



Несмотря на то что отдых на новосибирских турбазах и в санаториях не из разряда эконом, их заполняемость в летний сезон близка к 100%. Туроператоры констатируют отсутствие конкуренции на этом рынке: нет борьбы за клиентов, за уровень сервиса и эксклюзивность предложений, нет роста номерного фонда. В межсезонье большинство владельцев региональных турбаз предпочитают скорее законсервировать объекты, чем развивать круглогодичный бизнес. По оценкам экспертов, без господдержки инвесторов рынок туристических услуг в Сибири расти не будет.

Туризм вне конкуренции

— тенденции —

В 2016 году доходы новосибирских организаций отдыха, вероятнее всего, останутся на уровне 2015 года, то есть в пределах 1,7 млрд руб. В прошлом году больше всего компании заработали на реализации путевок — 1,3 млрд руб., от продажи номеров они получили 94 млн руб., от продажи дополнительных услуг — 176,21 млн руб., приводит данные директор консалтинговой компании «Р-аналитика» Максим Ремизов.

Как отмечает глава Регионального отраслевого союза туриндустрии Наталья Куцевол, с началом летнего сезона в регионе произошло незначительное в сравнении с прошлым годом повышение стоимости путевок на санаторно-курортный и оздоровительный отдых. По ее данным, в среднем стоимость путевки в зависимости от уровня размещения, как и в прошлом году, составляет от 3 тыс. до 3,5 тыс. руб. за человека в сутки (включено проживание, трехразовое питание, лечение). Рост цен обусловлен инфляцией, объясняют участники рынка. При этом увеличения количества туристов, воспользовавшихся услугами местных организаций отдыха, не ожидается, прогнозирует Максим Ремизов. В прошлом году этот показатель составлял 132,9 тыс. человек (+5,9% к уровню 2014 года). Его относительная стабильность, несмотря на то что в целом внутренний турпоток в стране, по данным Ростуризма, растет с 2013 года на 20–30% ежегодно, обусловлена сразу несколькими факторами. «Стоимость отдыха и лечения в большинстве сибирских санаториев и других средств размещения — не из разряда эконом», — говорит Наталья Куцевол. — «Поэтому традиционно потребителями такого отдыха являются социальные и бюджетные группы населения, которые оплачивают их частично, не в полном объеме».

Развитие местного внутреннего туризма сдерживается и отсутствием качественных мест размещения, считает исполнительный руководитель PR-департамента ANEX Tour Елена Кокоева: «Строятся базы отдыха, но их все равно мало, и отсутствует средний уровень. Сейчас это в основном или летние домики без удобств за символическую плату, или очень дорогие отели и базы, цена на которые неоправданно завышена и равноценна заграничному отдыху. То есть массовому туристу со средним бюджетом отдохнуть негде». Рынок туристических услуг в Сибири на данный момент не охватывает все слои населения, замечает она. «Потенциальный рост спроса развивается о стабильности предложений, об отсутствии интересных предложений для туристов», — говорит Наталья Куцевол. — Обычная летняя загрузка сибир-



Федеральные игроки не спешат предлагать сибирские курорты массовому туристу

ских санаториев и баз отдыха — около 100%. Но при этом каких-то изменений в работе местных санаториев в техническом плане и тем более сервисном пока не наблюдается. Борьба за сервис, эксклюзивные услуги, клиентоориентированность приходят тогда, когда есть здоровая рыночная конкуренция. Пока ее в санаторно-курортном секторе нет».

Госпожа Куцевол отмечает, что с уменьшением турпотока в низкий сезон владельцы региональных баз отдыха предпочитают законсервировать объект (полностью или частично), нежели заниматься бизнесом планомерно и круглогодично. «Это не касается санаториев, которые практически все работают круглогодично. Напротив, учитывая растущий спрос на программы по профилактике здоровья, санатории стараются расширять свой спектр услуг, предлагая не только отелный отдых, но и различные лечебные программы в течение года», — говорит заместитель коммерческого директора гостинично-оздоровительного комплекса Спона Маргарита Шаракина. Сезонность характерна, скорее, для баз отдыха, которые не могут предложить туристам, например, оздоровительные программы, отмечают участники рынка.

Такая ситуация сложилась не только в Новосибирской области. По словам директора ООО «СПК-тур» Елены Усовой, на фоне роста спроса на внутренний туризм в Кемеровской области практически отсутствуют базы отдыха, способные предложить комфортные условия проживания.

