



Нужный клиент станет вашим

Используйте до 11 критериев таргетинга с услугой МегаФон.Таргет

Кем бы ни был клиент вашего бизнеса— вы легко сможете его найти. МегаФон.Таргет предлагает 11 критериев отбора целевой аудитории: социально-демографические параметры, геопозиция в настоящий момент или в заданный период, а также активность и интересы в интернете.

Успех начинается с тебя





РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE «ЭКОНОМИКА РЕГИОНА»

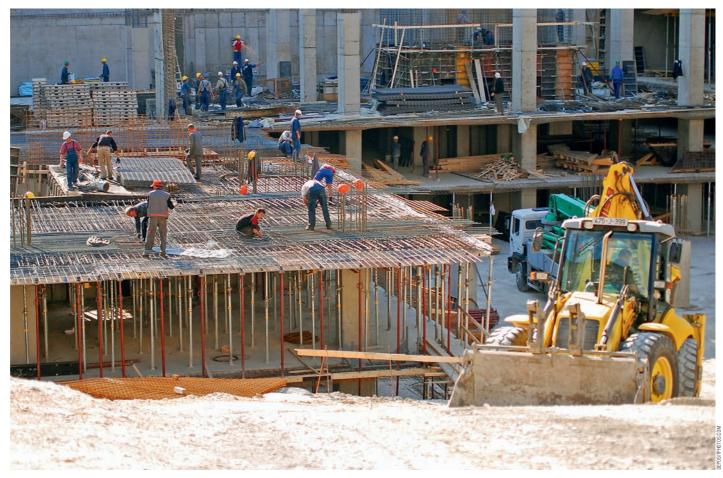
ЛЮБОВЬ К ПОНАЕХАВШИМ

Недавно на праздновании 225-летия Краснодара делегация Росстата вручила мэру Евгению Первышову знаменательный документ, свидетельствующий о том, что столица Кубани наконец-то стала городом-миллионником. Почему население города вдруг резко прибавилось именно в День города, история умалчивает. Да это и не важно, поскольку жители Краснодара уже много лет кряду смутно догадывались, что цифры статистики умалчивают страшную правду о том, что фактически миллионником город стал уже давно — даже по данным УВД в нем сейчас живет около 1.3 млн человек. А вот хорошо это или плохо — вопрос для краснодарцев весьма спорный. Ведь мегаполисом город стал вовсе не благодаря взрывной рождаемости, а за счет приезжих, которые каждый год сотнями тысяч прибывают в гостеприимный южный город. За что были любовно прозваны местными жителями «понаехами».

Одновременно с получением нового статуса Краснодар занялся и созданием своей агломерации, которая должна включать Динской район, Горячий Ключ и даже районы соседней Республики Адыгея, от которых до центра города рукой подать. И все это — на фоне большого количества инфраструктурных проблем, которые пока решить не получается. То есть, с одной стороны, город хочет развиваться и усиливать свои позиции в глазах федерального центра, а с другой — несколько побаивается новых возможностей. И это можно понять: за последние двадцать лет Краснодар превратился из тихого уютного местечка на пути к Черному морю в большой развивающийся город с потребностями, к которым просто нельзя не прислушиваться. Очередной этап взросления пройден, на очереди следующий. Нужно признать, что, несмотря на обилие проблем роста, связанных с огромным количеством приезжих, за эти годы Краснодар стал яркой точкой на карте России и центром притяжения для большого количества людей. И что-то подсказывает, что его потенциал далеко не исчерпан. Как говорится, не надо стесняться своих амбиций.

ЗА СТРОЙКОЙ ПРИСМОТРЯТ БАНКИ

КАК УСИЛЕНИЕ КОНТРОЛЯ ЗА ДЕНЬГАМИ ДЕВЕЛОПЕРОВ ОТРАЗИТСЯ НА РЫНКЕ ЖИЛЬЯ МИХАИЛ ЛУКАШОВ



К 1 сентября 2018 года все компании, строящие жилье по ФЗ № 214, должны были открыть специальные счета на каждый из своих объектов. Зта мера является началом перехода девелоперов к проектному финансированию и усиления банковского контроля за отраслью. Теперь банки должны будут отслеживать целевой характер использования средств на счетах, что в теории должно обезопасить дольщиков от затягивания сроков строительства и появления долгостроев. Эксперты говорят, что в реальности это усложнит работу застройщикам и может привести к росту стоимости квадратных метров, хотя порядка на строительном рынке действительно станет больше.

Все строительные компании, действующие в рамках ФЗ № 214 «Об участии в долевом строительстве», до 1 сентября 2018 года были обязаны открыть специальные счета в банках на каждый из своих объектов. Реквизиты этих счетов обязательно должны быть указаны в проектной декларации объекта, в противном случае предусмотрены штрафы: на сумму от 5 до 15 тыс. руб. для должностных лиц и от 200 до 400 тыс. руб. для компаний. Как пояснили в Минстрое РФ, целью нововведения является усиление контроля за расходованием застройщиками средств, которые должны быть направлены исключительно на строительство. Координация банков и девелоперов будет осуществляться посредством единой информационной системы жилищного строительства, оператором которой является портал Дом.рф. По состоянию на 30 августа к системе подключились 18 банков, в частности Сбербанк, ВТБ, Газпромбанк, Альфа-банк, Связь-банк, Промсвязьбанк, Райффайзенбанк и другие. Всего же вести мониторинг целевого расходования денежных средств застройщиками уполномочены 56 российских банков.

По сути, введение спецсчетов является началом перехода рынка долевого строительства на использование эскроу-счетов и проектное финансирование, предусмотренное поправками в Φ 3 № 214. С 1 июля 2018 года

застройщикам запрещено привлекать средства дольщиков для возведения жилья по новым разрешениям на строительство, поэтому единственными источниками финансирования станут собственные средства и кредиты. При этом в Краснодаре многие крупные застройщики получили разрешения в первой половине 2018 года, обеспечив себя строительными объемами на много лет вперед. Тем не менее внедрение банковских структур в качестве третьей стороны в отношениях застройщик-дольщик накладывает на девелоперов дополнительные обязательства, в том числе финансовые. Кроме того, теперь застройщики не смогут направлять средства с таких счетов на рекламные и иные цели, не связанные со строительством.

СРОКИ МОГУТ ЗАТЯНУТЬСЯ

По данным администрации Краснодарского края, в региональном реестре пострадавших участников долевого строительства числится около 1100 обманутых дольщиков, которые приобрели жилье в 55 незавершенных в срок объектах. При этом собственники ряда строительных компаний, породивших эти долгострои, были задержаны по подозрению в мошенничестве, так как, по версии следствия, тратили деньги дольщиков не на стройку, а на другие цели. Введение спецсчетов, по идее законодателя, должно в принципе исключить возникновение подобных ситуаций.

По мнению заместителя председателя правления «Локо-Банка» Андрея Илюшина, в данный момент банки готовы взять на себя все функции, которые возложило на них государство в рамках поправок в ФЗ № 214. «Вопрос только в том, что это повлечет за собой дополнительные расходы, и это, несомненно, отразится на итоговой стоимости жилья, поскольку застройщику придется дополнительно оплачивать банковскую деятельность и как-то компенсировать эти затраты. Впрочем, вероятно, это будут незначительные суммы», — рассказал Андрей Илюшин.

Ведущий аналитик по банковским рейтингам «Эксперт РА» Павел Жолобов согласен с тем, что освоить

ЗАЧАСТУЮ ПРИЧИНОЙ ПОЯВЛЕНИЯ ДОЛГОСТРОЕВ В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ СТАНОВИЛОСЬ ИМЕННО НЕЦЕЛЕВОЕ РАСХОДОВАНИЕ СРЕДСТВ ЗАСТРОЙЩИКАМИ

новую схему работы для банков не составит большого труда. «С учетом высоких требований Банка России к кредитным организациям в части контроля за проведением сомнительных операций и соблюдения требований ФЗ № 115 "О противодействии легализации (отмыванию) доходов, полученных преступным путем", дополнительный контроль в отношении средств, размещенных на спецсчетах застройщиков, не должен создать сложностей для подавляющего большинства банков». считает эксперт. По его мнению, в масштабах строительных проектов плата за обслуживание счетов будет не критичной. «Поэтому стоимость квадратного метра, прежде всего, будет определяться динамикой спроса и фактической прибылью застройщика»,— уверен Павел Жолобов. Он считает, что введение спецсчетов должно обеспечить полную прозрачность в реализации проектов. «С точки зрения финансового менеджмента

ВВЕДЕНИЕ СПЕЦСЧЕТОВ ЯВЛЯЕТСЯ НАЧАЛОМ ПЕРЕХОДА РЫНКА ДОЛЕВОГО СТРОИТЕЛЬСТВА НА ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ, ПРЕДУСМОТРЕННОЕ ПОПРАВКАМИ В ФЗ № 214. С 1 ИЮЛЯ 2018 ГОДА ЗАСТРОЙЩИКАМ ЗАПРЕЩЕНО ПРИВЛЕКАТЬ СРЕДСТВА ДОЛЬЩИКОВ ДЛЯ ВОЗВЕДЕНИЯ ЖИЛЬЯ ПО НОВЫМ РАЗРЕШЕНИЯМ НА СТРОИТЕЛЬСТВО, ПОЭТОМУ ИСТОЧНИКАМИ ФИНАНСИРОВАНИЯ СТАНУТ СОБСТВЕННЫЕ СРЕДСТВА И КРЕДИТЫ

_



наличие банка как дополнительного звена с высокой долей вероятности не окажет негативного влияния, несмотря на некоторое увеличение сроков проведения транзакций за счет необходимости более тщательных проверок».— пояснил он.

Аналитик инвестиционной компании «Фрилом Финанс» Анастасия Соснова добавила, что крупные банки давно хотели получить доступ к бесплатным средствам дольщиков в рамках ФЗ № 214 и, скорее всего, подготовились к нововведениям. «Что касается ограничения по расходованию средств на какие-либо другие цели, кроме строительства, то я не думаю, что это должно усложнить реализацию проектов в жилом строительстве. Девелоперы продолжат самостоятельно заниматься управлением проектов, просто теперь это будет происходить с уведомлением о цели расходования средств. Добросовестные застройшики и вовсе не должны иметь с этим проблем. Единственная заминка может случиться со сроками проведения платежей, так как банку потребуется время на анализ соответствия расходования средств», — говорит Анастасия Соснова.

ПОРЯДКА СТАНЕТ БОЛЬШЕ Согласно сведениям Росстата, Краснодарский край стабильно входит в тройку лидеров по объемам ввода жилья.

НОВАЯ СХЕМА РАБОТЫ
ДОЛЖНА ОБЕСПЕЧИТЬ ПОЛНУЮ
ПРОЗРАЧНОСТЬ В РЕАЛИЗАЦИИ
ПРОЕКТОВ. С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ
ФИНАНСОВОГО МЕНЕДЖМЕНТА
НАЛИЧИЕ БАНКА КАК
ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО ЗВЕНА
С ВЫСОКОЙ ДОЛЕЙ ВЕРОЯТНОСТИ
НЕ ОКАЖЕТ НЕГАТИВНОГО
ВЛИЯНИЯ, НЕСМОТРЯ НА
НЕКОТОРОЕ УВЕЛИЧЕНИЕ СРОКОВ
ПРОВЕДЕНИЯ ТРАНЗАКЦИЙ
ЗА СЧЕТ НЕОБХОДИМОСТИ БОЛЕЕ
ТЩАТЕЛЬНЫХ ПРОВЕРОК

В 2017 году регион занял второе место в стране с показателем 3,8 млн кв. м, уступив лишь Московской области (7,1 млн кв. м). По данным Рейтингового агентства строительного комплекса (РАСК), 7,2% всех налоговых поступлений в бюджет региона приходит именно от строительной отрасли. Этот показатель выше только в Москве и Санкт-Петербурге (на одном уровне — 7,7%). Согласно полученным у краснодарских застройщиков данным, у некоторых из них в данный момент имеется более пятидесяти действующих разрешений на строительство.

Управляющий партнер «Манн, Черемных и партнеры» Иван Черемных не согласен с тем, что переход на новую систему взаимоотношений не вызовет проблем у девелоперов — по его словам, к нему не готовы ни банки, ни застройщики. «Изменения в законодательстве вступают в силу слишком быстро, и рынок просто не успевает перестроиться и приспособиться к новым правилам. Ни у банков, ни у девелоперов нет такого количества качественных финансовых специалистов, которые могли бы

обслуживать эти спецсчета. Конечно, если посмотреть с чисто денежной точки зрения, то расходы на открытие этих счетов невелики. Однако менеджерский ресурс потребуется огромный, и его на сегодняшний день нет»,— отметил господин Черемных. Тем не менее, по его мнению, эффект от внедрения спецсчетов в среднесрочной перспективе будет ощутим — порядка на строительном рынке действительно станет больше. Однако и затраты девелоперов также увеличатся, что скажется на стоимости квадратного метра, хотя и не так сильно, как другие факторы.

Представитель Союза дольщиков и пайщиков Краснодарского края Артем Андриасов считает, что эффективность контроля за средствами застройщиков в качестве меры защиты покупателей жилья во многом будет зависеть от того, какие именно банки будут осуществлять этот контроль. «Однако даже если этим будут заниматься крупные и надежные банки, я не верю, что это поможет наконец навести порядок на рынке долевого строительства. В прошлые годы тоже существовали инструменты



ЗКСПЕРТЫ ГОВОРЯТ, ЧТО БОЛЬШИХ ФИНАНСОВЫХ ЗАТРАТ ПЕРЕХОД НА СПЕЦСЧЕТА ОТ ДЕВЕЛОПЕРОВ НЕ ПОТРЕБУЕТ

КУБАНЬ СТАБИЛЬНО ВХОДИТ В ТРОЙКУ РЕГИОНОВ ПО ОБЪЕМАМ ВВОДА ЖИЛЬЯ — В 2017 ГОДУ В КРАЕ ДОСТРОИЛИ 3.8 МЛН КВ. М

страхования ответственности застройщика, но они почему-то не работали. Думаю, и тут произойдет что-то похожее. К примеру, недавно в правительстве РФ уже предложили рассмотреть возможность «разморозки» средств на эскроу-счетах для застройщиков после завершения очередного этапа строительства. В итоге, как мне кажется, банки не смогут уследить за расходованием средств», — заявил он. По его мнению, безопасным рынок недвижимости может сделать только одно — полный переход на покупку и продажу готового жилья. Что подразумевает полный отказ от долевого строительства. «Только в этом случае интересы покупателей жилья будут полностью защищены», — заявил Артем Андриасов.

ДЕШЕВЫЕ КРЕДИТЫ ПОД ВОПРОСОМ

С точки зрения застройщиков одним из немногих плюсов введения спецсчетов является возможное упрощение условий для получения проектного финансирования. Поскольку банки будут видеть все операции по счету, в теории для них упростится процедура оценки финансового состояния застройщика и возможных рисков. «Суть проектного финансирования и спецсчетов заключается в том, что в схему вклиниваются банки, которые аккумулируют бесплатные денежные средства дольщиков и осуществляют надзор за расходованием этих средств. С учетом этого, стоимость кредитов для девелоперов должна быть ниже, чем если бы они брали обычные кредиты без привлечения средств дольщиков», — допускает Анастасия Соснова.

Павел Жолобов, напротив, считает, что на повышение лояльности со стороны банков девелоперам лучше не рассчитывать. «Не секрет, что при предоставлении кредита большинство банков требуют от заемщика проводить расчеты через счет, открытый в этом же банке. Это вполне традиционная практика, которой кредитные организации пользуются на протяжении многих лет. Таким образом, ожидать снижения ставок за счет реализации новой законодательной инициативы не стоит», — резюмировал эксперт. ■

БИЗНЕС-КЛИМАТ

«Затраты на строительство вырастут, но мы к этому полностью готовы»

К 1 сентября 2018 года застройщики должны были открыть специальные счета в банках на каждый свой объект — таковы требования обновленного ФЗ №214. Член совета директоров компании «ЮгСтройИмпериал» Ирина Вишневская рассказала о том, готов ли краснодарский строительный рынок к переменам и как именно он изменится

ют и говорят о том, что банковский

сектор нуждается в поддержке. В том

числе и в вопросе проектного фи-

нансирования. Банки понимают сте-

пень рисков, а в строительстве они

особенно высоки. И никто не станет

выдавать кредиты под низкие про-

пентные ставки при высоких рисках:

это изначально противоречит прин-

ципам работы банковской системы.

На прошлой неделе министр строи-

- Насколько трудно было осуществить процедуру открытия счетов на каждый объект к 1 сентября? Было ли это связано с дополнительными финансовыми затратами для компании?
- Для нас открытие счетов для каждого объекта не стало проблемой. В отношении финансовых затрат – да, дополнительно обслуживание по каждому счету накладывает новые финансовые обязательства. Если раньше был единый счет и одна комиссия за обслуживание, теперь сумма увеличивается пропорционально количеству объектов строительства. Но в разрезе глобальных затрат застройшика это мизерные суммы. Они не окажут влияния на его финансовый результат. Сегодня компания «Юг-СтройИмпериал» является одним из лидеров по объемам строительства жилья в Краснодарском крае (по рейтингу Единого реестра застройщиков) — у нас более 613 тыс. кв. м жилья на разных этапах строительства.
- Раньше застройщики полностью самостоятельно распоряжались своими средствами. Теперь за их расходованием будут следить банки. По вашему мнению, так ли необходимо это регулирование со стороны финансовых структур, насколько оно обременительно для застрой-
- Любое регулирование признак порядка. Есть застройщики, которые неэффективно расходовали денежные средства, и результат недостроенные объекты, обманутые дольщик. Поэтому контроль нужен. Главное, чтобы это не переходило в бюрократизированный процесс, который будет приводить к замедлению строительства. На сегодняшний день банки вряд ли способны контролировать строительные компании. Они не всегда разбираются в процессах застрой-



ки. Но нужные специалисты на рынке труда есть. и банки их найдут. Однако для этого нужно время. Некоторые изменения в политике банков мы уже заметили: теперь они не только обращают внимание на назначение платежа застройщика, но и более глубоко анализируют другие документы. Раньше это было для них нехарактерно. К примеру, когда мы заключаем с кем-либо договор, по идее банк должен отслеживать лишь целевое расходование средств застройшиком и не вмешиваться в другие пункты договора. На мой взгляд, здесь уже есть элемент субъективности со стороны банка, и это может приводить к задержкам платежей, что негативно сказывается на стройке. Но я думаю, что это временные трудности. В итоге мы придем к тому, что все будет отработано до автоматизма, когда будут разработаны единые формы документов, единое понимание и трактовка наименований и статей расходов. Сейчас идет период становления — это всегда сложно

- По вашим оценкам, готовы ли банки к тем контрольным функциям, которые возложило на них государство?
- Нет, банки не готовы. Центробанк и Минстрой это официально призна-

тельства и жилищно-коммунального хозяйства Владимир Якушев сообщил, что Минстрой уже сформировал предложения в правительство о том, чтобы подключить к процессу гарантирования снижения рисков для банков структуру «ДОМ.РФ». Ранее эта структура помогла физическим лицам в ипотечный кризис. безвозмездно предоставляя денежные средства для погашения задолженностей. Поэтому это понятный рабочий инструмент. Именно система гарантирования возврата денежных средств застройщиков банкам позволит снизить нагрузку на самих девелоперов путем снижения ставок и тем самым даст гарантии банкам, что кредит будет возвращен. Везде. где государство выступает гарантом, риски снижаются. Законодатели сильно ограничили число направлений, на которые можно направлять деньги со спецсчетов. Если раньше девелоперы сами занимались финансовым менеджментом своих проектов, то теперь появилось второе лицо в виде банков. Осложнит ли это реализацию проектов в жилом

> Закономерно, что посредник в виде банка осложнит процедуру строительства: дополнительное звено в любой производственной цепочке влечет за собой увеличение затрат, в том числе временных. Стройка — это процесс, который иногда просто нельзя остановить. Есть определенные технологии, которые должны проводиться безостановочно, в точно определенный период. Понятно, что мы не можем начать класть крышу, пока не будет фундамента. Соответственно, от скорости ответа банков по операциям как контролеров будет зависеть возможность наших подрядчиков приобретать материалы, чтобы оказать свои услуги. Как быстро строит-

строительстве — увеличатся ли сро-

ки, возрастет ли средняя по рынку

стоимость квадратного метра?

А любая задержка — это дополнительные расходы. Чем дольше будет процедура согласования и проверки в банках, тем дороже для

и одобрять перечисление денег.

ся мой дом, теперь зависит от того, как быстро банки будут проверять девелопера будет стройка. И это не может не сказаться на стоимости квадратного метра.

- Поменяется ли что-то для дольшиков в связи с введением новой схемы?

- Глобально для дольщиков изменится только одно: если раньше они могли оплачивать денежные средства в кассу застройщика, то теперь им нужно будет посещать банк. Будут деньги храниться на спецсчетах или застройщик сразу вложит их в строительство, людям будет неизвестно. Они лишь будут знать, что средства хранятся в банке. Фактически человек прирынка Краснодара и края? Насколько быстро регион почувствует этот эффект?

Возникнет эффект отложенного действия. Многие объекты строятся еще по прежним требованиям. Застройшики, которые реально опенивают свои возможности и не хотят уходить с рынка. будут объединяться и совместно завершать объекты. В Краснодаре уже такие примеры есть, и эта тенденция будет нарастать. Конечно, застройщики в маленьких городах, где объемы строительства невелики, с большой долей вероятности vйдут c рынка. A крупные компании туда просто не пойдут. Соот-



ходит, выбирает квартиру, заключает договор долевого участия, оплачивает и ждет, пока дом будет сдан в эксплуатацию. Все остальные процедуры, которые необходимо пройти застройщику, дольщикам будут не видны.

- Рассчитываете ли вы на то, что, поскольку банки теперь видят состояние счетов застройщиков, они будут предлагать более привлекательные условия в рамках кредитования?
- Сегодня об этом все говорят. Но механизмов предоставления этих льгот у банков нет. На последнем совещании представитель Центробанка сказал, что пока регулятор не видит инструментов, которые позволят снизить ставки для застройщиков. Хотя они готовы работать над созданием таких инструментов, реагировать на предложения от Министерства строительства, чтобы сделать условия более либеральными и привлекательными. Готовность к диалогу есть, но инструменты еще нужно разработать и предложить.
- Как нововведение в целом отразится на состоянии строительного www.imperialgorod.ru

ветственно, там произойдет увеличение стоимости жилья из-за снижения предложений на конечном рынке. И сам рынок тоже будет постепенно «ветшать». Развитие там возможно только в случае, если будет колоссальная поддержка государства на региональном и федеральном уровнях. В России много городов с численностью 50-70 тыс. человек, где преобладают частные дома, хотя и многоквартирные тоже есть. Если там ничего не строить, жители станут покидать эти города. уезжая в более крупные. Соответственно, в больших городах будет расти спрос со стороны потребителей и рынок ответит повышением цен. К этому нужно подходить сбалансированно: либо объединять компании, которые готовы строить, либо большим компаниям делать интересные предложения, чтобы они были готовы строить в таких регионах.

Телефон для справок

88005050300



Review

Департамент информационной политики Краснодарского края представляет рубрику

АНДРЕЙ КОРОБКА: «НА СМЕНУ ИМПОРТНЫМ ПРОДОВОЛЬСТВЕННЫМ ТОВАРАМ ПРИШЛИ МЕСТНЫЕ, И ЧАСТО — ИМЕННО КУБАНСКИЕ»

Вице-губернатор Краснодарского края, курирующий вопросы АПК, о том, как изменилась сельскохозяйственная отрасль страны и края за четыре года продовольственного эмбарго



В августе 2014 года Владимир Путин подписал указ, которым запретил импортировать в Российскую Федерацию ряд сельхозпродуктов, сырья и продовольствия. Ограничения были введены относительно импорта из стран, которые ввели антироссийские санкции. Под запрет попали товары и сырье из США, стран ЕС, Канады, Австралии и Норвегии. В частности, оттуда перестали поступать мясо, колбасы, рыба и морепродукты, овощи, фрукты, молочная продукция. В дальнейшем санкции неоднократно продлевались как со стороны оппонентов России, так и в ответ - со стороны нашего государства. В настоящий момент запрет на поставки сохраняется до конца 2019 года. Эксперты по разному оценивали в целом влияние санкций на экономику страны, однако большинство сходится в том мнении, что на развитие АПК они оказали положительное влияние, стимулировав развитие целого ряда направлений в сельском хозяйстве. О результатах четырехлетнего периода санкций - в разговоре с вице-губернатором Краснодарского края, курирующим вопросы АПК, Андреем

- Как повлияли санкции на экономику одного из главных аграрных регионов страны - Краснодарского края?

 Для наших производителей продовольственное эмбарго стало хорошим импульсом развития. У них появилась возможность и.

главное, стимул наращивать производство, сбыт, вкладываться в модернизацию хозяйств и производственных мощностей. Можно с уверенностью говорить о том, что за эти четыре года агропромышленный комплекс края и всей страны однозначно стал сильнее, техноло-

Я считаю, что очень важные сдвиги произошли в целом в подходах к развитию АПК. У нас сегодня уже другая политика производства. Мы уверенно идем к тому, чтобы оно было на 100% отечественным — начиная с семенного материала и заканчивая готовым продуктом. На сегодня Краснодарский край сохраняет лидирующие позиции по селекции и семеноводству озимой пшеницы, ячменя, риса, сои, что позволяет полностью обеспечить не только аграриев края качественными семенами этих культур, но и половину сельхозпроизводителей

– В каких отраслях сдвиги оказались наиболее существенными?

 На мой взгляд, за эти годы прорыв произошел по всем отраслям АПК, причем как количественный, так и и качественный. Значительно выросли и продолжают расти площади молодых садов, виноградников. В овощеводстве неплохой рост. В производстве томатов, к примеру, он составил 25%. К 2024 году мы планируем довести ежегодное производство овощей в крае минимум до 900 тыс. тонн.

В переработке мы также видим серьезные успехи. Например, в сахарном производстве, масложировом, хлебобулочном, мукомольнокрупяной отрасли. Все эти ниши у нас полностью закрыты.

- Сегодня полки магазинов завалены товарами отечественных сельхозпроизводителей. Хотя в свое время высказывались опасения, что наши предприятия не смогут в короткое время заполнить образовавшиеся ниши после ухода импорта. Если санкции отменят, не начнется ли обратный процесс – вытеснение наших товаров импортными?

Для всех сельхозпроизводителей продэмбарго стало своего рода шансом проявить себя. Присутствие импортного продоводьствия на полках магазинов, по сути, не давало им это сделать. Поэтому процесс замещения произошел достаточно быстро, на мой взгляд. Сейчас кубанские производители научились оперативно реагировать на конъюнктуру рынка. Если появляется более или менее свободная ниша, они ее быстро заполняют, ориентируясь при этом не только на замещение выпавших объемов продуктов, но и на повышении их качества, конкурентоспособности. Большая конкуренция внутри страны не дает расслабиться. Поэтому, даже если российский рынок откроется для иностранной продукции, наш производитель уже ничего не потеряет.

В первую очередь на место импортным брендам пришли именно местные товары. Что касается конкретно кубанской продукции, то она очень хорошо разошлась по всей стране, в некоторых категориях полностью заместив импорт. К примеру, ушли польские шампиньоны, и сейчас их место занимают южные производители, в том числе кубанские. В летний, так называемый "высокий" сезон в АПК овощи в торговых сетях страны по большей части тоже южные. По яблокам то же самое

Но нужно быть реалистами – есть те направления, которые Краснодарский край даже при всем желании не сможет закрыть в силу географии расположения и климата. К примеру, по морепродуктам — красной рыбе, устрицам. Они в большинстве дальневосточные. Или цитрусовые. Сочи, конечно, производит и киви, и лимоны, и мандарины, но это далеко не в промышленных масштабах.

Что касается новых брендов, то наши производители постоянно выпускают что-то новое. подстраиваясь под запросы потребителя.

А кубанская продукция уже сама по себе бренд. Причем подкрепленный знаком качества. В прошлом году по поручению губернатора Вениамина Кондратьева край внедрил своего рода систему сертификации — знак «Сделано на Кубани».

- Как вы считаете, продление продэмбарго до конца 2019 года способно повлечь подорожание сельхозпродукции?

Не думаю, что продление продэмбарго как-то повлияет на стоимость потребительской корзины. Объем урожая, конкуренция на рынке, сезонность — вот от чего отталкиваются цены



Валовой сбор сельскохозяйственных культур в хозяйствах всех категорий (тысяч тонн)



«Трендом 2018 года стал более лояльный подход к кредитованию»

Председатель правления КБ «Кубань Кредит» ООО Нина Чупрынникова — о задачах, которые банк ставит перед собой на ближайший период

— В этом году банку «Кубань Кредит» исполняется двадцать пять лет. Если коротко: какие его достижения за этот срок вы считаете самыми важными?

— За это время банк завоевал и прочно удерживает лидирующие позиции в финансовом секторе Краснодарского края, являясь системообразующим в Южном федеральном округе. При этом особое внимание оказывается реальному сектору экономики региона. Кроме того, «Кубань Кредит» входит в сотню лучших банков России по основным финансовым показателям: размеру активов, капитала, депозитному и кредитному портфелям. Также «Кубань Кредит» вошел в топ-50 банков с высоким уровнем доверия россиян. Одним из важнейших показателей является рост числа клиентов. На сегодняшний лень у нас обслуживается более 320 тыс. частных клиентов и более 32 тыс. юридических лиц и предпринимателей. Думаю, эти факты говорят сами за себя.

— В 2017 году банки говорили, что экономика постепенно выходит из кризиса. Какова сейчас психология клиентов: они сберегают деньги или активно берут кредиты?

— Действительно, 2017 год был активным и стабильным на фоне улучшения финансовой ситуации в стране в целом. Прогнозы экспертов касательно максимального снижения ставок по кредитным

О БАНКЕ

Банк «Кубань Крелит» начал работу в Краснодаре в сентябре 1993 года. На сегодняшний день он входит в топ-50 банков России с высоким уровнем доверия россиян. В 2018 году количество клиентов среди юридических лиц достигло 32 тысяч, а среди физических более 320 тысяч. Аналитическим агентством АКРА банку присвоен кредитный рейтинг ВВ+ прогноз стабильный). В 2017 году «Кубань Кредит» открыл четыре новых дополнительных офиса: «На Солнечной» в Краснодаре, «Приморский» в Новороссийске, ДО «Новопокровский», ДО «Западный» в Ростовена-Дону и филиал в Москве. В 2018 году открыт ЛО «Калининский». Всего сеть банка объединяет 76 офисов, 70 касс приема платежей. 264 банкомата, 222 платежных терминала, расположенных в Краснодарском крае, Ростовской области, Республике Адыгея и Москве.

продуктам оправдались. Последствия кризиса уходили в прошлое, кредиты дешевели, ставки по ипотечному и потребительскому кредитованию регулярно и уверенно снижались, по депозитным продуктам банки запускали сезонные и акционные предложения на выгодных условиях. Все это благоприятно отражалось на конечном потребителе — клиентах. Покупательская способность увеличивалась, так же, как и потребность клиентов в приумножении своих накоплений путем размещения их на максимально выгодных условиях во вклады. Конкуренция предложений на розничном рынке была очень высокой, и каждый клиент мог найти выгодные условия именно для себя. При этом наблюдался рост потока клиентов в тех банках. которые вовремя реагировали на меняющиеся условия и потребности клиентов.

В 2018 году внесла свои корректировки экономическая ситуация, складывающаяся в стране. В течение года увеличивался санкционный список и соответствующее давление на экономику, банковский сегмент и потребительские возможности населения. В целях обеспечения защиты экономики нашей страны от действия санкций Центробанк был вынужден принять решение о повышении ключевой ставки. При этом кардинально психология клиентов не изменится: розничные продукты сохранят свою привлекательность и востребованность среди населения. Поэтому приток местных клиентов как по кредитным, так и по депозитным продуктам продолжится.

В течение 2017—2018 годов КБ «Кубань Кредит» усиливал работу по развитию розничного бизнеса. Банк своевременно анализировал рынок, чтобы сформировать четкое понимание ожиданий наших клиентов. На основании этого оперативно принимались решения о запуске новых предложений в рамках розничной продуктовой линейки.

