подавать в режиме «одного окна» через МФЦ.

— Есть мнение, что субъекты МСБ склонны оптимизировать расходы, включая уплату налогов. Видите ли вы в этом проблему?

— Цель любой коммерческой организации — извлечение прибыли, поэтому логично, что предприятия так или иначе стремятся к оптимизации своих расходов. Микропредприятия могут вполне законно оптимизировать налогообложение, выбрав специальный налоговый режим — упрощенную систему налогообложения, в том числе на основании патента, и единый налог на вмененный доход. Для повышения прозрачности бизнеса в программе развития субъектов МСП предусмотрено одно важное требование — для получения финансовой поддержки у бизнеса не должно быть задолженности по обязательным платежам. Это стимулирует предпринимателей платить налоги своевременно и в полном объеме.

Беседовал Антон Вебер

## Поддержать точки роста

— административный ресурс —

### Помощь будет расти

Особые преимущества в поддержке имеют экспортно-ориентированные предприниматели, имеющие высокие показатели налоговой нагрузки своего бизнеса, подчеркивает Сергей Соколов. Согласно бюллетеню Таможенной статистики внешней торговли по Новосибирской области, в 2016 году новосибирские компании осуществляли внешнеторговые операции с партнерами из 130 стран дальнего и ближнего зарубежья, в 2015 году — из 125 стран. По итогам 2016 года внешне-торговый оборот региона превысил \$3 млрд, это на 7% выше показателя предыдущего года.

На начало 2017 года в Новосибирской области было зарегистрировано 402 экспортно-ориентированные компании (в 2015 году таковых было 377). В прошлом году услугами регионального центра координации и поддержки экспортно-ориентированных субъ-

ектов малого и среднего предпринимательства воспользовались 397 предприятий, в планах на 2017 год — оказать поддержку 480 предприятиям. По итогам прошлого года областной центр поддержки экспорта занял второе место во Всероссийском рейтинге центров координации поддержки экспортно-ориентированных субъектов малого и среднего предпринимательства.

Среди факторов, сдерживающих развитие МСБ в Новосибирской области, в региональном правительстве отметили низкую доступность финансовых ресурсов для предпринимателей, нехватку на рынке персонала требуемой квалификации, низкую доступность производственного высокотехнологического оборудования, проблему продвижения на межрегиональный и международный рынки, недостаточность налоговых льгот субъектам МСБ, а также низкий уровень образовательной поддержки. В той или иной степени, эти проблемы характерны для всех регионов стра-

ны, отмечают эксперты. Более того, в Новосибирской области они решаются эффективнее, чем в большинстве регионов страны. «На фоне регионов Сибирского федерального округа Новосибирская область выглядит объемно и на уровне выше среднего, поскольку экономическое и финансовое положение соседних регионов примерно равнозначное. Есть разнообразие, и исполнительная власть востребована обратная связь от предпринимательского сообщества», — говорит Сергей Соколов.

Антон Вебер

### ИНФРАСТРУКТУРА ПОДДЕРЖКИ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

ИСТОЧНИК: ПРАВИТЕЛЬСТВО НОВОСИБИРСКОЙ ОБЛАСТИ.



# экономика региона

## Даешь себе угля

Несмотря на ежегодное обновление исторических рекордов добычи угля, угольщики Кузбасса продолжают приобретать лицензии на новые запасы. С начала прошлого года они купили их на 15 участках недр, добавив почти 2 млрд т запасов и потратив почти 2 млрд руб. Самые большие приобретения по запасам и стоимости сделаны в инвестиционных целях — под строительство новых угольных разрезов и шахт.

— недр —

### Шахты просят добавки

Девять из 16 угольных участков, приобретенных компаниями Кузбасса с начала 2016 года (за одним исключением, все они были проданы с мая 2016 года по началу июня 2017 года), — прирезки действующих шахт и разрезов. Потребность в них угольщики объясняют необходимостью восполнить выработанные ресурсы, сформировать запасы для дальнейшей стабильной работы предприятия.

Именно с такими целями в мае прошлого года ОАО «Шахта „Заречная“» (входит в одноименную угольную компанию) приобрела за 84,8 млн руб. права на участок Синклиниальный 2 с запасами 35,4 млн т угля марки ДГ и Г и прогнозируемыми ресурсами 250 млн т. Как пояснил после аукциона заместитель генерального директора УК «Заречная» Валерий Сняжко, покупка участка позволит расширить ресурсы шахты «Заречная», в частности, шахтоучастка «Октябрьский».

С аналогичными целями несколько покупок в ноябре и декабре прошлого года сделало АО «СУЭК-Кузбасс». За 217 млн руб. компания приобрела участок Талдинский Западный-4 с запасами 118 млн т угля (марок Д и ДГ) и за 53,6 млн руб. — Талдинский Западный-5 с запасами 28,83 млн т угля энергетических марок ДГ, Г и ГЖО. По данным представителя «СУЭК-Кузбасс» на торгах Михаила Волкова, приобретение Талдинского Западного-4 необходимо для восполнения запасов шахты «Талдинская-Западная-1» в составе компании и поддержания ее добычи на уровне 5 млн т в год, покупка Талдинского Западного-5 — для сохранения добычи на уровне 3 млн т в год.

В ноябре 2016 года подобным образом приобрели дополнительные участки для своего развития предприятия кемеровской группы «Стройсервис» ООО «Разрез „Березовский“» и ООО «Разрез „Пермяковский“». Разрез «Березовский» за 10 млн руб. купил участок Березовский Центральный в Новокузнецком и Прокопьевском районах с ресурсами 32,5 млн т энергетического угля марки Т. «Пермяковский» получил право разработки участка Октябрьский в Беловском районе, запасы которого составляют 57 млн т угля марки Д. Участок расположен в 12 км от горного отвода «Пермяковского», и в случае разработки будет новым производственным подразделением предприятия. За Октябрьский участок разрез заплатил 49,7 млн руб.

В феврале 2017 года две прирезки купили АО «Шахтоуправление „Талдинское-Кыргайское“» (ШТК)

и АО «Шахтоуправление „Талдинское-Южное“» (ШТЮ, оба находятся под управлением московского ООО «Управляющая компания „Талдинская“»). ШТК за 4,09 млн руб. приобрело права разработки участка Кыргайский Центральный 1 в Прокопьевском районе с прогнозируемыми ресурсами 27,6 млн т. ШТЮ за 15,8 млн руб. купило участок Талдинский Южный 3 в Прокопьевском районе с запасами угля марок Г, ГЖО и ГЖ 550 тыс. т и прогнозируемыми ресурсами 29,85 млн т. Оба участка нужны предприятиям для поддержания добычи угля на уровне 3 млн т в каждом в течение 20–25 лет, сообщила после торгов представитель УК «Талдинская» Татьяна Мазуркова.

Покупают угольщики прирезки и к еще не запущенным предприятиям. В феврале 2017 года АО «УК „Сибирская“» приобрело за 114,7 млн руб. участок Увальный Северный с запасами угля коксующихся марок ГЖ и Ж 36,5 млн т. Он был куплен в качестве дополнения к запасам еще не начавшего на тот момент работу первого предприятия компании шахты «Увальная» (в конце апреля она запустила первую лаву). После аукциона гендиректор УК «Сибирская» Александр Беляев пояснил, что запасы участка нужны для дальнейшего развития «Увальной», которая запускается с первоначальной мощностью 2,5 млн т угля в год, а к 2020 году будет выведена уже на уровень 4 млн т годовой добычи.

