



11 | Почему кредитование юрлиц опережает кредитную розницу?

12 | Каковы перспективы строительной отрасли на юге России?

Экономика юга России доказала свою устойчивость, продемонстрировав рост выше среднероссийского даже в ситуации экономического кризиса. Главным преимуществом региона эксперты называют сильную аграрную составляющую. Когда в результате контрсанкций вырос спрос на продукты питания, аграрии Юга смогли его частично удовлетворить, развивая собственное производство. Еще один плюс — географическое положение: через юг России проходит множество грузопотоков, что делает востребованной транспортно-логистическую структуру. Кроме того, на Юге традиционно сильны инновационные производства.

Антикризисный Юг

— конъюнктура —

АПК как стратегическая отрасль

Именно сельхозпроизводству и сельхозпереработке уделялось основное внимание при разработке и реализации программы импортозамещения. Юг традиционно регион с большой аграрной составляющей. «Опорные точки развития юга России — это, в первую очередь, пищевая промышленность и сельскохозяйственное производство. Дополнительным драйвером роста данных секторов является их стимулирование со стороны правительства РФ», — констатирует Рамиль Каримов, аналитик-эксперт экспертной ассоциации Investpoint. В прошедшем 2015 году территории юга России смогли использовать предоставившуюся возможность для наращивания мощностей своего АПК.

Юг России уже несколько лет не только полностью обеспечивает себя зерном, но является его крупнейшим продавцом и экспортером. Сегодня растениеводство региона решает более частную задачу — наращивание производства тех зерновых культур, которые страна все еще импортирует, с тем чтобы заменить на внутрисельхозном рынке большую часть импорта. Так, например, в 2015 году на Кубани было собрано 945 тыс. т риса (+2% к уровню 2014 года). А в 2016-м планируется обеспечить урожай в объеме 1 млн т. По словам губернатора Краснодарского края Вениамина Кондратьева, для этих целей в севооборот возвращено 10 тыс. га рисовых чеков в Темрюкском районе, которые в управление краю передал федеральный центр.

На Ставрополье за прошедший год тепличными комплексами произведено 35,4 тыс. т овощей (+130% к уровню 2014-го). За ближайшие два года в крае планируется увеличить площадь теплиц еще более чем в два раза. Объем производства тепличных овощей должен при этом вырасти примерно в два с половиной раза. Благодаря государственной поддержке на Ставрополье в прошлом году заложено 230 га виноградников. Также правительство края планирует приобретение специализированной техники, проведение реконструкции старых виноградников. Итогом этой работы должно



Южный бизнес активно осваивает программу импортозамещения

стать производство не менее 30 тыс. т винограда, в том числе для потребления в крае в свежем виде — не менее 1,2 тыс. т в год.

В Ростовской области несколько лет назад произошло импортозамещение в производстве мяса индейки. Как отметил представитель компании «Евродон» Алексей Меркулов, сегодня «Евродон» производит 44,5 тыс. т индюшатины, а к 2017 году собирается довести этот показатель до 130 тыс. т. Предприятие активно развивает производство мяса утки.

Пока еще проблемной остается отрасль мясо-молочного животноводства, но и здесь Юг уже делает шаги для решения проблемы. Так, в Ростовской области создан кластер «Донские молочные продукты». В него вошли не только производственные предприятия, работающие на территории региона, но и переработчики молока, аграрные вузы, банки и органы власти.

По словам замгубернатора Ростовской области Вячеслава Василенко, за пять-семь лет кластерный подход поможет нарастить объем производ-

ства молока на 100 тыс. т в год на сельхозпредприятиях и в фермерских хозяйствах. Участие в проекте группы компаний «ПродАльянс» (Сингапур, Ростовская область, Волгоградская область) и ГК «Степь» (Краснодарский и Ставропольский края), а также партнерство с изобретателем нескольких ключевых технологий молочного производства — шведской компанией DeLaval — придает донскому молочному кластеру межрегиональный статус. Причем политическая ситуация не стала препятствием для зарубежных участников: выгоды бизнеса перевешивают.