— Какова сейчас стратегия банка в части кредитования корпоративных клиентов. Вы ужесточаете условия предоставления кредитных средств или, напротив, делаете их более лояльными?

— Тренером текущего года является более лояльный подход в предоставлении кредитов для бизнеса, что прежде всего выражается в снижении процентных ставок и увеличении сроков кредитования. В КБ «Кубань Кредит» разработана широкая линейка продуктов для корпоративных клиентов: предоставление кредитов на различные цели, выдача банковских гарантий, факторинговое финансирование. Преимуществами всех кредитных



продуктов является индивидуальный подход к структурированию каждой сделки в сочетании с оперативным принятием решений.

Кроме того, особенностью и преимуществом для наших клиентов стала работа банка как в направлении коммерческого кредитования, так и в направлении предоставления льготных кредитов по государственным программам. Это предоставление льготных кредитов по программе Министерства сельского

48,7 млрд руб. Кредитный портфель физических лиц — 12,3 млрд руб. Из них 9,3 млрд руб. — ипотечный кредитный портфель. Потребительский кредитный портфель равен 2,9 млрд руб.

— Сейчас все банки стараются быть ближе к бизнесу. В чем сегодня заключается принципиальное конкурентное преимущество регионального банка по сравнению с федеральными?

ные продукты и оперативно реагировать на изменения, происходящие в экономике. Региональные банки мобильны, готовы к изменениям и диалогу с клиентами для выработки совместных оптимальных проектов и решений.

— Какие еще стратегические цели банк ставит себе на ближайшие годы?

— В целом КБ «Кубань Кредит» будет и в дальнейшем работать в направлении развития современного банковского бизнеса. То есть как предлагать классические банковские услуги в традиционном формате, в том числе в отдаленных районах региона, так и формировать удобное для клиентов цифровое пространство.

Банк ставит перед собой стратегические цели по наращиванию собственных средств и диверсификации кредитного портфеля. Это подразумевает увеличение доли розничного портфеля и рост количества рыночных клиентов МСБ. Одной из важнейших задач является планомерное развитие коммерческой сети банка в Краснодарском крае, Ростовской области и Республике Адыгея.

Особое внимание «Кубань Кредит» уделяет такому фактору, как высокий конкурентный уровень развития технологий, позволяющий обеспечить рост общей управляемости и производительности труда, снижение затрат, улучшение качества обслуживания клиентов, повышение эффективности управления всеми видами рисков.

Сегодня банк «Кубань Кредит», в результате реализации стратегии является коммерчески эффективной, устойчивой и транспарентной кредитной организацией с развитой системой корпоративного управления и системой риск-

Банк «Кубань Кредит» будет и дальше работать в направлении развития современного банковского бизнеса. Предлагать классические банковские услуги в традиционном формате, а также формировать удобное для клиентов цифровое пространство

хозяйства РФ, кредитов в рамках «Программы 6,5» (программа стимулирования кредитования МСБ), а также работа с национальными гарантийными системами.

На 1 сентября 2018 года кредитный портфель банка составил 61,1 млрд руб., в том числе кредитный портфель юридических лиц —

— Конечно же, одно из основных преимуществ регионального банка — работа в одном регионе с заемщиками. Это дает возможность оперативного принятия решений с учетом специфики деятельности наших клиентов. А также возможность своевременно внедрять необходимые для развития кредит-

менеджмента, соответствующей международным стандартам. Это банк, в котором качество и глубина взаимоотношений с клиентами являются важным конкурентным преимуществом. И сегодня наша задача — удовлетворять максимальный объем потребностей клиентов в финансовых услугах.

ИПОТЕКА ГОТОВИТСЯ К НОВОМУ РЕКОРДУ

ПОЧЕМУ В 2018 ГОДУ УВЕЛИЧИЛСЯ СПРОС НА ЖИЛИЩНЫЕ КРЕДИТЫ МИХАИЛ ЛУКАШОВ

С января по август 2018 года банки выдали в Краснодарском крае ипотечных кредитов на общую сумму 40 млрд руб. За тот же период 2017 года этот показатель был значительно меньше — 24 млрд руб. Этому способствует стабильная цена квадратного метра в регионе, а также самая низкая в истории процентная ставка. Спрос на ипотеку растет по всем направлениям: помимо новостроек в кредит начинают покупать жилье на вторичном рынке, увеличился и средний ипотечный «чек». Банки возлагают большие надежды на оставшуюся часть года и готовятся поставить новый рекорд. По словам экспертов, спрос на ипотеку может продолжить расти и в 2019 году.

После падения выдачи ипотеки в феврале 2018 года объемы этого вида кредитования в Краснодарском крае с каждым месяцем увеличивались. Из 107 млрд руб. ипотечных кредитов, выданных в Южном федеральном округе с января по август текущего года, 40 млрд руб. приходится на Кубань. Это на 16 млрд руб. больше, чем за тот же период 2017 года. На втором месте — Ростовская область (32 млрд руб.), а на третьем с большим отставанием — Волгоградская (18 млрд руб.). Задолженность жителей края по ипотеке достигла 160 млрд руб. При этом продолжила расти просроченная задолженность — на сегодняшний день она составляет 2,1 млрд руб. (в Ростовской области — 1,3 млрд руб.). Средняя процентная ставка по ипотеке в регионе в целом соответствует аналогичному показателю в ЮФО и в России — в начале года она составляла 9,68%, к августу упала до 9,48%.

НИЗКАЯ СТАВКА И ОТЛОЖЕННЫЙ СПРОС По словам заместителя директора Краснодарского регионального филиала «Россельхозбанка» Ната-

льи Логвинской, ипотечный рост в крае связан с хорошим спросом на жилье. Следствием этого является активность застройщиков, которые даже в пору кризиса на строительном рынке на Кубани продолжают закладывать новые объекты. Поэтому банки заинтересованы в том, чтобы наладить партнерство с девелоперами и аккредитовать их объекты недвижимости. Помимо доступной ипотеки, стабильному спросу способствует большое количество акций и других инструментов лояльности, которые строительные компании используют, чтобы привлечь клиентов.

По данным Сбербанка, в первом полугодии 2018 года темп прироста выдач ипотечных кредитов в нем составил более 89% по сравнению с аналогичным периодом 2017-го. Управляющий Краснодарским отделением Сбербанка Андрей Орешко сообщил, что, несмотря на большой спрос, запросы клиентов касательно банковского обслуживания также растут, что стимулирует конкуренцию среди банков в части совершенствования цифровых сервисов. Процедура оформления ипотечных кредитов становится все более дистанционной. Благодаря появлению возможности электронной регистрации сделки, клиенту не приходится ходить по инстанциям для подачи всех документов.

Управляющий розничным филиалом ВТБ в Краснодаре Виктор Тусиков также заявил, что рост числа оформляемых ипотечных кредитов, в том числе, связан с упрощением и ускорением процесса их выдачи. «Например, благодаря электронной закладной у клиентов отпадает необходимость в личном посещении МФЦ. Кроме того, она сводит к минимуму риски мошенничества и позволяет снизить издержки банка при выдаче кредита», прокомментировал господин Тусиков. Однако, хотя со временем клиенты будут все больше привыкать к дистанционному взаимодействию с банком и доля электронных сделок будет расти, о полном пере-

ходе ипотечного кредитования в цифровые каналы, по словам представителя ВТБ, в ближайшие несколько лет говорить не приходится.

Директор федеральной риэлтерской компании «Этажи» в Краснодаре Вадим Камалов добавил, что большой рост спроса на ипотеку в крае произошел во втором полугодии 2018 года. Среди факторов, оказавших наибольшее влияние на спрос, он назвал исторически самую низкую процентную ставку по кредитам, а также отложенный спрос. «Что касается ставки, то она не просто низкая — ее также можно назвать эффективной. поскольку законодатель ограничил банки во включении в ипотечные договоры разного рода скрытых комиссий и дополнительных условий. Сейчас их действительно нет, люди видят, что указанная в договоре ставка соответствует действительности, и их доверие к ипотечному продукту возрастает», — пояснил эксперт. Также, по его словам, люди долго боялись тратить деньги на недвижимость после кризиса 2014 года. «В 2015-2016 годы люди думали, что кризисные явления скоро закончатся и стоимость жилья и банковских продуктов пойдет вниз. В тот период они предпочитали арендовать жилье, а не покупать. Однако потом потребность в собственной недвижимости взяла свое. И в 2018 году рынок как раз и ошутил влияние отложенного спроса, накопленного в те годы», — сообщил господин Камалов.

ПОТРЕБНОСТИ ВЫРОСЛИ Структура спроса на жилье по сравнению с 2014 годом изменилась, и это отразилось на параметрах ипотечных сделок. По словам Натальи Логвинской, самым частым объектом покупки в 2018 году были однокомнатные квартиры в новостройках, а также квартиры на вторичном рынке стоимостью от 1,5 до 2 млн руб. При этом средняя стоимость ипотечного кредита колеблется от 1,3 до 1,6 млн руб.

Виктор Тусиков подтвердил, что популярность недвижимости на вторичном рынке растет — если раньше в ипотеку брали в основном жилье в новостройках, то теперь население заинтересовалось готовыми квартирами. «Не все покупатели готовы приобретать жилье на стадии строительства, многие хотят купить квартиру и сразу въехать в нее. При этом максимальным спросом в 2018 году у заемщиков пользуются двухкомнатные квартиры и студии», — сообщил Виктор Тусиков. По его оценке, размер ипотечного кредита в Краснодарском крае в текущем году составляет порядка 1,79 млн руб., что на 13% больше, чем в первом полугодии 2017 года.

По данным, озвученным Вадимом Камаловым, доля ипотечных сделок при покупке жилой недвижимости продолжает увеличиваться. «Сейчас это уже порядка 70%, хотя еще не так давно было 50%. И, думаю, эта тенденция будет сохраняться»,— считает эксперт. Он согласился с тем, что стоимость приобретаемого в ипотеку жилья в 2018 году выросла — по его словам, сейчас посредством кредита население покупает квартиры стоимостью от 1,5 млн руб.

«Семейная ипотека» с господдержкой, по словам Виктора Тусикова, также сыграла свою роль в увеличении объемов выдачи ипотечных кредитов, однако ключевого значения она не имела. «Мы отмечаем стабильный спрос на этот продукт. Думаю, со временем он будет расти, так как все большая часть населения будет подходить под обозначенные законодателем условия (дети должны родиться после 1 января 2018 г. и должна иметься потребность в улучшении жилищных условий. Однако в настоящее время рост реальных доходов населения, улучшение материального положения заемщиков, исторически минимальные процентные ставки, низкий уровень инфляции и низкая ключевая ставка Банка России позволяют рынку ипотеки динамично развиваться



ФИНАНСЫ



самостоятельно, даже без инструментов государственной поддержки»,— заверил Виктор Тусиков. Наталья Логвинская заявила, что пока прошло недостаточно времени для того, чтобы анализировать роль «семейной ипотеки» в формировании спроса, но уже сейчас можно утверждать, что для увеличения продаж ипотечных продуктов государственная поддержка имеет большое значение

БАНКИ ЖДУТ РОСТА Ожидания от конца 2018 года в части увеличения ипотечного портфеля у представителей банков положительные. Из всех видов кредитов ипотека остается самым востребованным, и ее доля в структуре кредитных продуктов продолжает увеличиваться. «Если говорить о рынке кредитования в целом по стране, то, по нашим прогнозам, 2018 год должен стать рекордным по объему продаж ипотеки: объемы выдачи могут превысить 3,2 трлн руб., это в полтора раза больше результата 2017 года. Однако и в регионе мы планируем увеличить выдачу ипотечных кредитов — за первое полугодие 2018 года мы выдали 3,2 тысячи ипотечных займов. А с сентября по декабрь банк планирует выдать более 3,5 тысячи ипотечных кредитов на сумму 7 млрд рублей», — говорит Виктор Тусиков.

Цены на недвижимость в регионе стабильны, поэтому стабилен и размер первоначального взноса по ипотечным кредитам. В этих условиях ипотека становится еще более доступным инструментом для решения жилищного вопроса: у населения появляется возможность приобрести с помощью ипотечного кредита большую по площади недвижимость. «Рынок ипотеки продолжает динамично расти. Дальнейшее снижение процентных ставок возможно в случае уменьшения уровня инфляции и ключевой ставки Центрального банка»,— отметил Виктор Тусиков.

Наталья Логвинская согласилась с тем, что тенденция выдачи ипотечных кредитов останется положительной — по ее словам, на 1 сентября 2018 года ипотечный портфель филиала «Россельхозбанка» в Краснодарском крае вырос почти на 10%, по сравнению с аналогичным периодом 2017 года. Оставшаяся часть года, по мнению представителей банковского сектора, будет такой же продуктивной.

Вадим Камалов подчеркнул, что дальнейшая динамика спроса на ипотечное кредитование в первую очередь будет зависеть от того, что будет с процентной ставкой. «Сейчас мы видим, что Банк России повысил ключевую ставку на 0.25%. Пока это не отразилось на банковских продуктах, но весь рынок сейчас находится в ожидании, в подвещенном состоянии. Если ипотечные ставки вырастут незначительно, вряд ли это приведет к существенному падению спроса на ипотеку», — считает эксперт. Тем не менее, по его словам, эпизодические «провалы» в объемах кредитования возможны — они были и в предыдущие годы, и могут повториться. В первую очередь они связаны с периодами падения курса рубля в связи с западными санкциями. «Причем они носят не столько объективный характер, сколько психологический — люди на время перестают тратить деньги, когда случается очередное падение рубля. А затем следует очередная волна роста спроса на ипотеку», — пояснил господин Камалов. По словам экспертов, поскольку потребность населения в жилье в Краснодарском крае в данный момент далеко не исчерпана, востребованность ипотеки будет сохраняться.

ПО ДАННЫМ СБЕРБАНКА, В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2018 ГОДА ТЕМП ПРИРОСТА ВЫДАЧ ИПОТЕЧНЫХ КРЕДИТОВ В НЕМ СОСТАВИЛ БОЛЕЕ 89% ПО СРАВНЕНИЮ С АНАЛОГИЧНЫМ ПЕРИОДОМ 2017-ГО

ФИНАНСЫ

«В РЕГИОНЕ СЛОЖИЛИСЬ БЛАГОПРИЯТНЫЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ ПОКУПКИ НЕДВИЖИМОСТИ»

Управляющий операционным офисом «Абсолют Банка» в Краснодаре Сергей Яценко – о причинах роста востребованности ипотеки



Безусловно, ипотека является драйвером продаж недвижимости. Сейчас более 70% сделок по покупке недвижимости в Краснодарском крае совершается с использованием заемных средств, и их доля неуклонно растет. Если у людей не будет возможности приобрести квартиру с использованием заемных средств, объемы продаж существенно снизятся.

В рейтинге RAEX Краснодарский край занял второе место в топ-20 регионов, продемонстрировавших наибольший прирост по объему выдачи ипотечных кредитов. Рост к результатам прошлого года составил 43 %. Впереди только Свердловская область с приростом в 48 %. Во многом это связано с тем, что Краснодарский край входит в топ-3 регионов, наиболее привлекательных с точки зрения смены места жительства. Сюда часто переезжают, особенно из северных областей. Главные причины - относительно невысокая стоимость квадратного метра, благоприятная экологическая ситуация и хороший климат.

Средняя сумма ипотечного кредита в Краснодарском крае за прошедший год увеличилась. Если в 2017 году она составляла 1,58 млн руб., то сейчас выросла до 1,98 млн руб. Это во многом связано со снижением среднерыночной ипотечной ставки — люди стали приобретать более комфортное жилье, так как заемные средства стали доступнее. В приоритете, как и раньше, однокомнатные квартиры, но их средний метраж увеличился за последние два года с 35 до 40 кв. м. На втором месте по популярности с совсем небольшим отрывом — двухкомнатные квартиры, по которым также прослеживается тренд на увеличение площади. Средний срок оформления ипотечного кредита остался прежним — пятнадцать лет. Средний срок погашения задолженности немного увеличился— с 7 до 7,5 года.

Средняя ипотечная ставка по рынку пока держится на уровне 9,72 % годовых для вторичного рынка и 9,54 % годовых для первичного. Более низкая цифра по первичке — результат специальных партнерских программ, когда ставка дополнительно снижается за счет застройщиков, а также результат работы госпрограммы «Детская ипотека».

В январе 2018 года среднерыночная ставка по вторичке была равна 10,12 % годовых, по первичке — 9,98 % годовых. В сентябре 2018 года ипотечные ставки уже постепенно начали расти.

Доля новостроек в общем объеме выданных нашим банком ипотечных кредитов сейчас составляет 30%. Мы не прогнозируем, что в ближайшие год-два соотношение изменится. Покупатели однозначно стремятся приобрести современное жилье, интересуются новыми проектами, но есть объективные стопфакторы — ждать несколько месяцев, а то и год-полтора до сдачи квартиры могут не все. Поэтому 70% сделок приходится на вторичку, на квартиры «здесь и сейчас».

Если говорить о стоп-факторах развития ипотеки в Краснодарском крае, то нужно сказать, что основной из них — высокая закредитованность населения, на втором месте — низкие доходы. В то же время условия для приобретения недвижимости в регионе сложились благоприятные — невысокие ставки по жилищным кредитам и много привлекательных по цене и качеству предложений по продаже жилья.

Наибольшей популярностью сейчас пользуются кредиты, которые выдаются по ставке менее 10 %. Заемщиков привлекает возможность оформить кредит на длительный срок — вплоть до 30 лет. Люди понимают, что длительный срок означает меньший размер ежемесячного платежа и меньшую финансовую нагрузку. Если же дела идут хорошо, то можно выплатить кредит досрочно. Сейчас большинство банков не дифференцируют ставку по размеру первоначального взноса — она одинаковая при внесении и 20 %, и 70 % собственных средств от стоимости объекта. Это, безусловно, большой плюс для заемщиков. Хотя стоит отметить, что большинство наших клиентов все-таки стремятся сделать больший объем накоплений. Так, средняя сумма первоначального взноса среди краснодарских заемщиков составляет сейчас 36%. Это доказывает, что к приобретению квартиры и взятию на себя ипотечных обязательств люди подходят ответственно.

Большой интерес у жителей региона вызывает возможность предоставления кредита на покупку квартиры, находящейся в обременении у другого банка. Ставка по данной программе сегодня не отличается от стандартных ставок по кредитам.

ПЛАНЫ НА ВЫРОСТ

ЧТО ДАСТ КРАСНОДАРУ СОЗДАНИЕ АГЛОМЕРАЦИИ МИХАИЛ ЛУКАШОВ

Мэрия Краснодара примет участие в разработке Краснодарской агломерации, создание которой предусмотрено Стратегией социально-экономического развития Кубани до 2030 года. Также свою роль в ее создании должно сыграть руководство Республики Адыгея, поскольку на юге агломерация Краснодара расширяется именно в ее направлении. Мэр краевого центра Евгений Первышов заявил, что для успешной реализации проекта нужно создать соглашение, учитывающее интересы всех сторон: в будущем это позволит избежать споров между муниципалитетами и регионами. Эксперты говорят, что создание агломерации еще больше усилит привлекательность Краснодара как центра притяжения для окружающих его населенных пунктов, но может привести к росту нагрузки на его социальную инфраструктуру.

Впервые о создании концепции агломерации Краснодара мэрия города публично заявила на Международном форуме в Сочи в феврале 2018 года. А недавно о ней заговорили вновь — уже как о проекте, который должен быть реализован в ближайшие годы. Как пояснили в администрации горола, эта концепция входит в Стратегию социальноэкономического развития Кубани до 2030 года. Стратегию разрабатывали больше года, и ее целью было усилить экономические связи между территориями Краснодарского края. При этом, как заявлял губернатор Вениамин Кондратьев, власти исходили из того, что эти связи и агломерации и так уже существуют, поэтому основная задача — систематизировать их и сделать более эффективными. В частности, один из показателей, который регион должен достичь в рамках стратегии, — рост ВРП края к 2030 году до 5 трлн руб. (сейчас, по данным минэкономики края, — около 2,4 трлн руб.), а также рост зарплат на Кубани на 80% в ближайшие десять лет. Также в администрации региона считают, что объединение территорий в агломерации повысит интерес со стороны инвесторов и вообще бизнеса, поскольку это частично снизит бюрократические барьеры.

Краснодарская агломерация станет одной из семи экономических зон, которые должны быть созданы в Краснодарском крае в рамках Стратегии-2030. Помимо краевого центра она будет включать в себя Динской и Северский районы, Горячий Ключ, а также часть Тахтамукайского и Теучежского районов соседней Республики Адыгея. При этом, по словам мэра Краснодара Евгения Первышова, фактически агломерация, объединяющая эти территории в единое экономическое целое, существует уже сейчас. Краснодар является экономическим центром края, и естественно, что прилежащие территории от него зависят. Однако то, какие формы она примет, пока не очень понятно. Как отметил глава Горячего Ключа Иван Федоровский, важно, чтобы при этом

«СНАЧАЛА РАЗРАБАТЫВАЕТСЯ
СТРАТЕГИЯ РАЗВИТИЯ АГЛОМЕРАЦИИ.
ЗАТЕМ СООТВЕТСТВУЮЩИЕ РЕГИОНЫ
И МУНИЦИПАЛИТЕТЫ УЧИТЫВАЮТ
ЭТИ РАЗРАБОТКИ В СОБСТВЕННЫХ
СТРАТЕГИЯХ И ПРОГРАММАХ,
А КЛЮЧЕВЫЕ ПОЛОЖЕНИЯ
ЗАКРЕПЛЯЮТСЯ В СОГЛАШЕНИИ
МЕЖДУ СУБЪЕКТАМИ ФЕДЕРАЦИИ.
КОНЕЧНО, ТАКИЕ СОГЛАШЕНИЯ
НЕ ЯВЛЯЮТСЯ ДОСТАТОЧНО
ЖЕСТКИМИ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ
ВЫПОЛНЕНИЯ, НО ОНИ ЗАДАЮТ
ПУБЛИЧНУЮ РАМКУ»

учитывались общие интересы: в противном случае успешного совместного развития не получится.

СБЛИЖАТЬСЯ, НО ОСТОРОЖНО

В мэрии Краснодара признают, что объединение в рамках агломерации с Динским районом и Горячим ключом не потребует привлечения каких-либо административных ресурсов — достаточно определить общие задачи. «По сути, агломерация уже существует. Те транспортные и логистические потоки, которые сегодня есть между Северским, Динским районами, Горячим Ключом и Краснодаром, сложились исторически. Краснодар является крупным торговым центром. К нам из соседних районов приезжает население совершать покупки, отдыхать и работать. Существует так называемая трудовая миграция: работу в Краснодаре легче найти, потому что больше рабочих мест, зарплаты выше, чем в районах, да и престижнее»,— заявил мэр Краснодара Евгений Первышов.

По-другому дело обстоит с прилежащими к Краснодару районами Адыгеи. По данным администрации краевого центра, каждый день в город въезжает 20 тыс. машин через Яблоновский мост и около 50 тыс. рез Тургеневский. Однако, по словам господина Первышова, несмотря на уже имеющиеся тесные связи между Алыгеей и Красноларским краем, это два отдельных субъекта РФ со своей политикой и экономикой, поэтому развитие агломерации должно идти в выгодном для обеих сторон русле. «Вспомним, как действует экономическое пространство в Европе: там есть соглашения между странами, что вы можете произвести столько-то продукции, построить столько-то жилья и т. д. Это все прописано, и все эти правила соблюдают. Похожим образом может быть реализована и наша агломерация — так, чтобы все от этого выиграли», — рассуждает господин Первышов.

По словам генерального директора INFOLine Ивана Федякова, зависимость Краснодара и Адыгеи похожа на агломерации Москвы и Санкт-Петербурга. В столичных городах действуют жесткие ограничения в части жилой застройки, и в Краснодаре власти в последние пару лет также резко сокращают объемы строительства: в 2017 году мэрией города было выдано на 42% меньше разрешений на строительство, чем в 2016-м. При этом Московская и Ленинградская области активно застраиваются и естественным образом становятся агломерацией Москвы и Санкт-Петербурга. Похожую роль выполняют и населенные пункты Тахтамукайского района: аул Новая Адыгея и поселок Яблоновский. Люди селятся

там, потому что там дешевле жилье, а, по сути, живут в Краснодаре — ездят туда на работу, водят детей в краснодарские детские сады и школы.

Евгений Первышов считает аналогию с Москвой неверной. «Понятно, как была реализована агломерация в Москве: там просто все территории сразу с ней объединили. У нас такое невозможно»,— прокомментировал мэр.

Управляющий партнер компании «Финансовый и организационный консалтинг» Моисей Фурщик сообщил, что межрегиональные агломерации в России — очень редкий случай, так как обычно крупные города располагаются в глубине территории своих субъектов РФ. «Тем не менее у нас в стране есть несколько подобных примеров, хотя ни один из них не является полным аналогом ситуации с Краснодарской агломерацией. Помимо Москвы и Санкт-Петербурга можно назвать Магнитогорск (Челябинская область) — этот город с населением 418 тысяч человек расположен рядом с границей Башкирии. Поэтому считается, что в его агломерацию входит Абзелиловский район Республики Башкортостан», — рассказал Моисей Фурщик.

Еще один пример, по словам эксперта, это агломерация Кавказских Минеральных Вод, куда помимо городов и районов Ставропольского края входят части территорий Кабардино-Балкарии (включая Нальчик) и Карачаево-Черкесии, хотя сами города за пределы своего субъекта федерации явным образом не выходят. Для управления этой территорией довольно долго существовала даже специальная структура, созданная на федеральном уровне: администрация Кавказских Минеральных Вод. Однако ее полномочия и эффективность, по словам Моисея Фурщика, были не совсем очевидны, поэтому она была упразднена.

Как заявил Евгений Первышов, говорить о конкретных шагах по сближению Краснодара и Адыгеи пока рано. По его мнению, сперва должен быть разработан взвешенный документ, определяющий обязанности сторон в рамках реализации проекта агломерации. В первую очередь развитию отношений между двумя субъектами будет способствовать строительство нового Яблоновского моста на смену старому двухполосному — этот проект планировалось реализовать много лет назад, однако в связи с кризисными явлениями в экономике он был заморожен. По словам господина Первышова, когда мост будет построен, это даст резкий толчок развитию Тахтамукайского района Адыгеи, однако усилит нагрузку на социальную инфраструктуру



Краснодара. «Не секрет, что сегодня часть краснодарцев, которые не могут приобрести жилье в Краснодаре, покупают его в Тахтамукайском районе. Имея городскую прописку, они просто там проживают, при этом ездят в Краснодар, пользуются инфраструктурой, школами, садиками, детей сюда привозят. Это приветствуется. Это хорошо, и мы друг другу идем навстречу, но здесь, считаю, должны поработать специалисты в области экономики, потому что мы разные субъекты, у нас разные бюджеты и каждый субъект должен бороться в первую очередь за благосостояние своего населения»,— объяснил мэр Краснодара, уточнив, что дублер Яблоновского моста городу нужен, но в данный момент его строительство не является первоочередной задачей.

В правительстве Адыгеи тоже пока не сообщают никакой конкретики относительно развития агломерации. Хотя в целом согласны с тем, что регионам нужно объединять усилия по развитию инфраструктуры и совместному лоббированию общих интересов на федеральном уровне.



ГРАНИЦЫ КРАСНОДАРА ПРОДОЛЖАЮТ РАСШИРЯТЬСЯ, ПОЭТОМУ АГЛОМЕРАЦИЯ БУДЕТ УВЕЛИЧИВАТЬСЯ И ЗА СЧЕТ ТЕРРИТОРИЙ, ВХОДЯЩИХ В ЧЕРТУ ГОРОДА

РАЗВИТИЕ



ПРОЧЕРТИТЬ ГРАНИЦЫ

По мнению экспертов, будет ли агломерация успешной, в первую очередь зависит от того, в какой нормативной форме она будет закреплена и будет ли при этом учитываться мнение людей, которые живут на прилегающих к Краснодару территориях. Аналитик инвестиционной компании «Фридом Финанс» Анастасия Соснова сообщила, что в данный момент подписанных соглашений о создании агломераций в России не слишком много и, как правило, они заключаются на уровне муниципалитетов, а не регионов, поэтому инициатива мэра Краснодара по созданию такого документа является правильной.

Моисей Фурщик высказал мнение, что в российских условиях довольно сложно выстроить формальную структуру, управляющую подобной агломерацией, поэтому лучше действовать в формате конкретных договоров и стратегий. «То есть в идеальном случае сначала разрабатывается стратегия (концепция) развития агломерации. Затем соответствующие регионы

и муниципалитеты учитывают эти разработки в собственных стратегиях и программах, а ключевые положения закрепляются в соглашении между субъектами федерации. Конечно, такие соглашения не являются достаточно жесткими с точки зрения выполнения, но все равно они задают некую публичную рамку. Для контроля за их реализацией имеет смысл сформировать межрегиональный координационный наблюдательный совет с участием представителей муниципалитетов», — считает господин Фурщик.

Еще один перспективный вариант, по мнению эксперта,— это совместное создание «корпорации развития агломерации», которая должна выполнять конкретные проекты межрегионального значения, такие как строительство мостов, автовокзалов, мусороперерабатывающих заводов, обустройство рекреационных зон и т. д. Для этого в уставный капитал такой компании соответствующие регионы и муниципалитеты должны внести денежные средства и недвижимое имущество. «Но тут важно соблюсти

ПО ДАННЫМ УВД, В КРАСНОДАРЕ УЖЕ ЖИВЕТ ОКОЛО

1,3 МЛН ЧЕЛОВЕК. ФАКТИЧЕСКИ ЭТА ЦИФРА БОЛЬШЕ,
ТАК КАК ЖИТЕЛИ СОСЕДНИХ РАЙОНОВ АДЫГЕИ КАЖДЫЙ
ДЕНЬ ЕЗДЯТ В ГОРОД НА РАБОТУ

справедливую пропорцию вложений и сразу же сформировать четкий набор проектов. Иначе может возникнуть ситуация, аналогичная АО "Корпорация развития", созданному пятью регионами для реализации проекта "Урал Промышленный — Урал Полярный" и столкнувшемуся с большими трудностями ввиду дискуссий между регионами о соразмерности внесенных вкладов и полученных выгод», — прокомментировал Моисей Фурщик.

НОВЫЕ ПРОЕКТЫ И СТАРЫЕ СПОРЫ

По мнению Анастасии Сосновой, несмотря на очевидные сложности, связанные с управлением агломерацией, экономический смысл в этом проекте есть. «Как правило, агломерации являются территориями опережающего роста. Обычно там наблюдаются лучшие условия для развития производства и услуг, более сбалансированный рынок труда, высокая концентрация ресурсов, хорошая транспортная доступность и высокая экономическая активность населения», — рассказала эксперт.

По словам Моисея Фурщика, при создании концепции агломерации важно помнить, что у нее есть не только положительные, но и негативные стороны. «Например, это усиление маятниковой миграции, которая будет давать избыточную нагрузку на транспортную инфраструктуру, поскольку люди будут больше ездить между населенными пунктами. Также в числе минусов можно назвать непропорциональное распределение социальной инфраструктуры и проживающего населения — естественно, нагрузка на краснодарские социальные учреждения усилится. Кроме того, среди возможных рисков регулярные споры между регионами и муниципалитетами по поводу распределения финансирования, приоритетности тех или иных проектов и пр.»,— перечислил господин Фурщик.

