

РОССИЙСКИЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ФОРУМ «СОЧИ-2019»

ПОМОГЛИ ЛИ КЛАСТЕРЫ
ПРОМЫШЛЕННОЙ ОТРАСЛИ / 18
КАК ИЗМЕНИЛАСЬ ИНВЕСТИЦИОННАЯ
ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ РЕГИОНОВ / 28
ЧЕГО НЕ ХВАТАЕТ ДЛЯ РАЗВИТИЯ
РОССИЙСКИМ КУОРТАМ / 42
КАК СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО ПЕРЕХОДИТ
НА ЭКСПОРТ ПЕРЕРАБОТАННОЙ
ПРОДУКЦИИ / 44



Вторник, 12 февраля 2019 №25
(№6505 с момента возобновления
издания). Цветные тематические
страницы № 9-60 являются составной
частью газеты «Коммерсантъ»
(зарегистрировано в Роскомнадзоре
ПИ №ФС77-64424 31 декабря 2015
года). Распространяется только
в составе газеты.

Коммерсантъ Кубань

REVIEW



Умный город

Делаем город удобнее



МИХАИЛ ЛУКАШОВ,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ЭКОНОМИКА РЕГИОНА»

ГОСТЕПРИИМСТВО ПОД КЛЮЧ

Инвестора, как известно, трудно найти и легко потерять. А в некоторых случаях невозможно забыть. И это хорошо видно, если внимательно следить за бурной жизнью Российского инвестиционного форума в Сочи. Он, как большой праздник: кружит голову, вселяет надежды, а потом... А потом и бизнесу, и власти нужно многое сделать для того, чтобы красивый проект не напоролся на «риффы» быта. Вообще, наблюдая за развитием форума, понимаешь, что как назовешь корабль, так он и поплывет. Переименовали его в 2016 году из международного в российский — и действительно как-то меньше стало большого и иностранного и больше отечественного, но зато приземленного. Раньше многие инвестиционные проекты напоминали «поля чудес», от которых много ждали, но на практике мало получали. А теперь это «мужской разговор», когда обе стороны все понимают и стараются максимально честно договориться обо всем еще на берегу. И это правильно: от мегапроектов все уже устало, экономика перешла в режим «копейка рубль бережет».

Помню, глава одного из районов Краснодарского края однажды рассказал мне, как к ним обратился бизнесмен с Ближнего Востока. Глава крупной корпорации, которая десятками открывает производства по всему миру. Заинтересовал его земельный участок под строительство завода пищевой переработки. И вроде все устраивало: логистика хорошая, сырьевая база — тоже. Но... нужно проводить к участку электричество. Так что инвестор извинился и был таков. К чему все это? А к тому, что сегодня бизнес хочет увидеть от власти максимально проработанное предложение под ключ. Чтобы ему не приходилось ни над чем ломать голову или, по крайней мере чтобы, таких трудностей было как можно меньше. И «хлебосольность» эта должна распространяться не только на зарубежных инвесторов, которые, без сомнения, нужны и важны. Нужно быть гостеприимнее и по отношению к российскому бизнесу. Ведь не исключено, что в ближайшие годы именно он будет основным инвестором в экономику регионов. И регионам за него придется конкурировать.

ФОРУМ РЕАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

14–15 ФЕВРАЛЯ В ГЛАВНОМ МЕДИАЦЕНТРЕ ОЛИМПИЙСКОГО ПАРКА СОЧИ ПРОЙДЕТ РОССИЙСКИЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ФОРУМ-2019. ГЛАВНАЯ ТЕМА В ЭТОМ ГОДУ — «НАЦИОНАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ: ОТ СТРАТЕГИИ К ДЕЙСТВИЮ».

ДМИТРИЙ МИХЕЕНКО



ФОТО: АНДРЕЙ ЖИДАНОВ

Ежегодный инвестиционный форум в Сочи пройдет уже в 18-й раз. Как сообщают в пресс-службе Росконгресса, являющегося организатором мероприятия, обсуждения в рамках сессий деловой программы сосредоточатся на трех тематических направлениях: «Региональная политика: отвечая на вызовы», «Деловой климат в России. На пути к росту» и «Новая социальная повестка». Председатель оргкомитета РИФ-2019 заместитель председателя правительства Российской Федерации Дмитрий Козак считает, что именно инвестфорум является ключевым мероприятием года для презентации инвестиционных возможностей российских регионов и содержательной дискуссии по вопросам регионального развития. «В форуме традиционно принимают участие практически все регионы страны и крупнейшие российские компании, что позволяет вести прямой диалог бизнеса и власти. Современная туристическая инфраструктура олимпийской столицы предлагает участникам форума лучшие условия для продуктивной работы и отличного отдыха», — подчеркивает вице-премьер.

По словам премьер-министра России Дмитрия Медведева, на площадке форума обсуждаются не только актуальные вопросы социально-экономического развития России, но и достигаются важные договоренности, заключаются взаимовыгодные контракты. «Представители власти, бизнеса, ведущие эксперты вместе ищут решение важных проблем, которые стоят сегодня перед страной. И у всех есть возможность поделиться своим видением текущей ситуации, своими рецептами, высказать конкретные предложения», — говорит председатель российского правительства.

В ходе прошедшего на минувшем инвестиционном форуме пленарного заседания Дмитрий Мед-

ведев особо отметил практичность РИФа с точки зрения воплощенных в жизнь договоренностей. Так, по его словам, в 2017 году на инвестфоруме была сформулирована идея фабрики проектного финансирования. А на РИФ-2018 премьер уже проинформировал собравшихся о том, что он подписал решение об утверждении программы «Фабрика проектного финансирования», а также правил предоставления субсидий ВЭБу для осуществления кредитных сделок в рамках работы этой фабрики. «Также год назад здесь же прозвучала идея о расширении программ кредитования малого и среднего бизнеса. За 2017 год по всем льготным программам выдано кредитов на сумму 670 млрд руб. Это привело к снижению конечных ставок для заемщиков на 3 % в целом по рынку. В этом году мы запустили обновленную программу. Для кредита в инвестиционных целях конечная ставка составит 6,5 % при максимальном лимите в 1 млрд руб. Для участия в программе отобрано 15 банков, и регионы должны включиться в эту работу», — говорил Дмитрий Медведев на Российском инвестиционном форуме 2018 года.

ВЛИЯНИЕ ПОГОДЫ НА СУММЫ СОГЛАШЕНИЙ История Российского инвестиционного форума в Сочи начинается в 2002 году, когда по инициативе федерального Минэкономразвития и администрации Краснодарского края состоялся региональный экономический форум «Кубань». Цель мероприятия заключалась в презентации инвестиционного, экономического и торгового потенциала региона. Форум тогда посетили 500 человек. Как отмечает ТАСС, особый интерес инвесторов 17 лет назад вызвал проект создания горнолыжного курорта в Красной Поляне стоимо-

АКЦЕНТ НА ФОРУМЕ В 2019 ГОДУ БУДЕТ СДЕЛАН НА ОБСУЖДЕНИЕ ЭФФЕКТИВНЫХ И МАЛОЗАТРАТНЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ РЕШЕНИЙ

стью \$1,5 млрд. По итогам регионального форума-2002 было подписано восемь инвестиционных соглашений на сумму более \$30 млн. В 2003 году «Кубань» перешла под патронат федерального правительства, к 2005 году число участников форума достигло 2,9 тыс. человек. Сумма подписанных инвестсоглашений тогда оценивалась в \$1,6 млрд.

В 2006 году форум, который тогда проходил в сентябре, посетил президент России Владимир

ФОРМЫ МЕРОПРИЯТИЙ, ПОДОБНЫЕ РОССИЙСКОМУ ИНВЕСТИЦИОННОМУ ФОРУМУ, ПОЗВОЛЯЮТ НЕ ТОЛЬКО ОПРЕДЕЛИТЬ В ЦЕЛОМ ВЕКТОР НАСТРОЕНИЯ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ИНВЕСТОРОВ, А ТАКЖЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ТЕЧЕНИЯ И ТЕНДЕНЦИИ, РАСКЛАДКУ СИЛ И БАЛАНС ИНТЕРЕСОВ БИЗНЕСМЕНОВ, ПОЛИТИКОВ И ВЕДУЩИХ ЭКСПЕРТОВ, ПОЗНАКОМИТЬСЯ С НОВЫМИ ИНТЕРЕСНЫМИ ИДЕЯМИ, НО И СОЗДАТЬ ФАКТИЧЕСКУЮ БАЗУ ДЛЯ ЗАКЛЮЧЕНИЯ КОНКРЕТНЫХ ВЗАИМОВЫГОДНЫХ КОНТРАКТОВ



ТЕОРИЯ И ПРАКТИКА



ОТ ДРУГИХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ФОРУМОВ СТРАНЫ СОЧИНСКИЙ ОТЛИЧАЕТСЯ ЧЕТКОЙ ОРИЕНТИРОВАННОСТЬЮ НА РЕГИОНАЛЬНУЮ ПОВЕСТКУ

Путин. Число участников мероприятия составило более 4,4 тыс. человек из 53 регионов России и 14 стран мира. Всего в 2006 году было подписано 128 инвестиционных соглашений на сумму \$5,2 млрд. На инвестфоруме 2007 года было заключено уже 169 инвестсоглашений и протоколов о намерениях на общую сумму \$23,3 млрд. Краснодарский край тогда подписал 132 соглашения на общую сумму \$17 млрд. В работе седьмого форума 2008 года приняли участие свыше 8,4 тыс. человек из 40 стран мира и 58 российских регионов. Сочи тогда посетил премьер-министр РФ Владимир Путин, а также главы правительств Франции, Бельгии и Болгарии. Было заключено 114 соглашений на общую сумму \$20,7 млрд (66 соглашений на сумму около \$13 млрд подписали 12 российских регионов, остальные 48 соглашений на \$7,7 млрд — Краснодарский край). В сентябре 2009 года инвестфорум в Сочи собрал более 8 тыс. участников, в том числе представителей 55 российских регионов и членов 18 иностранных делегаций. По его итогам было подписано 238 соглашений на сумму \$16 млрд (Краснодарский край подписал 117 соглашений на \$11,6 млрд). На мероприятии был презентован проект «Олимпийский Сочи», а также проект развития игровой зоны на территории Краснодарского края. В 2010 году на форуме были представлены 53 субъекта РФ и 32 страны

ПРЕДСТАВИТЕЛИ ВЛАСТИ, БИЗНЕСА, ВЕДУЩИЕ ЭКСПЕРТЫ ВМЕСТЕ ИЩУТ РЕШЕНИЕ ВАЖНЫХ ПРОБЛЕМ, КОТОРЫЕ СТОЯТ СЕГОДНЯ ПЕРЕД СТРАНОЙ. У НИХ ЕСТЬ ВОЗМОЖНОСТЬ ПОДЕЛИТЬСЯ СВОИМ ВИДЕНИЕМ ТЕКУЩЕЙ СИТУАЦИИ, СВОИМИ РЕЦЕПТАМИ, ВЫСКАЗАТЬ КОНКРЕТНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

мира, было подписано 376 соглашений на сумму \$25 млрд. Тогда в присутствии Владимира Путина госкорпорация «Ростехнологии» подписала с американской компанией «Боинг — гражданские самолеты» контракт о приобретении 50 самолетов Boeing-737, а Россия и Абхазия заключили соглашение о пунктах пропуска через российско-абхазскую границу (Адлер — Псоу).

В сентябре 2011 года прошел юбилейный десятый международный форум «Сочи-2011». Он собрал более 8,2 тыс. человек, в том числе делегации 53 субъектов РФ и 47 государств. Краснодарский край тогда заключил 295 соглашений на \$13,5 млрд, остальные регионы — 105 соглашений на \$14,3 млрд. Именно в тот форум было подписано акционерное соглашение по газотранспортному проекту «Южный поток», а также ряд документов по Северокавказскому туристическому кластеру. В работе форума «Сочи» в сентябре 2012 года уже приняли участие 7,3 тыс. человек из 55 регионов России и 40 государств. Краснодарский край заключил 224 соглашения на сумму \$10,8 млрд. Другие субъекты РФ подписали более 80 соглашений на сумму \$1,7 млрд. Форум посетил председатель правительства РФ Дмитрий Медведев, в присутствии которого было подписано соглашение между «Газпромом» и «Роснефтью» по совместному использованию и созданию инфраструктуры при освоении шельфовых месторождений. Тогда же Внешэкономбанк подписал соглашение с властями Татарстана по созданию инновационного центра «Иннополис».

XII инвестиционный форум «Сочи-2013» собрал более 9 тыс. участников, представляющих 72 российских региона и 42 государства. Там было подписано 190 соглашений на сумму \$24,5 млрд. Краснодарский край заключил 14 соглашений на сумму около \$2,8 млрд. Дмитрий Медведев заявил на пленарном заседании форума о необходимости оптимизации текущих расходов бюджета страны и создания в российских регионах уполномоченных по правам бизнесменов. В инвестфоруме «Сочи-2014» приняли участие 9,7 тыс. человек, в том числе представители 79 российских регионов и 47 зарубежных государств. Было подписано 398 соглашений на сумму в \$15,9 млрд. В рамках форума был открыт автодром в Сочи, на котором 12 октября 2014 года прошел Гран-при России в классе «Формула-1».

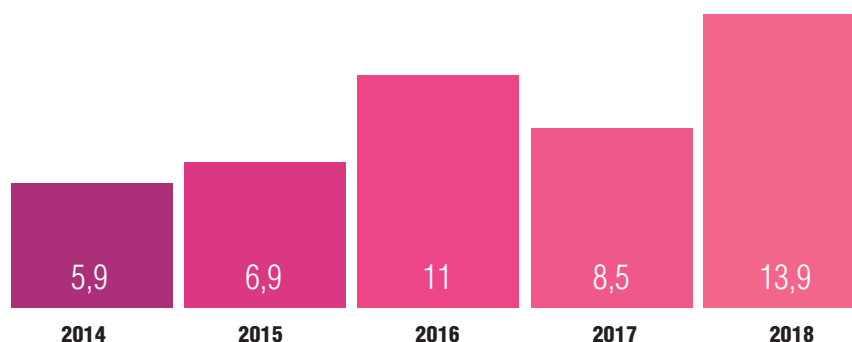
В 2015 году инвестиционный форум состоялся в октябре на площадке Медиацентра Сочи. На мероприятии было зарегистрировано 9,3 тыс. человек, в том числе 210 иностранных участников из 40 стран мира и 1,1 тыс. журналистов. На форуме было заключено 417 соглашений на общую сумму в 415 млрд руб. (около \$6,9 млрд). В 2016 году форум посетили 4 тыс. человек из 43 стран мира. Тогда было заключено 255 инвестиционных соглашений на общую сумму 721,9 млрд руб. (около \$11 млрд). В тот раз присутствовавший на мероприятии премьер Дмитрий Медведев распорядился проводить последующие форумы в Сочи зимой. Это, по его словам, обусловлено равномерным распределением по календарю крупных международных мероприятий в России.

XVI Российский инвестиционный форум состоялся в Сочи 27–28 февраля 2017 года. В нем приняли участие более 4,8 тыс. человек из 37 стран мира. Было заключено 377 соглашений на сумму 490 млрд руб. (\$8,5 млрд). Форум был переориентирован на российскую повестку, в связи с чем изменилось его название. В 2018 году в Сочи было заключено договоров и соглашений на 795 млрд руб, из них Краснодарским краем — 223 млрд. В форуме приняло участие 487 компаний из России и 116 представителей иностранного бизнеса.

ЕСТЬ КОНТАКТ Аналитик ГК «Финам» Алексей Коренев считает, что формы мероприятий,

ЦИФРЫ

Общая сумма соглашений, заключенных на инвестиционном форуме в Сочи за последние пять лет, \$ млрд



подобные Российскому инвестиционному форуму, позволяют не только определить в целом вектор настроения потенциальных инвесторов, а также экономические течения и тенденции, раскладку сил и баланс интересов бизнесменов, политиков и ведущих экспертов, познакомиться с новыми интересными идеями, но и создать фактическую базу для заключения конкретных взаимовыгодных контрактов. По словам собеседника, уже сейчас можно с уверенностью предположить, что наибольший интерес на РИФ-2019 будет проявлен к темам, которые могут предложить эффективные и малозатратные решения целого комплекса экономических, финансовых, управленческих и технологических проблем, способных в наибольшей степени повлиять на развитие отечественной экономики как в ближайшем будущем, так и в отдаленной перспективе.

«Заключаемые на экономических, инвестиционных, технических и прочих форумах контракты, как правило, в первый момент кажутся безупречно радужными, так как стороны зачастую не до конца разбираются во всех тонкостях согласования условий проекта на этапе его фактической реализации. Россия не относится к числу государств, где условия для ведения бизнеса являются сверхблагоприятными, поэтому иностранные инвесторы иногда оказываются неприятно удивлены и немалым числом требуемых согласований проектной, технической и иной документации, и необходимостью преодоления чиновничьей инертности, и спецификой функционирования российской экономики, и менталитетом россиян, заметно отличающимся от западного», — заключает господин Коренев.

Эксперты уверены, что ежегодный инвестиционный форум в Сочи имеет важное событие для бизнес-жизни страны. По словам аналитика АО «Открытие Брокер» Тимура Нигматуллина, подобные форуму мероприятия являются важным элементом инфраструктуры, способствуют росту деловой активности и, в конечном итоге, инвестициям в основной капитал и снижению безработицы. «Мероприятие в Сочи, в отличие от того же Петербургского международного экономического форума, по большей части ориентировано на регионы, но это очень значимое мероприятие в российских масштабах», — говорит эксперт.

По словам аналитика ИК «Фридом Финанс» Анастасии Сосновой, эффект от проведения Российского инвестиционного форума заключается в возможности компаний заключить взаимовыгодные инвестиционные контракты. При этом, констатирует эксперт, доля соглашений, заключенных компаниями Краснодарского края, в 2018 году составила 70 % от всех заключенных соглашений в рублевом эквиваленте. «Настоящей сенсацией прошлого года форума стала покупка банком ВТБ блокирующего пакета ритейлера „Магнит“. Российский инвестиционный форум создан для представления инвестиционного потенциала страны, но, на мой взгляд, пока это больше локальное мероприятие, в отличие от тех же ВЭФ или ПМЭФ», — подытожила госпожа Соснова. ■

ДЕЛО ЗА РЕГИОНАМИ

МИНЭНЕРГО ЗАВЕРШИЛО ПОДГОТОВКУ НОРМАТИВНОЙ БАЗЫ ДЛЯ ПЕРЕХОДА НА ТАРИФООБРАЗОВАНИЕ В ТЕПЛЕ ПО МЕТОДУ АЛЬТЕРНАТИВНОЙ КОТЕЛЬНОЙ ДО ТОГО УРОВНЯ, КОТОРЫЙ ПОЗВОЛЯЕТ ЗАПУСКАТЬ НОВЫЕ ПРОЕКТЫ. ОСТАЛИСЬ ЛИШЬ НЕЗНАЧИТЕЛЬНЫЕ ДОРАБОТКИ, КОТОРЫЕ ПРИВЕДУТ ЭТОТ МЕХАНИЗМ В ЗАВЕРШЕННУЮ ФОРМУ. ПРИ ЭТОМ В МИНИСТЕРСТВЕ ПОЛАГАЮТ, ЧТО ВСЛЕД ЗА НЕБОЛЬШИМИ НАСЕЛЕННЫМИ ПУНКТАМИ, ТАКИМИ КАК РУБЦОВСК И ЛИНЕВО, НА НОВУЮ МОДЕЛЬ, ПРОАНАЛИЗИРОВАВ ОПЫТ ПИЛОТНЫХ ПРОЕКТОВ, ПЕРЕЙДУТ И КРУПНЫЕ ГОРОДА.

НАТАЛЬЯ СКОРЛЫГИНА, АННА ПАВЛОВА



ФОТО: ВЕЛЕНИЙ ПАВЛЕНКО

Минэнерго как основной куратор разработки тарифообразования по методу альтернативной котельной в тепле отмечает, что нормативная база, позволяющая запускать пилотные проекты альтернативной котельной, уже сформирована. «Мы приняли уже 15 постановлений правительства РФ и потратим еще немного времени на подготовку оставшихся актов: постановлений правительства, различных инструкций и так далее», — говорит Вячеслав Кравченко, занимавший до 14 ноября должность замминистра энергетики. Сейчас, полагают в Минэнерго, существует достаточный набор документов, чтобы работать в режиме альтернативной котельной. Уже принято решение о запуске первого пилотного проекта в Рубцовске Алтайского края, что подтверждает, что такие проекты могут работать при существующей нормативной базе, но необходим ряд «уточняющих документов, которые окончательно сформируют картину». По словам господина Кравченко, полностью оформить нормативную базу Минэнерго намерено в начале года. «В 2019 году она, безусловно, будет», — говорит он.

При этом Минэнерго не видит конфликта между двумя новыми тарифными режимами — альтернативной и эталонным тарифообразованием.

О необходимости перехода на эталонный тариф говорил в августе на заседании президентской комиссии по ТЭК Владимир Путин. Противопоставлять два этих метода не нужно, полагают в министерстве. «По сути, альтернативная котельная и есть некий эталон», — объясняет господин Кравченко. — Но альтернативная котельная — это не только цена, но и альтернативная система правоотношений. А когда говорят про эталон, обычно в классическом регулировании подразумевается, что те, кто не перешел на альтернативную котельную, а живет в существующей системе координат, будут регулироваться по эталону. Эталон — это некое среднее в регионе по определенным показателям: средняя заработная плата, средний расход воды, средняя плата за электрическую энергию и т. д. Безусловно, речь идет об ОРЕХ. И по этим эталонным ОРЕХ устанавливается цена».

В Минэнерго полагают, что два этих подхода разветвятся. Дело в том, что альтернативная котельная предусматривает в том числе свободное ценообразование: цена не может быть выше цены альтернативной котельной, но можно опускаться ниже, объясняют в министерстве. «А "фиксированная предельная цена" и "одна цена

МИНЭНЕРГО ПОДГОТОВИЛО НОРМАТИВНУЮ БАЗУ ДЛЯ ПИЛОТНЫХ ПРОЕКТОВ АЛЬТЕРНАТИВНОЙ КОТЕЛЬНОЙ

для всех» — это разные подходы к ценообразованию», — поясняет господин Кравченко, отмечая, что внедрение эталонного ценообразования не помешает переходу на альтернативную котельную.

Помимо Рубцовска Минэнерго рассматривает еще один проект — в Линево Новосибирской области — и имеет сведения, что еще в нескольких городах начинают готовиться к переходу. Однако о точном количестве городов, которые могут перейти в 2019 году на новый метод тарифообразования, в министерстве не говорят. «Мы точно не ставим своей целью достичь каких-то количественных показателей», — объясняет господин Кравченко. — Мы создали инструмент — на наш взгляд, достаточно удобный, которым могут воспользоваться власти и теплоснабжающие организации. Это дополнительный механизм, дающий возможность решать задачи, которые нельзя решить существующими механизмами. Хотите — пройдите километр пешком, хотите — садитесь на метро, хотите — на велосипед... Выбирайте, что удобнее для вас».

Вместе с тем Минэнерго не считает свою работу над новой моделью завершенной и от этого вопроса не устраняется. Представители министерства встречаются с руководителями регионов, муниципалитетов, с компаниями, сотрудники ездят по регионам, участвуют в различных совещаниях, конференциях, других мероприятиях. На сайте министерства есть расчет тарифа альтернативной котельной, который обновили, пересчитали показатели и так далее. Альтернативная котельная вызывает интерес, отмечают в Минэнерго, и представители министерства рассказывают властям, ресурсоснабжающим организациям, потребителям, что собой представляет метод альтернативной котельной, какие плюсы и минусы он имеет. «Мы ведем просветительско-пропагандистскую работу, однако не могу сказать, что для нас это самоцель — перевести всех на эту модель», — говорит Вячеслав Кравченко. — Это решение региона».

Интерес региона к новой модели напрямую зависит от целей и задач, которые данный регион перед собой ставит. «Безусловно, интерес есть у тех, у кого в очень плохом состоянии тепловые сети, кому нужны инвестиции и кто готов, во-первых, на принятие тарифных решений, во-вторых — на изменение системы отношений внутри зоны теплоснабжения, в которой должна работать единая теплоснабжающая организация (ЕТО), — говорит господин Кравченко. — У тех, кто готов возложить ответственность на ЕТО, дать ей больше полномочий по перераспределению тепловой нагрузки и готов с нее спрашивать. Есть разные цели и задачи: у кого-то — оптимизировать баланс, у кого-то — привлечь инвестиции. В основном это, конечно, инвестиции в приведение теплового хозяйства в надлежащее состояние».

При этом в Минэнерго не сомневаются, что, хотя сейчас альтернативную котельную вводят в небольших городах, на этот метод тарифообразования перейдут и некоторые крупные муниципалитеты. В министерстве отмечают, что крупные города также испытывают интерес к переходу, представители регионов приезжают, задают вопросы, участвуют в обсуждении. «Я не думаю, что путь к этому быстрый», — говорит господин Кравченко. — Но сейчас люди посмотрят, как это работает в Рубцовске, Линево и так далее, и нет сомнений, что ряд крупных муниципалитетов на альтернативную перейдет». ■

ИНТЕРЕС ЕСТЬ У ТЕХ, У КОГО В ОЧЕНЬ ПЛОХОМ СОСТОЯНИИ ТЕПЛОВЫЕ СЕТИ, КОМУ НУЖНЫ ИНВЕСТИЦИИ И КТО ГОТОВ, ВО-ПЕРВЫХ, НА ПРИНЯТИЕ ТАРИФНЫХ РЕШЕНИЙ, ВО-ВТОРЫХ — НА ИЗМЕНЕНИЕ СИСТЕМЫ ОТНОШЕНИЙ ВНУТРИ ЗОНЫ ТЕПЛОСНАБЖЕНИЯ, В КОТОРОЙ ДОЛЖНА РАБОТАТЬ ЕДИНАЯ ТЕПЛОСНАБЖАЮЩАЯ ОРГАНИЗАЦИЯ

ПРОЕКТЫ ВО СНЕ И НАЯВУ КАЖДЫЙ ГОД КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ ЗАКЛЮЧАЕТ НА ФОРУМЕ В СОЧИ БОЛЕЕ СОТНИ СОГЛАШЕНИЙ. НЕКОТОРЫЕ ИЗ НИХ ВПОСЛЕДСТВИИ ДАЖЕ НЕ НАЧИНАЮТ РЕАЛИЗОВЫВАТЬ, НЕ ГОВОРЯ ОБ УСПЕШНОМ ЗАВЕРШЕНИИ. В ДРУГИЕ ЖЕ ЗА ПАРУ ЛЕТ ВКЛАДЫВАЮТ МИЛЛИАРДЫ РУБЛЕЙ И ВЫХОДЯТ НА ПЛАНИРУЕМЫЕ ТЕМПЫ ОКУПАЕМОСТИ. ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, В ЦЕЛОМ В РЕГИОНЕ ДОСТАТОЧНО УСТОЙЧИВЫЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ, И ЗАЧАСТУЮ УСПЕХ ТОГО ИЛИ ИНОГО ПРОЕКТА ЗАВИСИТ ОТ СПОСОБНОСТИ ВЛАСТИ И ИНВЕСТОРОВ ЗАРАНЕЕ ПРОСЧИТЫВАТЬ ВСЕ ВОЗМОЖНЫЕ РИСКИ. МИХАИЛ ЛУКАШОВ



ФОТО: ДМИТРИЙ ПЕЕВ

ИНДУСТРИАЛ ПО-КРАСНОДАРСКИ

Одна из крупнейших инвестиционных площадок края — это индустриальный парк «Магнит», в создание которого до 2020 года ритейлер намеревался инвестировать 40 млрд руб. Предполагалось, что на базе промпарка будут открываться различные пищевые производства, продукцию которых «Магнит» реализовывал бы в своей торговой сети. Соответствующее соглашение с администрацией Краснодарского края компания подписала на форуме в Сочи в 2015 году. И в качестве поддержки получила от региона субсидию для создания инженерной инфраструктуры парка в размере 350 млн руб. Кроме того, по данным администрации Краснодарского края, город предоставил парку амнистию по уплате земельного налога сроком на три года. Итогом этого стал запуск в 2018 году Кубанского комбината хлебопродуктов на базе парка «Магнит». Предприятие рассчитано на выпуск 76 тыс. т мучных, кондитерских, бараночно-сухарных и макаронных изделий в год и должно покрыть до 60% потребностей

сети в подобной продукции. Следующим после Кубанского комбината хлебопродуктов в 2019 году в индустриальном парке планируется запуск завода по производству конфет «Кубанский кондитер». В перспективе площадь промышленного парка «Магнит» должна составить 230 га.

Намного менее динамично развивается другой краснодарский кластер: Восточная промышленная зона, созданием которой занимаются непосредственно региональные власти. Первая очередь индустриального парка должна была разместиться на земельном участке площадью 66,4 га, который находится в государственной собственности. В перспективе площадь парка планировалось увеличить в разы — до 330 га. В 2018 году в зоне была введена в строй подстанция мощностью 560 мегавольт-ампер, проект которой администрация до этого представляла на инвестиционном форуме в Сочи. В 2017 году для масштабного промышленного кластера была найдена управляющая компания: интерес проявил

российский филиал швейцарской компании Dega Development. Было подписано соглашение с администрацией Краснодарского края и представлены планы: начать поиск якорного инвестора для промзоны. В перспективе управляющая компания планировала завести туда инвесторов самой разной направленности — от легкой и медицинской промышленности до логистики и деревообработки. Общий объем инвестиций девелопер оценивал в 500 млн евро. Однако позднее Dega Development вдруг передумала участвовать в развитии промзоны, не называя причин. На смену ей пришел краснодарский девелопер «Rotex-Кубань», хотя и он пока лишь оценивает привлекательность этого проекта: объемы вложений, сроки его реализации и окупаемость, а также готовность администрации региона и дальше участвовать в развитии инженерной инфраструктуры.

Несмотря на внушительное количество проектов по строительству индустриальных кластеров, примеров успешной модернизации отдельных

В ПРОМЫШЛЕННЫЕ ПРОЕКТЫ ЗАХОДЯТ ИСКЛЮЧИТЕЛЬНО ИНВЕСТОРЫ С СОБСТВЕННЫМ КРУПНЫМ КАПИТАЛОМ

промышленных предприятий в крае пока больше, чем строек с нуля. Один из них — реконструкция крахмального завода в поселке Красносельский Гулькевичского района. Запущен он был еще в 2002 году и производил продукцию из кукурузного крахмала. В 2011 году предприятием заинтересовался новый инвестор (московское АО «Агротрейдинг»), который в 2016 году на форуме в Сочи заключил соглашение с администрацией региона на строительство мощностей. Уже в 2018 году был запущен цех по производству мальтодекстрина — пищевого компонента, который до этого в Россию только импортировался. За два года в модернизацию было вложено 1,9 млрд руб. частного капитала.

ПЛАНЫ И ИХ ПОСЛЕДСТВИЯ По ряду причин многие проекты, представленные в разные

годы на инвестиционном в форуме в Сочи, пока так и остаются нереализованными. В частности, с трудностями столкнулась компания «Бэл девелопмент», дочерняя компания которой «Русская логистика» планировала строить в центре Краснодара многофункциональный комплекс «Континент». Высотный объект коммерческой недвижимости должен был расположиться через дорогу от здания мэрии. В перспективе его планировалось превратить в новый «административный центр города». Соответствующее соглашение девелопер заключил с мэрией Краснодара в 2014 году на форуме в Сочи, однако с началом новой волны экономического кризиса он отсрочил реализацию проекта. А когда снова к нему вернулся спустя три года, мэрия пересмотрела концепцию застройки центра города. В итоге пока «Континент» так и остается на этапе котлована.

Не продвинулся далеко и вызвавший в Краснодаре большой резонанс проект строительства канатного (фуникулерного метро), который мэрия представила на Российском инвестиционном форуме в Сочи в 2018 году. Возникновение такой идеи было обусловлено низкими шансами Краснодара на появление подземного метро, что связано с высоким уровнем грунтовых вод в почве. Изначально стоимость реализации проекта оценили в 11 млрд руб., при этом мэр Евгений Первышов сразу заявил, что бюджетные средства на это выделяться не будут и нужно искать инвестора. Срок окупаемости оценили в четырнадцать лет из расчета стоимости одной поездки 40 руб. Однако за год инвестор не был найден, и идея так и осталась идеей.

Еще один крупный проект, который краснодарская мэрия привозила на форум в Сочи в 2018 году, — строительство медицинского кластера в районе поселка Новознаменский площадью 57 га. Однако срок его реализации в администрации оценивают минимум в шесть лет, и это при условии, что

инвесторы, заинтересованные во вложении средств в медицину в Краснодаре, будут найдены.

РИСКИ СЧЕТ ЛЮБЯТ По мнению аналитика ИК «Фридом Финанс» Анастасии Сосновой, любой инвестиционный проект оценивается по нескольким критериям: сроку окупаемости, чистой приведенной стоимости и внутренней норме доходности. Однако на практике эти показатели не всегда оправданы: например, фактическая стоимость реализации проектов нередко превышает плановую во много раз. «На мой взгляд, при выборе проектов необходимо обращать внимание на такие критерии, как наличие высококвалифицированных специалистов, качество бизнес-плана, так как могут быть обнаружены неучтенные ранее недостатки и риски, а также опыт руководителя проекта, который сможет взять на себя ответственность в случае непредвиденных ситуаций в ходе реализации проекта», — считает Анастасия Соснова.

Реализация проекта, по ее словам, включает в себя следующие стадии: наличие идеи, команды, работающий проект без прибыли и прибыльный проект. «Первая распространенная ошибка — недоработка идеи. Поэтому, прежде чем представить свой проект, необходима качественная разработка, возможно с привлечением других исполнителей и независимых экспертов. Но самая главная ошибка, на мой взгляд, происходит на стадии готовой идеи и собранной команды, когда идея не доведена до рабочего MVP (минимально жизнеспособный продукт)», — рассказала госпожа Соснова.

Директор по корпоративным рейтингам «Эксперт РА» Филипп Мурадян согласен с тем, что в первую очередь успешность проекта зависит от того, кто им управляет. «Эффективные проекты, как правило, реализуются командой, обладающей необходимыми компетенциями и опытом реализа-

ции схожих проектов. Достаточно часто успешности проектов способствует синергия с уже существующим бизнесом инициаторов: благодаря увеличению вертикальной интеграции, расширению продуктовой линейки, внедрению более эффективных коммерческих и технологических связей и так далее», — отметил господин Мурадян. Также, по его словам, критически важны условия финансовых ресурсов: ставки, сроки и валюта. Как правило, на поддержку кредиторов могут рассчитывать лишь проекты с проработанным бизнес-планом, в частности в вопросах ресурсной базы и сбыта. Также в плюс идет наличие результатов независимой экспертизы экономической эффективности проекта. Обычно банки кредитуют лишь инвесторов, которые готовы инвестировать в проект до 30 % его стоимости из собственных средств. Лишь в случае, если проект особенно привлекателен, кредитор может согласиться на меньшую долю инвестированных средств взамен на большую доходность впоследствии. Такие договоренности между инвесторами и банками оформляются в виде опционных соглашений на акции проектной компании или в виде капитализации части процентов.

Также, как считает Филипп Мурадян, важно понимать, что сегодня реализовать проект абсолютно автономно от государственных институтов, как правило, невозможно. В частности, важным фактором успеха является наличие заключения государственной экспертизы по проекту и, разумеется, разрешений на строительство включенных в него объектов. Далее в процесс включаются институты развития, качество работы которых регулируется региональной властью. «Задача этих институтов — оказывать инвестиционным проектам необходимую помощь: финансовую, консультационную, административную. Как правило, руководство проактивных регионов помогает региональному бизнесу

взаимодействовать с институтами развития. Эта помощь может заключаться в активизации решения смежных вопросов: создания необходимой инфраструктуры, помощи в разработке необходимой документации, активизации получения необходимых разрешений и согласований. Такая поддержка существенно сокращает совокупное время на реализацию проекта и, как следствие, повышает вероятность его реализации. Региональные власти могут предоставить инвестиционным проектам некоторые налоговые льготы, например по налогу на имущество, по региональной части налога на прибыль и пр.», — рассказал эксперт. В качестве примера эффективной коммуникации между властью, финансовыми институтами и бизнесом он назвал масштабный проект «Ямал СПГ» НОВАТЭКа и проект локализации сборки легковых автомобилей Mercedes-Benz на территории индустриального парка «Есипово» в Московской области. В обоих случаях, по его мнению, имело место высокое кредитное качество инициаторов проекта и их репутация.

Пример неверного подхода к реализации проекта — насыпной остров «Федерация», который планировалось создать вблизи Сочи. Объем инвестиций мог составить 6,5 млрд руб. «На мой взгляд, изначально не был достаточно просчитан бизнес-план и не хватило опыта для расчетов менее затратного варианта в связи с конструкторскими изменениями, что усугубило развитие проекта в разгар кризиса. На мой взгляд, это главная утрата базы инвестпроектов в области туризма в России», — заявила Анастасия Соснова.

Положение Краснодарского края в части инвестиционного климата, по мнению госпожи Сосновой, значительно лучше, чем у большинства регионов России. Это связано как с построенной к Олимпиаде инфраструктурой, так и с политикой администрации края, которая направляет средства на его развитие.

«С 2016 года в регионе наблюдается профицит бюджета, несмотря на продолжающийся рост социальных расходов. На мой взгляд, интересы местных органов власти направлены на улучшение качества условий проживания в регионе и увеличение численности населения, что должно позитивно сказаться на развитии субъекта», — считает эксперт.

Генеральный директор Корпорации развития Краснодарского края Павел Майоров рассказал, что сейчас основной проблемой в регионе является сложность с подключением к энергосетям, поскольку они не находятся в прямом ведении администрации края или муниципальных образований. «Нередко бывает, что изначально власть озвучивает одни условия подключения, а когда инвестор доходит до непосредственных владельцев сетей, то услуга оказывается значительно дороже. Также часто проблемой является скорость подключения, которую тоже сложно прогнозировать. В итоге затягивание сроков приводит к удорожанию проекта», — сообщил Павел Майоров. Третий фактор — падение курса рубля. Многие проекты запускались до 2014 года, и средства в них были инвестированы в рублях. Затем ослабление национальной валюты привело к резкому удорожанию оборудования и технологий, так как они преимущественно зарубежные. ■

ЛЮБОЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПРОЕКТ ОЦЕНИВАЕТСЯ ПО НЕСКОЛЬКИМ КРИТЕРИЯМ: СРОКУ ОКУПАЕМОСТИ, ЧИСТОЙ ПРИВЕДЕННОЙ СТОИМОСТИ И ВНУТРЕННЕЙ НОРМЕ ДОХОДНОСТИ. ОДНАКО НА ПРАКТИКЕ ЭТИ ПОКАЗАТЕЛИ НЕ ВСЕГДА ОПРАВДАНЫ: НАПРИМЕР, ФАКТИЧЕСКАЯ СТОИМОСТЬ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ НЕ РЕДКО ПРЕВЫШАЕТ ПЛАНОВУЮ ВО МНОГО РАЗ



ФОТО: АЛЕКСАНДР МИРДОНОВ

НАИБОЛЕЕ АКТИВНО В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ ИНВЕСТИЦИИ ИДУТ В СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО И ПИЩЕВУЮ ПЕРЕРАБОТКУ

«Мы работаем в интересах бизнеса»

Итоги работы Краснодарского регионального отделения РСПП в 2018 году



В новом составе Краснодарское региональное отделение Российского союза промышленников и предпринимателей (КРО РСПП) отработало ровно два года.

За это время КРО РСПП поменяло формат своей работы — она стала более системной, с активным вовлечением бизнеса в решение важнейших для него вопросов.

С 2017 года возглавляет отделение Виктор Бударин — человек известный и уважаемый в деловых кругах, хорошо знающий специфику ведения бизнеса. А в 2018 году он также был избран сопредседателем Координационного совета отделений РСПП в Южном федеральном округе, что позволило объединить предпринимателей в регионах ЮФО.

Один из критериев оценки эффективности работы КРО РСПП в регионе — количество предприятий, ставших членами союза. Сегодня это 128 организаций, и число их постоянно растет. Они представляют практически все секторы экономики Кубани: промышленность, строительство, сельское хозяйство, финансовую и потребительскую сферы, транспорт и пр. Работая в интересах бизнеса, КРО РСПП наладило диалог с ключевыми институтами власти и общественного контроля региона — Общественной палатой, Законодательным собранием и профильными министерствами, в частности, министерством экономики Краснодарского края, с которым было подписано соглашение о сотрудничестве на Российском инвестиционном форуме в Сочи в 2018 году.

«Мы находимся в постоянном диалоге с органами власти региона и муниципальных образований, федеральными структурами, общественными организациями. Совместно проделали большую работу по формированию Стратегии социально-экономического развития региона до 2030 года. В конце 2018 года депутаты Законодательного собрания приняли документ во втором и окончательном чтении. В нем отражены основные принципы развития территории», — отметил Виктор Бударин.

Активная роль в достижении установленных показателей Стратегии отведена бизнесу, поэтому в Краевой администрации крайне серьезно относятся к вопросам, которые поднимает КРО РСПП. Так, в ноябре 2018 года по инициативе отделения РСПП прошел круглый стол, в котором принял участие министр экономики Краснодарского края Александр Руппель. И главной мыслью, прозвучавшей на мероприятии, стало то, что именно реальному сектору экономики предстоит внести весомый вклад в реализацию и флагманских проектов, и Стратегии в целом.

