

Экономика региона

Больше чем просто шопинг

— конъюнктура —

9 формата развлекательно-досуговой сегмент платит существенно меньше, чем торговый.

По словам заместителя директора отдела исследований рынка CBRE Михаила Титова, собственники и консультанты тщательно работают над созданием уникальной концепции и составляющих каждого нового торгового центра, что позволяет стабилизировать поток посетителей и продлить время их пребывания в торговом центре. В компании «ТПС Недвижимость», которая на юге России управляет ТРЦ «Галерея Краснодар» и ТРЦ «МореМолл» в Сочи, отмечают, что важно создавать комфортную атмосферу в торговом комплексе. Для того чтобы удержать людей в ТЦ, необходимо обустроить его допустимыми сервисами, такими как точки подзарядки смартфонов, электронные сервисы в виде мобильных приложений, удобная и понятная навигация по торговому комплексу с возможностью перемещаться по территории с детской коляской и т. д. «Организация досуга для посетителей, а вместе с тем и располагающей к комфортному шопингу атмосферы в комплексе — одна из главных задач, над которой мы работаем», — рассказал также директор мегacentра «Красная площадь» Алексей Бузмаков. — Это всегда спланированный комплекс мероприятий, основанный на анализе потребностей нашей целевой аудитории с учетом сезонности, праздников и тенденций. Для этого, по словам Алексея Бузмакова, в «Красной площади» проводятся детские праздники, fashion-показы, шоу-программы, концерты, автограф и фотосессии со звездами, праздничные акции, всевозможные конкурсы, розыгрыши подарков и общенные в социальных сетях.

Игорь Коновалов говорит о том, что в ТРЦ должен быть создан сильный развлекательный кластер, при этом надо изучать интересы посетителей — торговые центры должны ориентироваться на разные возрастные группы: детей, молодежь, родителей и старшее поколение.

По данным компании JLL, на рынке крупноформатной торговли недвижимости наравне с развлекательной частью растет количество операторов еды и напитков (food & beverage). В сер-

менте общепита набирают вес кафе и рестораны с обслуживанием. Увеличение доли общепита в торговых центрах отмечает и Игорь Коновалов. «Мы расширяем фудкорты, так как видим заинтересованность посетителей в разнообразном общественном питании разной ценовой категории. Также можно выделить тренд на здоровое питание и запрос на подобные точки в торговых центрах», — отмечает он.

Серьезный конкурент

Одним из вызовов для традиционных торговых центров в последние годы становится онлайн-торговля. По данным компании Colliers International, объем рынка интернет-торговли в России в 2016 году составил 920 млрд руб. и вырос на 21% по сравнению с 2015 годом. К концу 2017 года объем интернет-торговли в России составит 4% от общего оборота розничной торговли страны, считают аналитики Colliers International.

Антон Бывков полагает, что смещение ТЦ в сторону развлекательной составляющей является ответом на набирающие силу онлайн-продажи. «Вступать в заведомо проигрышную борьбу с интернет-магазинами на их поле конкуренции в цене и удобстве было бы настоящим самоубийством», — комментирует эксперт. — В покупке электроники и бытовой техники в этом уже нет сомнений, борьба сейчас разворачивается за продажи одежды и обуви, где традиционные продавцы пока еще имеют преимущества из-за отсутствия технологической возможности виртуальной примерки. Но и здесь онлайн-продавцы нашли выход, доставляя одежду для примерки покупателю».

И все же онлайн-ритейл в ближайшем будущем не сможет окончательно вытеснить офлайн-продажи. «Растущие обороты онлайн-торговли не окажут влияния на торговые центры, поскольку они ориентированы на разные группы потребителей. Еще больше их аудитория будет расширяться из-за возрастающей развлекательной функции торговых центров», — утверждает Оксана Копылова. Сергей Крбашьян, генеральный менеджер федеральной сети магазинов электроники «Позитроника», замечает, что не во всех сферах обороты онлайн-торговли показывают рост. Например, в продуктовом ритейле онлайн-торговля вряд ли способна вы-

теснить или занять значимую долю офлайн-продаж, а это на сегодня основные якоря в торговых центрах. Кроме того, многие отрасли требуют наличия выставочных образцов, и покупка происходит именно после просмотра». По мнению Антона Бывкова, продукты питания, хозяйственные товары и развлечения однозначно остаются у классических ритейлеров.