Впрочем, и преимуществ тоже немало. По словам эксперта, с развитием агломерации будут осваиваться новые площади для жилищного строительства, так как люди поймут, что необязательно жить в самом Краснодаре, чтобы пользоваться преимуществами, которые дает большой город. «Еще один плюс возможный перенос части рабочих мест и промышленных предприятий из Краснодара в Адыгею, что позволит более эффективно использовать дефицитную краснодарскую землю и одновременно улучшит экономическую ситуацию в республике»,— сообщил Моисей Фурщик. Также создание агломерации позволит повысить качество городской среды за счет разгрузки территории и увеличения площади благоустроенных рекреационных зон. А усиление позиции Краснодара как магнита для окрестных населенных пунктов еще больше повысит его привлекательность в глазах потенциальных инвесторов и увеличит шансы на получение финансирования в рамках федеральных программ. И, наконец, если концепцию агломерации удастся воплотить в понятную для всех правовую форму, это может помочь в разрешении старых земельных конфликтов и неясностей, что позволит более успешно реализовывать межрегиональные проекты

В то же время Динской район, Горячий ключ и Адыгея не единственные зоны роста, в сторону которых будет развиваться Краснодар. Параллельном с этим у него формируется своя, естественная агломерация из территорий, которые уже входят или в ближайшее время могут войти в черту города. В частности, недавно федерация передала краевому центру больше тысячи гектаров земель для дальнейшего расширения. В первую очередь жилое строительство сейчас ведется в поселке Знаменский и жилом районе Новознаменский, куда краснодарские застройщики перебросили большую часть своих мощностей, понимая, что в других частях города строить уже негде. И это еще один огромный по территории кластер, который также станет частью глобальной Краснодарской агломерации.

«СОЗДАНИЕ АГЛОМЕРАЦИИ ПОЗВОЛИТ ПОВЫСИТЬ КАЧЕСТВО ГОРОДСКОЙ СРЕДЫ ЗА СЧЕТ РАЗГРУЗКИ ТЕРРИТОРИИ И УВЕЛИЧЕНИЯ ПЛОЩАДИ РЕКРЕАЦИОННЫХ ЗОН. А УСИЛЕНИЕ ПОЗИЦИИ КРАСНОДАРА КАК МАГНИТА ДЛЯ ОКРЕСТНЫХ НАСЕЛЕННЫХ ПУНКТОВ ЕЩЕ БОЛЬШЕ ПОВЫСИТ ЕГО ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ В ГЛАЗАХ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ИНВЕСТОРОВ И УВЕЛИЧИТ ШАНСЫ НА ПОЛУЧЕНИЕ ФИНАНСИРОВАНИЯ В РАМКАХ ФЕДЕРАЛЬНЫХ ПРОГРАММ»



КЛЮЧЕВОЙ ПРОЕКТ ДЛЯ АДЫГЕЙСКОЙ ЧАСТИ КРАСНОДАРСКОЙ АГЛОМЕРАЦИИ — СТРОИТЕЛЬСТВО НОВОГО ЯБЛОНОВСКОГО МОСТА

Департамент информационной политики Краснодарского края представляет рубрику

ВЕНИАМИН КОНДРАТЬЕВ: «КОНКУРЕНЦИЯ ЗА ИНВЕСТОРА СЕГОДНЯ КОЛОССАЛЬНАЯ»

Губернатор Краснодарского края о том, как удается удерживать лидирующие позиции в рейтинге инвестпривлекательности регионов, о стратегии развития в крае и о том, что дали Кубани пять лет работы в условиях санкций

Санкции помогли

– В сентябре исполняется три года, как вы были избраны на пост губернатора Краснодарского края. Если рассматривать этот срок как определенный рубеж, как бы вы подытожили свою работу и работу своей команды за эти три года?

— Думаю, итоги подводить все-таки рано. Еще поработаем. Я могу лишь сверить часы, все ли делаю я и моя команда для того, чтобы достичь намеченных целей, отвечает ли наша работа запросам жителей края.

Краснодарский край всегда был регионом успешным, лидером страны в сельском хозяйстве, в курортной отрасли. По итогам оценки минэкономразвития, входит в пятерку сильнейших субъектов Российской Федерации по показателям социально-экономического развития. И три года назад, когда жители оказали мне доверие, выбрав губернатором, стояла задача не просто эти позиции удержать, но и найти новые точки роста для региона.

Очевидно, что это промышленность, переработка, круглогодичный, а не сезонный, отдых на курортах Кубани. Здесь, конечно, повезло — в прямом смысле этого слова с санкциями. Производители получили мощную государственную поддержку, реальный рынок сбыта, а потребители — возможность выбрать качественную отечественную продукцию и услуги. Нам, со своей стороны, чтобы эту господдержку обеспечить на должном уровне, пришлось пересмотреть многие статьи расходов, правильно расставить приоритеты. В АПК, например, помимо переработки, сделан акцент на развитии садоводства и виноградарства. В промышленности нам удалось восстановить станкостроительную отрасль — недавно были с коллегами на заводе имени Седина в Краснодаре. Легендарное производство, которое, уверен, как и в



Советское время, будет гордостью Кубани и всей страны. В туризме мы стали активно развивать бальнеолечение, агротуризм. Это в том числе позволило достигнуть рекордного количества гостей — в прошлом году наши курорты посетили более 16 млн человек.

В целом в прошлом году объем ВРП края вырос на 2.3 %, а объем собственных доходов региона превысил 253 млрд рублей. Это на 23 млрд больше, чем годом ранее. А три года назад он был на уровне 190 млрд рублей. В прошлом году дополнительно в экономику края мы привлекли более 480 млрд рублей ин-

в социальные программы, активно участвовать в федеральных проектах — по строительству школ например. Нам сегодня хватает на это ресурсов. Поэтому, когда другие регионы вынуждены отказаться от федеральных денег из-за того, что у них нет средств на софинансирование, мы эти деньги, что называется, выбираем. И первого сентября этого года смогли

Все это позволяет нам вкладывать средства

открыть пять новых школ, еще пять примут детей в течение учебного года. А в следующем приступим к строительству девяти образовательных учреждений.

Кроме того, за последние три года в отдаленных селах края появилось более 60 новых офисов врачей общей практики — в этом году откроем 30. В целом бюджет региона остается социально ориентированным — порядка 70% идут на соцнужды.

Считаю важным показателем постепенное снижение долговой нагрузки на краевой бюджет. В 2015 году она составляла практически 100 процентов, по итогам 2017 года — уже 78 процентов. Мы проводим взвешенную долговую политику. Постоянно рефинансируем кредиты под меньшие процентные ставки, по возможности досрочно выплачиваем кредиты. За восемь месяцев этого года уже досрочно погасили заимствования на сумму 57,1 млрд

Тактика для инвестиций

- В 2017 году объем инвестиций в экономику региона вырос на 6%. Каких показателей ожидаете в 2018 году?
- Как минимум таких же. 6-8% это более чем реалистичные ожидания, по итогам первого полугодия мы уже видим прирост в 7 % по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Это седьмое место в России и снова — первое в Южном федеральном округе. Хорошие результаты в сфере транспорта, АПК, энергетике. Промышленность вообще

постепенно становится одним из флагманов экономики Краснодарского края. Мы вкладываем в отрасль значительные средства бюджета, будем софинансировать определенные проекты при поддержке федерального и регионального фондов промышленности. Уверен, получим очень хороший результат не только в долгосрочной, но и краткосрочной перспективе.

— Какие изменения вы сегодня наблюдаете в инвестиционной среде? В какие отрасли сейчас стали активнее идти инвесторы и совпадает ли это с ожиданиями края?

– Вы знаете, если бы мы просто ждали, когда же наконец инвесторы зайдут в те отрасли, которые сейчас для края наиболее актуальны, то можно сразу и команду, курирующую инвестполитику распустить, и самому полномочия сложить. Качественные изменения в любой среде — это всегда движение навстречу друг другу, в данном случае — власти и бизнеса. Мы ведь недаром разработали Стратегию развития региона и прописали в ней направления экономики, на которых будем делать акцент как минимум до 2030 года. Этот документ рождался не в чиновничьих документах за закрытыми дверями, а обсуждался открыто и широко, в том числе с привлечением бизнеса.

Сегодня инвесторы понимают, что если они придут в переработку, в промышленность, в сферу инноваций, то получат максимальную поддержку со стороны края. И мы понимаем, что при малейшей пробуксовке с нашей сто-

«В прошлом году объем ВРП края вырос на 2,3 %, а объем

года назад он был на уровне 190 млрд рублей. В прошлом

более 480 млрд рублей инвестиций. Все это позволяет нам

вкладывать средства в социальные программы, участвовать

в федеральных проектах — по строительству школ например»

собственных доходов превысил 253 млрд рублей. А три

году дополнительно в экономику края мы привлекли

роны бизнес сделает выбор в пользу другой территории. Конкуренция между регионами колоссальная, стандарты Агентства стратегических инициатив по работе с инвесторами, которые сегодня есть в каждом субъекте, эту борьбу за инвестиции делают еще более напряженной. Еще пару лет назад у Краснодарского края в этом смысле была определенная фора, потому что наше инвестиционное законодательство всегда было одним из самых передовых в стране и основывалось именно на принципах АСИ. Но сейчас наши коллеги, можно сказать, наступают нам на пятки.

Именно поэтому мы постоянно совершенствуем меры поддержки, видоизменяем их. Изменили подход к формированию инвестиционного портфеля Кубани, перешли от количества проектов, которые везем на тот же форум в Сочи, к их качеству. Научились разрабатывать реальные проекты, избавились от ненужных и экономически неэффективных. Как результат — количество расторжений соглашений сократилось с 50 до 20%. Обеспечиваем полное сопровождение инвестроектов в регионе, отслеживаем реализацию всех заключенных соглашений - от момента подписания до полной реализации проекта. Я бы назвал это тактическими способами привлечения и удержания инвесторов.

Если говорить стратегически и исходить из того, что сегодня именно инвестиции — залог развития любой экономики и роста благосостояния любого региона, то нужно смотреть более глобально. Я всегда себе задаю вопрос: а что может остановить инвестора при выборе территории? Очевидно, в Краснодарском крае это два основных момента — нехватка кадров для реализации проекта, особенно если речь идет о высокотехнологичном производстве, и нехватка инфраструктуры. Сейчас мы вплотную приступили к решению этих проблем. Кстати, тоже с помощью Стратегии развития региона. Определив основные направления в экономике, мы ставим соответствующее задачи министерству образования: для каких отраслей нужно готовить специалистов, на что делать акцент в профориентации школьников, объясняя, в какой сфере у них гарантированно будет работа и достойная заработная плата.

Что касается развития инфраструктуры, то здесь тоже два момента — дороги и энергетика. В плане дорожного строительства регион активно включился в Стратегию пространственного развития страны. Сейчас от края в нее вошли две высокоскоростные железнодорожные магистрали, 12 автомобильных дорог, в том числе юго-западного и дальнего западного обходов Краснодара, а также трасса, которая свяжет курортные территории края от Керчи до границы с республикой Абхазия.

Мы ведем постоянные переговоры с нашими монополиями, делаем карту энергомощностей региона, открытую для всех инвесторов. Предприниматели должны иметь полную информацию о наличии свободных мощностей у разных ресурсных организаций. Еще один момент — в крае сегодня как минимум 60 банкротных предприятий, у которых есть оплаченные, но невостребованные мощности. Не совсем правильная ситуация. Поэтому мы планируем выйти на федеральный уровень с инициативой о перераспределении этих мощностей в пользу работающих предприятий.

Крупный бизнес — из МСБ

Как много инвестпроектов в регионе реализуется представителями малого и среднего бизнеса?

— Начну с того, что Кубань сегодня — один из лидеров России по развитию малого и среднего бизнеса. Его доля в ВРП региона составляет более 30%. Мы планируем постепенно довести этот показатель до 50%. Уже сейчас в крае ре-



ализуются 234 инвестпроекта МСБ — 65% от общего количества. И для нас важны не суммы, которые вкладывают предприниматели в свои проект, а сферы экономики, в которых он реализуется. Постепенно, но мы уходим от ситуации, когда предприятия малого и среднего бизнеса были представлены в основном в торговле и услугах. Созданные в крае институты поддержки — Фонд развития бизнеса, Фонд микрофинансирования — позволяют предпринимателям открывать бизнес в промышленном секторе, в туризме, в АПК. В Лабинском районе строится овощехранилище, объем инвестиции — 150 млн рублей. Столько же стоит закладка интенсивного сада в Брюховецком районе. В Белореченском районе строится гостиничный комплекс с термальным бассейном.

В поддержке небольших предпринимателей есть еще одна сторона. Краю нужно больше местных крупных инвесторов, способных занять серьезную нишу на рынке, как это сегодня делают Абинский металлургический завод или Агрокомплекс. Таких инвесторов нужно, по сути, выращивать как раз из небольшого бизнеса. Помимо экономической составляющей вопроса, есть и другая — социальная. Эти предприниматели любят край, свой район и понимают, в чем его можно поддержать.

Эмбарго как стимул для роста

— В 2014 году в России введено продовольственное эмбарго. Как это повлияло на экономику Краснодарского края, что изменилось за эти пять лет?

— Край однозначно стал еще сильнее, а наше сельское хозяйство — эффективнее. Мы теперь говорим не только о кубанском сырье, но прежде всего, о готовых кубанских продуктах — качественных и, что тоже немаловажно, разнообразных. АПК развернулся от интенсивного к экстенсивному пути развития. И, откровенно говоря, без продовольственного эмбарго, не думаю, чтобы это удалось сделать в такие короткие сроки. Бизнес ведь сразу чувствует, где выгода. В АПК за это время было вложено достаточно много частных инвестиций. За четыре года в крае реализовано порядка 130 инвестиционных проектов на сумму более 80 млрд рублей в самых разных отраслях сельского хозяйства. Это 8,5 тысяч новых рабочих мест. В стадии реализации — еще 200 инвестпроектов. В ближайшие три года часть из них — ориентировочно на 45 млрд рублей — будет запущена.

В переработке наши производители полностью закрыли ниши в сахарном, масложировом, хлебобулочном производстве, мукомольной отрасли. Более того, появляются производства высокотехнологичных продуктов. На Гулькевичском крахмальном заводе по глубокой переработке зерна кукурузы освоено производство мальтодесктрина - заменителя сахара. Раньше его в Россию завозили из Китая и стран Европы. В августе завод выпустил первую партию продукта. В дальнейшем здесь будут производиться порядка 28 тысяч тонн мальтодекстрина в год, предприятие станет крупнейшим производителем заменителя сахара в стране. Еще одно предприятие «Центр Соя» в Тбилисском районе — производит лецитин, востребованный в пищевой и косметической промышленности.

За последние три года производство плодово-ягодной продукции увеличилось на $27\,\%$. Это лучшие показатели работы плодоводов Кубани за последние 30 лет. Производство фруктов в крае превышает $450\,$ тысяч тонн $-40\,\%$ общероссийского объема.

Краснодарский край сохраняет лидирующие позиции по селекции и семеноводству озимой пшеницы, ячменя, риса, сои. Обеспечиваем качественными семенами не только себя — половину сельхозпроизводителей страны. Семенной, посадочный материал вообще основа импортозамещения. Мы не сможем на 100 % говорить, что вот этот продукт — наш, кубанский, пока не будем выращивать его из местных семян.

Постепенно меняется и экспортная политика. Конечно, основным продуктом остается зерно. Но сейчас в экспортный портфель края входит и вино, и мороженое, и консервы. Дума-

ли ли мы когда-нибудь, что будем поставлять кубанское мороженое в Китай? А наше вино сегодня составляет конкуренцию европейским маркам в Германии и Швейцарии.

Изменились и механизмы господдержки аграриев, появились новые формы. Только в этом году кубанские сельхозпроизводители получили льготные краткосрочные и инвестиционные кредиты на сумму более 27 млрд рублей.

— Вениамин Иванович, по итогам 2016 года Краснодарский край собрал рекордные урожаи риса, пшеницы, винограда. В 2017 году были также очень высокие показатели. Каких результатов ожидаете в этом году? Особенно с учетом не совсем благоприятной погоды этого лета?

— Погода, действительно, нас не радовала — и засуха, и град, от которого пострадали несколько районов. Но, знаете, как говорят аграрии: хороший урожай зависит от многих факторов, и только на один мы не в силах повлиять — это погода. А все остальное-то в наших руках. Современнейшая техника, собственные качественные семена, научное сопровождение. Безусловно, неоценимый вклад вносят и труженики Кубани. Поэтому, даже несмотря на погодные условия, наши аграрии уже поставили новый рекорд по сбору зерновых. Собрано 10,4 млн тонн качественного зерна. Из них более 9 млн тонн — это пшеница.

В сентябре в крае шла активная уборка овощей и фруктов. У нас есть все основания полагать, что общий урожай превысит показатели прошлого года и составит около 450 тысяч тонн. По винограду край прочно удерживает первое место в стране — у нас производится более 42% общероссийского объема. По итогам года надеемся получить более 200 тысяч тонн ягоды.

«Край однозначно стал еще сильнее, а наш АПК— эффективнее. Мы теперь говорим не только о кубанском сырье, но о готовых продуктах — качественных и разнообразных. Агропром развернулся от интенсивного к экстенсивному пути развития. И, откровенно говоря, без продовольственного эмбарго, не думаю, что это удалось бы сделать в такие короткие сроки»

ВАСИЛИЙ ШВЕЦ: «КАЧЕСТВЕННОЕ РАЗВИТИЕ САНАТОРНО-КУРОРТНОГО КОМПЛЕКСА — ПРИОРИТЕТ ДЛЯ КУБАНИ»

Вице-губернатор Краснодарского края об отдыхе в межсезонье, аграрном и бальнеотуризме, единых стандартах в отрасли и успехах края во внедрении системы «все включено».

16 миллионов гостей

— Василий Александрович, по результатам высокого сезона уже можно сделать прогноз итогов курортного года в целом. Удастся ли Кубани повторить прошлогодний показатель в почти 16 млн туристов?

— Если судить по сегодняшней динамике, то мы наблюдаем даже определенный прирост турпотока по сравнению с прошлым годом. С января по 1 сентября 2018-го гостями края стали более 13,3 млн человек — это на 3 % больше, чем в тот же период 2017-го. Только за три летних месяца регион посетило свыше 10,4 млн гостей. И здесь мы тоже видим рост к прошлому высокому сезону на 5%. Так что, по нашим ожиданиям, до конца 2018 года на курортах Краснодарского края побывают около 16 млн отдыхающих.

— В крае уже два месяца действует курортный сбор. Ранее вы говорили, что в случае негативной реакции людей его могут обнулить. Есть ли уже понимание того, как восприняли сбор отдыхающие?

— Насколько мне известно, люди нововведение восприняли абсолютно нормально. Самыми

показательными, на мой взгляд, были первые две недели, когда к сбору туристы еще только привыкали. Так вот, за этот период его уплатили более 158 тысяч человек. Были и такие, кто отказался от уплаты, но их в общей массе оказалось всего 280 человек или 0,17 %. И денег за эти две недели было собрано больше, чем мы планировали — около 14 млн рублей, а прогноз был на уровне 10 млн рублей.

В 2018 году в реализации этого эксперимента на Кубани участвуют восемь курортных территорий. Сбор, напомню, был введен с 16 июля, он равен 10 рублям в сутки с человека. Этот дополнительный «взнос» с отдыхающих берут в Анапе, Геленджике, Горячем Ключе, Сочи, а также в Джубге, Небуге, Новомихайловском и Шепси. Средства пойдут на развитие курортной инфраструктуры. Сами кубанцы от курортного сбора освобождены.

Маркетинг для межсезонья

— В последнее время край делает большую ставку на привлечение туристов в межсезонье. Какова стратегия Кубани в этом пла-

Сегодня курорты региона предлагают круг пляжного и морского отде

— сегодня курорты региона предлагают круглогодичный отдых, поэтому само понятие «межсезонье» становится, на мой взгляд, неактуальным. Предприятия туриндустрии предлагают услуги в принципе для любого туриста, с совершенно разным уровнем достатка, и готовы предоставлять большинство из них в любое время года. Единственная разница: летом на наши курорты туристы в основном едут ради пляжного и морского отдыха, а зимой — ради горноклиматического.

Как показывает наш опыт, один из эффективных инструментов для наращивания турпотока в низкий сезон — реализация маркетинговых программ. Мы, к примеру, в прошлом году запустили маркетинговую программу «Южная здравница», которую разработало министерство курортов региона. Она действовала с 1 октября 2017 года до 1 мая 2018 года. В ней приняли участие 56 предприятий, они предоставляли скидки от 5% до 50% на недельные оздоровительные туры и программы лечения, рассчитанные на 14 или 21 день. «Южная здравница» признана одной из лучших практик по оздоровлению в России, и Ростуризм рекомендовал ее для распространения на других курортных территориях РФ. По нашим подсчетам, реализация программы позволила нарастить турпоток в низкий сезон в тех компаниях, которые приняли участие в «Южной здравнице», на 7-10 %.

В 2018 году программа также стартует 1 октября и будет действовать до 1 мая 2019 года. На сегодняшний день желание участвовать в ней изъявили уже 60 здравниц из 14 районов Кубани.

Также с февраля 2018-го года стартовала маркетинговая программа «Отдых с видом на горы». Она создана министерством курортов для увеличения турпотока в горно-предгорные районы Кубани. Действует программа весь год. Сегодня порядка 28 агротуристических комплексов, баз отдыха, гостевых домов, поместий и других средств размещения, которые в ней участвуют, предлагают туристам отдых со скидками от 5 до 40 % на проживание или активности.

Предприятия расположены на территории восьми муниципалитетов: Горячего Ключа, Новороссийска, Абинского, Апшеронского, Северского и других горных и предгорных районов региона. В наличии есть свыше 50 коротких



туров на два-три дня по активному отдыху со скидками. В рамках «Отдыха с видом на горы» жители и гости края могут принять участие в рафтинге, рыбалке, экскурсиях по памятникам природы, воспользоваться программами релаксации, посетить СПА и соляные пещеры, искупаться в термальных источниках.

Курортное разнообразие — Насколько сегодня «дифференцирована» курортная отрасль, на ваш взгляд?

 В Краснодарском крае создана система стратегического планирования, в рамках которой по моему поручению министерство курортов разработало Концепцию развития санаторно-курортного и туристского комплекса региона до 2030 года. Она определяет приоритетные направления для кубанского туризма. На сегодня на самом деле у нас развиты все основные направления — пляжный и морской туризм, санаторно-оздоровительный, культурно-познавательный, деловой и событийный, горноклиматический и аграрный. Мы предлагаем экскурсионные и туристские маршруты, яхтинг, дайвинг, винд- и кайтсерфинг, рафтинг и многое другое. Гостям края и его жителям доступно около 100 км комфортных пляжей Азово-Черноморского побережья, порядка 6200 классифицированных средств размещения, из них свыше 190 здравниц, 620 объектов турпоказа, почти 300 экскурсионных и туристских маршрутов, свыше 100 объектов агротуризма.

Конечно, основная масса отдыхающих посещает Кубань летом, поскольку наши соотечественники, особенно семейные пары с детьми, стараются брать отпуск в это время из-за каникул в школах. Однако последние три года мы отмечаем значительный рост турпотока и увеличение загрузки предприятий туриндустрии и в низкий сезон.

На сегодня мощности предприятий санаторно-курортного комплекса позволяют принимать в низкий сезон свыше 8 миллионов отдыхающих. При этом «круглогодичный» потенциал санаторно-курортного комплекса увеличивается каждый год.

Однако мы стараемся расширять возможности для комфортного отдыха и в летний период. К примеру, перед высоким сезоном 2017 года мы качественно улучшили пляжные территории. Минкурортов предложило бизнесу стандарты по оформлению пляжей, экскурсионных бюро и бюро по размещению отдыхающих в едином стиле с использованием зонтичного бренда «Курорты Краснодарского края» и брендов курортных территорий. Эту практику уже реализовали Анапа, Геленджик, Туапсинский район. В перечень лучших муниципальных и ведомственных пляжей вошли 27 территорий — десять в Сочи, по пять в Анапе и Ейском районе, три в Туапсинском, по два пляжа в Темрюкском районе и в Геленджике. Их опыт мы внедряем во всех остальных муниципалитетах, где есть прибрежные курортные зоны.

Также хочу заметить, что наш регион одним из первых в стране начал проводить добровольную классификацию пляжных территорий. На сегодня в минкурортов региона аккредитованы и получили ту или иную категорию почти 90 пляжей. Больше всего в Анапе, Сочи и Геленджике, также участвовали в классификации Туапсинский, Темрюкский и Ейский районы.

Бальнеоперспективы

— В послендее время развитие курортного потенциала края, в том числе и в низкий сезон, связывают с бальнеолечением. Насколько перспективно, по-вашему, это направление?

— Это один из стратегических приоритетов, на мой взгляд. В регионе есть около 50 термальных источников, на Таманском полуострове расположено множество грязевых вулканов. Сегодня здравницы края предлагают свыше

500 уникальных оздоровительных и лечебных программ, охватывающих практически весь спектр известных медицине заболеваний. В регионе действуют более 190 санаториев, 140 из них работают круглогодично.

Кстати, в 2017 году Краснодарский край одержал победу в номинации «Российский оздоровительный отдых» по итогам онлайн-голосования National Geographic Traveler Awards 2017. Такую оценку поставили курортам Краснодарского края иностранные и российские путешественники, они оценивали лучшие туристические направления среди самых популярных видов отдыха 2017 года. Престижный журнал National Geographic Traveler проводил этот ежегодный опрос уже в седьмой раз. И впервые в 2017 году организаторы ввели номинации, определяющие и лучшие курорты России.

Что касается будущего сельского туризма, то меры по стимуляции этого направления мы прописали в Концепции развития сельского туризма до 2020 года. Предусмотрены меры финансовой и непрямой государственной поддержки для предпринимателей, работающих на этой ниве. Кроме того, есть программы обучения для предпринимателей — в 2017 году мы создали «Школу агротуризма», где бизнесмены изучают успешные практики по организации туробъектов. В 2017–2018 годах через эту школу прошли свыше 220 предпринимателей.

Также по моему поручению министерство курортов инициировало в 2017 году создание краевой Ассоциации агротуризма. Она, в частности, формирует реестр предприятий, работающих в этой сфере, разрабатывает комплексные туры. Сегодня сформировано



Заплатить, чтобы поработать — Наш край — аграрный. Насколько развит у нас сельский туризм?

– Это еще одно приоритетное направление для края. Сейчас у нас уже работают больше сотни объектов сельского туризма. Гостям предлагают винные и чайные туры, конные прогулки, рыбалку и охоту, посещение пасек, сыроварен, виноделен, экологических и даже экзотических ферм — страусиных, крокодиловых, устричных, улиточных. В 2017 году в регионе создан интерактивный путеводитель по объектам сельского туризма. Эта Карта туриста позволяет не только найти тот или иной объект, но и посмотреть фотографии предприятия, познакомиться с его деятельностью и услугами. С такой информацией даже тур покупать не обязательно: если хотите отправиться в путешествие на автомобиле, можно сформировать маршрут и самостоятельно заезжать в те места, которые показались наиболее интересными. Путеводитель размещен на сайте краевого минтуризма. В будущем мы его дополним локацией туробъектов, а также — экскурсионных и туристских маршрутов.

уже более десятка таких агротуров и «винных дорог», познакомиться с ними можно на сайте организации. Кстати, новинки этого сезона — винные ванны и предложение для отдыхающих поучаствовать в сборе винограда. Хочу заметить, что практика Кубани по развитию агротуризма признана одной из самых успешных в России. В 2018 году наши наработки прошли в финал Всероссийского конкурса лучших практик и инициатив социально-экономического развития регионов страны. Его проводит национальное Агентство стратегических инициатив в рамках продвижения новых проектов. Наша практика рекомендована АСИ для применения на территории других регионов РФ.

Современная античность

— Перед чемпионатом мира по футболу в крае, как и в других городах, принимавших это спортивное событие, прошел масштабный фестиваль «Античное наследие России». Как вы оцениваете его результаты?

— Фестиваль не только открыл летний курортный сезон, но и дал возможность продемонстрировать культурно-историческое богатство нашего региона, многочисленные памятники античной истории. А эти объекты показа традиционно пользуются популярностью у туристов во всем мире. Во время фестиваля прошло свыше 60 культурных, спортивных, эногастрономических мероприятий. В них участвовали более 55 тысяч туристов из России и зарубежных стран.

К слову, пока готовились к фестивалю, родилась идея создать глобальный межрегиональный туристический маршрут «Золотое кольцо Боспорского царства», который объединит четыре региона России — Краснодарский край, Республику Крым, Севастополь и Ростовскую область. В маршрут уже включены 25 культурных и археологических объектов в десяти населенных пунктах. В Краснодарском крае — это Тамань, Новороссийск, Анапа, Геленджик, на полуострове Крым — Керчь, Феодосия, Евпатория, а также Севастополь и Балаклава, в Ростовской области — Азов. Во время прохождения по маршруту туристы смогут увидеть памятники античной истории, музеи, современные объекты, которые размещены там, где раньше существовали 17 античных полисов Боспора.

В сентябре на Международном форумевыставке по туризму «Отдых-2018» в Москве мы презентовали брендбук интернет-ресурса, посвященного этому проекту. В перспективе при помощи сервисов портала можно будет купить готовый тур у туроператоров или сформировать собственный маршрут по «Золотому кольцу Боспорского царства». Ну и конечно, получить данные об объектах турпоказа, гостиницах, ресторанах и кафе с региональной кухней, которые находятся в непосредственной близости от маршрута, и другую нужную в путешествии информацию.

Первые по «всевключению»

— Вы стали в свое время инициатором закрепления на законодательном уровне перечня обязательных услуг, предоставляемых отелями и гостиницами, работающими по системе «все включено». Как сейчас развивается это направление на Кубани?

— Как я уже сказал, Краснодарский край располагает самой развитой сетью гостиниц и отелей в России. Для сравнения: лидер по турпотоку в России — Москва, которую в среднем посещают 20 млн туристов в год, располагает сетью из более чем 1000 классифицированных средств размещения. В Краснодарском крае на сегодня «звезды» присвоены почти 6200 средствам размещения, а это около 99% от их общего количества в регионе. По оценке руководителя Федерального агентства по туризму Олега Петровича Сафонова, в России система «все включено» наиболее развита именно на курортах Краснодарского края. Так что Кубань — безусловный лидер в России по этому показателю.

Наш регион — пионер в стандартизации услуг «все включено» и «ультра все включено» в стране. В 2017 году по моему поручению министерством курортов разработаны и активно внедряются стандарты по предоставлению услуг по таким системам. До этого нигде в мире единых стандартов не было.

В итоге в 2018 году увеличилось количество средств размещения, работающих по формату «все включено», которые прошли процедуру обязательной классификации. Если в августе 2017-го года в крае работало 30 таких гостиниц и отелей, то сегодня их уже порядка 43. Наибольшее количество таких средств размещения находится в Анапе — 21, в Сочи их уже десять, остальные отели и гостиницы расположены в Геленджике и Туапсинском районе. Для сравнения, в Крыму отелей и гостиниц, работающих по системе «все включено», 20 штук, и тут мы активно делимся с коллегами опытом.

Горячий Ключ создает автотуристский кластер

На территории курорта построят современную зону отдыха площадью почти 150 гектаров

С каждым годом власти региона все чаще говорят о необходимости развития в крае межсезонного отдыха и внутреннего туризма. На практике одним из основных курортов Кубани, где турпоток в осенние и зимние месяцы существенно не снижается, является Горячий Ключ. Это связано как с природным и бальнеологическим потенциалом города, так и с его выгодным месторасположением — редкий турист, который едет на Черное море, не останавливается на отдых в Горячем Ключе, а многие приезжают специально для лечения в прославленных местных санаториях — тем более что туда очень удобно добираться из Краснодара. Поэтому, когда мэрия города выступила с инициативой создания автотуристского кластера (АТК) вдоль трассы М4 «Дон», в администрации региона назвали это «выигрышной концепцией».

«Вы сможете задействовать в курортной отрасли Горячего Ключа масштабную зону, которая на сегодняшний день пустует. Кроме того, это даст возможность разгрузить существующий курортный парк, переместив часть торговых точек на федеральную трассу», — считает министр курортов, туризма и олимпий-



ского наследия Краснодарского края Христофор Константиниди.

Действительно, главная «черноморская» трасса М4 «Дон» на протяжении 65 километров проходит вдоль Горячего Ключа, в сутки летом здесь проезжает около 75 тыс. автомобилей. Туристов с каждым годом становится все больше, и им нужны новые места для отдыха.

«Идея в том, чтобы развивать территорию между рекой Псекупс и федеральной трассой. АТК расположится между ул. Революции и заправкой «Газпром» в сторону побережья. В перспективе мы планируем обустроить территорию вдоль реки до самой скалы Петушок. Здесь инвестор ведет подготовку к строительству канатной дороги на хре-

бет Котх, где будет начинаться парк площадью 100 гектаров»,— объяснил суть концепции глава Горячего Ключа Иван Федоровский.