Самым интересным из подобных аукционов оказался тот, что проводился 2 июня на право разработки участка Октябрьский-2 (границит с горными отводами ЗАО «Разрез „Октябрьский“» и ООО «Разрез „Киселевский“»). Запасы угля на этом участке — 6,95 млн т, представлены энергетическими марками Д, ДГ, Г и СС. Несмотря на скромные запасы, за участок развернулась серьезная борьба, которая привела к тому, что итоговая цена выросла до 958,97 млн руб., что в 46 раз больше стартового платежа 20,6 млн руб. Как сообщил директор разреза Виталий Чернышов, предприятие пока не определилось, будет ли вносить указанный платеж за лицензию — по закону у победителя аукциона есть 75 дней для принятия решения, начиная с 8 июня. По данным Виталия Чернышова, конкурентно победителю на аукционе составило киселевское АО «Луговое» (входит в ГК «Талтэк»).

### Самые большие — на будущее

Самые большие по запасам и затратам приобретения были сделаны за последнее время в инвестиционной сфере. Только одно новокузнецкое ООО «Новомакт», малоизвестное и пока неработающее предприятие,



Даже если рыночная цена на кузбасский уголь снизится в два раза, инвестиции в эту отрасль останутся оправданными, считают эксперты

потратило на покупку двух участков более 1 млрд руб. «Новомакт» контролируется предпринимателем Анатолием Скурковым, бывшим президентом холдинга «Сибуглемет», и входит в принадлежащее ему АО «Угольная компания „Сибирская“».

Первый из двух участков — Макарьевский Северный ООО «Новомакт» приобрело в мае прошлого года за 641,74 млн руб. при стартовой цене 583,4 млн руб. Запасы угля различных марок на этом участке в 48 км к северо-востоку от Новокузнецка составляют 306,8 млн т. После аукциона Александр Беляев подчеркнул, что перспективы разработки Макарьевского Северного станут понятны после проведения дополнительной разведки. Вероятнее всего, на участке будет построена шахта, сроки ее строительства с учетом разведки и проектирования могут составить до 10 лет, стоимость — около 30 млрд руб. Для транспортировки угля предполагается построить технологическую автодорогу и, возможно, конвейерную линию от площадки шахты «Увальная».

Когда стало понятно, что для будущей шахты «Новомакт» нужен не один участок, а два, в декабре 2016 года компания за 400,18 млн руб. при стартовой стоимости 363,8 млн руб. приобрела право на освоение Макарьевского Южного, соседнего с Макарьевским Северным. Таким образом, ООО купило еще 135,06 млн т угля запасов и 65,09 млн т ресурсов (коксующихся марок К и ОС и энергетических марок Т и А).

Эксперт-аналитик АО «Финам» Алексей Калачев, оценивая возможности новых инвестиционных проектов кузбасских угольщиков, отмечает, что они выглядят вполне оправданно с учетом высоких цен на уголь

в конце 2016-го и в начале 2017 года, а также с учетом их возможного снижения в последующем. Даже если цены на уголь скорректируются в половину до уровня \$150 за тонну (применительно для коксующихся марок), этого «должно хватить для рентабельности угольных проектов в России».

### Запасы в разном

Практика приобретения новых угольных запасов в Кузбассе складывается так, что нередко действуют угольные предприятия покупают участки, так сказать, в разном — на удалении от действующей добычи и друг от друга. Чаще это происходит по горизонтали, то есть участки находятся в разных местах по поверхности земли, но иногда это происходит и по вертикали — когда запасы приобретаются на новых более глубоких уровнях залегания. Именно таким образом в ноябре 2016 года ООО «Разрез „Южный“» из Новокузнецка купило за 38,3 млн руб. участок Отвальный Южный №1 Глубокий в Прокопьевском районе. Прогнозные ресурсы на участке оцениваются в 126,32 млн т технологических марок Г и ГЖО. После торгов заместитель гендиректора разреза по перспективному развитию Вячеслав Дробин сообщил, что к 2015 году разрез «Южный» выработал свои запасы угля, пригодные для извлечения открытым способом, и прекратил добычу. Однако у предприятия осталось 8,6 млн т запасов, пригодных для добычи подземным способом, а также инженерная инфраструктура (технологическая автодорога до поселка Недорезово и железнодорожная погрузка в этом поселке). Поэтому предприятие решило вернуться к добыче за счет оставшихся и новых запасов. По данным Вячеслава Дробина, на новом участке предполагается построить уже шахту (раньше разрез вел открытую добычу) мощностью 2,5–3 млн т.

Аналогичным образом разнесенные участки покупали и некоторые другие компании. В феврале 2016 года прокопьевское ООО «Энергия-НК» (подконтрольно Челябинской группе ЮГК) приобрело лицензию на участках Кушеяковский Новый в Новокузнецком районе и шахту им. Дзержинского в Прокопьевске (во втором случае для проведения ликвидационных работ с правом попутной добычи). За участки она предложила 207,02 млн руб. при стартовом платеже 188,2 млн руб. Как пояснил после аукциона директор «Энергии-

Новокузнецкое ООО «Ресурс» ведет добычу на трех разнесенных участках недр в течение шести лет. В мае 2017 года оно приобрело четвертый участок, также удаленный от места ведения добычи. Участок Новокузнецкий 2 с запасами 329 млн т угля обошелся «Ресурсу» в 435 млн руб. После торгов заместитель генерального директора ООО «Ресурс» по перспективному развитию Вячеслав Дробин (аналогичная должность у него также в ООО «Разрез „Южный“») сообщил, что четвертая лицензия приобретена для замещения выбывающих запасов и развития предприятия. На участках Отвальный Южный №2 Глубокий и Кыргайский Средний добыча «Ресурса» в прошлом году составила 5,7 млн т. В то же время запасы на участке Отвальный Южный №2 Глубокий и Кыргайский Средний добыча «Ресурса» в прошлом году составила 5,7 млн т. В то же время запасы на участке Отвальный Южный №2 Глубокий, который находится в разработке с 2011 года (его первоначальные запасы составляли 34 млн т), в 2021 году закончатся. Запасы Новокузнецкого 2, как пояснил представитель предприятия, позволят добывать ежегодно 6,5 млн т угля, как запланировано в этом году, а в дальнейшем увеличить добычу до 8 млн т в год. Поскольку участок в стороне от действующей добычи, к Новокузнецкому 2 потребуется построить технологическую автодорогу и ЛЭП протяженностью 8 км.

Аналогичным образом разнесенные участки покупали и некоторые другие компании. В феврале 2016 года прокопьевское ООО «Энергия-НК» (подконтрольно Челябинской группе ЮГК) приобрело лицензию на участках Кушеяковский Новый в Новокузнецком районе и шахту им. Дзержинского в Прокопьевске (во втором случае для проведения ликвидационных работ с правом попутной добычи). За участки она предложила 207,02 млн руб. при стартовом платеже 188,2 млн руб. Как пояснил после аукциона директор «Энергии-

НК» Алексей Тихонский, на Кушеяковском Новом планируется в течение 2–2,5 лет построить угольный разрез на 2–3 млн т годовой добычи, более точные параметры проекта будут понятны после его подготовки. На шахте им. Дзержинского попутная с ликвидацией добыча, по его оценке, продолжится до 2023–2025 годов в объеме 500 тыс. т в год. Запасы и ресурсы на Кушеяковском Новом оцениваются в 58,3 млн т угля марок Г, ДГ и ГЖО, запасы на участке шахты им. Дзержинского — 252,5 млн т балансовых и 15,1 млн т забалансовых (марки К, КО, КС, Т и СС), но условия лицензии предусматривают попутную добычу только 5,76 млн т, в том числе подземным способом — 1,6 млн т, открытым — 4,16 млн т.

### Перспективы добычи и вывоза

К инвестиционным и «разнесенным» приобретениям относятся покупки еще двух лицензий — на участок Осиновский в Прокопьевском районе, который в декабре 2016 года купило ООО «Разрез „Талтэк“», и на участок Евтинский Перспективный в Беловском, который в феврале 2017 года приобрело ЗАО «Шахта „Беловская“» группы компаний «Каракан Инвест».