Еще один уникальный проект — строительство агробизнес-инкубатора в Республике Адыгея. Объект АПК стоимостью более 1 млрд руб. возводится в Пианинском районе. Здесь будут представлены как растениеводческие хозяйства, так и мясо-молочные предприятия.

Деньги из-за рубежа

В условиях снижения стоимости национальной валюты конкурентоспособность российских товаров на внешнем рынке растет. Так, на долю холдинга «Юг Руси» приходится треть российского экспорта подсол-

нечного масла (продукция реализуется в Белоруссию, Казахстан, Узбекистан, Германию, Францию, США, на Кубу). Оболочки и термоусадочные пакеты для производства и упаковки колбас, сосисок и сыров ООО «ПКФ „Атлантис-Пак“» приобретают 58 стран ближнего и дальнего зарубежья. ООО «Аксайский консервный завод» поставляет свою продукцию во Францию, Канаду, Израиль, США. Таких примеров можно привести множество.

В 2015 году в экспортную деятельность начали активно включаться и предприятия из группы МСБ. Эксперты видят для этого немало возможностей. Это и господдержка, и работа торгово-промышленных палат регионов, и создание агентства по страхованию экспортных кредитов ЭКСАР. «Для предприятий юга России точкой роста может стать инициатива российского президента Владимира Путина по созданию электронной платформы для выхода на экспортные рынки среднего и малого бизнеса РФ», — говорит о еще одной возможности региональный директор ГК «ТендерПро» по Китаю и Средней Азии Тимофей Ким. — c10

К рискам готовы

— тенденции —

В 2015 году для развития отечественной ИТ-отрасли сложилась наиболее благоприятная ситуация. Политику импортозамещения в сфере ИТ активно поддерживает государство, одновременно рост курса доллара сделал менее доступным для пользователей зарубежное программное обеспечение (ПО). Заказчики готовы рисковать, внедряя заменяющие его новые отечественные разработки. Вместе с тем эксперты предупреждают, что российским компаниям нельзя «замыкаться» на внутреннем рынке страны: в этом случае отрасль рискует безнадежно отстать от мирового уровня развития ИТ.

Точка сборки

Сложившаяся в настоящий момент конъюнктура рынка дает возможность максимально раскрыть потенциал российских разработчиков, уверен директор управления информационных систем и технологий DATUM Group Роман Мацегоров. Как отмечает руководитель департамента проектов внедрения и консалтинга ГК «Эндальф» Юрий Приходько, в первую очередь тренд на импортозамещение продолжает формировать государство. «Здесь можно выделить как вступивший 1 января 2016 года в силу закон о запрете на госзакупки иностранного ПО при наличии российских аналогов, так и яркие примеры внедрения отечественных решений в крупных госкорпорациях в 2015 году. Это, к примеру, завершение проекта внедрения 1С более чем на 40 тыс. рабочих мест в «Почте России» и заключение меморандума о сотрудничестве между фирмой «1С» и госкорпорацией «Ростех», предусматривающего использование платформы «1С:Предприятие» в качестве основы для создания систем управления в организациях «Ростеха».

В 2015 году, как отметил генеральный директор компании «Облакотика» Максим Захаренко, первоприточная тема импортозамещения — вопросы информационной безопасности государства — отошла на второй план в связи с резким ростом курса доллара. «Рост курса доллара благоприятно влияет на развитие отечественной ИТ-отрасли, ведь западные технологии (оборудование и ПО) перестают быть такими доступными для российских потребителей», — подчеркивает Максим Захаренко. «В России, безусловно, настал век программистов, в том числе и за-за того, что за счет изменения курса валют они стали в два, а то и в три раза дешевле, чем западные. Есть решения от российских разработчиков, есть

open source-решения, причем и то, и другое позволяет заказчику экономить на лицензиях и снижать зависимость от западного ПО», — отметил Дмитрий Васильев, первый заместитель генерального директора компании «КРОК». «В целом картина такая, что шанс отвоювать свою часть ПИ-пирога у российских игроков есть, и немалый», — подчеркивает Роман Мацегоров из DATUM Group.

