Чем тюменцам занять себя в кризис: говорит статистика

Понятие “кризис” столь же расплывчато, как и средняя температура по больнице. Оно всего лишь означает, что по-старому жить нельзя, необходимо перестраиваться. Поэтому какие-то отрасли живут плохо, какие-то – очень плохо. А вот кто-то другой переживает взлет. И чем быстрее все подстроятся под этих последних, тем быстрее наступят улучшения в целом. Изучив опубликованные недавно итоги социального-экономического развития Тюмени за 9 месяцев 2016 года, мы попытались понять, чем следует заниматься, а от чего лучше бежать, как от огня.

Торговля

Далеко не самый лучший вариант. Физические показатели объема торговли падают второй год подряд. Прошлый год – минус 7,8%, текущий – минус 5,9. При этом конкуренция растет: торговые площади пережили очередное расширение на 2,2%. А вот доходы населения увеличиваться не хотят: в 2015 году реальная зарплата просела на 8,6%, в этом на 0,8%. Без роста доходов сложно надеяться на улучшения в торговле.

Рестораны

Похоже на то, что рынок перестраивается. Физический объем продаж у общепита топчется на месте, всего плюс 0,6%, то есть в пределах статистической ошибки. В то же время количество посадочных мест выросло на 6,0%, а число объектов – аж на 15,3%. О чем это говорит? О том, что спрос перераспределяется в сторону мелких объектов, более всего известных как точки продажи шаурмы. Поэтому открывать ресторан на 100 с лишним мест, наверное, будет не очень разумно, а вот заведение, продающее еду спешащим водителям и прохожим, было бы востребовано.

Даже “ОПОРА России” поддержала точку по продаже шаурмы.

Образование

На рынке частных детсадов и развивающих центров – настоящий бум. Плюс 108,5% посадочных мест! И это только начало. Дело в том, что частными детсадами и развивающими центрами охвачен только 1 331 ребенок – это всего лишь 1,9% от общего числа тюменских детей. А сколько должно быть?

В Тюмени проживает 68 422 ребенка возрастом до 7 лет. А количество мест в дошкольных образовательных учреждениях – 38 871. В идеале потенциал роста рынка частных дошкольных

учреждений составляет 30 000 мест (при нынешних 271). А ведь численность детей продолжает расти, в этом году увеличилась на 5,9%. В конкретных детях это составляет 3 802 человека. Что уже в несколько раз больше, чем весь сегодняшний рынок частных дошкольных учреждений.

Чему лучше всего учить детей? Чему-нибудь спортивному. За год число занимающихся физкультурой и спортом выросло на 9 438 человек.

Производство продуктов питания

Здесь рынок тоже перестраивается. Есть примеры того, как мелкие производители чувствуют себя хорошо. Их преимущества: качественный товар для обеспеченных граждан (без фальсификата), продажи по знакомым или через Интернет, отсутствие потребности в торговле через магазины и соответствующих затрат.

В то же время официальная статистика отражает какие-то другие, не совсем рыночные явления. Например, рост производства сыра в 19,2 раза – это явная политика.

Производство промышленных изделий

Здесь сложно сформулировать волшебный рецепт. Дело в том, что в целом данная сфера переживает спад – минус 2,3%. Инвестиции в основной капитал в сопоставимых ценах снижаются на протяжении двух лет, в этом году – минус 7,8%. Пока понятен старый принцип: чем проще производство, чем больше срок полезного использования товара, тем сложнее выживать. Например, в этом году на 43% упало производство мебели. Зато чем сложнее товар, тем проще продавать: производство сварочных электродов увеличилось на 15%.

Строительство

Довольно противоречивая отрасль. С одной стороны, явный спад: ввод жилья снизился на 26,4%, до 652 тысяч квадратных метров. С другой стороны, очевиден огромный спрос. В этом году город получил чистый миграционный прирост в 13 666 человек. Средний показатель обеспеченности жильем в России – 24 квадрата. Иначе говоря, только приезжие должны ежегодно предъявлять спрос на 328 тысяч квадратов жилья! Плюс естественный прирост населения в 4 764 человека.

Плюс имеется проблема физического и морального износа старого жилья. Вот что по поводу нее заявляет в интервью “Коммерсанту” партнер конструкторского бюро “Стрелка” Григорий Ревзин:

Логично, что строительство должно не только обеспечивать жильем мигрантов, но и предлагать людям новые стандарты. Было бы нелепо со стороны АвтоВАЗа продолжать выпускать известную “копейку”. Однако когда девелоперы строят дома и даже микрорайоны по схемам, являющимся ровесниками “копейки”, это никого не удивляет.

Раньше была смена поколений жилья: “сталинки”, “хрущевки”, “брежневки”… сейчас она застопорилась. Наверное, если “строительный АвтоВАЗ” начнет думать немного о маркетинге, новых веяниях рынка и потребностях клиентов, то сумеет найти резервы, чтобы преодолеть кризис.