Эффективность работы краевого отделения РСПП достигается, в том числе, посредством создания комитетов, охватывающих практически все сферы деятельности — по аграрным вопросам, промышленности, строительству, финансовым рынкам, образованию, корпоративной социальной ответственности. И коли-

чество комитетов продолжает увеличиваться по запросам самого бизнеса — в 2019 году появятся еще два: по туризму и здравоохранению, а также информационным технологиям и связи.

Сегодня в комитеты Краснодарского отделения РСПП входят руководители промышленных предприятий, хорошо знающие проблематику своей отрасли и заинтересованные в поиске эффективных решений. Поэтому итогом каждого заседания становятся конкретные предложения, которые затем передаются на рассмотрение власти. Например, в 2018 году в заседании комитета по строительству участвовали представители департамента строительства Краснодарского края, архитектуры и градострои-

виях — это то, что в первую очередь необходимо большинству промышленных предприятий.

К примеру, производитель композитных чаш для бассейнов «Исток-Полиэстр» из Туапсинского района, благодаря помощи фонда восстановит производство после наводнения. Предприятию одобрен льготный заем на сумму 5 млн рублей под 1% годовых сроком на 2 года. Кореновский производитель промышленного оборудования «Техноиндустрия» и производитель литой алюминиевой посуды «Горница» из Армавира приобретут сырье и расходные материалы для своих производств. Им одобрены заявки общей суммой 30 млн руб. под 4–6% годовых сроком на 2 года.

В комитеты Краснодарского отделения РСПП входят руководители промышленных предприятий, хорошо знающие проблематику своей отрасли и заинтересованные в поиске эффективных решений

тельства, а также руководители крупных компаний-застройщиков и представители общественных объединений. В результате был намечен ряд мероприятий «дорожной карты», цель которых — стимулировать строительный рынок. А именно — упростить порядок выдачи разрешений на строительство, оптимизировать процесс подключения к объектам инженерной инфраструктуры и дать предложения по работе в новых рамках законодательства о долевом строительстве. Все они актуальны для застройщиков региона, и возможность донести эту проблематику до администрации для бизнеса очень важна.

«Теперь перед всеми нами стоит задача — выполнить намеченные мероприятия для того, чтобы создать более благоприятные условия для работы предпринимателей, комфортную среду для проживания людей», — добавил Виктор Бударин.

Краевое отделение РСПП стало инициатором создания краевого Фонда развития промышленности. Благодаря этому институту поддержки в 2018 году предприятия края получили льготные займы на общую сумму 320 млн руб., а одобрены они были на 455 млн руб. Финансирование на комфортных усло-

На заседании комитета по промышленности КРО РСПП обсуждали возможность субсидирования машиностроительной отрасли. В частности, преемника завода им. Седина — ЮЗТС. В результате он получил 8 млн руб. субсидий через краевой департамент промышленности.

Такой важный для бизнеса вопрос, как присутствие на рынке фальсифицированной продукции, поднимался на заседаниях комитета по сельскому хозяйству. Разумеется, добросовестным производителям трудно конкурировать с ней по цене. И это не только подрывает их экономику, но и создает угрозу здоровью потребителей, поэтому в решении этой проблемы одинаково заинтересованы и предприниматели, и власть.

«Сегодня очень важно минимизировать количество контрафакта на рынке и пропагандировать продукцию местных производителей. Кроме того, вызывает много вопросов система госзакупок. Тендеры выигрывают компании, предложившие наименьшую цену. О качестве речь не идет. Тем временем потребителю поступает недоброкачественный товар, а добротный тоннами пропадает», — отметил Виктор Бударин.

Одна из мер поддержки добросовестных производителей — появление

знака качества «Сделано на Кубани». Получить его могут производители, прошедшие специальный конкурс, и это позволяет их продукции выгодно отличаться на рынке. За последний год знак получили десятки предприятий, и среди них — члены регионального отделения РСПП, в частности, АО «Силикат», АО «Племенной птицеводческий завод «Лабинский», ООО Маслозавод «Абинский».

Для обладателей знака качества «Сделано на Кубани» создана специальная система льгот. Фонд развития бизнеса победителям конкурса предлагает поручительство при получении кредита не более 70% от займа при комиссии 0,5%. Кроме того, субъекты среднего и малого предпринимательства могут получить ряд инжиниринговых услуг, оплатив лишь 5–10% стоимости.

Удовлетворение потребностей бизнеса, равно как и защита его интересов, в любом случае осуществляются в правовом поле. Но бывают ситуации, когда существующие нормы законов (как федеральные, так и региональные) изначально не учитывают всех жизненных ситуаций и нуждаются в поправках. Специалисты РСПП занимаются оценкой проектов и действующих нормативных актов, выявляя факторы, которые могут мешать предпринимательской деятельности. Иначе говоря, это оценка регулирующего воздействия, цель которой — найти изъяны в действующем законе или законопроекте и внести предложения по их улучшению.

За 2018 год правовой департамент регионального отделения РСПП проанализировал 155 нормативно-правовых актов и подготовил предложения по 15 документам. Самые значимые замечания

«Мы продолжаем работать над улучшением жизни в первую очередь простого человека. Сейчас нам нужен новый качественный рост экономики, нужны вложения в инфраструктурные проекты»



касаются регионального закона о предоставлении права на пользование недрами местного значения. В части изменения в краевой закон об административных правонарушениях и увеличении штрафов КРО РСПП выступило против, поскольку такое повышение штрафов повлияет на уровень жизни жителей края.

Следующее предложение касалось налога на движимое имущество, который должен был начать взиматься с 2018 года. Благодаря усилиям регионального отделения РСПП предприятия края остались от него освобождены.

«Подобная мера позволяет направить организациям и предприятиям высвободившиеся из-под налоговой нагрузки средства на обновление своих производственных мощностей: оборудования, станков и т.д.», — рассказал председатель регионального отделения РСПП.

Виктор Бударин добавил, что эта работа действительно очень важна, поскольку вовлекает в процесс законотворчества представителей бизнеса.

Конечно, многие вопросы являются общими для регионов, и решить их на уровне субъекта, как правило, невозможно. Нужен рычаг воздействия на федеральные органы власти. И поскольку РСПП является федеральной структурой, этот рычаг у него есть. В частности, о барьерах, мешающих развитию бизнеса во всероссийском масштабе, шла речь на заседании Президиума Делового Совета Евразийского экономического Союза (ЕАЭС), которое в сентябре минувшего года прошло в Сочи.

По словам главы РСПП Александра Шохина, проблема бюрократических преград актуальна не только для евразийской интеграции, но и национальных деловых объединений. О том, что бюро-

кратия порой оказывается креативней бизнеса и с этим явлением надо бороться, говорили и участники Координационного совета отделений РСПП Южного федерального округа.

В этом смысле одним из самых noticeable для всех субъектов ЮФО вопросом стали изменения в ФЗ №214 «Об участии в долевом строительстве», которые существенно отразились на динамике развития строительной отрасли.

Чтобы убрать барьер, препятствующий развитию отрасли, РСПП разработало ряд предложений, которые, в частности, подразумевают ужесточение требований к уставному капиталу застройщиков, на-

сиональной подготовки работников и без увеличения производительности такую задачу не решить.

Как отметил Виктор Бударин, сегодня важно искать новые подходы к формированию требований к профессиям. Кроме того, нужно подумать и о реестре квалифицированных кадров, чтобы работодателю было проще находить нужных предприятию специалистов. Необходимо создавать систему обучения и проводить бизнес-тренинги для молодых специалистов на предприятиях.

Оценивая ситуацию для бизнеса в текущем году, Виктор Бударин отметил: «Несмотря на то, что в этом году произо-

намика не только в производстве сельхозпродукции, но и в объемах ее переработки, экспортных потоках. Идет активная закладка новых садов интенсивного типа, виноградников, возводятся тепличные комплексы.

Большие изменения произошли в работе строительного комплекса, что позволит оставить на рынке только добросовестных застройщиков, а это значит, что намеченные объекты будут сдаваться вовремя и надлежащего качества.

Большие надежды и на промпроизводство — уже в 2018 году в крае отмечен его рост более чем на 4%, это в первую очередь производство стройматериалов

«Теперь перед всеми нами стоит задача — выполнить намеченные мероприятия для того, чтобы создать более благоприятные условия работы предпринимателей, комфортную среду для проживания людей»

личию специалистов и опыту работы и т.д.

Один из факторов повышения экономической эффективности бизнеса — внедрение в стране Национальной системы квалификаций (НСК).

Сейчас эта тема в центре внимания на уровне страны, и Правительству РФ, с участием РСПП и ведущих деловых объединений, предстоит разработать комплексный план мер, которые должны обеспечить российской экономике в 2019–2020 годах стабильный рост. Без повышения профес-

шло повышение ставки НДС, продолжает расти процентная ставка по кредитам для бизнеса и усиливается санкционное давление, мы продолжаем работать над улучшением жизни в первую очередь простого человека. Сейчас нам нужен новый качественный рост экономики, нужны вложения в инфраструктурные проекты».

И уже есть положительные сдвиги в ключевых отраслях нашей экономики, в первую очередь — в агропромышленном комплексе. Отмечена положительная ди-

и машиностроение. Действительно, возрождаются заводы, развивается сельхозмашиностроение — в прошедшем году на Кубани выпущено более 3000 единиц сельхозтехники.

«Все это дает уверенность в завтрашнем дне», — отметил Виктор Бударин. — И наша задача — приложить все усилия для успешного выполнения задач, изложенных в Стратегии-2030 для развития экономики Кубани опережающими темпами».

ПРОМЫШЛЕННОСТИ ДАЛИ КЛАСТЕР

В РОССИИ ЗА ПОСЛЕДНИЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ СОЗДАН УЖЕ 41 ПРОМЫШЛЕННЫЙ КЛАСТЕР. ОБЩИЙ ОБЪЕМ ГОСУДАРСТВЕННЫХ СРЕДСТВ, ВЫДЕЛЕННЫХ НА ИХ РАЗВИТИЕ, НА КОНЕЦ 2018 ГОДА СОСТАВИЛ 5,9 МЛРД РУБЛЕЙ. АНДРЕЙ НИМЧЕНКО

После развала СССР в России было нарушено большинство хозяйственно-финансовых связей между промышленными предприятиями. Заводы, снабжавшие друг друга сырьем, оборудованием и комплектующими, оказались по разные стороны границ. В страну хлынул поток импорта, чаще всего выигрывавшего в конкурентной борьбе с отечественной продукцией. Промышленные предприятия в массовом порядке либо переходили на выпуск менее технологичного продукта, либо закрывались с передачей земли под складские или девелоперские проекты, либо находили поставщиков сырья, оборудования, комплектующих за рубежом. Взаимосвязь предприятий с академической средой также оказалась подорвана, часть интеллектуальной элиты эмигрировала, НИОКР по многим перспективным направлениям закрылись.

В результате, по данным Минпромторга, в 2014 году зависимость от импорта в станкостроении в РФ превышала 90%, в тяжелом машиностроении составляла 60—80%, в легкой промышленности — 70—90%, в радиоэлектронной — 80—90%, в фармацевтике и медицинской промышленности — 70—80%.

Изменение внешнеполитической конъюнктуры последних лет, потребность снизить зависимость бизнес-процессов от колебаний национальной валюты заставили всерьез задуматься об импортозамещении. В растениеводстве и переработке эффекта удалось достичь достаточно быстро. Достаточно было очистить внутренний рынок от импорта и предоставить производителям меры господдержки. Что касается высокотехнологичных отраслей, то тут дело обстоит сложнее.

Одним из механизмов «раскачки» российской экономики в области промышленности стало создание специализированных промышленных кластеров. В федеральной нормативной базе это понятие было закреплено еще в конце 2014 года, когда вышел закон «О промышленной политике в Российской Федерации» (ФЗ №488 от 31.12.2014). Позднее, в 2015 и 2016 годах, были приняты дополнительные документы (постановления правительства №779 от 31.07.2015 и №41 от 28.01.2016). Они определяли требования к организациям, решившим объединиться и претендовать на статус промышленного кластера — единственный на сегодня вид кластера, члены которого могут претендовать на меры господдержки.

ПОДДЕРЖКА С ОБЯЗАТЕЛЬСТВАМИ

По сути, создавая промышленные кластеры, государство на первом этапе «узаконивает» уже существующие между предприятиями хозяйственные связи, а также стимулирует интеграцию в эти бизнес-цепочки новых игроков. Это обусловлено минимально разрешенной численностью и видами деятельности членов кластера. В него должно входить не менее десяти промышленных предприятий, учреждения высшего или среднего профессионального образования, компании, обеспечивающие выполнение инфраструктурных процессов, некоммерческие и финансовые организации. Минимальный уровень взаимодействия между ними также подробно прописан. К примеру, как минимум 20% продукции, которую производят поставщики сырья, должно использоваться в конечных товарах, выпускаемых предприятиями кластера.

Интерес самих предприятий в объединении состоит в том, что государство через Минпромторг России готово компенсировать участникам кластера до 50% затрат на реализацию совместных



ФОТО: КРИМ СТРЕНД

инвестиционных проектов на всех стадиях жизненного цикла производства продукции.

Как отмечает директор Ассоциации кластеров и технопарков России Андрей Шпиленко, господдержка решает сразу несколько задач. Повышает технологический суверенитет отечественной промышленности от импорта за счет локализации производственных процессов. Ускоряет интеграцию наших предприятий в глобальные цепочки добавленной стоимости. Повышает инвестиционную активность промышленности в плане развития производственных мощностей и создания высокопроизводительных рабочих мест.

«Промышленный кластер направлен прежде всего на повышение эффективности уже действующих производств в кооперации с субъектами промышленной инфраструктуры: инжиниринговыми центрами, лабораториями, центрами сертификации, образовательными учреждениями», — говорят в департаменте промышленной политики Красно-

дарского края. Кроме того, в ведомстве отмечают, что объединение предприятий в кластеры решает целый ряд проблем, связанных с недостаточностью инвестиционных, кадровых, энергетических, сырьевых и других ресурсов.

Управляющий партнер экспертной группы Veta Илья Жарский считает, что, стимулируя промышленные кластеры, государство получает крупные синтезированные промышленные структуры, где все проекты дополняют и поддерживают друг друга. «Основной смысл кластеров — создать условия для качественного импортозамещения. Как следствие — снизить зависимость от иностранных поставщиков и повысить экономические показатели регионов», — говорит господин Жарский. Он также добавляет, что кластеры создают замкнутый производственный цикл с практически проторенным путем на рынки сбыта внутри своего и соседних регионов. Вместе с тем, поскольку господдержка оказывается лишь в рамках кластера, это ограничивает

ОДНА ИЗ ЦЕЛЕЙ ПРОМЫШЛЕННОГО КЛАСТЕРА — СВЯЗАТЬ ПРОИЗВОДСТВО С НАУКОЙ, СТИМУЛИРУЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ РАЗРАБОТКИ

возможности развития бизнеса только в рамках совместно реализуемых проектов, считает эксперт.

СОФИНАНСИРОВАНИЕ ОДИН К ТРЕМ

По данным господина Шпиленко, в среднем в РФ на регистрацию кластера уходит четыре — шесть месяцев. Серьезные затраты на его формирование не требуются. Для регистрации достаточно формализовать уже существующие функциональные связи между предприятиями. После того, как будут изучены представленные документы и соответствующие ведомства убедятся в существовании производственных цепочек бизнеса, объединению присваивается статус промышленного кластера. Это дает право его участникам претендовать на федеральную компенсацию до 50% затрат по совместным проектам. Однако лишь в том случае, если эти проекты будут одобрены Минпромторгом.

На конец 2018 года, по данным Ассоциации кластеров и технопарков России, существовал 41 промышленный кластер, включенный в реестр Минпромторга РФ. В них входило более 600 промышленных предприятий, расположенных в 31 регионе. Общий объем выпускаемой ими продукции превышал 1,3 трлн руб. Поддержка государством инвестиционных проектов участников кластеров на конец 2018 года составила 5,9 млрд руб. (22 проекта). Совокупная капиталоемкость проектов — 21,8 млрд руб. В частности, господдержку уже получили группа «ГАЗ», АО «Арнест», UMATEX Group, АО «Монокристалл» и другие крупные российские компании, являющиеся лидерами в своих отраслевых сегментах.

В сентябре 2018 года из 24 «кластерных» проектов, предложенных на рассмотрение комиссии Минпромторга, было отобрано семнадцать. До конца 2022 года они получат финансирование



ТРЕБОВАНИЯ К ОРГАНИЗАЦИИ КЛАСТЕРА

Для включения в реестр Минпромторга России и предоставления государственной поддержки предъявляются следующие требования к промышленным кластерам.

- Не менее чем половиной участников кластера должна быть учреждена специализированная организация, которая выполняет функции координатора совместных проектов.
 - В состав инфраструктуры кластера входит не менее одного учреждения ВПО или СПО, не менее двух объектов технологической инфраструктуры, одной некоммерческой или общественной организации, одной финансовой организации.
 - Должно быть подписано соглашение с регионом о создании промышленного кластера.
 - Участники должны реализовывать совместные проекты.
 - Уровень кооперации: не менее 20% общего объема промышленной продукции, произведенных каждым участником промышленного кластера, используется другими его участниками. За исключением предприятия, осуществляющего выпуск конечной промышленной продукции кластера (до 2016 года минимальный объем продукции был определен в 50%).
 - Не менее 10 участников — промышленных предприятий, при этом как минимум одно предприятие осуществляет производство конечного продукта (при этом максимальная доля участников кластера, выпускающих конечный продукт, не должна превышать 30%).
 - Кластер располагается на территории одного или нескольких смежных субъектов РФ.
- Согласно постановлению правительства РФ от 31.07.2015 №779 «О промышленных кластерах и специализированных организациях промышленных кластеров»

в совокупном размере 4,7 млрд руб. При этом, как сообщается на сайте ведомства, общий объем внебюджетных инвестиций в проекты почти в три раза превысит объем субсидий — 13,8 млрд руб.

Среди проектов, которые будет софинансировать Минпромторг, развитие производства сапфинов для светодиодов, разработка АСУ кустами газовых и газоконденсатных скважин, организация производства полиакрилонитрильных волокон, создание генно-инженерной вакцины, выпуск целлюлозно-металлических фургонов, производство трансмиссий для грузового транспорта, выпуск легкого многоцелевого вертолета BPT500, выпуск аккумуляторов по технологии EFB и т. д.

Илья Жарский из Veta отмечает, что 41 созданный за последние годы промкластер в масштабах РФ — это достаточно высокий показатель. Особенно если сравнивать с другим видом объединения производственных площадок с применением государственной помощи — ОЗЗ или ТОСЭР. Промкластеры превышают их общее число почти в два раза: 41 против 21 ОЗЗ. При этом только промышленного типа ОЗЗ в России насчитывается всего девять, то есть структура промкластера для промышленников и инвесторов, очевидно, выглядит куда более привлекательной.

ОДИН В ПОЛЕ КЛАСТЕР Председатель Законодательного Собрания Краснодарского края Юрий Бурлачко подчеркивает, что поддержка промышленности — одна из главных задач Стратегии социально-экономического развития региона до 2030 года. В ближайшие 11 лет краевые власти планируют развивать машиностроение, металлообработку, деревообработку, химическую и легкую промышленность, производство стройматериалов. К числу приоритетов относится кластер «умной промышленности» — здесь будет проводиться отбор проектов, ориентированных на быстро развивающийся агропром и санаторно-курортный и туристский комплексы. В 2018 году парламентариями края были внесены изменения в региональную законодательную базу. На Кубани создаются технопарки, появился Фонд развития промышленности с капитализацией 500 млн руб. В минувшем году эти средства были выделены кубанским предприятиям. Структура позволяет бизнесу получать субсидии на обновление мощностей и создание новых производств. В 2019 году капитализация фонда увеличена до 1 млрд руб.

Вместе с тем на сегодня в Краснодарском крае есть только один промышленный кластер под названием «Кубань». Он был внесен в реестр Минпромторга в ноябре 2018 года. В состав кластера входит 15 промышленных предприятий, две научно-образовательные и три инфраструктурные организации. Основа объединения — несколько производителей продуктов питания: ПАО «Хлеб Кубани», ООО «КЗ Гулькевичский», ООО «Южная соковая компания», ООО «Агроспецмаш», ООО «Завод Рисагромаш». Кластер намерен выпускать культиваторы и комплектующие для сельхозтехники, кукурузный крахмал и зародыш, патоку, жмых, подсластители и другие пищевые добавки, кукурузное масло, несколько видов упаковки. Конечной продукцией кластера являются: кукурузный глютенный корм, комбикорма, кондитерские и хлебобулочные изделия, потребительская тара и гофроящики, квас, соки и другие напитки.

То, что развитие промкластеров в Краснодарском крае началось именно с запуска агропромышленного проекта, вполне закономерное явление, считает Илья Жарский. «Поскольку регион — аграрный центр России, создание здесь именно такого кластера — это фактически прямая задача местной власти», — говорит он.

В ноябре прошлого года на одном из основных предприятий «Кубани» — ООО «Крахмальный завод „Гулькевичский“» запустили линию по изготовлению мальтодекстрина. Этот пищевой ингредиент широко используется в молочной, мясной, кондитерской и хлебопекарной отраслях. Один из видов мальтодекстрина под торговой маркой

MultyDex даже идет в производство детского питания — сухих молочных смесей и каш. Аналогов гулькевичского мальтодекстрина в стране нет, ранее все закупки для российских заводов велись в Китае и Европе. Мощность предприятия позволяет перерабатывать порядка 370 тонн кукурузы в сутки. Инвестиции в производство составили порядка 2 млрд руб. Кроме того, в будущем акционеры планируют нарастить мощность переработки кукурузы до 700 тонн в сутки.

ВЫРУЧИТ ВЫРУЧКА По данным Ассоциации «Агропромышленный кластер „Кубань“», до 2021 года входящие в объединение предприятия намерены вложить в реализацию совместных проектов 1,4 млрд руб. Еще 700 млн руб. надеются привлечь в качестве господдержки. Таким образом, суммарные вложения составят 2,1 млрд руб.

Планируемый экономический эффект от вложенных предполагает, что в результате взаимной интеграции выручка компаний-участников до 2021 года будет увеличиваться в среднем на 9,8 % в год, достигнув в 2021 году 19,7 млрд руб. Объем добавленной стоимости с 2017 по 2021 год вырастет на 2,4 млрд руб., будет создано 234 высокотехнологичных рабочих места. Рост налоговых платежей в том же периоде составит 260 млн руб. (с 1,15 млрд руб. в 2017-м до 1,41 млрд руб. в 2021 году). Также предприятия кластера намерены ежегодно увеличивать объем экспорта в среднем на 26,9 % и сокращать долю импорта в общей стоимости сырья с 26,4 % в 2017 году до 21 % в 2021-м. Как пояснили в ассоциации, это произойдет благодаря замещению импортного сырья продукцией собственного производства при выпуске натуральных соков, подсластителей, заменителей сахара.

ЧЕЙ КЛАСТЕР ЛУЧШЕ Опросенные «Б-Кубань» эксперты отмечают, что в других государствах несколько иное понятие промкластера, чем в России. Так, в США структуры с таким названием начали формироваться еще в XX веке и подход к этим бизнес-объединениям был куда шире. «Промкластер в США — это совокупность промпредприятий, услуг и поставщиков, которые выпускают схожую продукцию. Более того, все это делается на базе узкоспециализированных универ-

ситетов, исследовательских центров и правительственных структур того или иного штата. В России же такая база отсутствует. Иными словами, из этих кластеров в какой-то степени выросли крупнейшие корпорации, сфера интересов которых вышла далеко за пределы США. В нашей же стране кластеры призваны в первую очередь поднимать экономику конкретного региона», — говорит Илья Жарский.

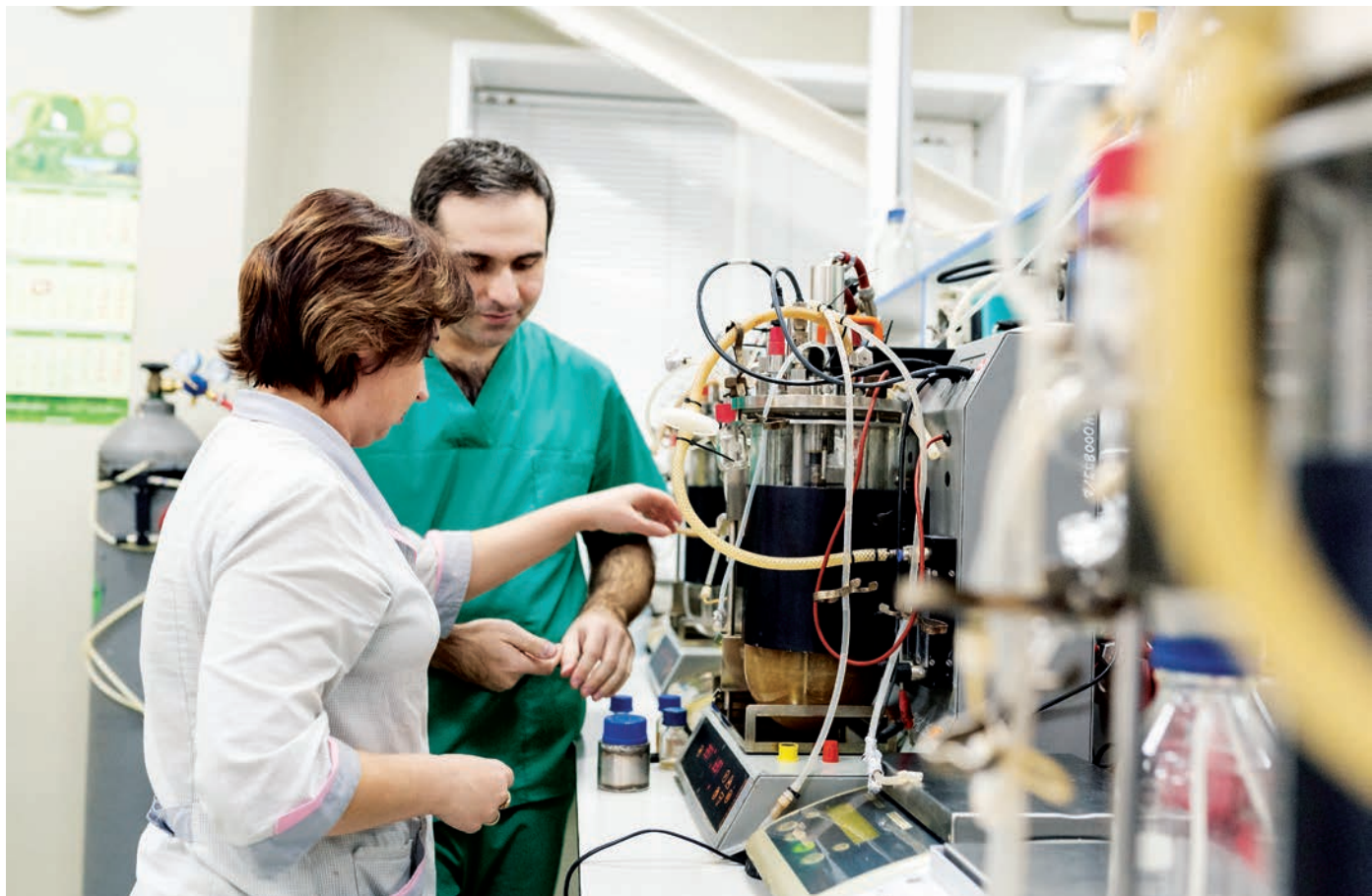
Генеральный директор «Вальтер Констракшн» Евгений Вальтер добавляет, что в качестве инструмента стимулирования роста валового продукта большинство стран, в том числе с развитой экономикой, применяют механизм субсидирования. Однако, в отличие от России, речь обычно идет о помощи не отдельным предприятиям, а целым отраслям. «На мой взгляд, адресный подход в России продиктован тем, что в поддержке в условиях отсутствия серьезного экономического роста нуждаются все без исключения отрасли. Поддержка вообще всех привела бы либо к дефициту бюджета, либо к переизбытку денежной массы и как следствие — к формированию рисков гиперинфляции», — добавляет эксперт.

ВЕРЫ НАДО БОЛЬШЕ Среди особенностей кластерного подхода к стимулированию экономики Евгений Вальтер называет тот факт, что поддержка кластеров не является поддержкой отрасли целиком. «С одной стороны, это позволяет избежать эффекта размазывания, когда выделяемые из бюджета средства распределяются между большим числом хозяйствующих субъектов, не оказывая ощутимого положительного эффекта. С другой — вступает в противоречие с принципами рыночной экономики, поскольку таким образом отдельным участникам рынка предоставляются нерыночные конкурентные преимущества», — говорит господин Вальтер. Еще один важный момент состоит в том, что помощь получают игроки в наиболее развитых сегментах экономики, а не в принципиально новых сферах промышленного производства. Это не способствует диверсификации экономики субъекта федерации и может приводить к зависимости от той или иной отрасли, считает эксперт. «Хорошо это или плохо — вопрос открытый. Однако если мы обратимся к другой государственной программе по созданию ТОСЭР в моногородах,

то увидим, что там как раз главная цель — это не развитие экономики региона за счет субсидирования градообразующих предприятий и предприятий-сателлитов, которые от него зависят, а создание условий для развития принципиально новых сфер производства. Промышленные кластеры такой функции, увы, не выполняют. Как раз наоборот, за счет требований к кооперации производств формируются предпосылки к созданию даже не моногородов, а монорегионов», — заявляет эксперт. Вместе с тем, по его мнению, с точки зрения текущих среднесрочных перспектив развития Кубани, например, появление здесь агропромышленных кластеров выглядит рентабельным и выгодным для региона проектом.

Также опрошенные «Б-Кубань» эксперты среди основных проблем в формировании промкластеров назвали отсутствие заинтересованности обособленного бизнеса в выгодной координации с конкурентами. «В некоторых регионах промкластеры не создаются из-за того, что ключевые игроки не идут на контакт или не верят в силу объединения посредством кластера. Кроме того, при обещанной господдержке большая часть средств в проекты должна быть вложена со стороны бизнеса, а у бизнеса либо нет денег на реализацию, либо просто нет уверенности, что вложения будут окупаться согласно плану», — говорит Илья Жарский.

Еще одна проблема — уровень реальной доступности льготных кредитов и субсидий. «Несмотря на внешне привлекательную обертку промышленных кластеров, получение субсидий может быть осложнено рядом факторов. Например, высокой конкуренцией со стороны „своих“. Субсидии могут получать те предприятия, руководство которых максимально приближено к правительственным чинам. Политика предвзятости, особенно в регионах, есть и нигде не исчезла, как бы власти ни рисовали картину иначе. Помимо этого ограниченность финансового резерва на субсидии заставляет курирующее ведомство выбирать те проекты, которые максимально отвечают требованиям импортозамещения. Как правило, это должны быть уникальные в своем роде проекты, работа которых сможет дать как можно больше пользы для экономики», — подытожил господин Жарский. ■



ЗНАЧИТЕЛЬНАЯ ЧАСТЬ ПОЛУЧИВШИХ ПОДДЕРЖКУ МИНПРОМТОРГА ПРОЕКТОВ СВЯЗАНА С ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫМ ПРОИЗВОДСТВОМ

ВЕНИАМИН КОНДРАТЬЕВ: «КУБАНЬ СЕГОДНЯ РЕАЛИЗУЕТ 85% ОТ ВСЕХ ЗАКЛЮЧЕННЫХ НА ФОРУМЕ В СОЧИ СОГЛАШЕНИЙ»

Губернатор Краснодарского края рассказал о переходе от количества контрактов между регионом и бизнесом к качеству работы над ними, о планах по реализации нацпроектов и приоритетах в развитии экономики Кубани

РЕГИОНАЛЬНОЕ СПЕЦПРЕДЛОЖЕНИЕ

— Вениамин Иванович, Краснодарский край традиционно сохраняет место в первой десятке самых привлекательных для инвесторов регионов страны. Но привлечь и удержать — это не одно и то же. Какие меры поддержки сегодня получают инвесторы на Кубани?

— Те, что нужны инвесторам на всех стадиях реализации проекта. Это и консультационное сопровождение на этапе разработки, и налоговые льготы, и поддержка в подключении к инженерным сетям, помощь в преодолении административных барьеров — они, к сожалению, тоже есть. Меры поддержки зависят от конкретного проекта. Но не зависят от инвестора: содействие мы готовы оказать любому бизнесмену, который принял решение участвовать вместе с нами в развитии региона.

И неважно, иностранный это инвестор или наш, внутренний, сто миллионов он хочет вложить в нашу экономику или сто миллиардов. Мы понимаем, что в реализации тех амбициозных планов, которые мы себе поставили в Стратегии развития региона до 2030 года, без инвесторов не обойтись. Через 11 лет нам необходимо ВРП края увеличить в два раза — как минимум до 5 трлн рублей, для этого необходим рост экономики в год на уровне 4%. Объем промышленной продукции, производительность труда будут увеличены в 2,5 раза, зарплата — в два раза, бюджет должен быть на уровне 600–700 млрд рублей. Уже в этом году стоит задача привлечь в регион минимум 600 млрд частных вложений.

Что мы можем предложить инвесторам? Во-первых, повторюсь, налоговые преференции: льготы по налогу на имущество, в отдельных случаях — полная его отмена на определенный период, сниженная ставка по налогу на прибыль, отдельно льготы предусмотрены для резидентов промышленных парков.

Во-вторых, это различные фонды поддержки, когда бизнесмен получает кредиты под минимальные проценты. В прошлом году хорошо себя зарекомендовал региональный фонд развития промышленности: 25 предприятиям выданы субсидии на общую сумму 500 млн рублей. Главное, что все эти деньги вернутся в бюджет в большем объеме уже в виде налоговых отчислений. Поэтому принято решение в этом году увеличить капитализацию фонда в два раза. Успешно работает и краевой фонд микрофинансирования: только в прошлом году было выдано порядка 600 займов на сумму более 900 млн рублей.

И, конечно, мы готовы консультировать предпринимателей по любым вопросам, возникающим в ходе реализации про-



ектов. Для этого в крае функционирует Центр сопровождения инвестпроектов, Корпорация развития края, а для иностранных инвесторов в прошлом году открыли первый в стране МФЦ. Наши зарубежные партнеры теперь могут решать возникающие вопросы в режиме «одного окна» и на родном языке.

— Планируется ли создание еще каких-либо структур для поддержки инвесторов?

— Конечно. В этом году, например, будет создан инвестиционный фонд. С его помощью будем решать основную проблему в реализации инвестпроектов: это инфраструктурные ограничения районов и городов Кубани. Самостоятельно бремя по созданию и развитию

инженерных сетей муниципалитеты не потянут — им нужна поддержка.

Кроме того, хотим усовершенствовать механизм предоставления земли без торгов под масштабные инвестиционные проекты. А также планируем дополнительные льготы в рамках реализации специнвестконтрактов в сфере промышленного производства.

Главное в инвестиционной политике — это не стоять на месте. Особенно когда очевидно, что градус «инвестиционной погоды» на Кубани планомерно повышается: регион впервые за три года улучшил свои позиции в Национальном рейтинге инвестпривлекательности, объем инвестиций каждый год растет, растет и внимание к краю со стороны иностранных инвесторов — в прошлом году Кубань посетило

рекордное количество бизнес-миссий из зарубежных стран.

Успех не должен расслаблять — он должен стимулировать нас в борьбе за каждого инвестора. А сегодня это именно борьба. Практически все регионы научились грамотно работать с инвесторами — мы не можем сдать свои позиции. Только улучшить.

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ИНИЦИАТИВЫ

— Итоги сочинского форума год за годом показывают, что на главной инвестиционной площадке страны Краснодарский край выступает успешно. Каких результатов можно ожидать от предстоящего форума-2019? И чего в свою очередь могут ждать от вас инвесторы — каковы самые интересные проекты края?

— Мы каждый год стараемся удивлять инвесторов на нашем стенде, видоизменять его, делать более привлекательным и по содержанию, и по форме. В этом году выделим несколько зон, где будут представлены проекты по ключевым направлениям экономики Краснодарского края. Это транспортная сфера, курорты, промышленность.

В каждой отрасли будут заявлены флагманские проекты. Например, создание Южного транспортно-логистического хаба. Он включает сеть портов, аэропортов и промышленно-логистических центров. И первые инвесторы у нас уже есть: в реконструкцию аэропорта в Геленджике ВТБ готов вложить до 4 млрд рублей. Мы на днях обсуждали эту работу, и есть полная уверенность, что через пару лет край получит фактически новый аэровокзал, который может стать одним из лучших не только в России, но и в Европе. Наличие такого современного, комфортного аэропорта в целом скажется на потоке отдыхающих в регион.

И, кстати, новые предложения для туристов тоже будут представлены в рамках стенда. Это большой проект «Золотое кольцо Боспорского царства» — своеобразное погружение в общую историю Краснодарского края, Ростовской области, Севастополя и Крыма. Это уникальный проект, мы его запустили буквально недавно, и в этом году, уверен, он будет пользоваться большой популярностью.

Еще одна зона будет посвящена развитию киноиндустрии в регионе. В этом году мы впервые представим это направление в развернутом формате, хотя, наверное, давно пора. Потому что где еще, как не на Кубани с ее уникальными природными богатствами, объектами олимпийского наследия, современнейшими стадионами, снимать кино? И в Сочи мы не просто презентуем эти площадки, но и постараемся, чтобы авторы проектов фильмов смогли найти инвесторов.

Свои проекты представят и муниципалитеты. Мы провели в этом плане серьезную подготовительную работу — в каждой из семи экономических зон края определены ключевые проекты, которые станут реальными точками роста территорий. В центральной зоне это строительство электростанции



Власти Кубани готовы помогать малому бизнесу в предоставлении льготных займов, консультативных услуг, правовой поддержки

ФОТО: АНДРЕЙ ЖИЖЕНКО

мощностью 500 МВт. Объект решит вопрос энергодефицита в юго-западной части края и поддержит стабильную работу энергосистемы Крымского полуострова. Стоимость проекта — более 27 млрд рублей. Черноморская зона представлена проектом строительства винодельни, которая будет работать по принципу полного цикла — от переработки винограда до продажи уже непосредственно вина. Одним из ведущих проектов восточной экономической зоны станет реконструкция уникального крахмального завода — единственного в стране производителя мальтодекстрина, или, по-другому, патоки.

По традиции отдельно будут представлены наши крупнейшие города: Сочи, Крас-

какие региональные проекты появились у нас?

— Дело в том, что основные направления развития, которые были заложены в нацпроектах президентом, уже легли в основу нашей «Стратегии-2030». Для ее разработки мы провели серьезную аналитическую работу. В прошлом году документ был утвержден и приобрел юридический статус. И именно на этот документ мы опирались при создании регионального компонента нацпроектов. В итоге для достижения целей, обозначенных президентом, на Кубани сформировано 44 проекта.

О целевых показателях экономики я уже сказал. Мне бы хотелось более подробно остановиться на социальных и инфраструк-

турных проектах, которые в первую очередь влияют на качество жизни кубанцев.

Это, конечно, уровень развития здравоохранения. В рамках президентского нацпроекта мы разработали семь своих, региональных. Здесь основной упор будет сделан на увеличении продолжительности жизни населения, борьбе с сердечно-сосудистыми и онкозаболеваниями, развитии детского здравоохранения.

К примеру, со следующего года в Краснодаре начнется строительство нового корпуса Детской краевой клинической больницы. На это потребуется 6 млрд рублей, и, благодаря поддержке Федерации, проект стал реальностью. По сути это будет новое современнейшее учреждение, которое позволит оказывать высокотехнологичную помощь



детям всего юга страны и даже проводить операции по пересадке костного мозга.

С этого года мы вплотную приступаем к созданию медицинского кластера в краевой столице. Для размещения медучреждений уже предусмотрен и зарезервирован участок. Здесь будет построен новый онкологический центр. Рассматривается возможность строительства и радиологического центра.

И, конечно, мы продолжим развитие сельской медицины. Половина населения края — это сельские жители. Мы продолжим строительство офисов ВОП, в планах открытие 16 центров амбулаторной онкологической помощи, переоснащение и ремонты медучреждений в районах.

Что касается образования, мы подготовили восемь отраслевых проектов. В ближайшем будущем считаем стратегической задачей продолжение строительства школ и детских садов. В этом году мы планируем построить десять, как и в прошлом. В 2018-м за счет строительства новых детских садов, реконструкции по-

мещений и возведения пристроек нам удалось создать пять тысяч мест в дошкольных учреждениях — эта работа будет продолжена.

Метапроект, который начинаем реализовывать в этом году, — строительство школы-интерната для одаренных детей Кубани. Ее особенность в том, что на конкурсной основе абсолютно бесплатно здесь смогут учиться все дети: и те, кто живет в городах, и проживающие в сельской местности, в семьях, в которых уровень дохода не позволяет отправлять детей на учебу за пределы района. Школа будет рассчитана на 1100 мест, общежитие при ней — на 600 мест.

Но на эти амбициозные проекты необходимо амбициозное финансирование. Где его

И прежде всего — своего, внутреннего. В рамках нацпроекта в области малого и среднего предпринимательства мы разработали пять своих проектов. Только в этом году на их реализацию регион выделит 450 млн рублей.

Премьер-министр страны Дмитрий Анатольевич Медведев перед новым годом сообщил, что на предстоящем форуме главы субъектов смогут обсудить специфику реализации нацпроектов на своих территориях с экспертами и бизнес-сообществом. Это хорошая возможность для нас получить ответы на интересующие вопросы и услышать мнение специалистов и предпринимателей.