По задумке архитекторов, кластер объединит целый ряд рекреационных объектов: курортные и лечебно-оздоровительные учреждения, рестораны, гостиницы, спортивный комплекс, бассейн и т.д. Общая площадь застройки — 147 гектаров. Под каждый проект администрация Горячего Ключа ищет инвестора.

«Мы готовы рассматривать предложения инвесторов. Пока проект в разработке, у нас есть возможность выбирать. Есть уже предложения о строительстве парка развлечений, сафари-парка, термального бассейна, кинотеатра и другие. Для

нас важно, чтобы это были объекты, не только привлекающие туристов, но и необходимые местному населению»,— подчеркивает глава курорта Иван Федоровский.

Изюминка новой концепции — уже реализующийся проект канатной дороги, которая прокатит туристов от федеральной трассы на живописный хребет Котх. В самой высокой точке хребта предполагается разместить колесо обозрения. Неподалеку будут расположены объекты общественного питания и зоны отдыха для всей семьи. Здесь будет начинаться и Горный парк площадью 100 гектаров

Два проекта придорожного сервиса реализуются уже сейчас. АЗС, магазины, гостиницы, кафе и зоны отдыха — все это два инвестора уже строят, причем ближайший к городу объект, который находится возле ЖД вокзала, планируется открыть уже в 1-м квартале 2019 года.

В минкурортов и в департаменте инвестиций и развития малого и среднего предпринимательства Краснодарского края считают проект АТК очень перспективным. Его планируется включить в федеральную программу «Развитие внутреннего и въездного туризма».

ПОИСК СОИНВЕСТОРА

В Горячем Ключе есть еще два инвестиционных проекта, которые администрация курорта планирует реализовать в ближайшие годы. На каждый из них в данный момент ведется поиск соинвестора.

Строительство рыборазводного осетрового комплекса

Сумма инвестиций: 686 млн руб. Комплекс выращивания осетровых пород рыб представляет собой предприятие замкнутого цикла водоснабжения с автономным энергообеспечением.

Оздоровительный центр с термальным бассейном .

Сумма инвестиций: **57 млн руб.** На базе бывшего лагеря «Красная гвоздика» (микрорайон «Заречье») предполагается создать многофункциональный оздоровительный центр.

Узнать подробнее об этих и других проектах можно в отделе по инвестиционным вопросам администрации Горячего Ключа, тел.: 8 (86159) 3-58-80.

«Курортный-2»: умный поселок

в Горячем Ключе

Вместе с вами мы построим современные, «умные дома» и офисный центр для ваших сотрудников, оборудуем парки, спортивные и детские площадки, проложим велодорожки. У нас будет детский сад, супермаркет, кафе и свой мост к новому Храму.



Присоединяйтесь к проекту! Ищем соинвесторов для строительства тел.: **8 919 105-00-02** E-mail: **1050002@mail.ru** WhatAspp: **8 915 244 07-19** Caйт: www.kavallo.ru





Осуществляем продажу земельных участков с последующим заключением подрядного договора на строительство

Интернет вещей «сузят» в помощь бизнесу

На рынке появится формат связи, который позволит бизнесу сократить затраты на внедрение умных устройств в производство.

В начале 2018 году случилось то, чего многие ждали — Государственная комиссия по радиочастотам (ГКРЧ) выделила операторам связи полосы радиочастот под развертывание сетей по стандарту NB-IoT (Narrow Band Internet of Things). Перевести это можно как «узкий интернет вещей». «Многие» — это, конечно же, сами операторы связи и те. кто следит за развитием технологий в стране. Что же касается бизнеса, который, по сути, выигрывает от появления этого стандарта больше всех, то он только начинает знакомиться со стандартом NB-IoT. Процесс это не быстрый, поскольку и сам по себе интернет вещей в России добрался еще не до всех направлений и сфер экономики. Однако преимущество NB-IoT заключается именно в том, что важно любому бизнесмену - он существенно снижает затраты на внедрение умных устройств.

Годами без подзарядки

Для начала поясним, чем новая технология отличается от привычного для всех LTE, который используется на смартфонах. Он действует на частотах от 1600 до 2670 МГц. Естественно, такие сети постоянно загружены обычными потребителями мобильного интернета. Поэтому для NB-IoT выделили другие частоты. А, учитывая, что для передачи информации М2М («от машины — к машине») слишком большая пропускная способность не требуется - какойнибудь станок на заводе гигабайты данных скачивать не будет, поэтому качество и стабильность работы интернета вещей на базе NB-IoT считаются очень высокими.

Экономность NB-IoT выражается и в энергосбережении - ему достаточно приемопередатчика малой мощности. Такое устройство может годами работать без подзарядки достаточно одной батарейки. Среди других преимуществ этой технологии — высокая дальность связи (то есть она может покрывать большую территорию), высокая проникающая способность (больше, чем у GSM), способность подключать к одной базовой станции большое количество устройств (десятки тысяч), высокий уровень защиты данных. Раздавать NB-IoT способна любая сотовая вышка — при условии, что использующий ее оператор освоил эту технологию.

Экономика «умнеет»

Операторы осваивают новый стандарт связи. Первую в России федеральную сеть NB-IoT для интернета вещей построила MTC: о готовности своей инфраструктуры к запуску сети на основе новой технологии оператор объявил в сентябре. МТС заявила о том, что успешные запуски сети NB-IoT уже состоялись в 20 городах России. Запуск сети позво-



«В конечном счете польза от интернета вещей сводится к тому, что мы видим более полную картину того, что происходит на предприятии и можем на это повлиять. Основной экономический эффект заключается именно в этом»

лит до конца 2018 года обеспечить сплошное покрытие NB-IoT во всех городах-миллионниках и в ряде крупных городов России, а также предоставить сервисы для работы с умными устройствами.

Преимущества этого стандарта для бизнеса вполне понятны. Новая инфраструктура обеспечит быстрое, экономически эффективное и безопасное подключение, а также интеграцию, управление и обслуживание любых устройств - датчиков, сенсоров и счетчиков. Решения на базе NB-IoT востребованы в таких сферах. как транспорт, энергетика, добывающая и обрабатывающая промышленность, контроль расхода энергоресурсов в ЖКХ, ритейл, медицина, умный дом, системы мониторинга и управления инфраструктурой умного города, безопасность объектов.

Спектр применения узкополосного LTE при этом очень широк — от мониторинга транспорта и систем безопасности до медицины и ЖКХ. В агентстве J'son & Partners Consulting отмечают, что интерес к ІоТ однозначно будет расти со стороны крупного бизнеса, так как большим предприятиям приходится управлять большими парками техники, сложными техническими системами и т.д. Ведь параллельно с ин-

тернетом «умнеет» и оборудование, и сегодня управление все чаще передается в руки машин, или скорее они управляют сами собой посредством интернета. По мнению аналитиков, особенно велики перспективы NB-IoT в промышленности и сельском хозяйстве.

Точность поможет снизить риски

В аналитическом центре TAdviser сообщили, что в промышленности IoT активно внедряется уже сейчас. Почти 50%, опрошенных им респондентов из числа топ-менеджеров индустриальных предприятий, подтвердили, что в последний год

увеличили инвестиции в эту сферу. Причем большинство компаний, которые уже начали подобные проекты, планируют увеличить вложения в ближайшие пару лет как минимум на 15–20 %.

Как рассказал директор компании «АНТ» (AgroNetworkTechnologies) Денис Усанов, в сельском хозяйстве интернет вещей важен с точки зрения повышения эффективности управления. Благодаря устройствам, собирающим данные о состоянии посевов и окружающей среды, создается цифровая модель реальности, на основе которой можно сделать прогноз и снизить риски потери урожая. А NB-IoT от других технологий

отличает более высокая точность получаемых данных. «В конечном счете польза от интернета вещей сводится к тому, что мы видим более полную картину того, что происходит на предприятии и можем на это повлиять. Основной экономический эффект заключается именно в этом»,— объяснил Денис Усанов.

Технология пойдет в народ

По словам директора департамента по работе с корпоративными клиентами МТС по Краснодарскому краю Елены Усенко, спектр использования интернета вещей в Краснодарском крае очень широк. «К примеру, в ЖКХ он помогает дистанционно следить за состоянием инженерных сетей и оборудования, что, в свою очередь, снижает риск возникновения аварий. В Краснодарском крае к интернету МТС подключено более 10 тысяч придомовых датчиков и электросчетчиков. Коммунальщики непрерывно получают информацию о состоянии объектов, фиксируют все случаи отключения питания и благодаря этому могут оперативно реагировать на аварийные ситуации. Свыше 30 тысяч единиц пассажирского и грузового транспорта оборудованы навигацией, работающей на базе сетей МТС. Охранные системы также работают с помощью услуг телематического контроля, передавая с помощью интернета любую информацию о том, что происходит на объекте круглосуточно. Сервисы на основе интернета вещей способны качественно изменить целый ряд отраслей благодаря развитию беспроводных сетей и облачных технологий»,— рассказала Елена Усенко.

По мнению генерального директора Telecom Daily Дениса Кускова, конкуренция в сегменте NB-IoT в стране будет однозначно усиливаться, равно как и спрос на эту услугу. «В ближайшие три-пять лет число установок в M2M увеличится в несколько раз, что связано именно с внедрением NB-IoT, поскольку эта технология действительно специально сделана для использования в машинах, чтобы обеспечить высокое качество предоставления услуг, безопасность и надежность»,— резюмировал эксперт.

«В ближайшие три-пять лет число установок в М2М увеличится в несколько раз, что связано именно с внедрением NB-IoT, поскольку эта технология действительно специально сделана для использования в машинах, чтобы обеспечить высокое качество предоставления услуг, безопасность и надежность»

ИГОРЬ ГАЛАСЬ: «С ЗАДАЧЕЙ В 2018 ГОДУ УВЕЛИЧИТЬ БЮДЖЕТ КРАЯ ДО 260 МЛРД РУБЛЕЙ МЫ СПРАВИМСЯ»

Вице-губернатор региона об исполнении главного финансового документа Кубани, планах и Стратегии развития края, упрощении системы госзакупок и снижении государственного долга

Бюджет текущий...

— Заканчивается третий квартал года, уже можно достаточно четко прогнозировать результат финансового года для региона в целом. Как идет бюджетный процесс, выполняются ли планы по доходам, возможны ли до конца года внесения изменений в расходную часть?

— Несмотря на то, что до конца финансового года еще три месяца, я уверенно прогнозирую его успешное завершение. Напомню задачу, которую ставил перед органами власти и муниципалитетами губернатор в начале года: мобилизовать в консолидированный бюджет края не менее 260 млрд рублей. Проанализировав текущие результаты, прихожу к выводу, что поручение будет однозначно выполнено. Более того, есть перспективы даже превысить заданную планку.

Уже сейчас (данные на 17 сентября) годовое назначение исполнено более чем на 72 %: объем налоговых и неналоговых доходов составил 184 млрд рублей с темпом роста 107,3 % к аналогичному периоду прошлого года. В абсолютной сумме прирост уже 12,5 миллиардов. 26 муниципалитетов сохраняют темп роста доходов в консолидированный бюджет края более 110 %

Такой результат, конечно, в первую очередь, обеспечен стабильным экономическим ростом. Сейчас ВРП края — 102,2%, и практически все отрасли демонстрируют устойчивую положительную динамику.

— Какие отрасли делают наибольший вклад в бюджетную «корзину»?

— Самый большой вклад в формирование доходов консолидированного бюджета края делают организации топливно-энергетического комплекса — 7,8 %, потребительской сферы — 13,8 %, агропромышленного комплекса — 9,3 %, транспорта и



дорожного хозяйства — 9 %, строительства — 3,9 %. Закономерно и наибольший прирост поступлений в доходную часть бюджета по итогам восьми месяцев обеспечен организациями ТЭК — на 5,8 млрд рублей, потребительской сферы — на 2,1 млрд рублей, агропромышленного комплекса — на 1,3 млрд рублей, транспорта и дорожного хозяйства — на 1,1 млрд рублей.

Не менее важным считаю тот факт, что год от года в части мобилизации платежей совершенствуется, оттачивается взаимодействие федеральных структур, органов исполнительной власти края и муниципальных образований. Совместно мы выработали тот четкий алгоритм действий, который позволяет качественно работать с организациями и населением, как в части своевременной уплаты налогов, легализации платежей в бюджет, так и в части взыскания недоимки.

— Что в данный момент наиболее актуально в плане работы с бюд-

— В этом году у нас на особом контроле проблема легализации налоговой базы по НДФЛ, а конкретно сейчас мы проводим кампанию по уплате имущественных налогов с физических лиц. Чтоб избежать пени и штрафов земельный, транспортный и налог на имущество физлицам необходимо оплатить до 3 декабря. Я надеюсь, что все налогоплательщики проявят должную ответственность.

Именно своевременное и стабильное поступление доходов позволяет нам увеличивать расходную часть бюджета. По сравнению с первоначально принятым законом о краевом бюджете, в течение года мы уже увеличили расходы на 19.2 млрд рублей.

Кроме того, что все социальные выплаты, зарплата бюджетникам, финансирование госучреждений осуществляются без каких-либо опозданий, в этом году мы направляем значительные суммы на расходы капитального характера и на развитие отраслей реального сектора экономики.

«Перед органами власти и муниципалитетами губернатор поставил задачу: мобилизовать в консолидированный бюджет края не менее 260 млрд рублей. Могу уверенно говорить, что поручение будет однозначно выполнено. Более того, есть перспективы его перевыполнить»

... и будущий

— Уже началась работа по формированию бюджета на 2019 год и последующие периоды. Можно ли в общих чертах рассказать об основных параметрах, которые планируется заложить в главном финансовом документе на следующий гол?

— Активная работа над проектом бюджета на 2019 год и на плановый период 2020 и 2021 годов началась в мае. Сейчас она близка к завершению, и до 1 ноября проект бюджета будет внесен на рассмотрение в Законодательное собрание края.

На 2019 год планируем положительную динамику поступлений налоговых и неналоговых доходов в консолидированный бюджет края, с ростом не менее 105 %.

При формировании нового бюджета мы руководствовались традиционными задачами: с одной стороны — обеспечить финансирование всех социальных обязательств, содействовать развитию экономики, а с другой — сохранить сбалансированность бюджета.

Уже заложены средства на повышение с 1 января 2019 года оплаты труда работников бюджетной сферы на 5 %, индексации социальных выплат (в том числе стипендий) на 4 %, увеличение расходов на обес-

печение питанием, медикаментами, оплату коммунальных услуг — на 4 %. — **На что еще будут направлены основные статьи расходов?**

— Крупные расходы краевого бюджета в среднесрочной перспективе также будут направлены на развитие общественной инфраструктуры. Так, значительные суммы мы резервируем на завершение строительства наших долгостроев. Их сейчас и на краевом уровне и в муниципалитетах достаточно много. Один из примеров — «Дворец водных видов спорта» в Краснодаре.

Наша задача — максимально сконцентрировать расходы капитального характера на завершение ранее начатых объектов и повышение эффективности использования средств бюджета.

Но это не значит, что мы не будем начинать новые стройки. Однозначно продолжится возведение школ и детсадов. Более 5 миллиардов на это уже предусмотрено в бюджете. Кроме того, любые дополнительные доходы, в первую очередь будут направляться именно на данные цели.

— Традиционно значительная часть расходов бюджета связана с развитием здравоохранения. Какие процессы в этой сфере намечены на 2019 год?

— В 2018 году по поручению губернатора мы завершим процесс передачи всех учреждений здравоохранения с муниципального уровня на краевой и с 2019 года будем их финансировать уже напрямую из краевого бюд-

Еще продолжим реализовывать проект по капитальному ремонту больниц и поликлиник, замене медицинского оборудования. Что касается появления новых учреждений, то помимо средств на новые офисы врачей общей практики в проекте бюджета предусмотрены расходы на строительство детской краевой клинической больницы — более 2,5 млрд рублей. Кроме этого, сейчас определяются возможности, в том числе с привлечением федеральных средств, строительства иных крупных системообразующих учреждений здравоохранения.

— Ждут ли муниципальные образования какие-то изменения «правил игры» в плане бюджетирования?

— В следующем году мы планируем уделить особое внимание укреп-

лению финансовых основ местного самоуправления. Для этого, в частности, увеличиваем норматив отчисления с 15 до 20 % по упрощенной системе налогообложения.

Также в новом бюджете предусмотрена хорошо себя зарекомендовавшая в текущем году дотация на сбалансированность местных бюджетов. Этот механизм, как страховочный, уже показал свою эффективность. Чтобы поддержать муниципалитеты, которые в силу тех или иных причин проседают по доходам, практику дотации на сбалансированность продолжим в 2019 году.

Отдельное внимание будет уделено содействию развития экономики, особенно тем секторам, которые обладают наибольшим потенциалом ускоренного роста, включая перспективные проекты по поддержке малого и среднего бизнеса, санаторно-курортного комплекса, по повышению инвестиционной привлекательности края, обеспечению занятости населения.

Основным инструментом системного решения всех экономических и социальных вопросов развития края, как и в предыдущие годы, будут являться государственные программы, которые мы в ближайшее время взаимоувяжем с целевыми индикаторами новой Стратегии социальноэкономического развития края до 2030 года. Кроме того, разрабатывая проект бюджета, мы стараемся максимально скоординировать наши расходы с задачами, закрепленными в майском Указе Президента России № 204. Но проблема в том, что федеральный центр еще до конца не сформулировал «правила игры» порядок взаимодействия с регионами в части реализации Указа. У нас есть определенные резервы для того, чтоб участвовать в федеральных программах софинансирования, но в то же время неясность позиции Федерации в части порядка финансирования проектов создает нам сложности при формировании собственного регионального бюджета.

Стратегия развития станет законом

— В Краснодарском крае разработана и проходит согласование в федеральном центре Стратегия социально-экономического развития региона до 2030 года. На каком этапе процесс согласования документа, когда стратегия должна быть принята Законодательным собранием края? Реализуются ли уже сегодня отдельные мероприятия в рамках Стратегии?

— Процесс согласования Стратегии «Кубань-2030» на финишной прямой. Проект документа согласован во всех органах исполнительной власти края, в отраслевых федеральных органах власти, сейчас мы ждем последнее официальное одобрение Минэкономразвития РФ. В общей сложности устранение замечаний и согласование проекта новой краевой Стратегии длится уже 9 месяцев, а сам проект, напомню, мы тщательно разрабатывали больше года.

Да, кажется, очень долго, но зато на выходе мы получаем современ-



ный, прогрессивный, а главное реалистичный и отвечающий мировым стандартам стратегического планирования документ, который впоследствии не ляжет на полку, а станет инструкцией к действию для региональных и муниципальных властей на следующие 12 лет.

Впереди еще придание проекту Стратегии социально-экономического развития Краснодарского края до 2030 года статуса краевого закона. Мы рассчитываем вынести документ на голосование депутатского корпуса на октябрьской сессии Законодательного собрания края.

Впрочем, текущая работа над Стратегией этим не исчерпывается. Поскольку по плану 2018 год — первый год реализации документа, мы развернули достаточно активную деятельность, как в краевых органах власти, так и в муниципалитетах.

Во-первых, приводится в соответствие с федеральным законом 172-ФЗ региональная нормативноправовая база, взаимоувязываются с целевыми показателями Стратегии индикаторы долгосрочного и среднесрочного прогнозов социально-экономического развития региона, бюджетного прогноза края.

Во-вторых, мы начали трансформацию региональной системы управления. Новая Стратегия предполагает, что семь флагманских проектов, отражающих ключевые направления развития региона, будут воплощены в жизнь путем проектного управления. Поэтому сейчас для каждого флагмана формируются проектные команды, возглавляемые вице-губернаторами.

Проектные команды формируются и в муниципалитетах, а точнее — в специально образованных 7 территориально-экономических зонах края. Это третье направление проводимой сейчас работы. Команды экономических зон будут иниции-

ровать актуальные для развития территорий проекты, в том числе межмуниципальные. Эти проекты будут оцениваться экспертами на краевом уровне: те, которые действительно окажутся жизнеспособными и полезными, которые в перспективе могут стать опорой прорывному развитию муниципалитетов, будут поддержаны и управленчески, и административно, и, при необходимости, финансово из краевого бюджета.

Давайте поговорим о новом территориально-экономическом зонировании подробнее. Объясните, о чем идет речь?

Речь, конечно, не идет об изменении границ муниципальных образований края. Деление на зоны — условное, продиктованное территориальной близостью, экономической спецификой и общностью приоритетов развития.

Мы разделили край на семь зон, из которых две — Сочинская и Краснодарская агломерации. Объединение в зоны закрепляется подписанием «Соглашений о взаимодействии» между муниципалитетами. В них, как я уже сказал, также формируются проектные команды — Советы экономических зон и портфели приоритетных проектов для развития.

Для каждой из семи зон в минэкономики края назначен куратор, проводятся координационные совещания по образованию Советов с участием представителей отраслевых органов власти, экспертов-разработчиков Стратегии. На сегодняшний день заключены два соглашения. Мы специально не форсируем этот процесс. Считаю, что муниципальные образования должны самостоятельно прийти к пониманию важности, целесообразности и выгоды межмуниципального сотрудничества. Региональные власти, в свою очередь, в первоочередном порядке будут взаимодействовать в части поддержки из краевого бюджета с теми территориями, администрации которых демонстрируют реальную вовлеченность в работу по реализации Стратегии.

Прозрачные госзакупки

— Сегодня в Краснодарском крае проводится модернизация системы госзакупок, в том числе в определенном смысле упрощение их механизмов. Чем вызвана эта работа, какие цели ставятся, и на каком этапе находится процесс модернизации в данный момент?

— Распоряжение губернатора, определяющее основные направления по модернизации контрактной системы региона, подписано в мае. Оно касается, прежде всего, автоматизации, каталогизации и централизации закупок.

Учитывая правительственный курс на автоматизацию всей закупочной системы, первое, с чего мы начали — это «перезагрузка» региональной информационной системы в сфере закупок Краснодарского края (РИССЗ КК). Система должна стать более прозрачной и понятной.

Сейчас мы работаем над тем, чтобы интегрировать РИССЗ КК с

уже действующими автоматизированными системами по исполнению бюджета. Посредством РИССЗ КК будет автоматически контролироваться соответствие требованиям законодательства, формирование планов закупок и планов-графиков закупок, извещений, закупочной документации, а также расчет начальной (максимальной) цены контракта. Так мы будем заранее выявлять проблемные точки, принимать превентивные меры и снижать количество жалоб.

Рассчитываем, что к концу года все государственные заказчики будут осуществлять процедуры закупок уже в обновленной РИССЗ КК.

Кроме того, проверенным эффективным механизмом оптимизации закупочной деятельности для государственных и муниципальных нужд является создание каталогов товаров, работ, услуг.

На федеральном уровне такой каталог для реализации 44-ФЗ уже есть. Он содержит позиции с наименованиями и описаниями объектов закупки для нужд государства и муниципалитетов. Мы работаем над тем, чтобы в развитие федерального каталога подготовить региональный, который позволит унифицировать продукцию, закупаемую для нужд нашего края. Так у заказчиков отпадет необходимость разрабатывать собственные описания объектов закупки, соответственно, удастся минимизировать ошибки в технических заданиях, предотвратить злоупотребления и привлечь к участию в закупках больше участников, в том числе местных товаропроизводителей. Продолжение на стр. 28

«В 2019 году однозначно продолжится возведение школ и детсадов. Более 5 млрд рублей на это уже предусмотрено в бюджете. Кроме того, любые дополнительные доходы, которые нам удастся получить, в первую очередь, будут направляться именно на данные цели»

Департамент информационной политики Краснодарского края представляет рубрику

ИГОРЬ ГАЛАСЬ: «С ЗАДАЧЕЙ В 2018 ГОДУ УВЕЛИЧИТЬ БЮДЖЕТ КРАЯ ДО 260 МЛРД РУБЛЕЙ МЫ СПРАВИМСЯ»



Начало на стр. 26

Что уже сделано сегодня для унификации?

— На сегодняшний день унифицированы описания объектов закупок для регионального каталога по продуктам питания, медицинским перевязочным материалам, автобусам для перевозки детей, бумаге для офисной техники. До конца 2018 года планируется унифицировать описания канцелярских товаров, автомобильных масел, систем для кондиционирования воздуха, резервных электростанций, автомобилей.

В разработке унифицированных описаний активное участие принимают все отраслевые органы. Учитываются не только потребности заказчиков, но и анализируется функционирующий рынок в конкретной отрасли.

Внедрение каталога невозможно в отрыве от РИССЗ КК, поэтому параллельно ведется работа по отражению позиций каталога в новой региональной информационной системе.

В следующем году по унифицированным описаниям объектов закупок, включенным в региональный каталог, мы расширим практику проведения совместных конкурсов и аукционов. Это действительно эффективный инструмент опти-

мизации закупочной деятельности заказчиков. Такие процедуры не только обеспечивают рациональное расходование заказчиками края бюджетных средств, но и позволяют сократить ряд нарушений за счет формирования качественной закупочной документации квалифицированными специалистами уполномоченного органа, выступающего также в роли организатора совместных процедур.

В рамках централизации закупок предполагается создание в муниципальных образованиях центров компетенций, т. е. формирование профессионального сообщества, которое помимо функций по определению, поставщиков (подрядчиков, исполнителей), будет осуществлять правовую поддержку заказчиков, расположенных на территории соответствующего муниципалитета, оказывать методологическое сопровождение закупочной деятельности указанных лиц, а также вырабатывать меры по оптимизации работы заказчиков.

В настоящее время разработан перечень мероприятий, необходимых для создания и функционирования «центров компетенции», в пилотном режиме они уже работают в Приморско-Ахтарском, Динском, Каневском, Тихорецком, Крыловском районах и в Славянске-на-Кубани.

Когда мы проанализируем результаты, будем тиражировать опыт на остальные муниципалитеты.

Контроль не ослаблять!

— С какими проблемами приходится сегодня сталкиваться участникам закупочных процедур, как со стороны бизнеса, так и со стороны органов муниципальной и государственной власти.

— Одной из главных проблем, с которой вынуждены сталкиваться как заказчики, так и участники закупочных процедур в ходе осуществления закупок — это нестабильное законодательство о контрактной системе в сфере закупок.

Несмотря на то, что 44-Ф3, по которому осуществляются государственные и муниципальные закупки, действует уже более пяти лет, он остается одним из самых сложных к исполнению.

На сегодняшний день в сам 44 Федеральный закон внесено 53 пакета изменений, а количество подзаконных актов, принятых в его исполнение, превышает 120 документов. Причем заказчик должен руководствоваться не только актами, принятыми на федеральном уровне.

Большой объем нормативной правовой базы, который нелегко освоить, ведет к тому, что положения законодательства о контрактной си-

стеме в сфере закупок, к сожалению, нарушаются постоянно. Нарушения выявляются на всех этапах закупочного процесса, и их достаточно много.

Данное обстоятельство связано с низким уровнем квалификации специалистов, занятых в сфере закупок. Для повышения квалификации специалистов в сфере закупок краевым регулятором — департаментом по регулированию контрактной системы в сфере закупок Краснодарского края активно ведется методологическая работа. Учитывая, что сотрудников, занимающихся закупками, особенно в муниципалитетах. необходимо обучать не только азам понимания законодательства, департаментом для заказчиков края регулярно организовываются семинары, вебинары о практическом применении закона, с разбором конкретных нарушений.

Еще одна проблема — это так называемые профессиональные жалобщики, которые постоянно срывают торги. Для таких людей бизнесом стали не поставки товаров, работ и услуг, а зарабатывание на жалобах, которые они предлагают отзывать «за вознаграждение». С такими жалобщиками можно бороться, только повышая качество подготовки документации.

К сожалению, сталкиваемся мы и с нарушениями со стороны заказчиков, когда они «затачивают» конкурсную документацию под конкретных исполнителей, под «своих».

Мы надеемся, что эту ситуацию сможет кардинально изменить ката-

При этом, безусловно, мы не будем ослаблять и контроль за деятельностью заказчиков. Только в этом году министерством экономики края и департаментом финансово-бюджетного надзора в отношении заказчиков возбуждено 487 дел об административных правонарушениях в сфере закупок товаров, работ и услуг. Кроме нас такую же работу активно проводит и УФАС по Краснодарскому краю.

Госдолг: тенденция к снижению

— В начале года заявлялось о том, что по итогам 2018 года Краснодарскому краю впервые за долгие годы удастся заметно снизить размер государственного долга. Не изменились ли планы, и какова в принципе стратегия региона в отношении госдолга на ближайшие годы?

— С 2009 года госдолг края только прирастал. Следует отметить, что первое снижение объема государственного долга региона произошло только по итогам 2017 года — на 900 млн рублей.

К началу 2018 года объем государственного долга составил 149,1 млрд рублей, а уровень долговой нагрузки — 77,8 %, что на 10,4 % ниже долговой нагрузки, сложившейся в 2016 году (88,2 %).

Задача по снижению общего объема государственного долга и уровня долговой нагрузки на краевой бюджет поставлена и на 2018 год. Поэтому в текущем году новые заимствования (кредиты, облигационные займы) осуществляются только в целях рефинансирования погашаемых долговых обязательств прошлых лет.

В крае применяются различные инструменты управления государственным долгом: оптимизация структуры долга, минимизация стоимости обслуживания, гибкое распределение бюджетной нагрузки, связанной с обслуживанием долга, исходя из сроков погашения долговых обязательств.

На конец 2018 года объем государственного долга края прогнозируется не более 145 млрд рублей. То есть ожидаемое снижение — более чем на 4 млрд рублей, долговая нагрузка — на уровне 75 %.

В среднесрочной перспективе долговая политика будет ориентирована на обеспечение сбалансированного исполнения краевого бюджета, безусловное выполнение обязательств края по погашению и обслуживанию государственного долга, оптимизацию расходов на обслуживание и дальнейшее постепенное сокращение объема долга и нагрузки на краевой бюджет.

«С 2009 года госдолг края только прирастал. Первое его снижение произошло лишь по итогам 2017года — на 900 млн рублей. К началу 2018 года госдолг составлял 149,1 млрд рублей, а уровень долговой нагрузки — 77,8 %, что на 10,4 % ниже, чем в 2016 году (88,2 %)»

БАНКИ ОБРАТИЛИСЬ К МАЛОМУ

С ЧЕМ СВЯЗАН РОСТ ИНТЕРЕСА КРЕДИТНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ К РАСЧЕТНО-КАССОВОМУ ОБСЛУЖИВАНИЮ МИХАИЛ ЛУКАШОВ



По данным агентства «РИА Рейтинг», за последние двенадцать месяцев российские банки увеличили свои доходы от открытия счетов и расчетно-кассового обслуживания на 10 и 15% соответственно. Отчасти это стало следствием жесткой политики Банка России и Федеральной налоговой службы по борьбе с незаконным предпринимательством. Однако сыграла роль и диджитализация банковской сферы, благодаря которой повысилась привлекательность удаленных безналичных платежей. По словам представителей банков, в Краснодарском крае интерес к РКО особенно велик, поскольку в регионе активно развивается малый и микробизнес, и конкуренция в этом сегменте будет только возрастать.

Как сообщается в отчете аналитического отчета «РИА Рейтинг», в период с конца 2017 года по середину 2018 доходы российской банковской сферы выросли — на 20 % за счет переводов, на 15 % от расчетно-кассового обслуживания (РКО) и на 10 % от открытия счетов. Как отмечают в агентстве, этот прирост, в том числе, может быть связан с курсом на противодействие отмыванию денег, полученных преступным путем или финансированию терроризма. Разумеется, несмотря на жесткость формулировки, в подавляющем большинстве случаев речь идет о банальном нарушении закона о предпринимательской деятельности. Налоговая служба все более активно борется с теневым бизнесом, а Банк России привлекает к этой работе и банковские структуры. В этих условиях предпринимателям проще открыть счет в банке и полностью узаконить свою деятельность, чем потом выплачивать штрафы за незаконно полученные доходы. Поэтому число открытий счетов (а следовательно, и клиентов банков) растет. «Стоимость обналички уже стала намного дороже уплаты налогов. а компании вынуждены отказываться от недобросовестных и "серых" клиентов, поскольку рискуют сами попасть в черный список, что почти всегда обозначает конец бизнеса», — считают аналитики. С одной стороны, банки от этого выиграли, а с другой — им приходится увеличивать и количество отказов клиентам и ужесточать условия, чтобы самим не попасть под санкции регулятора.