«Таких средств размещения в области просто нет. Единственный курорт — Шерегеш, который на полную загрузку работает только зимой. Спрос на летний отдых на этом курорте есть, но серьезной динамики не наблюдается. Это буквально единичные туристы», — замечает Елена Усова.

Напротив, власти Алтайского края в 2016 году ожидают, что турпоток превысит 2 млн человек (+10–15%). В настоящее время край лидирует в Сибири по количеству мест размещения для туристов. Большинство (около 70%) предпочитают отдыхать на курорте Белокуриха, уточнил в краевом управлении по туризму.

Директор регионального информационно-аналитического центра STI Виталий Наумов полагает, что одной из тенденций развития туризма в Сибири в ближайшее время может стать появление крупных федеральных операторов, работающих в массовом сегменте. «До последнего времени внутренний туризм был в основном вне интересов таких операторов. Сейчас, учитывая снижение спроса на отдых за границей, а также ограничения на отдых за рубежом для некоторых категорий граждан, российские курорты становятся все интереснее для крупных игроков рынка», — говорит он.

Рынок внутреннего туризма в стране за последние два года значительно изменился и усилил свои позиции, согласна Елена Кокоева. «На него вышли крупные федеральные туроператоры, появились пакетные туры, объем перевозок вырос в несколько раз. Стали доступными многие российские направления. Конкуренция в связи с этим стала очень высокой, изменились и сами предложения, це-

ны стали доступнее. Однако что касается Сибири, то здесь конкуренции практически нет, так как местным отдыхающим интереснее старые турфирмы, новые агентства на этот рынок не выходят. Туристы, как правило, тоже постоянные, отдыхающие из года в год. Уровень прибыли с таких маршрутов невысокий, поэтому новым агентствам это неинтересно», — отмечает госпожа Кокоева. По ее словам, пока «туризм в Сибири находится на таком низком уровне, что просто не сможет обеспечить размещение, маршруты, экскурсионных гидов и прочее». «Операторам придется начинать с нуля — постройка гостиниц, разработка маршрутов, облагораживание территорий рек, озер и прочее», — говорит она. Сейчас ключевой момент для развития внутреннего туризма, считает Виталий Наумов: «Важно не упустить его, вложиться в перспективное развитие. Хотя, конечно, у многих может быть соблазн получить сейчас прибыль на волне спроса — ведь и так все купят, учитывая дефицит средств размещения».

Наталья Куцевол уверена, что без господдержки инвесторов роста рынка туристических услуг в Сибири не произойдет. «Сегодня иностранным компаниям выгодно регистрироваться в России и заниматься туризмом, так как для иностранцев отменен НДС. Например, снижение налоговой нагрузки для российских участников этого рынка будет способствовать его развитию», — полагает эксперт. Такие примеры на региональном рынке есть. На базе новосибирского курорта Карачи создается рекреационный туристско-санаторный кластер «Озерный». Это один из крупнейших проектов в сфере туризма в

регионе. Из федерального бюджета на развитие проекта в ближайшие два года будет выделено более 200 млн руб. Как следует из информации, опубликованной на сайте Ростуризма, проект планируется реализовать в течение шести лет. Общий объем инвестиций — 2,7 млрд руб., из них порядка 50% — средства бюджетов различных уровней. Частный инвестор проекта — новосибирская компания «Карачинский источник» — уже вложил в развитие курорта более 600 млн руб. Также господдержка в виде налоговых льгот на сумму 7,7 млн руб. будет оказана облправительством санаторию «Краснозерский», который планирует расширение комплекса санаторно-курортной зоны. Объем инвестиций оценивается в 106 млн руб. Проект предполагает строительство двух новых корпусов. Как ранее сообщалось в СМИ, в планах санатория к 2026 году в статусе курорта увеличить количество отдыхающих до 600 человек (сейчас 200).

«Мы ставим задачу найти такие точки роста в каждом городе, муниципальном образовании и сельском поселении. Одним из важнейших инструментов роста и развития станет создание в области федеральной территории опережающего развития (ТОР)», — заявлял ранее Владимир Горюцкий. В 2016 году в регионе было принято решение о реализации пилотного проекта по созданию ТОР на ресурсной базе Маслянинского, Черепановского и Сузунского районов. Так, в Маслянинском районе помимо крупных молочных и перерабатывающих комплексов одной из таких точек роста станет парк отдыха «Салаир олимпик», в который войдут комплексы на горах Юрманка и Скакуша. В 2015 Агентство инвестиционного развития сообщало, что стоимость проекта может составить около 4,5 млрд. Предполагалось, что он будет реализован к 2020 году. В Сузунском такой точкой роста станет знаменитый памятник «Сузунский завод», а также базы отдыха, строительство которых предусмотрено на побережье Обского моря. Ранее в СМИ сообщалось, что общее финансирование проекта музейно-туристического комплекса «Завод Сузун. Моноетный двор» составляет более 1 млрд руб., из которых около 430 млн руб. — средства областного и муниципального бюджетов. Резиденты ТОР — инвесторы, готовые создавать здесь предприятия и производства — получат сниженную ставку налогообложения, субсидирование процентной ставки по банковским кредитам и лизинговым платежам и т. д. Эти меры, по мнению властей, позволят создать на юге Новосибирской области в ближайшие годы мощный экономический кластер.