«Формат торгового центра наделен неоспоримыми преимуществами, которые не смогут предложить онлайн-магазины: ультрасовременное пространство для досуга и эксклюзивные сервисы», — объясняет также Алексей Бузмаков. — В торговом центре любую вещь можно сразу осмотреть, примерить, подобрать нужный размер или обратиться за помощью к консультанту. В случае возникновения проблем с товаром у покупателя всегда есть возможность оперативно вернуть его, согласно «Закона о защите прав потребителей», и получить назад свои деньги. В интернет-магазине придется отсылать товар обратно и ждать решения своего вопроса».

В целом, как отмечают в Colliers International, несмотря на стремительный рост интернет-торговли в России, онлайн-ритейл еще долго не будет представлять угрозы для классических торговых центров. Особенно это касается регионов, где доверие к онлайн-инструментам пока невысоко.

Вместе с тем, по мнению экспертов, было бы ошибкой совсем не учитывать то влияние, которое оказывает на формат торгового-развлекательных центров изменение потребительского поведения и привычка покупать часть товаров в интернете. «Многие компании придерживаются позиции омниканальности: соединяют офлайн- и онлайн-каналы», — заявляет Сергей Крбашьян. — У сети «Позитроника» такой формат реализуется в виде точек выдачи и оформления интернет-заказов. Покупатель, совершив заказ в интернет-магазине, имеет возможность оформить доставку до дома или забрать товар в офлайн-магазине и, например, получить услугу по установке и настройке. Поэтому в данном случае офлайн-формат именно дополняет онлайн-пространство». Как рассказал Игорь Коновалов, компания «ИНПРОМ ЭС-ТЕЙТ» ведет переговоры с операторами о создании в торговых центрах точек PickPoint, где покупатели смо-



Акцент на развитие развлекательной составляющей в торговых центрах является ответом на набирающие силу онлайн-продажи

гут забрать заказ, сделанный онлайн. «Кроме того, большинство ритейлеров использует и омниканалы, многие выдают в своих магазинах товар, который был куплен онлайн. В перспективе какие-то ритейлеры будут уходить в онлайн и уменьшать размер арендуемых площадей. Мы готовы к тому, что форматы магазинов будут меняться», — сообщил господин Коновалов.

По мнению Марианны Романовской, изменения могут коснуться и ставок по аренде. По мере развития онлайн-торговли ТЦ вынуждены прояснять все больше гибкости к арендным ставкам, которые привязаны к торговому обороту, между тем часть последнего уходит в сеть.

Ставка на реконцепцию

Дальнейшее развитие рынка торгового-развлекательных центров, по мнению Алексея Коренева, будет зависеть полностью от роста доходов населения. «Пока доходы россиян не начнут расти уверенными темпами, вряд ли мы увидим период расцвета ТРЦ. Сейчас же доходы падают: с января по сентябрь этого года реальные располагаемые денежные доходы россиян снизились на 1,4%, а только за июль — на 0,9%».

В этих условиях вряд ли стоит ожидать массового старта строительства новых ТРЦ в регионе. «Строительство новых объектов сейчас большая редкость. В большинстве случаев доходность настолько низка, что девелоперы предпочитают этого не делать», — утверждает Эвелина Ишметова.

Однако для повышения конкурентоспособности уже построенных объектов ряд игроков проводит реконцепцию. По словам Эвелины Ишметовой, вкусы публики меняются раз в полтора года, это значит, что многие объекты уже требуют реновации и реконцепции.