СТАВКА НА НОВИЧКОВ Как рассказали представители банков, эта тенденция характерна и для Краснодарского края. Однако здесь, в отличие

от некоторых других регионов страны, наблюдается большое оживление среди индивидуальных предпринимателей по открытию счетов. Поэтому, даже несмотря на ужесточение политики банков, они фиксируют существенный приток клиентов — около 5-10%. По словам управляющего региональным операционным офисом «Краснодарский» банка «Открытие» Елены Бакуменко, Кубань занимает лидирующие позиции в стране по количеству вновь образованных юридических лиц и ИП. Особенно много их появляется в таких отраслях, как сельское хозяйство, торговля и туризм. В то же время в крае высокая конкуренция и среди различных финансовых институтов, поэтому, несмотря на постоянный прирост количества предпринимателей и организаций, для привлечения новых клиентов необходимо предлагать широкую линейку банковских продуктов, качественный сервис и выгодное обслуживание», — комментирует Елена

Поскольку основной прирост клиентов идет из сегмента ИП, ключевым продуктом банки называют расчетно-кассовое обслуживание. Кредиты индивидуальные предприниматели если и берут, то, как правило, на небольшие суммы. А в первое время они им и вовсе не нужны, так как они только начинают свою финансовую деятельность и опасаются обязательств. По факту, многие из открывшихся ИП существуют не больше двух-трех лет, после чего закрываются. Поэтому для банка важно получить прибыль именно от расчетно-кассового обслуживания.

КОНКУРЕНЦИЯ В НАПРАВЛЕНИИ ОТКРЫТИЯ СЧЕТОВ И РКО В БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ БУДЕТ СОХРАНЯТЬСЯ, ТАК КАК ДЛЯ НОРМАЛЬНОЙ РАБОТЫ БАНКАМ ПОНАДОБИТСЯ КАЧЕСТВЕННАЯ КЛИЕНТСКАЯ БАЗА. И ЕСЛИ КРУПНЫЕ ФЕДЕРАЛЬНЫЕ БАНКИ БУДУТ РЕШАТЬ ЭТУ ПРОБЛЕМУ, ПРЕЖДЕ ВСЕГО, ЗА СЧЕТ СВОЕЙ РЕПУТАЦИИ НАДЕЖНОГО ФИНАНСОВОГО ПАРТНЕРА, ТО НЕБОЛЬШИМ БАНКАМ ПРИДЕТСЯ КОНКУРИРОВАТЬ РУБЛЕМ

«БИЗНЕС ЦЕНИТ СКОРОСТЬ И УДОБСТВО»

Руководитель по малому бизнесу Альфа-Банка в Краснодаре Игорь Иванов — о том, почему банки теперь конкурируют за клиентов не только ценой

- Чем расчетно-кассовое обслуживание полезно начинающим предпринимателям, которые только зарегистрировали свой бизнес? Сколько «новичков» открыли у вас счета в этом году?
- Когда предприниматель принял решение зарегистрировать свой статус, то, во-первых, с помощью банковских сервисов он может сделать это быстрее и проще, сэкономив массу времени и денег. А во-вторых, чтобы работать с контрагентами ему необходимы реквизиты счета для оформления договорных отношений и оплаты счетов.

В оплате налогов и их расчете помогают такие сервисы, как бесплатная онлайн-бух-галтерия, специальный счет («налоговая копилка»). Все услуги есть и у Альфа-Банка. Клиент может прямо на сайте банка заполнить анкету (из документов потребуется только паспорт) и программа сформирует ему пакет документов для регистрации бизнеса в налоговой службе и одновременно забронирует номер расчетного счета в банке. Весь процесс занимает 15-20 минут, причем услуга предоставляется бесплатно.

Всплеск открытия счетов еще впереди, основные месяцы активности предпринимателей на Кубани — это сентябрь — декабрь. Мы постоянно анализируем не только рынок города и края, но и количество регистрируемых юридических лиц в целом. Согласно информации, которой мы располагаем, количество юрлиц в крае последние 9 месяцев варьируется в диапазоне 277-280 тыс. На рынке Краснодара — 78-80 тыс. компаний. Число регистрируемых юрлиц и благоприятный экономический климат нашего края способствуют росту спроса на РКО, а рынок продолжит расширяться, особенно в крупных городах края, где сосредоточена основная активность. Так, на сегодняшний день мы занимаем долю 5% рынка края и 10% рынка Краснодара.

- Для каких целей, кроме обычного ведения счета, бизнес сегодня пользуется РКО? Какими дополнительными услугами банк «подогревает» интерес клиента к долгосрочному сотрудничеству?
- РКО это уже давно не шаблонный набор операций, это комплекс услуг, который включает в себя все более тонкие настройки. При формировании предложения по РКО банки начинают уходить от прямой конкуренции по цене и предлагают дополнительные ценные опции. Что это значит? Разница в стоимости расчетного обслуживания от банка к банку колеблется в районе 300-700 рублей в месяц, если говорить о малом бизнесе. При этом «Альфа» при открытии РКО предоставляет пакет нефинансовых сервисов у федеральных и региональных партнеров банка, за счет чего наши клиенты экономят более 100 000 рублей на рекламе и поиске заказов для своего бизнеса.

При формировании любых продуктов банк ориентируется на запросы клиентов. Альфа-Банк формирует пакеты РКО таким образом, чтобы удовлетворить потребности предпринимателей во всех базовых продуктах расчетно-кассового обслуживания — это платежи, переводы, работа с наличными, карты для бизнеса. Плюс к этому пакет со-



держит отдельные опции, «заточенные» под отраслевую специфику и профиль деятельности клиента. Это коробочные продукты: пакет для предприятий сектора «Строительство и ремонт», пакет для предприятий торговли, для предприятий сферы обслуживания и так далее. Банк всегда исходит из профиля клиента: пакеты формируются с учетом запросов и особенностей бизнеса разных групп.

Если говорить о бонусах от долгосрочного сотрудничества, то в банках уже давно используются математические модели, анализирующие многие показатели по действующим клиентам — его обороты по счету, контрагентов, входящие и исходящие платежи. Этот анализ позволяет оценить платежеспособность клиента и предложить ему кредит с определенным лимитом, чтобы он мог комфортно по нему платить. В обозримом будущем, я думаю, мы придем к такому уровню диджитализации, когда vже на «входе» каждый клиент будет получать индивидуальное предложение по кредитованию, исходя из анализа его ОКВЭД, срока деятельности компании, места регистрации бизнеса и еще порядка 30-40 параметров. Например, в Альфа-Банке на основе подобной модели реализована программа мотивации клиентов по кредитованию исходя из срока их обслуживания — чем дольше клиент обслуживается, тем ниже ставка. Как показывает опыт, у клиентов есть два основных мотива при выборе банка — цена и скорость (удобство). И как показывает практика. для большинства клиентов, особенно из сегмента малого бизнеса, скорость и удобство получения необходимой услуги важнее, чем ее стоимость. На сегодняшний день скорость открытия счета в Альфа-Банке одна из самых быстрых — всего 30 минут и начинающему предпринимателю не нужно отвлекаться от работы - менеджер сам приедет в удобное для клиента место.

- Тем не менее банки делают некоторые свои продукты бесплатными, чтобы привлечь еще больше клиентов. В чем суть таких «льготных» предложений?
- Надо понимать, что бесплатное обслуживание действует несколько месяцев для новых клиентов. Если клиенту не понравится, он поменяет банк. Поэтому такие акции оправданы, когда банк действительно может предложить качественное обслуживание. Несколько месяцев бесплатного РКО позволяют протестировать сервисы, оценить службу поддержки, функционал и интерфейс интернет-банка и после этого принять решение, удобно ли обслуживаться в этом банке, какой пакет услуг необходим. Мы довольны результатами подобных акций, они позволяют увеличить приток клиентов, которые, протестировав наши сервисы, затем выбирают нас расчетным банком.

БИЗНЕС-КЛИМАТ

Условия предоставления РКО в отделениях банков в Краснодарском крае, сентябрь 2018 г.

	Банк Первомайский	Россельхозбанк	Банк Авангард	Банк ВТБ	Банк Открытие	Промсвязьбанк	Банк Возрождение	Газтрансбанк
Стоимость открытия р.сч (руб.)	бесплатно	бесплатно (один счет в рублях РФ), второй и последующие — 2 500	1000	2000	бесплатно	бесплатно	бесплатно	1000
Бесплатный период расчетно- кассового обслуживания	2 мес. в рамках пакетов «Простой», «Удобный», «Надежный», «Все включено»	3 мес. в период действия акционных предложений (на один счет в рублях РФ)	нет	3 месяца в период действия акционных предложений	3 месяца	3 месяца	3 месяца	нет
Стоимость расчетно-кассового обслуживания, руб./мес.	бесплатно, начиная с 3-го месяца, от 490	Без подключения «Интернет — Клиент»: 2000. С подключением «Интернет — Клиент»: 750	900	1800 руб./мес с ДБО, 5 000 без ДБО	от 590	От 0 до 2 290	Мин 600	от 300
Наличие пакетных предложений, руб./мес.	«Простой»— 490, «Удобный»— 1 415, «Надежный»— 1 290, «Все включено»— 4 050	Возможно установление индивидуальных Тарифов, в зависимости от направления деятельности клиента.	нет	Бизнес-старт — 1 000; Бизнес-касса — 1 900; Бизнес-онлайн — 3 000; ВЭД — 8200; Всё включено — 11 000	возможно	нет	600 / 1200 / 1800	нет
Стоимость подключения, интернет-банка для бизнеса/ обслуживание, руб./мес.	подключение и обслуживание — бесплатно	Подключение — 2 000, обслуживание – 650	бесплатно	500 рублей, обслуживание ДБО включено в стоимость обслуживания счета	бесплатно	бесплатно	2 500/бесплатно	4500
Наличие мобильной версии интернет-банка для бизнеса	да	да	да	да	нет	да	Сентябрь 2018	-
Стоимость выпуска корпоративной карты к расчетному счету, руб.	VISA BUSINESS GOLD — бесплатно, при б/н расчетах по карте от 200 000 руб./мес обслуживания р/сч бесплатно	2000	600 — обычная карта/1000 — карта с дисплеем и генератором кодов	Карта самоинкассации, выпуск 0 руб.	бесплатно	бесплатно	бесплатно	-
Возможность взноса наличных на расчетный счет через операторов мобильной связи	есть	нет	нет	нет	нет	нет	есть	нет
Подключение овердрафта к счету	да	Предусмотрено. Решение принимается индивидуально по каждому клиенту.	да	да	нет	да	За 1 рабочий день	возможно
Длина операционного дня по обработке платежных поручений с 00:00 до00:00	00:01 — 23:59	Пн. — Чт.: с 9:00 до 18:00 Пт.: с 9:00 до 17:00	с 04:00 до 19:30	Платежи в другие банки: 9.00 до 17:00 (16.30 в пятницу) Внутрибанковские платежи до 23:00	01:00 — 19:30	С 00:01 до 23:30 — для клиентов ПСБ С 00:01 до 19:45 — для остальных	С 09:00 до 18:00	09:00 – 16:00
Наличие справочно- информационной службы поддержки клиентов и часы работы	есть (круглосуточно)	есть (круглосуточно)	есть (круглосу- точно)	есть (24/7)	есть (круглосуточно)	есть (круглосуточно)	есть (С 09:00 до 20:00)	есть (09:00 — 18:00)

«МЫ НЕ ОГРАНИЧИВАЕМ БИЗНЕС В ВЫБОРЕ»

Начальник отдела по работе с предприятиями малого бизнеса регионального центра «Южный» Райффайзенбанка Юлия Иванова— о том, что сегодня входит в понятие расчетно-кассового обслуживания

— Расчетно-кассовое обслуживание — это, на первый взгляд, довольно простой продукт. Однако потребности у разных категорий бизнеса отличаются. Каких принципов банк придерживался при создании своих пакетов РКО?

— Михаэль Шумахер как-то сказал: «Гоночный инженер — лучший друг пилота "Формулы-1"». Эти две роли созданы для тесного взаимодействия друг с другом. Пилот должен хорошо знать, как устроен его автомобиль. Инженер же обязан понимать, что для гонщика означает каждая деталь болида и каждый параметр на экране. Так вот, в нашем случае Райффайзенбанк — гоночный инженер, а клиент — пилот. Активно работая с сегментом малого и микробизнеса, банк накопил хорошую экспертизу, поэтому знает потребности клиентов в зависимости от оборотов, вида деятельности и численности сотрудников, и готов предложить комбинированные решения.

В тоже самое время практичность — не менее важный фактор при выборе банка, чем наполнение пакетов РКО. Выгода в сочетании с функциональностью продуктов и сервисов позволяют бизнесу экономить не только финансовые ресурсы, но и время. Например, бизнес-карта, которая привязана к расчетному счету индивидуального предпринимателя или юридического лица, позволяет клиенту производить самоинкасацию в любой день недели и времени суток — вносить на нее и снимать средства можно через банкоматную сеть. Еще несколько лет назад пополнить счет можно было только в отделениях, причем 95 % банков

обслуживали предпринимателей лишь в будние дни.

— Вы упомянули малый бизнес. С чем связан рост интереса этого сегмента к открытию счетов?

— Мы уже третий год отмечаем спрос на услуги РКО, ежегодно прирост по количеству открытых счетов в Райффайзенбанке на юге составляет не менее 30 %. Экономическая ситуация позволяет малому бизнесу развиваться, регистрируются новые компании. С другой стороны, действующие предприниматели все время держат руку на пульсе и находятся в постоянном поиске не только надежного, но и удобного финансового партнера. Критерии удобства у каждого клиента индивидуальны. Самые распространенные, помимо стоимости обслуживания,— это скорость процессов и комфортные технологичные решения.

Банки стараются завоевать доверие клиентов, вводя в продуктовую линейку новые продукты, меняя и улучшая сервисы. Очень нагляден пример по обслуживанию счета. Еще несколько лет назад платежи в Райффайзенбанке проводились с восьми утра до пяти вечера, а сегодня операционное время существенно увеличилось — платежи проходят с четырех утра до десяти вечера, при этом отправка и зачисление средств осуществляются в режиме онлайн.

Сегмент малого и микробизнеса очень привлекателен для банков, и конкуренция, действительно, высока. При этом клиент не может быть просто удовлетворен, он должен быть доволен.

Бесплатные опции, которые мы сейчас предлагаем — это баланс между экономической эффективностью и счастьем клиента.

— Какие продукты, помимо обслуживания по счету, также важны клиенту, когда он выбирает банк?

— Выгодные условия РКО, безусловно, влияют на выбор банка как партнера. В то же время выгода заключается не только в стоимости, но и в дополнительных возможностях, которые дает обслуживание в банке. Так, через три месяца пользования расчетным счетом, Райффайзенбанк автоматически может подключить клиенту овердрафт на пополнение оборотных средств без предоставления дополнительных документов, оформления поручительства или залога. Чтобы получить такой продукт, при открытии расчетного счета предпринимателю нужно в заявлении отметить согласие на установление кредитного лимита. Важную роль в получении овердрафта как раз играют движения средств по счету клиента — чем больше операций проходит, тем больший лимит он получает.

Банк должен вносить комфорт в финансовую жизнь клиента не только на рациональном, но и на эмоциональном уровне. Поэтому мы не ограничиваем бизнес в выборе. Клиентам мы можем предложить как отдельное РКО, так и комплексное обслуживание. В Райффайзенбанке разработаны специальные пакеты услуг, позволяющие экономить от 20 до 40% на расчетно-кассовом обслуживании. Открывая счет в Райффайзенбанке, предприниматели могут



снизить затраты и на другие расходы. Например, на покупки в торговых центрах METRO Cash&Carry: расплачиваясь нашей кобрендовой бизнес-картой в этой сети, предприниматель получает кэшбэк до 10 % от своих трат, а также беспроцентную отсрочку платежа на полтора месяца на покупки в METRO. Подобного продукта для малого бизнеса на рынке больше нет.

Кроме того, финансирование, включая беззалоговое, всегда проще получить в том банке, где обслуживается предприниматель. Банк видит финансовые операции, которые проходят через РКО, хорошо понимает реальные объемы бизнеса, соответственно, может предложить более выгодные условия, в том числе индивидуальные. При увеличении объемов сотрудничества наши клиенты могут рассчитывать на снижение процентной ставки по кредиту и на получение специальных условий по зарплатному проекту, как для самой компании, так и для ее сотрудников.

Альфа-Банк	Райффайзенбанк	Банк Уралсиб				
бесплатно	бесплатно в пакете услуг	Бесплатно в пакетах услуг для бизнеса				
до 3-х месяцев	До 3 месяцев бесплатного обслуживания, за каждую рекомендацию нового клиента	Предусмотрен в рамках: пакета услуг «Начни с нуля» — действующей акции для новых клиентов на территории Краснодара «Лето с УРАЛСИБом» (обслуживание в рамках пакета «Стартап»/«Бизнес-старт»/«Кассовый» без взимания платы за обслуживание в течение 3 (трех) месяцев с момента открытия счета)				
от 590	от 593 до 6 500— пакетные предложения	От 480 руб/мес в рамках пакетов услуг				
от 590	от 593 до 6 500— пакетные предложения	Представлены пакеты услуг для бизнеса: «Стартап», «Бизне старт», «Кассовый», «Платёжный», «Максимум», «Базовый» «Классический», «Премиум». Стоимость обслуживания— от 480 до 48 800				
бесплатно	В пакете услуг включено в стоимость обслуживания	Подключение — бесплатно. Обслуживание — бесплатно. Выпуск и регистрация сертификата ключа — 500				
да	есть	нет				
бесплатно	В пакете услуг выпуск карты включен в стоимость обслуживания.	Бесплатно для всех клиентов — в рамках в пакетов услуг — дополнительно месяц бесплатного обслуживания по бизнес-карте				
нет	Взнос наличных возможен через карту через банкоматы Райффайзенбанка	нет				
да	После полных трех месяцев обслуживания	да				
внутрибанковские платежи 24/7, платежи в другие банки с 01:00 до 19:50	с 04:00 до 22:00	с 9:00 до 17:00				
есть (круглосуточно)	есть Пн. — Пт. с 7:00 до 20:00 (МСК)	есть (с 5:00 до 18:00)				

корпоративного бизнеса банка ВТБ в Краснодарском крае Андрей Мусияченко рассказал, что РКО в последние годы. очень сильно унифицировалось, и сейчас существенных различий в самих продуктах у разных банков не так много. По сути, РКО превратилось в некое обязательное предложение, которое должно соответствовать рыночным реалиям. Если РКО слишком дорогое и неудобное, то велика вероятность того, что предприниматель вообще не будет работать с банком, а уйдет в другой. Поэтому, несмотря на то, что расчетно-кассовое обслуживание является стандартным продуктом, его качество нередко имеет определяющее значение. При этом, если ИП стараются работать с банками, которые предлагают им самые лояльные условия, в том числе различные бесплатные опции, то для 000 цена уже не так важна. По словам Андрея Мусияченко, для таких клиентов имеет значение

БИЗНЕСУ ВАЖНЫ НЮАНСЫ Руководитель

Начальник управления транзакционных продуктов КБ «Кубань Кредит» ООО Ирина Филь сообщила, что открытие счетов в основном происходит за счет сегмента ИП. Также одна из тенденций — переход на безналичные платежи. «Они имеют ряд преимуществ по сравнению с наличными, в частности не требуют подтверждающих документов. Однако, несмотря на востребованность услуги, конкуренция в сегменте расчетно-кассового обслуживания очень высока. И, если банк хочет привлечь большое количество клиентов, он должен предоставлять бизнесу льготные условия, более привлекательные, чем у конкурентов», — подчеркнула Ирина Филь.

надежность финансовой структуры и ее устойчивость к

кризисным явлениям. Чем крупнее предприятие, и чем

больше средств у него хранится в банке, тем более осто-

ЦЕНА УЖЕ НЕ РЕШАЕТ «Открытие расчетного счета — это один из первых шагов бизнесмена. Далее по мере развития бизнеса клиента и появления новых потребностей ему предлагают и подключают новые продукты, такие как кредитование, предостав-

ление банковских гарантий, валютное сопровождение, зарплатный проект ряд других сервисов. Если клиент уже ведет свою деятельность и пользуется набором продуктов, то при переходе в банк ему, как правило, предлагается весь комплекс услуг»,— пояснила Елена Бакуменко.

На первый план выходят такие базовые вещи, как длительность рабочего дня, скорость совершения операций, наличие персонального менеджера, а также отсутствие необходимости часто посещать банк. По данным экспертов, сейчас доля дистанционных операций по счету у разных клиентов может варьироваться в пределах 60-90 % и имеет тенденцию к увеличению. При этом значение для клиентов уже имеет не столько стоимость расчетно-кассового обслуживания (она постепенно снижается), сколько наличие дополнительных бонусов. Что касается тарифов, то они также пришли к единому знаменателю, и в разных банках строятся по одним и тем же принципам — есть продукты для начинающих предпринимателей и для уже состоявшегося бизнеса. Первым стараются предлагать максимум бесплатных услуг (по крайней мере, в течение льготного периода), а вторым — привлекательные цены именно на те операции, которые являются для них ключевыми в силу специфики их деятельности.

Как сообщается в прогнозе «Эксперта РА», конкуренция в направлении открытия счетов и РКО в ближайшее время будет сохраняться, так как для нормальной работы банкам понадобится качественная клиентская база. И если крупные федеральные банки будут решать эту проблему, прежде всего, за счет своей репутации надежного финансового партнера, то небольшим банкам придется конкурировать преимущественно рублем. При этом, как сказано в исследовании «Эксперт РА», банки будут все больше универсализироваться и превращаться в многофункциональное «казначейство» для клиента. Поскольку кредитование юридических лиц в условиях текущей экономической ситуации все еще остается рискованным, банки будут стараться увеличивать долю комиссионных доходов. ■

БИЗНЕС-КЛИМАТ

рожно оно его выбирает.

«ПРЕИМУЩЕСТВО У БАНКА, КОТОРЫЙ ДУМАЕТ О СВОИХ

КЛИЕНТАХ»

Руководитель учетнооперационного направления управления юридических лиц банка «Первомайский» (ПАО) Наталия Проскура рассказала о том, почему бизнес начал активно открывать счета

— Некоторые услуги по обслуживанию счета в банке «Первомайский» сейчас можно получать бесплатно. С чем связано такое

— Все просто: задача банка — привлечь новых клиентов. Как это сделать? Только дав бизнесу то, в чем он нуждается. Мы проанализировали, какие услуги наиболее востребованы предпринимателями, и пошли навстречу бизнесу. Теперь в течение двух первых месяцев работы с банком платить за обслуживание счета не нужно, открытие счета также бесплатно. То же касается таких популярных у предпринимателей услуг, как перечисление денег на счета физических лиц и снятие наличных. Мы выдаем клиентам определенный лимит, до достижения которого они могут осуществлять эти операции совершенно бесплатно.

— Если говорить в целом, растет ли сейчас спрос на рассчетно-кассовые услуги?

 В 2018 году количество открываемых в банке счетов увеличилось, причем в основном за счет индивидуальных предпринимателей, которые составляют 80% от всей нашей клиентской базы. Думаю, это связано как с повышением предпринимательской активности в Краснодарском крае, так и с ужесточением политики налоговой службы, которая ведет борьбу с незаконным предпринимательством. Бизнес обязали переходить на безналичные денежные переводы рассчитываясь с поставщиками, выплачивая сотрудникам заработную плату и т. д. Сегодня ИП понимают, что разумнее открыть расчетный счет и выполнять требования закона. Кстати, специально для зарегистрировавших ИП предпринимателей мы предлагаем год бесплатного обслуживания расчетного счета. Это очень выгодно для клиентов, которые только открыли ИП, но еще не планируют получать доходы.

— Потребности бизнеса зависят от многих вещей: от вида деятельности, финансовых оборотов. Учитывали ли вы это, когда создавали пакеты РКО?

— Разумеется. К примеру, индивидуальным предпринимателям важно наличие бесплатных услуг и персональная поддержка, а юридические лица смотрят не столько на стоимость, сколько на качество сервиса и надежность банка. И содержание пакетов РКО для этих категорий клиентов будет отличаться. Если малому бизнесу мы предлагаем обслуживание по максимально низким тарифам — от 490 руб. , что ниже среднерыночной стоимости, то специально для юридических лиц мы создали пакет «Все включено». Название говорит само за себя — в него войдут все необходимые юридическим лицам услуги. Мы презентуем его уже в сентябре, и, таким образом, к выбору будет доступно четыре пакета РКО. Один предназначен для



предпринимателей с небольшими оборотами, второй — для тех, у кого много безналичных переводов, третий — комплексный и четвертый — ориентированный на юридических лиц.

Любой из этих пакетов лишь начало совместной работы с клиентом, за которым следует индивидуальное сопровождение и постоянная работа на предложением еще более комфортных условий. У каждого нашего клиента есть свой персональный менеджер, который всегда выслушает и поможет.

— В последнее время региональные банки очень сильно потеснили на рынке федеральные, особенно в части обслуживания малого и среднего бизнеса. Как вы думаете, с чем это связано?

— Конкуренция на рынке РКО очень жесткая, как и в банковском секторе в целом. Однако отмечу, что 80% предпринимателей, открывающих у нас счета — это люди, которые только начали свой бизнес. Поэтому у нас нет необходимости уводить клиентов у других банков, в том числе федеральных. Предприниматели выбирают нас потому, что им нравятся наши продукты. Разумеется, у местного банка есть большое преимушество — мы прекрасно знаем весь краевой бизнес. Банк очень быстро реагирует на изменения рынка и индивидуальные потребности каждого своего клиента. А поскольку банк «Первомайский» работает с 1990 года и успешно прошел все кризисы, уровень доверия к нам очень высок.

Пользуясь нашими продуктами, предприниматели попутно получают массу действительно полезных привилегий. Это и корпоративная карта Visa Business Gold, которую мы теперь выдаем бесплатно — она прилагается к счету и позволяет снимать деньги со счета в банкоматах любых банков без комиссии и оплачивать расходы компании безналичным способом везде, где есть терминалы. И различные партнерские программы, благодаря которым наш клиент может получить услуги с большой скидкой — от бухгалтерских до маркетинговых. И интернет-банк 1mbank. ru, который, по словам наших клиентов, на сегодняшний день является одним из лучших на рынке. Сейчас мы активно развиваем мобильные сервисы, так как понимаем, что бизнес предпочитает совершать операции максимально быстро и удаленно. И мы продолжим совершенствовать эти услуги и разрабатывать новые продукты и услуги, так как понимаем, что конкурентное преимущество сегодня у того банка, который думает о своих

ДОБРОВОЛЬНАЯ ОПТИМИЗАЦИЯ

ЧТО ПРОИСХОДИТ НА РЫНКЕ КОРПОРАТИВНОГО МЕДИЦИНСКОГО СТРАХОВАНИЯ

НА ЮГЕ РОССИИ дмитрий михеенко

Страховщики и медицинские клиники, которые работают в Краснодарском крае по программе добровольного медицинского страхования (ДМС), отмечают стагнацию на рынке услуг в этой сфере. Прирост страховых премий и выручки от обслуживания корпоративных клиентов, по данным статистики, за первое полугодие текущего года наблюдается лишь на уровне медицинской инфляции. На этом фоне, по словам участников рынка, организации расширяют спектр услуг и вводят новые перспективные продукты.

ДИНАМИКА НА УРОВНЕ ИНФЛЯЦИИ

По данным Центробанка РФ, за первое полугодие 2018 года сбор страховой премии по ДМС по сравнению с аналогичным периодом 2017 года увеличился в России на 6 % и составил 104 млрд руб. Увеличилось на 6 % и количество полисов страхования, составив 7,12 млн штук. Общий объем выплат по ДМС вырос на 4 % и достиг 52,5 млрд руб. (против 50,5 млрд руб. в первом полугодии 2017 года). За шесть месяцев текущего года, по данным регулятора, страховщики урегулировали 7,7 млн страховых случаев по ДМС, и в 6,2 тыс. случаев было отказано в выплате. В прошлом году этот показатель составил 8.4 млн. из которых в 12.5 тыс. случаев было отказано в выплате. Общая страховая сумма по всем заключенным договорам ДМС за первое полугодие 2018 года составила 49,5 трлн руб., против 43,2 трлн за аналогичный период предыдущего года. По мнению экспертов, основная причина такой скромной динамики рынка добровольного медицинского страхования заключается в сложной текущей макроэкономической ситуации в стране.

Как рассказала "ЭР" заместитель директора департамента медицинского страхования компании «Ингосстрах» Ираида Корецкая, сегодня основные клиенты страховщиков по ДМС — компании и предприятия сокращают расходы на программы добровольного медицинского страхования либо пересматривают их наполнение. Также, по ее словам, проникновение ДМС в розничном сегменте все еще остается на низком уровне, несмотря на усилия страховщиков по оптимизации программ и расширению портфолио продуктов. «В связи с этим крайне сложно добиться значительного увеличения количества полисов или сбора премий», — констатирует эксперт. По мнению специалиста по ДМС краснодарской клиники «Евромед» Елены Корниенко, рынок услуг добровольного мелицинского страхования на сеголняшний лень остается востребованным для работодателей в рамках социального пакета. Заинтересованы, по ее словам, и частные медицинские центры, однако существенного роста рынка не отмечается. «В условиях кризиса прирост оборота по услугам ДМС находится в пределах медицинской инфляции, то есть увеличения стоимости платных услуг», — рассказывает специалист.

ЭКСПЕРТЫ ОТМЕЧАЮТ, ЧТО НА СЕГОДНЯ СОХРАНЯЕТСЯ ТЕНДЕНЦИЯ К КОНСОЛИДАЦИИ, СОСРЕДОТОЧЕНИЮ ДОГОВОРОВ КОРПОРАТИВНЫХ КЛИЕНТОВ В КРУПНЫХ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЯХ. КЛИЕНТЫ, ПО СЛОВАМ СТРАХОВЩИКОВ, ОТДАЮТ ПРЕДПОЧТЕНИЕ КРУПНЫМ КОМПАНИЯМ ФЕДЕРАЛЬНОГО УРОВНЯ, ТАКИМ КАК «СОГАЗ», «РЕСО-ГАРАНТИЯ», «АЛЬФАСТРАХОВАНИЕ», «АЛЬЯНС ЖИЗНЬ», «РОСГОССТРАХ» И «ИНГОССТРАХ»



В ТРЕНДЕ КОНСОЛИДАЦИЯ И ТЕЛЕ-МЕДИЦИНА Директор филиала — главный врач Филиала 000 «Клиника ЛМС» в г. Краснодаре («Будь Здоров») Светлана Машкова также констатирует стагнацию на рынке услуг ДМС в Краснодарском крае, не отмечая рост количества клиентов и страховых сумм. Это, по мнению экспертов, напрямую связано со снижением реальных доходов работодателей и уменьшением их расходов на персонал. Главный тренд на кубанском рынке ДМС сегодня, по словам маркетологов клиники, — снижение расходов на оплату оказанных услуг медицинским организациям за счет ввода лимитов и уменьшения наполнения программ страхования. Основные тренлы кубанского рынка ДМС в корпоративном сегменте, по словам представителя «Ингосстраха». заключаются в оптимизации перечня медицинских учреждений, предусмотренных программами добровольного медицинского страхования, а также в переходе на усеченные продукты, которые ограничивают набор медицинских услуг или количество обращений по ним. Также, по наблюдениям Ираиды Корецкой, корпоративными клиентами все чаще применяется механизм франшизы (от 10 до 50 %). «Мы наблюлаем тенленцию перехода к специализированным "нишевым" программам ДМС. Так. например, пользуются популярностью программы диагностического обслуживания и экспресс-обследований», — рассказывает эксперт.