Оксана Павлова

Есть ли будущее без угля

— промышленность —

Кризис на мировом угольном рынке и, соответственно, проблемы в главной отрасли промышленности Кемеровской области обозначились в 2013 году, когда начали падать цены на этот вид топлива. С этого времени власти региона и угольщики стали активно обсуждать перспективы отрасли. Вначале говорилось о том, что в ответ на кризис нужно делать ставку на увеличение добычи ради сохранения доли кузбасского экспорта на мировом рынке. Теперь речь пошла о шансах угля остаться востребованным топливом.

В декабре 2013 года губернатор Кузбасса Аман Тулеев заявлял: «Ситуация на мировом рынке угля сложнейшая, но надо понимать, что если сейчас мы снизим объемы поставок угля на экспорт, то потеряем международные рынки. И нашу нишу сразу же займут другие страны, а когда цены на уголь начнут подниматься вверх, то на эти рынки нас уже никто не пустит». Это был год, когда угольщики Кемеровской области поставили очередной рекорд добычи, подняв на-гора впервые в истории более 200 млн т угля. В 2015-м добыча снова оказалась рекордной — 215,8 млн т. Однако с прошлого года и тем более уже в текущем году власти региона и эксперты все больше стали говорить о выживании отрасли как таковой в свете появившихся после парижских климатических соглашений заявлений о необходимости отказа от угля (предложение об объявлении Восточной Сибири «безуглеродной зоной», сделанное в феврале нынешнего года главой Минприроды Сергеем Донским).

Первое большое обсуждение перспектив угольной отрасли Кузбасса прошло в Кемерове на научно-практической конференции «Перспективы развития углехимии в России: наука, технологии и производства» в конце января 2016 года. Спустя полгода актуальность проблем отрасли меньше не стала, и в начале июня в рамках научно-деловой программы специализированной выставки «Уголь и майнинг» в Новокузнецке состоялся экспертный круглый стол «Будущее угля — будущее Кузбасса: проблемы и возможности».

Открытие выставки первый заместитель губернатора Кемеровской области Максим Макин прокомментировал весьма оптимистично, заявив, что развитие угольной отрасли Кузбасса последние четыре года идет поступательно: «В прошлом году добыча выросла на 5 млн т, и она выросла потому, что уголь находит сбыт, у предприятий есть средства выплачивать зарплату и проводить модернизацию». Эту линию продолжил в ходе круглого стола вице-губернатор по угольной промышленности Александр Данильченко.

с 10

0 скорости восстановления рынка говорить преждевременно

В летние месяцы уровень потребления цемента в Сибири традиционно растет. Однако производители стройматериала уверены: увеличение объемов продаж в высокий сезон не сможет стабилизировать рынок региона, который по итогам 2016-го уйдет в минус как минимум на 10%. О работе в условиях экономического спада и перспективах дальнейшего развития отрасли рассказал первый вице-президент холдинга «Сибирский цемент» Геннадий Рассказов.

— Геннадий Константинович, какова ситуация на цементном рынке Сибири? — В прошлом году рынок региона впервые за шесть лет показал отрицательную динамику: по подсчетам аналитиков «Сибцемента», его емкость снизилась на 16,5%. Сейчас падение спроса продолжается: за пять месяцев текущего года потребление цемента в СФО, по нашим оценкам, составило около 1,8 млн т, что на 13,2% меньше, чем в аналогичном периоде 2015-го. При этом в разных регионах ситуация отличается. Например, в Бурятии, где находится функционирующий в составе холдинга Тимлюйский цемзавод, показатель емкости рынка с января по май упал на 18,4% к уровню 2015-го. Базовый актив компании — «Толкинский цемент» расположен в Кузбассе, здесь потре-

бление цемента в первые пять месяцев 2016-го снизилось на 16,2%.