Одним из крупных проектов реконцепции торгового центра на Юге стало расширение ТЦ «Мега Адыгея-Кубань», анонсированное в начале октября. Компания IKEA Centres Russia планирует в два раза увеличить территорию торгового-развлекательного комплекса. По проекту, в «Мега» появятся два искусственных водоема, парковая зона, новые торговые галереи, кинотеатр, детская и спортивная зоны, фудкорт на открытом воздухе. Обновление начнется с октября этого года, все работы планируются закончить к 2021 году.

«Мы видим интерес к концепции „Меги“ у жителей Краснодара и Адыгеи и, кроме того, положительно оцениваем инвестиционный климат в России, и на Юге в частности. „Мега Адыгея-Кубань“ — наш первый из масштабных проектов по расширению торговых площадей, созданию парковой и развлекательной зоны. В обновленном торговом центре появится много элементов на свежем воздухе, потому что это позволяет климат региона», — рассказал генеральный директор компании IKEA Centres Russia Милен Генчев.

В Ростове-на-Дону крупные торговые комплексы также объявляли о своем расширении. Так, в начале

2018 года ТК «Горизонт» введет в эксплуатацию новую торговую галерею и мультимедиа Dolby Atmos® с кинотеатром «Горизонт синема». Площадь комплекса составит 30 тыс. кв. м. Кроме того, вторую очередь строит торгового-развлекательный комплекс «Мегамаг». В ней разместят торговую галерею и кинотеатр с залом IMax. Общая площадь участка, на котором идет строительство, составляет 14,5 га.

Мария Николаева из MAD Architects считает, что у юга России есть потенциал в плане развития торговой недвижимости. «В южных регионах есть необходимость возводить объекты, которые будут отличаться не только разнообразием торговой функции, но и хорошей архитектурой как внешне, так и внутренне», — полагает госпожа Николаева. Михаил Титов отмечает, что в ряде городов Юга уровень развития качественной торговой недвижимости характеризуется как крайне низкий, несмотря на высокий уровень доходов населения. В результате нередки случаи, когда покупатели совершают поездки в соседние регионы с более развитым рынком торговой недвижимости. В связи с этим Михаил Титов считает, что девелоперам стоит переключить внимание на небольшие города региона. В настоящее время в городах с населением до 300 тыс. человек очень низкий объем торговых площадей и, следовательно, есть хороший потенциал для развития этого сегмента.

Алина Савицкая

Интернет умных стаканов

На конференции IoT Day, которая прошла в октябре в Нью-Йорке, Майкл Делл, председатель совета директоров и генеральный директор Dell Technologies, объявил о наступлении новой эры взаимодействия людей и машин и сообщил, что планирует инвестировать \$1 млрд в проекты, связанные с интернетом вещей (IoT). Компании придется встретиться с серьезной конкуренцией: IoT — одно из самых популярных направлений для инвестиций.

— высокие технологии —

По прогнозу IDC, к 2021 году мировой объем рынка IoT достигнет \$1,4 трлн, показывая ежегодный рост 16,7% начиная с 2017 года. В отчете компании Worldwide Semiannual Internet of Things Spending Guide говорится, что наибольшие объемы инвестиций будут вкладываться в производственные операции (\$105 млрд), мониторинг грузов (\$50 млрд), управление производственными активами (\$45 млрд). В текущем году существенные инвестиции, по мнению аналитиков IDC, поступят в направлении smart grid («умные» энергетические сети), а также в технологии водо- и газоснабжения и поставок электричества (\$56 млрд и \$40 млрд соответственно). В следующие пять лет также на 19,5% ежегодно будут расти объемы рынка smart home. Самый большой рост покажут направления автоматизации аэропортов (33,4% CAGR), подзарядки электрического транспорта (21,1% CAGR) и контекстной рекламы в точках продаж (20,2% CAGR).

Фокус внимания

Динамика российского рынка IoT повторяет общемировые тренды. Согласно данным отчета Russia Internet of Things Market 2017-2021 компании IDC, до 2021 года инвестиции в оборудование, программное обеспечение, услуги и связь в этой области будут расти в среднем на 22% ежегодно, общий объем превысит \$9 млрд.