При этом у небольших или начинающих ИТ-компаний появились шансы на очень динамичное развитие. «В 2015 году заказчики активно начали искать наиболее выгодные для себя решения, а не ограничиваться привычными подрядчиками и привычными производителями, как это было раньше», — отметил Дмитрий Васильев из «КРОК». «Такое движение привело к увеличению числа нишевых, небольших вендоров. Решения от понапе-производителей, лидеров в узких сегментах, владельцев новых прорывных технологий, которые сулят серьезные конкурентные преимущества для бизнеса, стали тестироваться гораздо активнее. Все понимают риски, но рынок готов принимать их, внедрять у себя новые продукты. И чем больше ИТ-инфраструктура у заказчика, тем больше он готов тестировать, пилотировать проект на неведомом программном обеспечении, на которое раньше бы и не обратили внимание. Это происходит не только в России, мир серьезно меняется».

Добавить уникальности

По мнению участников рынка, наибольшие перспективы импортозамещения для российской ИТ-отрасли лежат в сфере разработки собственного программного обеспечения. Это, прежде всего, продукты, ориентированные на оптимизацию процессов поставки ресурсов и уменьшение их себестоимости, на сокращение затрат на производственные процессы, считает Роман Мацегоров. «Сегодня более 300 тыс. специалистов в России программируют на языке «1С:Предприятие». Поэтому в ближайшее время можно успешно замещать зарубежные программы в области «экономического» ПО (ПО для управления ресурсами предприятия) на отечественные. — комментирует Юрий Приходько. — Эти программы соответствуют требованиям сегодняшнего дня, российскому законодательству, конкурентоспособны». Российские продукты, не уступающие мировым конкурентам, можно найти в области безопасности, популярных сегодня облачных решений, BI и OCR, комментирует также заместитель руководителя обособленного подразделения c12

Какие точки роста можно найти в кризис?

— прямая речь —

Кирилл Антошин, учредитель RentacarFor.me:

Весь 2015 год мы плотно занимались южной частью российского рынка. Вышли на Крым, Сочи, Краснодар.

На нашу работу очень повлиял возрастающий в последние два года спрос на аренду автомобилей. В 2014 году по сравнению с 2013-м рынок прокатных автомобилей вырос в пять раз, в 2015 году по сравнению с предыдущим — еще в три с половиной раза. В майские праздники был просто-таки аншлаг среди клиентов, желающих арендовать авто. Скажу без преувеличения, на всем полуострове не нашлось бы ни одной свободной машины. Сданы были все автомобили, даже премиум-класса вроде Land Rover Defender.

Вообще же, Юг для нас стал в 2015 году экспериментальным регионом. Именно на нем мы опробовали общие характеристики спроса в России: средний чек, глубину заказа. Оказалось, что они не сильно отличаются от привычных нам европейских. Именно это побудило нас выходить на остальную Россию.

До конца 2016 года мы планируем вырасти в три раза. Это произойдет, во-первых, за счет расширения потенциальной аудитории, кото-

рая постепенно понимает, что прокат автомобилей в стране есть и хорошо развит. Во-вторых, благодаря тому, что индустрия развивается даже быстрее, чем мы успеваем ее охватывать.

Дмитрий Шульга, директор управления корпоративной коммуникации «Сименс» в России:

Россия является одним из стратегических рынков для «Сименс». Здесь мы работаем по всем традиционным направлениям своей деятельности — это индустрия, энергетика, здравоохранение и железнодорожный транспорт.

Сегодня «Сименс» представлен во всех федеральных округах и более чем в 30 городах страны: от Санкт-Петербурга до Владивостока. Со многими регионами у нас подписаны стратегические соглашения о сотрудничестве. Доверительные отношения сложились и с Южным федеральным округом.

Заметную долю крупных проектов в регионе в настоящее время занимает нефтегазовый комплекс. Речь идет о добыче на шельфе, транспортировке нефти и ее переработке. Особым драйвером роста экономики региона в ближайшее время является создание инфраструктуры для ЧМ-2018. В хо-

ро строительства и модернизации объектов также будут востребованы современные решения, предоставляемые в том числе нашей компанией.