Столь серьезное падение связано прежде всего с замедлением темпов строительства. Тенденция актуальна для всех сегментов рынка, в том числе и для сектора жилищного строительства, потребляющего в СФО примерно 70% цемента. Так, по данным Росстата, в первом квартале 2016-го в Сибири сдано в эксплуатацию 1,58 млн кв. м жилья — почти на треть меньше, чем с января по март 2015-го. Осложняет ситуацию то, что в регионе практически не закладываются крупные инфраструктурные объекты. Таким образом, пока предпосылки, позволяющих говорить о скором восстановлении рынка, нет. Конечно, высокий сезон несколько смягчит падение, но все же по итогам года спрос на цемент уменьшится примерно на 10%.

— Кстати, о высокоом сезоне. Предприятия холдинга к нему готовы?

— Да, на заводах проведены плановые ремонты, в полной мере реализованы проекты по модернизации оборудования и повышению уровня экологической безопасности. К слову, высокий сезон — 2016 начался для нас со знакового события: 24 мая толкинский завод произвел 100-миллионную тонну цемента с момента пуска предприятия.

— Перечислите самые крупные мероприятия в рамках подготовки к сезону.

— На «Толкинском цемента» отремонтированы вращающиеся печи № 1, 3 и 5. На цементных мельницах № 5 и 7 цеха «Помол» установлены современные весовые дозаторы для клинкера, гипса и шлака, также в этом подразделении сделан капитальный ремонт цементной мельницы № 8. На цементных мельницах № 8 и 9, работающих в замкнутом цикле с сепаратором, смонтированы распределитель потока, аэрожелоба, предназначенные для возврата крупки из сепаратора в мельницы. В цехе «Готовая продукция» отремонтированы упаковочные линии № 1, 2 и 3.

На красноярском заводе выполнен ремонт вращающейся печи № 4, цементных мельниц № 4–8. Серьезные работы проведены на мельнице № 6 — заменен корпус агрегата и вся бронефутеровка. Предприятие продолжает реализацию масштабных экологических проектов. На полгода раньше намеченного срока заводчане планируют закончить модернизацию аспирационного оборудования в цехе «Обжиг». На холодильнике «Волга-35» вращающейся печи № 5 во время ремонта агрегата в июне установят фильтр австрийской фирмы SCHUCH. После ввода фильтра в эксплуатацию количество пыли, поступающей от холодильника в атмосферу, снизится на 93%.

— А «ТимлюйЦемент»? — К летним нагрузкам готов! В цехе «Горный» проведен ремонт щековой и конусных

дробилок, пересыпных устройств ленточных конвейеров и грохотов. В отделении цементных мельниц отремонтированы мельницы № 1 и 10, в «Обжиге» — вращающиеся печи № 7 и 3. В цехе «Транспортно-упаковочный» модернизирован рукавный фильтр ФРИ-160-С.

— В марте в России ввели обязательную сертификацию цемента. Сказалось ли это на работе холдинга? Ассортимент заводов изменился?

— Ведущие отечественные производители цемента, в число которых входит и наша компания, всегда сертифицировали продукцию добровольно, так как это давало потребителям дополнительные гарантии качества. Поэтому введение обязательной сертификации практически не отразилось на деятельности холдинга.

Что касается ассортимента, он существенно не изменился. Обязательную сертификацию в системе ГОСТ Р прошло 17 видов цементной продукции «Сибцемента». Толкинский завод сертифицировал 12 видов цементной продукции, в том числе два вида специальных цементов. «Красноярский цемент» — восемь видов цементов, из которых четыре — специальные цементы. Тимлюйский завод получил сертификаты на шесть видов цементной продукции, из них один — сульфатостойкий вида ЦЕМ I 32,5Б СС.

— Вы отметили, что поводов для оптимизма в ближайшее время у цементников не появится. Когда же рынок СФО восста-



новится? Как переживает сложные времена «Сибцем»?

— По нашим прогнозам, в 2017 году рынок СФО сохранит отрицательную динамику — упадет примерно на 10% к уровню 2016-го. Стабилизироваться ситуация не раньше 2018 года. Таким образом, пока «Сибирскому цементу» предстоит работать в непростых условиях: снижение спроса, ужесточение конкуренции, рост себестоимости продукции — каждый из этих факторов окажет влияние на деятельность холдинга. Однако у компании уже есть опыт работы в период кризиса, поэтому в будущем мы сможем уверенно. Убежден, команда «Сибцемента» справится с решением поставленных задач, холдинг сохранит прочные позиции на российском рынке.

рассказов