Еще одним важным трендом ДМС, по словам экспертов, на сегодняшний день является телемедицина — использование компьютерных и телекоммуникационных технологий для обмена медицинской информацией. Так, с 1 января этого года вступил в силу закон, который регулирует применение телемедицины в рамках оказания медуслуг, и страховщики связывают с этим направлением большие надежды. Например, появляется возможность для удаленных консультаций клиентов с хроническими заболеваниями, а также организации взаимодействия «врач-врач», при котором

медицинские работники могут консультировать друг друга по тяжелым случаям.

Опрошенные "ЭР" эксперты отмечают, что на сегодня сохраняется тенденция к консолидации, сосредоточению договоров корпоративных клиентов в крупных страховых компаниях. Клиенты, по словам страховщиков, отдают предпочтение крупным компаниям федерального уровня, таким как «Согаз», «РЕСО-Гарантия», «АльфаСтрахование», «Альянс Жизнь», «Росгосстрах» и «Ингосстрах». Как показывает практика, небольшие страховые компании поглощаются более крупными или уходят с рынка, не выдерживая конкуренции. «На рынке идет перераспределение сил. активно развиваются новые форматы программ страхования, новые услуги, например страховка от онкологических заболеваний, возможность лечиться за рубежом при наступлении страхового случая» рассказывает Елена Корниенко из «Евромеда».

УСЛУГИ — ЛУЧШЕ, ЦЕНЫ — АДЕК-ВАТНЕЕ Около 90 % рынка добровольного медицинского страхования приходится на корпоративный сегмент — работники крупных торговых, транспортных компаний, холдингов, банков, сельхозпроизволителей, промышленных предприятий, говорят игроки отрасли. Для крупных компаний федерального и международного уровня обеспечить своих сотрудников полисами ДМС, по словам страховщиков, — часть политики корпоративной социальной ответственности. В то же время, по словам участников рынка, компании прикладывают усилия к разработке продуктов для частных лиц, рассчитывая на увеличение их доли. Например, по словам Елены Корниенко, страховые компании прибегают к льготному страхованию родственников держателя полиса ДМС.

Интерес к ДМС, по мнению Ираиды Корецкой, объясняется высоким качеством услуг и сопутствующего обслуживания. К примеру, программа ДМС, по ее словам, позволяет клиентам получать консультацию врача практически в любое время суток, обеспе-

РОЛЬ ДМС КАК ЧАСТИ КОРПОРАТИВНОЙ ПОЛИТИКИ ПРЕДПРИЯТИЙ, ПО МНЕНИЮ УЧАСТНИКОВ РЫНКА, БУДЕТ УВЕЛИЧИВАТЬСЯ

чивают быструю запись к узкоспециализированным специалистам, а при попадании в стационар — более высокий уровень ухода и качества лечения. «Наполнение программ ДМС зависит от бюджета клиента. Как правило, базовый пакет включает в себя только поликлинические услуги и помощь на дому. С повышением стоимости программы расширяется и наполнение полиса — он может включать также стоматологические услуги, экстренную и плановую стационарную помощь, аптечное обслуживание. Максимально расширенные пакеты также предлагают услуги личного врача. Медицинская помощь во время беременности и родов обычно не входит в пакеты ДМС и приобретается дополнительно», — говорит представитель «Ингосстраха».

В клинике «Будь здоров» отмечают, что основными услугами, которыми пользуются держатели полисов ДМС, являются услуги, связанные с лечением острых заболеваний, травм, отравлений или в связи с обострением хронических заболеваний. Это, по словам специалистов, приемы врачей, диагностические исследования, манипуляции, операции, инъекции, капельницы, физиотерапия, массаж и прочее.

Наряду с оказанием медицинских услуг страховые компании стремятся расширять функционал программ с помощью сопутствующих сервисов. К примеру, «Ингосстрах» запустил собственную службу психологической поддержки, специалисты которой в круглосуточном режиме оказывают психологическую помощь застрахованным. В Северо-Западном регионе компания открыла площадку медицинского контакт-центра для клиентов по полисам ДМС.

Специалист клиники «Евромед» Елена Корниенко констатирует, что базовые программы включают в себя минимальное количество услуг, процедур в год, доступ в ограниченное число клиник и по согласованию

СТРАХОВАНИЕ

со страховой компанией. Стоимость полиса по ее словам, начинается в среднем от 20 тыс. руб., но есть и расширенные программы от 50 тыс. руб. с прямым доступом в определенные клиники среднего уровня, с расширенным списком узких специалистов и практически без ограничения количества анализов. «Часто такие программы могут включать в себя и периодические медицинские осмотры, и оформление санаторно-курортной карты, и само санаторно-курортное лечение». — рассказывает эксперт. Полная программа ДМС, по ее словам, начинается от 100 тыс. руб. и включает в себя доступ во все клиники, имеющие договор со страховой компанией, дорогостоящие высокотехнологичные методы исследования, в стоматологии услуги по отбеливанию и протезированию, а также программы ведения беременности и родов. По словам маркетологов клиники «Будь здоров», потребителями услуг по ДМС являются в основной массе женщины от 25 до 55 лет, работающие, имеющие или планирующие детей, с уровнем дохода от 25 тыс. руб.

ДМС КАК СПОСОБ ПОВЛИЯТЬ НА ЛО-ЯЛЬНОСТЬ ПЕРСОНАЛА Начальник отдела управления персоналом Южного регионального центра Райффайзенбанка Екатерина Голубева рассказывает, что удобство полиса ДМС для сотрудников банка заключается в возможности выбора клиники и врача, а также в экономии времени, так как прием запланирован. Зачастую, по ее словам, в одном учреждении можно получить сразу консультацию и сдать анализы, а иногда и пройти лечение. Для работодателя ДМС — это забота о здоровье сотрудников. социальная ответственность, способ повлиять на лояльность персонала. «В нашем банке две страховые программы — ДМС и страхование от несчастных случаев. По ДМС можно получить лечение в лучших коммерческих клиниках города. Мы предоставляем пакет ДМС сотруднику в течение двух недель после приема и не используем софинансирование. Перечень медицинских услуг очень обширный — это и амбулаторное обслуживание, и стационар, и вызов врача на дом, круглосуточный травматологический пункт, вакцинация, физиопроцедуры и даже оформление санаторно-курортной карты. Для сотрудниц, ожидающих ребенка, возможно ведение беременности и родов, родовспоможение. Вся информация о ДМС отражается в удобном приложении для мобильных телефонов, где можно почитать отзывы о врачах и клиниках, а также записаться на консультацию», — говорит госпожа Голубева. Что касается страхования от несчастных случаев, то, по словам представителя Райффайзенбанка, он распространяется не только на травмы и ожоги, но и на онкологию, инфаркт, инсульт и другие сложные болезни.

По словам представителей клиники «Будь здоров», ДМС для работодателя — это один из способов увеличить компенсационный пакет, не увеличивая заработную плату сотрудникам, а также возможность

сократить количество дней нетрудоспособности за счет доступности частной медицины, а именно — возможности попасть практически к любому врачу в день обращения и применения эффективных методов лечения. «Предоставляя страховку, работодатель формирует лояльность персонала к администрации, получает дополнительные рычаги влияния на персонал. А еще работодатель с помощью ДМС снижает налоговую нагрузку на предприятие», — говорят эксперты.

КАК БЫТЬ КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫМ

Основное требование к клиникам, работающим с ДМС, по мнению участников рынка. — качество оказываемых услуг, поскольку страховые программы выбирают клиенты, которым нужен более высокий уровень услуг по сравнению с ОМС. Показателями являются присутствие в штате клиники врачей высшей категории и узких специалистов, уровень технического оснащения клиники, наличие качественного оборудования для диагностики и лечения, а также возможность предоставить клиентам услуги, не только связанные с лечением заболеваний, но и, к примеру, реабилитационные услуги. По словам Елены Корниенко, конкурентоспособная клиника должна иметь сеть центров со стоматологией и стационаром, а также педиатрической службой. «Желательно иметь возможность организовать врачебную помощь на дому, с выездом скорой. Но самое главное, клиника должна быть гибкой в ценообразовании, уметь выстроить прейскурант по нозологическому принципу, удерживать средний чек на среднем прогнозируемом уровне», — считает эксперт. По мнению руководства клиники «Будь здоров», важным моментом в конкурентоспособности является знание врачами особенностей обслуживания по ДМС, четкая ориентация в программах страхованиях, их возможностях и ограничениях, а также умелое сочетание страховки с возможностями частной клиники. Также медицинская организация должна быть чиста с точки зрения законодательства, резюмируют

ОСНОВНОЕ ТРЕБОВАНИЕ
К КЛИНИКАМ, РАБОТАЮЩИМ
С ДМС, ПО МНЕНИЮ УЧАСТНИКОВ
РЫНКА, — КАЧЕСТВО ОКАЗЫВАЕМЫХ
УСЛУГ, ПОСКОЛЬКУ СТРАХОВЫЕ
ПРОГРАММЫ ВЫБИРАЮТ КЛИЕНТЫ,
КОТОРЫМ НУЖЕН БОЛЕЕ ВЫСОКИЙ
УРОВЕНЬ УСЛУГ ПО СРАВНЕНИЮ
С ОМС. ПОКАЗАТЕЛЯМИ ЯВЛЯЮТСЯ
ПРИСУТСТВИЕ В ШТАТЕ КЛИНИКИ
ВРАЧЕЙ ВЫСШЕЙ КАТЕГОРИИ
И УЗКИХ СПЕЦИАЛИСТОВ,
А ТАКЖЕ УРОВЕНЬ ТЕХНИЧЕСКОГО
ОСНАЩЕНИЯ КЛИНИКИ



СТРАХОВАНИЕ

«ДМС НУЖНО РАССМАТРИВАТЬ КАК ИНВЕСТИЦИИ В ПЕРСОНАЛ»

Заместитель директора Южного регионального центра «АльфаСтрахование» по медицине Николай Дорофеев — о тенденциях на рынке добровольного медицинского страхования (ДМС)

— Как изменился подход бизнеса к добровольному медицинскому страхованию в 2018 году? Что для него сейчас важно?

— Если говорить в целом о российском рынке ДМС, то сервисная составляющая в процессе организации и контроля лечебного процесса сейчас является важнейшим требованием для крупных корпоративных клиентов. Именно в этом контексте страховые компании, занимающиеся ДМС, прикладывают огромные усилия по созданию инструментов, облегчающих пациентам получение медицинской помощи и создающих возможности контроля качества лечебного процесса.

Речь идет о таких проектах, как телемедицина, второе или экспертное мнение, отдельное окно в регистратуре, психологическая поддержка застрахованных и т. д. Если же говорить о принципиальном изменении подхода бизнеса к продукту ДМС, то требования к нему сегодня формулируются как принципиальное рассмотрение ДМС в качестве инвестиций в персонал, которые дадут эффект в виде монетизированной экономии и доходов.

— Какие продукты ДМС сейчас пользуются наибольшей популярностью? Какие программы востребованы крупными компаниями, а какие — малыми и средними?

— Корпоративный ДМС только претерпевает те изменения, о которых мы сказали выше. Разница лишь в бюджетах и, соответственно, наборе рисков, которые могут позволить себе клиенты. С небольшой статьей расходов на ДМС компания может в лучшем случае позволить себе поликлиническую программу, а те, кто не жалеет на 3ОЖ денег, как правило, страхуют своих работников по принципу все включено: поликлиническое и стационарное лечение, стоматологическая помощь, вакцинопрофилактика, опции «Врач офиса» и «Семейный врач», дополнительное медикаментозное обеспечение.

— Насколько велика конкуренция среди клиник, предлагающих ДМС, в Краснодарском крае? Какие ключевые конкурентные преимущества позволяют быть в лидерах?

– Большая часть лечебно-профилактических учреждений (ЛПУ) края сотрудничают со страховыми компаниями и обслуживают клиентов в рамках ДМС. Безусловно, борьба за дополнительный поток денежных поступлений нарастает. До сих пор доля выплат в клиники от страховых компаний была относительно небольшой по сравнению с деньгами, которые приносят частные пациенты, но она постоянно растет. Те клиники, которые решили выстраивать партнерские отношения со страховщиками, в перспективе будут лидерами рынка и платных медицинских услуг. Страховая компания формулирует требования к ЛПУ, которые, в свою очередь, предъявляются ее клиентами к лечебному процессу. и выступает посредником между клиниками и пациентами. Если медицинская организация эти требования выполняет, то она становится более привлекательной на рынке — таков синергетический эффект от партнерства страховых компаний и ЛПУ. И, напротив, те ЛПУ, которые рассматривают лечебный



процесс исключительно как бизнес, получая сегодня чуть большую прибыль, проиграют «в долгую».

— Каков средний срок контрактов на ДМС, которые заключаются с корпоративными клиентами? Какова тенденция— он увеличивается или сокращается?

— Очень правильный вопрос. Большая часть контрактов заключается в настоящее время на один год, чтобы получить налоговые льготы. Однако сегодня мы формируем тенденцию заключения двух- и трехлетних контрактов, которые позволят внедрить программы по управлению здоровьем персонала. Ведь для того чтобы выявить самые проблемные зоны коллектива, определить цели, ради которых будет работать медицинская отрасль региона, разработать и внедрить программу профилактических и оздоровительных мероприятий, требуется время.

— Какие новые виды услуг были включены в вашем учреждении в пакеты ДМС в 2018 году?

— Всем нашим клиентам по ДМС мы предоставляем доступ к порталу «Академия здоровья». Это не просто онлайн-платформа о 30Ж, но и площадка для реализации первого этапа программы «Управление здоровьем персонала». Четыре кафедры «Академии здоровья» - профилактической медицины, физического воспитания, эмоционального здоровья и финансового благосостояния предлагают различные интерактивные опции и актуальные знания о важных аспектах здоровья. Контент обновляется регулярно, и для этого мы привлекаем ведущих экспертов в области здравоохранения, охраны труда и здорового образа жизни. По запросу клиентов, мы можем подготовить кастомизированный контент, актуальный для их бизнеса. Портал создан специально для компаний, которые хотят по-настоящему правильно заботиться о своих сотрудниках. «Академия здоровья» предлагает следующие бесплатные сервисы: «Медицинский консилиум» — возможность задать вопрос врачу московской клиники «Альфа-центр здоровья» и «Психологическая поддержка» - запись на бесплатную консультацию с психологами «АльфаСтрахование» для оказания плановой психологической помощи.

СКРЫТНАЯ «НАРУЖКА» характерными признаками

РЫНКА НАРУЖНОЙ РЕКЛАМЫ НОВОРОССИЙСКА ЯВЛЯЮТСЯ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ПОВЕРХНОСТЕЙ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО СРЕДИ МЕСНЫХ ИГРОКОВ, «ДЛИННЫЕ» КОНТРАКТЫ С МЭРИЕЙ И ПРЕОБЛАДАНИЕ УСТАРЕВШИХ ФОРМ И ВИДОВ РЕКЛАМЫ. ЭКСПЕРТЫ И УЧАСТНИКИ РЫНКА ТАКЖЕ ОТМЕЧАЮТ ПЕРЕНАСЫЩЕННОСТЬ ГОРОДА ПРОДАЮЩИМИ ПОВЕРХНОСТЯМИ И НЕДОСТАТОЧНО ВЫСОКИЕ ДОХОДЫ ГОРОДА ОТ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ ПРАВА НА РАЗМЕЩЕНИЕ РЕКЛАМЫ. АНДРЕЙ НИМЧЕНКО

В целом по России первая половина 2018 года не показала значительных изменений на рынке наружной рекламы. По данным ГК «Финам», на ее долю по-прежнему приходится 8.8% объема рынка, эта цифра сохраняется стабильной с 2017 года. Аналитик ГК «Финам» Алексей Коренев отмечает определенную консервативность этого сегмента рекламоносителей, подчеркивая, что есть категории товаров и услуг, предложение которых именно посредством наружной рекламы дает наибольшую эффективность. Он также подчеркивает, что городская «наружка» более ориентирована на рекламу местных товаров в сравнении с интернетом или телевидением. Все это дает основание считать, что рынок «наружки» будет сохранять стабильность и в дальнейшем.

РЫНОК СТАБИЛЕН Одним из наиболее крупных муниципальных рынков наружной рекламы в Краснодарском крае является Новороссийск. Практически все участки под рекламные поверхности здесь находятся в собственности мэрии. По данным администрации города-героя, на них расположены 652 рекламные конструкции. При этом две трети поверхностей были распределены в ходе конкурсных процедур в 2013 году, а разрешения выданы победителям конкурсов сроком до 2023 года.

В настоящий момент основными операторами наружной рекламы Новороссийска являются пять компаний: 000 «Агни», 000 «Сайлайнс-Про», 000 «Медиа Профи», PK «Dress code», 000 «Медиа Сити». Все победители конкурсов зарегистрированы в Новороссийске, краевых или федеральных игроков среди них нет. Опрос этих компаний журналистами "ЭР" показал их высокую закрытость.

По данным «СПАРК-Интерфакс», стопроцентным собственником 000 «Сайлайнс-Про» является Виктория Маслова, которой также принадлежат 100% долей в 000 «Европа плюс Новороссийск», 000 «Радио-Прогресс», 000 «РБС медиа», зарегистрированных в городе-герое. Госпожа Маслова входит в состав учредителей и другого победителя конкурсов мэрии — 000 «Агни», где ей принадлежит доля уставного капитала 16,7 %. При этом директор 000 «Агни» Екатерина Литвинова одновременно является и директором 000 «Сайлайнс-Про».

Раскрывать какие-либо подробности о том, сколько конкретно конструкций находятся в управлении обеих компаний, в обществах не стали, отказавшись от комментариев и по другим вопросам "ЭР". Также не стали отвечать на вопросы "ЭР" в компаниях «Dress code», «Медиа Сити» и 000 «Медиа-Профи». По данным сайта последнего, 000 «Медиа-Профи» принадлежат 104 скроллера и 119 билбордов в Новороссийске. По информации «СПАРК-Интерфакс», уставный капитал компании в равных долях поделен между жителями Новороссийска Артемом и Аветисом Антоньян.

В мэрии города-героя не ответили на запрос "ЭР", сколько и какие рекламные конструкции находятся в пользовании конкретных игроков рынка. Также не со-

общили суммы контрактов с компаниями-победительницами муниципальных торгов на право размещения «напужки».

КОНСТРУКТИВНЫЙ ПЕРЕБОР Генеральный директор РПК «Гравитация» (занимается изготовлением и размещением наружной рекламы в Краснодаре и Краснодарском крае) Ирина Чумакова отмечает, что в смысле характера наружной рекламы Новороссийск можно назвать «городом щитов» формата 6х3 м. «Призматроны здесь не используются, только статичные поверхности.

звать «городом щитов» формата 6х3 м. «Призматроны здесь не используются, только статичные поверхности. Также в Новороссийске много ситибордов 4х3 м. Форматов меньше 3 кв. м. рекламной площади (сюда входят сити-форматы и афиши) очень много, почти на каждой остановке — по информационной доске с рекламой», — сообщила госпожа Чумакова.

В администрации Новороссийска уточнили, что 210 рекламных поверхностей в городе — формата 1,9 м на 1,4 м (пилоны, сити-формат), 150 конструкций — 2,7 м на 3,7 м (скроллеры, сити-борды). Стандартные двусторонние билборды 3 м на 6 м являются наиболее частой формой наружной рекламы, их в Новороссийске 250 штук. Кроме того, в городе установлены три светодиодных экрана формата 7 м на 8 м.

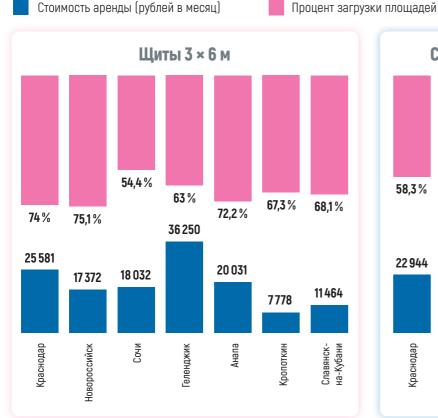
Опрошенные "ЭР" участники рынка считают, что Новороссийск перенасыщен наружной рекламой. «Их слишком много, при этом мы видим порой полное пренебрежение ГОСТом: на одном перекрестке могут находиться до десяти поверхностей, между некоторыми из них расстояние меньше одного метра»,— говорит

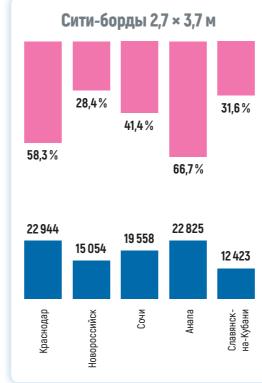
госпожа Чумакова. По ее мнению, город должен был бы пойти по пути реформирования рынка рекламы, как это уже сделано, к примеру, в Краснодаре, Москве и Санкт-Петербурге, где отказались от такой «рекламной узурпации», значительно уменьшив общее количество рекламных конструкций. Напомним, в Краснодаре реформа была проведена в 2013 году. По данным мэрии города, на тот момент в нем насчитывалось около 5 тыс. конструкций больших, средних и малых форматов. Сейчас их порядка 1700. Общая площадь рекламных поверхностей в городе сократилась с 56,6 до 27,6 тыс. кв. м. Наибольшее сокращение коснулось конструкций «щит 6 × 3», отмечают в мэрии.

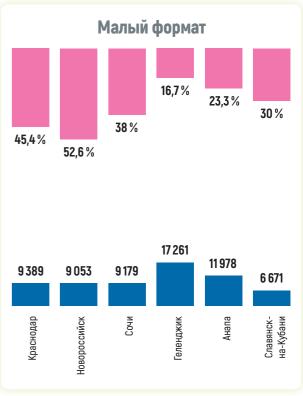
ЗАГРУЗКА И ОБЪЕМ РЫНКА Директор РА «Медиатрон» (изготавливает и размещает наружную рекламу в 52 населенных пунктах Краснодарского края) Роман Губенко отмечает, что средняя стоимость размещения «наружки» в Новороссийске сопоставима с ценами в Краснодаре. «Но несмотря на это, спрос на наружную рекламу в Новороссийске высокий, предложения также на уровне. Благодаря чему мы отмечаем высокую заполняемость конструкций». Объем рынка наружной рекламы в денежном выражении господин Губенко оценил в 80—100 млн руб. в год.

Госпожа Чумакова назвала цифру в 132 млн руб. По ее данным, среднегодовая загруженность рекламных конструкций составляет 50–65% с максимальными показателями заполняемости в августе и декабре и минимальными — в январе и феврале. Собеседница

Средняя стоимость аренды и загрузка рекламных поверхностей в городах Краснодарского края







Данные all-billboards.ru на октябрь 2018 года

СЕКТОР РЫНКА



издания считает, что загруженность рекламных поверхностей в Новороссийске на данный момент неполная, однако подчеркивает, что уменьшение в результате этого цены аренды в целом положительно влияет на экономику города.

По данным «СПАРК-Интерфакс», в 2016 году суммарная выручка 000 «Агни», 000 «Сайлайнс-Про», 000 «Медиа Профи» и 000 «Медиа Сити» составила 97,9 млн руб., чистая прибыль компаний — 38,5 млн руб. Информация по РК «Dress code» с системе отсутствует.

РУБЛЬ ВЛОЖИЛИ, ТРИ В УМЕ По информации администрации Новороссийска, в среднем сегодня городская казна получает от 5 до 15 тыс. руб. в месяц от размещения одной рекламной конкрукции в зависимости от ее формата и локации. Общую сумму дохода бюджета от предоставления права на размещение рекламных

конструкций в мэрии не назвали

Госпожа Чумакова из РПК «Гравитация» привела данные по стоимости аренды поверхностей для конечного потребителя. Щиты 6×3 м — 16-21 тыс. руб. в месяц, ситиборды 4×3 — 12-17 тыс. руб. в месяц, брандмауэрры — 25-60 тыс. руб. в месяц. При этом, отмечает собеседница издания, если конструкция билборда позволяет размещать рекламу на двух полях, то на ситиборде может поместиться до 12 рекламных предложений, а на диджитал — 200 м 2000.

Участники рынка затруднились определить маржинальность бизнеса компаний, выигравших конкурсы на право размещения рекламных конструкций. В самих компаниях, как мы уже писали выше, данные о своей финансовой деятельности предпочитают не раскрывать. Вместе с тем, по информации госпожи Чумаковой, в среднем собственник конструкции окупает все затраты на нее (включая стоимость аренды у муниципалитета, расходы на установку и т. д.) за первые два с половиной года эксплуатации из десяти, предусмотренных контрактом с мэрией. «Оставшиеся семь с половиной лет идет прибыль. То есть доходность за весь период использования конструкции четырехкратно превышает расходы на нее. Минус постоянные издержки на офис, зарплаты, налоги, поддержание сервиса», — сообщила собеседница издания.

ДОХОДЫ УПЕРЛИСЬ В ФОРМАТ По мению господина Губенко, денежный объем рынка наружной рекламы в 80—100 млн руб. в год может быть быть увеличен до 200 млн руб. в год за счет использования собственниками более современных видов рекламы. «Объемы рынка могли бы вырасти, если бы появились новые современные цифровые digital-конструкции. Сейчас формат рекламы в основном билборды 3х6 м и ситиборды. Нет цифровых digital и крупноформатных супербордов и суперсайтов», — отмечает собеседник издания.

В мэрии Новороссийска на запрос "ЭР" о стратегии муниципалитета в отношении наружной рекламы сообщили, что она направлена на замену рекламных конструкций устаревшего образца (магистральные билборды 3×6) на новые, современные — скроллеры, тривижены, медиаэкраны и медиафасады. При этом какие конкретно меры в рамках данной стратегии планируется осуществить, в муниципалитете не уточнили.

По словам опрошенных нами экспертов, преобладание устаревших форм размещения рекламы непосредственным образом влияет на бюджет города, поскольку он недополучает потенциальной прибыли из-за изначально низкой стоимости контрактов на право установки и размещения рекламных конструкций. Кроме того, недополучает бюджет и налоги от деятельности компаний, присутствующих на рынке, поскольку увеличение их выручки органичивается возможностями используемых рекламных конструкций.

«Замена устаревших конструкций на современные позволила бы городу увеличить сумму поступлений в бюджет в десятки раз. На сегодняшний день Новороссийск входит в аутсайдеры края по сбору денег от рекламы»,—заявляет господин Губенко. «Диджитал-конструкции смогут предоставить гораздо больше опций по размещению рекламы и вместят больше предложений рекламодателей, чем один двухсторонний щит, доходность при этом доходность от эксплуатации такой конструкции может увеличится в десятки раз»,— согашается с ним директор экспертной группы Veta Дмитрий Жарский.

КОНКУРС ВНЕ КОНКУРЕНЦИИ По мнению собеседников "ЭР", проблема замены устаревших конструкций новыми возникла, в том числе, из-за недо-

статочной прозрачности процедуры закупки рекламных конструкций, что не дает войти на рынок Новороссийска краевым и федеральным игрокам с серьезными бюджетами и возможностями для инвестирования. «Если бы процедура распределения участков под рекламные конструкции была более прозрачной и отвечала современным тенденциям рынка рекламы, доходы муниципалитета были бы выше,— утверждает господин Губенко.— Критерии оценки конкурсных заявок выстроены таким образом, что победу одерживает не тот, кто предложил лучшую цену, а тот, кто дает дополнительные некоммерческие бонусы, выполнение которых отследить весьма затруднительно».

Собеседник "ЭР" также отметил, что в современной рекламной индустрии в подавляющем большинстве случаев процедура торгов проходит по принципу аукциона, а не конкурса. Новороссийск — это один из немногих городов, в которых право размещения наружной рекламы определяется по итогам конкурса. «Мы надеемся, что в ближайшее время ситуация изменится, процедура торгов станет более прозрачной и денежные объемы рынка вырастут», — подытожил эксперт.

Директор экспертной группы Veta Дмитрий Жарский также отмечает, что аукционы гораздо более доходны для казны, чем конкурсы. «С 2013 года, например, в Москве стала эксплуатироваться практика аукционов. При этом подход к операторам здесь довольно жесткий — они должны инвестировать разово значительные средства. Стартовая цена права за размещение рекламы на аукционе равна аренде за год. Побеждает тот, кто предложит больше, а соответственно, уровень сумм растет в тричетыре раза. И чем длиннее срок подписания контракта, тем больше получает бюджет. Поэтому очевидно, что конкурсная система и при этом одновременно длинные сроки для операторов должны уйти в историю как можно скорее», — подчеркивает господин Жарский.

Он также добавляет, что аукционы предполагают участие игроков с максимально высокими финансовыми возможностями. «Это означает приход операторов из соседних регионов или таких мастодонтов рынка наружной рекламы, как, к примеру, RusOutdoor. А для местных игроков это — потеря теплого места и стабильного дохода», — говорит господин Жарский. Он отмечает, что

БОЛЬШОЙ ФОРМАТ «НАРУЖКИ» БОЛЕЕ ЗАТРАТЕН НА ПЕРВОНАЧАЛЬНОМ ЭТАПЕ, НО ЗАТЕМ ПРИНОСИТ ГОРАЗДО БОЛЬШИЙ ДОХОД ПО СРАВНЕНИЮ С ТРАДИЦИОННЫМИ БИЛБОРДАМИ, ОТМЕЧАЮТ УЧАСТНИКИ РЫНКА

рынок Новороссийска выглядит слишком «законсервированным» и что наружная реклама, похоже, здесь отдана ряду операторов, которым выгодно, что текущее положение дел еще долго не будет менятся. «Даже если спрос на рекламу снизится — а 2019 год нам это точно обещает из-за повышения НДС и снижения инвестиционной активности внутри РФ — для компаний, заключивших контракты с мэрией Новороссийска, с учетом высокой маржинальности их вложений это должно пройти относительно безболезненно». — говорит господин Жарский.

Опрошенные "ЭР" эксперты не ожидают серьезных изменений в конъюнктуре рынка наружной рекламы Новоросийска до следующих торгов на право размещения конструкций в 2023—24 годах. Они также прогнозируют, что после проведения торгов рынок может серьезно измениться — количество рекламы снизится за счет демонтажа значительной части носителей. Кроме того, за счет захода новых игроков и повышения конкуренции возможно увеличение стоимости аренды. Как сообщила госпожа Чумакова, до 2023 года в Новороссийск должен зайти новый крупный игрок, который делает упор на диджитал-конструкции. Название компании госпожа Чумакова не назвала, сославшись на коммерческую тайну. ■

«ЕСЛИ БЫ РАСПРЕДЕЛЕНИЕ УЧАСТКОВ ПОД РЕКЛАМНЫЕ КОНСТРУКЦИИ В НОВОРОССИЙСКЕ ВЕЛОСЬ ПРОЗРАЧНЕЕ, ДОХОДЫ МУНИЦИПАЛИТЕТА БЫЛИ БЫ ВЫШЕ. КРИТЕРИИ ОЦЕНКИ КОНКУРСНЫХ ЗАЯВОК ВЫСТРОЕНЫ ТАК, ЧТО ПОБЕДУ ОДЕРЖИВАЕТ НЕ ТОТ, КТО ПРЕДЛОЖИЛ ЛУЧШУЮ ЦЕНУ, А ТОТ, КТО ДАЕТ ДОПОЛНИТЕЛЬНЫЕ НЕКОММЕРЧЕСКИЕ БОНУСЫ»

СЕКТОР РЫНКА

ОТХОДЫ СТАНУТ ЭНЕРГИЕЙ

«РТ-ИНВЕСТ» НЕ ОТКАЗЫВАЕТСЯ ОТ СТРОИТЕЛЬСТВА МУСОРОСЖИГАТЕЛЬНОЙ ТЭС В СОЧИ дмитрий михеенко

В течение шести лет в Сочи может появиться завод, сжигающий отходы и производящий за счет их горения электроэнергию. Конкурс по отбору подрядной организации для строительства двух мусоросжигательных ТЭС (МТЭС) в Краснодарском и Ставропольском краях все-таки состоится. Об этом "ЭР" стало известно из компетентных источников. По их данным, в настоящее время прорабатываются нюансы в конкурсной документации в сторону смягчения условий для его участников. Предыдущий конкурс, напомним, не состоялся как раз из-за обязательных требований к участникам предоставить поручительство генерирующей компании, которое те посчитали излишним и создающим дополнительную финансовую нагрузку на и без того недешевый проект. По планам правительства РФ, электроэнергия, которая будет поступать с МТЭС, станет реализовываться оптовым потребителям по «зеленому», а значит, повышенному тарифу, чтобы окупить расходы на строительство заводов. Рядовые потребители электроэнергии ни в коем случае не должны будут ощутить на себе **УДОВОЖАНИЕ** ВЕСУВСА — ЭТО ОБЯЗАТЕЛЬНОЕ УСЛОВИЕ реализации проекта. Власти Краснодарского края и, в частности, Сочи видят в появлении на курорте мусоросжигательного завода возможность решить давно назревшую проблему с утилизацией отходов не только на территории Большом Сочи, но и почти на всем черноморском побережье края.