Начавшаяся цифровая трансформация — один из факторов, способствующих росту этого рынка. Также позитивно влияет тот факт, что начала формироваться экосистема, поставщики решений заключают соглашения о партнерстве. Наблюдается также значительное внимание со стороны государства. Первые проекты в этой области показали положительные результаты. По данным IDC, в основном они направлены на сбор данных и интеграцию решений интернет-вещей с существующими ИТ-системами.

Андрей Плущенко, директор по развитию бизнеса департамента по

работе с операторами связи компании «Техносерв», говорит, что в РФ технологии интернета вещей применяются в самых разных отраслях: от электроэнергетики и строительства до медицины и образования. «В энергетике такие решения помогают повысить надежность энергосистем, в сельском хозяйстве — оптимизировать затраты, в здравоохранении — повысить точность диагностики и эффективность лечения», — добавляет господин Плущенко. Но, по его словам, РФ пока отстает в проницании IoT. «На сегодняшний день у нас самые востребованные IoT-решения — по контролю ресурсов. Технологии активнее всего используются предприятиями ЖКХ и крупными промышленными предприятиями. И те и другие пытаются получить экономическую выгоду от IoT», — добавляет он.

Отдельные проекты по использованию IoT ведутся в РФ и в других самых неожиданных отраслях. К примеру, для сферы общественного питания недавно был выпущен «умный» стакан. ПАО «Микрон» совместно с ООО «Технорика» и ООО «Флексознак» разработали устройство для контроля товарооборота в кофейнях. В стаканах встроены микроконтроллер MIK213ND и «умное» программное обеспечение. По словам руководителя проектов ПАО «Микрон» Василия Волосова, решение дает возможность контролировать ингредиенты и расходные материалы, предотвращать повторное и нецелевое использование стаканов, дистанционно отслеживать товарооборот и предотвращать кражи продукта. А также может использоваться для повышения эффективности программ лояльности: в чипе сохраняется информация о клиентах.

Факторы развития В перспективе, по словам Андрея Плущенко, влияя на распространение IoT-решений в России будут несколько факторов. Во-первых, скорость утверждения стандарта NB-IoT, специально разработанного для развертывания IoT-услуг операторами сотовой связи.

туры, состояния почвы, контроля подпочвенных вод. Для сельского хозяйства РФ пока такие проекты выглядят как научная фантастика.

Артем Гениев, архитектор бизнес-решений VMware, говорит, что также в нашей стране перспективны проекты в ритейле, есть потенциал в автомобилестроении. «Многие новые модели авто, которые скоро появятся на российском рынке, будут по умолчанию иметь возможность подключения к сети. Будет развиваться использование IoT в индустрии развлечений и спорта. Уже сейчас на стадионах применяются различные системы отслеживания движений игроков, а с развитием технологий зрители смогут в режиме реального времени следить за игрой с любого ракурса — это совершенно новый зрительский опыт», — добавляет он.

Отдельные проекты по использованию IoT ведутся в РФ и в других самых неожиданных отраслях. К примеру, для сферы общественного питания недавно был выпущен «умный» стакан. ПАО «Микрон» совместно с ООО «Технорика» и ООО «Флексознак» разработали устройство для контроля товарооборота в кофейнях. В стаканах встроены микроконтроллер MIK213ND и «умное» программное обеспечение. По словам руководителя проектов ПАО «Микрон» Василия Волосова, решение дает возможность контролировать ингредиенты и расходные материалы, предотвращать повторное и нецелевое использование стаканов, дистанционно отслеживать товарооборот и предотвращать кражи продукта. А также может использоваться для повышения эффективности программ лояльности: в чипе сохраняется информация о клиентах.

Факторы развития В перспективе, по словам Андрея Плущенко, влияя на распространение IoT-решений в России будут несколько факторов. Во-первых, скорость утверждения стандарта NB-IoT, специально разработанного для развертывания IoT-услуг операторами сотовой связи.