Конечно, чтобы рассказать обо всех проектах Краснодарского края, понадобится слишком много времени. Но хочу подчеркнуть, что наши 44 проекта затрагивают все основные и жизненно важные для кубанцев социально-экономические направления. И мы будем стремиться к тому, чтобы результат ощутил каждый житель региона.

Форум с комфортом

— Инвестиционный форум «Сочи-2019» имеет всероссийский статус, но проходит в Краснодарском крае. Как край и город готовились к приему гостей, какая ожидается культурная программа?

— Думаю, что в этом году мы примем, как и в прошлом, не менее шести тысяч человек. Есть, если можно так сказать, невидимая часть подготовки к мероприятию. Это обеспечение безопасности, достаточного количества транспорта, мест размещения — те моменты, которые касаются комфортного пребывания наших гостей и при хорошей подготовке просто не должны замечаться. Здесь мы рассчитываем, как и всегда, работать на отлично.

И, конечно, есть та часть, которая, мы надеемся, запомнится участникам. На нашем стенде мы постарались сделать максимально насыщенную деловую программу: различные круглые столы, дискуссии с участием федеральных спикеров. Будем говорить о реализации майского указа президента, о «Стратегии-2030», по-новому посмотрим на развитие ключевых направлений экономики региона и обсудим отрасли, которые только предстоит поднимать, но которые абсолютно точно могут стать прорывными для региона — та же киноиндустрия.

«В рамках нацпроекта в области малого и среднего предпринимательства мы разработали пять своих проектов. Только в этом году на их реализацию регион выделит 450 млн рублей»

по производству мальтодекстрина. Это яркий пример глубокой переработки зерна — производство уникально и востребовано, мы планируем выйти на объем продукции 28 тысяч тонн в год и закрыть потребность всей страны в этой пищевой добавке.

Безусловно, мы будем наращивать и поддержку сельхозпроизводителей. Но мерами господдержки будем стимулировать их не продавать сырье, а перерабатывать, объединяться в кооперативы на стадии переработки. Таким образом они становятся устойчивее на рынке и уходят от сырьевой экономики.

Поддержку в регионе получают не только аграрии. Мы поддержим любого инвестора.

И, конечно, сама природа Сочи, Олимпийский парк, горнолыжные трассы Красной Поляны — это то, что всегда привлекает наших гостей. ■

НАЦИОНАЛЬНЫЕ ПРИОРИТЕТЫ В РЕГИОНАЛЬНОМ КОНТЕКСТЕ

— Важнейшая тема предстоящего форума — национальные проекты. Они сформированы, в процесс их реализации активно включаются субъекты РФ. Как ведется эта работа в Краснодарском крае,

«РОСТ ИНВЕСТИЦИЙ — НЕ САМОЦЕЛЬ, А ИНСТРУМЕНТ РАЗВИТИЯ»

Глава муниципального образования город Новороссийск Игорь Дяченко рассказал о том, почему благополучие людей и комфортный бизнес-климат — взаимосвязанные понятия



— Чем, по вашему мнению, форум будет интересен в этом году?

— В этот раз главная тема форума — «Национальные проекты: от стратегии к действию». Поэтому, думаю, нас ждет плодотворная дискуссия о роли регионов в решении глобальных стратегических задач. Кроме того, впервые на форуме презентация инвестиционного потенциала региона будет осуществляться в разрезе экономических зон, определенных в Стратегии социально-экономического развития Краснодарского края на период до 2030 года. Город Новороссийск является ядром развития Черноморской экономической зоны. Также в ее состав входят города-курорты Геленджик и Анапа, Темрюкский и Туапсинский

районы. Если посмотреть на цифры, то первое место по объемам строительства сегодня занимает именно Черноморская зона. Кроме того, она на втором месте по объему инвестиций в экономику, уступая лишь Краснодарской агломерации. И на третьем месте по объему промышленного производства, после Краснодарской агломерации и Центральной экономической зоны.

— Как город представит себя?

— В состав нашей делегации вошли инвестиционный уполномоченный муниципального образования, мой заместитель, курирующий вопросы архитектуры и градостроительства, имущественных и земельных отношений. Это позволит эффективно вести переговоры, обсуждать с инвесторами пла-

ны сразу на месте. Информацию об инвестиционных предложениях мы представили в наглядном виде — мультимедийной презентации в формате 3D.

— Какие проекты вы покажете потенциальным инвесторам?

— Мы представляем два ключевых инвестиционных проекта. Первый — это строительство завода по производству сортового горячекатанного проката и катанки в Новороссийске. Проектная мощность предприятия позволит ежегодно перерабатывать 500 тыс. тонн катанки. Для инвестпроекта уже подготовлен земельный участок, определен инвестор ООО «Новороссийский прокатный завод». Сумма инвестиций составляет порядка 4,9 млрд рублей. Реализация проекта позволит организовать 350 рабочих мест.

Второй проект подразумевает создание многофункционального промышленного парка «Новороссийск». Это комплекс с готовыми зданиями, сооружениями и земельными участками, который расположен в Раевском сельском округе Новороссийска на земельном участке 170,6 га и обладает всеми возможностями для обеспечения комфортной эксплуатации помещений. Сумма инвестиций составляет порядка 2,8 млрд руб. Реализация проекта позволит организовать порядка 1500 рабочих мест. В данный момент ведется поиск потенциального инвестора.

Разумеется, это лишь два крупных проекта, но инвестиционных площадок в горо-

де довольно много. На форум мы привезли портфель из десяти проектов, по которым подписываем протоколы о намерениях и начинаем реализацию. В общей сложности портфель проектов оценивается в 26,4 млрд руб. В ходе реализации проектов планируется создание более 900 новых рабочих мест и обеспечение прироста налогооблагаемой базы. И это шаг вперед, поскольку в 2018 году на Российском инвестиционном форуме в Сочи мы заключили соглашения по реализации восьми инвестиционных проектов с общим объемом инвестиций 15 млрд руб.

— Какова в целом динамика притока инвестиций в муниципальное образо-



вание? И какие отрасли являются для экономики города образующими?

— За период 2013–2017 годов объем инвестиций в экономику города составил 190 млрд руб. В настоящее время в муниципальном образовании на активной стадии реализации находится 54 крупных инвестиционных проекта на общую сумму порядка 218,7 млрд руб. Есть несколько ключевых направлений развития города и привлечения инвестиций. Первое — это транспортная отрасль, а точнее — развитие портового хозяйства города в целях создания на юге России крупного международного транспортного узла с передовой портовой технологией, развитой транспортной и социальной инфраструктурой. Это направление представлено АО «Черномортранснефть», АО «Каспийский трубопроводный консорциум», ПАО «Новороссийский морской торговый порт», ООО «Контейнерный терминал „НУТЭП“», АО «Новорослеспорт», ПАО «Новошип», АО «Новороссийский зерновой терминал», ООО «Новороссийский мазутный терминал» и рядом других предприятий.

Второе направление — промышленные и производственные предприятия, наращивание мощностей и увеличение объемов производства промышленного комплекса города. Оно представлено такими предприятиями, как ОАО «Новоросцемент», ОАО «Верхнебаканский цементный завод», ООО «Атакай-



цемент» — то есть производством цемента. Также экономически активны предприятия рекреации, виноградарства и виноделия, такие как ПАО «Абрау-Дюрсо», ООО «Эрмитаж Вайнери» и ООО «Трюфельная долина». Набирает темпы и жилищное строительство — этот сектор представлен ООО «Сократ», ООО «Зеленый квартал», АО «МПМК Краснодарская — 1». Я не случайно привожу в пример именно эти компании, так как они используют современное высокотехнологичное оборудование и новейшие технологии, соответствующие мировым стандартам. То есть они конкурентоспособны и экономически эффективны в существующих реалиях. А это является залогом стабильности экономики всего муниципального образования.

Если говорить о конкретных проектах, то многие из тех, которые мы представляли в разные годы на Российском инвестиционном форуме в Сочи, были успешно реализованы. Например, в период с 2015 по 2018 годы в городе завершилось строительство административно-учебного здания «Администрация морских портов Черного

моря», сумма инвестиций в который составила 479,8 млн руб. Построена вторая очередь торгового центра «Красная Площадь» с объемом инвестиций 1,84 млрд руб. Введен в эксплуатацию комплекс по переработке сельскохозяйственной продукции, в который инвестор вложил 30 млн руб. Проекты в сфере жилищного строительства за последние четыре года реализованы на общую сумму 2,6 млрд руб.

— На стенде Краснодарского края в этом году организована экспозиция «Ключ от города», посвященная внедрению «умных» технологий. Представлен там и Новороссийск. О каких именно технологиях идет речь?

— Действительно, Новороссийск, Краснодар и Сочи в этом году представляют проект «Умный город», направленный на формирование эффективной системы управления городским хозяйством и создание безопасных и комфортных условий для жизни горожан. Проект базируется на пяти основных принципах: ориентация на человека, технологичность городской инфраструктуры, по-

вышение качества управления городскими ресурсами, комфортная и безопасная среда, а также акцент на экономическую эффективность, в том числе сервисную составляющую городской среды. Учитывая, что федеральная политика сейчас направлена на развитие крупных городов, считаю эти тезисы очень важными, потому что они работают в двух направлениях: повышении экономической эффективности муниципальных образований и улучшении жизни горожан. При грамотном управлении за счет меньших ресурсов можно достигать большего.

Кстати, акцент на благополучие человека — это одно из ключевых положений разработанной в муниципальном образовании Стратегии социально-экономического развития на период до 2030 года. В ней обозначены приоритеты и цели развития муниципального образования, которые соответствуют целям Стратегии Краснодарского края. Человек — высшая ценность Стратегии. Создание благоприятных условий для привлечения, удержания и развития человеческого капитала, применения талан-

тов и компетенций каждого на общее благо города Новороссийска и Краснодарского края — ключевой приоритет Стратегии.

Развитие городских территорий является движущей силой для государства в целом. Соответственно, привлечение инвестиций в экономику начинается на муниципальном уровне. От того, насколько эффективно выстроена органами местного самоуправления система работы с инвесторами, будет зависеть успех взаимодействия. За несколько лет администрация города проделала большую системную работу в этом направлении.

Органы местного самоуправления в постоянном режиме ведут мониторинг эффективности проводимой инвестиционной политики на территории города, при необходимости вносят коррективы и, не останавливаясь на достигнутом, продолжают работу в этом направлении.

В завершение отмечу, рост инвестиций — не самоцель, а способ решения главной задачи — развитие и укрепление позиций Новороссийска — города с богатой промышленной историей и большим человеческим потенциалом. В современных экономических условиях только совместными усилиями общественности, бизнес-структур и власти можно реализовать большие возможности нашего города. Администрация города, в свою очередь, будет оказывать всестороннее содействие всем, кто желает инвестировать в наш город. ■

Подробнее узнать об инвестиционных площадках города Новороссийск можно в управлении по муниципальным проектам и программам.

Тел.: (8617) 64-67-27

Электронная почта:
umpp@mo-novorossiysk.ru
novorosinvest@mail.ru

Инвестиционный портал
<http://investnovoros.ru>



«ЗА ПЯТЬ ЛЕТ МЫ ПРИВЛЕКЛИ ПОЛТОРА МИЛЛИАРДА РУБЛЕЙ ИНВЕСТИЦИЙ»

Глава Кавказского района Виталий Очкаласов рассказал о проектах, которые муниципальное образование представит на форуме в Сочи

— Каждый район на форуме старается показать свои сильные стороны. В чем экономические преимущества вашего муниципального образования?

— Кавказский район — это, прежде всего, высокая культура земледелия и животноводства, новейшее оборудование и технологии в производстве. Наш муниципалитет — крупнейший железнодорожный и автомобильный транспортный узел, обеспечивающий связи со всеми районами Краснодарского края и регионами юга России. Здесь проходит автомагистраль федерального значения «Кавказ», а также дороги краевого и регионального значения «Темрюк—Краснодар—Ставрополь».

Структура экономики муниципалитета на протяжении последних лет достаточно стабильна: наибольший удельный вес традиционно приходится на обрабатывающие отрасли промышленности и сельского хозяйства. Значительную долю занимают также потребительский рынок и транспорт.

В промышленном комплексе района наибольшее развитие получили предприятия, выпускающие продукты питания, оборудование и продукцию металлургического производства. 80% производств, специализируются на первичной переработке сельскохозяйственной продукции — зерна пшеницы и семян подсолнечника, около 60% — концентрируются в пищевой промышленности. Основные виды деятельности: производство растительных масел, муки, хлеба и хлебобулочных изделий, молочных продуктов. Также в районе налажено производство пива.

Всего за последние пять лет в Кавказском районе реализовано шесть крупных инвестиционных проектов общей стоимостью 1,5 млрд рублей, создано порядка восьмидесяти новых рабочих мест.

— Важный критерий оценки инвестиционного климата района — не только количество соглашений с инвесторами, но и их качество. Какие проекты были реализованы в районе в муниципальном образовании в предыдущие годы?

— Один из важнейших — проект по реконструкции и строительству третьей очереди завода ООО «Кроп-пиво» с общим объемом инвестиций 589 млн руб. Он позволил увеличить количество рабочих мест на действующем предприятии. Также на заводе было установлено новое производственное оборудование, построена одна из самых современных в России лабораторий, осуществляющая полный цикл контроля сырья и материалов и продукции, расширен ассортимент производимой продукции.

В 2014 году на территории города Кропоткина было завершено строительство первой очереди цеха по изготовлению гофротары, объем освоённых инвестиций составил 500 млн руб. В результате реализации проекта было открыто новое предприятие — ООО «Кубанская картонная фабрика», на данном этапе создано 20 новых рабочих



мест с последующим увеличением штатной численности до 150 человек. Было построено новое производственное здание, склады, объекты инженерной инфраструктуры. В настоящее время на фабрике установлено современное технологическое оборудование, позволяющее выпускать широкий ассортимент продукции из гофрокартона: листовой гофрокартон; четырехкляпанные гофроящики; гофрокороба сложной высечки, имеющие ручки для переноса короба, вентилируемые отверстия, ячейки, пазы и ниши, крышки, вид короба — лоток и другие виды и элементы; гофрированную тару, изготовленную по стандартам стран ЕЭС (FEFCO).

За последние пять лет в Кавказском районе реализовано шесть крупных инвестиционных проектов общей стоимостью 1,5 млрд руб., создано порядка восьмидесяти новых рабочих мест

В станице Кавказской в 2018 году завершилось строительство мельницы производственной мощностью 300 т в сутки, объем вложенных инвестиций — 200 млн руб. Установленное на предприятии оборудование полностью автоматизировано, что позволяет осуществлять переработку зерна с наименьшими потерями и производство продукции высочайшего качества. На предприятии обеспечен контроль качества принимаемого сырья — с помощью роботизированного отбора проб в момент его приемки, дальнейший анализ которых осуществляется в современной лаборатории. Освоен выпуск таких видов продукции, как мука высшего и первого сортов, манная крупа и отруби в гранулах. И это только некоторые знаковые для района проекты, которые были реализованы по итогам форума в Сочи.

реализация проекта «Строительство предприятия по первичной и глубокой переработке сельскохозяйственной продукции и производству крахмала и продуктов из крахмала» стоимостью 700 млн руб. Проектом предусматривается создание 350 рабочих мест, планируемая мощность предприятия — переработка 300 т зерна кукурузы в сутки.

— Какие проекты район представит на сочинском форуме?

— Ключевым является проект по строительству завода по производству овощных и фруктовых соков. Площадь выделенной под него земли — 3,53 га, проектная мощность — 27,8 тыс. т готовой продукции в год. Речь идет о разных видах соков: томатных, яблочных, виноградных, морковных и тыквенных. Объем инвестиций должен составить порядка 858 млн руб., а срок окупаемости — менее пяти лет. Реализация проекта даст 225 новых рабочих мест и около 127 млн руб. налоговых отчислений каждый год.

Кроме того, в Единую информационную систему инвестиционных предложений Краснодарского края в настоящее время включены еще четыре инвестиционных проекта общей стоимостью 1,17 млрд руб. Это строительство завода по производству солнечных коллекторов (общая стоимость проекта — 61 млн руб.), консервного завода (877 млн руб.), мясокомбината (137 млн руб.), а также молочно-товарной фермы (88 млн руб.).

Также район готов предложить вниманию потенциальных инвесторов три земельных участка общей площадью 16,7 га под различные проекты: парк экстремальных видов спорта, автомобильный логистический терминал и центр активного отдыха и развлечений. Участки подготовлены и ждут инвесторов.

Если говорить о соглашениях, которые мы заключаем на самом форуме, то это три инвестиционных проекта: строительство фруктохранилища, цеха рафинации и дезодорации масла растительного, и розлива его в бутылки, а также завода по производству бутилированной воды. Добавлю, что в Кавказском районе инвесторов ждет всесторонняя поддержка и самые благоприятные условия для реализации бизнес-проектов. Приглашаем к плодотворному и взаимовыгодному сотрудничеству! 📞

— Какие проекты реализуются сейчас?

— К началу 2019 года на сопровождении администрации Кавказского района находилось тринадцать инвестиционных проектов общей стоимостью 3,8 млрд руб. В перспективе они дадут району 669 рабочих мест, 107 из которых уже созданы. В данный момент освоены 1,4 млрд руб. капитальных вложений, то есть почти 37% от общей стоимости.

Так, в городе Кропоткине ООО «Агрофирма „Регион“» реализует уникальный инвестиционный проект по строительству завода по производству эфирных масел стоимостью 200 млн руб., планируемая мощность производства составит 99 т в год масел.

В Привольном сельском поселении ООО «Мичурина» реализует проект «Закладка интенсивного сада» стоимостью 406,0 млн руб., в рамках которого будут высажены саженцы яблоневых деревьев на площади 200 га, в настоящее время площадь сада составляет 130 га, создано 15 рабочих мест.

В Лосевском сельском поселении АО «Степное» проводит реконструкцию молочно-товарной фермы на 1200 голов дойного стада стоимостью 290 млн руб. Проведена реконструкция трех корпусов фермы, установлено современное доильное оборудование, установки для хранения и охлаждения молока, на данный момент в хозяйстве содержатся 530 нетелей, создано 38 рабочих мест.

На территории западной промышленной зоны города Кропоткина в 2018 году начата

По вопросам, связанным с осуществлением инвестиционной деятельности на территории муниципального образования Кавказский район, можно обращаться:

**Кавказский район,
г. Кропоткин,
ул. Красная, 37**

Тел.: 8 (86138) 6-36-20

**Сайт инвестиционного портала:
www.kavkaz-invest.ru**

ЕВГЕНИЙ ИЛЬИН: «У НАС ПОЯВЛЯЮТСЯ СОВЕРШЕННО НОВЫЕ ПРОИЗВОДСТВА»

Глава Тбилисского района Евгений Ильин рассказал о том, как власть может помочь бизнесу создать жизнеспособный инвестиционный проект

— Что подготовил Тбилисский район к сочинскому форуму?

— У нас есть сразу два интересных проекта. Мы намерены заключить на форуме соглашение о строительстве шоколадной фабрики. Это новое для нас направление и новый инвестор из другого региона. В перспективе мощность шоколадной фабрики должна составить 1 т продукции в день. В линейке производимых товаров будет преобладать фигурный шоколад, который, по оценкам инвестора, сейчас востребован рынком. Сумма инвестиций предприятия и партнеров в строительство составит более 180 млн руб., дополнительно будет создано 50 рабочих мест. Отмечу, что на предприятии будут действовать международные стандарты качества по системе HASP, поэтому оно будет конкурентоспособно даже по мировым меркам.

Администрация со своей стороны оказывает разностороннюю поддержку в разработке этого проекта — как организационную, так и консультационную, в частности мы сотрудничаем с Центром поддержки предпринимательства Краснодарского края и сопровождаем инвестиционные проекты и департаментом инвестиций и развития малого и среднего предпринимательства Краснодарского края.

Второй проект подразумевает создание завода по производству мягких сыров по типу «Филадельфия», которые широко применяются в производстве суши и роллов. Проведенный инвестором анализ рынка показал, что на сегодняшний день в России существует только три производителя данной продукции. Подготовительный этап уже пройден, и в 2019–2020 годах проект будет реализован. В перспективе мощность предприятия составит 9 т мягкого сыра в смену. Объем инвестиций — 110 млн руб. Району это даст пятьдесят новых рабочих мест. Это будет экологичное производство замкнутого цикла. Инвестор также новый для Тбилисского района.

Подобные проекты с объемом инвестиций свыше 100 млн руб. мы и представляем на Российском инвестиционном форуме в Сочи.

— На сочинском форуме, как правило, закрепляют уже достигнутые договоренности. А что дальше происходит с заявленными проектами? Все ли они реализуются?

— Если говорить о проектах, которые мы в разные годы представляли на форуме, то практически все они были реализованы. А это и инвестиции в район, и дополнительные налоги, и рабочие места. Поэтому, конечно, мы постоянно ищем новых инвесторов, в первую очередь — внутри района. Малый и средний бизнес — это локомотив экономики, который сегодня позволяет нам развиваться. Разумеется, стараемся привлекать и крупный бизнес. Этот процесс осложняет нехватка энергоресурсов. Отчасти мы решаем ее за счет площадок банкротных предприятий, где уже



есть необходимые мощности. А также ведем диалог с ресурсоснабжающими предприятиями о необходимости решения этой проблемы. Если говорить в целом, то за последние пять лет в Тбилисском районе было реализовано инвестиционных проектов на общую сумму 3 млрд руб. И если несколько лет назад мы привлекали по 200–300 млн руб. инвестиций

Жировые, построившем семейную ферму по разведению клариевоусовидного угря. Внешне эта рыба похожа на африканского сомика, но по консистенции и питательности мяса ее можно поставить в один ряд с рыбами осетровых пород. В поселке Терновый заработала страусиная ферма на 500 голов. И это только пара примеров — на самом деле подоб-

В 2018 году Тбилисский район занял первое место в регионе по урожайности зерновых культур. Что за этим стоит? Ежегодно наши предприятия вкладывают порядка 200 млн руб. в покупку новой техники и оборудования

в год, то в 2019 году начнется реализация проектов на сумму порядка 600 млн руб.

— Ваш район — один из первых, где начали проводить собственный инвестиционный форум, локального масштаба. В чем основная задача этого мероприятия?

— Районный инвестиционный форум мы впервые провели в 2016 году. После очередной поездки на форум в Сочи подумали: почему бы не создать что-то подобное для наших предпринимателей? В ходе первого форума было заключено 19 соглашений на общую сумму 284 млн руб. Все сельские поселения района включились в эту работу, ведь инвестиции — это залог развития любой территории. Где-то построят новый магазин, где-то — пекарню. Пусть это и небольшие суммы, но вкупе они позволяют увеличивать расходы бюджета на социальную сферу, больше делать для жителей района.

В свою очередь для бизнеса это возможность заявить о себе, пообщаться с потенциальными партнерами. К примеру, именно после районного форума все узнали о Владимире

Жировом, построившем семейную ферму по разведению клариевоусовидного угря. Внешне эта рыба похожа на африканского сомика, но по консистенции и питательности мяса ее можно поставить в один ряд с рыбами осетровых пород. В поселке Терновый заработала страусиная ферма на 500 голов. И это только пара примеров — на самом деле подоб-

ных проектов очень много. Поэтому можно смело говорить, что наш собственный инвестиционный форум востребован бизнесом.

— В структуре экономики муниципального образования преобладает сельское хозяйство. Насколько инвестиционно привлекательна эта отрасль?

— Простой пример: в 2018 году Тбилисский район занял первое место в регионе по урожайности зерновых культур. Что за этим стоит? Ежегодно наши предприятия вкладывают порядка 200 млн руб. в покупку новой техники и оборудования. В 2019–2020 годах ЗАО им. Т. Г. Шевченко, один из флагманов сельского хозяйства Тбилисского района, планирует вложить в модернизацию своего производства более 75 млн руб. Это позволит предприятию обновить машинно-тракторный парк, построить два корпуса беспривязного содержания крупного рогатого скота и автоматизировать процесс доения коров, что снизит издержки.

Также в районе развивается переработка — сейчас работает четыре крупных про-

мышленных предприятия: ЗАО «Тбилисский маслосырзавод», ЗАО «Тбилисский сахарный завод», ПО «Хлеб», ООО «Цент соя» и ООО «Кубанские масла». Думаю, сам факт того, что они уверенно чувствуют себя в современных рыночных реалиях, говорит о привлекательности сельскохозяйственной отрасли и целесообразности инвестиций.

— Какие вакантные инвестиционные площадки сегодня предлагает район?

— Один из принципиально важных для нас проектов — строительство логистического распределительного сельскохозяйственного центра. И сейчас мы активно ищем инвесторов, которым это будет интересно. Земельный участок уже выделен, и там предполагается создать комплекс для поставки и обработки оптовых партий продовольственных товаров и отечественной продукции овощеводства. Строительство подобного комплекса именно в Тбилисском районе обусловлено выгодным географическим положением, так как он находится в центре Восточной экономической зоны Кубани.

Также мы создали инвестиционную площадку на базе обанкротившегося кирпичного завода «Тбилисский». Там существует определенная производственная база, но в принципе можно реализовать любой проект в области промышленности, поскольку есть главное — вся инженерная инфраструктура.

Отмечу, что многие предлагаемые бизнесу проекты социальные. Например, строительство бассейна в станице Тбилисской на земельном участке площадью более 3 га. Индустрия спорта и здорового образа жизни в настоящее время является довольно привлекательной в коммерческом плане. И при качественном менеджменте спортивные объекты могут быть рентабельны и приносить хорошие дивиденды. Данный проект ищет своего инвестора в рамках муниципально-частного партнерства. То же можно сказать и о проектах по реконструкции котельных, которые мы сейчас активно продвигаем. Это тот случай, когда интересы бизнеса и власти совпадают.

Поэтому мы открыты для инвестиций и надеемся, что Российский инвестиционный форум в Сочи в 2019 году станет началом реализации многих знаковых для нашего района проектов. ■

По вопросам, связанным с осуществлением инвестиционной деятельности на территории муниципального образования Тбилисский район, можно обращаться:

**Тбилисский район,
ст. Тбилисская,
ул. Первомайская, 17**

Тел.: 8 (86158) 32-700

**Адрес инвестиционного портала:
www.invest.adm-tbilisskaya.ru**

ДЕНЬГИ — В ДЕЛО!

Как прошел инвестиционный 2018-й год для Кубани, какие задачи ставят перед собой органы власти края и какие проекты они предложат бизнесу на форуме в Сочи

Окончательные итоги инвестиционной деятельности Краснодарского края в 2018 году станут известны в конце февраля, когда органы статистики подведут «баланс» и обнародуют цифры. Впрочем, о результатах прошлого года можно судить уже сейчас, по данным января–сентября 2018-го. Как рассказали в региональном департаменте инвестиций и поддержки малого и среднего предпринимательства, благодаря деятельности органов

завершилась реализация основных работ по многим крупным проектам, соглашения по которым были ранее заключены с администрацией региона. К примеру, в отрасли АПК запущены проекты по строительству тепличного комбината в Тихорецком районе, молочно-товарной фермы на 1200 голов дойного стада в Кавказском районе. Завершается строительство нового парка в столице края у стадиона «Краснодар». Продолжаются

2016 году планировалось, что будут трудоустроены 38,9 тыс. человек, в 2018 году — уже 41,5 тыс. Также в рамках международного сотрудничества в 2018 году органы власти Краснодарского края приняли рекордное количество иностранных делегаций — 43.

«УТЕПЛИТЬ» ИНВЕСТИКЛИМАТ

Если говорить о намерениях на год 2019-й, в регионе планируется за-

партаментом по каждой экономической зоне проводится непрерывная работа по сбору информации о существующих инфраструктурных ограничениях, препятствующих реализации инвестиционных проектов, для дальнейшего взаимодействия в составе межведомственных рабочих групп с ресурсоснабжающими организациями в решении возникающих проблемных вопросов у инвесторов.

НЕ ЛОКОМОТИВОМ ЕДИНЫМ

Вениамин Кондратьев отмечает, что на Кубани есть отрасли-локомотивы инвестиционного развития: промышленность, транспорт, курорты. Но стабильное развитие региона требует, чтобы инвестиционная активность увеличивалась и по другим направлениям. Кроме того, и в самих «сферах-локомотивах» есть еще не разработанные ниши.

Так, в промышленности одним из основных направлений деятельности профильных органов власти на 2019 год будет работа над созданием индустриальных парков. Новые промзоны должны появиться в Усть-Лабинске, Анапе, Краснодаре и Абинске.

Приступил край и к созданию промышленных кластеров. Первый из них — промкластер «Кубань», включающий в себя без малого два десятка предприятий, зарегистрирован Минпромторгом в конце 2018 года. Основа кластера — крупные производители продуктов питания:

Производственная мощность составит 180 тыс. вафельных стаканчиков и 100 тыс. вафельных рожков в год. Открытие цеха позволит создать 75 новых рабочих мест.

Или проект строительства селекционно-генетического центра по воспроизводству молочных пород крупного рогатого скота в Усть-Лабинском районе. Инвестор — Агрообъединение «Кубань», один из крупнейших сельхозпроизводителей в Краснодарском крае, в прошлом году представил проект в Москве на агропромышленной выставке «Золотая осень». Инициатива получила положительную оценку от главы правительства РФ Дмитрия Медведева. Для реализации проекта потребуются 3 млрд руб. Центр рассчитан на производство более тысячи нетелей голштинской породы в год. Начало строительства запланировано на 2019 год, предполагается, что уже к 2020 году центр будет получать до 3 тыс. эмбрионов в год. Это позволит компании не только заменить собственное поголовье на более продуктивное, но и развить продажу коров как в России, так и в странах ЕАЭС. Себестоимость выращивания нетели будет на 30% дешевле аналогов из США или Канады.

В Павловском районе Кубани планируют создать центр по производству радиофармпрепаратов с инвестициями в 1 млрд руб. Эти препараты предназначены для проведения позитронно-эмиссионной томографии при ранней



власти за первые три квартала минувшего года в экономику региона было привлечено 278,6 млрд руб. Регион заключил 212 протоколов о намерениях и соглашениях о сотрудничестве на сумму более 242 млрд рублей. На данный момент в крае реализуется порядка 600 соглашений бизнеса и власти на сумму 1,5 трлн рублей.

По объему привлеченных в экономику инвестиций регион стабильно удерживает первенство в ЮФО. Улучшила Кубань и свои показатели в Национальном рейтинге состояния инвестиционного климата в субъектах РФ, который ежегодно составляет Агентство стратегических инициатив. Край поднялся на одну позицию и занял шестое место среди всех регионов России. Таким образом, в течение пяти лет подряд Краснодарский край демонстрирует стабильно высокий результат, сохраняя место среди наиболее привлекательных для инвестиций регионов России.

МЫ ЗАВЕРШАЕМ, НО ПРОДОЛЖАЕМ

Как сообщили в департаменте инвестиций, в 2018 году на Кубани

работы по реализации крупных государственных проектов, таких как строительство транспортного перехода через Керченский пролив и подходов к нему, реконструкция железной дороги на участке им. М. Горького–Котельниково–Тихорецкая–Крымская с обходом Краснодарского ж/д узла, развитие ж/д инфраструктуры на подходах к портам Азово-Черноморского бассейна. Реализуются проекты по созданию сухогрузного района порта Тамань.

БОЛЬШЕ ПРОЕКТОВ, БОЛЬШЕ РАБОТЫ

В целом за последние два года количество реализуемых в крае крупных проектов, стоимостью свыше 100 млн руб., удалось увеличить в 1,2 раза, говорят в департаменте. Если с января по сентябрь 2016 года их было 307, то в аналогичный период 2018-го — уже 365. Общий объем инвестиций по этим проектам составил 1,45 трлн руб. Благодаря тому, что в регионе созданы комфортные условия для бизнеса, увеличивается количество рабочих мест, которые будут введены после запуска новых предприятий. В

вершить 140 инвестпроектов, они дадут более 7 тыс. новых рабочих мест. Общая сумма инвестиций превысит 230 млрд руб.

При этом глава региона Вениамин Кондратьев поставил задачу — по итогам года привлечь в экономику Кубани порядка 600 млрд руб. инвестиций. Для того чтобы это стало возможным, необходимо продолжать работать над улучшением инвестиционного климата.

На Кубани будут упрощаться процедуры ведения бизнеса, легче станет зарегистрировать свое предприятие, сократятся сроки рассмотрения и реагирования на обращения инвесторов, усовершенствуются механизмы поддержки действующего в регионе бизнеса, откроется новый инвестиционный портал Краснодарского края с расширенными сервисами для предпринимателей.

Также в профильном департаменте усовершенствован механизм сопровождения инвестиционных проектов, уменьшено количество требуемых от инвестора документов, усилена ответственность за реализацию «дорожных карт» по каждому проекту. Кроме того, де-

За два года количество реализуемых в крае крупных проектов увеличилось в 1,2 раза: с 307 в январе-сентябре 2016 года до 365 в том же периоде 2018-го

ПАО «Хлеб Кубани», ООО «КЗ Гулькевичский», ООО «Южная соковая компания», ООО «Агроспецмаш», ООО «Завод Рисагромаш». Объединение отдельных предприятий в единую бизнес-цепочку позволит реализовывать совместные инвестиционные проекты. А государство готово компенсировать по ним до 50% затрат из федеральных средств, а также оказывать значительные меры поддержки с использованием средств региональных.

ОТ МЕДИЦИНЫ ДО ПЕРЕРАБОТКИ

Целый ряд инвестиционных проектов, которые органы власти региона и муниципалитеты презентуют на форуме в Сочи, может стать точками развития для районов Кубани. Например, проект строительства цеха хлебобулочных изделий для мороженого в Кореновском районе с объемом инвестиций 400 млн руб.

диагностике онкологических заболеваний. Они будут производиться с использованием инновационного для России оборудования и медицинских технологий. Проектная мощность центра достигнет 20 тыс. доз в год.

Вниманию инвесторов также представляет проект завода по переработке полимерных отходов и производства из них нового вида сырья и строительных материалов в Ейском районе. Проектная мощность предприятия позволит ежегодно перерабатывать 7200 тонн полимерных отходов. Для проекта уже подготовлен земельный участок. Сумма инвестиций составляет порядка 168 млн руб. Как сообщили в департаменте инвестиций и развития малого и среднего предпринимательства, из полимерных отходов планируется производить новый вид сырья и стройматериалов. ■

Банк УРАЛСИБ: «Мы сформировали комплексную экосистему для бизнеса»

Исполнительный директор, управляющий филиалом «Южный» ПАО «БАНК УРАЛСИБ»
Эдуард Колесников — о главных направлениях развития в 2019 году



— Как изменился кредитный портфель банка в корпоративном сегменте в 2018 году? Какие отрасли стали драйверами рынка?

— Кредитный портфель Банка УРАЛСИБ по корпоративным клиентам за 2018 год вырос на 7%. При этом в Краснодарском крае он рос опережающими темпами: за год портфель увеличился на 21% за счет предприятий среднего и крупного бизнеса. Наибольший спрос на кредитные средства в Краснодарском крае мы наблюдаем в торговле, производстве и транспортных услугах. Также традиционно высок спрос в сельском хозяйстве. Сдерживающим фактором для более высоких темпов роста кредитования со стороны банков является стремление более взвешенно подходить к оценке рисков, со стороны компаний — сохраняющаяся осторожность при принятии решений о запуске инвестиционных проектов и желание накапливать ликвидность в условиях волатильности валютного курса и геополитических рисков.

В кредитном портфеле банка в сегменте малого бизнеса несколько возросла доля инвестиционных кредитов, тем не менее наибольшим спросом пользуется оборотное финансирование.

Объем выдач малому бизнесу вырос по сравнению с 2017 годом на 0,5 млрд руб.

Согласно рейтингам «Эксперт РА», банк входит в ТОП-5 по объемам кредитования МСБ и ТОП-10 по объему портфеля кредитов МСБ.

— Какова сейчас продуктовая линейка для бизнеса в банке? Какие продукты вы бы назвали флагманскими?

— Для малого бизнеса Банк УРАЛСИБ стремится быть основным банком, предлагая комплексные решения, закрывающие полный спектр потребностей клиентов на всех этапах развития бизнеса. Мы выстраиваем модель, в которой банк выступает в качестве полноценного партнера, помогающего запустить, вырастить и развивать бизнес во всех его аспектах.

Сегодня у Банка более 100 тыс. активных клиентов — предпринимателей и юридических лиц. В режиме «одного окна» предприниматели могут получить весь комплекс продуктов и услуг: кредитные продукты, расчетно-кассовое обслуживание (РКО), финансовые и нефинансовые сервисы, а также пройти бесплатное обучение и получить помощь при выборе программы господдержки. За последние три года продуктовая линейка серьезно трансформировалась, сегодня она в большей степени отвечает потребностям бизнеса, тем целям и задачам,

которые предприниматели ставят перед собой на разных этапах своего развития.

Мы обновили перечень услуг для бизнеса, в частности появился пакет «Начни с нуля» — с годом бесплатного обслуживания для предприятий возрастом до трех месяцев, зарегистрированных на сайте банка через сервис «ИС-Старт». Для предпринимателей, деятельность которых связана с внешнеэкономической деятельностью (ВЭД), появился пакет «Весь мир ВЭД». Есть и универсальные пакеты услуг для всех видов бизнеса, и в каждый из них включено бесплатное открытие счета, подключение интернет-банка, выпуск и месяц обслуживания бизнес-карты.

Среди новых кредитных продуктов нужно отметить «Бизнес-цель». Кредит «Бизнес-цель» сегодня является одним из наиболее востребованных новых продуктов, поскольку позволяет получить средства на любые цели, связанные с бизнесом клиента: пополнение оборотных средств, приобретение имущества, осуществление ремонта и другие. Кредит предусматривает финансирование под залог жилой или коммерческой недвижимости. Срок рассмотрения заявки составляет не более двух рабочих дней, при подаче заявки предусмотрен сокращенный перечень документов.

— Какие банковские услуги сегодня особенно востребованы бизнесом в Краснодарском крае?

— Наиболее востребованы оборотные кредиты — овердрафты для покрытия кассовых разрывов, кредитные линии. Для клиента при выборе банка-кредитора, как правило, важны три фактора: срок рассмотрения кредита, его стоимость и объем пакета документов для получения решения. А самой востребованной услугой банка для бизнеса сейчас является

открытие расчетного счета. Небольшие компании и предприниматели часто выбирают сервисы наших партнеров: онлайн бухгалтерию, круглосуточную помощь юристов, что позволяет существенно экономить бюджет, особенно на старте бизнеса. Компании, которые уже имеют определенный опыт работы в бизнесе, ищут в банках возможности финансирования оборотного капитала или инвестиционных проектов.

Если говорить в целом, то наши клиенты высоко ценят отношение к ним, возможность быть услышанными, когда возникает потребность в бизнесе, которую можно решить с помощью банка. Поэтому мы выстраиваем сервис таким образом, чтобы клиент всегда мог обратиться к конкретному менеджеру в офисе банка.

— Банк позиционирует себя еще и как консультант, который помогает грамотно строить бизнес. Какие решения действительно могут упростить клиенту деятельность?

— Первый и, пожалуй, самый важный этап любого бизнеса — это его старт. Не секрет, что довольно большая часть новых компаний не переживает первый год. Для того чтобы помочь нашим клиентам начать свое дело, мы предлагаем сервисы и продукты для старта бизнеса. Так, на сайте банка можно и подать заявку на регистрацию собственного бизнеса, и сформировать документы для налоговой службы, и воспользоваться специальными продуктами на старт бизнеса, а также нефинансовыми сервисами партнеров.

Вот уже почти 2 года работает «Университет бизнеса» — образовательный проект Банка УРАЛСИБ, который позволяет начинающим и опытным бизнесменам бесплатно получать необходимые знания для старта и развития бизнеса. Онлайн-формат позволяет участвовать в семинарах практически из любой точки мира, где есть Интернет. Посмотреть записи лекций и зарегистрироваться на новые семинары можно на сайте Банка УРАЛСИБ, в разделе, который так и называется: «Университет бизнеса».

— 2018 год прошел для банковской сферы под знаком развития дистанционных сервисов. Чего в этом смысле добился Банк УРАЛСИБ и как он планирует развивать эти сервисы дальше?

— Сейчас более 90% клиентов Банка активно используют удаленные каналы обслуживания. За последние три года мы сформировали комплексную экосистему для бизнеса. В рамках этого процесса введена в промышленную эксплуатацию новая платформа интернет- и мобильного банка для бизнеса, создана online-платформа Business-place для клиентов МСБ. Новый интернет-банк для бизнеса можно подключить за один визит в офис банка, после чего можно пользоваться всеми его преимуществами, например подписывать документы с помощью SMS-кода. Наш интернет-банк для бизнеса занял восьмое место в рейтинге лучших интернет-банков для компаний, ведущих внешнеэкономическую деятельность, и десятое — в рейтинге для торгово-сервисных предприятий. Рейтинги были представлены агентством MarkWebb в рамках исследования Business Internet Banking Rank-2018.