ВЫЖИДАНИЕ РАДИ СМЯГЧЕНИЯ Как

стало известно "ЭР" из компетентных источников, в обозримом будущем может состояться повторный конкурс на выбор подрядчика по реализации двух мусоросжигательных теплоэлектростанций на территории Краснодарского и Ставропольского краев. Участие в нем примет основной двигатель этого альтернативного вида энергетики в России — консорциум «РТ-Инвест» (структура «Ростеха»). «Сейчас организаторы конкурса работают над смягчением его условий, чтобы не повторить ситуации, когда на конкурс не было подано ни одной заявки», — рассказал информированный источник. Изначально МТЭС должны появиться в Сочи и в районе Кавминвод в конце 2023 — начале 2024 годов. Предполагаемые инвестиции в сочинский мусоросжигательный завод — 23 млрд руб.

Аналитик ИК «Фридом Финанс» Анастасия Соснова рассказала "ЭР", что официальная причина отказа «РТ-Инвест» от участия в конкурсе «Ростеха» заключается в несогласии с жесткими условиями отбора, в частности с требованиями по предоставлению гарантий на случай отказа от проекта или задержки ввода завода в эксплуатацию. Выглядит это, по ее словам, как попытка претендента на строительство мусоросжигательного завода пролоббировать смягчение финансовых условий.

СОГЛАСНО ПРАВИТЕЛЬСТВЕННОМУ РАСПОРЯЖЕНИЮ О МТЭС, ЗНЕРГЕТИЧЕСКИЙ РЕСУРС, КОТОРЫЙ БУДЕТ ПОСТУПАТЬ С МУСОРОСЖИГАТЕЛЬНЫХ ЗАВОДОВ, СТАНЕТ РЕАЛИЗОВЫВАТЬСЯ ОПТОВЫМ ПОКУПАТЕЛЯМ ПО «ЗЕЛЕНОМУ ТАРИФУ». ТО ЕСТЬ ЦЕНА ЗА ЭЛЕКТРОЭНЕРГИЮ С НИХ БУДЕТ ВЫШЕ, ЧЕМ С ТРАДИЦИОННЫХ ИСТОЧНИКОВ РЕСУРСА, ЧТОБЫ ОПРАВДАТЬ ИНВЕСТИЦИИ, ВЛОЖЕННЫЕ В ПРЕДПРИЯТИЕ

«Не исключено, что после смягчения условий строительство МТЭС в Сочи все же начнется в ближайшем будущем. Сроки завершения строительства мусоросжигательного завода с учетом всех обстоятельств могут немного сдвинуться»,— говорит аналитик.

Планировалось, что конкурс на строительство заводов проведут в июле этого года, однако он не состоялся по причине отсутствия заявок. Реализовывать проект строительства собирался подконтрольный «Ростеху» консорциум «РТ-Инвест». Годом ранее он уже выиграл конкурс на строительство первых пяти мусоросжигательных электростанций проектной мощностью 550 тыс. тонн в год и 55 МВт электроэнергии, четыре из которых должны появиться в Подмосковье и одна — в Татарстане. Однако, как сообщили в самом «РТ-Инвесте», консорциум не подал заявку на участие в июльском конкурсе по причине «избыточного и создающего финансовую нагрузку на проект» требования предоставить поручительство генерирующей компании. То есть компания, реализующая проект строительства МТЭС, согласно конкурсной документации, должна была предоставить гарантию перед потребителями на случай опоздания ввода объекта в строй или отказа от реализации проекта. Обеспечительной мерой могло бы послужить поручительство генерирующей компании, владеющей станциями от 2,5 ГВт, или акклелитив банка

Как писал "Ъ", ранее «РТ-Инвест» уже сталкивался с отзывом гарантии генератором при реализации своих проектов в Подмосковье и Татарстане. Изначально гарантия была выдана «Сибэко», но после ее продажи Сибирской генерирующей компании Андрея Мельниченко новый владелец отозвал гарантию. Ее размер, по данным издания, составлял около 6,3 млрд руб. Однако после этого под проекты МТЭС была предоставлена льгота, заключающаяся в возможности сдвигать сроки предоставления дополнительной гарантии. Инвесторам

проектов тогда разрешили предоставить обеспечение лишь за год до ввода объектов в эксплуатацию. По информации «РТ-Инвест», в конкурсе по строительству мусоросжигательных ТЭС в Сочи и Кавминводах этот момент не был учтен, в связи с чем консорциум не стал подавать заявку. Как ранее писала в пояснительной записке к заседанию наблюдательного совета глава управления развития конкурентного ценообразования Екатерина Усман, изменения регламента автоматически будут распространяться на новые отборы проектов утилизации твердых бытовых отходов, а также будут дискриминировать потенциальных участников, которые не прошли отбор 2017 года из-за жестких требований по предоставлению гарантий.

МТЭС ПУСТИЛО ВОЛНУ НА ЮГЕ Строи-

тельство двух мусоросжигательных ТЭС «второй волны» в Краснодарском и Ставропольском краях было утверждено распоряжением правительства России от 3 апреля 2018 года. Это проекты возобновляемых альтернативных источников энергии, которые, помимо энергетической функции, помогут решить проблему с утилизашей мусора в регионах. Отходы на созданных заводах будут сжигаться и генерироваться в электроэнергию. Согласно правительственному распоряжению о МТЭС, энергетический ресурс, который будет поступать с мусоросжигательных заводов, станет реализовываться оптовым покупателям по «зеленому тарифу». То есть цена за электроэнергию с них будет выше, чем с традиционных источников ресурса, чтобы оправдать инвестиции, вложенные в предприятие. «Затраты производства электроэнергии на мусоросжигательном заводе высоки, поэтому зачастую они требуют компенсации. Это может быть как субсидия из бюджета, так и применение "зеленого тарифа". "Зеленый тариф" подразумевает, что получаемая при сжигании мусора на МТЭС электроэнергия будет поступать, главным образом, промышленным потребителям по цене на 2—4% выше цены в рамках ценовой зоны. Разница между обычным и "зеленым" тарифами может в конечном итоге лечь на плечи всех потребителей электроэнергии в регионе, где построен мусоросжигательный завод»,— рассказывает Анастасия Соснова.

Эксперт-аналитик АО «Финам» Алексей Калачев рассказывает, что группа «РТ-Инвест» на сегодняшний день является головной в проекте строительства мусоросжигательных заводов в структуре «Ростеха» и, более того, вообще является инициатором внедрения в России этой технологии, разработанной швейцарско-японской компанией Hitachi Zosen Inova. По его мнению, неучастие консорциума в июльском конкурсе фактически означает перенос сроков начала строительства. Аналитик также считает, что нестабильный курс рубля может в значительной степени удорожить проект за счет роста цены импортного оборудования, который может в принципе поставить под вопрос окупаемость завода. Кроме того, поводом, чтобы «потянуть» со сроками начала строительства, по мнению эксперта, может быть обязательное требование конкурса — не поднимать тарифы в регионе на вывоз мусора. «Тут проявляется общая для страны с небогатым населением проблема. Домохозяйства Швейцарии, исходя из своих доходов, могут позволить себе платить по 100 франков в месяц за вывоз и переработку мусора, а россияне, исходя из своих доходов, не могут», — говорит господин Калачев.

Возможность продавать вырабатываемую электроэнергию, по мнению аналитика, не решает проблему окупаемости мусоросжигательного завода полностью. «Электроэнергия мусорных ТЭС обходится слишком дорого. Продажа ее по специальным "зеленым" тарифам через единую энергосистему перекладывает финансирование проекта на всех потребителей электроэнергии. Это возможно, но лишь до определенного предела. Большое



МУСОРНЫХ ПОЛИГОНОВ В КРАЕ НЕ ХВАТАЕТ, ЛИБО ОНИ НАХОДЯТСЯ СЛИШКОМ ДАЛЕКО ОТ НАСЕЛЕННЫХ ПУНКТОВ И ОТХОДЫ ПРИХОДИТСЯ ВЕЗТИ ЗА СОТНИ КИЛОМЕТРОВ

СТРАТЕГИЯ



подорожание проекта, возможно, требует нового расчета и нового согласования тарифов. Боюсь, реализация такого проекта в Сочи вряд ли возможна без значительных государственных дотаций»,— резюмирует эксперт. По словам Анастасии Сосновой, учитывая стоимость строительства мусоросжигательного завода, а в дальнейшем и расходы на производство электроэнергии, срок окупаемости такого проекта в среднем превышает 15 лет.

ВЫСОКОЗАТРАТНАЯ ГЕНЕРАЦИЯ Заместитель директора Ассоциации «Сообщество потребителей энергии» Валерий Дзюбенко рассказал корреспонденту "ЭР", что, согласно изменениям в Правилах оптового рынка, дата начала поставки мощностей с мусоросжигающих теплоэлектростанций в Ставропольском крае и Сочи запланирована на период 2023-2024 годов. Между тем, по его словам, наиболее вероятен сценарий с датой начала поставки, учитывая максимальную отсрочку, — 1 декабря 2024 года для обоих МТЭС. «Для точности понимания: никаких отдельных "зеленых тарифов" в Российской Федерации нет. Есть принудительные неналоговые сборы с рынка на субсидирование мусоросжигательных заводов. Все эти надбавки "замешиваются" в цену мощности на оптовом рынке и затем предъявляются уже "зашитыми" в итоговой платежке конечному потребителю», — комментирует эксперт принцип реализации электроэнергии с мусоросжигательных электростанций. По его сведениям, оплата функционирования МТЭС будет на 50% осуществляться за счет Первой ценовой зоны (1Ц3) оптового рынка (Европейская часть России, Юг и Урал) и на 50% — за счет на Краснодарского и Ставропольского краев. Это означает, что половину инвестиций в строительство МТЭС оплатят путем повышенной стоимости тарифа («зеленого тарифа») оптовые потребители регионов, где находятся предприятия, а половину — потребители 1Ц3.

По данным господина Дзюбенко, цена мощности электроэнергии, поставляемой оптовым потребителям с МТЭС, составит 6,5—7 млн руб./МВт в месяц. Для сравнения: цена конкурентного отбора мощности в 2021 году в 1ЦЗ (для оплаты в ценах 2021 года) составит около 155 тыс. руб./МВт в месяц. То есть, по словам эксперта, мощность, поставляемая с традиционных энергопроизводителей, стоит в 43—45 раз меньше мусорного МВт. «На годовые деньги двух мусоросжигательных заводов (по 55 МВт каждый) могут функционировать две крупных федеральных электростанции мощностью по 2 400 МВт, такие, например, как Ставропольская ГРЭС, Новочеркасская ГРЭС или Конаковская ГРЭС»,— говорит Валерий Дзюбенко.

Таким образом, годовое функционирование двух мусоросжигательных заводов в Сочи и Кавминводах будет обходиться в 8,6 млрд руб. в год из расчета: 4,3 млрд руб. на Первую ценовую зону оптового

ГОДОВОЕ ФУНКЦИОНИРОВАНИЕ ДВУХ МУСОРОСЖИГА-ТЕЛЬНЫХ ЗАВОДОВ В СОЧИ И КАВМИНВОДАХ БУДЕТ ОБХОДИТЬСЯ В 8,6 МЛРД РУБ. В ГОД

рынка, 2,15 млрд руб.— на Краснодарский край и 2,15 млрд руб.— на Ставропольский край. «В итоге каждый промышленный потребитель европейской части России будет дополнительно оплачивать около 3,6% в цене за утилизацию мусора. Для потребителей регионов, в которых размещены соответствующие объекты, этот прирост будет больше», — констатирует господин Дзюбенко. По его словам, доля производства электроэнергии и вообще факт производства электроэнергии не имеет значения для платежа за мощность. Оплата мощности завода будет предъявляться потребителю в полном объеме, даже если завод будет простаивать и не производить никакой электроэнергии (или полностью потреблять весь произведенный объем на собственные нужды). «Потенциал производства электроэнергии рассчитывается, по словам эксперта, путем умножения мощности на время. То есть 55 МВт умножаем на 8760 часов, что составит около 481 МВтч при 100% загрузке МТЭС круглогодично без плановых ремонтов или

ЗНЕРГЕТИКА И ЗКОЛОГИЯ Генеральный директор компании «РТ-Инвест» Андрей Шипелов рассказывает, что основной задачей при реализации проекта мусоросжигательного завода в Сочи инвестор видит внедрение комплексной системы по обращению с отходами, где приоритет отдается раздельному сбору и вовлечению полезных фракций в оборот, а также извлечению электроэнергии из отходов не подлежащих вторичной переработке. Мировой опыт показывает, что при применении такого подхода около 50% отходов направляется на переработку с вовлечением в жизненный цикл вторичного сырья, а еще из 50% извлекается полезный компонент в виде энергии. «Именно применение комплексного подхода по обращению с твердыми коммунальными отходами поможет в кратчайшие сроки реализовать принцип "нулевого захоронения" отходов и полностью отказаться от полигонов на территории Сочи», — сообщил господин Шипелов

Проблема с отходами на курорте действительно существует. Сейчас, по данным «РТ-Инвест», образование ТКО на территории Большого Сочи составляет порядка 387 тыс. т в год и к 2027 году вырастет почти в два раза. По словам мэра города Анатолия Пахомова, единственный полигон, куда свозится мусор из полумиллионного города, находится в Белореченске, на расстоянии почти в 300 км от Сочи. Дорога до полигона и обратно зани-

мает для мусоровозов до 22 часов. «Такая сложная логистика приводит к тому, что в пиковый весенне-летний период по всему побережью образуются нелегальные свалки. Отрасль мусоропереработки давно нуждалась в модернизации и внедрении комплексной системы по обращению с отходами, включающей в себя современные предприятия по термической переработке отходов в энергию», — отмечает градоначальник. Весной этого года власти Сочи сообщали, что уже отобрали восемь участков для строительства мусоросжигательного завода, из которых выберут один, максимально соответствующий транспортной доступности, экологической безопасности и доступности энергоресурсов.

В октябре прошлого года инициативные сочинцы написали открытое письмо в адрес министра природных ресурсов РФ и губернатора края, где выступили против строительства мусоросжигательного завода. По их мнению, МТЭС снизит привлекательность курорта и скажется на росте цен, так как введение «зеленого тарифа» повлияет на стоимость товаров и услуг. Губернатор Вениамин Кондратьев, напротив, сообщил общественности, что мусор на заводе будет превращаться в безопасный инертный материал без вредных выбросов в атмосферу. Глава региона приводит примеры других крупных курортных городов, где уже много лет заводы по термической переработке отходов в энергию соседствуют с гостиницами и другими туристическими местами. Среди наиболее известных, заводы в Ницце, мощностью 385 тыс. тонн в год, на Майорке, мощностью 416 тыс. тонн в год, в Барселоне, мощностью 360 тыс. тонн в год. «В этом году правительство республики Мальты приняло решение о строительстве мусоросжигательного завола по технологии Hitachi Zosen Inova. Связано это, прежде всего, с тем, что старые мусорные полигоны островов практически исчерпали свои ресурсы, а местные жители выступают против новых полигонов, понимая, что вред от подобного метода обращения с отходами будет сохранен на многие десятилетия», — рассказывает гла-

Ранее первый вице-губернатор края Андрей Алексенко сообщал, что перерабатываемый МТЭС мусор превращается в безопасный инертный материал при отсутствии выбросов в атмосферу. В то же время заместитель генерального директора АО «Финам» Ярослав Кабаков считает, что, несмотря на это, негативное воздействие на экологию в Сочи все же усилится, поскольку в город планируют свозить мусор также из Туапсе, Горячего Ключа и Геленджика. Также господин Кабаков отмечает, что наличие мусоросжигательного завода может негативно сказаться на восприятии Сочи отдыхающими.

В «РТ-Инвест» подчеркивают, что строительство МТЭС нельзя рассматривать только как проект по производству электроэнергии. Запуск заводов, по словам представителей консорциума,— лишь часть комплексной стратегии обращения с ТБО, включающей в себя организацию раздельного сбора и переработки мусора. По данным краснодарской общественной организации «Добрый-юг», в крае отсутствует централизованная система по переработке ТБО: «Мы регулярно проводим акции по раздельному сбору и видим, насколько велика в обществе потребность в экологичном обращении с отходами. Проекты, которые реализуются в данном направлении, имеют право на существование, даже если могут увеличить нагрузку на потребителей»,— считают в организации. ■

ОБРАЗОВАНИЕ ТКО НА ТЕРРИТОРИИ БОЛЬШОГО СОЧИ СОСТАВЛЯЕТ ПОРЯДКА 387 ТЫС. Т В ГОД И К 2027 ГОДУ ВЫРАСТЕТ ПОЧТИ В ДВА РАЗА. ПО СЛОВАМ МЭРА ГОРОДА АНАТОЛИЯ ПАХОМОВА, ЕДИНСТВЕННЫЙ ПОЛИГОН, КУДА СВОЗИТСЯ МУСОР ИЗ ПОЛУМИЛЛИОННОГО ГОРОДА, НАХОДИТСЯ В БЕЛОРЕЧЕНСКЕ, НА РАССТОЯНИИ ПОЧТИ В 300 КМ ОТ СОЧИ. ДОРОГА ДО ПОЛИГОНА И ОБРАТНО ЗАНИМАЕТ ДО 22 ЧАСОВ.



СЛОЖНАЯ ЛОГИСТИКА ВЫВОЗА ОТХОДОВ НУЖДАЕТСЯ В АЛЬТЕРНАТИВЕ В ВИДЕ ТЕРМИЧЕСКОЙ ПЕРЕРАБОТКИ

Дешево и экологично

Почему аграриям предлагают перевести свою технику с дизеля на метан

Перевод сельскохозяйственной техники на газомоторное топливо, которое существенно дешевле традиционного, призван снизить себестоимость сельхозпродукции. Об этом неоднократно заявляли как сами газовики, так и представители властных структур. По мнению экспертов, перевод транспорта на газ окупается менее чем через год, а экономический эффект от этого более чем существенный. И это не говоря уже об экологии — метан не загрязняет воздух так, как бензин или дизельное топливо. Краснодарский край является одним из флагманских регионов, который реализует различные программы по переводу техники аграриев на природный газ. О перспективах внедрения газомоторного топлива в сельское хозяйство Кубани и других регионов России «ЭР» рассказал директор Южного филиала компании «Газпром газомоторное топливо» Виталий Брижань.

— В чем заключается преимущество для сельхозпроизводителей в переводе используемой ими техники на газомоторное топливо?

— Сегодня затраты на топливо составляют большую часть в структуре себестоимости сельскохозяйственной продукции, в связи с чем их снижение становится приоритетным вопросом для сельхозпроизводителей. Основное преимущество использования природного газа (метана) в качестве моторного топлива для техники сельхозпроизводителей - его низкая цена. Стоимость одного кубометра метана в среднем по России составляет 14 рублей. По расходу 1 кубометр метана эквивалентен одному литру бензина. Помимо доступной цены, большое значение имеет экологический аспект перехода на природный газ. Благодаря чистому составу метана при его использовании на транспорте выбросы вредных веществ в окружающую среду сокращаются до 80 %, а за счет полного сгорания метана в двигателе, срок службы техники увеличивается в полтора раза.

— В чем же сложность перевода техники сельхозпредприятий на газ?

Техника, эксплуатируемая в сельском хозяйстве, имеет свою специфику. Для данного сегмента транспорта, учитывая его работу на локальных участках (в полях, на отдаленных от стационарных АГНКС территориях), необходима заправка в шаговой доступности. Решением проблемы может стать использование передвижных автогазозаправщиков. В Краснодарском крае совместно с КФХ «Барсук» начата реализация пилотного проекта по обеспечению техники сельхозпредприятия природным газом. На территории предприятия построена площадка под передвижной автогазозаправщик (ПАГЗ), который будет обеспечивать заправку при-



родным газом технику и сельхозпредприятия. В ближайших планах хозяйства — расширение автопарка до 20 единиц метановой техники. В перспективе ПАГЗ может быть заменен блоком компримирования природного газа.

— Какова приблизительная стоимость перевода единицы техники на газ? Существует ли примерный срок его окупаемости?

— Рассчитаем стоимость переоборудования техники на природный газ на примере коммерческого автомобиля «Газель». Цена за установку газового оборудования на автомона газ при участии «Газпрома». Существует ли программа поэтапного перевода все большего количества техники сельскохозяйственной отрасли региона на газ?

— Благодаря выделению государственных субсидий на закупку техники на метане у потребителей есть возможность приобрести технику для использования в сельском хозяйстве со значительной скидкой. Например, скидка на тракторы российского производства составляет 245—315 тысяч рублей, а скидка на грузовую технику до 11 тонн — 1,5 млн рублей. Кроме этого, ведется работа по разработке совместных

газомоторное топливо» разработала специальные программы для коммерческого и частного транспорта. В их рамках можно установить газовое оборудование на условиях аренды или воспользоваться краткосрочным целевым займом на приобретение газового оборудования. Реализация этих программ позволяет владельцам техники возмещать часть затрат на переоборудование транспорта.

— Какие вы можете привести успешные примеры строительства заправочных станций для сельхозтехники на Кубани? Существует ли аналогичный опыт в других регионах России?

— Помимо проекта, реализуемого совместно с КФХ «Барсук», успешным примером использования метана на транспорте сельскохозяйственного предприятия является опыт СПК «Казьминский» в Ставропольском крае. Предприятие эксплуатирует 113 единиц газомоторной техники. Для обеспечения парка техники метаном рядом с предприятием построена высокоэффективная автомобильная газонаполнительная компрессорная станция (АГНКС) «Газпром», проектной мощностью 2,9 млн кубометров природного газа в год. Использование метана в качестве топлива позволило сэкономить предприятию свыше 3 млн рублей за полгода.

Крупнейший экспортер зерна — компания «Гленкор» также проявила интерес к использованию природного газа в качестве моторного топлива. «Гленкор» рассматривает возможность переоборудования имеющегося парка техники и закупки новой, а компания «Газпром газомоторное топливо» ведет работу по созданию газозаправочной инфраструктуры в районе конечных пунктов маршрутов перевозчиков — морских портов. В 2019 году

— Вопрос размещения объектов газозаправочной инфраструктуры в первую очередь зависит от наличия достаточного количества потребителей. В связи с чем при наличии подтвержденных планов по переводу техники на метан со стороны сельскохозяйственных производителей компания готова рассмотреть возможность размещения на территории предприятия передвижного автогазозаправщика.

Региональные власти, в свою очередь, должны создать условия, при которых перевод сельскохозяйственной техники на метан будет наиболее выгоден для представителей агробизнеса. В частности это обнуление или частичное снижение ставки транспортного налога для транспортных средств на газу. Указанная мера поддержки действует в 19 субъектах Российской Федерации. Еще одна мера поддержки — выделение субсидий из бюджета на софинансирование переоборудования транспорта частных компаний на газомоторное топливо. Указанный механизм разработан и успешно реализуется на территории Сахалинской области и Республики Татарстан.

— Существуют ли перспективы у Краснодарского края по развитию сети газозаправочных станций?

— По итогам 2017 года Краснодарский край является лидером среди южных регионов России по объему реализации природного газа в качестве моторного топлива (45 млн кубометров), далее — Ставропольский край (37,3 млн кубометров), Ростовская область (33,4 млн кубометров). Помимо этого Краснодарский край — один из ведущих регионов России по развитию агропромышленного комплекса. Компания «Газпром газомоторное топливо» видит высокий потенциал для увеличения реализации природного газа путем привлечения в качестве потребителя техники сельхозпредприятий. На данный момент сельскохозяйственных регионах Юга России действуют 46 газозаправочных станций «Газпром»: в Краснодарском крае — 14 АГНКС, в Ростовской области — 11 АГНКС, в Ставропольском крае — 14 АГНКС, в Волгоградской области — 6 АГНКС, в Астраханской области — 1 АГНКС. До 2021 года сеть АГНКС «Газпром» в сельскохозяйственных регионах юга увеличится еще на 20 газозаправочных объектов.

Отмечу, что 2 августа 2018 года между администрацией Краснодарского края и «Газпром газомоторное топливо» была актуализирована и подписана дорожная карта по развитию сети газомоторной инфраструктуры и использованию природного газа в качестве моторного топлива в регионе на период 2018–2021 годов. Указанный документ предусматривает ввод в эксплуатацию трех АГНКС до конца 2020 года, а также поиск земельных участков под размещение 12 перспективных объектов.

«Благодаря выделению государственных субсидий на закупку техники на метане, у потребителей есть возможность приобрести технику для использования в сельском хозяйстве со значительной скидкой».

биль «Газель» составляет порядка 133 тысяч рублей. При среднесуточном пробеге в 120 км и среднем расходе топлива 11 литров на 100 км пути, экономия от использования природного газа в качестве моторного топлива составит 135780 рублей в год. При таких условиях оборудование окупится менее чем за год.

— В Краснодарском крае уже существует опыт перевода техники

программ с «Россельхозбанком» по приобретению и переоборудованию сельскохозяйственной техники, в том числе: кредит на переоборудование сельскохозяйственной техники, кредит на покупку газомоторной техники, кредит на покупку передвижных автомобильных газозаправщиков, строительство площадки для размещения ПАГЗ и другое.

Для комфортного перехода на природный газ компания «Газпром

запланировано завершение строительства новой станции в Новороссийске, а в Темрюке ведется подбор земельного участка под строительство АГНКС.