«Уже сейчас операторы мобильной связи в России развернули опытные зоны и готовятся к запуску NB-IoT в коммерческую эксплуатацию», — утверждает господин Плущенко. Второй фактор — внедрение риск-ориентированной модели в деятельности контрольно-надзорных органов Российской Федерации. По мнению Андрея Плущенко, эти две предпосылки могут дать развитие IoT в самых разных областях бизнеса и отраслях промышленности.

Артем Гениев уверен, что в промышленном и корпоративном сегментах будут распространяться как конкретные объекты интернета вещей, так и платформы для их работы. VMware в области IoT ведет работу по двум направлениям. Первое — создание программно определяемо-

го ЦОДа для сервисно-аналитических платформ, таких как Bosch IoT Cloud и General Electric Predix. Второе — разработка решений, позволяющих обеспечить интеграцию между подразделениями OT (operational technologies) и IT. «На сегодняшний день проекты в области интернета вещей преимущественно ведут операционные подразделения предприятий (ОТ)», — объясняет Артем Гениев. — Однако при переходе от пилотных проектов к промышленным внедрениям на уровне всего предприятия для эффективного управления и обеспечения безопасности необходимо участие IT». Ирина Яхина, директор по технологиям Hitachi Vantara в North EMEA, считает, что, вероятно, интернет вещей будет активно насыщать отрасли, зани-

мающиеся производством «социальных инноваций»: предприятия, создающие решения для «умных» городов, обслуживающие «умное» здравоохранение, транспорт и сферы обеспечения безопасности. Она добавляет: «Большинство данных, производимых датчиками интернета вещей, сейчас просто игнорируются. Это характерно не только для российского, но и для мирового рынка. Так, на некоторых нефтедобывающих вышках установлено до 30 тыс. IoT-датчиков. Однако для оптимизации работы, прогнозирования и увеличения производительности используется лишь 1% получаемых данных». В ближайшие три года эта ситуация должна измениться.

Светлана Рагимова

КРЕДИТЫ С ГОСПОДДЕРЖКОЙ ОТ РОССЕЛЬХОЗБАНКА

Предприниматели, которые планируют приобрести новое оборудование или расширить производственные мощности, могут получить кредитные средства в Россельхозбанке по льготной ставке.

АО «Россельхозбанк» уделяет особое внимание финансовой поддержке малого и среднего предпринимательства. Банк стал участником новой льготной программы финансирования, которая дает возможность донским предпринимателям укрепить свое положение на рынке.

Россельхозбанк и Министерство экономического развития РФ подписали соглашение о новом механизме государственной поддержки кредитования малого и среднего бизнеса. Программа льготного кредитования, утвержденная постановлением Правительства РФ №674, является дополнительным механизмом к «Программе 6.5» Корпорации МСП и направлена на реализацию инвестиционных проектов в различных отраслях экономики.

В рамках этого соглашения Россельхозбанк предлагает предприятиям малого и среднего бизнеса Ростовской области инвестиционные кредиты на льготных условиях.

- Сумма кредита: от 5 млн руб. до 1 млрд руб.
- Срок кредитования: до пяти лет.
- Процентная ставка: 9,6% (для субъектов среднего бизнеса) и 10,6% (для субъектов малого бизнеса).

Кредиты предоставляются на реализацию инвестиционных проектов, создание или приобретение основных средств, включая строительство, модернизацию объектов капитального строительства, в том числе проведение инженерных изысканий, подготовку проектной документации.

Специалисты ростовского филиала Россельхозбанка помогут выбрать оптимальные варианты финансирования с учетом специфики бизнеса. Срок рассмотрения кредитной заявки не превышает десяти дней с момента предоставления полного комплекта документов.

На сегодняшний день Россельхозбанк — один из крупнейших универсальных банков страны. Будущим ключевым кредито-

Получить более подробную информацию вы можете по телефону: **(863) 243-22-16, 8-800-100-0-100** (звонок по России бесплатный)

РоссельхозБанк

АО «Россельхозбанк». Генеральная лицензия №3349 Реклама