Ирина Черепанова, руководитель проекта uKit — конструктора сайтов для малого бизнеса:

По данным Росстата, почти половина активных малых бизнесов в России сконцентрирована всего в десяти регионах. Краснодарский край и Ростовская область входят в этот список — соответственно на шестом и седьмом местах. По активности в сайтостроении можно делать вывод об отраслях предпринимательства, которые востребованы и активно развиваются даже в кризис.

На первом месте автотематика — от грузоперевозок и аренды авто до ремонта. Ремонт вообще актуальная в кризис тема.

Вторым, с отрывом от остальных, идет бизнес, связанный со строительством и ремонтом. И если вспомнить мировую историю, в кризисы строительная отрасль уже становилась очагом занятости населения. Сеть продуктовых магазинов, семечки, подсолнечное масло — то, что страна прекрасно знает о продуктах юга России. Но ниш для роста еще много — вплоть до сыро-

варения. Наконец, большую долю представленного в интернете бизнеса с Юга занимают те, кто оказывает услуги населению. В основном это микробизнесы. И эти предприятия способны поддержать экономику региона, особенно когда развивается тема патентов для тех, кто сдает помещения, держит точки в домах быта, оказывает услуги в сфере красоты и т. д.

Антон Коновалов, основатель онлайн-сервиса грузоперевозок «Везет всем»:

Кризис дал устойчивый тренд к экономии. Пользователи, представители малого и среднего бизнеса тщательнее стали подходить к выбору перевозчика, сравнивать цены, предложения и т. д. Это позитивно отразилось на нашей работе, поскольку мы взаимодействуем в большей степени с частными лицами и небольшими компаниями.

Наша практика показывает, что кризис — это действительно время возможностей. Сейчас люди по-другому начали относиться к экономии, и мы наблюдаем активность со стороны заказчиков. Думаю, что проекты, подобные нашему, сейчас будут пользоваться особенной популярностью. Если говорить о локальных рыночных факторах, то выраженное влияние на текущую работу оказало

введение автоматизированной системы «Платон» для взимания налоговых платежей с 12-тонников. Особенно ярко это проявилось на Юге, где обороты автомобильных перевозок традиционно высоки. Многие перевозчики заморозили свою деятельность; другие, наоборот, стали более активны в поиске дополнительных заказов для компенсации растущих издержек.

Благодаря ухудшению экономической обстановки и развитию кризисных факторов нам удалось привлечь к пользованию сервисом B2B-клиентов. Компании разного масштаба столкнулись с необходимостью сокращения логистических затрат и активно стали искать альтернативы с помощью наших интернет-площадок. В итоге мы получили прирост заказов на перевозку коммерческих грузов. Причем совершенно разных: от стройматериалов и многотонного оборудования до поголовья сельскохозяйственных животных.

Александр Павлов, директор по операциям FM Logistic:

Снижение объемов деятельности по большому числу клиентов в силу снижения покупательской способности населения повлекло за собой с нашей стороны более активную и более агрессивную коммерческую

деятельность — как по привлечению новых клиентов по действующим сервисам, так и разработку новых видов услуг. В итоге объемы деятельности компании увеличились по итогам года, то есть новые проекты перекрыли снижение объемов действующих клиентов.

Кризис стимулирует рост спроса на услуги профессиональных логистических операторов. На примере многих клиентов мы наблюдаем уверенную тенденцию по передаче различных логистических функций на одного провайдера с целью оптимизации собственных затрат на координацию и администрирование этих процессов, а также с целью передачи всей ответственности «в одни руки». Более явно это проявляется на предприятиях, относящихся к категории малого и среднего бизнеса.

Текущая экономическая ситуация выявляет системные проблемы любой организации в любой отрасли. Снижаются объемы деятельности, компании обязаны искать способы повышения эффективности и источники роста бизнеса. Те, кто справится с этим лучше других, приобретут дополнительных клиентов. В течение следующих нескольких лет мы ожидаем консолидации рынка логистики, который сейчас очень фрагментирован, особенно в части транспортных услуг.