«Мы выстраиваем модель, в которой банк выступает в качестве полноценного партнера, помогающего запустить, вырастить и развивать бизнес во всех его аспектах»

ОСТАТЬСЯ ПРИ СВОИХ В РЕЙТИНГАХ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ЛИДЕРСТВО ОСТАЛОСЬ ЗА РЕГИОНАМИ, КОТОРЫЕ И ТАК НА ПРОТЯЖЕНИИ ПОСЛЕДНИХ ЛЕТ СТАБИЛЬНО РАЗВИВАЮТСЯ. ПО СЛОВАМ АНАЛИТИКОВ, РИСКИ ВЛОЖЕНИЙ СРЕДСТВ В БОЛЬШИНСТВЕ СУБЪЕКТОВ РФ ПРОДОЛЖАЮТ СНИЖАТЬСЯ, ЧТО СВЯЗАНО С ДИВЕРСИФИКАЦИЕЙ ИХ ЭКОНОМИКИ. ДАЛЬШЕ В КОНКУРЕНЦИИ ЗА ИНВЕСТОРОВ БУДЕТ ДОМИНИРОВАТЬ ДВА ФАКТОРА: НАЛИЧИЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ И УМЕНИЕ ВЛАСТИ ВЫСТРАИВАТЬ ЧЕСТНЫЕ ВЗАИМООТНОШЕНИЯ С БИЗНЕСОМ, КОТОРЫЙ ВСЕ ЕЩЕ С БОЛЬШОЙ ОСТОРОЖНОСТЬЮ ЗАХОДИТ В ПРОЕКТЫ. ПРИ ЭТОМ СТАВКУ НУЖНО ДЕЛАТЬ УЖЕ НЕ НА ЗАРУБЕЖНЫХ, А НА ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ИНВЕСТОРОВ. МИХАИЛ ЛУКАШОВ

МАКСИМАЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ И МИНИМАЛЬНЫЙ РИСК Согласно рейтингу инвестиционной привлекательности регионов за 2018 год, составленному аналитиками Агентства стратегических инициатив (АСИ), состояние инвестклимата в последние несколько лет в стране остается относительно стабильным. Первое место вновь заняла Тюменская область после падения на четыре позиции в 2017 году. Также в пятерку входят Москва, Республика Татарстан, Санкт-Петербург и Тульская область. Краснодарский край занял шестую строчку (плюс одна позиция). При этом за последние пять лет (время существования рейтинга АСИ) Кубань постоянно находилась в десятке лидеров. Таким образом, эксперты АСИ, учитывающие при составлении рейтинга в том числе качество законодательной базы, наличие инфраструктуры и организацию работы по привлечению инвесторов, позиционируют Краснодарский край как лучший регион в Южном федеральном округе.

Согласно аналогичному рейтингу аналитического агентства «Эксперт РА» (RAEX), позиция Краснодарского края еще лучше: его поставили в один ряд с Московской областью, Москвой и Санкт-Петербургом: «максимальный потенциал и минимальный риск». В соседней Ростовской области ситуация по оценкам «Эксперт РА» несколько хуже: «средний потенциал и минимальный риск». В Республике Адыгея — «средний потенциал и умеренный риск». Кредитный рейтинг RAEX присвоило Краснодарскому краю ruAA — «стабильный».

РАЗРЫВ МЕЖДУ РЕГИОНАМИ РАСТЕТ По словам заместителя генерального директора RAEX Дмитрия Кабалинского, рейтинг показал общее снижение инвестиционных рисков в регионах, которое началось еще в 2017 году. В основном это произошло благодаря диверсификации экономики субъектов РФ.

НА ФОНЕ ОТТОКА ЗАРУБЕЖНЫХ ИНВЕСТОРОВ ИЗ РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНАМ НУЖНО ДЕЛАТЬ СТАВКУ НА ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ИНВЕСТОРОВ И ЗАДУМАТЬСЯ О ТОМ, ЧТОБЫ БОЛЬШЕ ИНВЕСТИЦИЙ НАПРАВЛЯЛОСЬ В ОБРАБАТЫВАЮЩУЮ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ ЛИБО IT-СЕКТОР. СДЕЛАТЬ ЭТО МОЖНО ПУТЕМ СНИЖЕНИЯ НАЛОГОВ ИЛИ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ НАЛОГОВЫХ КАНИКУЛ НА ПЕРИОД ОСУЩЕСТВЛЕНИЯ ЗНАЧИМЫХ ДЛЯ РЕГИОНА ПРОЕКТОВ



ФОТО: АНАТОЛИЙ УДИНОВ

фикации экономики субъектов РФ. «Инвестиционный коллапс, пережитый российской экономикой в 2014—2016 годах, сменился небольшим ростом. Однако доля регионов с падением инвестиций все еще остается весьма значительной», — отметил господин Кабалинский. Одним из ключевых факторов повышения рисков стали перестановки в губернаторском корпусе страны, который за последние полтора года обновился на треть. Краснодарского края они не коснулись, и это стало одной из причин того, почему регион попал в число субъектов с «минимальным риском» инвестиций. При этом в своем исследовании «Эксперт РА» зафиксировал трехкратный разрыв между регионами с минимальным и максимальным уровнями инвестриска, который растет уже на протяжении двух лет. То есть в неблагоприятных регионах ситуация продолжает ухудшаться, а в благополучных — улучшаться. «Рейтинг показывает, что постепенное снижение

инвестиционных рисков, отмеченное по итогам прошлого года, продолжается. Главный фактор снижения рисков — масштаб и диверсификация экономики региона. Среди первой десятки лидеров по инвестпотенциалу снижение или как минимум стабилизация рисков наблюдаются в семи регионах», — заявил он.

Аналитик управления инвестиционного консультирования «Открытие брокер» Тимур Нигматуллин сообщил, что рейтинг АСИ сам по себе является инструментом, повышающим инвестпривлекательность регионов, занимающих верхние позиции, поскольку он основан на понятных критериях и вызывает доверие у потенциальных инвесторов. «Среди основных параметров инвестиционной привлекательности большой интерес представляет регуляторная среда — процедуры по подключению к сетям, получению разрешений на строительство, регистрации права собственности. Также значение имеет развитость бизнес-институтов — разного

РЕГИОНЫ СО СТАБИЛЬНОЙ ЭКОНОМИКОЙ ПРОДОЛЖАЮТ ПОКАЗЫВАТЬ ПРИРОСТ ИНВЕСТИЦИЙ, А НЕБЛАГОПОЛУЧНЫЕ — ИХ СНИЖЕНИЕ

рода сервисов и возможностей для предпринимателей. Разумеется, важно качество инфраструктуры (дороги, коммуникации, «инкубаторы» и технопарки, кадры) и поддержка малого бизнеса (субсидии, площадки и образовательные программы)», — прокомментировал эксперт.

По мнению Тимура Нигматуллина, все эти факторы вместе и формируют инвестиционный климат каждого региона, причем одно без другого вряд ли будет работать. «В то же время создание качественной среды будет стимулировать приток инвестиций вне зависимости от их источника: частные, ГЧП, иностранные и т. п. При этом у каждого региона есть своя отраслевая специфика, которая формирует приток инвестиций в определенные сферы экономики», — считает аналитик.

«Рейтингов инвестиционной привлекательности регионов в России много, их составляют разные и нередко конкурирующие друг с другом рейтинговые агентства. Но в целом картина даже у конкурирующих агентств получается похожая. Лидеры рейтинга инвестиционной привлекательности регионов всегда одни и те же: Москва, Санкт-Петербург, Московская область, Тюменская область и Республика Татарстан. Это регионы с наиболее высоким уровнем жизни и наибольшим валовым региональным продуктом на душу населения. В целом можно сказать, что эти рейтинги соответствуют действительности, по крайней мере, в том, что касается лидеров», — дополнила заместитель директора информационно-аналитического центра «Альпари» Наталья Мильчакова.

По словам госпожи Мильчаковой, хотя реальная инвестиционная привлекательность складывается из более чем пятидесяти факторов, на самом деле их можно объединить в две группы: факторы привлекательности и факторы риска. «К факторам привлекательности можно отнести ресурсно-сырьевую базу региона, состояние добывающей и обрабатывающей промышленности, состояние сельского хозяйства, производительность труда, научно-технический потенциал, состояние сферы высшего образования, рентабельность отраслей, низкие налоги, состояние инфраструктуры, в том числе дорожной, транспортной и т. д. А к факторам риска относятся чаще всего экономические, социальные, политические, криминальные и экологические риски. На мой взгляд, при составлении рейтингов уделяется повышенное внимание факторам привлекательности, а факторы риска нередко уходят на второй план. Между тем очень важно объективно оценить ситуацию в регионе не только с инвестиционной привлекательностью, но и с рисками», — считает аналитик «Альпари».

КТО НЕ РИСКУЕТ Как рассказал управляющий партнер компании «Финансовый и организационный консалтинг» Моисей Фурщик, важные для инвестора критерии сводятся к таким понятным для него факторам, как емкость рынка, наличие необходимых природных и человеческих ресурсов и инфраструктуры, туристический потенциал и экологическая обстановка.

Эти факторы RAEX оценивало в отдельном рейтинге — регионов с максимальным производственным потенциалом. Его результаты в целом сходны с топом субъектов РФ в части инвестиционной привлекательности. В первую десятку входят: Москва, Санкт-Петербург, Московская область, Республика

РЕЙТИНГ

ТОП-10 регионов в рейтинге инвестпривлекательности АСИ, 2018 г.

Тюменская область
Москва (+1) ↑
Республика Татарстан (−2) ↓
Санкт-Петербург (+13) ↑
Тульская область (−1) ↓
Краснодарский край (+1) ↑
Воронежская область (+1) ↑
Чувашская Республика (−6) ↓
Московская область
Ульяновская область

ТЕНДЕНЦИИ



НА ПЕРВОЕ МЕСТО ВЫХОДЯТ СЕРВИСНЫЕ АСПЕКТЫ, РЕАЛЬНАЯ ПОМОЩЬ ВЛАСТИ В РЕШЕНИИ БЫТОВЫХ ЗАДАЧ, С КОТОРЫМИ СТАЛКИВАЕТСЯ БИЗНЕС

Татарстан, Ханты-Мансийский автономный округ, Краснодарский край, Челябинская и Ростовская области, а также Ямало-Ненецкий автономный округ. Именно в этих регионах, по мнению аналитиков RAEX, наиболее высоки объемы производства в промышленности, сельском хозяйстве и строительстве.

«Инвестору важно на разумных условиях и быстро создать свое предприятие в удобном для этого месте, а потом не иметь непредсказуемых проблем со стороны властей во время функционирования этого предприятия. Поэтому сейчас на первое место выходят «сервисные» аспекты (предоставление земельных участков, обеспечение инфраструктурой, получение разрешений), а также формирование уверенности инвестора в долгосрочной стабильности условий ведения его бизнеса», — прокомментировал Моисей Фурщик. Финансовые условия вроде налоговых льгот, по его мнению, отходят на второй план, так как почти все регионы уже подошли примерно к сходному набору предпочтений, увеличивать которые далее нет особой возможности. Так что в этом плане выделиться на фоне других субъектов Федерации теперь сложно.

«Еще один важный аспект в привлечении инвестиций — это маркетинг территории. С одной стороны, почти все регионы сейчас делают примерно одно и то же: создают интернет-сайты, участвуют в выставках и конференциях, выпускают красочные буклеты, снимают ролики и т. д. С другой — у некоторых получается хороший результат, а у других усилия тратятся почти впустую. Так что тут важны нюансы. Прежде всего — привлекательность портфеля проектов и их проработанность, соответствие рекламных обещаний реальной работе властей, актуальность предоставляемой информации и максимально выпуклое представление конкурентных преимуществ данной территории. Типовые материалы, доклады и обещания уже не очень впечатляют крупных инвесторов», — считает господин Фурщик.

Таким образом, универсальных решений в этом вопросе не существует, и каждый регион формирует инвестиционный климат по-своему. В Краснодарском крае в 2018 году создали Центр

сопровождения инвестиционных проектов (ЦСИП), специалисты которого в ручном режиме содействуют реализации проектов с объемом капитальных вложений до 5 млрд руб. Предполагается, что это позволит быстрее устранять преграды, мешающие воплощению проекта в жизнь.

ФУТБОЛ В СВОИ ВОРОТА Аналитики «Эксперт РА» считают, что прошедший в 2018 году в стране чемпионат мира по футболу оказал довольно слабое влияние на экономику и инвестиционную привлекательность регионов. «Конечно, в случае с Олимпиадой территория приложения госусилий была гораздо компактнее, чем с разбросанным по 11 субъектам Федерации мундиалем. Да и самая важная для регионального развития часть инвестиций — вливания в инфраструктуру — была при подготовке чемпионата значительно урезана. Тем не менее хоть какой-то, помимо стадионов, осязаемый эффект от затраченных 10 млрд долларов должен быть замечен. Но он не наблюдается», — сказано в исследовании агентства. В некоторых случаях результат оказался отрицательным, как, например, в Мордовии, которая в ходе подготовки к мундиалю накопила долговую нагрузку на бюджет почти в полтора раза. «Единственное исключение — это Калининградская область, поднявшаяся в рейтинге на две позиции по потенциалу (до 31-го места) и на треть по риску (до 34-го места)», — отмечают в RAEX.

В то же время зимние Олимпийские игры в Сочи в 2014 году обеспечили Краснодарскому краю резкий рост инвестиционной привлекательности. И это одна из ключевых причин того, почему за время существования рейтинга АСИ субъект ни разу не покидал десятку лучших регионов.

ВНУТРЕННЯЯ ГОТОВНОСТЬ По словам Натальи Мильчаковой, в 2018 году прямые инвестиции в регионах России направлялись в основном в две отрасли: топливно-энергетический комплекс и сферы транспорта и логистики, причем преимущественно в сферу транспортировки нефти и газа. На фоне оттока зарубежных инвесторов из российской экономики это позволяет сделать вывод, что ставку регионам нужно делать на отечественных инвесторов, и задуматься о том, чтобы больше

инвестиций направлялось в обрабатывающую промышленность, то есть в реальный сектор экономики либо IT-сектор. «Сделать это можно, к примеру, путем снижения налогов или предоставления налоговых каникул на период осуществления значимых для региона проектов», — считает Наталья Мильчакова.

Моисей Фурщик согласен с тем, что нет особого смысла ожидать бума зарубежных инвестиций до снятия геополитической напряженности. «Конечно, отдельные инвесторы придут, и их привлечением обязательно надо заниматься. Но пока больше внимания нужно концентрировать на российских инвесторах. Причем не только федерального, но и регионального уровня. Они не должны быть для власти «клиентами второго сорта». Надо научиться лучше понимать их потребности и пытаться выстроить более уважительный и равноправный диалог», — уверен эксперт. Наиболее инвестиционно-привлекательными отраслями для крупных инвесторов, по его мнению, останутся добыча природных ресурсов, пищевая промышленность, электроэнергетика, транспорт, химия и металлургия. Инвесторам поменьше будет интересно производство строительных материалов, пищевая промышленность, деревообработка, металлообработка и туризм. ■

УНИВЕРСАЛЬНЫХ РЕШЕНИЙ НЕ СУЩЕСТВУЕТ, И КАЖДЫЙ РЕГИОН ФОРМИРУЕТ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ КЛИМАТ ПО-СВОЕМУ. В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ В 2018 ГОДУ СОЗДАЛИ ЦЕНТР СОПРОВОЖДЕНИЯ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ (ЦСИП), СПЕЦИАЛИСТЫ КОТОРОГО В РУЧНОМ РЕЖИМЕ СОДЕЙСТВУЮТ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ С ОБЪЕМОМ КАПИТАЛЬНЫХ ВЛОЖЕНИЙ ДО 5 МЛРД РУБ. И УСТРАНЯЮТ АДМИНИСТРАТИВНЫЕ БАРЬЕРЫ

Облака спустились на землю

В 2018 году спрос на виртуальную IT-инфраструктуру в России вырос на 75%

Как следует из отчета J'son & Partners Consulting, в 2018 году рынок облачных решений в России стремительно развивался. Бизнес осознает выгоду от возможности хранения больших объемов данных и теперь вопрос лишь в том, как это будет реализовано. Если раньше компании решали эту проблему посредством услуги colocation, когда провайдер попросту размещал у себя сервер клиента, то теперь востребованы именно облачные сервисы, вообще исключающие потребность в каком-либо серьезном «железе». Спрос на SaaS, позволяющее удаленно использовать облачное программное обеспечение, за год вырос на 15 %. Но еще более востребованным оказалось IaaS (с английского — «инфраструктура как услуга»), популярность которого в России растет на 65–75 % в год. То есть, российскому бизнесу возможность иметь полностью виртуальный сервер и не покупать дорогостоящее оборудование кажется особенно интригующей.

Виртуальный must have

В J'son & Partners Consulting отмечают, что вслед за спросом растет и предложение, а заказчики этой услуги становятся все более опытными. «Сегодня они все чаще используют подобные сервисы не просто для размещения уже имеющейся инфраструктуры, но и для развития новых направлений, таких как аналитика больших данных, предиктивная аналитика, интернет вещей и машинное обучение. В ближайшие годы это приведет к дальнейшему росту спроса на облачные сервисы», — считают аналитики.

«Высокий спрос на облачные услуги поддерживают процессы цифровизации, а также увеличение количества новых разработчиков онлайн-сервисов, агрегаторов, маркетплейсов, которые не признают других форм потребления ресурсов, кроме облака», — также отмечает директор по развитию бизнеса «КРОК Облачные сервисы» Максим Березин.

Как рассказал директор облачного провайдера #CloudMTS Олег Мотовилов, в



ные сервисы пользуются в производстве — 27 % реализованных в регионе проектов. Предприятия используют «облака» для ERP-систем (с английского — «планирование ресурсов предприятия»), внутренних корпоративных ресурсов (HR-порталы, базы данных и почтовые сервисы), а также пользуются программным обеспечением по подписке. Второе место в структуре клиентов занимает ритейл (23 %). Розничные сети переносят в облака интернет-магазины, клиентские онлайн порталы, базы данных и внутренние учетные системы. Сфера финансов занимает около 20 % в портфеле проектов провайдера. Бизнес этого сектора переносит в облака тестовые среды для разработки новых сервисов, сайты и CRM-системы.

создать папку, положить туда необходимые для работы файлы и техническое задание. При этом не важно, где территориально находится исполнитель. Точно так же и наши менеджеры, даже будучи в отъезде, всегда могут зайти в «облако» и посмотреть нужную информацию. А еще так очень удобно пользоваться бухгалтерией «1С», — сообщил Альберт Федосеев.

Полезны облачные сервисы и в части привлечения клиентов — с их помощью удобно настраивать личные кабинеты на веб-сайтах и вообще формировать систему онлайн-продаж. «Опасение было только одно — что система «упадет» и мы потеряем все данные. Но, к примеру, МТС, чье облачное решение мы используем, делает бэк-ап, поэтому этот риск практически сведен к нулю», — рассказал Альберт Федосеев.

Без «железа» — легче

По словам заместителя генерального директора по информационным технологиям МКК «Центр инвестиций» Александра Денисенко, «облака» помогают эффективно масштабировать бизнес, позволяя избежать лишних затрат на инфраструктуру. «Нам было необходимо наличие своего сервера, но, когда мы стали все взвешивать, то поняли, что это слишком обременительно. Нужно купить само оборудование, обеспечить его бесперебойным питанием — например, дизельным генератором, так как сервер не должен выключаться ни на минуту. Соответственно, нужны были люди, которые бы все это обслуживали. И резервное оборудование на случай, если сервер все-таки откажет. Словом, оказалось слишком много минусов. Тем более, что операторы в регионе уже предлагают IaaS. Так что в итоге мы воспользовались сервисом МТС», — рассказал Александр Денисенко.

По его подсчетам, облачное решение обошлось примерно в три-пять раз дешевле, а в долгосрочной перспективе экономия может оказаться еще больше. «К тому же, мы планируем расширяться и дальше, открывать представительства в других районах Краснодарского края, и наличие уже работающих «облачных» мощностей позволяет это делать совершенно свободно», — заявил представитель МКК «Центр инвестиций».

Облачные решения получают активное распространение в регионах, и переходят из разряда продуктов для тех, кто «понимает» в массовый сегмент. Сегодня ими пользуется любой бизнес, независимо от сферы его деятельности, поскольку в хранении больших объемов данных и возможности удаленно пользоваться сервисами заинтересованы все

Курс на стабильность

IT-администратор ГК «Академия безопасности» Павел Глуховский добавил, что «облако» сегодня необходимо любому бизнесу, но нужно понимать, как и для чего его правильно использовать. «Для больших компаний довольно непросто переводить свои процессы в «облако» без ущерба для производительности. Это нужно делать постепенно, отдавая себе отчет в том, как это отразится на работе. Но, конечно, перспективы у подобных решений очень большие», — считает Павел Глуховский.

Таким образом, облачные решения получают активное распространение в регионах, и переходят из разряда продуктов для тех, кто «понимает» в массовый сегмент. Сегодня ими пользуется любой бизнес, независимо от сферы его деятельности, поскольку в хранении больших объемов данных и возможности удаленно пользоваться сервисами заинтересованы все. В свою очередь операторы видят, что ниша развивается и делают акцент на повышении стабильности и качества своих облачных сервисов, а также их доступности для любого клиента.

«Сегодня часть работы бизнес

передает на аутсорсинг. И с «облаком»

для этого достаточно просто создать

папку, положить туда необходимые для

работы файлы и техническое задание.

При этом не важно, где территориально

находится исполнитель»

2018 году компания вывела на рынок новые услуги, такие как почтовые облачные сервисы, сервис для хранения и обмена корпоративной информацией, выделенный сегмент для работы с персональными данными и т.д. При этом для расширения мощностей были куплены дата-центр «Авантаж» и облачный провайдер «ИТ-Град», что позволит увеличить клиентскую базу, не опасаясь дефицита мощностей. Сейчас собственные дата-центры оператора располагаются в Москве, Санкт-Петербурге, Нижнем Новгороде, Новосибирске, Владивостоке, Самаре и Краснодаре.

Широкое покрытие

По данным #CloudMTS, в Краснодарском крае наибольшей популярностью облач-

С клиентом — онлайн

Генеральный директор компании «Рускартон» Альберт Федосеев рассказал, что изначально его компания рассматривала для себя два решения — покупка собственного «железа» и облачные сервисы. «Покупка собственного сервера и прочего оборудования — это очень недешево. Возможно, мы бы купили эти затраты за несколько лет, но ведь это оборудование еще нужно обслуживать, оно может сломаться и т.д. Поэтому остановили выбор на облачных решениях», — пояснил он. По его словам, такие сервисы делают бизнес намного мобильнее, так как многое можно делать удаленно. «Не секрет, что сегодня часть работы бизнес передает на аутсорсинг. И с «облаком» для этого достаточно просто

УПАВШАЯ ДОЛЯ

ПО ИТОГАМ 2018 ГОДА ОБЪЕМЫ ВВОДА ЖИЛЬЯ В РОССИИ УПАЛИ НА 4,9 %. В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ СНИЖЕНИЕ ОКАЗАЛОСЬ ЕЩЕ БОЛЕЕ ЗНАЧИТЕЛЬНЫМ – 7,1 %. ЭКСПЕРТЫ ГОВОРЯТ, ЧТО ЭТО СЛЕДСТВИЕ УХОДА С РЫНКА КОМПАНИЙ, КОТОРЫЕ В УСЛОВИЯХ СОКРАТИВШЕЙСЯ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ НЕ ХОТЯТ БОЛЬШЕ РАБОТАТЬ В ЭТОЙ СФЕРЕ. НОВЫЕ ПРОЕКТЫ НАЧИНАЮТ ЛИШЬ КОМПАНИИ, ДЛЯ КОТОРЫХ СТРОИТЕЛЬСТВО ЖИЛЬЯ ЯВЛЯЕТСЯ ОСНОВНЫМ ВИДОМ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ. МИХАИЛ ЛУКАШОВ

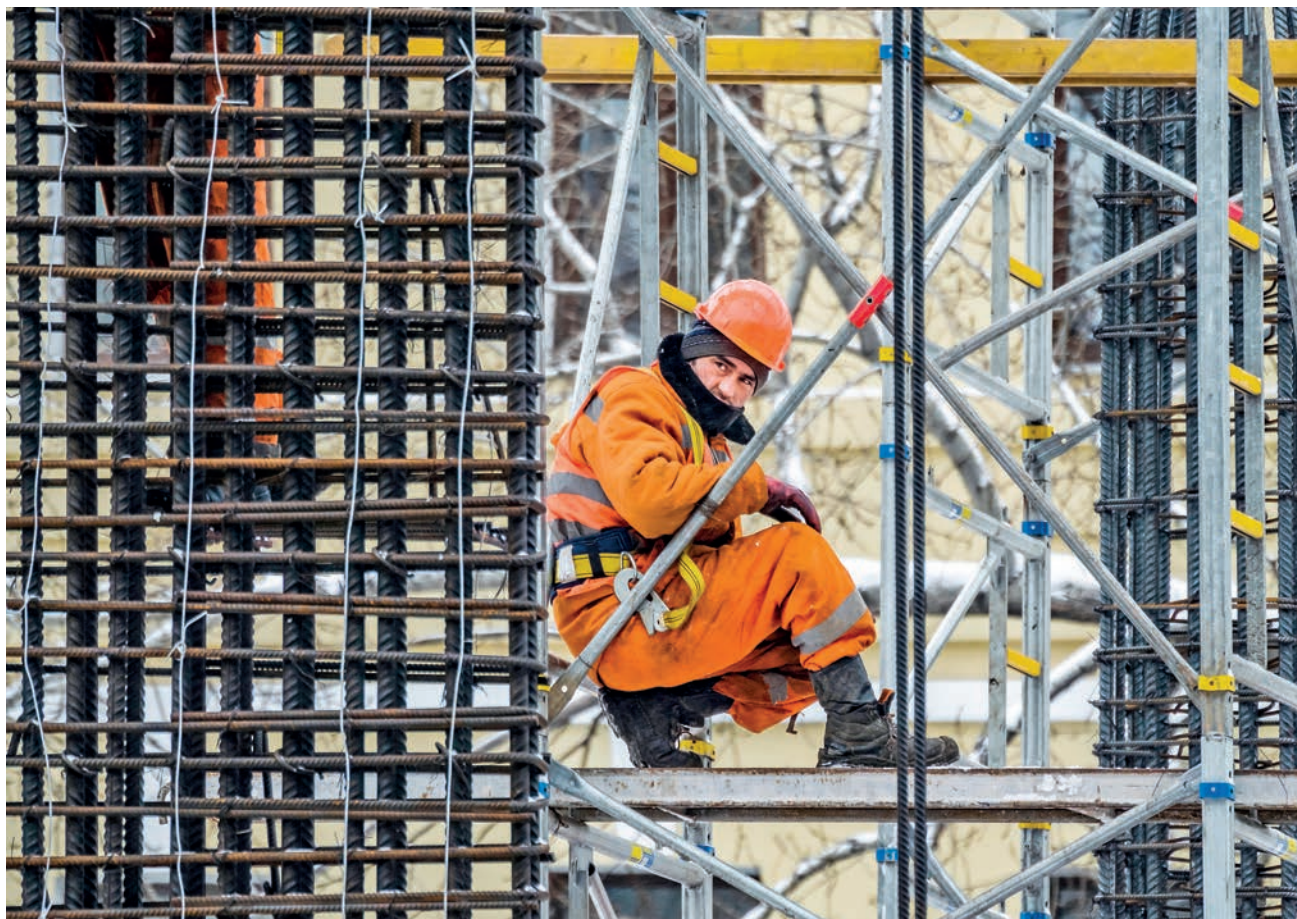
По данным Росстата, в 2018 году российские девелоперы сдали 75,3 млн кв. м жилья, сократив объем по сравнению с 2017 годом на 4,9 %. При этом сократился ввод многоквартирных домов — до 42,8 млн кв. м (на 7,4 %). Индивидуальное домостроение сократилось лишь на 1,6 % — до 32,5 млн кв. м. Лучшую положительную динамику среди субъектов РФ показал Севастополь, где в прошлом году было сдано 294 тыс. кв. м. А упали объемы сильнее всего на Чукотке, где за весь год построили менее 2 тыс. кв. м жилья. В Москве ввод жилья увеличился на 3,6 % — до 3,54 млн кв. м. В Подмосковье этот показатель упал на 3,2 %, хотя именно этот регион стал лидером по объемам ввода в эксплуатацию в стране.

ЭХО КРИЗИСА Краснодарский край по итогам 2018 года показал падение рынка. В 2018 году в регионе было введено в строй 4,4 млн кв. м жилья, что составляет 5,8 % от общероссийского показателя. По информации Краснодарстата, в строй было введено 65,3 тыс. квартир и частных домов. При этом по сравнению с 2017 годом объем ввода жилья снизился на 7,1 %. В городской местности сдали 3,5 млн кв. м, а в сельской — 878 тыс. кв. м. Доля индивидуального жилья в общем объеме составила 36 % — было построено 12,9 тыс. домов общей площадью 1,6 млн кв. м., что на 12,4 % меньше, чем в прошлом году. Однако, несмотря на падение, по объемам ввода жилья регион занял второе место в стране после Москвы.

В Краснодаре застройщики сдали на 18 % меньше жилья, чем в 2017 году: около 2 млн кв. м. «Снижение объемов введенного жилья связано с завершением строительства и значительным вводом в эксплуатацию жилищных объектов с высокой степенью готовности в конце 2017 года», — отмечается в докладе о социально-экономическом развитии кубанской столицы.

Как рассказал генеральный директор консалтинговой компании Mazon Realty Group Илья Володько, снижение объемов является инерционным. Проблемы у девелоперов начались еще в 2015 году, с началом новой волны экономического кризиса. За последние четыре года с рынка ушло порядка 50 % компаний. В течение 2016–2017 годов они еще до-страивали оставшиеся проекты, но новые уже не начинали, что и привело к «провалу» по итогам 2018-го. Основной проблемой рынка стало падение покупательской способности населения (на 20 %), которое не перекрыла даже рекордно низкая ставка по ипотеке (в августе 2018 года она составляла в крае около 9,5 %). По оценкам господина Володько, в прошлом году спрос на многоквартирное жилье в стране упал примерно на 15 %. На Кубани падение пока не столь велико в связи с большими объемами миграции, однако со временем и местный рынок ощутит эту тенденцию.

Второй фактор, отпугнувший многих девелоперов от рынка, — изменения в ФЗ №214 «Об участии в долевом строительстве», обязывающие застройщиков иметь уставный капитал, достаточный для достройки всех их объектов, а также заводить спецсчета под строительство, благодаря которым за расходованием средств будут следить банки. Кроме того, в июле 2019 года должна заработать норма,



СЕБЕСТОИМОСТЬ СТРОИТЕЛЬСТВА УВЕЛИЧИЛАСЬ, И НА ФОНЕ СНИЖЕНИЯ СПРОСА ЭТО ПРИВЕЛО К УМЕНЬШЕНИЮ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ПРОЕКТОВ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

обязывающая девелоперов привлекать средства покупателей квартир на эскроу-счета, и пока строительство не будет завершено, пользоваться этими средствами они не смогут. По словам Ильи Володько, изменения в законодательстве тоже «проредили» рынок, оставив на нем лишь компании, для которых строительство жилья является основной деятельностью. По мнению управляющего партнера «Манн, Черемных и партнеры» Ивана Черемных, те, кому проще зарабатывать на каких-либо других видах бизнеса, уходят из отрасли.

ОКУПАЕМОСТЬ УЖЕ НЕ ТА Заместитель генерального директора по маркетингу ГК АСК Денис Сериков также считает, что сейчас инвестпривлекательность в отрасли не так высока, как раньше. И не только для застройщиков, но и для категорий людей, которые зарабатывали на перепродаже квадратных метров. «Жилищное строительство по-прежнему остается одним из основных привлекательных инструментов инвестиций. При этом, конечно, тех 40 %, которые были пять лет назад, уже нет. Сроки окупаемости инвестиций возрастают, уверенность в благосостоянии населения снижается, и это сильно сократило емкость такой целевой аудитории. Даже компании, которые тра-

диционно были ориентированы на быстрые продажи микроинвесторам, испытывают затруднения в реализации жилья в текущих нестабильных рыночных условиях. По нашим оценкам, доля таких покупателей в общем объеме спроса в Краснодаре не превышает 7–10 %, в районах края — 3–5 %», — заявил господин Сериков.

По данным Росстата, средняя площадь квартир, построенных застройщиками в минувшем году, составила 53,5 кв. м. А средняя фактическая стоимость квадратного метра жилья квартирного типа составила 48 тыс. руб. и увеличилась по сравнению с 2017 годом на 21,8 %, или 8,6 тыс. руб. (было — 39,4 тыс. руб.). Рост цены на фоне подорожавшей ипотечной ставки, которую банки подняли после повышения ключевой ставки ЦБ РФ, также способствует снижению спроса на квадратные метры.

ДОРОЖЕ, НО ЛУЧШЕ Президент корпорации «Девелопмент-Юг» Сергей Иванов ранее говорил, что поводом для оптимизма застройщиков стал национальный проект «Жилье и городская среда», разработанный по итогам майского указа президента. Согласно ему, к 2024 году в России должно ежегодно вводиться в эксплуатацию 120 млн кв. м жилья. Пока изменения в ФЗ №214 привели к обратному — падению рынка. Однако в перспективе власти могут предпринять меры по его стимулированию.

По словам участников рынка, отчасти снижению инвестпривлекательности способствовали новые

требования к комплексному освоению территорий. Выдавая разрешения на строительство, власти города и края взамен требуют от девелоперов строительства всей социальной и прочей инфраструктуры, что существенно снижает рентабельность, однако повышает спрос на такое жилье. «Обременение — именно так некоторые застройщики называют социальные объекты, и прежде всего школы. А ведь это совсем не так. Практика показывает, что современная школа развивает территорию и повышает капитализацию застройки. Школу можно превратить из места, где дети получают образование, в полноценный драйвер развития территорий. Но для этого она должна проектироваться в соответствии с современными нормами, в том числе и психолого-педагогическими», — резюмировала директор Центра психологического сопровождения образования «Точка ПСИ» (Москва) Марина Битянова. ■

ОСНОВНОЙ ПРОБЛЕМОЙ РЫНКА СТАЛО ПАДЕНИЕ ПОКУПАТЕЛЬСКОЙ СПОСОБНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ (НА 20 %), КОТОРОЕ НЕ ПЕРЕКРЫЛА ДАЖЕ РЕКОРДНО НИЗКАЯ СТАВКА ПО ИПОТЕКЕ — В АВГУСТЕ 2018 ГОДА ОНА СОСТАВЛЯЛА В КРАЕ ОКОЛО 9,5 %

«Жилой комплекс SunHills в Небуге — возможность заработать на недвижимости»

Коммерческий директор ГК «Метрикс development» Вячеслав Шпынов и директор по строительству Александр Кулагин рассказали о новых проектах компании и перспективах развития рынка жилищного строительства в России

Группа компаний «Метрикс development» как единый бренд вышла на рынок Краснодарского края летом прошлого года в результате объединения трех кубанских застройщиков. Какие цели ставились при объединении?

В. Ш.: Строительный рынок входит в новую стадию развития, изменилось законодательство, регулирующее возведение жилья по ДДУ, меняются экономические реалии, все это приводит к тому, что лидеры рынка разрабатывают новые стратегии развития. На наш взгляд, в нынешних условиях объединение бизнеса под единым брендом эффективнее с точки зрения маркетинга, продаж, строительной экспертизы собственных проектов, взаимодействия с кредитно-финансовыми учреждениями и по ряду других показателей. При том что бренд «Метрикс development» существует с лета 2018 года, компании, которые входят в группу, накопили большой опыт реализации строительных проектов в разных целевых сегментах. За восемь лет работы построено и сдано более 250 тысяч кв. метров жилья. Это свыше 7 тысяч квартир.

Какое место на строительном рынке региона занимает сегодня «Метрикс development»?

А. К.: По данным Единого реестра застройщиков РФ (ЕРЗ), в крае по объемам строящегося жилья мы находимся на 7-м месте, в России — на 63-м. На сегодня общая площадь объектов, на которых идет строительство, составляет порядка 300 тысяч кв. м.

При этом в Рейтинге ЕРЗ, который рассчитывается, исходя из показателей своевременности ввода жилья, нам присвоен уровень «4» из возможных «5». При расчете рейтинга учитывается ряд пока-

зателей, прежде всего — насколько компания выполняет свои обязательства перед дольщиками, переносятся ли изначально продекларированные сроки ввода домов в эксплуатацию. Среди семи ведущих застройщиков Краснодарского края по объемам строительства такие показатели только у двух организаций, в том числе у ГК «Метрикс development».

Эти высокие результаты — не предел. Мы планируем войти в ближайшие годы в ТОП-50 строительных компаний страны по объемам возведения жилья. Я уверен, что для этого у нас есть все необходимое: профессиональный менеджмент, высокие компетенции в сфере строительства, налаженные бизнес-процессы в области маркетинга и продаж и так далее.

Какие проекты вы реализуете в данный момент в Краснодаре?

В. Ш.: Мы хорошо известны жителям края по таким проектам, как ЖК «Ставропольский», ЖК «Парус», ЖК «Зеленая Долина» в Краснодаре. Они уже полностью завершены. Также завершены работы на первой очереди ЖК «Кремлевские ворота» по ул. Кореновской, 2, сдача комплекса целиком планируется в 2019 году. По ЖК «Росинский» на 1-м Краснодарском проезде первая очередь тоже сдана, вторая будет введена в эксплуатацию в 2019 году. Завершен 6-й литер ЖК «Славянка», по ул. Заполярной, 39, еще один литер запустим в текущем году. Ведутся работы в ЖК «Краски» в поселке Краснодарском, в ЖК «Тургеневский двор» на Тургеневском Шоссе, 1Г.

ГК «Метрикс development» также запустила несколько проектов на побережье Красно-

дарского края. Что за объекты вы строите в причерноморской зоне?

А. К.: На Черном море мы реализуем три проекта в Туапсинском районе. В самом Туапсе строим двухподъездный десятиэтажный дом на ул. Свободы, 5 сразу за районной администрацией. В селе Ольгинка планируем возвести жилой комплекс общей площадью 70 тыс. кв. м. В селе Небуг возводим первый литер жилого комплекса бизнес-класса SunHills. Это будет десятиэтажный дом, уже возведен монолитный каркас здания, проведены все коммунальные сети, ведутся фасадные работы, остекление. Планируем все закончить и сдать в эксплуатацию к 1 июля 2019 года. Следующий литер в комплексе должен быть сдан в первом квартале 2020 года.

В. Ш.: Комплекс SunHills — это жилье высокого уровня комфорта: закрытая территория, дорогие лифты, дизайнерские входные группы, витражи в интерьерах мест общего пользования, видеонаблюдение. В отделке фасада мы постарались максимально использовать остекление, чтобы жильцы могли любоваться великолепными видами на море и горы. Все коммуникации — центральные, здания газифицированы, с регулируемым газовым отоплением, что позволяет экономить до 20 % на коммунальных платежах. На территории будут гейзерные фонтаны, несколько зон барбекю, вай-фай, большое количество машиномест. При этом зона между первым и вторым литером будет полностью пешеходной без возможности заезда на личном транспорте, чтобы у жителей была возможность наслаждаться прогулками на свежем воздухе.

К тому же SunHills — это уникальный для кубанского побережья проект по соотношению цены и качества.

В чем его уникальность?

А. К.: Курортный поселок Небуг отличается от других причерноморских локаций наличием большого количества здравниц, пансионатов, санаториев. Здесь хорошо развита развлекательная инфраструктура, есть дельфинарий и аквапарк, много отличных ресторанов, центры дайвинга и подводной охоты. А самое главное — очень чистое море, дно просматривается до 4 метров, температура воды летом держится в «диапазоне комфорта» — 27–29 градусов, отличные галечные пляжи и прекрасный горный воздух.

Соответственно, средства размещения неплохо заполняются как в высокий сезон, так и в низкий. Цены на недвижимость высоки, предложений по элитному жилью мало.

SunHills — это наш пилотный проект на побережье, требования к качеству мы предъявляем высочайшие. Ведь по нему будут судить о том, стоит ли приобретать жилье в других жилых комплексах, построенных нашей компанией на Черном море. Используются лучшие материалы отделки, мрамор, металлические конструкции фасадов зданий. При этом стоимость одного квадратного метра в первом литере на данный момент начинается от 65 тысяч рублей. Студию можно приобрести по цене от 1,54 млн рублей. Аналогичное по классу жилье в Большом Сочи стоит от 150 тысяч рублей за «квадрат».

Такие цены мы держим только на этапе строительства первого литера. После того, как дом будет сдан в эксплуатацию (июнь 2019 года), стоимость квадратного метра в нем вырастет до 85–90 тысяч рублей за «квадрат». В новых литерях жилого комплекса SunHills средняя цена уже на этапе строительства планируется на уровне 80–85 тысяч рублей за квадратный метр.

В. Ш.: Если рассматривать покупку квартиры в SunHills как инвестирование средств, мы видим два выгодных варианта. Первый — вложение на этапе строительства с последующей реализацией по более высокой цене после сдачи дома в эксплуатацию. Маржинальность этого варианта с учетом текущих цен составит 25–30 %. (см. табл. №1)

Второй вариант — сдача жилья внаем в периоды, когда собственник не будет им пользоваться. Нами предусмотрена такая форма взаимодействия с владельцами квартир, как заключение договоров с управляющей компанией. Она возьмет на себя функции агентства и все операционные расходы, связанные со сдачей жилья: от трат на привлечение клиентов до уборки квартиры, смены белья и так далее. Доля компании в доходах будет составлять порядка 25 %, остальное получит собственник. (см. табл. №2)

Этот вариант особенно удобен в случае с Небугом, поскольку в высокий сезон уровень загрузки номерного фонда в отелях здесь близок к стопроцентному, а с октября



по май составляет 60–100 %. Если говорить о стоимости размещения, то аренда апартаментов бизнес-класса — аналога студии в *SunHills* — в июле 2018 года в Небуге стоила от 6 тысяч рублей в сутки, зимой 2019-го — от 2,5 тыс. рублей в сутки. По не самым оптимистичным прикидкам, за вычетом всех расходов обычная студия за счет сдачи внаем может приносить 400–500 тысяч рублей ежегодно.