Осиновский с прогнозируемыми ресурсами в 128,8 млн т угля технологических марок Г, ГЖО и Ж (используются для производства металлургического кокса) победитель аукциона приобрел за 45,32 млн руб. После аукциона представитель победителя Владимир Иванов пояснил, что разрез «Талтэк» является партнером группы «Талтэк», которая ведет добычу угля в Кузбассе, и освоение Осиновского будет «совместной работой». Для разработки участка предстоит провести дополнительную геологоразведку в 150–200 млн руб., кроме того, к новому участку придется подвести линию электропередач и автодорогу, строительство которых оценивается в 500 млн руб.

Евтинский Перспективный ЗАО «Шахта „Беловская“» приобрело за 8,91 млн руб. Прогнозные ресурсы угля энергетических марок Д и ДГ на этом участке оцениваются в 68,55 млн т. После торгов технический директор ГК «Каракан Инвест» Сергей Опанасенко сообщил, что новый участок приобретен потому, что группа намерена выйти за пределы существующей промышленной площадки, на которой открытым способом уже ведет добычу ЗАО «Шахта „Беловская“». «Мы намерены активно осваивать новый участок и уже в 2018 году начать добычу в опытно-промышленном режиме», — отметил он.

Помимо того, что на новом участке ГК «Каракан Инвест» планирует добывать уголь для экспортного рынка, освоение Евтинского Перспективного позволит начать строительство собственной железнодорожной ветки, которую группа запланировала несколько лет назад. Затраты на строительство ветки и освоение Евтинского Перспективного ГК оценила в 8 млрд руб.

По итогам 2017 года предприятия угольной промышленности Кемеровской области намерены увеличить добычу угля до рекордных 230 млн т. В прошлом году добыча угля в Кузбассе составила 227 млн т.

**Игорь Лавренко, Кемерово**

## Можно расслабиться

— туризм —

### Город-хаб

В 2017 году укреплять свои позиции в рейтинге самых привлекательных стран ближнего зарубежья будут Грузия, Азербайджан и Киргизия. Первопричиной для этого стал вездь приток перелетов по этим направлениям. «Впервые за десять лет проявился активный интерес к новым для сибирского туриста направлениям — Грузия, Азербайджан, Киргизия. В конце апреля S7 открыла прямой рейс из Новосибирска в Тбилиси. Да, уровень сервиса в пансионатах, базах отдыха и санаториях Грузии пока еще оставляет желать лучшего, однако доступные цены и роскошная природа способствуют тому, что эта гостеприимная страна стала стабильно входить в ТОП-20 ведущих туристических направлений», — заявляет Лариса Нюренбергер. «Не так давно открыты прямые рейсы в Баку, хотя раньше Азербайджан не рассматривался в качестве страны туристического интереса, Грузию и Киргизию. Так, с 5 июля компания S7 запускает прямой рейс Новосибирск—Тамчи, который будут выполнять легкомоторные самолеты Embraer 170, доставляя туристов практически на озеро Иссык-Куль», — добавляет Светлана Фоменко.

Жители Новосибирска, в отличие от жителей других городов сибирского региона, более самостоятельны и избирательны в своих предпочтениях, уверен Туратбек Абдразаков, объясняя это тем, что Новосибирск сохраняет свое звание города-хаба с

большой сетью маршрутов, в том числе на регулярных рейсах.

«Мы пытались выявить „туристскую специфику“ жителей отдельных регионов Сибирского федерального округа, однако данные последних пяти лет показывают, что Сибирь стоит рассматривать как единый сегмент туристского пространства со схожими характеристиками спроса. Просто новосибирцы, как правило, оказываются в числе первых потребителей того или иного предложения рынка туризма, приводя на него остальных сибиряков. Это можно объяснить „столичными“ особенностями города в виде существующей туристической инфраструктуры. Сегодня Новосибирск — не просто столица Сибири, но и объект туристического интереса, который проявляют не только областные жители, но и гости города», — уверена гостеприимная Лариса Нюренбергер.

### Выбирают свое

Эксперты рынка в один голос выделяют нарастающую популярность внутренних направлений: Крым, Краснодарский край, Симферополь и местные здравницы — Минеральные Воды, Алтайский край (Белокуриха) и лечебные курорты Новосибирской области. По статистике НАТО, количество туристов в Симферополь в 2016 году сопоставимо с турпотоком в Китай и только на 10 тыс. путешественников отстает от Таиланда — черноморский курорт посетили 69 тыс. человек. В 2017 году внутренние направления продолжают держать планку: только с ян-

варя по май 2016 года Сочи посетили 5200 человек, Симферополь — 2850 человек, за аналогичный период 2017 года показатели увеличились вдвое: до 12 900 и 4780 человек соответственно.

По мнению Ларисы Нюренбергер, популярность Крыма объясняется как внутренней социально-экономической ситуацией, так и внешними факторами. «В совокупности эти факторы способствовали переориентации туристского потока на внутренний рынок. По состоянию на 1 мая, загрузка санаторно-курортного комплекса Крыма на 20% выше по сравнению с прошлым годом. Сочи остается столицей как зимнего, так и летнего туризма. Сюда перемещается молодежь и событийный туризм, поскольку есть возможность активного использования олимпийских объектов для организации действительно масштабных мероприятий», — поясняет эксперт.

По словам руководителя турфирмы «Африка» Натальи Куцевол, 70% тех, кто обращается в турагентства за помощью в организации отпуска, ищут зарубежные туры, 30% — внутренние. «В этом году по направлениям Сочи и Крыма, кроме регулярных рейсов, введены чартеры с вылетами каждые три-четыре дня и с достаточно привлекательными ценами: программа в Крым стоит от 25 тыс. руб. за 11 дней. В августе стоит ждать повышения цены на 30%», — сообщает госпожа Куцевол.

Активно поддерживает развитие внутреннего туризма новосибирский туроператор «Олимпия-Райзен-Сибирь». По словам

директора компании Виктора Данна, несмотря на растущий спрос, Крым и Сочи не становятся финансово выгодными для сибиряков и продолжают проигрывать в ценовой политике турецким курортам. «Однако радует, что мы научились хорошо рекламировать свои курорты, обнадёживает позитивное влияние властей и готовность бизнеса развивать внутренний туризм. Медицинский туризм — один из главных трендов, набирающий популярность последние годы. В этом году мы прорабатываем запуск чартерных автобусных рейсов до комплекса „Бухта Лазурная“ (на озере Чаны) и уверены, что это будет пользоваться спросом», — резюмирует Виктор Данн.

«Продолжают развиваться экскурсионные программы по России, их доля в структуре продаж — около 20%, аналогичная доля у программ оздоровления и лечения, менее 5% сибиряков планируют круизы по Оби, Иртышу и Енисею», — приводит статистику Наталья Куцевол. В Новосибирской области активизировался санаторно-курортный и экскурсионный туризм. 10–15% отдыхающих в санаториях региона — жители соседних Кузбасса, Томска, Омской области.

Традиционно активным направлением для сибиряков остается Горный Алтай: уже сегодня владельцы туристических баз заявляют о заполненности номерного фонда практически до 15–20 августа. Популярный горнолыжный курорт Шерегеш становится круглогодичным и привлекает туристов в летние месяцы пешеходными и вело-

сипедными маршрутами, сплавами. «Шерегеш уже несколько лет пытается стать альтернативой Алтаю, но пока существенно проигрывает в вопросах доставки туристов и размещения. Аналогичная ситуация с Хакасией — там начинает развиваться экскурсионный туризм, сформированы программы для групп из Новосибирска, организованы чартерные автобусы, но большие вопросы к базам отдыха», — комментирует Наталья Куцевол.

