

экономика региона

За упущенной выгодой

Санкционные меры, принятые странами ЕС и США в отношении российской экономики, по мнению экспертов, могли бы пойти на пользу российскому туристическому рынку. Но, несмотря на введенные негласные запреты на выезд за границу для госслужащих, роста турпотока на внутреннем рынке не произошло. В борьбе за массового туриста курорты Сибири все еще проигрывают турецким и тайским отелям.

– конкуренция –

В апреле 2014 года в Алтайском крае прошел масштабный туристический форум Visit Altai. Одной из основных тем для обсуждения стала ситуация, сложившаяся на туристическом рынке. Тогда исполнительный директор Ассоциации туроператоров России Майя Ломидзе, ссылаясь на отраслевых экспертов, прогнозировала спад потребительского интереса в сфере выездного туризма. На рынке внутреннего туризма, по ее мнению, ситуация должна быть кардинально противоположная. «Основная причина в том, что происходит с валютой. Внутри страны туристический продукт не подорожал, а выездной туризм подорожал. В итоге внутренний турпродукт стал более конкурентоспособным. В данных обстоятельствах Алтайскому краю было бы правильно воспользоваться такой конъюнктурой рынка и оттянуть на себя часть потребителей, которые еще не определились, куда они поедут в этом году», — предлагала госпожа Ломидзе. Чашу весов в сторону внутреннего туризма склонили и непростая внешнеполитическая ситуация. В этом туристическом сезоне многие российских силовиков и чиновников негласно было запрещено выезжать за границу. В итоге спрос на внутренний туризм в России вырос. Свои прибыли от этого получила и Сибирь.

«На наш взгляд, перспективы развития туристско-рекреационного комплекса в значительной части российских регионов можно назвать весьма привлекательными. И Сибирь, несомненно, не является исключением. Индустрия внутреннего туризма располагает здесь весьма значительным потенциалом развития. Целый ряд позитивных факторов — от благоприятных природно-климатических и географических условий до богатого культурно-исторического наследия — позволяют говорить о возможности создания в долгосрочной перспективе конкурентоспособного туристско-рекреационного комплекса, который будет востребован не только внутренним рынком, но и международными потребителями», — считает ана-

литик компании «Финам Менеджмент» Максим Клягин.

Развитию туризма в Сибири способствуют и крупные федеральные компании, которые проводят здесь свои корпоративные мероприятия. Как рассказал директор по связям с общественностью сибирского филиала «МегаФона» Алексей Калинин, бизнес компании сосредоточен в России, поэтому выездные совещания директоров проводятся исключительно внутри страны — несколько лет назад на этот счет даже выходило специальное постановление в головном офисе. Например, в этом году стратегическая сессия директоров «МегаФона» со всей страны проходила в Республике Алтай: в одном из эко-отелей на берегу Катуня почти четыре десятка топ-менеджеров компании в течение трех дней обсуждали стратегические вопросы.

Впрочем, крупный бизнес не всегда доволен качеством размещения на сибирских туристических площадках. «Надо сказать, что выбрать качественное место для проведения мероприятий такого уровня в Сибири непростая задача. Ведь необходимы номерной фонд, оборудованный конференц-зал, рестораны, досуговая инфраструктура. Все это найти в одном месте и с высоким уровнем сервиса бывает проблематично. Кроме того, если сравнивать российские цены с предложениями аналогичного класса в Европе, то комфорт в России обходится дороже. Нам еще есть куда расти и в плане сервиса, и в плане конкуренции за клиента», — отметил Алексей Калинин.

Гости заставляют представителей курортного бизнеса постоянно повышать качество услуг. «Раньше большинство людей приезжало в санаторий только для получения процедур, питания и чтобы дышать целебным воздухом. Сегодня мы пытаемся предоставить услуги на любой вкус. У нас отдыхают и дети, и молодежь, и бизнесмены, и пожилые люди. Сегодня люди очень избирательны. Раньше профсоюзы покупали людям путевки и продавали их за 10-30% от стоимости. Это была успешная и правильная программа. И люди тогда были довольно неприхотливыми. Сейчас они приезжают за свои деньги и тре-



Усилия менеджмента сибирских курортов не могут решить одну из острых проблем санаториев и домов отдыха — низкую заполняемость

буют качественные и полноценные услуги. Это позволяет нам постоянно идти вперед. Если человек в обычной жизни привык ходить в фитнес-центр, играть в бильярд, то он не поедет в санаторий, в котором этого нет», — говорит директор санатория «Россия» Федор Елфимов.