— **Что отличает вашу компанию от других организаций, которые строят жилье на побережье Черного моря?**



А. К.: Прежде всего масштаб бизнеса. Рынок жилищного строительства Черноморского побережья характерен тем, что здесь преобладают мелкие компании. Из крупных застройщиков по всему побережью Кубани действует, кроме нас, еще пара организаций, и это все. Есть такая бизнесовая поговорка: «Если считаешь, что компетенция твоего сотрудника стоит дорого, поверь — некомпетенция обойдется тебе гораздо дороже». Объективно, небольшая организация не может конкурировать с крупной ни по уровню специалистов, ни по возможностям обеспечения объектов коммунальной инфраструктурой, ни по соотношению цена/качество материалов, ни, собственно, по качеству работ. Есть примеры, и их, увы, немало, когда мелкие строительные организации допускают брак из-за низкого уровня специалистов, либо изначально экономят на всем ради конкурентной цены — от стройматериалов до зарплаты рабочим. Проконтролировать качество строительства очень трудно, особенно когда речь идет о скрытых работах. А результаты такого подхода могут быть плачевны. Если у компании один-единственный проект, репутация ее волнует меньше, чем сиюминутная прибыль.

В. Ш.: Особенно важными становятся репутация и размер бизнеса застройщика в свете тех событий, которые происходят сегодня на рынке жилья.

Что вы имеете в виду?

В. Ш.: До сих пор не определены условия взаимодействия застройщиков и банков в связи с вводом с 1 июля 2019 года эскроу-счетов для привлечения средств дольщиков. Также банки по новым правилам должны осуществлять проектное финансирование строительства домов.

Условия со стороны кредитно-финансовых учреждений наверняка будут достаточно жесткими. Банк, с одной стороны, не будет рисковать своими деньгами, с другой — настроен на максимальное извлечение прибыли, с третьей — не обладает уровнем экспертизы, который бы позволил глубоко оценить каждый строительный проект.

В итоге значительная доля мелких застройщиков, не имеющих собственного капитала и ликвидного имущества, просто не получит банковской поддержки. И менее чем через полгода будут вынуждены уйти с легального рынка — привлекать деньги

дольщиков вне механизмов проектного финансирования и эскроу-счетов они не смогут.

А. К.: Хуже того, совершенно непонятно, что будет происходить с уже начатыми проектами, которые не успеют достроить до 1 июля в рамках пока еще действующих правил. Представьте себе ситуацию: застройщик заложил комплекс, построил половину на свои средства и деньги дольщиков, но половина дома осталась недостроена. Банк ему денег не дал, поскольку счел недострой недостаточно ликвидным для залога по ипотеке, а другого имущества у мелкого игрока нет. Привлекать деньги дольщиков компания с 1 июля не имеет права. Что будут делать в такой ситуации застройщик и дольщики?

Я полагаю, что в ближайшее время нас может ожидать череда банкротств мелких строительных организаций и увеличение числа обманутых дольщиков. Причем самое печальное, что у людей, вложивших свои деньги в строительство по договору ДДУ, даже не будет оснований для его расторжения. Ведь если застройщик действовал по правилам, использовал привлеченные средства по назначению,

предъявить ему будет нечего. За действия государства он не в ответе.

В. Ш.: Для нас, как крупного застройщика с хорошей репутацией и «портфолио» из целого ряда сданных объектов, ситуация, наоборот, выглядит оптимистично. Мы на постоянной основе сотрудничаем со Сбербанком и Альфа-банком, строим исключительно на свои средства и деньги дольщиков, то есть имеем чистую кредитную историю с нулевой задолженностью, у нас высокий уровень наличия собственных ресурсов. Поэтому изменения условий игры нас не пугают.

Насколько, по вашему мнению, вероятно подорожание жилья в ближайшей перспективе?

В. Ш.: Этот процесс уже начался. В январе цена за «квадрат» поднялась в среднем по рынку на 2 тысячи рублей. Так девелоперы отреагировали на двухпроцентное увеличение НДС с 1 января.

Подорожание жилья неизбежно, это понимают все. Крупнейшие российские банки уже подняли в среднем на 1,5 % ставки по ипотеке. С июля будут введены эскроу-счета, строить вне механизма проектного финансирования с использованием средств

дольщиков станет невозможно. Средняя ставка по проектному финансированию составляет от 6,5 % годовых. А дом возводится обычно за 2,5 года. Простым умножением мы получаем рост финансовой нагрузки на девелопера более чем на 16 %. Добавьте к этому перспективу ухода с рынка целого ряда небольших компаний, которые не выдержат возросшей нагрузки, — у оставшихся застройщиков станет меньше конкурентов.

Все это дает основания полагать, что рост цен на жилье по итогам 2019 года может составить порядка 25 %. Это объективная оценка. Так что если вы хотите решить свой жилищный вопрос или инвестировать в недвижимость, нужно это делать как можно скорее.

С другой стороны, у происходящего есть и положительные моменты. Крупные застройщики, естественно, попытаются занять нишу, освободившуюся после ухода мелких. Возрастет конкуренция за покупателя. Компании будут стараться предложить более качественные квартиры, более комфортабельные жилые комплексы. А вводимые государством меры сделают рынок более цивилизованным и менее рискованным для покупателя.



Инвестиции в покупку жилья в ЖК SunHills

(пос. Небуг Туапсинского района Краснодарского края, ул. Газовиков, 3А)

Вариант №1: покупка с целью перепродажи

Средняя цена за кв. м		Маржинальность покупки
Сегодня	65 тыс. руб.	138,00%
После сдачи в эксплуатацию (с 1 июля 2019 года)	90 тыс. руб.	

Вариант №2: покупка с целью сдачи внаем

Стоимость покупки на сегодня – **1,54 млн руб.** (студия, 22 кв. м)

Доходность от сдачи имущества в аренду

Сезон	Загрузка (средняя по локации – планируемая по квартире*)	Стоимость аренды жилья аналогичного класса в Небуге (руб./сутки)	Валовый доход (руб.)
Лето	90% - 60%	6000	324000
Весна-осень	60% - 40%	3000	216000
Зима	50% - 35%	2500	78750
Итого валовый доход по году		618750	
Процент УК		25,00%	
Доход собственника до налогообложения в год		464062,5	
Период окупаемости инвестиций (лет)		3,32	

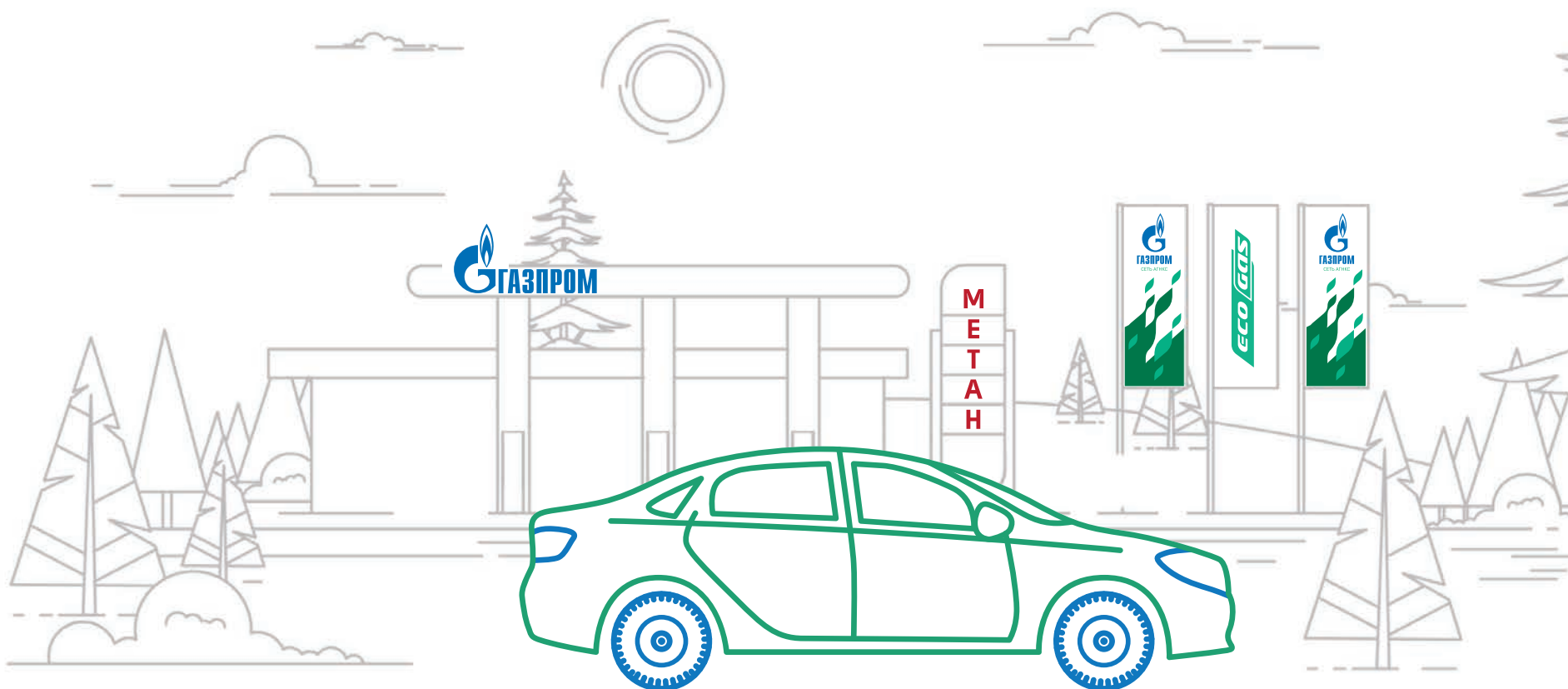
*Расчет загрузки, исходя из умеренно пессимистического сценария

Телефон горячей линии:

8-800-505-10-55



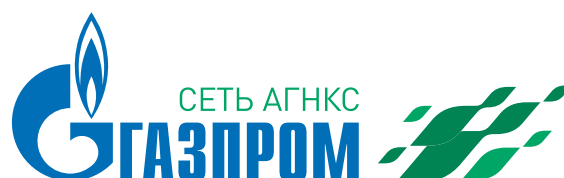
ECOGAS –
ЭКОНОМИЯ
ДЛЯ ВАС!



Сайт сети
АГНКС «Газпром»
www.gazprom-agnks.ru



Сайт газомоторной
техники
www.ecogas-auto.ru



Филиал в г. Краснодаре 8 (861) 298-12-45
south-ko@gmt-gazprom.ru

Реклама

EcoGas — ЭКОНОМИЯ для вас!

«Газпром газомоторное топливо» частично компенсирует стоимость газобаллонного оборудования при установке в партнерском пункте по переоборудованию, предоставляя топливную карту с бонусами баллами*, которыми можно частично оплатить топливо. До 35 000 баллов** в зависимости от типа транспортного средства.

* 1 балл = 1 рубль

** Для юридических лиц действуют особые условия



на 30-40% выше срок
службы масла



до 80% меньше
выбросов токсичных веществ



на 35-45% снижен
износ двигателя



Метан относится к наиболее
безопасному классу топлива по
степени чувствительности к
воспламенению

«Мы хотим изменить представление о жилье в Краснодарском крае»

Член совета директоров компании «ЮгСтройИмпериял» Ирина Вишневецкая — о том, подорожает ли жилье в 2019 году и как застройщики будут приспосабливаться к изменениям в ФЗ №214 «Об участии в долевом строительстве»

— Какие проекты компания начнет реализовывать в 2019 году? Учитывая изменения в ФЗ №214, будет ли как-то отличаться финансовая модель, по которой они будут строиться?

— Финансовая модель, которая существовала ранее (и пока еще действует) подразумевала три формы работы: строительные компании возводят жилье за счет дольщиков, собственных денежных средств или используют кредиты. С 1 июля 2019 года останется только два вектора возможного строительства. Первый — компании строят за собственные средства и не продают квартиры, пока не сдадут дом в эксплуатацию. Второй вариант — использовать денежные средства банков, а деньги от реализации квартир копить на специально созданном счете под названием эскроу.

Соответственно, объекты строительства, которые находятся на высокой стадии, когда более 80 % квартир продано, застройщику выгоднее достраивать самому, а не привлекать банковское финансирование. Объекты, которые только начали строить или они имеют невысокую стадию строительства, все будут переведены на финансирование путем получения банковских кредитов. В этом случае денежные средства будут предоставляться застройщикам по определенному графику от банка. Конечно, застройщик сам



Ирина Вишневецкая, член совета директоров компании «ЮгСтройИмпериял»

дится проект районной застройки — «Родные просторы» в поселке Знаменском. С этим проектом мы были на прошлогоднем форуме. Сегодня мы на уже финишной прямой, готовимся получить разрешение на строительство. Конечно, такой большой проект будет реализовываться по новой схеме, с привлечением средств дольщиков через эскроу-счета.

— В чем по вашему мнению плюсы и минусы перехода на эскроу-счета?

— Очевидно, что в этом году финансирование новых проектов на 80 % будет осуществляться через эскроу-счета. Просто потому, что начинать проект с нуля, только за счет собственных средств, трудно для любого застройщика, вне зависимости от его финансового положения. Тем более когда проектов много, как у нашей компании. Основное преимущество новой системы — защита интересов дольщиков. Они могут быть спокойны и уверены в том, что денежные средства никуда не выведены и что они хранятся в банке. Банк в свою очередь был одобрен государством — существует жесткий перечень финансовых учреждений, имеющих право работать с эскроу-счетами. Недостаток системы — сложность самой реализации схемы. Понятно, что за один месяц банки не найдут нужное количество специалистов, которые разбираются в стройке, понимают циклы строительства и т.д. Соответственно, в течение какого-то времени у девелоперов и банков будет сложность с коммуникацией, что отразится на эффективности и скорости реализации проектов. А также приведет к удорожанию квадратного метра.

— Стоит ли ожидать существенного подорожания уже в этом году?

— Уже с начала года цены на все выросли в связи с увеличением налоговой нагрузки на предприятия — в частности это связано с повышением НДС. Несомненно, подорожали и строительные материалы, что сразу сказывается на себестоимости и, соответственно, на конечной стоимости квадратного метра. Раньше девелоперы строили на привлеченные средства дольщиков, что позволяло им сокращать затраты на закупку всех необходимых материалов. Процентная ставка по новой схеме еще не определена, но понятно,

что использование средств не будет бесплатным. Чтобы выдать деньги застройщику, банк должен видеть, что рентабельность проекта позволяет девелоперу погасить эти проценты. Соответственно, они уже будут туда заложены. Как именно подорожает квадратный метр, пока трудно прогнозировать, но, думаю, рост в этом году составит не менее 5 %. Возможно, у некоторых девелоперов он будет существенно выше. Но точно станет ясно, когда банки определят схемы, по которым собираются кредитовать строительные компании.

— Насколько вообще сейчас высока рентабельность в строительстве с учетом законодательных изменений и инфляции?

— Какую-то среднюю цифру назвать очень сложно, так как каждый проект имеет свою рентабельность, зависящую от многих факторов. Например, одна рентабельность будет, если строится большой микрорайон, где уже есть ясность с подключением инженерных

сетей, и совсем другая, если планируется возвести всего два-три литеры и коммуникаций просто нет. Тем не менее очевидно, что и законодательные изменения, и инфляция очень сильно повлияли на рентабельность. Если пять лет назад в эту сферу приходили практически все, у кого было хоть какое-то понимание строительного рынка, то теперь, когда государство усилило регулирование, на рынке остались лишь игроки, которые четко понимают, что и для чего они делают. Отрасль естественным образом освобождается от недобросовестных игроков и заставляет девелоперов укрупняться, чтобы снижать риски.

Отмечу, что положительная рентабельность должна присутствовать в любом проекте, но мы думаем не только о ней, но и о том, что за жилье мы строим. Мы хотим воплощать мечты людей о жизни в комфортных квартирах — где нет проходных комнат, маленьких балконов и т.д. Мы уже изменили представление о жилье в Краснодаре и теперь делаем это в других городах края.

— Каковы в целом ваши ожидания от 2019 года? Как будет вести себя строительный рынок региона?

— Кубань на протяжении многих лет является одним из лидеров в стране по объемам строительства, уступая Москве и Санкт-Петербургу. Наш регион привлекателен своим климатом, сюда переезжает много людей из других регионов. Поэтому и девелоперы из других субъектов РФ тоже стараются закрепиться на краснодарском рынке. Так что я думаю, что сильных колебаний сфера строительства Кубани в 2019 году не ощутит. Возможно, просадки будут, но незначительные. В крае много опытных девелоперов, и, скорее всего, они перейдут на новую модель в минимальные сроки. И уже к осени у них будет понимание, как развиваться в 2020–2021 годах. Сейчас самое сложное — понять, как новые механизмы переложить с бумаги на практику, а потом, когда все привыкнут, ситуация стабилизируется.

ЖК «Абрикосово»





ФИНАНСИРОВАНИЕ ПРОЕКТОВ ГЧП МОЖЕТ
ПРОИСХОДИТЬ ЛИБО С ПОМОЩЬЮ
ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ОБЛИГАЦИЙ, ЛИБО
ПОСРЕДСТВОМ СЕКЬЮРИТИЗАЦИИ ОБЯЗАТЕЛЬСТВ

ФОТО: РОМАН ЯКОБИШИН

ЧАСТНОЕ НАВСТРЕЧУ ГОСУДАРСТВЕННОМУ

СЕГОДНЯ НА ТЕРРИТОРИИ РОССИИ РЕАЛИЗУЕТСЯ МНОЖЕСТВО ПРОЕКТОВ ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОГО ПАРТНЕРСТВА (ГЧП) В РАЗЛИЧНЫХ ОТРАСЛЯХ И ВО ВСЕХ РЕГИОНАХ. ЭТО И СТРОИТЕЛЬСТВО ДОРОГ, И РЕКОНСТРУКЦИЯ АЭРОВОКЗАЛОВ, И ВОЗВЕДЕНИЕ РЕКРЕАЦИОННЫХ ОБЪЕКТОВ, И ОБСЛУЖИВАНИЕ КОММУНАЛЬНОГО ХОЗЯЙСТВА. ДЛЯ КУБАНИ, ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, НАИБОЛЕЕ АКТУАЛЬНЫМИ БУДУТ ПРОЕКТЫ АВТОДОРОЖНОГО И ТУРИСТИЧЕСКОГО ГЧП. ДМИТРИЙ МИХЕЕНКО

Согласно данным Национального центра ГЧП (платформа поддержки инфраструктурных проектов «РОСИНФРА»), в России на сегодняшний день заявлены или уже реализуются (а некоторые уже реализованы) проекты в коммунально-энергетической, социальной, эксплуатационной, транспортной, благоустроительной, информационной, сельско- и охотохозяйственной и оборонной сферах. Объем инвестиций в реализацию проектов различный и колеблется от нескольких сотен миллиардов (строительство железной дороги и угольного терминала на Дальнем Востоке, строительство Западного скоростного диаметра в Санкт-Петербурге) до нескольких миллионов рублей (капитальный ремонт и реконструкция тепловых сетей в муниципалитетах, организация бесперебойного водоснабжения муниципалитетов, содержание объектов культурного наследия, концессионное обслуживание бань и котельных, строительство гостиничных комплексов и др.).

СОБЛАЗН ДЛЯ ЧАСТНОГО КАПИТАЛА В Краснодарском крае, согласно базе «РОСИНФРА», заявлено три десятка проектов, уровень которых обозначен как «муниципальный», а сфера проектов, в большинстве своем — коммунально-энергетическая. Из них 16 находятся в статусе реализации — «эксплуатация», еще у трех проектов статус реализации — «инвестиционный». Уровня реализации проектов «Федеральный» в крае нет, по крайней мере, в базе такие проекты не указаны. Отчасти к ним можно отнести реализацию нескольких транспортных проектов, которые затрагивают территорию региона. Например, автомобильная дорога М-4 «Дон» от Москвы до Новороссийска или строительство нескольких инфраструктурных объектов (железнодорожных) в сухогрузном районе морского порта Тамань.

По мнению эксперта УК «Финам-Менеджмент» Дмитрия Баранова, в Краснодарском крае

благоприятная почва для реализации государственно-частных партнерств. В частности, считает эксперт, речь идет о достижении частным инвестором финансового результата в приемлемые сроки. «Не исключено, что этому способствовало и то, что данные проекты хорошо проработаны с административной, юридической и организационной точек зрения. Региональные и муниципальные власти выполнили большой объем работы, подготовили необходимую документацию, заинтересовали потенциальных инвесторов, и, конечно же, сами принимают активное участие в реализации этих проектов. Еще одной возможной причиной, объясняющей наличие в регионе проектов ГЧП, является то значение, которое имеет регион в развитии страны. Он является одним из ключевых субъектов Российской Федерации и вносит значительный вклад в ВВП страны. Краснодарский край привлекает как российских граждан, так и иностранцев, причем не только с рекреационны-

ми целями, что делает его весьма популярным. А это значит, что здесь многие объекты должны не просто достойно выглядеть, но и выдерживать значительную нагрузку, работать безаварийно, и власти готовы реализовывать эти проекты», — комментирует эксперт. В то же время, по словам Дмитрия Баранова, для инвесторов участие в ГЧП в Краснодарском крае дает не просто опыт, который впоследствии можно применить в других проектах, но и благоприятно отражается на их репутации, позволяет получить новые заказы, причем не только на территории региона.

По словам аналитика АО «Открытие Брокер» Тимура Нигматуллина, как правило, ГЧП эффективны в двух случаях: либо при реализации капиталоемких потенциально медленно окупаемых инфраструктурных проектов (на транспортную сферу приходится более 60% по объему вложений), либо высокорискованных проектов в высокотехнологичной или сельскохозяйственной

сфере. «Зачастую ГЧП остается единственным способом привлечь иностранных инвесторов», — констатирует эксперт. Аналитик ИК «Фридом Финанс» Анастасия Соснова считает, что в России, насколько известно, государственно-частные партнерства иницированы и успешно реализуются преимущественно в строительстве, сфере ЖКХ, инфраструктурных проектах.

КОНЦЕССИЯ ВСЕМУ ГОЛОВА В середине декабря прошлого года в Москве состоялась конференция «Мифы и легенды ГЧП», где свое видение ситуации на сегодня в данной сфере высказали представители бизнес-ассоциаций, топ-менеджеры, консультанты и руководители юридических департаментов российских и международных компаний. Как отметил на конференции исполнительный директор управления инфраструктурного финансирования Сбербанка Виктор Афонин, в подавляющем большинстве случаев инвестпроекты с участием региональных властей на сегодняшний день не превышают 3 млрд руб., муниципальных — 500 млн руб. По словам директора по ГЧП АО «ВЭБ-инфраструктура» Кирилла Малютина, сегодня растет количество проектов, которые реализуются в рамках частной концессионной инициативы. Директор по ГЧП и концессионным проектам «Федеральной технологической компании» Дарья Годунова утверждает, что в скором времени среди сфер, где может быть востребован инструмент ГЧП-проектирования, появится транспорт (от светофоров до средств безопасности), здравоохранение (цифровые технологии при оказании медицинских услуг — от лечения до электронных медкарт), сельское хозяйство (электронные системы для оптимизации или контроля сельхозпроизводителей), благоустройство городской среды (умные остановки, wi-fi, парковки), промышленность (программное обеспечение производства — от конвейера до учета), ЖКХ (технологии сбора мусора, охраны окружающей среды) и государственные сервисы (электронный документооборот). Одна из сложностей реализации ГЧП-проектов в сфере IT, по мнению госпожи Годуновой, — ограничения по муниципальной собственности. «Согласно закону, ГЧП-проекты в сфере IT пока можно заключать только на федеральном и региональном уровнях», — подчеркнула эксперт.

Как отметил главный юридический советник проектного офиса «Инфраструктура России» Денис Сверчков, финансирование проектов ГЧП может происходить с помощью инфраструктурных облигаций и секьюритизации обязательств. Инструмент инфраструктурных облигаций, по его словам, достойно зарекомендовал себя в Европе и положительно влияет на репутацию проекта. «Это отличная возможность для эмитента для диверсификации базы инвесторов», — отметил господин Сверчков. Потенциальными покупателями облигаций, по мнению спикера, могут быть негосударственные пенсионные фонды, банки и страховые компании. Директор по правовым вопросам «РТ-Инвест транспортные системы» Александр Коновалов привел в качестве примера удачного ГЧП на транспорте систему взимания платы «Платон». С ее помощью, по словам спикера, на ремонт дорог и мостов уже собрано почти 60 млрд руб., отремонтировано более 2 тыс. км дорог, продолжается строительство и реконструкция свыше 30 мостов.

ВЛОЖЕНИЯ ПО ОБОЮДНОМУ СОГЛАСИЮ Аналитик Тимур Нигматуллин отмечает, что в России самым известным примером успешного ГЧП можно считать строительство Западного скоростного диаметра в Санкт-Петербурге. Это платная автодорога протяженностью 46,6 км (55 % — искусственные сооружения: эстакады, мосты, путепроводы и тоннели) и шириной от четырех до восьми полос движения, которая проходит вдоль выходящей на Финский залив западной части Северной столицы и свя-



ФОТО: НИКИТА ИВАНОВ

зывает Большой морской порт Санкт-Петербурга и основные транспортные комплексы города с Кольцевой автомобильной дорогой и выходами в страны Балтии, Скандинавии и регионы России.

В Краснодарском крае характерным примером ГЧП, по мнению аналитика, может стать строительство трассы Джубга—Сочи. «Впрочем, ранее Минтранс России оценил проект в 1,2 трлн руб., поэтому вероятность утверждения пока невысока», — подытожил эксперт. Как ранее сооб-

щал «Ъ-Кубань», новая выпрямленная трасса от Джубги до Сочи взамен существующего серпантина была включена в перечень из около 400 проектов федерального Минтранса. До олимпийской столицы планируется проложить четырехполосную скоростную трассу, которая на 50 км сократит путь до курорта. Она будет оснащена тоннелями и мостами и пройдет вне населенных пунктов. В проекте предлагают поучаствовать частному бизнесу. Еще одним автодорожным проектом, кото-

КАК ПРАВИЛО, ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО ЭФФЕКТИВНО ПРИ РЕАЛИЗАЦИИ КАПИТАЛОЕМКИХ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ПРОЕКТОВ С БОЛЬШИМ СРОКОМ ОКУПАЕМОСТИ

рый может появиться на территории Краснодарского края на условиях ГЧП, может стать трасса, связывающая регион Кавминводы и Сочи. Строительство данной магистрали прорабатывается в Министерстве по делам Северного Кавказа РФ. В

ТОП-10 ПРОЕКТОВ ГЧП КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ ПО СУММЕ ПРИВЛЕЧЕННЫХ ЧАСТНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ*

1. Оборудование и эксплуатация используемых на платной основе парковок (парковочных мест), расположенных на автомобильных дорогах общего пользования местного значения города Краснодар. Соглашение подписано в 2014 году. Публичный партнер — администрация Краснодара. Частный партнер — ООО «Ланит-Юг». Срок реализации проекта — шесть лет. Общий объем инвестиций — 338,5 млн руб.
2. Модернизация системы теплоснабжения муниципального образования Ленинградский район. Соглашение подписано в 2016 году. Публичный партнер — муниципальное образование Ленинградский район. Частный партнер — ООО «Центр управления проектами в жилищно-коммунальном хозяйстве». Срок реализации проекта — 20 лет. Общий объем инвестиций — 175,4 млн руб.
3. Реконструкция и модернизация муниципального имущества, предназначенного для водоснабжения и водоотведения, на территории Славянского городского поселения Славянского района. Соглашение подписано в 2014 году. Публичный партнер — Славянское городское поселение. Частный партнер — ООО «Кубаньводоканал». Срок реализации проекта — 15 лет. Общий объем инвестиций — 140 млн руб.
4. Развитие застроенной территории в квартале № 858 (в границах улиц Рашилевульской, Гаврилова, Одесской и переулка Трамвайного) в Западном внутригородском округе Краснодара. Соглашение подписано в 2012 году. Публичный партнер — администрация Краснодара. Частный партнер — ООО «Вершина». Срок реализации проекта — семь лет. Общий объем инвестиций — 123,3 млн руб.
5. Передача в концессию имущественного комплекса котельной в поселке Прикубанском Новокубанского района. Соглашение подписано в 2014 году. Публичный партнер — администрация Новокубанского района. Частный партнер — МУП «Тепловое хозяйство». Срок реализации проекта — пять лет. Общий объем инвестиций — 71,9 млн руб.
6. Передача в концессию имущественного комплекса котельной в хуторе Родниковском Новокубанского района. Соглашение подписано в 2014 году. Публичный партнер — администрация Новокубанского района. Частный партнер — МУП «Тепловое хозяйство». Срок реализации проекта — пять лет. Общий объем инвестиций — 60,3 млн руб.
7. Передача в концессию имущественного комплекса котельной с оборудованием и теплосетью в станице Бесскорбной Новокубанского района. Соглашение подписано в 2014 году. Публичный партнер — администрация Новокубанского района. Частный партнер — МУП «Тепловое хозяйство». Срок реализации проекта — пять лет. Общий объем инвестиций — 55,7 млн руб.
8. Развитие застроенной территории в квартале № 342 в центральной части Краснодара (ул. Красная — ул. Новокузнецкая — ул. Красноармейская — ул. Северная). Соглашение подписано в 2013 году. Публичный партнер — администрация Краснодара. Частный партнер — ООО «АССА». Срок реализации проекта — семь лет. Общий объем инвестиций — 16,9 млн руб.
9. Концессионное соглашение в отношении систем коммунальной инфраструктуры и иных объектов коммунального хозяйства Северского сельского поселения Северского района. Соглашение подписано в 2013 году. Публичный партнер — администрация Северского сельского поселения. Частный партнер — ООО «Северское ЖКХ». Срок реализации проекта — пять лет. Общий объем инвестиций — 14 млн руб.
10. Концессионное соглашение в отношении имущества Черноморского городского поселения Северского района. Объект концессионного соглашения — система теплоснабжения. Соглашение подписано в 2012 году. Публичный партнер — администрация Черноморского городского поселения. Частный партнер — ООО «Тепловые сети». Срок реализации проекта — 10 лет. Общий объем инвестиций — 11 млн руб.

* по данным Инвестиционного портала Краснодарского края



В ПОДАВЛЯЮЩЕМ БОЛЬШИНСТВЕ СЛУЧАЕВ СТОИМОСТЬ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ С УЧАСТИЕМ РЕГИОНАЛЬНЫХ ВЛАСТЕЙ НЕ ПРЕВЫШАЕТ 3 МЛРД РУБ., МУНИЦИПАЛЬНЫХ — 500 МЛН РУБ

марте прошлого года заявлялось, что уже существует интерес компаний, готовых инвестировать в данный проект, в частности фонда Pariano Invest из Объединенных Арабских Эмиратов.

По словам Анастасии Сосновой, на Кубани особенно перспективными выглядят совместные государственно-частные проекты в туристической

отрасли. «Но и здесь частные инвесторы могут столкнуться с трудностями. Взять хотя бы печально известный государственно-частный проект по строительству горноклиматического курорта «Лагонаки». Первый этап планировалось завершить к 2019 году. По проекту государство должно было инвестировать в дороги, электроснабжение, воду, газ, инфраструктуру около 16 млрд руб. Бизнес — возвести коммерческую недвижимость. Но проблема из-за границ объекта Всемирного наследия ЮНЕСКО помешала реализации этих планов», — констатировала аналитик.

Кстати, еще одним ярким проектом ГЧП на Кубани может стать реконструкция визитной карточки Краснодара — кинотеатра «Аврора» — силами бизнес-структур экс-владельца сети «Магнит» Сергея Галицкого. Кинотеатр находится в центре краевой столицы и является объектом культурного наследия, в частности из-за уникального архитектурного и инженерного решения конструктива. Построен он был по проекту архитектора Евгения Сердюкова в 1967 году, закрылся на реконструкцию в конце 2014-го. Первоначально предполагалось, что его фасад будет обновлен к декабрю

2015-го, а отреставрированная «Аврора» откроет двери в конце 2015-го — начале 2016-го годов. Подрядная организация из Дагестана, по словам представителей краснодарской мэрии, нарушила внутреннюю отделку кинотеатра, повредила конструкции здания, снесла несущие перегородки, порвала 3D-экран и разрушила множество элементов. Договор с подрядчиком был окончательно расторгнут через суд только в прошлом году. Летом 2017 года господин Галицкий заявил, что готов реконструировать «Аврору» в киноконцертный центр. Сумма приблизительных вложений оценивалась в 600 млн руб. В настоящее время готовится к подписанию соглашения по передаче кинотеатра концессионеру.

ДЕНЬГИ ДО ВОСТРЕБОВАНИЯ

Тому, что не все проекты ГЧП реализуются, по мнению экспертов, есть ряд причин. По словам Дмитрия Баранова, в первую очередь важен финансовый фактор. «Не исключено, что деньги инвесторам в каком-либо проекте могут возвращаться небольшими частями или это может происходить довольно долго. Если государство может быть согласно на такие условия, не исключено, что частные инвесторы могут быть не заинтересованы в них и хотели бы их изменить, к чему власти пока не готовы», — рассказывает собеседник.

По мнению господина Баранова, существует много факторов, препятствующих реализации проектов ГЧП. Например, может быть не решен вопрос землеотвода или не переложены какие-либо коммуникации и так далее. «Могут быть, например, отложены решения властей или не урегулированы другие вопросы. Наконец, возможно, что у частных инвесторов просто нет интереса к проекту. А возможно, время для реализации какого-либо проекта пока не настало или, например, должно быть сделано что-то другое, прежде чем его начнут реализовывать. Но если проект сформирован, в нем предлагаются хорошие условия, то найти частного инвестора для его реализации возможно», — подытожил эксперт.

Между тем, по словам Анастасии Сосновой, с трудностями в реализации проектов ГЧП сталкивается и государство, например, при поиске частного финансирования. «Инвесторы не очень охотно идут в сегмент ЖКХ, где тарифообразование регулируется, что сильно отражается на прибыльности предприятий», — говорит аналитик. ■

ТОП-15 ПРОЕКТОВ ГЧП В РОССИЙСКИХ РЕГИОНАХ ЗА ПОСЛЕДНИЕ ПЯТЬ ЛЕТ

1. Строительство железной дороги Элегест—Кызыл—Курагино и угольного портового терминала на Дальнем Востоке в увязке с освоением минерально-сырьевой базы Республики Тыва. Публичный партнер — министерство экономики Республики Тыва. Частный партнер — ЗАО «Тувинская энергетическая промышленная корпорация». Срок реализации — 20 лет. Объем инвестиций — 217,2 млрд руб.
2. Автомобильная дорога «Западный скоростной диаметр» в Санкт-Петербурге. Публичный партнер — правительство Санкт-Петербурга, частный партнер — ООО «Магистраль Северной столицы». Срок реализации проекта — 42 года. Объем инвестиций — 212,7 млрд руб.
3. Контракты на вывоз ТБО (ТКО) с инвестиционными обязательствами. Публичный партнер — Департамент ЖКХ и благоустройства города Москвы, ГКУ «Мосэкопром». Частный партнер — ООО «ЭкоЛайн», ООО «Хартия», ООО «МСК-НТ», ООО «МКМ-Логистика», ООО «Спецтранс». Срок реализации — 15 лет. Объем инвестиций — 142,3 млрд руб.
4. Контракт жизненного цикла (КЖЦ) метровагонов с инвестиционной составляющей (проект 1). Публичный партнер — ГУП «Московский Метрополитен». Частный партнер — ОАО «Метровагонмаш», ЗАО «Трансхолдлизинг». Срок реализации — 30 лет. Объем инвестиций — 61,9 млрд руб.
5. Создание скоростного внеуличного транспорта Московской области (ЛРТ). Публичный партнер — правительство Московской области. Частный партнер не определен. Срок реализации проекта — 28,6 года.
6. Контракт жизненного цикла метровагонов (КЖЦ) с инвестиционной составляющей (проект 2). Публичный партнер —

- ГУП «Московский Метрополитен». Частный партнер — ЗАО «Трансхолдлизинг». Срок реализации — 30 лет. Объем инвестиций — 58 млрд руб.
7. Автомобильная дорога «Обход Хабаровска». Публичный партнер — министерство экономического развития Хабаровского края. Частный партнер — ООО «РКК». Срок реализации — 16 лет. Объем инвестиций — 37 млрд руб.
8. Автомобильная дорога М-4 «Дон» — от Москвы через Воронеж, Ростов-на-Дону, Краснодар до Новороссийска на участке км 517 — км 544 (обход Н. Усмани и Рогачевки). Публичный партнер — ГК «Автодор». Частный партнер — ООО «Трансстроймеханизация». Срок реализации — 23 года. Объем инвестиций — 17,3 млрд руб.
9. Концессионное соглашение в отношении объектов водоснабжения и водоотведения на территории Белгородской области. Публичный партнер — департамент ЖКХ Белгородской области. Частный партнер — АО «Белводоканал». Срок реализации — 15 лет. Объем инвестиций — 17 млрд руб.
10. Строительство терминала и иных объектов аэропортового комплекса, а также эксплуатация аэропорта через покупку акций в АО «Международный аэропорт «Петропавловск-Камчатский» (Елизово)». Публичный партнер — АО «Корпорация развития Камчатки». Частный партнер — АО «УК „Аэропорты регионов“». Срок реализации — пять лет. Объем инвестиций — 9,4 млрд руб.
11. Автомобильная дорога М-4 «Дон» — от Москвы через Воронеж, Ростов-на-Дону, Краснодар до Новороссийска на участке км 225,6 — км 633. Публичный партнер — ГК «Автодор», Частный партнер — ООО «Объединенные системы сбора

платы». Срок реализации — 10 лет. Объем инвестиций — 6,6 млрд руб.

12. Создание (рекультивация) полигона ТБО «Левобережный» и создание мемориального комплекса в Московской области. Публичный партнер — администрация городского округа Химки Московской области. Частный партнер — промышленная компания «Эко». Срок реализации — 12 лет.
13. Государственный контракт на поставку лекарственных препаратов, предусматривающий встречные инвестиционные обязательства поставщика-инвестора по созданию или модернизации и (или) освоению производства лекарственных средств на территории города Москвы. Публичный партнер — департамент здравоохранения города Москвы. Частный партнер — ЗАО «Биокад». Срок реализации — 10 лет. Объем инвестиций — 3 млрд руб.
14. Концессионное соглашение в отношении отдельных объектов централизованной системы холодного водоснабжения, находящихся в муниципальной собственности городского округа Ревда Свердловской области. Публичный партнер — администрация Ревды. Частный партнер — АО «Уральская водная компания». Срок реализации — 15 лет.
15. Концессионное соглашение в отношении объекта здравоохранения «Центр микрохирургии глаза в Екатеринбурге». Публичный партнер — Министерство здравоохранения Российской Федерации. Частный партнер — АО «Екатеринбургский центр МНТК „Микрохирургия глаза“». Срок реализации — 25 лет. Объем инвестиций — 2,4 млрд руб.

Источник: Национальный центр ГЧП

Энергия стала независимой

Тенденция на энергосбытовом рынке России — повышение конкуренции и снижение расходов на электричество

В последние годы в России очень сильно меняется взгляд на отношения между энергосбытовыми компаниями и потребителями электроэнергии. По данным Минэнерго РФ, сейчас в России работают более сотни энергосбытовых организаций, и с каждым годом их количество продолжает увеличиваться. Помимо гарантирующих поставщиков, на рынке появляются независимые предприятия, готовые оказывать те же самые услуги. Однако бизнесу не всегда понятно — чем одно отличается от другого? И как правильно выбрать энергосбытовую компанию?

Начнем с того, что многие изначально неверно понимают смысл наименования «гарантирующий поставщик», считая, что это предприятие, рекомендованное государством, и именно с ним обязательно нужно заключать договор. На самом же деле эта формулировка лишь означает, что этот поставщик обязуется обеспечить электроэнергией любое предприятие и не может отказать. То есть зачастую гарантирующие поставщики не выбирают, с кем им работать, и из-за этого терпят большие издержки. Кроме того, они довольно сильно зарегулированы государством, что иногда не оставляет пространства для ценового маневра. Подробно статус гарантирующих поставщиков прописан в Постановлении Правительства РФ №442.

С другой стороны, опыт независимых энергосбытовых компаний показывает, что экономить на электроэнергии можно. В Краснодарском крае успешным примером является ООО «МагнитЭнерго». Предприятие входит в розничную сеть «Магнит» и обслуживает объекты крупного холдинга, однако активно работает и с другими организациями. Причем независимо от их месторасположения. Это возможно благодаря тому, что точки поставки электроэнергии «МагнитЭнерго» есть в пятидесяти девяти регионах страны, что дает предприятию возможность выбирать условия и делать конкурентоспособные предложения не только для розничной сети «Магнит», но и для других энергоемких потребителей по всей России. Ключевыми клиентами «МагнитЭнерго» являются крупные предприятия с присоединенной мощностью более 750 кВт, заинтересованные в экономии.

Возможность выбора

И это еще один важный вопрос — как можно снизить стоимость электроэнергии и в каких пределах? Сегодня на рынке энергосбытовых компаний можно увидеть разные предложения, но нужно понимать, что есть себестоимость производства электричества и другие факторы, влияющие на конечную цену, поэтому слишком дешевой энергия быть не может. Как показывает опыт, экономия может составлять от 0,05 до 0,37 руб. с каждого кВт·ч в зависимости от региона расположения. В частности, такого снижения стоимости «МагнитЭнерго» удалось добиться при обслуживании предприятий розничной сети «Магнит» в 2018 году. И этот опыт компания применяет и в работе с остальными своими клиентами, стараясь формировать максимально комфортное для бизнеса предложение.