**Татьяна Елистратова**

Страна	2013	2014	2015	2016
Болгария	3403	3499	1710	1790
Вьетнам	28298	38490	28442	30686
Германия	14332	15190	8255	5201
Греция	14918	14406	5713	4862
Египет	20760	30964	20668	
Индия	6741	8498	5113	5483
Индонезия	7453	4553	84	
Испания	14996	11910		
Италия	3461	4342		
Италия	3461			
Камбоджа			1478	342
Кипр	13592	13886	7211	12577
Китай	71706	70183	51743	67818
Корея			2142	3743
ОАЭ	25538	23423	6397	5874
Таиланд	156506	137728	84707	78196
Тунис	2804	2423		8484
Турция	95959	100984	69960	20614
Чехия	13361	15277	9350	6411

\* Источник: НАТО

# Экономика региона

## Автодилеры нажали на газ

После двух лет падения Сибирский рынок новых легковых автомобилей по итогам 2017 года покажет рост 10–15%, считают эксперты. Уже с начала весны автодилеры региональных центров отмечают как минимум 5%-ное увеличение продаж к аналогичному периоду прошлого года. Впрочем, растущие продажи автомобилей сопровождаются падением рентабельности дилерских центров, чья маржа составляет считанные проценты, заставляя дилеров зарабатывать на оказании услуг по содержанию автомобиля.

— тенденции —

### Продажи пошли вверх

По самым пессимистичным прогнозам экспертов и автодилеров рынок новых автомобилей в сибирских региональных центрах в этом году вырастет на 7–8%, по оптимистичным — на 17–18%. «Я думаю, что к концу года, если не будет никаких геополитических глобальных потрясений в мировых масштабах, мы прирастем на 10–12%», — говорит директор и совладелец компаний «Альп-парк» и «Мега-парк» Дмитрий Новиков, представляющий в Новосибирске Skoda, KIA, FIAT Professional, SsangYong и Porsche. «Мы полагаем, что наметившиеся позитивные сдвиги в российской экономике дают основания для вывода о достижении дна и завершении кризиса на российском рынке легковых автомобилей. При этом видны экономические предпосылки к началу восстановления рынка в текущем году. Поэтому, согласно актуальному прогнозу нашего агентства, в 2017 году рынок новых легковых автомобилей в России может вырасти на 10%», — в свою очередь делится мнением руководитель пресс-службы аналитического агентства «Автостат» Азат Тимерханов.

По данным «Автостата», объем рынка новых легковых автомобилей в Сибирском Федеральном округе по итогам 2016 года составил около 75 тыс. единиц, показав падение на 13,2%. Таким образом, участники рынка ожидают восстановление продаж до уровня 2015 года.

Оптимизм участников рынка во многом основан на положительной динамике продаж новых автомобилей с начала года. Быстрее всех рос рынок Кемерово, отмечает «Автостат». За четыре месяца года (последние данные агентства) автодилеры продали на 21,6% больше машин, чем годом ранее. На втором месте Красноярск (+16,1%), замыкает тройку лидеров Новосибирск с показателем +14,9%, или 2490 автомобилей, — максимальный объем машин, проданных в сибирских городах. И это при том, что по итогам 2016 года новосибирский рынок провалился на 10%, кемеровский — на 18,4%, красноярский — на 12,3%.

«За первое полугодие 2017 года мы сумели преодолеть последствия

кризиса и добиться стабильной ремиссии. Если сравнивать продажи в первом полугодии 2016 и 2017 года, то наблюдается небольшой рост. Рынок в целом стал более стабильным. Это обусловлено текущей экономической ситуацией, курсом валют, отсутствием ценовых колебаний и прочими факторами, которые оказывали негативное влияние на потребительский спрос в прошлом году», — объясняет директор по продажам автомобилей АО «СТС-автомобили» (официальный дилер «Мерседес-Бенц» в России) Юлия Смолина. «Первые два месяца года были тяжелыми, все находилось в ожидании каких-то позитивных перемен в экономике страны. Но с начала весны мы увидели растущий спрос на автомобили, продажи пошли вверх. По отношению к прошлому году продажи компании, по самым скромным расчетам, выросли на 5%. Так что мы не только нащупали дно кризиса, но и оттолкнулись от него», — уверен Дмитрий Новиков.

И это не предел. По словам Александра Поддубного, генерального директора крупнейшего барнаульского дилера — автоцентра «АНТ» (Hyundai, Mitsubishi, Nissan, Datsun, Infiniti в Алтайском крае), с начала года продажи компании выросли на 10%. Управляющий директор новосибирского автосалона «Ярс-моторс» (неофициальный дилер Lexus) Николай Видинев говорит о росте в 30–35%, а коммерческий директор кемеровской ГК «Сибинпэкс» (дилер Audi, Volkswagen, Mazda, Suzuki, Skoda, Renault, Hyundai) Владимир Рыкунин называет цифру 40%. Впрочем, стремительный рост продаж двух последних компаний объясняется продвижением новых брендов. «Осенью 2015 года мы получили дилерство Renault и Skoda. Эти марки не были раскрыты в Кузбассе, поэтому, естественно, показали рост и в прошлом году, и в этом. За счет выпуска нового кроссовера Tiguan растут продажи Volkswagen. Рассчитываем, что хороший рост бизнеса даст появление на рынке новой Audi Q5. Выше рынка растут продажи и Mazda, даже ощущаем нехватку машин», — рассказывает господин Рыкунин.



Кризис научил сибирских автодилеров четче определять свою целевую аудиторию

### Рынок не терпит пустоты

Если в 2016 году сибирский рынок новых автомобилей терял компании и бренды, то в этом году наблюдается обратная ситуация — приходят новые, нередко федеральные игроки, которые обещают составить жесткую конкуренцию действующим дилерам.

В мае самарская компания «Фастар» официально открыла дилерский центр Mitsubishi в Новосибирске. «Наша компания зашла в Новосибирск в 2016 году, став новым и единственным дилером Mazda в го-

роде, в 2017 году мы открыли дилерский салон Subaru, а сейчас — Mitsubishi. Выбор не случаен — в Новосибирске большой парк автомобилей Mitsubishi, а клиенты высоко лояльны к бренду», — объяснил приход компании в крупнейший сибирский мегаполис заместитель генерального директора ООО «Фастар» Андрей Доценко. Ранее официальным дилером Mitsubishi, Mazda и Subaru в Новосибирске являлась группа компаний «Макс моторс» Владимира Сафронова, которая в 2016 году ушла с рынка из-за кредиторской задолженности перед дистрибьюторами автомобильных брендов и банками. Наряду с названными брендами этот игрок владел пра-

вами на продажу FIAT Professional, Ford, Lada, Skoda, Jaguar Land Rover, Volkswagen, Jeep и Audi.

В конце весны также стало известно о том, что московская группа компаний «Автомир» получила статус официального дилера Audi в Новосибирске и уже в октябре начнет продавать автомобили и оказывать сервисное обслуживание. Кроме Новосибирска, где ГК «Автомир» является дилером Toyota, Renault, Volkswagen, Suzuki, Hyundai, Skoda, компания в Сибири представлена в Новокузнецке (бренды Renault, Suzuki, Hyundai). В год новый дилер рассчитывает продавать более 200 автомобилей Audi. Это уже четвертая попытка развития продаж Audi в Новосибирске после компаний «Престиж Авто», ГК «СЛК-моторс» и ГК «Макс моторс». К слову, ГК «СЛК-моторс» также покинула рынок в 2016 году, закрыв один за другим дилерские центры Ford, Lada, Volvo, Mitsubishi, Nissan, Audi, Hyundai, Toyota и Lexus. «На новосибирском рынке за прошедшие два года произошла масса структурных изменений, связанных с уходом крупных местных игроков из автобизнеса и передачей деловой доли по марке, а также приходом на рынок игроков из других регионов», — говорит руководитель управления развития и недвижимости ГК «Автомир» Максим Чумаков. — Нам удалось существенно укрепить свои позиции, нарастив

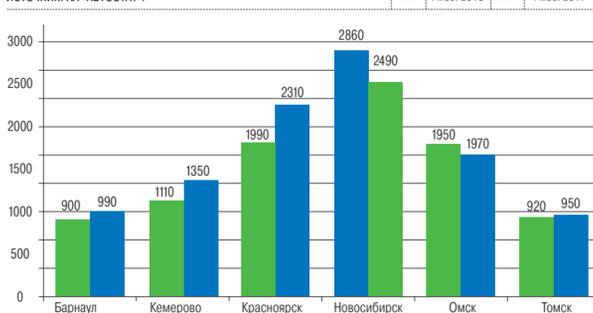
долю рынка, и расширить марочный портфель в городе».