И все же, несмотря на оптимистичные прогнозы аналитиков, одной из острых проблем для сибирских санаториев сегодня остается низкая заполняемость. В частных беседах руководители нескольких санаториев подтвердили, «Ъ», что обычно занято лишь 40-50% номеров, остальные простаивают, 100% заполняемости нет даже в пик сезона. При таких показателях и неизменных постоянных затратах прибыль санато-

риев уменьшается. Следовательно, у них нет достаточных средств на текущую деятельность, не говоря уже о развитии.

Еще одна проблема отрасли — конкуренция с выездным туризмом. Несмотря на все перипетии и санкции, она все еще остается актуальной. По оценкам участников рынка, на заграничный отдых люди тратят огромные деньги. И этот рынок растет на 30-50% в год. Сибирскому среднестатистическому санаторию о таком росте не приходится и мечтать. Путевка на 21 день в сибирский санаторий обходится почти в 60 тыс. руб. По расходам это сопоставимо с отдыхом за границей.

Обострившаяся конкуренция подстегивает как региональные власти, так и инвесторов к реализации масштабных проектов, таких как «Белокуриха-2» в Алтайском крае. Его стоимость составляет около 7 млрд руб. Перенаправление части российского турпотока на Сибирь, по оценкам экспертов и самих участников рынка, сыграло положи-

тельную роль для курортного бизнеса. В сибирских санаториях увеличилось количество клиентов. Но говорить о значительном росте пока не приходится, как и о том, что сегодня Сибирь является реальной альтернативой заграничье по цене и качеству. Впрочем, в будущем у макрорегиона есть шанс повысить свою привлекательность для туристов. Помимо фундаментального потенциала эксперты отмечают формирующиеся среднесрочные тренды, влияющие на развитие рынка. Прежде всего, это выраженная девальвация национальной валюты. «Серьезное ослабление рубля — уже более чем на 30% с начала года — делает зарубежный туризм существенно более дорогим и менее конкурентоспособным, что создает возможности для перераспределения туристического трафика в пользу внутреннего туризма и расширения рыночной доли отечественных игроков», — подчеркнул господин Клягин.

Михаил Палочкин

Экспортная ориентированность поневоле

– инвестиции –

с13 Впрочем, несмотря на рост физического вывоза продукции, периодически происходит сокращение стоимости экспорта и всего внешнеторгового оборота. Экономисты объясняют это тем, что в последние два года снижаются цены на товары из Кузбасса, в первую очередь на уголь и металлы. В связи с чем сокращается стоимость экспорта при увеличении физических объемов поставок, что снижает, в свою очередь, доходы экспортёров — крупных промышленных компаний, которые выступают также и основными импортерами. 60-70% всего импорта — это поставки машин и оборудования, в первую очередь горного и горно-транспортного.

По оценке Андрея Козицына, генерального директора ООО «УГМК-Холдинг» (управляющая компания ОАО «Угольная компания „Кузбассразрезуголь“»), снижение цен на уголь в прошлом году составило в среднем 30%; кроме того, на уголь низкий спрос, особенно в Европе, и там наблюдается его переизбыток. В то же время в Восточную Азию, где сегодня самый большой рынок угля и самые высокие цены, поставки затруднены из-за проблем, связанных с железнодорожными перевозками. По этой причине в 2013 году «Кузбассразрезуголь» не смог выполнить годовой план. Что, однако, совсем не помешало компании планировать дальнейший рост своего угольного экспорта — до 28,9 млн т по итогам нынешнего года против 24,8 млн т в 2013 году.

Похожим образом на этом, казалось бы, неблагоприятном фоне ведут себя и многие другие кузбасские угольщики — не сокращают, а, напротив, увеличивают свои поставки. Например, ОАО «СУЭК-Кузбасс» (входит в ОАО «Сибирская угольная энергетическая компания» — СУЭК, крупнейшую угольную компанию России) планирует увеличить добычу в 2014 году на 1,3 млн т к уровню прошлого года и довести ее до 33,9 млн т (рост на 4%). И, по данным гендиректора «СУЭК-Кузбасс» Евгения Ютяева, практически весь прирост добычи текущего года пойдет на экспорт, в основном в восточном направлении, через принадлежащий СУЭК угольный терминал в Ванино. В прошлом году добыча у компании также росла, поднявшись на 1,55 млн т (с 31,07 до 32,6 млн т), в 2012 году прирост составил 2,4 млн т (с 28,66 до 31,07 млн т). При этом ближайшие перспективы развития рынка угля в июле нынешнего года Евгений Ютяев оценил негативно. И не ошибся: цены продолжают оставаться на низком уровне и иногда снижаются.