Гибкость — это отличительная черта и сильная сторона независимых энергосбытовых предприятий. Их преимущество в том, что они сами выбирают, с кем будут работать, что позволяет избегать ненужных расходов и в конечном счете делать выгодные ценовые предложения. Государство не так сильно

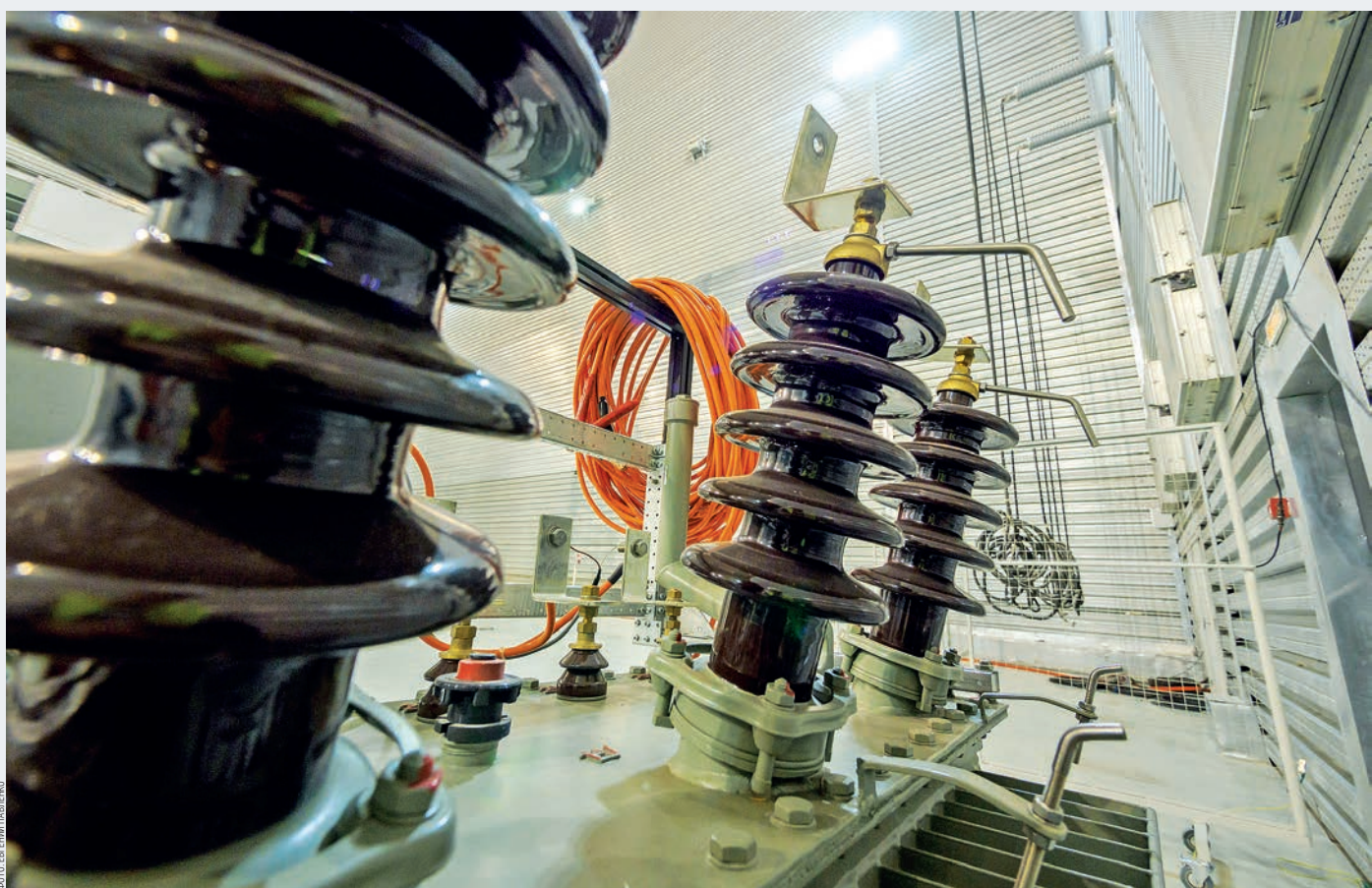


ФОТО: ЕВГЕНИЙ ПЛАТЕНКО

вмешивается в их деятельность, и они могут строить самостоятельную взвешенную стратегию поведения на рынке. При этом наиболее крупные из независимых компаний не менее стабильны и надежны, чем гарантирующие поставщики. Но отличие в том, что они могут предлагать более индивидуальные условия и подстраиваться под реальные нужды бизнеса.

Одно из главных заблуждений российских потребителей — что если они откажутся от работы с гарантирующим поставщиком, то придется искать и другие сети для подключения. Думают они так, потому что обслуживает эти сети якобы та же самая организация, и это создает впечатление, что альтернативы ей попросту нет. Однако они забывают о том,

Экономия как услуга

Помимо самих тарифов, важное значение для бизнеса имеет уровень потребления электроэнергии и, как следствие, расходов на нее. В связи с этим все больше предприятий внедряют у себя автоматизированные информационно-измерительные системы коммерческого учета электроэнергии (АИИС КУЭ). Разумеется, делают они это не самостоятельно и нуждаются в услугах сертифицированных компаний. Впрочем, крупные энергосбытовые компании сами заинтересованы в том, чтобы их клиенты имели АИИС. Цель создания таких систем — измерение количества электрической энергии, позволяющее определить величины учетных показателей для финансовых отчетов. Поэтому они

проводит весь комплекс работ — от разработки и экспертизы технического задания до испытаний и составления эксплуатационной документации. Причем как для оптового, так и для розничного рынков электроэнергии. Кстати, правилами розничного рынка предусмотрен порядок выбора потребителем разных ценовых категорий, но лишь при условии, что у него установлена автоматизированная система учета электроэнергии.

Таким образом, установка АИИС КУЭ сегодня фактически является необходимостью для любого предприятия, ведь без нее круг ценовых предложений будет довольно ограничен. Кроме того, в комплексе с другими мерами, ее наличие позволяет экономить энергоресурсы. Все это говорит о том, что для российских предприятий сегодня важен не только ценовой, но и сервисный аспект. Невозможно вести эффективную деятельность, сперва не закрыв потребность в оборудовании, повышающем энергоэффективность предприятия, и полностью не автоматизировав эти процессы.

Границы стираются

Еще один тренд — глобализация услуг энергосбытовых компаний. Конкуренция больше не ограничивается границами одного региона. Если участник рынка чувствует себя уверенно в существующих реалиях и видит для себя возможность выхода в другие субъекты РФ, то он начинает работать с бизнесом независимо от его местоположения. Компания «МагнитЭнерго» уже не первый год расширяет свою зону присутствия на оптовом рынке электроэнергии и мощности. От этого выигрывают все — энергосбытовая организация может предложить одни из лучших тарифов в регионе, а у бизнеса появляется возможность выбора, что делает возможной реализацию самых разных проектов во всех регионах России.

По итогам работы за 2018 год
потребителям ООО «МагнитЭнерго»
удалось сэкономить на стоимости
электроэнергии от 0,05 до 0,37 руб.
с каждого кВт·ч в зависимости от
региона расположения

что в последние годы практически все ресурсоснабжающие организации выделили энергосбытовое направление, открыв для этого отдельные, аффилированные с ними предприятия. То есть за сети отвечает одно юридическое лицо, а напрямую с клиентами работает другое. Поэтому, если бизнес не хочет работать с таким сбытовым предприятием, он может легко уйти к независимому участнику рынка, который точно так же закупает электроэнергию у той же самой ресурсоснабжающей организации.

регулируются федеральным законом «Об обеспечении единства измерений». А основой для построения АИИС являются являются «Технические требования» оптового рынка электроэнергии, сформулированные в приложениях к «Положению о порядке получения статуса субъекта оптового рынка и ведения реестра субъектов оптового рынка».

В идеале устанавливать АИИС должен поставщик электроэнергии, поскольку в этом случае система расчетов будет понятной для обеих сторон. Например, «МагнитЭнерго»

«Красная Поляна» запустила «Бумеранг»

*Директор по развитию игровой зоны
Дмитрий Анфиногенов — о развитии
проекта, его влиянии на рост турпотока
и привлечении в Сочи иностранных гостей*

— Дмитрий, в январе 2019 года на территории игровой зоны «Красная Поляна» открылось новое казино «Бумеранг». Каковы дальнейшие планы развития проекта?

— Наша задача — сделать «Красную Поляну» центром развлекательного туризма, который был бы известен на весь мир. Для этого есть все предпосылки. И прежде всего — великолепная природа и современнейшая инфраструктура, оставшаяся в наследство от Олимпиады 2014 года. Я уверен, что в ближайшие 20 лет горнолыжный курорт «Красная Поляна» будет активно развиваться. Люди с удовольствием приезжают сюда, и это в свою очередь дает стимул для эволюции всей туристической инфраструктуры. На Красной Поляне будут появляться новые трассы, новые отели, рестораны, развлекательные заведения на разный вкус и кошелек. Развитие своего проекта мы связываем именно с этим общим трендом. И я уверен, что востребованность развлекательных проектов на Красной Поляне также будет расти.

При этом подчеркну, что мы ориентируемся не на какой-то один целевой сегмент, а стремимся удовлетворять вкусам разной аудитории, учитывая и локацию, и предпочтения потенциальных клиентов. К примеру, наш флагманский развлекательный проект «Казино Сочи» был открыт на курорте «Горки Город», где в основном останавливаются семейные пары. Здесь достаточно спокойная, размеренная жизнь. Поэтому и заведение рассчитано на солидную, состоятельную аудиторию — прежде всего на владельцев собственного бизнеса или топ-менеджеров в возрасте 45–60 лет. Дизайн-проект развлекательного комплекса разработал известный мировой бренд Steelman Partner (США), в отделке использованы дорогие материалы, здесь очень много света, чтобы подчеркнуть стиливые достоинства обстановки. Даже

люстры у нас уникальные, аналогов которым нет в мире. Тут же расположен ресторан высокой кухни «Брунелло», признанный экспертами премии Time Out лучшим в Сочи. Проходят еженедельные выступления звезд первой величины, крупнейшие международные покерные турниры, розыгрыши крупных денежных сумм и других призов*. То есть это такое солидное развлекательное заведение лакшери-формата для взыскательных гостей.

Когда мы в январе этого года открывали казино «Бумеранг» на курорте «Роза Хутор», ориентир был совсем другой. Аудитория этого курорта более молодежная, активная,



спортивная. Горнолыжных трасс здесь больше, чем в «Горки Город», а соответственно, зимой значительная часть населения — лыжники и сноубордисты. На курорте постоянно проходят какие-то мероприятия, они очень востребованы у гостей, поскольку вечера туристы стремятся проводить с удовольствием. При разработке концепции «Бумеранга» мы все это учитывали. Средний возраст гостей, на которых мы рассчитываем, порядка 25–46 лет. Обстановка выдержана в более драйвовом, молодежном стиле: освещение приглушено, в материалах отделки используется металл и камень, царит приватная, клубная атмосфе-



ра, на танцполе нередко «зажигает» go-go dance. Пока выступления проходят четыре раза в неделю, но планируем сделать их ежедневными.

— Какова вместимость «Бумеранга»?

— Общая площадь семизэтажного здания — 17 тысяч кв. м. Пока здесь занято два этажа, работает зона фуршета, два бара, обменный пункт и банкоматы. Планируется в среднем принимать 300–400 человек в сутки, сейчас по итогам января посещаемость — 220 человек в сутки.

Для сравнения: флагманский проект в «Горки Город» занимает площадь 38 тысяч кв. м., заведение в среднем посещает 2500 человек в сутки, в пик нагрузки, когда проходят бесплатные для посетителей концерты мегазвезд, посещаемость доходит до 4 тысяч человек.

В планах в течение года дополнительно открыть на курорте «Роза Хутор» спортбар, ресторан a la carte, ночной клуб и гостиницу в башенной части здания.

Я думаю, что по результатам 2019 года мы выйдем на общую посещаемость всей игровой зоны «Красная Поляна» в диапазоне от 3 до 5 тысяч человек в сутки.

— Когда ожидаете окупить вложенные инвестиции?

— Это вопрос довольно далекой перспективы. В «Казино Сочи», которое мы запустили в 2017 году, было инвестировано 4 млрд рублей, в «Бумеранг» — порядка 700 млн руб., в целом в проект «Бумеранг» — 1 млрд руб. Инвестиции в третье игорное заведение «Красной Поляны» — зал игровых автоматов «Бонус» — составили порядка 40 млн руб. Но мы не намерены останавливаться на достигнутом и заниматься только извлечением прибыли от тех проектов, которые уже запущены. В целом долгосрочная стратегия развития игровой зоны «Красная Поляна» рассчитана до 2042 года. Поэтому та прибыль, которую мы получаем, будет еще как минимум 20 лет инвестироваться в новые проекты.

— Повлияло ли на развитие «Красной Поляны» недавнее увеличение налогов с игорного бизнеса?

— Мы вынуждены были скорректировать сроки реализации собственных программ разви-



тия. Если бы повышения налогового бремени не произошло, то, скажем, «Бумеранг» открыли бы не в начале 2019 года, а в середине 2018-го. Также примерно на полгода-год сдвинулись сроки реализации дальнейших наших проектов. Мы сегодня меньше зарабатываем, однако коренным образом на нашу инвестиционную политику увеличение налогов не повлияло. Мы изначально, когда только разрабатывали проект игровой зоны «Красная Поляна», говорили о том, что будем активно инвестировать в расширение бизнеса. И тут все остается в силе.

— На какую посещаемость рассчитываете в 2019 году?

— В 2017 году, когда начало работать первое якорное «Казино Сочи», нас посетило 300 тысяч гостей, в 2018 году — 550 тысяч. Таким образом, гостями игровой зоны уже стали более





850 тысяч человек. Осторожные планы на 2019 год — принять как минимум 550–600 тысяч гостей.

Вообще статистика показывает, что с появлением игровой зоны на Красной Поляне происходит постоянный рост турпотока на 10–15 % в год. Во многом нивелирован эффект сезонности, показатели посещаемости курорта весной и осенью приблизились к цифрам, характерным для высокого сезона.

рубежа приезжает к нам именно по рекомендации друзей и родственников.

В привлечении иностранцев заинтересована вся туристическая сфера Сочи. Они готовы тратить деньги, активно пользуются услугами отелей, ресторанов, салонов, делают покупки в магазинах, посещают экскурсии, катаются на лыжах. Все это приводит к увеличению налоговой базы и работает на экономику города. Только непосредственно

приятиям, которые проводятся здесь государство.

Помимо великолепной инфраструктуры, которая в Сочи реально лучше, чем на многих разрекламированных мировых курортах, есть еще и такая важная вещь, как имидж. Большинству иностранных гостей Олимпиады и чемпионата мира по футболу у нас очень понравилось, они готовы возвращаться сюда сами и рекомендовать Сочи друзьям. Плюс есть целый сегмент туристов, заинтересованных в посещении конкретно нашей игровой зоны.

С 2017 года в игорную зону приехали гости из 146 стран. Это граждане таких государств, как США, Израиль, Китай, Бразилия, Мексика, Перу, Италия, Германия, Австралия, Турция, Индия, Швеция и т.д. Сейчас в Сочи из Тель-Авива летают восемь рейсов в неделю, из Стамбула — семь рейсов летом и четыре зимой, в Тегеран открыты еженедельные перелеты, в Тбилиси — два раза в неделю. Это далеко не весь список, и мы ведем переговоры с авиаперевозчиками об открытии новых рейсов.

На мой взгляд, количество гостей из-за рубежа могло бы вырасти в разы, если бы государство сняло или хотя бы ослабило существующий сегодня визовый режим. Пусть даже только для отдельных территорий, таких как Сочи, экономика которых ориентирована на туризм.

**С информацией об организаторе акции, о правилах ее проведения, количестве подарков (призов), сроках, месте и порядке их получения можно ознакомиться по телефону 8-800-444-0-777*



Я уверен, появление игровой зоны и той аудитории, которую мы своим существованием обеспечиваем, стало еще одним стимулом для развития развлекательной инфраструктуры курорта в целом.

Кстати, еще один важнейший, на мой взгляд, тренд — значительный рост числа иностранных туристов. На сегодня доля гостей из-за рубежа в общем количестве наших посетителей составляет 16 %. Надеюсь, что в 2019 году удастся довести ее до 20 %. Однако наша задача — в обозримом будущем выйти на 50 %.

Мы стремимся к тому, чтобы гости из-за рубежа были не менее довольны сервисом, чем российские туристы. Ведь принцип «са-рафанного радио» интернационален. Если иностранный гость остался доволен, он точно так же будет советовать посетить «Красную поляну» своим знакомым. Опыт показывает, что значительная часть новых туристов из-за

наш проект за два года перечислил в бюджеты всех уровней порядка 1,5 млрд рублей налогов. А общий экономический эффект от развития круглогодичного курорта в Красной Поляне гораздо выше.

— Пятьдесят процентов иностранцев от всех посетителей — это очень серьезная цифра. Что необходимо для ее достижения?

— Сегодня доля зарубежного трафика в общем объеме турпотока в России составляет всего 3 %. При этом существует целый ряд стран, жители которых хотели бы проводить свой отдых в России. Наши цены после ослабления рубля для них очень привлекательны. Кроме того, и морской, и горный кластер Сочи очень хорошо развиты в плане инфраструктуры — спасибо тем грандиозным меро-



КУРОРТЫ ЖДУТ ОТДАЧИ

ЗА ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ СФЕРА ТУРИЗМА В РОССИИ ОЩУТИЛА СЕРЬЕЗНЫЙ ВЗЛЕТ. УВЕЛИЧИВШИЙСЯ В РАЗЫ ВНУТРЕННИЙ И ВНЕШНИЙ ТУРПОТОК, А СЛЕДОВАТЕЛЬНО, И ПРИВЛЕЧЕННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ, ЭКСПЕРТЫ СВЯЗЫВАЮТ С ПЛАНОМЕРНОЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОЛИТИКОЙ В ЭТОЙ ОТРАСЛИ, ПОВЫШЕНИЕМ КАЧЕСТВА УСЛУГ, А ТАКЖЕ ПРОВЕДЕНИЕМ ОЛИМПИАДЫ И ЧМ ПО ФУТБОЛУ. В ТО ЖЕ ВРЕМЯ СНИЖЕНИЕ РЕАЛЬНЫХ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ И НЕДОСТАТОЧНАЯ ГОСПОДДЕРЖКА ОТРАСЛИ СЕРЬЕЗНО ЗАМЕДЛЯЮТ ЕЕ РАЗВИТИЕ, СЧИТАЮТ УЧАСТНИКИ РЫНКА. ДМИТРИЙ МИХЕЕНКО



ФОТО: ОЛЕГ КОНСТАНТИНОВ

Суммарное количество путешествующих по России отечественных и зарубежных туристов с 2010 по 2017 годы выросло на 71 %. Такие данные привел на прошедшем накануне в Москве деловом завтраке «Клуба лидеров по продвижению инициатив бизнеса» глава Ростуризма Олег Сафонов. По его словам, численность коллективных средств размещения всех типов за эти годы увеличилась вдвое (с 12,6 тыс. до 25,3 тыс.). Темп роста числа гостиниц за тот же период составил 238 %. Число ресторанов, кафе и баров возросло на 30 % (с 63,5 тыс. до 82,4 тыс.). Инвестиции в основной капитал в сфере туризма за восемь лет, по словам главы Ростуризма, увеличились более чем в полтора раза. «Эти цифры наглядно показывают, как туризм стимулирует развитие малого и среднего бизнеса на местах и создает условия для занятости и самозанятости граждан, для повышения инвестиционной привлекательности территорий», — рассказал господин Сафонов.

Глава Ростуризма также отметил, что в минувшем году большое значение для туристской сферы имело проведение чемпионата мира по футболу FIFA-2018. Благодаря этому событию, по мнению спикера, было обеспечено качественное улучшение инфраструктуры туристского назначения в России, а также произошел рост показателей туристской отрасли. Согласно исследованию оргкомитета «Россия-2018», суммарное влияние мундиаля на ВВП за 2013–2018 годы оценивается в 952 млрд руб., что составляет около 1 % годового ВВП РФ. «Влияние обусловлено инвестициями в инфраструктуру,

расходами туристов во время чемпионата, а также другими расходами на подготовку к чемпионату. Это влияние сопоставимо с другими чемпионатами мира по футболу», — говорится в отчете.

Отмечается также, что увеличение ВВП в 2013–2018 годах привело к росту трудовых доходов населения на 459 млрд руб. с созданием и поддержанием до 315 тыс. рабочих мест в год, а также к росту налоговых доходов бюджета на 164 млрд руб. «За данный период также значительно выросла выручка малого и среднего предпринимательства (на 797 млрд руб.), в первую очередь, за счет высокого вклада строительной и туристической отраслей», — отмечается в исследовании. Кроме того, авторы исследования полагают, что создание инфраструктуры в рамках подготовки и проведения ЧМ может обеспечить в ближайшие пять лет ежегодный дополнительный прирост ВВП в 150–210 млрд руб.

МОЛОДЕЖЬ — В ПИТЕР, ПЕНСИОНЕРЫ — В СОЧИ

В то же время, по данным аналитиков Сбербанка, в 2018 году россияне потратили на туризм и внутренние деловые поездки около 900 млрд руб. В 2016 году расходы по той же методологии составили 776,9 млрд руб., в 2017-м — 815,6 млрд руб. Незначительный рост они также связывают с проведением в прошлом году чемпионата мира по футболу.

По данным исследования, 30 регионов России получают чистый доход от внутреннего туризма. С

В 2018 ГОДУ ТУРПОТОК НА ЧЕРНОМОРСКОЕ ПОБЕРЕЖЬЕ ПРЕВЫСИЛ ПРОГНОЗНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ И СОСТАВИЛ 17 МЛН ЧЕЛОВЕК

большим отрывом лидируют Краснодарский край и Санкт-Петербург. Сочи, по оценкам Сбербанка, получил с января по октябрь 2018 года около 60,5 млрд руб. дохода, что соответствует 2,6 % ВРП. Северная столица заработала почти 24 млрд руб., или 0,4 % ВРП. Москва и область расходуют на туризм столько же, сколько от него получают. За 10 месяцев 2018 года туристы оставили в столице и Подмосковье 141,7 млрд руб., или 18,7 % от общего объема трат. «Туристический интерес к некоторым регионам России крайне неравномерно распределен по году. Сезонная динамика расходов исключительно ярко проявляется на Алтае, Северном Кавказе, в Приморском и Краснодарском краях. Есть и четкие предпочтения по направлениям у туристов разных возрастов. Молодежь предпочитает проводить время в Москве, Санкт-Петербурге, Новосибирске, Казани. Все перечисленные города являются важнейшими образовательными центрами, так что значительная часть потока среди молодежи, скорее всего, студенты. Граждане после 30 тянутся в Краснодарский край, и в первую очередь Сочи», — резюмируют аналитики Сбербанка.

КУБАНЬ ЛОВИТ ТУРИСТОВ НА СЕРВИС

В 2018 году курорты Краснодарского края приняли более 17 млн туристов. Это на

1 млн человек больше прошлогоднего турпотока в регионе и на 800 тыс. человек выше прогнозного показателя. По ожиданиям краевого министерства курортов, туризма и олимпийского наследия Кубани, в зимний сезон 2018–2019 годов горнолыжные курорты, здравницы и туробъекты региона посетят не менее 1,5 млн экскурсантов.

По словам первого заместителя министра курортов, туризма и олимпийского наследия Краснодарского края Светланы Балаевой, ежегодный прирост турпотока, положительная динамика объема налоговых поступлений от предприятий туристической в краевой бюджет, лидирующие позиции края на внутреннем туристическом рынке обеспечивают устойчивый спрос инвесторов, готовых развивать кубанские курорты. Только за последние три года, по словам чиновницы, объем накопленных инвестиций в основной капитал предприятий санаторно-курортного и туристского комплекса региона составил почти 30 млрд руб. «На прошлогоднем Российском инвестиционном форуме в Сочи было заключено более 20 соглашений в курортной сфере. Мы ожидаем, что реализация этих проектов, позволит в ближайшие годы нарастить инвестиционный портфель отрасли на сумму более 8,9 млрд рублей», — говорит госпожа Балаева.

По данным регионального минкурортов, на сегодняшний день в санаторно-курортном и туристском комплексе края на разных стадиях реализации уже находится более 20 соглашений в инвестиционной сфере на общую сумму свыше 18,6 млрд руб. К примеру, в рамках реализации инвестиционных проектов в Ейске ведется строительство Медикал Центра с грязелечебницей, в Анапе — двух санаториев под управлением компании «Санаторный комплекс „Жемчужина“». «Отмечу, что наибольшее количество инвестиционных проектов реализуют в Анапе, Новороссийске, Темрюкском районе и Краснодаре. Наиболее масштабные инвестиции бизнес вкладывает в развитие не только этих территорий, но и Туапсинского района. При этом инвесторам интересно как морское побережье, так и другие курортные территории Кубани: Белореченский, Славянский районы», — рассказывает Светлана Балаева.

В то же время собеседница, несмотря на существенную динамику по развитию туристической отрасли, констатирует недостаточный уровень сервиса по высокой цене, высокую долю транспортной составляющей в цене туристского продукта, а также его ярко выраженный сезонный характер. «Мы ведем системную работу по повышению качества сервиса на наших курортах. Разработаны рекомендации по предоставлению услуг по системе «все включено» и «ультра все включено». До этого в крае не было единых стандартов по оказанию услуг такого формата. По итогам высокого сезона 2018 года мы оценили эффективность этих стандартов. Результаты превзошли ожидания: на 40 % увеличено количество отелей и гостиниц, работающих по системе «все включено». Сегодня 43 средства размещения Анапы, Сочи, Геленджика и Туапсинского района предлагают туристам такие услуги. По оценке Ростуризма, в России система

all inclusive наиболее развита именно на наших курортах. В этом году мы планируем довести количество средств размещения, предлагающих отдых по самым высоким стандартам, до 60 объектов», — говорит Светлана Балаева.

Также перед региональным минкурто́ртов поставлена задача — к 2030 году вывести курорты Краснодарского края на мировой уровень, создать всесезонный санаторно-курортный и туристский центр, сформировать конкурентоспособные круглогодичные туристские предложения, довести уровень санаторно-курортных и туристских услуг до международных стандартов. «На достижение этой цели направлена разработанная нами Концепция развития санаторно-курортного и туристского комплекса до 2030 года. Мы поэтапно реализуем эту стратегию. Развиваем как традиционные виды отдыха — пляжный, санаторно-курортный и горно-климатический, так и альтернативные виды — аграрный, культурно-познавательный и эногастрономический туризм», — говорит госпожа Балаева.

Отметим, что на сегодняшний день в Фонде микрофинансирования Краснодарского края выдают льготные займы малым и средним предпринимателям как раз под проекты туристической направленности. Речь, в частности, идет о кредитном продукте «Отельер». Процентная ставка по нему — 6% годовых, срок предоставления кредита — от

трех месяцев до трех лет. «Средства могут быть направлены на строительство и реконструкцию объектов туристической индустрии, приобретение спецтранспорта, автобусов и легковых автомобилей, нежилых помещений, строительных материалов, а также на пополнение оборотных средств, материально-производственных запасов и другие цели», — сообщили в Фонде. «Отельер» впервые был запущен в сентябре 2018 года.

ДЕНЕГ НЕТ, НО ОТРАСЛЬ ДЕРЖИТСЯ

По мнению экспертов, сфера услуг всегда будет интересна для тех, кто ищет, куда вложить средства, в особенности, если это касается туризма. Другой вопрос в том, что поначалу, в определенные периоды, это может быть не совсем выгодно, но это все рассчитывается и происходит крайне индивидуально, так как зависит в основном от того, кто вкладывает средства в бизнес. Как отмечает аналитик ГК «Финам» Алексей Корнев, несмотря на кризисные явления, продолжающиеся уже несколько лет, интерес отечественных инвесторов к туристическому бизнесу довольно стабильный. Во-многом, по мнению эксперта, он опирается на то, что из-за санкций и падения курса рубля существенно выросли объемы внутреннего туризма. «В качестве относительно свежих примеров можно привести приобретение сектора „Е“ в горно-

лыжном курорте Шерегеш (Кемеровская область), включающего канатные дороги, гостиницу, кафе и право аренды 190 га земельных участков. Новый собственник планирует построить там уже в этом сезоне новую модульную гостиницу на 26 мест и за пять лет сделать курорт круглогодичным. К этому времени он намерен создать номерной фонд на 1 тысячу мест. И это только один пример. По стране, невзирая на наблюдаемое снижение реальных располагаемых доходов населения, активно строятся аквапарки, спортивные и туристические комплексы, вкладываются средства в расширение и модернизацию имеющихся. Так что данная индустрия отнюдь не стоит на месте», — рассказывает господин Корнев.

В то же время, по словам аналитика АО «Открытие Брокер» Тимура Нигматуллина, отрасль туризма, если ее оценивать с точки зрения инвестиционных возможностей, считается относительно низкокапиталоемкой, что, впрочем, компенсируется более высокими рисками, в частности, погодными и относительно низкой маржой. «В России туротрасль ограничена в развитии из-за недостаточного объема инвестиций в инфраструктуру со стороны местных властей. Исключением в этом отношении является Москва, отдельные города ЧМ-2018 и Сочи. Под инфраструктурой понимается качество городской, в том числе пешеходной городской, сре-

ды, развитие общественного транспорта, субсидирование или продвижение маркетинга», — говорит аналитик.

Основатель компании «Путешествия с Михаилом» Михаил Виноков, отмечает, что в настоящее время основным стоп-фактором для развития туристической отрасли является экономический кризис, который со второй половины 2018 серьезно заставляет людей, относящихся среднему классу и ниже, экономить. «Это тот стоп-фактор, который может даже называться ущербом. Остальные факторы, на мой взгляд, текущие. Например, отсутствие в индустрии туризма своей, русской, индивидуальности, которая могла бы быть очень востребованной и стать популярной в целом для всей индустрии. Я не имею ввиду оголтелый отказ или отрицание, например, европейских стандартов. Нет. Скорее, равнозначная интеграция с большим уклоном на русскую индивидуализацию, если бы она, конечно, была развита в данной отрасли хотя бы в пределах самой России. Можно также упомянуть о препонах чиновников, которых государство пока не привело к пониманию, что они должны служить для развития отрасли туризма в целом, а не для отдельных ее участников. Ну и конечно же, я считаю, что к одному из стоп-факторов можно отнести неразвитый механизм государственной поддержки тех, кто начинает трудиться в этой отрасли. Даже можно сказать, поддержка не обязательно должна быть материальной, но больше сопроводительной, чтобы на пути начинающих бизнесменов зажигалось больше зеленых сигналов светофоров, нежели красных», — говорит руководитель туристической фирмы.

По мнению господина Винокова, государство на общероссийском уровне, например, могло бы оказывать содействие в реальном беспроцентном кредитовании или кредитовании с минимальным процентом с большими отсрочками платежа, что подтолкнуло бы туризм к интенсивному развитию. «Если же рассуждать о региональном, городском, или, как еще можно сказать, местном уровне, то государство должно не только помогать, но и сопровождать и охранять тех, кто занимается или начинает заниматься туризмом на местах. Но этого нет абсолютно. Потому на местах туризм развивается слабо, при этом я не имею в виду охраняемые природные объекты. Хотя туризм и начинается именно с конкретных мест, то есть, так сказать, снизу, а не сверху, государство не обращает на это никакого внимания», — подытожил собеседник.

Алексей Корнев также считает, что главным на сегодня фактором, сдерживающим развитие внутреннего туризма, является снижение доходов подавляющего большинства россиян. Несмотря на определенный рост внутреннего туризма, по его словам, в последнее время все больше россиян предпочитают провести отпуск на даче, не имея материальных возможностей для поездок на курорты. При этом, считает эксперт, у государства не слишком много рычагов влияния на ситуацию. «В период подготовки к Олимпиаде и чемпионату мира по футболу было осуществлено немало инфраструктурных проектов, весьма позитивно сказавшихся и на федеральном, и на региональном туристическом бизнесе. В остальное же время бюджет физически не в силах оказывать значимую поддержку этому сегменту экономики, так как существует целый ряд куда более насущных проблем, связанных с социальным блоком и необходимостью инвестирования в приоритетные направления отечественного народного хозяйства. Так что в какой-то мере инвесторам приходится рассчитывать на свои собственные силы», — рассуждает аналитик.

Для развития туризма в регионах с качественной инфраструктурой, по мнению Тимура Нигматуллина, целесообразно софинансировать маркетинг, в том числе за рубежом. «Также эффективным является налоговое стимулирование средств размещения, авиаперелетов. В регионах с неразвитой инфраструктурой ключевым направлением должно стать финансирование ее развития», — резюмировал эксперт. ■



Одной из слабых сторон российских курортов остается сервис и инфраструктура, и именно на их развитие сейчас направлены усилия власти

ФОТО: АЛЕКСЕЙ САМУН

10 КРУПНЕЙШИХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ В СФЕРЕ ТУРИЗМА (2018–2019 ГОДЫ)*

1. Строительство гостинично-туристического многофункционального развлекательного комплекса с крытым аквапарком в туристической зоне Республики Адыгея. Стоимость проекта — 1,7 млрд руб.
2. Поиск соинвестора для реализации проекта по строительству туристического развлекательного комплекса в горах Адыгеи. Требуется соинвестор на 10–15% требуемых в проект средств, который получит 26% долей в компании или вернет назад займ с % на оговоренных условиях. Общая стоимость проекта — 1,6 млрд руб.
3. Создание парка экстремальных развлечений в городе Алушке (Крым). Требуемый объем инвестиций — 1,25 млрд руб.
4. Организация строительства коттеджного поселка и апарт-отеля на Горном Алтае. Общая стоимость проекта — 1 млрд руб.
5. Инвестиционный проект по строительству оздоровительно-развлекательного комплекса в городе-курорте Белокуриха Алтайского края. Срок освоения инвестиций — 3 года. Окупаемость 5+ лет. 90% акций получает инвестор. Общая стоимость проекта — 1 млрд руб.
6. Реализация проекта по строительству спортивно-туристического комплекса на 1440 мест на берегу Азовского моря. Предприятие планируют расположить в Темрюкском районе на площади 9,12 га. После возврата заемных средств компания предлагает инвестору

получение 70% прибыли на оговоренный срок. Требуемый объем инвестиций — 989,2 млн руб.

7. Строительство санатория высшей категории в Кисловодске. Площадка для строительства санатория (земельный участок на праве частной собственности) расположена в самом центре города и курортной зоны, недалеко от железнодорожного вокзала. Требуемый объем инвестиций — 975 млн руб.
8. Создание круглогодичного полифункционального лечебно-оздоровительного центра с водно-развлекательным комплексом в городе Горячий Ключ. Срок окупаемости — 2,7 года. Индекс прибыльности (PI)—2,4. Ожидаемый оборот—3,2 млрд руб. Ожидаемая EBITDA — 1,9 млрд руб. Объем требуемых инвестиций — 581 млн руб.
9. Создание апарт-отеля бизнес-класса в городе Севастополь. Срок строительства: 2,5–3 года. Заключен договор аренды на 25 лет. Срок окупаемости — 2 года. Объем требуемых инвестиций — 456 млн руб.
10. Поиск инвестора на реализацию уникального проекта апарт-отеля на территории пгт Форос (Ялта). Требуемый объем инвестиций — 260 млн руб.

* По данным портала «Биржа инвестиционных проектов»

КУБАНЬ УХОДИТ В ГЛУБОКИЙ ЭКСПОРТ

АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ В 2018 ГОДУ ЭКСПОРТИРОВАЛ СЕЛЬХОЗТОВАРОВ НА \$2,2 МЛРД, ПРИ ЭТОМ ДОЛЯ СЫРЬЕВОЙ ПРОДУКЦИИ СОСТАВИЛА 80 %. СЕГОДНЯ РЕГИОНАЛЬНЫЕ ВЛАСТИ МОТИВИРУЮТ СЕЛЬХОЗПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ПЕРЕОРИЕНТИРОВАТЬСЯ НА ЭКСПОРТ ПРОДУКТОВ ГЛУБОКОЙ ПЕРЕРАБОТКИ. ЭКСПЕРТЫ СЧИТАЮТ, ЧТО ДЛЯ ЭТОГО НЕОБХОДИМО РЕШИТЬ РЯД ПРОБЛЕМ, В ТОМ ЧИСЛЕ С ЛОГИСТИКОЙ. АНДРЕЙ УЛЬЧЕНКО

В конце января министр сельского хозяйства РФ Дмитрий Патрушев на встрече с президентом РФ Владимиром Путиным заявил, что в 2018 году российские сельхозпроизводители экспортировали продовольствия на сумму \$25,8 млрд. Основу экспорта составляет зерно, на его долю приходится 40 % вывозимой продукции. «Будем сейчас в рамках экспортного проекта все-таки пытаться экспортировать продукцию с большей добавленной стоимостью», — цитирует слова министра сельского хозяйства страны kremlin.ru.

Как сообщили в региональном минсельхозе, в 2018 году экспорт продукции АПК Краснодарского края в стоимостном выражении превысил \$2,2 млрд (8,5 % от общероссийского), при этом он ориентировочно остался на уровне 2017 года. Это около 30 % в общекраевом объеме всех отгруженных товаров (3-е место после минеральных продуктов и топливно-энергетических товаров). На сегодняшний день в числе экспортеров сельхозпродукции региона 135 стран ближнего и дальнего зарубежья. На долю сырьевой продукции в экспорте АПК приходится более 80 %, продукции переработки — порядка 20 %. При этом около 70 % от всей стоимости отгруженной сельхозпродукции — зерновые культуры, пшеница и кукуруза. Основные страны-экспортеры зерновых — Турция, Египет, Бангладеш, Вьетнам, Йемен, Израиль, Индонезия, Камерун, Южная Корея.

«Мы нацелены переориентироваться от сырьевого экспорта к экспорту продуктов глубокой переработки с высокой добавленной стоимостью. У перерабатывающих предприятий Краснодарского края для этого большой потенциал. Продукция, которую они производят, конкурентоспособна и востребована на международных рынках. Кроме того, по многим позициям переработчики готовы наращивать объемы производства», — сообщил заместитель губернатора края Андрей Коробка. По его словам, приоритетные направления, за счет которых планируется наращивать объем экспорта, — зерновые, масложировая продукция, производство сахара, мукомольно-крупяная и крахмало-паточная продукция.

«К концу 2024 года нам предстоит выйти на объем экспорта в стоимостном выражении в размере \$3,8 млрд. В частности, в 2019 году экспорт продукции АПК должен быть на уровне \$2,3 млрд», — отметил господин Коробка.

По словам аналитика ГК «Финам» Алексея Коренева, в России не существует данных по экспорту продуктов с высокой добавленной стоимостью (ВДС). Есть лишь официальные данные по всей переработке сельхозпродукции, в то время как продукция с ВДС относится прежде всего к глубокой переработке. «Точной статистики по доле товаров с высокой добавленной стоимостью нет по той простой причине, что критерии оценки, где добавленная стоимость высока, а где нет, не просто размыты, а чаще всего просто не определены», — отметил господин Корнев.

Тем не менее эксперт констатирует, что объемы экспорта продукции с ВДС растут, хотя и очень незначительными темпами. «В первую очередь речь идет о продукции производств глубокой переработки, в частности производителей глютенa, лизина,



пектина и т.п. К таковым среди новых проектов можно отнести строящийся в Волгоградской области завод по глубокой переработке кукурузы, мощностью 133 тыс. тонн в год, подготовку к запуску в Ставропольском крае проекта по глубокой переработке пшеницы с производственными мощностями в 125 тыс. тонн в год», — привел примеры Алексей Корнев. Кроме того, он отметил, что в России достаточно стремительно развиваются производства по глубокой переработке мяса птицы и мяса крупного рогатого скота, а также молочной продукции, в частности производство сыров.

«Сначала перед сельхозпроизводителями была поставлена задача — обеспечить Россию продукцией собственного производства. Сейчас по большинству направлений страна уже вышла на почти полное обеспечение своих потребностей и вероятней всего в ближайшее время будет наращивать

экспорт этих видов сельхозпродукции», — сообщил эксперт.

ЗЕРНО БЬЕТ ПО МУКЕ В конце января эксперты зернового рынка отметили, что цены на продовольственную пшеницу и муку в России достигли исторических максимумов. Об этом сообщает Институт конъюнктуры аграрного рынка (ИКАР). По его информации, почти во всех субъектах РФ стоимость пшеничной муки превысила рекорды 2016 года. Как поясняют эксперты, подорожание было вызвано укреплением цен на зерно, а также ростом НДС и тарифов ЖКХ. «Драйверами роста цен на зерно были регионы юга России, а также Центральный и Северо-Западный федеральные округа, где ценовые индексы — самые высокие в стране. Этому способствовали активный экспорт, обусловленный возросшими мировыми ценами и

РОСТ ЦЕН НА ЗЕРНО ГУБИТЕЛЬНО СКАЗАЛСЯ НА ЭКСПОРТЕ МУКИ

очередным витком девальвации рубля, а также высокий спрос на пшеницу всех классов со стороны животноводческого и птицеводческого секторов, которые уже осенью испытывали дефицит сырья ввиду недостаточного предложения зерна к продаже», — цитирует пресс-релиз ИКАР „Ъ“.