По мнению Юлии Смолиной, возвращение популярных брендов на новосибирский рынок новых автомобилей позитивно скажется на конкурентном поле. «На протяжении почти двадцати лет мы наблюдаем открытие и закрытие различных дилерских предприятий. Многие дилеры считают эффективной политику региональной экспансии. Так ли это на самом деле — покажет время. Безусловно, обострение конкуренции оживляет рынок, делает его более динамичным. В результате конкурентной борьбы брендов клиент может получить отличное предложение не только по стоимости, но и по продукту», — считает топ-менеджер АО «СТС-автомобили».

Усиливается конкуренция и в других крупных сибирских городах. В начале мая федеральная группа компаний «Бизнес кар» стала официальным дистрибьютором Toyota и Lexus в Барнауле. Раньше продажей машин этих брендов в региональном центре Алтайского края занималась ГК «СЛК-моторс». «ГК „Бизнес кар“ — для нас объективно сильный конкурент. И хотя в первую очередь от него пострадает барнаульский автосалон „Тисс авто“, приход такого игрока в конечном счете скажется и на наших продажах», — комментирует Николай Видинев.

### РЫНОК НОВЫХ ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ (ШТ.)

ИСТОЧНИК: АА «АВТОСТАТ».



## Органы печати

— инновации —

Помимо ЗАО «НЭВЗ-керамикс» в проекте создания изделий из биокерамики участвуют Новосибирский государственный технический университет (НГТУ) и НИИТО.

«Нами разработана технология производства ряда керамических материалов особо высокой прочности. Когда мы только начинали работать с „НЭВЗ-керамикс“, прочность керамики на изгиб составляла примерно 300 мегапаскалей, сегодня — 1250 мегапаскалей. Это результат, который близок к мировому уровню — японской или немецкой керамике. Такая керамика может выдерживать практически любые нагрузки, которые испытывает человек, его суставы», — подчеркивает ректор НГТУ Анатолий Батаев.

Из биокерамики «НЭВЗ-керамикс» в Новосибирске делают межпозвоноковые кейджи, зубные протезы и тазобедренные имплантаты. С 2015 по май 2017 года в стране было выполнено более 2,5 тыс. операций с применением имплантатов, сделанных из биокерамики новосибирского производителя. Компания поставит свои изделия в семь клиник страны. «В настоящее время в клинике ежегодно проводятся операции с использованием 10–12 зарубежных эндопротезов и 5–7 — отечественных. И доля последних растет», — констатирует Михаил Садовой. По словам технического директора ЗАО «НЭВЗ-керамикс» Николая Кравчука, ежегодная потребность в эндопротезировании в России составляет около 180 тыс. операций, из которых выполняется не более 50 тыс. При этом,



Экзоскелет позволяет двигаться людям, прикованным к инвалидной коляске

если в ведущих странах доля операций с применением керамических компонентов составляет 50%, в России — только 10%. В 90 случаях используются металлические, прежде всего титановые компоненты, подчеркивает господин Кравчук.

В сотрудничестве с НИИТО и Медтехнопарком также активно развивается компания «3D медицинские системы», специализирующаяся на выпуске индивидуальных имплантатов для реконструктивной

хирургии, эндопротезирования и остеосинтеза. «Персонализированные имплантаты позволяют решать проблему закрытия больших, сложных, нестандартных травм, например, черепно-мозговых», — объясняет ценность технологии руководитель проекта «3D медицинские системы» Ирина Десятых. — В производстве мы используем аддитивные технологии. Титановые имплантаты изготавливаются с помощью 3D-принтера методом прямого лазерного спекания». В настоящее время выполнено более 40 операций с применением продукции «3D медицинские системы».

Несмотря на то, что отечественные персонализированные имплантаты в разы дешевле импортных, практика их клинического применения пока низкая, отмечает госпожа Десятых: «Плавным тормозом спроса остается факт привычки врачей и отсутствие одного языка для общения между медицинским и техническим специалистом. Клиники привыкли делать операции с использованием стандартных размерных имплантатов, и чаще всего — импортного производства».

### Соглядкой на безопасность

По словам Екатерины Мамоновой, «Медицинский технопарк» в ближайшие годы планирует вывести в массовое производство несколько принципиально новых разработок, соответствующих концепции Индустрии 4.0. Речь идет о диагностических системах, аппаратно-программных реабилитационных комплексах, системах мониторинга, новых типах имплантированных конструкций. «Успех новых проектов будет зависеть только от того, насколько новосибирские производители будут быстры, квалифицированы и смелы в своих решениях по сравнению с конкурентами», — считает глава Медтехнопарка.

Среди перспективных проектов госпожа Мамонова называет производство экзоскелетов. По ее словам, сейчас НИИТО инициировало протокол клинической апробации экзоскелета производства ООО «Экзоатлет» (резидент Сколково), начало обрабатывать клиническую технологию реабилитации с использованием этого оборудования. Сейчас идут перегово-

ры о возможности производства отдельных компонентов экзоскелета на базе медицинского промышленного парка. «В России из 450 тыс. пациентов после инсультов в год 40% погибают от вторичных заболеваний, потому что становятся обездвиженными. Экзоскелет позволяет таким пациентам двигаться», — объясняет коммерческий директор компании «Экзоатлет» Ярослав Елизаров, по словам которого отечественный экзоскелет не просто не уступает западным аналогам, а превосходит их. «В нашей команде работают очень дотошные ребята. Мы уделяем большое внимание паттернам движениям, анализу нагрузок. Мало кто из зарубежных аналогов делает это. Там доминирует не научный подход, а коммерческий», — объясняет господин Елизаров. На сегодня, по его словам, выпущено около 30 экзоскелетов, которые закупил клиника Москвы, Подольска, Санкт-Петербурга, Архангельска и ряда других городов. Стоимость изделия — 3,5 млн руб. Мощности компании позволяют делать около 60 изделий в квартал.

Впрочем, перспектива внедрения экзоскелетов в российскую медицину будет зависеть от того, будет ли пересмотрен тариф обязательного медицинского страхования, который предусматривал бы продолжительную и стационарную, и выездную, и амбулаторную реабилитацию. Проблема в том, что установленный срок нахождения пациента в стационаре в России равен только двум неделям. «Мы упираемся в эти две недели, потому что существующий тариф по обязательному медицинскому страхованию предусматривает только такой срок. Не утверждены тарифы

для амбулаторной реабилитации в течение длительного периода», — говорит Ярослав Елизаров.

Другим проектом медицины будущего обещают стать разработки Медтехнопарка в области молекулярной биологии и медицины. Как рассказал старший научный сотрудник НИИТО Сергей Кузнецов, сейчас в работе находятся три проекта на основе ДНК-микрочипа. Первый — создание системы для выявления генетической предрасположенности к заболеванию рака молочной железы. Второй — для выявления предрасположенности детей к сколиозу. Третий ориентирован на эффективную селекцию редких пород домашних животных. «Идеология нашей группы состоит в том, чтобы создать инструмент максимально полезный и в то же время простой для использования врачами клиник», — объясняет господин Кузнецов.