— Какую помощь должны оказать региональные власти для обеспечения сельскохозяйственного транспорта газомоторным топливом? И что необходимо от сельхозпредприятий, чтобы им стало доступно газомоторное топливо?

```
• 570 AP3, AO
• PSM BUILDING, 3AO
• R84, 30O0
• VIPOWIN, 00O
• XXI BEK-CИГМА, 00O
• ABA AFPO FPYITI, 00O
• AБИНСКИЙ ЭЛЕКТРОМЕТАЛЛУРГИЧЕ-
СКИЙ ЗАВОД, 00O
• AБО, AO
• AF6AY-ДІЮРСО, 3AO
• AБС-ABTO СОЧИ, 00O
• ABAHTA, 0AO
• ABAHTA, WHC, 00O
• ABBHTAW HC, 00O
• ABBHTAW HC, 00O
• ABBTO IPOWN, 00O
• ABTO-RPEMMYM, 00O
• ABTO-RPEMMYM, 00O
• ABTO-RPEMMYM, 00O
• ABTO-RPEMMYM, 00O
               • 570 AP3 AO
                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     REPUINHA OOO
                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         KAHERCKOŇ 3FA OOO
                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   ВОД, ГУП КК СВ ВУК
КУРГАНИНСКИЙ МЯСОПТИЦЕКОМБИ
                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                • ОПФХ, ООО
• ОПХ ПЛЕМЗАВОД ЛЕНИНСКИЙ ПУТЬ,
                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       • ТРАНСПОРТНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ ООО
                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              • ТРАНСПОРТНЫЕ ТЕХНОЛОГИ!

ТРЕНДИМПОРТ, 000

• ТРЕСТ ЮЖНЫЙ САХАР, 0A0

• ТРЕСТ-2, 000

• ТРИ БОГАТЫРЯ, 000 ФИРМА

• ТРИ-3-СИТИЛАБ, 000

• ТРИ, 000

• ТСЗ, 000

• ТСК УБАНЬ, 000

• ТСК УБАНЬ, 000

• ТСК ТЭЖМЫЙ 000
                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    • КУРГАНИНСКИЙ МЯ́СОІ
НАТ, ЗАО
• КФС, ООО
• КЦНОЗ, ООО
• КЦСР, ООО
• КЭС, ООО
• КЭС, ООО
• ЛАБИНСКИЙ ДОК, ООО
• ЛАБИНСКИЙ МЭЗ, ООО
• ЛАБУРИТ, ООО
                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             OAO
• OPAC, OOO
• OPEXΠΡΟΜ, 3AO
                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 • ОРАС, ООО
• ОРЕХІРОМ, ЗАО
• ОРИОН, ООО
• ОТЕЛЬСТРОЙ, ООО
• ОТЕЛЬСТРОЙ, ООО
• ОТЕЛЬСТРОЙ, ООО
• ОТЯЛЬО-ТЕРМИНАЛ, ООО
• ПУЛО НОВОРОССИЙСК, АО
• ПАВЛОВСКИЙ МЯСОКОМБИНАТ, ОАО
• ПАВПОВСКИЙ МЯСОКОМБИНАТ, ОАО
• ПАВПОВСКИЙ СЖАДРНЫЙ ЗАВОД, ООО
• ПАПЕССЕ-ТО, ООО ТД
• ПАНСКОНАТ КАМЕЛИЯ, ЗАО
• ПАНХ, АО НАТ
• ПАПИРЮГ, ООО
• ПАРУСТРЕЙД, ООО
• ПЕКОМОТИВ-КУБАНЬ, НП
• ПГ АГРОПОГИСТИКА, ООО
• ПГС, ООО
• ПЕТРОХЛЕБ-КУБАНЬ, ООО
• ПЕТРОХЛЕБ-КУБАНЬ, ООО
• ПИНД, ООО ПКО
• ПИТЕТВИЯ В ОМ ООО
• ПИНД, ООО ПКО
• ПИТЕТВИЯ В ОМ ООО
• ПИТЕТВИЯ В ОМ ООО
                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 • СУГ, УМА
• СУГ, УМА
• СУГ, ОТО
• СИГМА - 21 ВЕК, ООО
• СИГМА - 21 ВЕК, ООО
• СИПГАН МЕТАП ПЗКАДЖИНГ ЭНЕМ, ООО
• СИЛГКАТ, АО
• СИНТЕЗОЙЛОПТ, ООО
• СК РИРИГО, АО
• СК АГРИПЛАНТ, ООО
• СК ИГАНЬ-РЕГИОН, АНО
• СК ЛЕНИНГРАДСКИЙ, ЗАО
• СК РЕГИОН, ООО
• СК-ГРУПП, ООО
                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             ТСС КУБАНЬ, ООО
ТЯЖМАШ, ООО
УК КАМЕЛИЯ, ООО
УЛ ЗК КУБАНЬ, ООО
УЛЬТРАМАРИН, ООО
УНИВЕРСАЛ, ООО
                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      • ЛАБИНСКИЙ МЭЗ, 000
• ЛАЗУРН, 000
• ЛАЗУРНЬ 000
• ЛАЗУРНЬ 000
• ЛАЗУРНЬ МЕРИЗ, 000
• ЛАЗУРНЬ МЕРИЗ, 000
• ЛАКОКРАСКА, 000
• ЛАРИНАЛКО, 000
• ЛАРИНАЛКО, 000
• ЛЕБЯЖЬЕ-ЧЕПИГИНСКОЕ, 000
• ЛЕБЯЖЬЕ-ЧЕПИГИНСКОЕ, 000
• ЛЕГАТ
                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          УПЕНЕСКИЙ САХАРНИК АО ОО УРИМВЕРСАЛ, ООО УРИМВЕРСАЛ, ООО УРИМВЕРСАЛ, ООО УРИМВЕРСАЛ, ООО УПРАВЛЕНИЕ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ, ООО УПРАВЛЯЮЩЬЯ КОМПАНИЯ АГРОХОЛДИНГ КУБАНЬ, ООО УПРАВЛЯЮЩЬЯ КОМПАНИЯ ВЕСТА, ООО УСПЕНСКИЙ АГРОЛРОМОСЮЗ, ООО УСПЕНСКИЙ САХАРНИК АО УСПЕК И ДЕЛО, ООО ХУСТЬ-ЛАБИНСКОЕ ДРСУ, ООО УЧАСТЬГ-КОО КХ ООО КХ ОАВОР ПЛЮС, ООО ОМИТ-КУБАНЬ, ООО ФИРМА ОООКТОВАТИВНОЕМЕ В ООО КМ
                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    • СК-ГРУПП, 000
• СК-ЮГ-Х, 000
• СКАЛА ГРЁЗ, 000

    СКАЛА ГРЁЗ, ООО
    СКЭМЬ, ООО
    СКМУ-ГЕНПОДРЯД, ООО
    СКМУ-ГЕНПОДРЯД, ООО
    СКО МЕНЕДЖМЕНТ СЕРВИСИЗ (НОВО-РОССИЙСК), ООО
    СЛАВА КУБАНИ, ООО ОПХ
    СЛАВЯН-Н, ООО
    СЛАВЯНСКАЯ, ЗАО ШВЕЙНАЯ ФАБРИКА
    СЛАВЯНСКИЯ, ЗАО ШВЕЙНАЯ ФАБРИКА
    СЛАВЯНСКИЙ КИРПИЧ, ОАО
    СЛАВЯНСКИЙ КИРПИЧ, ОАО
    СЛАВЯНСКИЙ КИРПИЧ, ООО
    СЛАВЯНСКИЙ КИРПИЧ, ООО

               • АВТОХОЛДИНГ, ООО
• АВТОЦЕНТР ЮГ-АВТО КРАСНОДАР, ООО
• АВТОЦЕНТР ЮГ-АВТО НОВОРОССИЙСК,
                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           000
• АГРАКУБАНЬ, 000
   ЛИДЕР, 000
ЛИКВИДПАУЕР СПЕШИАЛТИ ПРОДАКТС
РУС, 000
ЛИМАГРЕН РУ, 000
                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            000
ГАЗПРОМ МЕЖРЕГИОНГАЗ МАЙКОП,
                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    КНГ-КУБАНСКОЕ УТТ, ООО
КНПЗ-КЭН, АО
КНТ-КУБАНСКОЕ УТТ, ООО
КНПЗ-КЭН, АО
КНХ, ООО
КОЛОСОК, ООО
КОЛОСОК, ООО
КОЛОСОК, ООО
КОЛОСОК, ООО
КОЛОСОК, ООО
КОМЕНАТ ХЛЕБОПРОДУКТОВ ТИХО-
РЕЦКИЙ, ПАО
КОМЕТА, ООО
КОМПАНИЯ БЛАГО, ООО
КОМПАНИЯ БЛАГО, ООО
КОМПАНИЯ ВИ-К, ООО
КОМПЕКС-АГРО, ООО ФИРМА
КОМПЛЕКС-АГРО, ООО ФИРМА
КОМПЛЕКС-ТРО, ООО
КОНСТВЕНОВ, ООО
КОНСТВЕНОВ, ООО
КОНСТВЕНОВ, ООО
КОНСТВЕНОВ, ООО
КОНСТВЕНОВ, ООО
КОНТИКЕТ-ТРО, ООО
КОНТИКЕТ-ТРО, ООО
КОНТИКЕТТРО, ООО
КОНТИКЕТТРО, ООО
КОНТИКЕТТРО, ООО
КОНТИКЕТТРО, ООО
КОРЕНОВСКОЕ, ФГУП
КОРПОРАЦИЯ ЯК ЗСКИ, ООО
КПЛ-ИНВЕСТ, ООО ОК
КПГ-ИНВЕСТ, ООО ОК
КПГ-ИНВЕСТ, ООО ОК
КПР-ИНВЕСТИЦИИ И ТОРГОВЛЯ, ООО
КПЛ-ИНВЕСТ, ООО
КПЛ-ИНВЕСТ, ООО
КПЛ-ИНВЕСТ, ООО
КПР-ИНВЕСТИЦИИ И ТОРГОВЛЯ, ООО
КПЛ-ИНВЕСТ, ООО
КПР-ИНВЕСТИЦИИ И ТОРГОВЛЯ, ООО
КПР-ИНВЕСТИЦИИ И ТОРГОВЛЯ, ООО
КРАСНАЯ ПОЛЯНА, НАО
КРАСНАЯ ПОЛЯНА, НАО
КРАСНОВРЕЙСКИЙ МОЛОЧНЫЙ
ЗАВОД, ООО
КРАСНОГВАРВГОКОРСЕРВИС, ООО НППО
КРАСНОДАРГОРГАЗ, АО
КРАСНОДАРТОРГАЗ, ООО
КРАСНОДАРТОРГАЗ, ООО
КРАСНОДАРТОРГАЗ, ООО
КРАСНОДАРТОРГАЗ, ООО
КРАСНОДАРОВЕТСНЬЕ, ЗАО
КРАСНОДАРСКИЙ ЗАВОД НЕФТЕМАЦІ,
ООО
КРАСНОДАРСКИЙ ЗАВОД НЕФТЕМАЦІ,
ООО
КРАСНОДАРСКИЙ ЗВЕЛШИНА, ОО
КРАСНОДАРСКИЙ ЗВОД НЕФТЕМАЦІ,
ООО
                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       - ЛіммаГРЕН РУ, 000
- ЛіммаН, 000
- МагімаН, 000
- МагімаН, 000
- МаймаН, 000

    СЛАВЯНСКИЙ КОНСЕРЁНЫЙ КОМБИ
    ООО
    ООО
    ОПАВЯНСКИЙ, ЗАО РПК
    СЛАВЯНСКИЙ, ОАО МСЗ
    СЛАДКО-НО, ООО
    СМАРТ-С, ООО
    СМАРТ-С, ООО
    СМАРТ-С, ООО
    СМАРТ-С, ООО
    СМАРТ-С, ООО
    СМАРТ-С, ООО
    СМС, ООО
    СНАБСЕРВИС, ООО
    СОБИ-ЛИЗИНГ, ООО
    СОВРЕМЕННЫК, ООО
    СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, ООО
    СОВРЕМЕННОЕ ТЕХНОЛОГИИ, ООО
    СОВРЕМЕНТОЕ ТЕХНОЛОГИИ
    СОВРЕМЕНТОЕ ТЕХНОЛОГИИ
    СОВРЕМЕНТОЕ ТЕХНОЛОГИИ
    СОВРЕМЕНТОЕ ТЕХНОЛОГИИ
    СОВРЕМЕНТОЕ ТЕХНОЛОГИИ
    СТЕХНОЛОГИИ
    СОВРЕМЕНТОЕ ТЕХНОЛОГИИ
    СОВРЕМЕНТОЕ ТЕХНОЛОГИИ
    СТЕХНОЛОГИИ
    СОВРЕМЕНТОЕ ТЕХНОЛОГИИ
    СТЕХНОЛОГИИ
    СТЕХНОЛОГИИ

                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   ФАКТОР, ООО ФАНАГОРИЯ-АГРО, ООО
                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       • ФАРМСЕРВИС, ООО
• ФАРМЦЕНТР, ООО
• ФЕВРАЛЬ ПЛЮС, ООО
• ФЕВРАЛЬ, ООО
• ФЕНИКС, ООО СПК
• ФЕРРАТЕК-ЮТ, ООО

    АГРОКОМПЛЕКС ИМ, НІЛІТКАЧЕВА, А ФИРМА
    АГРОКОМПЛЕКС КУЩЕВСКИЙ, ООО
    АГРОКОНЦЕРН КАНЕВСКОЙ, ООО
    АГРОНЕФІТЕПРОДУКТ, ООО
    АГРОНЕФІТЕПРОДУКТ, ООО
    АГРОНОВА-КРАСНОДАР, АО
    АГРОНОВА-КУБАНЬ, ЗАО
    АГРООБЬЕДИНЕНИЕ РЕГИОН, ООО
    АГРОСТРОЙКОМПЛЕКС, ООО
    AГРОСТРОЙКОМПЛЕКС, ООО
    AГРОСТРОЙКОМПЛЕКС, ООО

                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          ФИЕСТА, 000
ФИЕСТА, 000
ФИЛИП МОРРИС КУБАНЬ, 0A0
ФИРМА ВИКТОРИЯ, 000
ФИРМА ЛОТОС-ЛЭНД, 000
                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      20ВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, 000 20ЛНЦЕ ЮГА, 000 20ЛНЦЕ ЮГА, 000 20ЛНЕ МЕЖЕ, 40 20ЛНЕ МЕЖЕ
                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             ФК АПРЕЛЬ, ООО

    APPOEC DO 
    APOTEK, 000
    APPOTEK, 000
    APPOTEK, 000
    APPOTEK, 000
    APPOTEK, 000
    APPOTEK, 000
    APPOTEK, 600
    APPOTEK, 600
    APPOTEK, 600
    APPOTEK, 600
    APPOMPMA, 000
    APPOMPMA, 0000
    APPOMPMA, 0000
    APPOMPMA, 0000
    APPOMPMA, 0000
    APPOMPMA, 0000

                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       • ФЛАГМАН, 000 СК
• ФЛОТ НМТП, АО
                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 • ФЛАГМАН, 000 СК
• ФЛЭКС, 000
• ФОРЕСТ, 000
• ФОРЕСТ, 000
• ФОРЕСТ, 000
• ФОРЕСТ, 000
• ФОРИСТ, 000
• ФОСАГРО-КУБАНЬ, 000
• ФРУКТОДОМ, 000
• ЖЕНДЗ ЦЕНТР КРАСНОДАР, 000
• ХИМСИНЬ, 000
• ХИМСИНЬ, 000
• ХИБСЬ КУБАНИ, ПАО
                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                СПП ЮГ, ООО
ССР ООО
СТАРОМИНСКАГРОПРОМХИМИЯ, ЗАО
СТАРОМИНСКАГРОПРОМХИМИЯ, ЗАО
СТАРСТИНО, ООО
СТАРТ ПЛЮС, ООО
СТАРТ ПЛЮС, ООО
СТРОЙ ИНТЕРНЕЙШИЛ, ЗАО
СТРОЙ-ГРАД, ООО
СТРОЙ БУВИЗНЕС, ООО
СТРОЙБИЗНЕС, ООО
СТРОЙБИЗНЕС, ООО
СТРОЙГЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ КУБАНЬ,
ООО
         • АІ РОФИРМИЯ ПОВОЩЕРВИНОВСКЯЯ, ООО

• АГРОФИРМА ПОЛТАВСКАЯ, АО

• АГРОФИРМА ПРОГРЕСС, ООО

• АГРОФИРМА РОДИНА, ООО

• АГРОФИРМА-ПЛЕМЗАВОД ПОБЕДА, ОАО

• АГРОФИРМА-ПЛЕМЗАВОД ПОБЕДА, ОАО

• АГРОХИМИЯ, ЗАО

• АГРОЖИЕСЕРВИС, ООО

• АГРОЦЕНТР ЕВРОХИМ-КРАСНОДАР, ООО

• АДПЕРКУРОРТ, АО

• АЗС-ЮГ, ООО
                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            ГРАНУМ, ООО
ГУК-КРАСНОДАНГ, ООО
ГУК-КРАСНОДАР, ООО
ГУК-КРАСНОДАР, ООО
ГУЛЬКЕВИЧСКИЙ КХП, ОАО
ГУЛЬКЕВИЧСКИЙ МАСПОЗАВОД, АО
ГУЛЬКЕВИЧСКИЙ, ОАО АПСК,
ДАГОМЫССКОЕ ДРСУ, ГУП КК
ДАНКО-ДИАЛОГ, ООО
ДАНСОНИЯ, ООО
ЛАРУС, ООО
                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             ХЛЕБ-СЕРВИС, ООО
ХУТОРОК, ЗАО КСП
ЦЕНТР ВИННОГО ТУРИЗМА АБРАУ-ДЮР

    UEHTP ВИННОГО ТУРИЗМА АЕ СО, 000
    UEHTP ДОГИСТИК, 000
    UEHTP ДОГИСТИК, 000
    UEHTP СМЕТА, НАО
    UEHTP CAHTEXHИКИ, 000
    UEHTP COST, 000
    UEPHOMOPCKAS ФИНАНСОВА КОМПАНИЯ, 000
    UEPHOMOPTPAHCHEФTЬ, AO
    UILMAGATA SAO
    UILMACTPOMATPO, 000
    UILMINCTPOMATPO, 000
    UILMIND SIQUESCT, 000
    SAJETIBBERG, 000
    SAJETIBBERG, 000
                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                         АЗС-ЮГ, 000
АЙСБЕРГ, 000
АКВАМАРИН, 000
                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 ПТИЦЕЧА-
ПТИ ЦЕФАБРИКА I II-7/11.
ПТ, 000
1 ПУД, 000
1 Р-МОТОРС, 000
1 РАДУТА, 000
1 РАДУТА, 000
1 РАДУТА, 000
1 РАДОЛЬЕ, 000
1 РАДОЛЬЕ, 000
1 РАДОЛЬЕ, 000
1 РАДОЛЬЕ, 000
1 РАД

    АКВАМАРИН, 000
    АКЗ, 000
    АКМА ПЛЮС, 000
    АЛЕА, 000
    АЛК++КОМПАНИ, 000
    АЛКО-ПРОФИ, 000

                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             000
СТРОИТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, 000
СТРОЙЮГРЕГИОН, 000
СТЭ, МУП
                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             • КРАСНОДАРСКИЙ ЗАВОД НЕФТЕМАЦИ, ОДО 
• КРАСНОДАРСКИЙ ТД БЕЛІШИНА, ООО 
• КРАСНОДАРСКИЙ ТД БЕЛІШИНА, ООО 
• КРАСНОДАРСКИЙ ЖІЕБОЗАВОД N 6, АО 
• КРАСНОДАРСТРОЙСНАБ, ООО 
• КРАСНОДАРЕПЛОСЕТЬ, АО 
• КРАСНОДАРЭЛЕКТРО, ОО 
• КРАСНОДАРЭЛЕКТРО, ООО 
• КРАУН КОРК КУБАНЬ, ООО 
• КРАУН КОРК КУБАНЬ, ООО 
• КРЕДО, ООО ПКО 
• КРЕДО, ООО 
• КРИСТАЛІТ-2. ОАО 
• КРИСТАЛІТ-2. ОАО
                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        Э, МУП
23 ФСИН РОССИИ, ФГУП
         • АЛКО-ПРОФИ, 000
• АЛТИМА, 000
• АЛФРЭЙМС-ЮГ, СИК 000
• АЛЬВИКА, 000
• АЛЬВОВ ОЙЛ, 000
• АЛЬВОВ ОЙЛ, 000
                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                (3723 ФСИН РОССИИ), ФІ УІІ
СУ-2007, ООО
СУВОРОВСКИЙ РЕДУТ-КУБАНЬ, ООО ТД
СФЕРА, ООО
СФЕРА, ООО
СФС Л'ПОСТЕР, ООО
ССКИ ИМЛ.П.ЛУКЬЯНЕНКО, ООО
ТТ.ШЕВЧЕНКО, ЗАО ИМ
ТА, ООО
                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        ДИКОМ, 000
                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               - Диком, 000

- ДИНСК-САХАР, 000

- ДОБРЫНЯ-РУСЬ, 000

- ДОБРЫНЯ, 000

- ДОГМА, 000

- ДОЛИНА, 000

- ДОМБЫТХИМ, 000

- ДОМОСТРОИТЕЛЬ, АО

- ДОРО, 000
         • АЛЬФА-СТРОЙ, 000
• АЛЬФА-ТРЕЙД, 000
• АЛЬЯНС АГРО, 000
• АЛЬЯНС СЕРВИС, 000
• АЛЬЯНС ООО

    РАМО-М, АО
    РВ СЕРВИС, ООО
    РГМК-КУБАНЬ, ЗАО

                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      ГА, 000
ГАБАККО-БИЗНЕС, 000
                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 • PFMK-K75AHЬ, 3AO
• PEЛИК, 000
• PEЛИКТ, 000
• PMTSBCT-HOT, 000
• PMTSBCT-HOT, 000
• PMTST-TEPMUNIECKUE CUCTEMЫ, 000
• PH-KPACHOJAPHEDTERAS, 000
• PH-KPACHOJAPHEDTERAS, 000
• PH-TANTCUHCKИЙ HITS, 000
• POJUHA, 0AO
• POJUHA, 0AO
• POJUHA, 0AO
• POMEKC-KYБАНЬ, 000
• POCAPPOTPEЙД, 000
• POCTAPOTPEЙД, 000
• PYCKOH, 010
• POCH, 017 (17)
• CT 
                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   РЕГИОН, 000
                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            • ДОМОСІ РОИТЕЛЬ, АО
• ДОРС, ООО
• ДОРСНАБ, ООО
• ДОРСНАБ, ООО
• ДОРСТРОИМЕХАНИЗАЦИЯ, ООО
• ДОРТРАНССЕРВИС, ООО ФИРМА
• ДОРО, ООО
• ДРИАДА, ООО
• ДРИАДА, ООО
• ДРИАДА, ООО
• ДРИАДА, ООО
                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                | Ладакко-Бизніс, 000
Таманьнеотега, 3, 300
Таманьнеотега, 3, 300
Таманьнеотега, 3, 300
Тамарер, 300
Тат, 300
Тат, 300
Таминеотега, 3, 340
Тамине
                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   • RPUCTAITI-2, 0A0
• KPUCTAITI-2, 0A0
• KPUCTAITI-430T, 000
• KPUCTAITI, 000
• KPUCTAITI, 000
• KPOBEIBHBIЙ ЦЕНТР, 000
• KPOMET, 000
• KPOHOC, 000
                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             ЭДЕЛЬВЕЙС, ООО ЭДЕЛЬВЕЙС, ООО ЭКВАТОР, ООО ЭКСМАРИС СОЧИ, ООО ЭКСМАРИС СОЧИ, ООО ЭКСПОСТРОЙ, ООО ЭКСПРЕСС-ИБТО, ООО КОМПАНИЯ ЭКСПРЕСС-КУБАНЬ ООО ЭЛЕКТРИК ЛЮКС, ООО ЭЛИТСПЕЦСТРОЙ, ООО ЭРА, ООО ЭРА, ООО ЭРА, ООО ЭРА, ООО О

    АЛЬЯНС, 000
    АЛЬЯНС, 000
    АЛЮТЕХ-ЮГ, 000
    АМАРАНТ, 000

         • АМАРАН I, UUU
• АМТ, 000
• АНАПА ВОДОКАНАЛ, 0АО
• АНКОНА, 000
• АПК КАВКАЗ, 000
• АПК МИЛЬСТРИМ-ЧЕРНОМОРСКИЕ
                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    - ЙРИАДА, О́ОО
- ДРУЖБА, ОАО
- ДРУЖБА, ОАО
- ДСУ-1 НАО
- ДСУ-7 АО
- ДТУ-1 НАО
- ДТУ-7 АО
- ДТУ-7 
TBK-KYGAHB, 000
TBK-F000
TJI A6PAY 10I, 000
TJI A6PAY 10I, 000
TJI A6PAY 000
TJI A6PAY 000
TJI AFPOMACTEP, 000
TJI AFPOMACTEP, 000
TJI AFPOMACTEP, 000
TJI BEPTIMKANB, 000
TJI BEPTIMKANB, 000
TJI KYBAHB-2004, 000
TJI META
                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     - 3PA, 000
- 3CKOM KPACHOJAP, 000
- 3CKOM KPACHOJAP, 000
- 3CKOM KPACHOJAP, 000
- 160 KMIPIAR, 000 BUHOJEJISHR
- 160 KLEVILLAR, 000
- 160 KAPOSINJEC, 000
- 160 KAPOSINJEC, 000
- 160 KMIPIAR, 000
                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                НЕВА, 000

НЕСТІЕ КУБАНЬ, 000

НЕФРОС, 000 МЕДИЦИНСКИЙ ЦЕНТР

НЕФТЕГАЗИНДУСТРИЯ-ИНВЕСТ, 000

НЕФТЕГАЗИНДУСТРИЯ, 000

НЕФТЕГАЗИНД ХОЛДИНГ, 000
                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   ТД МЕРКУРИЙ, 000
ТД МЕТРОПОЛИС, 000
ТД МИЛЛАНД, 000
ТД НИКА, 000
ТД РУСЬ, 000
ТД ТЕРМИНАЛ, 000
                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             ТД ТЕРМИНАЛ, 000
ТД ФАВОР, 000
ТД-ХОЛДИНГ, 000
ТД, 000
ТЕГАС, 000
ТЕМИЖБЕКСКАЯ, 000 УК
                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      • НЕОТЕМАЦІ ХОЛДИНІГ, ООО
• НЗС, ООО
• НЗТ, ООО
• НЗТ, ООО
• НИВА КУБАНИ, ОАО
• НИВА, ОО
• НИВА, ООО
• НК ПЕТРОЛЕУМ, ООО
• НК РОСНЕОТЬ-КУБАНЬНЕФТЕПРОДУКТ,
ПАО
                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      • Уранская пефісі азовая компіанняя 
000
• Кубанские Консервы, 000
• Кубанские Масла, 000
• Кубанский БЕКОН, 000
• Кубанский Комбикормовый 
Завод, 000
• Кубанский комбикормовый 
3 авод, 000
• Кубанский консервный комбинат,
                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   РУСЬСТРОЙ, ООО
С С П ГЕНОФОНД, ООО
С С П ГЕНОФОНД, ООО
САД-ГИГАН, ОАО
САЙРУС, ООО
САН ФРУТ, ООО
САНАТОРИЙ БЕЛАРУСЬ, ГУ
САНАТОРИЙ БЕЛАРУСЬ, ГУ
САНАТОРИЙ ЭАПОЛЯРЬЕ, ООО
САНАТОРИЙ РОДИНА, ООО
САНАТОРИЙ ИЖНОЕ ВЗМОРЬЕ, ОАО
САНГИС СТИЛЬ, ООО ФИРМА
САРТАК, ООО
САРТУН, ПАО
                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      ГЕМП АВТО К, 000
ГЕМП АВТО ФКДД, 000
ГЕТРА ПАК КУБАНЬ, ЗАО

    NSAHLONIN NOTICE TO BAPH ЫЙ КОМПЛЕКС, ООО
    KYSAHCKUЙ МОЛОЧНО-ТОВАРНЫЙ КОМПЛЕКС, ООО
    KYSAHCKUЙ ЛЕРОДУКТОВЫЙ ДОМ, ООО
    KYSAH Ь ДАР, ООО
    KYSAH Ь ДАР, ООО
    KYSAH Ь ПРОДУКТОВЫЙ ДОМ, ООО
    KYSAH Ь ПРОДУКТ, ООО
    KYSAHЬ ТОРГ, ООО
    KYSAHЬ ТОРГ, ООО
    KYSAHЬ ТОРК, ООО
    KYSAHЬ ТОРК, ООО
    KYSAHЬ—ТОРКИМИЯ, ООО
    KYSAHЬ, АО
    KYSAHЬ, АО
    KYSAHЬ, ООО
    KYSAHЬ—ТОРКИМИЯ, ООО
    KYSAHЬ—ТОРКИМИЯ, ООО
    KYSAHЬБЕЛЬ, ЗОО
    KYSAHЬБЕЛЬ, ЗОО
    KYSAHЬБЕЛЬ, ЗОО
    KYSAHЬБЕРГАЗ, ЗОО
    KYSAHЬБЕРГО, ПОО
                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      НК РОСНЕФТЬ-НТЦ, ООО
                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                      ІЕТРА ПАК КУБАНЬ, ЗАО
ГЕХАДА, 000
ГЕХНО-ТЕМП, 000
ГЕХНО-ТЕМП, 000
ГЗПМ, 000
ГЗПМ, 000
ГИМАШЕВСКМЯСОПРОДУКТ, 000
                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  000 КУБАНСКИЙ МОЛОЧНО-ТОВАРНЫЙ
                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                        000
ЗЕРНОВАЯ КОМПАНИЯ ЮГ, 000
                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          I OI BOJOKAHAI, OUO
I IOTMEDIATECC, OOO
I IOTMEDITECC, OOO
IOTHEOTETPAHC, OOO
IOTHEOTETPAHC, OOO
IOTHEOTETPAHC, OOO
IOTHEOTETPAHC, OOO
IOTHEOTESTHAINT, OOO
IOTHEOTESTHAINT, OOO
IOTHEOTESTHAINT, OOO
IOTHEOTESTHAINT, OOO
IOTHEOTESTOOD
IOTHEOTESTAND
IOTHEOT
                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                               • ЗЁРНОВАЯ КОМПАНИЯ ЮГ, ООО
• ЗЕРНОГРАФ, ООО
• ЗЕРНОГРОДУКТ, ООО
• ЗЕРНОГРОДУКТ, ООО
• ЗЕРНОГОДУКТ, ООО
• ЗЕКНОГО, ООО
• ЗК КЛАСС, ООО
• ЗКАМЯ РЕНИНА, СПК (КОЛХОЗ)
• ЗНАМЯ ОКТЯБРЯ, ОАО
• ЗОГЛОТОЕ РУНО, ООО
• ЗОГЛОТОЕ РУНО, ООО
• ЗОГКТ, ООО ЗЕРНОВОЙ ТЕРМИНАЛЬНЫЙ
КОМПЛЕКС ТАМАНЬ, ООО
• ЗЭСКИМ, ООО
                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       - ТЗПМ, ООО
- ТИМАЩЕВСКМЯСОПРОДУКТ, ООО
- ТИКТАН, ООО
- ТИКТАН, ООО
- ТИК ЗЕЛЕНАЯ ЛИНИЯ, ООО
- ТК ЗЕЛЕНАЯ ЛИНИЯ, ООО
- ТК ЗЕЛЕНАЯ ЛИНИЯ, ООО
- ТК ЗЕЛЕНАЯ ЛИНИЯ, ООО
- ТМЗ ИМ. В. В. ВОРОВСКОГО, ОАО
- ТМП, АО
- ТМЮ, ООО
- ТМЗ-АС-ЮГ, ООО
- ТНС ЭНЕРГО КУБАНЬ, ПАО
- ТНГ, АО
- ТОРГОЕРВИС, ООО
- ТОРГОВАЯ КОМПАНИЯ ПОСЕЙДОН-
СОЧИ, ООО
- ТОРГОВЫЙ ДОМ АГРОХОЛДИНГ СТЕЛЬ,
ООО
                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                • САТУРН, ПАО
• САХ ПО УБОРКЕ ГОРОДА, АО
• САХАРНЫЙ ЗАВОД СВОБОДА, АО
• САХАРНЫЙ КОМБИНАТ ТИХОРЕЦКИЙ,
                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                    ЗАО
• СБСВ- КЛЮЧАВТО СЕВЕР, ООО
• СБСВ-КЛЮЧАВТО АВТОПОРТ-ШКОДА,

CEGE-KINOVABTO CEBER DOU
CEGE-KINOVABTO AKCAM, 000
CEGE-KINOVABTO AKEAM, 000
CEGE-KINOVABTO BABAPINI KMB, 000
CEGE-KINOVABTO BABAPINI KMB, 000
CEGE-KINOVABTO BOCTOK, 000
CEGE-KINOVABTO BOCTOK, 000
CEGE-KINOVABTO DOCTOK, 000
CEGE-KINOVABTO DOCTOK, 000
CEGE-KINOVABTO MOPEN 00, 000
CEGE-KINOVABTO TOPANLI, 000
CEGE-KINOVABTO MOPANLI, 000
CEGER-KINOVABTO MOPANLI, 000
CEGER-KINOVABTO MOPANLI, 000
C
                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             NOTEA, OUD 14
HOTCY, 3AO
HOTTPAH3HT3EPHO-3KCTIO, 000
HOT3HEPTO, 000
HOT3HEPTOMOHTAЖ, 000
HOЖTA33HEPJЖИ, 000
HOЖMOPTEOJOCIUS, AO
                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            • ЗТКТ, ООО ЗЕРНОВОИ ТЕРМИНАЛЬ КОМПЛЯЕК ТАМАНЬ, ООО
• ЗЗСКИИ, ООО
• ИЛЬСКИЙ НПЗ, ООО
• ИЛЬСКИЙ НПЗ, ООО
• ИМЕНИ ЛЕНИНА, ОАО
• ИМЕНИ ЛЕНИНА, ОАО
• ИМЕНИ ЛЕНИНА, ОАО
• ИМЕНИ ЛЕНИНА, ООО
• ИНВЕСПТРУПП-ОТЕЛЬ, ООО
• ИНВЕСПТРУПП-ОТЕЛЬ, ООО
• ИНВЕСТТРУПП-ОТЕЛЬ, ООО
• ИНТЕРОЙО
• ИНСАЙТ, ООО
• ИНТЕРОЙО КАВКАЗ, ООО
• ИНТОРОЙИ, КООО
• ИНТЕРОЙО КАВКАЗ, ООО
• ИСК АПЛАН, ООО
• ИСК АПЛАН, ООО
• ИСК АПЛАН, ООО
• ИСК АПЛАН, ООО
• ИСКРА, ООО ОАФ
• ИСГЛАДАМ, ООО
• ИСТРИНСКАЯ НЕФТЕБАЗА, ООО
• КАЙРОК, ООО ООО МОМ
   • ВАЗИСТЕСКО, ООО
• БАЛАНС, ООО
• БАЛАНС, ООО
• БАЛАНС, ООО
• БАЛАНС, ООО
• БАЛО, ООО
• БЕЛОРЕЧЕНСКАЯ, ООО ПТИЦЕФАБРИКА
• БЕРРЕЖНАЯ АПТЕКА АПРЕЛЬ, ООО
• БЕЛОРЕЧЕНСКАЯ, ООО ПТИЦЕФАБРИКА
• БЕРЕЖНАЯ АПТЕКА АПРЕЛЬ, ООО
• БЕРЕЖНАЯ АПТЕКА АПРЕЛЬ, ООО
• БИЗНЕС КАР КУБАНЬ, ООО
• БИЗНЕС КАР КУБАНЬ, ООО
• БИЗНЕС ТИВЕСТ, ООО
• БИЗНЕС ТООО
• БИЛСТОГО, ООО
• БОГЕМИЯ ПЛЮС К, ООО
• БОГЕМИЯ ПЛЮС К, ООО
• БОГЕМИЯ ПЛЮС К, ООО
• БОТАНДОЗЛЬ-КУБАНЬ, ООО
                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                   ЮЖНАЯ БУНКЕРНАЯ КОМПАНИЯ, ООО
                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             Южная булксеная компания, оо южная корона-5к3, ооо южная рисовая компания, ооо южная, ао агрофирма южное богатство, ооо южный полюс, ооо
                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       южный полюс, ооо
                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                              • ЮЖНЫИ ПОЛЮС, 000
• ЮЗК, 000
• ЮЛЯ И КО, 000
• ЮМК, 0A0
• ЮМК, 0A0
• ЮМК, 000
• ЮНКБРСИТИ ПЛАЗА, 000
• ЮНКОМ, 000
• ЮНКОМ, 000
                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             ЮРСК, 000
                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                          • СБСБ-КЛІЮЧАВІО-КРАСНОДАР, ООО
• СВЕТЛАНА, ООО
• СВЕТОСЕРВИС-КУБАНЬ, ООО
• СВЯ МАРИН ТРАНЗИТ СЕРВИСИЗ, ООО
• СЕВЕРОК, ООО
• СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ ФИРМА
                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             000
• ТРАНСМИНВОД, 000 КОМПАНИЯ
• ТРАНСМОСТ СОЧИ, 000
• ТРАНСНЕФТЬ-СЕРВИС, АО
• ТРАНСПОРТ И УСЛУГИ, 000
• ТРАНСПОРТ, 000

ОВОЩИ КРАСНОДА
ОДИССЕЯ, ООО
ОКЧ, ООО
ОЛИМППЛЮС, ООО
ОН-СТРОЙ, ООО
ОПТТОРГ, ООО

            ВАРТ И Қ, 000

В ВАСЮРИНСКИЙ МПК, 000

В ВЕК, 000

В ВЕРХНЕБАКАНСКИЙ ЦЕМЕНТНЫЙ
                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             ЮТК, 000
ЮТЭК, 000
ЮФО ГРУП, 000
                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                            • КАЛИНИНСКОЕ, 000
• КАЛОРИЯ, 000 ФИРМА
• КАМАВТОРЕСУРС, 000 ПО
• КАМПАН, 000
```

• ЮЭТ, ООО • ЯСЕНСКИЕ ЗОРИ, ЗАО

КУПЕЦ, 000
КУРГАНИНСКИЙ ГРУППОВОЙ ВОДОПРО-