Это губительно сказалось на экспорте муки, считает коммерческий директор Тихорецкого комбината хлебопродуктов Андрей Королев. В 2017 года это предприятие наладило поставку продукции по железной дороге в Китай. В месяц объем реализации был небольшой около — 200 тонн (для сравнения поставки муки в Абхазию с этого предприятия составляют 1 тыс. тонн в месяц). Но вот уже пять месяцев, как Тихорецкий комбинат хлебопродуктов прекратил торговлю с Поднебесной.

«Причина в том, что экспорт зерна задает тон ценообразованию на муку. И по сложившейся на российском рынке цене мука для китайцев дорога. Такая цена и для нас, жителей России, высока. У нас была надежда на развитие отношений с Поднебесной, и все к этому уже шло, но, к сожалению, политика правительства РФ в отношении экспорта зерна помешала нам заниматься экспортом», — рассказал господин Королев. По его мнению, в стране необходимо принимать заградительные меры по экспорту зерна. С марта прошлого года

ЭКСПЕРТНОЕ МНЕНИЕ



«Предпринимаемые усилия для увеличения доли экспорта сельхозпродукции с высокой добавленной стоимостью, на наш взгляд, недостаточны для того, чтобы страна могла совершить значительный рывок в данном направлении», — считает аналитик ГК «Финам» Алексей Корнев. Среди причин нехватка инвестиций, не всегда эффективные управленческие решения, слабое развитие сельхозпредприятий малых форм — фермерских и крестьянских хозяйств, сложности с получением кредитов и т. д. Однако уже сейчас наблюдаются позитивные подвижки по целому ряду направлений, развитие которых может в будущем способствовать появлению новых агропредприятий, производящих и экспортирующих продукцию с высокой добавленной стоимостью. В частности речь идет о производстве глютенa, лизина, пектина и т. п., а также глубокой переработке мяса птицы и мяса крупного рогатого скота».

мука подорожала более чем на 10,5 руб. Такого роста ранее отмечено не было.

«Попасть на китайский рынок сложно, конкуренция очень большая, в том числе с алтайскими производителями. Качество нашей продукции китайцев вполне устраивает. На нашей пачке присутствует географический индикатор, там написано: «Мука Тихорецкая кубанская». И жителям Поднебесной это очень нравится, они знают, что такое Кубань, мы снимали для них фильм о нашем предприятии», — уточнил Андрей Королев. Также он отметил, что торговля мукой была приостановлена не только с Китаем, но и с Израилем, в этом направлении Тихорецкий комбинат также предпринимал попытки.

В числе других проблем, препятствующих экспорту муки, господин Королев называет демпинг со стороны соседней Украины и конкуренцию с Турцией. На территории последней страны работают около 700 мельниц. Турки предпочитают приобретать в России зерно, изготавливать муку на собственных производствах и перепродавать готовый продукт за рубеж.

«В силу климатических особенностей Россия в производстве зерновых и масличных культур является мировым лидером. Основными потребителями этой продукции являются страны бывшего СНГ, Ближнего и Среднего Востока, частично Европа и Азия. При этом в силу особенностей логистики и производства подобный товар дешевле поставлять в виде сырья, а переработкой заниматься уже на месте», — считает Алексей Коренев.

ПОСТНОЕ НОМЕР ОДИН Если говорить об экспорте переработанной сельхозпродукции, то значительная его часть приходится на масложировые продукты. По данным директора «Союза производителей растительных масел на Кубани» Ивана Артеменко, в 2018 году страна экспортировала продукты масложировой отрасли ориентировочно на сумму в \$6,84 млрд, что составляет 26,5 % от всего объема экспорта сельхозпродукции России. В частности экспорт подсолнечного масла за девять месяцев прошлого года составил 1,4 млн тонн. Оно поставляется на зарубежные рынки в основном в нерафинированном виде.

«Объемы поставок рафинированного масла незначительные. Бутилированное масло поставляется в Армению, Азербайджан, Казахстан, страны Средней Азии и Ближнего Востока, в Афганистан», — рассказал господин Артеменко. По его словам, рынок подсолнечного масла очень сложный, в частности Украина, которая входит в тройку лидеров-экспортеров, активно демпингует на этом рынке. Среди причин, препятствующих экспорту, эксперт также называет квоты на поставку продукции, возникшие после вступления России в ВТО, санкции и непредсказуемые ввозные пошлины в Турции. «В начале года была сложная ситуация по поставке продуктов в Турцию, позже турецкие власти немного смягчили политику. Основная причина этого — продолжающееся снижение реэкспорта из Турции в другие страны», — констатировал Иван Артеменко. Тем не менее, Россия заняла первое место по экспорту подсолнечного масла в Турцию — 498,5 тыс. тонн.

Как сообщили в министерстве сельского хозяйства края, в 2018 году экспорт растительного масла, произведенного на Кубани, вырос на 23 % по сравнению с прошлым годом и составил 170 тыс. тонн.

ЭКСПОРТ ДЛЯ ИМИДЖА По данным регионального минсельхоза, в 2018 году экспорт винодельческой продукции, произведенной на территории Кубани, вырос до 305 тыс. декалитров. «Мы целенаправленно увеличиваем поставки вин за границу. Зарубежным потребителям нравится наша продукция — об этом говорит спрос и их высокая оценка. В прошлом году виноделы региона за границы получили 80 медалей», — цитировала слова губернатора Кубани Вениамина Кондратьева пресс-служба администрации края.



ФОТО: ВИКТОР КОРОЛЕВ

ЭКСПОРТ ВИНА — ЭТО ПИАР-ИНСТРУМЕНТ, КОТОРЫЙ ИСПОЛЬЗУЕТСЯ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ СПРОСА НА ПРОДУКТ НА ТЕРРИТОРИИ РОССИИ

В 2018 году представители 18 кубанских винодельческих предприятий посетили Германию для презентации товаров. «Результат был даже для нас неожиданный: интерес был огромный. В Берлине, планируется открытие постоянно действующего шоу-рума — выставочной площадки, на которой будет представлено на постоянной основе российское виноделие, в основном кубанское», — рассказала председатель Ассоциации производителей винограда и алкогольной продукции края «Кубаньвиноградалько» Наталья Чибинева. Вместе с тем она отмечает, что на сегодняшний день экспорт вина особой погоды для отрасли не делает. Всего лишь около 3 % продукции, произведенной в крае и маркированной защищенным географическим наименованием, реализуется за рубежом.

«Экспорт нужен скорее для того, чтобы привлечь внимание нашего российского потребителя на продукт, чтобы повысить имидж вина кубанского производства и спрос на него в России. Это своего рода пиар-компания. У нас своего вина с защищенным географическим наименованием не очень хватает даже для своего рынка», — отметила госпожа Чибинева. Она также отмечает большие убытки, которые терпят кубанские виноделы при перевозке товара из-за слабой логистики. Прежде всего это проблема затрагивает доставку продукции в европейские страны. «Что касается Германии, то выстроить логистику должны заинтересованные компании с немецкой стороны, это непросто. Но есть и положительный пример, в Бельгии нашлась такая компания — Start2taste», — рассказала Наталья Чибинева.

В конце декабря руководители четырех виноделен: «Гранд вино», «Лефкадия», «Саук-Дере»,

«Вилла Виктория» — заключили с компанией Start2taste договор об эксклюзивных поставках продукции. На середину декабря прошлого года предприятия переправили за границу около девяти тысяч бутылок, сообщила пресс-служба администрации края. Глава бельгийской компании Димитри Бонте тогда высоко оценил качество кубанских вин и заявил, что игристое вино из России конкурентоспособно с известными сортами шампанского. Он добавил, что у компании уже есть заказы от ресторанов со звездами гюда Michelin.

ДОРОГА В КИТАЙ Основными адресатами сельхозпродукции с ВДС по-прежнему остаются страны ближнего зарубежья, такие как Армения и Абхазия. Однако увеличение экспорта опрошенные игроки рынка связывают с новым перспективным направлением — Китаем. Товары туда поставляют и виноделы, и производители молочной продукции. В конце октября прошлого года было заявлено, что компания Rail Cargo Logistics — RUS выступит логистическим провайдером нескольких производителей Краснодарского края: ЗАО «Кореновский молочно-консервный комбинат», АО «Комбинат хлебопродуктов „ТИХОРЕЦКИЙ“» и ОАО «АПФ „Фаногория“», обеспечив ускоренную доставку их продукции по железной дороге в китайский город Чэнду. Как сообщила пресс-служба компании, документ был подписан на площадке форума малого и среднего бизнеса «Дело за малым» в Краснодаре. Маршрут пройдет через территорию России и пограничный переход в Забайкальске до конечного пункта назначения — город Чэнду — с возможностью автодоставки «до двери» китайских покупателей. Срок доставки составит 14–16 суток.

«В будущем время доставки в Китай будет сокращено, и планируется везти специализированные вагоны для скоропортящейся продукции. Я считаю это прорывом, но это прорыв только на

китайский рынок», — рассказала Наталья Чибинева. В конце ноября 2018 года на Кубань приезжала делегация Харбина. Она посетила заводы «Абрау-Дюрсо» и «Кубань-Вино». «Китайцы были очень удивлены, что у нас продукт натуральный, нет ничего искусственного. Сейчас идет подготовка к заключению договоров. До сих пор поставки в Китай осуществляет одна „Фаногория“», — сообщила госпожа Чибинева.

В «АПФ „Фаногория“» пояснили, что в 2018 году компания экспортировала 34,1 тыс. декалитров продукции, преимущественно в Китай (33,1 тыс. декалитров), а также в Японию и в магазины сети дьюти фри аэропорта Шереметьево (они также идут по статье «экспорт»). Объемы экспорта в 2017 году составили 12,4 тыс. декалитров, на долю Китая пришлось 10,3 тыс. декалитров. «Таким образом, объемы экспорта практически утроились, хотя занимают весьма небольшой процент от производства „Фаногории“. Отечественный рынок для нас остается в приоритете. Что касается винного рынка Китая, то он настолько емок и динамичен, что мы туда отправляем все ассортиментные позиции — игристые вина, вина без выдержки, вина выдержанные, чачу и коньяки (бренди)», — пояснили в пресс-службе „Фаногории“.

Как отмечалось выше, в сторону Китая также смотрят и кубанские производители муки. «Логистическая схема поставок нашей продукция пока такая: мука поступает на Дальний Восток, там ее перегружают в машины и доставляют в Китай. Сейчас рассматриваем вариант доставки морем, рассчитываем стоимость. Сложность заключается в том, что китайцы очень скрупулезные, пытаются сэкономить на каждой цепочке, и пока по цене мы не проходим», — рассказала коммерческий директор Тихорецкого комбината хлебопродуктов Андрей Королев. ■

«В БУДУЩЕМ ВРЕМЯ ДОСТАВКИ В КИТАЙ БУДЕТ СОКРАЩЕНО, И ПЛАНИРУЕТСЯ ВВЕСТИ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЕ ВАГОНЫ ДЛЯ СКОРОПОРТЯЩЕЙСЯ ПРОДУКЦИИ. Я СЧИТАЮ ЭТО ПРОРЫВОМ, НО ЭТО ПРОРЫВ ТОЛЬКО НА КИТАЙСКИЙ РЫНОК»

«ЗА ДЕСЯТЬ ЛЕТ В РОССИИ ПОЯВИЛАСЬ СИЛЬНАЯ ФАРМАЦЕВТИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ» В РОССИИ СЕЙЧАС ПРОИЗВОДИТСЯ ЛЕКАРСТВ НА 300 МЛРД РУБ. В ГОД — БОЛЬШЕ, ЧЕМ БЫЛ ВЕСЬ ОБЪЕМ ФАРМРЫНКА В 2009 ГОДУ, КОГДА СТАРТОВАЛА ГОСУДАРСТВЕННАЯ ПРОГРАММА МОДЕРНИЗАЦИИ ОТРАСЛИ «ФАРМА-2020». ЗА СЧЕТ ЧЕГО УДАЛОСЬ СОВЕРШИТЬ РЫВОК, А ТАКЖЕ КАКИЕ НОВЫЕ ВЫЗОВЫ И ПРОБЛЕМЫ СТОЯТ ПЕРЕД РОССИЙСКИМИ ПРОИЗВОДИТЕЛЯМИ ЛЕКАРСТВ, МЕДИЗДЕЛИЙ И РЕАБИЛИТАЦИОННОЙ ТЕХНИКИ ДЛЯ ЛЮДЕЙ С ОГРАНИЧЕННЫМИ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ЗДОРОВЬЯ, В ИНТЕРВЬЮ “Ъ” РАССКАЗАЛ МИНИСТР ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ТОРГОВЛИ РФ ДЕНИС МАНТУРОВ. ЗАПИСАЛА ДАРЬЯ НИКОЛАЕВА

„REVIEW“: За последние десять лет российский фармрынок демонстрирует заметные успехи. С 2009 года, когда началась реализация стратегии «Фарма-2020», его объем вырос втрое и сейчас составляет почти 1,3 трлн руб. Какая доля в нем отечественных лекарств?

ДЕНИС МАНТУРОВ: В 2009 году, когда мы были в самом начале пути, российские препараты занимали около 20 % рынка, а его общий объем был менее 300 млрд руб. На сегодняшний день, как вы справедливо отметили, объем рынка превысил уже 1 трлн руб., а доля российских препаратов достигла 30 %. Хочу отметить, что ежегодно производство отечественных лекарств увеличивается.

Растет и доля отечественных препаратов в госзакупках при существенном увеличении их объема. С 2012 по 2017 год этот объем вырос с 208 млрд руб. до 375 млрд руб., а доля отечественных препаратов — с 22 % до 33 %. За пять лет наиболее значительные показатели достигнуты в таких группах, как противотуберкулезные препараты, ВИЧ-инфекции, сахарный диабет, сердечно-сосудистые заболевания, онкология.

Главный ориентир промышленности с точки зрения импортозамещения — перечень жизненно необходимых и важнейших лекарственных препаратов (ЖНВЛП). За последние четыре года он расширился на 156 международных непатентованных наименований. Всего в него входит 734 наименования, включая вакцины, или более 7 тыс. торговых наименований. При этом более 80 % занимают отечественные препараты, а из них, в свою очередь, почти 90 % производится по полному циклу.

„R“: Чего удалось достичь за без малого десять лет реализации стратегии и какие проблемы отрасль не смогла преодолеть?

Д.М.: На старте программы в качестве одной из основных задач промышленной политики мы определили переход фармацевтической отрасли на инновационную модель развития, формирование технологического, инновационного и производ-

НОВАЯ СТРАТЕГИЯ, С ОДНОЙ СТОРОНЫ, ПРОДОЛЖАЕТ КУРС, НАМЕЧЕННЫЙ В ПРЕДЫДУЩЕМ ДОКУМЕНТЕ, А С ДРУГОЙ — ДЕЛАЕТ ПРИОРИТЕТНЫМИ НАПРАВЛЕНИЯ, КОТОРЫЕ ОПРЕДЕЛЕНЫ МАЙСКИМ УКАЗОМ ПРЕЗИДЕНТА: ЭТО ОНКОЛОГИЯ, СЕРДЕЧНО-СОСУДИСТЫЕ ЗАБОЛЕВАНИЯ, ПЕДИАТРИЯ, АКТИВНОЕ ДОЛГОЛЕТИЕ

ственного потенциалов. И эти задачи успешно, на наш взгляд, решаются.

Мы практически с нуля создали платформу, на которую пришли и государственные инструменты поддержки отрасли, и игроки, что важно, отечественные, и институты развития. Проще говоря, за десять лет в России появилась сильная фармацевтическая промышленность, которая может обеспечить население качественными и доступными лекарственными препаратами.

Импортозамещение стало логичной частью стратегии развития отечественной фарминдустрии. Именно на нем был сделан акцент в первые годы реализации госпрограммы. В этот период нами были поддержаны модернизация и техническое переоснащение производств, что позволило освоить производство лекарств самого разного уровня сложности: от дженериков до сложных биотехнологических продуктов. В их числе — моноклональные антитела для лечения онкологических заболеваний, ревматоидного артрита, псориаза, препараты для лечения гемофилии, рекомбинантные белки, аналоги инсулина и многое другое. На рынок вышли три инновационных препарата — для лечения гепатита С, сахарного диабета второго типа и ВИЧ-инфекций. Всего в рамках реализации госпрограммы зарегистрировано и выведено на рынок почти 90 лекарственных препаратов, важные преимущества которых перед существующими методами терапии — эффективность и удобство применения.

В результате стало возможным снижение стоимости отдельных лекарств, что позволяет увеличить охват пациентов, которым требуется медикаментозная поддержка. Препараты, введенные при поддержке Минпромторга, входят в перечни ЖНВЛП и ОНЛС, «7 нозологий» и минимального ассортимента. Цены на них регулируются государством, а предоставляемые производителям налоговые преференции и другие меры государственного стимулирования дают импульс для снижения цен.

Конечно, предстоит еще немало работы, чтобы нарастить компетенции таким направлениям, как разработка и производство собственных фармацевтических субстанций, гормональных продуктов, биоклеточных продуктов. Минздрав выступил с абсолютно правильной инициативой расширить Национальный календарь прививок, включив в него вакцины от ротавирусной инфекции, ветряной оспы и гемофильной инфекции для детей. Эти вакцины у нас до сих пор не производились, а значит, нам предстоит обеспечить потребность в них, нарастив соответствующие компетенции.

„R“: Какие новые цели ставит Стратегия развития фармацевтической промышленности до 2030 года («Фарма-2030»)?

Д.М.: Новая стратегия, с одной стороны, продолжает курс, намеченный в предыдущем документе,

а с другой — делает приоритетными направления, которые определены майским указом президента: это онкология, сердечно-сосудистые заболевания, педиатрия, активное долголетие.

Могу сказать, что особое внимание будет уделено созданию собственных инновационных продуктов, под которыми мы подразумеваем в том числе биотехнологические лекарственные препараты и биоклеточные медицинские продукты. Совместно с коллегами из Министерства здравоохранения мы принимаем самое активное участие в формировании нормативно-правового поля по обращению таких препаратов в России.

Сейчас мы подходим к рубежу окончания сроков патентной охраны на оригинальные биопрепараты — он придется на 2019–2022 годы. На отечественном фармрынке уже сейчас присутствуют качественные биоаналоги, а в перспективе их объемы будут только расти. Отмечу, что сегодня Россия занимает одно из первых мест в мире по количеству регистрируемых лекарственных препаратов такого рода.

Развитие биотехнологического направления в фармпромышленности дает нам хорошую возможность оставаться в тренде увеличения несырьевого экспорта. Еще одна важная задача будущей Стратегии-2030, которая, по сути, логически продолжает работу по импортозамещению, — создание в фарме высокопроизводительного экспортно ориентированного сектора. Целевой показатель, на который мы ориентируемся, — четырехкратное увеличение объема экспорта по сравнению с 2017 годом, до \$2,4 млрд, к 2024 году. Цель амбициозная, но, на наш взгляд, достижимая. Уже несколько лет подряд мы наблюдаем, как российские предприятия последовательно наращивают объемы экспортных поставок.

„R“: Получат ли отечественные производители лекарств благодаря «Фарме-2030» принципиально новые формы господдержки? Если да, то какие?

Д.М.: При формировании комплекса инструментов господдержки мы будем придерживаться уже опробованной тактики, на каждом этапе предлагая производителям актуальные и востребованные меры финансовой и регуляторной поддержки. Я уверен, что развитие отрасли будет только набирать обороты при грамотном государственном содействии, которое мы со своей стороны готовы обеспечить. Сейчас мы прорабатываем один из важных механизмов поддержки разработки инновационной продукции — финансирование ранних фаз исследований в фармацевтической промышленности на основе государственно-частного партнерства, а также в виде долевого участия и последующего внедрения разработок. Если говорить проще, то речь идет о государственном венчурном фонде, который позволит сократить разрыв в производственной цепочке лекарственных препаратов

и медтехники от научного исследования до вывода готового продукта на рынок.

„R“: Вопрос качества в отношении лекарств всегда на первом месте. Какие успехи у российских компаний в получении сертификата GMP? Как проходит GMP-инспектирование российских и зарубежных компаний?

Д.М.: С 1 января 2014 года по сегодняшний день в рамках лицензионного контроля Минпромторг осуществил около 1 тыс. проверок российских производителей лекарственных средств на соответствие их производства требованиям правил GMP, по результатам которых было отказано в выдаче лицензии 79 производителям. При этом наличие такого документа как отдельного заключения в основном требуется для регистрации лекарственных препаратов за рубежом. На текущий момент заключения GMP в заявительном порядке выданы 155 российским производителям на 175 производственных площадок. Что касается иностранных производителей, то с 1 января 2016 года по результатам их проверок министерством выдано свыше 935 заключений GMP, а 359 получили отказ в выдаче документа.

„R“: У Минпромторга в отношении рынка медицинских изделий амбициозные планы: к 2030 году объем этого рынка должен вырасти в три с половиной раза. Какая сейчас ситуация на рынке медицинских изделий? Что особенно мешает реализации заявленных планов?

Д.М.: Когда несколько лет назад мы приступили к развитию медицинской отрасли, ситуация была намного хуже, чем сейчас: отставание российских предприятий в технологическом оснащении, низкая кооперация внутри отрасли, отсутствие крупных компаний с достаточным собственным капиталом для динамичного развития, а про выход на внешние рынки мы тогда могли только мечтать.

Для изменения ситуации потребовались поддержка разработок и организации современного производства медицинских изделий, глубокая модернизация производств, ускоренное освоение новых компетенций. Наши предприятия начали выпускать ранее не производившуюся медицинскую продукцию, восполняя тем самым потребность отечественной системы здравоохранения в качественных и недорогих медицинских изделиях.

Сегодня положительные перемены в медицинской промышленности очевидны. Увеличен объем производства медицинских изделий, вырос сам объем рынка. Среди ключевых достижений отмечу организацию производства российского аппарата для искусственной вентиляции легких, а также инновационных материалов для медицинской промышленности: кровоостанавливающего средства на основе хитозана (нетканого материала, пропи-



танного раствором), биodeградируемых материалов для хирургии (саморассасывающиеся нити), специального биоматериала, из которого можно производить различные имплантаты, биосовместимого углеродного композита для изготовления эндопротезов и имплантатов.

Успешно разработано высокотехнологичное оборудование с высокой степенью визуализации: аппаратно-программный комплекс для диагностики рака молочной железы на ранних стадиях, телеуправляемый рентгеновский аппарат с плоскостной панелью детектором, лазерный сканирующий микроскоп, магнитно-резонансный томограф на сверхпроводящем магните. Кроме того, производится также оборудование для диагностики и лечения основных нозологий, высокотехнологичное лечебно-восстанавливающее оборудование для лечения больных с двигательными нарушениями, аппарата для дробления почечных камней безоперативным способом.

В дальнейшем работа в области развития производства медицинских изделий будет синхронизироваться с нацпроектом «Здравоохранение» по приоритетным направлениям, таким как онкология, сердечно-сосудистые заболевания и педиатрия. Нацпроект сформирует дополнительный долгосрочный спрос на продукцию отечественных производителей — это послужит дополнительным стимулом для производителей.

„Р“: Год назад правительством была утверждена Стратегия развития производства промышленной продукции реабилитационной направленности до 2025 года. Какие кардинальные изменения ждут отрасль реабилитационной медицины в ближайшие годы?

Д.М.: По сути, до появления стратегии эта отрасль промышленности в России вообще не была сформирована. Буквально за два года до ее принятия была тотальная гегемония импортных товаров. Негативные последствия — это прежде всего постоянный риск значительного роста цен на такие товары, отсутствие конкуренции и, как следствие,

понижение уровня доступности качественных средств реабилитации для наших людей.

Сегодня мы уже можем наблюдать первые позитивные изменения: отечественные предприятия вышли на лидирующие позиции по производству ряда ключевых товаров реабилитационной индустрии. Например, российские производители слуховых аппаратов обеспечивают свыше 60 % внутреннего спроса. Также активно наращивают объемы экспорта своей продукции.

Результатом мер, которые предусмотрены в стратегии, должно стать появление не только отечественных конкурентоспособных аналогов импортных товаров, но и совершенно новых технологий и устройств с существенным экспортным потенциалом, способных изменить качество жизни людей с инвалидностью.

Повторю, что мы находимся в начале большого пути. Нам еще предстоит усовершенствовать ряд вопросов, связанных в том числе с упрощением системы вывода на рынок инновационных товаров и системы обеспечения инвалидов техническими средствами реабилитации за счет государства. Также необходимо вести работу по развитию системы стандартизации в этой сфере.

„Р“: Каков сегодня объем рынка реабилитационной индустрии и как вы оцениваете его потенциал?

Д.М.: По нашей оценке, объем российского рынка реабилитационной индустрии по итогам 2017 года составил 39,5 млрд руб. Но это консервативная оценка, основанная в основном на данных по объему госзаказа, а по мнению ряда экспертных организаций, объем рынка превысил 80 млрд руб. И мы ожидаем, что в ближайшие годы сохранится динамика роста объема рынка реабилитационной промышленности.

В нашей стране более 12 млн человек с инвалидностью, и важно отметить, что потребителями продукции реабилитационной направленности является значительно большее количество человек. В их числе — россияне, испытывающие временные затруднения в мобильности, поэтому речь

идет и о товарах для реабилитации после бытовых и спортивных травм, и об оборудовании, обеспечивающем доступность объектов, в котором нуждаются беременные, родители с детскими колясками и пожилые граждане.

„Р“: К 2025 году доля отечественных средств на российском рынке реабилитационной индустрии должна увеличиться с нынешних 37 % до 52 %. За счет чего главным образом будет достигнут этот рост?

Д.М.: В этом вопросе не последнюю роль играют меры поддержки, которые реализует министерство. В них входят финансовая и сбытовая поддержка производителей современных товаров реабилитационной направленности, в том числе продвижение товаров на различных выставках и форумах, а также помощь в организации эффективного диалога с ключевыми заказчиками.

„Р“: Насколько сейчас отечественные средства реабилитации востребованы за рубежом?

Д.М.: После того как правительство запустило специализированные механизмы поддержки российских производителей в этой области, мы наблюдаем существенный рост экспорта отечественных товаров реабилитационной направленности. Так, с 2014 года объем экспорта увеличился в два с половиной раза, и мы прогнозируем устойчивый рост этого показателя при сохранении и развитии существующих мер поддержки. Важно отметить, что это единственно возможный путь для устойчивого развития реабилитационной индустрии России, так как именно закрепление наших производителей на зарубежных рынках, превосходящих по объему наш внутренний, может обеспечить стабильное развитие производства.

„Р“: Как решается проблема участия инвалида в цепочке коммуникаций с поставщиком средств реабилитации в процедуре госзаказа?

Д.М.: В настоящий момент государство в лице Фонда социального страхования и региональных властей обеспечивает инвалидов техническими средствами реабилитации самостоятельно,

закупая их напрямую у производителей и поставщиков. Как показывают лучшие практики международного опыта, наиболее перспективным сценарием развития отрасли является тот, когда человек с инвалидностью сам определяет, у кого и какие средства реабилитации ему покупать в пределах суммы, которую может компенсировать государство. Чтобы реализовать данный сценарий, Минпромторг совместно с другими ведомствами прорабатывает вопрос введения механизма электронного социального сертификата, с которым человек может самостоятельно выбрать товар, который ему нужен, производителя и поставщика, которым он доверяет.

Для того чтобы российская реабилитационная продукция была максимально приближена к потребностям конечного потребителя, министерство запустит в скором времени новый механизм поддержки производителей — апробацию продукции реабилитационной направленности. Благодаря введению апробации станет возможной компенсация предприятиям части расходов, связанных с тестовыми испытаниями разработок совместно с фокус-группами, которые состоят из инвалидов и других маломобильных групп граждан.

„Р“: Сколько проектов реабилитационной отрасли и на какую сумму поддержало министерство в текущем году? Сколько планируется поддержать в целом за время реализации стратегии?

Д.М.: Минпромторг оказывает поддержку предприятиям реабилитационной индустрии, компенсируя часть расходов как на разработку новых технологий и устройств реабилитационной направленности, так и на запуск производства такой инновационной продукции. За почти два года реализации этих мер министерство поддержало 24 комплексных инвестиционных проекта на общую сумму свыше 1,2 млрд руб. В эти проекты было привлечено также свыше 2,3 млрд руб. частных инвестиций.

У всех поддержанных нами проектов значительный экспортный потенциал. Уже в этом году компания, получившая поддержку в реализации инвестпроекта, подписала соглашение на поставку в Данию 3 тыс. комплектов ассистивной системы для людей с нарушением слуха внутри помещений.

„Р“: По какому принципу будут отбираться компании и проекты для господдержки?

Д.М.: К сожалению, государство не может оказать поддержку абсолютно всем компаниям и проектам, и нам важно расставить приоритеты. При отборе проектов необходимо учитывать как научно-технологические, так и социально-экономические параметры. Для определения приоритетных технологических направлений при министерстве был сформирован Научно-технический совет, в который входят ведущие эксперты научной, промышленной, медицинской сфер и, конечно же, представители организаций инвалидов.

Следующий шаг — конкурсный отбор, который проводит министерство. Ключевые показатели здесь — заявляемый объем продаж, в том числе на экспорт, инвестиции в производство, количество создаваемых высокопроизводительных рабочих мест и объектов интеллектуальной собственности. ■

В ДАЛЬНЕЙШЕМ РАБОТА В ОБЛАСТИ РАЗВИТИЯ ПРОИЗВОДСТВА МЕДИЦИНСКИХ ИЗДЕЛИЙ БУДЕТ СИНХРОНИЗИРОВАТЬСЯ С НАЦПРОЕКТОМ «ЗДРАВООХРАНЕНИЕ» ПО ПРИОРИТЕТНЫМ НАПРАВЛЕНИЯМ, ТАКИМ КАК ОНКОЛОГИЯ, СЕРДЕЧНО-СОСУДИСТЫЕ ЗАБОЛЕВАНИЯ И ПЕДИАТРИЯ

«НАМ УДАЛОСЬ ЗАПУСТИТЬ РЯД ТЕХНОЛОГИЧЕСКИ АКТИВНЫХ СЕКТОРОВ»

ПОМОЩНИК ПРЕЗИДЕНТА РФ АНДРЕЙ БЕЛОУСОВ ПОДВЕЛ ПРОМЕЖУТОЧНЫЕ ИТОГИ РАЗВИТИЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИХ ИННОВАЦИЙ В РОССИИ И РАССКАЗАЛ О ПЕРСПЕКТИВАХ НТИ НА ФОНЕ ЗАПУСКА НАЦПРОЕКТА «ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА». ИНТЕРВЬЮ ВЗЯЛ ДМИТРИЙ БУТРИН

„REVIEW“: Что с 2011 по 2017 год, с вашей точки зрения, в инновационном развитии страны получилось успешным? То, что не получилось, в любом случае будет обсуждаться, тогда как в российском обществе редко фиксируется то, что получилось.

АНДРЕЙ БЕЛОУСОВ: Если говорить, о том, что действительно удалось сделать за эти годы, — удалось запустить или перезапустить ряд технологически активных секторов. Безусловно, это касается прежде всего оборонно-промышленного комплекса, это касается «Росатома», это касается авиационной отрасли, прежде всего «Вертолетов России», как, впрочем, и ОАК. В стране действительно появился сектор высоких технологий.

Второе — это то, что начало получаться, хотя пока тренды неустойчивы, но в России появилось значимое количество технологических стартапов. Молодежь начала пробовать себя в области технологического предпринимательства, — и это коррелирует с ростом поступлений в инженерные вузы. Когда мой сын семь лет назад поступал в Бауманку, конкурс был небольшим. Когда он оканчивал, мы все радовались, что он не сейчас поступает. Это, наверное, вторая история.

Ну и третье: технологическое развитие теперь находится в фокусе общественного дискурса. 15 лет назад о технологиях в России вообще никто не говорил. Я помню, с каким трудом, когда я еще начинал работать с премьер-министром Михаилом Фрадковым, нам удавалось вести такое обсуждение и в структурах власти, и в общественном поле — почти безуспешно! Сейчас же о технологиях не говорит только ленивый, технологическое развитие в фокусе внимания самых разных социальных групп — и элитных групп тоже.

Вот это, наверное, три основных плюса.

Теперь — что не удалось. Есть формальная сторона дела: у нас очень низок уровень инновационной активности. Более того, если брать статистические замеры (правда, оговорюсь, их качество оставляет желать лучшего) — он даже снижается. Уровень инновационной активности в России в 2017 году был ниже, чем в 2012 году, хотя и тогда он оставался очень низким. Доля инновационно активных предприятий в технологической сфере составлял порядка 9%, сейчас он упал до 7–8%. По аналогичным замерам в странах Европы более или менее стандартный уровень — 30–40%. Я, откровенно говоря, думаю, что для России уровень занижен примерно вдвое, но даже уровень 15–20% все равно очень низок. В указе президента, как известно, поставлена задача к 2024 году выйти на



уровень 50% — и это вполне достижимая цель. При этом, и хочу подчеркнуть это, объемы затрат на технологические инновации компаний выросли с 2012 по 2017 год примерно вдвое — с 700 млрд руб. до 1,4 трлн руб.

„R“: Сокращение инновационной активности при росте инвестиций в R&D вдвое — так не бывает.

А.Б.: Это как раз говорит о качестве нашей статистики — так не бывает, но у нас есть. О картине в целом: пока не удалось добиться перелома в инновационном развитии, не удалось создать массовую систему поддержки технологических инноваций и, самое главное, превращения технологических инноваций в экономический ресурс. То есть нет ситуации, в которой вложения в новые технологии являются экономически оправданными, поскольку они производят добавленную стоимость и увеличивают капитализацию компании.

Первая причина — отсутствие системы. Вторая причина: не до конца обустроена нормативная база всего инновационного цикла. Речь идет о защите прав интеллектуальной собственности, о результатах интеллектуальной деятельности, об обороте прав на них. То, что в развитых странах мира составляет значительную часть ВВП, у нас — несколько процентов.

Все это, собственно, задачи, которые предстоит решить в ближайшую шестилетку.

„R“: Есть ощущение, что в 2011–2012 годах общественные ожидания от технологической сферы были завышены и сейчас общество в большей степени склонно рассуждать о том, что все в этой сфере очень плохо. Разделяете ли вы его?

А.Б.: Нельзя опираться на ощущения в такого рода суждениях. Почему я с вами не соглашусь: для меня индикатором отношения общества к технологиям и технологическим инновациям является поведение молодежи. Мы наблюдаем в последние годы, что молодежь все больше и больше идет в технологически продвинутые сферы. Это касается и подростков: речь идет об успехах WorldSkills, об успехе «Кванториумов». Это касается высшего образования, это касается количества технологи-

ческих стартапов — это все показатели того, что молодежь последние несколько лет двинулась в область высоких технологий. Очень важно эту волну поддержать, подхватить. Я считаю, что сегодня это основная задача государственной власти наряду с технологическим импортозамещением и превращением технологического импортозамещения в технологический экспорт.

„R“: Критика инфраструктуры инновационного развития с 2012 году была связана в основном с дизайном государственных институтов в этой сфере. Понятно, что они — удачные или неудачные — есть, и их невозможно и рискованно быстро перестраивать, поскольку они работают. Тем не менее в среднесрочной перспективе что из нынешних институтов инновационного развития, с вашей точки зрения, останется, что уйдет, а что надо было бы поменять, но невозможно сделать быстро?

А.Б.: Я скажу так, что роль государственных институтов в той области, о которой мы говорим, трояка.

Первое — это, безусловно, системное видение развития. Точнее, интеграция этого системного видения в госуправление. Это очень важная функция, поскольку в сфере технологий происходит очень быстрые изменения и кто-то должен эти изменения отслеживать, воспринимать и транслировать в ключевые элитные группы: бизнес, директорский корпус. В СССР эта функция была достаточно развита, сегодня в России она практически отсутствует. Пока мы пытаемся здесь нащупать способы работы — на базе вузов, в рамках в том числе НТИ.

Вторая функция госинститутов в этой сфере — регуляторика. Здесь ситуация еще более сложная. У всех, кто работает в этой сфере, насколько я могу судить, общее мнение: регулировать технологическое развитие необходимо. Это не должно выглядеть как Клондайк, где прав тот, у кого в руке кольт. Мнение предпринимателей: они не за регулируемый рынок технологий, он им не нужен. А какой нужен, что, собственно, регулировать? И вот здесь проблема: точно этого никто не знает. Непонятно и в рамках НТИ, и в рамках программы цифровой экономики специально выделены блоки

и организована работа по совершенствованию, или, если точнее говорить, созданию, новой регуляторики, которая бы опережала запросы технологических предпринимателей в данной области.

И третья функция — финансовая поддержка. Здесь есть позитивные примеры, но они все скорее лежат в области посевного финансирования. Я имею в виду в первую очередь Фонд Бортника и другие структуры, которые выдают гранты на развитие технологических проектов. Там хороший результат, там есть очевидные достижения. Но практически нет венчурного финансирования, практически нет механизмов акселерации компаний.

Наконец, нет или почти нет институтов работы с крупными проектами. В основном все сводят до сих пор к бюджетному финансированию таких проектов. Известно, что в нашей стране в сфере разработок соотношение бюджетного финансирования и частного — два к одному. В это же время в мире обратное соотношение: на рубль (доллар, евро — не важно) бюджетных денег приходится два рубля частных. Для России эта пропорция очень устойчива, она сохраняется уже много лет, благодаря этому мы никак не можем вырваться за пределы нынешних показателей общих расходов в экономике на R&D. Всякий раз ставится задача — увеличить долю расходов на исследования и разработки в ВВП. Она как была около 1%, так и остается. Почему? Бюджет не может все вытянуть, а частных вложений в R&D пока крайне недостаточно.

Для увеличения этого показателя нужны институты. Нельзя ожидать, что мы одним скачком перепрыгнем от бюджетного финансирования к частному, но можем и должны создавать промежуточные формы: государственные институты, финансовые институты, которые делят риски с частными предпринимателями в этих областях.

„R“: Вы много лет занимаетесь проектами Национальной технологической инициативы (НТИ). Проекту уже много лет, что яркого и важного там происходит?

А.Б.: Если вы ищете яркость в отчетах, которые пишут чиновники вроде меня, — там яркости никогда не найдете. Язык, на котором это все пишется, предназначен для того, чтобы все выглядело блекло и однотонно. Но если вы, например, зайдете на экспозицию результатов НТИ на выставках, уверяю, вы будете поражены палитрой красок и богатством впечатлений. То, что сделано в НТИ в рамках отдельных уже реализованных проектов, — это очень много. От медицинских технологий, экзоскелетов до наработок НТИ в области «Автонета» и дронов. Большинство российских гражданских дронов начинались как разработки НТИ — это сейчас стало общим местом. Это касается и нейросетей, и медицинских технологий. Если говорить в целом, в рамках восьми «дорожных карт» — на этот момент в проработке порядка 450 проектов, включая проекты Фонда содействия инновациям, из них около 10% реализуются.

Никогда не гнались за количеством проектов. Очень важно было качество. Но основной результат — это формирование сообщества. Сегодня сотни тысяч людей втянуты в эти процессы, прямо или косвенно, в образовательных учреждениях, в науке, в предпринимательстве — это именно сообщество. Оно все в базах, мы с ним активно работаем, и это очень важная история. Можно сказать, что удалось разрыхлить почву продвижением первых проектов.

НИКОГДА НЕ ГНАЛИСЬ ЗА КОЛИЧЕСТВОМ ПРОЕКТОВ. ОЧЕНЬ ВАЖНО БЫЛО КАЧЕСТВО. НО ОСНОВНОЙ РЕЗУЛЬТАТ — ЭТО ФОРМИРОВАНИЕ СООБЩЕСТВА. СЕГОДНЯ СОТНИ ТЫСЯЧ ЛЮДЕЙ ВТЯНУТЫ В ЭТИ ПРОЦЕССЫ, ПРЯМО ИЛИ КОСВЕННО, В ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫХ УЧРЕЖДЕНИЯХ, В НАУКЕ, В ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВЕ — ЭТО ИМЕННО СООБЩЕСТВО

Следующий же этап развития НТИ — три основных направления. Первое — структуризация сообщества НТИ: для этого создаются специальные инфраструктурные центры, которые будут работать в рамках «дорожных карт». Второе направление — создание и развертывание специализированных финансовых институтов поддержки стартапов, потому что НТИ — это в основном стартапы. Третье направление — создание центров компетенций, в том числе для поддержания сквозных технологий, которые тоже выделяем в рамках НТИ. Эти центры компетенций создаются главным образом в вузах.

„R“: Чем будут заняты инфраструктурные центры НТИ?

А.Б.: Несколько функций. Это информационно-аналитические структуры: в хорошем смысле разведка, стратегирование, выявление трендов, новых тенденций, новых крупномасштабных явлений в технологической сфере. Все время что-то происходит в данной области — например, в области беспилотников в гражданской сфере неожиданно вышла на первый уровень значимости не столько «техника», сколько интерпретация информации, и это важно. Функция инфраструктурных центров — обеспечение доступа сообщества НТИ к такой аналитике. Второе — создание системы сетевых коммуникаций, это всевозможные семинары, конференции, онлайн-коммуникации, это специализированные соцсети. Третья функция инфраструктурных центров — функция поддержки стартапов. В основном это организационная поддержка, но думаем осуществлять через центры частично и поддержку финансовую.

„R“: Есть ли у вас планы создания принципиально новых схем финансовой поддержки стартапов?