Отдавая должное разработкам новосибирских компаний, Игорь Коробко отметил, что государство будет придерживаться консервативного взгляда при внедрении инноваций в здравоохранение: «Если мы сейчас сломаем голову ринемся внедрять в практику все новые разработки, то можем сильно навредить. Медицина — вещь очень чувствительная. Нужно четко понимать, какие будут долгосрочные последствия от использования тех или иных разработок. Наша позиция — ограничения на применение новых разработок не должны быть избыточными, а достаточными, чтобы обеспечить безопасность новых технологий, новых лекарственных препаратов, медицинских изделий и продуктов для человека».

Михаил Кичанов

# Черно-белая одержимость

22 июня сибирское представительство газеты «Коммерсант» провело в Новосибирске уже ставшую традиционной Черно-белую вечеринку. Мероприятие прошло в кинотеатре «Победа», где специально для гостей «Коммерсанта» состоялся закрытый показ постановки известного лондонского театра Barbican «Одержимость» с Джудом Лоу.

Черно-белая вечеринка-2017 с газетой «Коммерсант» собрала на площадке кинотеатра «Победа» более 130 читателей, ньюсмейкеров и партнеров ведущего делового ежедневника Сибири. В неформальной обстановке гости мероприятия смогли не только насладиться живой джазовой музыкой, но и принять участие в розыгрыше ценных подарков от партнеров вечера.

Официальным партнером Черно-белой вечеринки выступила Ассоциация некоммерческих организаций Сибири и Дальнего Востока «Платформа», деятельность которой направлена на выстраивание качественных коммуникаций между государством и благотворительными фондами Сибири и Дальнего Востока. Основатели Ассоциации — член Союза педиатров России, президент благотворительного фонда «Индиго» Сергей Татлыбаев и художник, филантроп, директор благотворительного фонда «Особый ребенок» Евгения Милешина.

Также партнерами мероприятия стали медицинский центр «Блеск», специализирующийся на восстановлении здоровья и поддержания красоты; «Лайм Кэпитал» — международный FinTech холдинг, основным направлением которого является предоставление финансовых продуктов; Уральский банк реконструкции и развития; клиника «Стоматика», оказывающая услуги в области стоматологии и косметологии; производитель надежных дверей для розничных клиентов и застройщиков компания «Двери Герда» и официальный дилер FIAT Professional компания «Альт-Парк».

Кульминацией вечера стал закрытый показ на большом экране постановки лондонского театра Barbican «Одержимость» (Obsession) со знаменитым Джудом Лоу в главной роли. Пьеса основана на романе Джеймса Кейна «Почтальон всегда звонит дважды». Ранее экранизация «Почтальона» стала одной из самых ярких ролей Джека Николсона.

Следующее мероприятие для партнеров сибирское представительство газеты «Коммерсант» проведет 27 июля. Гости „Ъ“ смогут сыграть в крокет. Обучение премудростям игры английских аристократов, воспитой Льюисом Кэрроллом в «Алисе в Стране чудес», „Ъ“ возьмет на себя.



Давид Ераносян, партнер АБ Solomon



Слева Лариса Кучендаева, директор филиала «Новосибирский» Уральского банка реконструкции и развития



Сергей Татлыбаев, президент благотворительного фонда «Индиго»



Александр Бойко, президент холдинга TS Group с супругой Маргаритой Риттер



Игорь Ким, председатель совета директоров Экспобанка



В центре Евгения Милешина, директор благотворительного фонда «Особый ребенок»



Наталья Воробьева, совладелица сети клиник «Блеск»



Евгений Сизов, управляющий партнер ЮФ «Бизнес и право»



Геннадий Бессонов, генеральный директор ЗСМ 7



Игорь Беневаенский, управляющий партнер инвестиционного клуба «Атлант»



Слева направо: Ирина Ионова, президент российско-новозеландского Делового клуба NSK International, Марина Федорова, директор салона красоты «Саванна», Светлана Домникова, финансовый директор типографии «Deal»



Автомобиль партнера: официального дилера FIAT Professional компании «Альт-Парк»

# Экономика региона

## Монополизация интернета

Рынок интернет-услуг в Новосибирске взял курс на консолидацию. Однако к росту стоимости предложения это не приведет, считают эксперты. Развиваться компании будут за счет максимального извлечения прибыли из существующей абонентской базы, появления все большего количества дополнительных сервисов и пакетных предложений.

— телеком —

Новосибирский рынок широкополосного доступа в интернет уже полностью сформирован, говорят эксперты. Если раньше нужно было ждать своей очереди на подключение к оператору, причем выбор телеком-компаний был невелик, то теперь у абонента есть возможность выбрать минимум из трех операторов (по одному на каждую услугу — интернет, ТВ и телефония).

По словам бывшего коммерческого директора регионального телеком-оператора «Сибирские Сети», ныне генерального директора агентства интернет-маркетинга «Маркетика» Сергея Вепренцева, раньше одной из причин активного естественного роста широкополосного доступа в интернет в Новосибирске было строительство новых жилых микрорайонов. Но с 2016 года и строительный рынок начал проседать. Ввод жилья с 2016 года в регионе снизился на 25% к 2015 году. Поэтому провайдерам пришлось в срочном порядке искать другие драйверы роста как для B2C, так и для B2B. Усложнило ситуацию и то, что проникновение интернет-услуг в квартиры уже составляет 80%. По статистике, девять из десяти новых подключений — это переподключение от других операторов. «Тех людей, кто не пользовался ШПД, почти нет», — уточняет Сергей Вепренцев.

Несмотря на то, что новосибирский рынок перенасыщенный и высококонкурентный, значительных подвижек среди лидеров не происходит. Слияния и покупки произошли среди компаний из сектора услуг B2B. В частности, «Мегаком» приобрел «Брайтком» и «Стартелеком-Новосибирск», «Авантел» — «Магистраль телеком», «Сибирские сети» перевели под свой бренд операторов ГК «Норильск телеком». В начале марта стало известно о продаже крупнейшего новосибирского оператора связи, компании «Новотелеком», федеральному «Эр-телеком холдингу». А сейчас идет сделка по продаже компании «Авантел», занимающей второе место на новосибирском телеком-рынке по абонентской базе в сегменте B2B, «Ростелеком».

«Укрупнение рынка происходит за счет федеральных компаний. „Ростелеком“ ищет интересные активы в Сибирском федеральном округе. Местные игроки постепенно уходят с рынка. Рынок Сибири будет распределен между „Эр-телекомом“ и „Ростелекомом“ в основной массе, „Сибирские сети“ и ТТК будут от-