Смена рынков

Некоторые угольные компании из-за плохой внешнеэкономической конъюнктуры сокращают поставки на экспорт. Например, ООО «Каракан Инвест», добывающее более 3 млн т энергетического угля в Беловском районе Кемеровской области, произвело переориентацию на внутренний рынок. По данным генерального директора компании Александра Евтенко, в 2013 году «Каракан Инвест» увеличил поставки угля на российский рынок в 2,3 раза, а их доля выросла до 81% с 45-50% в 2011-2012 годах. Но такой маневр большинству добывающих компаний сделать непросто, ведь внутренний рынок угля узкий и продолжает сокращаться.

Так, в октябре 2014 года в Кемерове заместитель директора департамента угольной и торфяной промышленности Минэнерго России Сергей Шумков озвучил прогноз, по которому добыча угля в России в целом снизится в этом году на 3-4 млн т, при том что в Кузбассе ожидается ее рост. По данным чиновника, это связано с сокращением внутреннего потребления. В прошлом году оно уменьшилось на 12-14% по сравнению с показателями 2012 года, что обусловлено замещением угля в энергетике природным газом. В результате излишки угля направляются на внешний рынок. По оценке господина Шумкова, общий экспорт угля из России (а до 80% его обеспечивают кузбасские компании) вырастет примерно до 150 млн т. Однако развитие экспорта, по оценке Сергея Шумкова, сдерживается отсутствием развитой транспортной инфраструктуры.

Инвестициям сменили акцент

С падением цен на уголь и ухудшением сбыта угольщики пошли на сокращение инвестиционных затрат. По данным Росстата, за девять месяцев текущего года в отрасль было вложено 28,45 млрд руб., 64,4% от уровня аналогичного периода прошлого года. Но и в этих условиях компании стремятся вкладывать деньги в те направления, где они обеспечат экспортную отдачу. Например, «Кузбассразрезуголь» (КРУ) на этот год запланировал 5 млрд руб. инвестиций против 4,7 млрд в прошлом году, при этом основная часть вложений нынешнего года, 3,2 млрд руб., направляется на строительство новой обогатительной фабрики (ОФ) «Калтанская Энергетическая» на Калтанском угольном разрезе (филиал КРУ) в Новокузнецком районе. Ожидается, что она будет пущена в начале декабря нынешнего года. И в дальнейшем компания планирует построить еще три ОФ, по одной в год, средней стоимостью 3 млрд руб. И акцент, как пояснил по этому поводу Андрей Козицын, будет сделан на обогащении угля энергетических марок, поскольку благоприятная конъюнктура по коксующемуся углю не просматривается: «даже если спрос на него на внутреннем рынке увеличится, не факт, что при этом вырастут и цены на него». Поэтому из предстоящих четырех фабрик, если и будет построена фабрика для обогащения углей коксующихся марок, то только одна. Похожие цели строительства подобных перерабатывающих мощностей — для производства обогащенного энергетического угля на экспорт — декларируют и представители других угольных компаний Кузбасса.

Несмотря на пессимистичный настрой, аналитики считают, что в целом уходящий год может оказаться не таким уж плохим для кузбасских экспортёров. Поскольку в течение 2014 года курс доллара вырос на 40%, одновременно с ростом добычи угольщики улучшат и свои финансовые показатели. По крайней мере рублевые, а среди крупных валютных заемщиков угольных компаний не так уж много. Уже в начале февраля, когда произошло первое заметное падение курса рубля относительно зарубежных валют, Андрей Козицын заявил, что «изменение в монетарной политике государства» позволит КРУ «как экспортёру увеличить свои рублевые доходы за счет роста курса доллара, полностью закрыть свои внутренние обязательства по налогам, заработной плате и инвестициям».

Игорь Лавренков

ЕСТЬ ПОВОД?

ДОСТАВКА ЕДЫ И НАПИТКОВ
367-1-367
WWW.BEERMAN.RU

ПЛ. К. МАРКСА, 7
+7 383 362-9-505

КАМЕНСКАЯ, 7
+7 383 362-1-262

ДОБРОЛЮБОВА, 2А
+7 383 349-3-349

ВОКЗАЛЬНАЯ МАГ., 1
+7 383 220-1-220

WWW.BEERMAN.RU