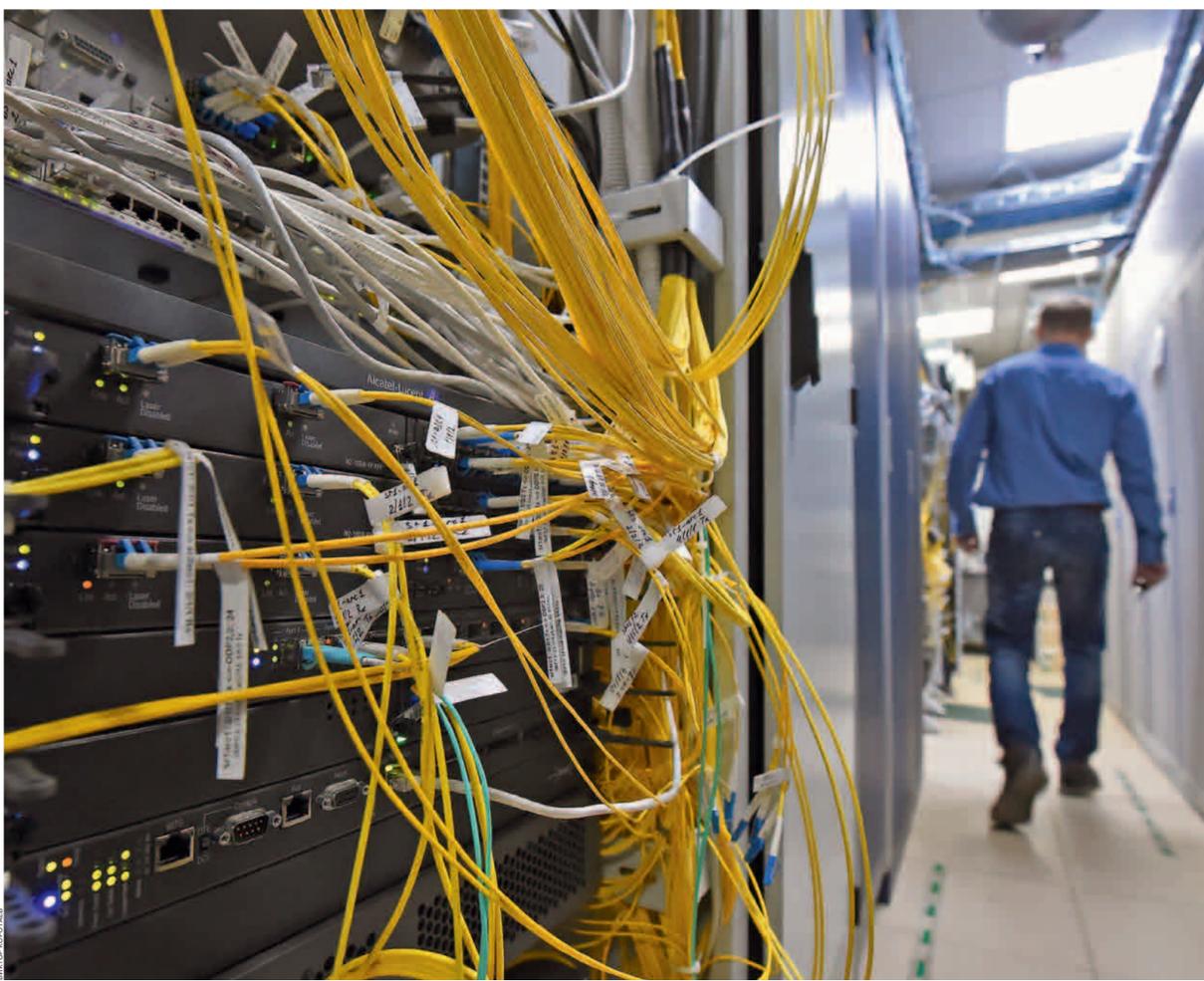
стать от лидеров», — считает глава TelecomDaily Денис Кусков.

Представители компаний интернет-провайдеров сошлись во мнении, что новосибирский телекоммуникационный рынок ждет «сушка» на фоне высокой конкуренции. «Пока ниша росла и развивалась, появлялось много молодых игроков, поскольку рынок был еще не сформирован и высокомаржинален. Со временем маржинальность стала снижаться, а вот конкуренция, напротив, только растет. В то же время требуются все большие вложения в развитие мощностей», — продолжает Сергей Вепренцев. По его словам, если раньше речь шла о консолидации рынка через покупку небольших игроков, то недавняя сделка «Эр-телекома» и «Новотелекома» показала, что федеральные игроки готовы увеличивать свою долю рынка через покупку локальных региональных лидеров. «Можно говорить, что в течение двух-трех лет на рынке останутся только федеральные операторы, как это произошло с рынком сотовой связи около 10 лет назад», — считает господин Вепренцев. Согласно с ним и директор направления B2B «Сибирских сетей» Иван Мачульский. По его мнению, тенденции рынка телекоммуникаций Новосибирска — дальнейшая концентрация и увеличение присутствия федеральных игроков. «Игроки формата одного города или региона будут уходить с рынка», — говорит эксперт.

По словам господина Мачульского, по этим причинам крупным провайдером выгоднее просто подждать, пока мелкие игроки сами уйдут с рынка, нежели тратить на их покупку. Произойдет это примерно через год-два. Останется чуть более пяти крупных компаний, которые будут активно бороться за клиента. Им под силу вести борьбу в гонке техновооружений, а следовательно, и в скорости доступа, и в других сервисах.

В 2015 году президент «Эр-телеком холдинга» Андрей Кузнев рассказывал „Ъ“, что в ближайшую пяти лет компания намерена удвоить оборот бизнеса — ежегодный прирост составит 15–18%. Причем не только за счет наращивания клиентской базы, но и за счет поглощений.

● ООО «Новотелеком» с 2003 года работает на новосибирском рынке связи под торговой маркой «Электронный город». На начало текущего года, по данным компании, ее охват в Новосибирске составлял 92%, абонентская база превышала 500 тыс.



Региональные провайдеры уступают место крупным федеральным игрокам

человек. В 2015 году выручка компании составила около 1,5 млрд руб., чистая прибыль — 117,5 млн руб. Единственный собственник — кипрская Krisale Ltd.

● «Эр-телеком холдинг» — второй по величине российский интернет-провайдер и третий из операторов кабельного ТВ. По его собственным оценкам, в начале года на долю компании приходилось 12% российского рынка широкополосного доступа в интернет, 13% — рынка кабельного ТВ. Абонентская база составляет 5,6 млн человек. В 2015 году выручка компании превысила 18,2 млрд руб., чистая прибыль — 1,6 млрд руб. Единственный собственник — ER-Telecom Holding Ltd (Kunp).

По оценкам экспертов, сделка по покупке «Новотелекома» позволит «Эр-телекому» выйти на первое место на рынке интернет-услуг в регионе. Сейчас федеральный оператор занимает в Новосибирской области около 9%, в результате сделки его доля может увеличиться до 28%, рассказывала „Ъ“ аналитик «ТМТ консалтинг» Ирина Якименко. По ее данным, на новосибирском рынке

B2B доступа в интернет наибольшую долю занимает «Ростелеком» (27%), на втором месте — «Новотелеком» (19%), далее следуют «Сибирские сети» (10%), МТС (8%) и ТТК (6%).

«Рынок интернет-доступа сформирован. Дальнейший рост компаний-провайдеров напрямую связан с их способностями монетизировать имеющиеся уникальные возможности. Нужно научиться полноценно использовать сети передачи данных, уже построенные практически до каждого здания в городе», — рассказывает руководитель службы маркетинговых коммуникаций ООО «Новотелеком» Дмитрий Мишин.

Время игр дискантеров прошло, считает собеседник. «То, что стоимость услуги — далеко не самый главный фактор при выборе провайдера, стало понятно всем», — заметил Дмитрий Мишин.

Эксперты „Ъ“ отмечают, что провайдеры сейчас все чаще задумываются над тем, какие еще услуги помимо интернета могут дать своим абонентам. По словам директора макрорегиона Западная Сибирь компании ТТК Алексея Ноздрина, драйвером развития станут дополнительные сервисы и пакетные предложения. «На данный момент клиентам необходим комплекс услуг: интер-

нет, интерактивное ТВ, мобильная связь, сервисы „умный дом“. В планах ТТК — запускать и развивать такие продукты, а также совместные проекты с цифровыми платформами (игровые ресурсы, облачные сервисы, антивирусы)», — сообщил Алексей Ноздрин.

Как рассказал Дмитрий Мишин, в этом плане «Электронный город» разработал и внедрил новые продукты: мобильные приложения с элементами «умного дома», позволяющие управлять телеэфиром и контентом («PeerSay»), управлять домофонами, калитками и шлагбаумами («Мой дом»), оплчивать коммунальные услуги («Мои счета»).

«Ростелеком» в прошлом году подключил к своей сети сервера игровых площадок компании Wargaming: World of Tanks, World of Warplanes и World of Warships. В результате сотрудничества российские поклонники игры получили эксклюзивные подарки, созданные разработчиками специально для абонентов компании.

По словам Дениса Кускова, рост цен вследствие объединения компаний маловероятен, поскольку у операторов есть риск потерять часть базы наработанных клиентов. В целом эксперты согласны, что на ближай-

шее время на новосибирском интернет-рынке установился своего рода статус-кво. «Принципиально на рынке телеком-услуг в ближайшее время ничего не изменится. Многие будут зависеть от того, удастся ли быстро получить синергетический эффект от объединения, о которых говорили ранее, сохранить абонентов», — резюмировал заместитель директора макрорегионального филиала «МРФ „Сибирь“» ПАО «Ростелеком» Александр Бойкина.

Иван Мачульский считает, что после закрытия сделки с «Авантелом» «Ростелеком» получит оптический доступ к большинству платежеспособных клиентов в Новосибирске и Академгородке, Барнауле, Томске, а также установит контроль над «последними милями» в тех городах, которые «Авантел» предоставлял для других федеральных операторов, например, МТС и Мегафон. «Кроме того, „Авантел“ традиционно силен на рынке VoIP-транзита, предоставляя услугу для операторов и корпоративных абонентов, и перевод этого трафика на свои каналы позволит „Ростелекому“ прирости по объему выручки и маржинальности», — подтверждает эксперт грядущие перемены на рынке B2B.

Татьяна Косачева

## Автодилеры нажали на газ

— тенденции —

При этом на старте продаж статус официального дилера — скорее минус, чем плюс, уверен предприниматель. «Первые месяцы „Бизнес кар“ едва ли сможет составить серьезную конкуренцию действующим игрокам. Минимум четыре месяца уйдут на настройку бизнеса, к тому же квота от производителя на старте продаж всегда минимальна. Это даст нам возможность работать на том же ценовом уровне, на котором мы находимся сегодня», — говорит господин Видинеев.

А в Кемерово усиливает позиции Lada. Новый дилерский центр площадью 1,5 тыс. кв. м в июне открыла компания «Бипэк авто» — Азия авто». По данным агентства «Автостат» за четыре месяца 2017 года в СФО было продано 4240 автомобилей Lada, что на 9,3% больше, чем годом ранее. Всего же в стране с января по май 2017 года российские дилеры Lada реализовали 112,8 тыс. машин, что на 10% выше показателя за аналогичный период 2016 года. В результате доля Lada на российском рынке достигла 19,5%.

Выигрывает склад

Несмотря на рост продаж новых автомобилей, участники рынка отмечают продолжающееся падение рентабельности своего бизнеса. Если в середине прошлого года маржа «Ярс-моторс» от продажи Lexus составляла в среднем 10%, то сегодня — около 5%. «У массовых марок маржа еще ниже, у премиальных — выше», — отмечает Николай Видинеев. «Доходность бизнеса стремится к нулю. По сравнению с 2012–2014 годами маржинальность изменилась очень сильно — с 7–8% до 3–5%. Сейчас люди в нашем деле не зарабатывают, они выживают», — заключает Владимир Рыкунин из ГК «Сибинпэкс». Впрочем, у Юлии Смолиной

(АО «СТС-автомобили») другое мнение на этот счет: «Сегодня мы уверенно можем говорить об ориентации бизнеса на получение максимальной маржинальности и продажи автомобилей более высокого ценового сегмента. Количество проданных автомобилей вторично для нас в соотношении с доходностью. Сейчас речь идет не о выживании, а о развитии. А развитие, в свою очередь, требует инвестиций». В этом году ее компания планирует делать ставку на продажи нового E-класса купе, а также всех моделей внедорожников.

Новые экономические реалии потребовали новых маркетинговых решений, указывают автодилеры. «Если в прошлом году мы делали упор на автосалон, то сегодня — на людей, которые в нем работают. Это отражается на нашей рекламе», — рассказывает Николай Видинеев. — Мы хотим, чтобы марка автомобиля ассоциировалась с конкретным лицом, а не с названием организации. Как показывает практика наших коллег-конкурентов, такая стратегия более эффективна. Если, конечно, организация дорожит своими сотрудниками, в случае текучки кадров вкладываться в персонал бессмысленно. Но это не наш случай». «Тяжелые времена научили нас более взвешенно подходить к позиционированию на рынке. Мы стараемся определить нашу целевую аудиторию, и все маркетинговые усилия направляем предельно адресно. Ведь режим экономии никто не отменял. Времена остаются тяжелыми», — подчеркивает Дмитрий Новиков.

«Предпосылки к скорому выходу на докризисный уровень у автомобильного рынка пока нет», — считает Максим Чумаков. В сложившихся условиях, по его мнению, «важно сконцентрироваться на эффективности операционных процессов, по возможности снижать долговую нагрузку на бизнес, добиваясь большей устойчивости

по финансовым и операционным показателям деятельности».

Также тяжелые времена научили автодилеров зарабатывать на обслуживании автомобилей. Причем доходность этого направления неуклонно растет. «Сервис мы запустили в феврале текущего года, и он оказался чрезвычайно востребован. Реальность превзошла наши самые смелые ожидания от этого бизнеса. Ни один из пяти постов ремзона никогда не пустует. Причем ремонтируем не только Lexus, но и родственную Toyota. Сегодня сервис для нас — это стратегическое направление. Тем более что продажи без сервиса развивать очень тяжело», — говорит Николай Видинеев.

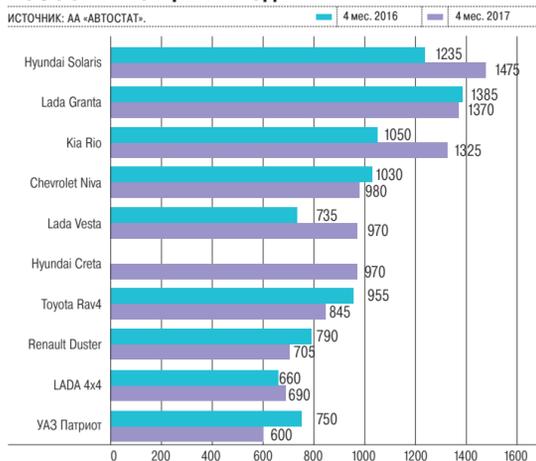
По его мнению, конкурентным преимуществом на рынке продаж автомобилей се-

годня обладает только тот дилер, который способен содержать склад из 15–20 новых машин. «После того, как „СЛК-моторс“ и „Макс моторс“, получив от покупателей авансы, не выполнили обязательства перед ними, потенциальные покупатели автомобилей стали осторожничать. Думаю, многие дилеры подтвердят мои слова: люди перестали оплачивать автомобиль со сроком ожидания более двух месяцев. Максимум на что они готовы — внести предоплату в размере не более 50 тыс. руб. Поэтому если у дилера нет оборотных средств на содержание склада, он просто присутствует на рынке, проигрывая своим конкурентам. О каких-то заметных продажах в этом случае говорить не приходится», — подчеркивает господин Видинеев.

В ближайшие несколько лет Максим Чумаков из «Автомира» прогнозирует сокращение числа игроков на рынке новых автомобилей в сибирских региональных центрах. Происходить это будет за счет двух факторов — консолидации рынка путем поглощения крупными сетевыми игроками мелких дилеров и сокращения импортерами дилерских сетей. «Сейчас многие импортеры осознают, что их дилерские сети были слишком раздуты, и спокойно созерцают, как ряд дилеров закрывается. Импортеры не пытаются их поддерживать, а наоборот всячески подталкивают к закрытию, чтобы расчистить поляну для оставшихся дилеров», — считает господин Чумаков.

Михаил Кичанов

### ТОП-10 САМЫХ ПОПУЛЯРНЫХ МОДЕЛЕЙ НОВЫХ Л/А В СФО ЗА 4 МЕСЯЦА 2017 ГОДА



### ТОП-10 САМЫХ ПОПУЛЯРНЫХ МАРОК НОВЫХ Л/А В СФО ЗА 4 МЕСЯЦА 2017 ГОДА