А.Б.: Нам бы со старыми сейчас справиться.

„R“: То есть в основном вы предполагается трансформация существующих институтов финподдержки, в том числе инвестиции РВК, совместные инвестфонды?

А.Б.: А что здесь можно придумать и зачем? Как и везде, нужны венчурные фонды, вхождение их в капитал, выращивание компаний. В мире уже они опробованы.

„R“: Вы практически не упоминаете еще один «инфраструктурный» аспект технологического развития — образование.

А.Б.: Очень важное направление. У сообщества НТИ есть очень жесткий, ярко выраженный запрос на специфическое образование в технологической сфере. Поэтому то, что сейчас делается в рамках

создания Университета НТИ, — это попытка ответить на этот запрос.

„R“: Вы в начале разговора упомянули оборонный комплекс как сектор экономики, в которых сейчас инновационные процессы идут более активно, чем в других. Есть ли смысл в стимулировании его технологического развития? ОПК — сектор в основном государственный, кроме того, по множеству причин достаточно слабый транслятор технологий в экономику.

А.Б.: Запущен целый ряд проектов по диверсификации оборонно-промышленного комплекса. Очень хорошо, а в ряде случаев — даже неожиданно стартовали концерны в этой сфере. Пытаемся поставить это в качестве одной из основ технологического развития. Финансовой поддержкой диверсификации занимается ВЭБ под руководством Игоря Шувалова и Фонд развития промышленности. «Ростехом» совместно с ВЭБом создана специальная компания, которая должна быть коммуникатором между рынком и оборонными предприятиями по части развития гражданских технологий и продвижения гражданской продукции на внутренний и внешний рынки, этим занимается и Минпром, и вице-премьер Юрий Борисов.

„R“: С 2019 года правительство будет реализовывать по крайней мере один нацпроект, с которым НТИ сильно пересекается, — это «Цифровая экономика». Как вы видите в будущем сосуществование этого нацпроекта и НТИ?

А.Б.: Давайте я начну с более широкой истории. В рамках каждого из национальных проектов на самом деле есть несколько ключевых сюжетов, которые, собственно, и формируют повестку этого политического цикла до 2024 года. Примерно в двух третях этих сюжетов есть очень сильная технологическая составляющая. Например, экологический проект. Один из таких сюжетов — ликвидация по всей стране свалок. Это невозможно сделать без развертывания области производства узкотехнологичного оборудования по переработке отходов. Не следует путать эти технологии с технологиями мусоросжигающих заводов — это другая история. Для решения задач нацпроекта требуется оборудование по сортировке и переработке отходов — эта сфера требует НИОКР, исследований, разработок, производства оборудования.

Федеральный проект «Чистая вода», другая составляющая нацпроекта — могу сказать, что проект порожден не только потребностями, но и наличием в России соответствующих технологий.

Причем эти технологии были обнаружены в неслучайном месте — Московском институте теплотехники, который является ключевой организацией в сфере разработки ракетного вооружения, в том числе ядерного. Так вот они делают необходимые стране системы водоочистки, причем не просто делают — в Москве они уже работают: несколько миллионов человек пользуются водой, которая пропускается через систему подготовки воды, сделанной на этом заводе. Это в принципе довольно дешевые и очень высокопроизводительные модульные установки. Безусловно, все это требует проверки, подготовки, оценки, но есть такая история, и нацпроект будет реализовываться, видимо, этими ультравысокими технологиями.

Наконец, наилучшие доступные технологии (НДТ) — это потенциально мощнейшая технологическая революция. К слову сказать, так называемый список Белоусова — это список компаний семи отраслей (сейчас уже больше), которые в рамках первоначальной идеи предполагалось стимулировать к технологическому перевооружению в рамках НДТ.

Да и в других нацпроектах все выглядит так же. В дорожном строительстве без перехода на новые технологии реализовать те планы, которые сейчас есть в правительстве, невозможно. В жилищном строительстве специально выделили отдельный раздел по модернизации нормативной базы, имея в виду применение в строительстве новых технологий — это алюминий и композитные материалы, это новые техники проектирования.

„R“: Еще один «смежный» с НТИ нацпроект — научный. Хотя он пока не утвержден, вряд ли его программа принципиально изменится. Что вам с точки зрения реализации НТИ в нем нравится и что не нравится?

А.Б.: Во-первых, нацпроект по науке не утвержден, но он одобрен, он прошел уже президиум президентского совета (далеко не все проекты прошли его с первого и даже со второго раза). На заседании президиума президентского совета один из его создателей, помощник президента Андрей Фурсенко, прямо сказал, что по-хорошему национальные проекты в науке должны стать исполнительным механизмом для НТИ. В этой логике НТИ просто должна давать запрос на реализацию мероприятий научного нацпроекта.

Конечно, вот прямо так делать не получится, потому что в науке есть своя логика и свои тренды. Но тем не менее я бы эту модель, которую

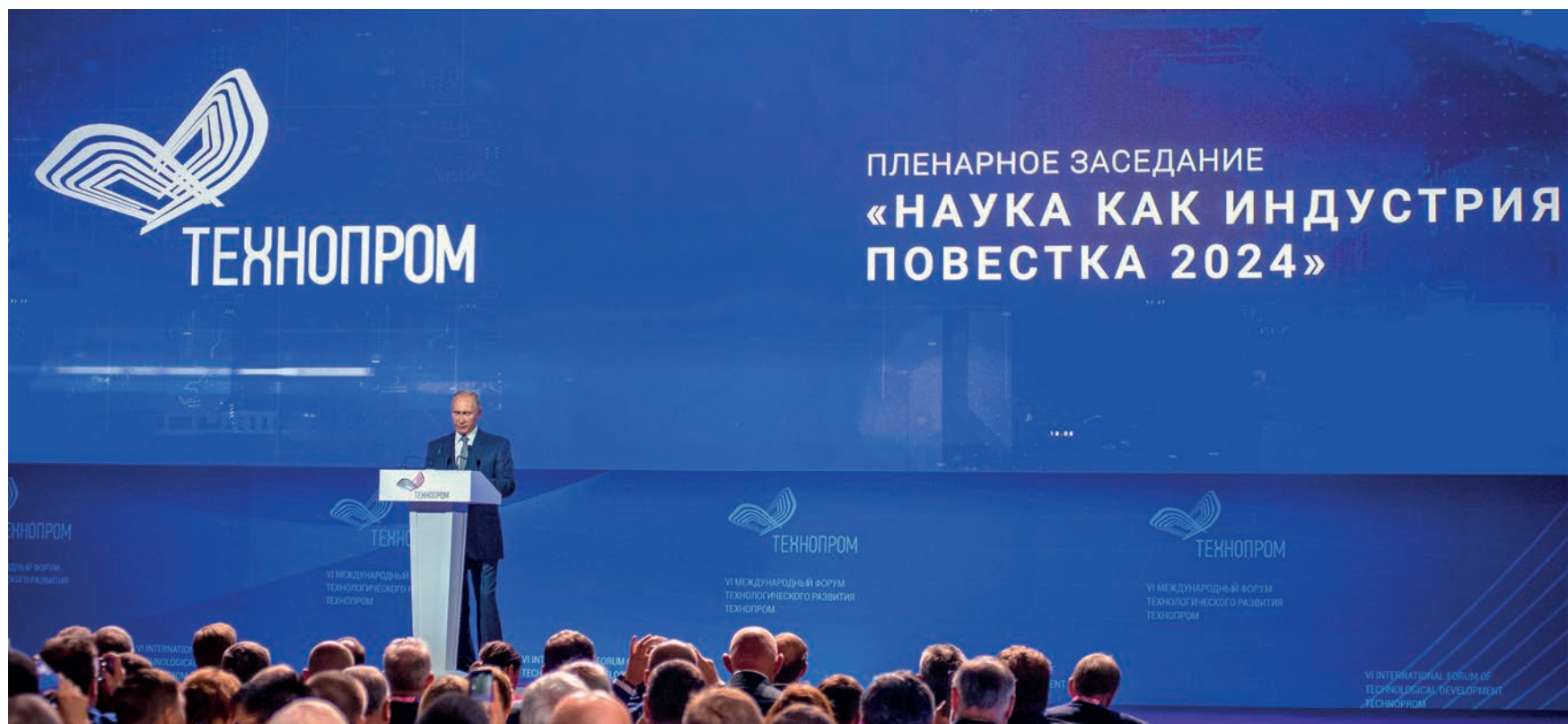
предложил Андрей Александрович, с поправками, но сохранил. НТИ — это программа про будущие рынки, наиболее интенсивные с точки зрения формирования запроса науки. Наука, как говорили в свое время классики, становится непосредственной производительной силой. Поэтому изначально, когда формировался этот проект, мы имели в виду: научный нацпроект должен быть не суммой планов академических исследований, а способом организации научного сообщества. В идеале это сообщество должно иметь приоритетом именно эти перспективные потребности — для НТИ, для нужд обороны, для других национальных целей.

„R“: Тем не менее НТИ будет реализовываться отдельно, а нацпроекты — отдельно?

А.Б.: НТИ не стали включать в национальные проекты, потому что это другой формат. Там есть уже сложившаяся система, направления, организационная поддержка всей этой конструкции, это уже работает. Грузить туда напрямую цели нацпроектов — велик риск все это сломать, чего нам не хочется. Тем не менее проект такой будет: он будет не национальным, есть другой формат федеральных проектов.

Что же касается связи НТИ и нацпроекта «Цифровая экономика», то их связь самая что ни на есть живая и очень многоаспектная. И ту, и другую программы начинала делать одна и та же команда, их идеологии очень близки, обе программы про рынки, про компании и про людей, а не про «железо» и программное обеспечение. Подходы близкие, есть точки пересечения, есть даже общая инфраструктура. Значит, будем создавать что-то общее, имея в виду одни и те же задачи. ■

В РАМКАХ КАЖДОГО ИЗ НАЦИОНАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ НА САМОМ ДЕЛЕ ЕСТЬ НЕСКОЛЬКО КЛЮЧЕВЫХ СЮЖЕТОВ, КОТОРЫЕ, СОБСТВЕННО, И ФОРМИРУЮТ ПОВЕСТКУ ЭТОГО ПОЛИТИЧЕСКОГО ЦИКЛА ДО 2024 ГОДА. ПРИМЕРНО В ДВУХ ТРЕТЯХ ЭТИХ СЮЖЕТОВ ЕСТЬ ОЧЕНЬ СИЛЬНАЯ ТЕХНОЛОГИЧЕСКАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ



НА ФОРУМЕ «ТЕХНОПРОМ-2018» БЫЛ ПРЕДСТАВЛЕН НАЦПРОЕКТ «НАУКА», КОТОРЫЙ БУДЕТ УВЯЗАН С РЕАЛИЗАЦИЕЙ НТИ

ВОСЕМЬ ВЕКТОРОВ ЗДОРОВЬЯ

МИНЗДРАВ РАЗРАБОТАЛ НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ «ЗДРАВООХРАНЕНИЕ», ПРИЗВАННЫЙ РЕШИТЬ НАЗРЕВШИЕ В ЭТОЙ СФЕРЕ ПРОБЛЕМЫ. РАБОТА НАД ДОКУМЕНТОМ ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ В РАМКАХ СООТВЕТСТВУЮЩЕГО ПРЕЗИДЕНТСКОГО УКАЗА. ЦЕЛЬ НАЦПРОЕКТА, НА КОТОРЫЙ ВЫДЕЛЯЕТСЯ БОЛЕЕ 1,36 ТРЛН РУБ., — УВЕЛИЧЕНИЕ ПРОДОЛЖИТЕЛЬНОСТИ ЖИЗНИ ГРАЖДАН К 2030 ГОДУ ДО 80 ЛЕТ. ДЛЯ ЭТОГО БОЛЬШУЮ ЧАСТЬ РЕСУРСОВ МИНЗДРАВ ПЛАНИРУЕТСЯ НАПРАВИТЬ НА ЛЕЧЕНИЕ ОНКОЛОГИЧЕСКИХ ЗАБОЛЕВАНИЙ. АЛИСА ЛЕОНИДОВА

ДЛЯ ЧЕГО НУЖЕН НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ

В сентябре президиум Совета при президенте РФ по стратегическому развитию и национальным проектам одобрил разработанный Минздравом Национальный проект «Здравоохранение». Проект призван решить задачи, поставленные президентом Владимиром Путиным в указе №204 от 7 мая 2018 года «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года». Речь идет, в частности, о снижении смертности населения трудоспособного возраста до 350 случаев на 100 тыс. населения, смертности от болезней системы кровообращения до 450 случаев, от новообразований, в том числе злокачественных, — до 185 случаев, младенческой смертности — до 4,5 случая на 1 тыс. новорожденных. Кроме этого президент поставил задачу ликвидировать кадровый дефицит в медучреждениях, оказывающих первичную медико-санитарную помощь, обеспечить оптимальную доступность таких учреждений для населения, а также обеспечить охват всех граждан профилактическими осмотрами не реже одного раза в год.

Эти и ряд других задач нашли отражение в Национальном проекте. Согласно опубликованному Росздравнадзором паспорту проекта, он включает восемь федеральных проектов, основная цель которых повышение к 2024 году продолжительности жизни до 78 лет, а к 2030 году — до 80 лет. На реализацию Национального проекта выделяется более 1,36 трлн руб. на шесть лет. При этом больше половины средств будет израсходовано в течение первых трех лет (с 2019 по 2021 год).

Для того чтобы выйти на заявленный показатель по продолжительности жизни, необходимо существенно снизить число смертей в течение года, пояснила Вероника Скворцова, докладывая в конце ноября о ходе работы над проектом в Совете Федерации. По ее словам, для этого уже к 2024 году необходимо сократить число смертей на 229 тыс. человек в год, причем 200 тыс. из них — за счет борьбы с сердечно-сосудистыми заболеваниями, на 23 тыс. — с онкологическими заболеваниями. Оставшуюся часть составляет детская смертность от всех причин.

«ЛЮБЫЕ СБОИ ДОЛЖНЫ БЫТЬ ИСКЛЮЧЕНЫ»

Первый федеральный проект заключается в развитии оказания первичной медико-санитарной помощи. Он предполагает создание более 350 новых фельдшерских и фельдшерско-акушерских пунктов, врачебных амбулаторий, а также замену в 62 регионах более 1,2 тыс. уже существующих. Проект предусматривает, что к 2022 году в стране будет функционировать более 1,3 тыс. мобильных медицинских комплексов, а к 2025-му охват граждан профилактическими медицинскими осмотрами не реже одного раза в год составит 90 %.

К этому же проекту относится разработка стратегии развития санитарной авиации. Предполагается построить и реконструировать не менее 78 посадочных вертолетных площадок при медицинских организациях или на расстоянии, соответствующем



не более чем 15-минутному проезду на автомобиле скорой медицинской помощи. Доля лиц, госпитализированных по экстренным показаниям с помощью санитарной авиации в течение первых суток, к 2025 году составит 90 %.

Второй проект — борьба с сердечно-сосудистыми заболеваниями. Он направлен на снижение больничной летальности от острого коронарного синдрома (ОКС) до 8 %, от острого нарушения мозгового кровообращения — до 14 %, повышение доли рентген-эндovasкулярных вмешательств в лечебных целях, проведенных больным с ОКС, к общему числу выживших до 60 % (332,3 тыс.)

По словам Вероники Скворцовой, проект подразумевает полное переоснащение первичных сосудистых отделений и региональных центров, которых сейчас 609. Программа стартовала в 2008 году, поэтому оборудование уже как раз устарело, отмечает госпожа Скворцова. «За эти десять лет появились новые поколения приборов, а те, которые используются, уже не выпускаются сегодня», — объясняет министр.

Третья и наиболее затратная часть Национального проекта — борьба с онкологическими заболеваниями. На 2019–2021 годы на этот федеральный проект предусмотрено 470,6 млрд руб., говорил президент Владимир Путин на совещании с членами правительства РФ в октябре. «Любые сбои должны быть исключены», — подчеркивал он, обращая особое внимание на контроль за реализацией этого федерального проекта.

Борьба с онкологическими заболеваниями в рамках Национального проекта предполагает повышение доли злокачественных новообразований, выявленных на ранних стадиях, до 63 %, а также увеличение числа больных, стоящих на учете пять лет и более, до 60 %. Показатель одногодичной

летальности больных со злокачественными новообразованиями должен сократиться до 17,3 %. В числе основных мероприятий этого федерального проекта — проведение информационно-коммуникационной кампании, направленной на раннее выявление онкологических заболеваний и повышение приверженности к лечению, организация сети профильных центров амбулаторной помощи, а также переоснащение региональных медицинских организаций, оказывающих помощь онкобольным. Кроме этого предусматривается создание 18 федеральных и межрегиональных референс-центров иммуногистохимических, патоморфологических и лучевых методов исследований.

КАДРОВОЕ ОБЕСПЕЧЕНИЕ Четвертый проект связан с развитием детского здравоохранения, включая создание современной инфраструктуры оказания медицинской помощи детям. Он подразумевает развитие материально-технической базы детских поликлиник и отделений при медицинских организациях, ранней диагностики заболеваний органов репродуктивной сферы у детей в возрасте от 15 до 17 лет в рамках проведения профилактических осмотров.

Впрочем, вопрос обеспечения медицинских организаций системы здравоохранения квалифицированными кадрами выделен в самостоятельный, пятый федеральный проект. Его основная цель — полная ликвидация дефицита специалистов в медицинских организациях, оказывающих первичную помощь. Предполагается, что численность врачей и средних медицинских работников государственных и муниципальных медучреждений составит 1,385 млн человек. Примечательно, что вопрос кадрового обеспечения отдельно обозначен почти в каждом из восьми федеральных проектов.

НА РЕАЛИЗАЦИЮ НАЦИОНАЛЬНОГО ПРОЕКТА ВЫДЕЛЯЕТСЯ БОЛЕЕ 1,36 ТРЛН РУБ. НА ШЕСТЬ ЛЕТ

Следующим приоритетным направлением разработки Национального проекта выделили создание единого цифрового контура в здравоохранении на основе Единой государственной информационной системы здравоохранения — шестой проект.

Седьмой федеральный проект связан с завершением формирования сети национальных медицинских исследовательских центров, внедрением инновационных технологий, включая систему ранней диагностики и дистанционный мониторинг состояния здоровья пациентов, а также внедрение клинических рекомендаций и протоколов лечения. Задача этого проекта — ввести по всей стране единые требования к качеству оказания медицинской помощи, систему управления качеством.

Восьмой, и последний, федеральный проект направлен на развитие экспорта медицинских услуг. Его цель — создание и развитие в стране механизмов и условий, обеспечивающих экспорт медицинских технологий и, как следствие, формирование дополнительных источников финансирования российской системы здравоохранения. По словам Вероники Скворцовой, развитие этого направления началось еще в 2016 году с 20 тыс. иностранных пациентов, лечившихся в России, которых к концу 2017 года стало уже более 120 тыс.

Куратором Национального проекта выступает вице-премьер Татьяна Голикова. По ее словам, основная цель этой работы — повышение доступности медицинской помощи для граждан, живущих в отдаленных населенных пунктах. Владимир Путин подчеркивал, что в таких сферах, как здравоохранение, необходимо добиться прорыва и конкретных результатов. ■

РИСКИ ЛЮБЯТ ТИШИНУ

РЫНОК ПРЯМЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В МИРЕ БЬЕТ ВСЕ РЕКОРДЫ — НИЗКИЕ СТАВКИ И ИЗБЫТОК ЛИКВИДНОСТИ ВЫНУЖДАЮТ ИНВЕСТОРОВ ИСКАТЬ ИНСТРУМЕНТЫ С БОЛЕЕ ВЫСОКОЙ ДОХОДНОСТЬЮ. ДЛЯ КОМПАНИЙ СДЕЛКИ С ФОНДАМИ ЗАЧАСТУЮ ОКАЗЫВАЮТСЯ УДОБНЕЕ ПУБЛИЧНОГО РАЗМЕЩЕНИЯ НА БИРЖЕ. У РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА СТАНОВИТСЯ ВСЕ ПОПУЛЯРНЕЕ ДЕЛИСТИНГ, ПРИЧЕМ ТЕНДЕНЦИЯ УСУГУБЛЯЕТСЯ САНКЦИЯМИ И НЕОЦЕНЕННОСТЬЮ НА ЗАРУБЕЖНЫХ ПЛОЩАДКАХ.

ТАТЬЯНА ЕДОВИНА

ИНВЕСТИЦИИ ПРЯМОГО ХАРАКТЕРА

Фонды прямых инвестиций в прошлом году привлекли рекордный объем средств — \$453 млрд на 921 фонд (годом ранее — \$414 млрд на 1243 фонда), подсчитала американская консалтинговая компания Preqin. Сопоставимый уровень фандрайзинга наблюдался лишь в преддверии мирового финансового кризиса — в 2006–2008 годах, в этот раз фонды привлекают более \$300 млрд уже пятый год подряд. Более того, на private equity теперь приходится 60% всего привлеченного частного капитала (57% в 2016-м), всего же они управляют \$2,83 трлн, в США их инвестиции эквивалентны 1% ВВП, в Европе — 0,2%–0,3% ВВП.

В условиях низких процентных ставок в развитых странах и, соответственно, совсем невысоких, а порой и отрицательных доходностей по бумагам с низким риском, интерес к более рискованным сделкам проявляют и самые крупные игроки на рынке, включая пенсионные и суверенные фонды. Всего в прошлом году фонды совершили более 4 тыс. сделок, инвестировав \$347 млрд. Инвесторов привлекает в первую очередь более высокая отдача: по данным Preqin, 40% инвесторов получили доходность более чем на 4% выше результата фондового рынка, еще 51% — на 2–4%, и только 9% — сопоставимую доходность. При этом 69% опрошенных инвесторов заявили, что фонды оправдали их ожидания, 26% — что превысили, доля же недовольных осталась на минимуме с 2012 года.

Спрос поддерживает и предложение: все большему числу компаний проще привлечь прямого инвестора, чем размещаться на бирже. Нагрузка на публичные компании остается высокой — по-

мимо предоставления отчетности, им приходится осторожнее принимать даже рядовые решения. Продолжает расти число компаний, которые проводят делистинг. Помимо этого, крупные холдинги зачастую совершают и менее заметные для рынка сделки — по продаже подразделений. Растет и число сделок продажи компаний между фондами, что опять же исключает публичное размещение на фондовом рынке (как возможная стратегия выхода фонда из инвестиции).

Одним из самых крупных примеров могло стать привлечение частных инвесторов компанией Tesla. В августе ее основатель Илон Маск сообщил, что нашел финансирование по \$420 за акцию (тогда — 23% премия к рынку), однако через две недели после консультаций с акционерами в компании все же отказались от этого плана и заявили, что Tesla останется публичной. Аналитики, впрочем, указывают, что компания в любом случае нуждается в новом капитале для финансирования роста в среднесрочной перспективе и может вернуться к возможности привлечения прямых инвесторов.

Впрочем, хотя оптимистов на этом рынке по-прежнему большинство — 53% инвесторов готовы увеличить свои вложения в фонды прямых инвестиций, а 63% по-прежнему положительно относятся к отрасли, доля последних резко снизилась по сравнению с 2016-м, когда таковых было 84%. Многие опасаются ожидаемой коррекции, ведь стоимость покупаемых компаний зачастую уже весьма высока. Для 88% опрошенных этот риск является основным, на втором месте с большим отрывом следует состояние рынка выходов из инвестиций (этим обеспокоены 40%). При этом чуть более трети

инвесторов считают рынок уже перегретым.

Отдача также постепенно снижается: между инвесторами в фонды в первой половине 2017-го было распределено \$66 млрд, тогда как за весь прошлый год — \$149 млрд. Тем не менее, учитывая объем неиспользованных средств на рынке, «бычий» тренд (игра на повышении) и растущую конкуренцию среди фондов, стоимость компаний, по крайней мере в ближайшем будущем, вероятно, будет лишь возрастать, а 2018-й может побить рекорд по фандрайзингу, но перспективы рынка на горизонте нескольких лет вряд ли останутся столь радужными.

ВНЕБИРЖЕВЫЕ АМБИЦИИ У российских компаний поводов проводить делистинг больше, чем у зарубежных. На Лондонской бирже сейчас торгуются бумаги 53 эмитентов из региона «Россия и СНГ», в том числе крупнейшие нефтегазовые («Роснефть», «Лукойл», НОВАТЭК), финансовые — Сбербанк, ВТБ (санкции не распространяются на старые выпуски), а также еще ряд российских ритейлеров, телекоммуникационных и добывающих компаний. Биржу уже покинул целый ряд эмитентов, а стоимость акций Eп+, успешно разместившейся на Лондонской бирже в 2017-м, значительно упала после объявления санкций. Ряд компаний уходит и с Московской биржи. В частности, «Уралкалий» провел делистинг из-за перевода акций из первого в третий уровень листинга (ограничивает вложения НПФ и страховщиков), «Дикси» же потребовалась консолидация бизнеса, обусловленная финансовыми показателями.

В июле было объявлено о делистинге с Лондонской биржи и компании «Мегафон». По словам

одного из крупнейших акционеров оператора Алишера Усманова, такое решение связано не только с новой цифровой стратегией компании, которая требует инвестиций, но и со снижением активности западных инвесторов. В интервью изданию «Сноб» бизнесмен отметил, что западные инвесторы не очень заинтересованы вкладывать средства в российские активы, стараясь покупать их ниже рыночной цены, что связано с геополитическими событиями последних лет. Таким образом, западные рынки перестают быть привлекательными источниками финансирования для российских компаний. Кроме того, пояснил он, новая цифровая стратегия «Мегафона» требует существенных вложений — в 5G, новые услуги, что снижает возможности для выплаты дивидендов и определяет повышенный уровень риска, неинтересный миноритариям. О планах покинуть биржу заявили и в АвтоВАЗе.

В августе о проведении четвертого раунда выкупа акций у миноритариев сообщила золотодобывающая компания Nordgold. В результате предыдущего выкупа акций доля основного акционера, Алексея Мордашова, выросла до 99,08%. Делистинг депозитарных расписок с Лондонской фондовой биржи компания решила провести еще в феврале, при этом уход с биржи руководство Nordgold объяснило опять же тем, что рыночная капитализация не отражала фактическую стоимость компании, несмотря на широкий портфель геолого-разведочных проектов и лицензий в Буркина-Фасо, России, Французской Гвиане и Канаде.

Чтобы смягчить эффект негативного отношения к российским активам, российские власти рассматривают возможность запуска особой биржи для листинга подпадавших под санкции компаний. О создании такой площадки в конце августа говорил замминистра финансов Алексей Моисеев. По его словам, для размещения биржи рассматривается в том числе остров Русский во Владивостоке, где уже создается один из двух специальных административных районов с льготным налоговым режимом. «Мы должны для компаний создать условия, в которых они могут проводить листинг, размещение своих ценных бумаг. Закон о CIP подразумевает в том числе создание инфраструктуры для листинга. Наверняка будут инвесторы, которые готовы будут покупать бумаги компаний. Почему бы им не дать возможность это сделать», — пояснял тогда замминистра.

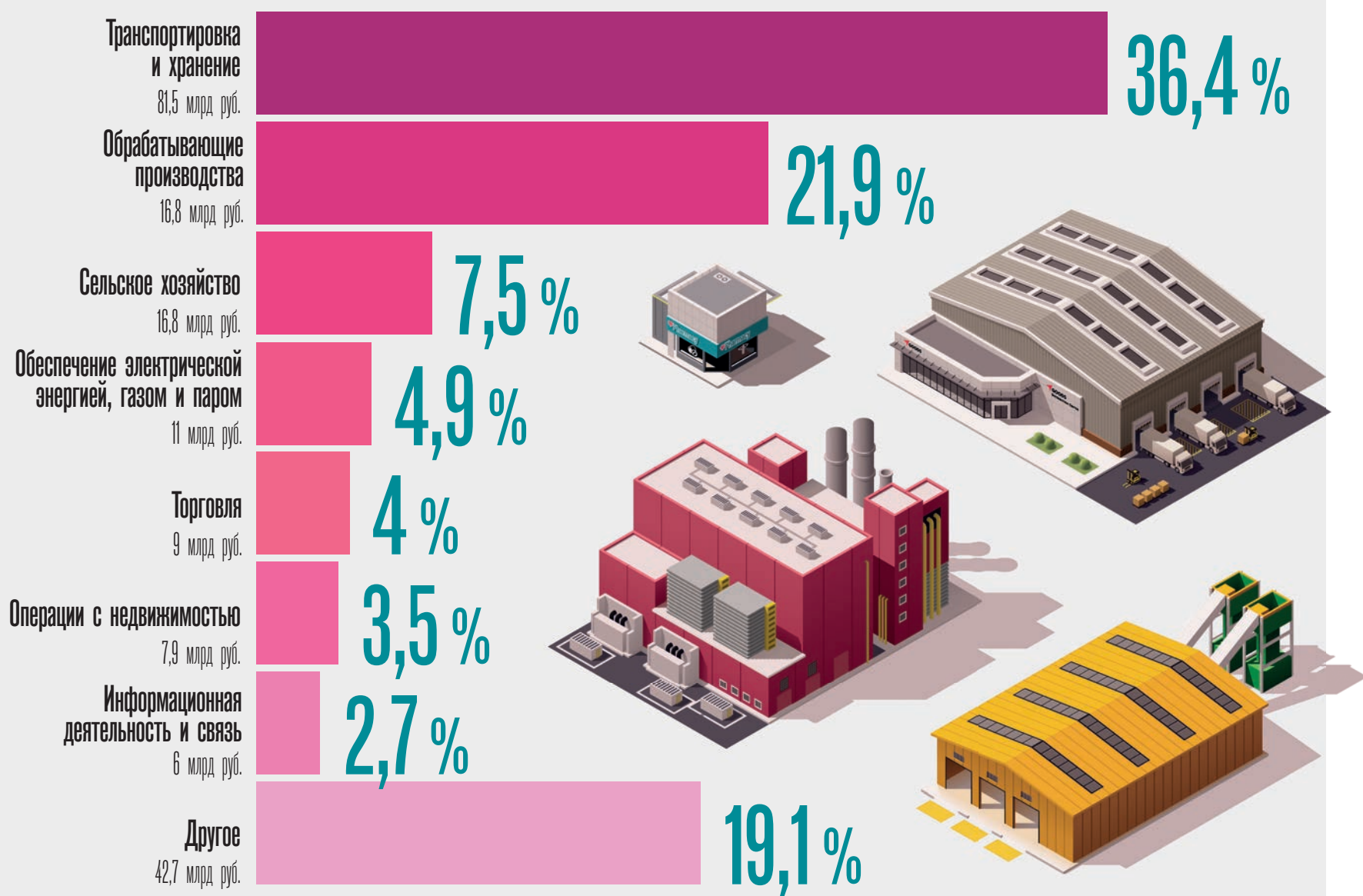
Однако пока неясно, смогут ли компании, ранее выходившие на зарубежные площадки в поисках ресурсов для роста бизнеса, найти достаточные средства на российском рынке. «Площадка сама по себе не решает проблему нехватки финансирования», — отмечает партнер компании FP Wealth Solutions Александр Варюшкин. По его словам, в целом на российском рынке private equity низкая активность — мало продавцов и покупателей, так как первые и вторые не сходятся в цене, что также является свидетельством недооцененности компаний, как на рынке прямых инвестиций, так и на фондовом. В таких условиях для некоторых собственников делистинг является логичным решением, однако в случае изменения рыночных условий компании вновь могут проявить интерес к публичным размещениям, ожидает эксперт. ■



ВСЕ БОЛЬШЕМУ ЧИСЛУ КОМПАНИЙ ПРОЩЕ ПРИВЛЕЧЬ ПРЯМОГО ИНВЕСТОРА, ЧЕМ РАЗМЕЩАТЬСЯ НА БИРЖЕ

По данным Краснодарстата, в январе — сентябре 2018 года крупные и средние предприятия Краснодарского края вложили в основной капитал 278,6* млрд руб. Из них использовано было 223,9 млрд руб. Итоги привлечения средств в экономику региона в целом по году будут подведены статистическим ведомством в конце февраля 2019 года

Отрасли-лидеры Из общего объема инвестиций в основной капитал крупными и средними организациями за девять месяцев 2018 года использовано 223,9 млрд руб. инвестиций. Они распределились следующим образом.



* 92,9% к уровню аналогичного периода (январь — сентябрь) 2017 года. По данным регионального департамента инвестиций и поддержки малого и среднего предпринимательства, причиной снижения стало завершение ряда крупных проектов, а также общая консервативная инвестиционная политика со стороны хозяйствующих субъектов.

Наибольшая динамика вложений зафиксирована в сфере обрабатывающих производств и АПК

Направления производства, по которым произошел максимальный рост объема инвестиций в январе — сентябре 2018 года в сравнении с аналогичным периодом 2017 года

2,5 раза

Бумага и бумажные изделия

2,5 раза

Готовые металлические изделия, кроме машин и оборудования

2,2 раза

Резиновые и пластмассовые изделия

1,9 раза

Прочая неметаллическая минеральная продукция

1,8 раза

Производство напитков

Основные средства в развитие бизнеса вкладывали местные компании либо компании, в течение долгого времени имеющие мощности в Краснодарском крае

Территории-лидеры 85 % (190 млрд руб.) общекраевых инвестиций приходится на девять территорий Краснодарского края

Краснодар 68,8 млрд руб.

Основные проекты

Создание собственных производств АО «Тандер», строительство магазинов, рестайлинг, модернизация контрольно-кассовых аппаратов для приема карт «Мир», создание сети аптек и магазинов формата «Магнит-Опт»

Жилищная застройка («ОБД-Инвест», «Девелопмент-Юг», «Альфастройкомплекс»)

Развитие проектов телекоммуникаций («Мегафон», «МТС», «Вымпел-Коммуникации», «Т2 Мобайл»)

Реализация инфраструктурных проектов РЖД, Автодора, Росавтодора

Строительство нефтепровода Нововеличковская — Краснодар мощностью 4,5 млн тонн до Афицкого и Ильского НПЗ (по нему пойдет перекачка сернистой нефти от трубопровода Тихорецк — Новороссийск («Черномортранснефть»))

Темрюкский район 25,1 млрд руб.

Основные проекты

Строительство транспортного перехода через Керченский пролив (ФКУ Упрдор «Тамань»)

Строительство промышленного парка ОТЭКО в порту Тамань («Отэко-Портсервис», «Таманьнефтегаз»)

Строительство объектов инфраструктуры сухогрузного района морского порта Тамань («Ространсmodernизация»)

Анапа 12,2 млрд руб.

Основной проект

Строительство магистрального газопровода «Турецкий поток» (South Stream Transport B. V. (Нидерланды), входит в структуры ПАО «Газпром»)

Новороссийск 18,9 млрд руб.

Основные проекты

Расширение территориальной транспортной системы перекачки нефти, в том числе строительство трубопроводной системы «Юг», реконструкция нефтерайона «Шесхарис» («Черномортранснефть»)

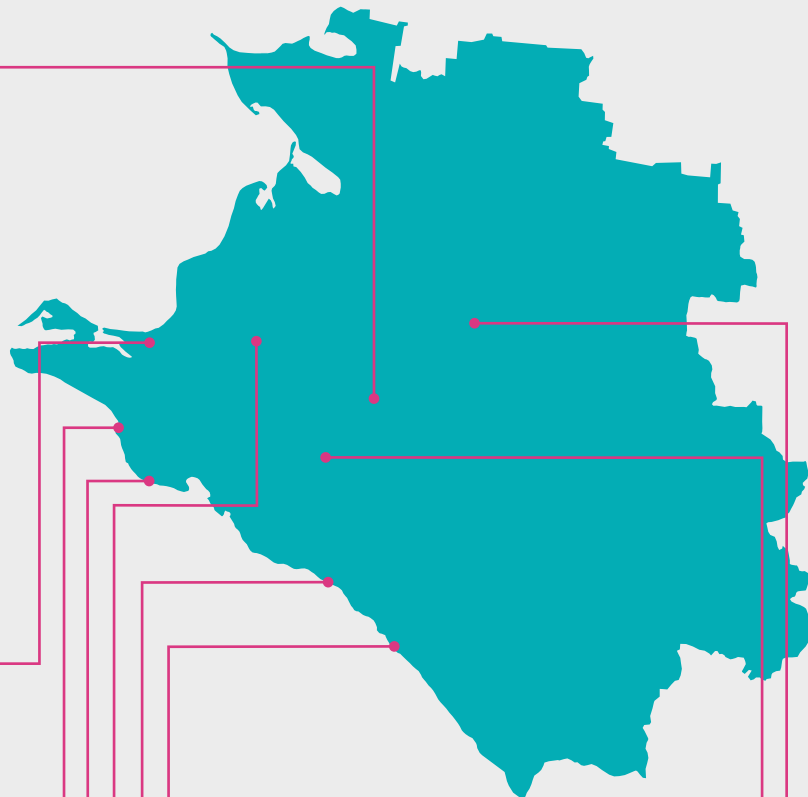
Строительство контейнерного и автопаромного перегрузочных комплексов в Юго-восточном грузовом районе, модернизация терминальной инфраструктуры (НУТЭП)

Расширение резервуаров по хранению зерна, увеличение мощности перевалки зерна и зерновых культур (НКХП)

Славянский район 6,4 млрд руб.

Реконструкция Славянского НПЗ (ООО «Славянск-ЭКО»)

Строительство высоковольтных линий и электрических подстанций для питания сухогрузного района порта Тамань (ПАО «Кубаньэнерго»)



Сочи 17,4 млрд руб.

Основные проекты

Модернизация инфраструктуры — строительство сети канатных дорог, расширение зоны катания, а также реконструкция горнолыжных комплексов с созданием туристских объектов в Красной Поляне («Газпромсоцинвест», Компания по девелопменту горнолыжного курорта «Роза Хутор»)

Строительство Центра художественной гимнастики («Газпром инвестгазификация»)

Туапсинский район 16,4 млрд руб.

Основные проекты

Строительство нового завода на территории Туапсинского НПЗ для увеличения объемов и глубины нефтепереработки (Роснефть)

Реконструкция зернового терминала с увеличением грузооборота с 2 до 3 млн тонн в год и комплекса по перевалке скоропортящейся продукции с увеличением грузооборота с 200 до 500 тыс. тонн в год (Туапсинский морской торговый порт)

Северский район 20,1 млрд руб.

Основные проекты

Модернизация НПЗ с целью увеличения глубины и объемов переработки нефти и нефтепродуктов (Афицкий НПЗ, Ильский НПЗ)

Выселковский район 2,7 млрд руб.

Реконструкция и модернизация основных фондов АО «Фирма „Агрокомплекс“ им. Н. И. Ткачева»

Строительство третьей очереди завода по производству сыров, сливочного масла и комплексной переработке сыворотки («Сыры Кубани»).

Темпы роста

Максимальный темп роста инвестиций зафиксирован на следующих территориях

2,3 раза Геленджик

1,8 раза Ейский район

1,7 раза Кореновский район

В пересчете на человека

Самый большой объем инвестиций на душу населения зафиксирован в этих муниципалитетах (средний показатель по краю — 40,1 тыс. руб. на человека)

201,0 тыс. руб.
Темрюкский район

168,2 тыс. руб.
Северский район

126,4 тыс. руб.
Туапсинский район

70,1 тыс. руб.
Краснодар

65,5 тыс. руб.
Анапа

Данные Краснодарстата, январь — сентябрь 2018 года

ФОРУМ В ЛИЦАХ

СПЕРВА РЕГИОНАЛЬНЫЙ, ЗАТЕМ МЕЖДУНАРОДНЫЙ, А СЕЙЧАС РОССИЙСКИЙ. КАЖДЫЙ ГОД В СОЧИНСКОМ ФОРУМЕ УЧАСТВУЮТ ТЫСЯЧИ ЧЕЛОВЕК: ИНОСТРАННЫЕ ИНВЕСТОРЫ, ГУБЕРНАТОРЫ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ, ФЕДЕРАЛЬНЫЕ ЧИНОВНИКИ И ГЛАВЫ КРУПНЕЙШИХ КОРПОРАЦИЙ СТРАНЫ. ИСТОРИЯ ГЛАВНОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПЛОЩАДКИ РОССИИ — В ФОТОГАЛЕРЕЕ „Ъ“



2007. ЗАМЕСТИТЕЛЬ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ПРАВИТЕЛЬСТВА РОССИИ АЛЕКСАНДР ЖУКОВ (СЛЕВА) И ГРОССМЕЙСТЕР ЕВГЕНИЙ АЛЕКСЕЕВ (СПРАВА) В ШАХМАТНОЙ ГОСТИНОЙ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ КОЛЛЕГИИ СУДЕЙ РОССИЙСКОЙ ШАХМАТНОЙ ФЕДЕРАЦИИ ВЛАДИМИРА ДВОРКОВИЧА



2008. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ СБЕРБАНКА ГЕРМАН ГРЕФ, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВИТЕЛЬСТВА РОССИИ ВЛАДИМИР ПУТИН И МИНИСТР РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ РОССИИ ДМИТРИЙ КОЗАК



2009. ГУБЕРНАТОР КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ АЛЕКСАНДР ТКАЧЕВ (ТРЕТИЙ СЛЕВА), ЗАМЕСТИТЕЛЬ ПРЕДСЕДАТЕЛЯ ПРАВИТЕЛЬСТВА РОССИИ ДМИТРИЙ КОЗАК (В ЦЕНТРЕ), ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВИТЕЛЬСТВА РОССИИ ВЛАДИМИР ПУТИН И МЭР СОЧИ АНАТОЛИЙ ПАХОМОВ (СПРАВА)



2011. ЧЛЕН ОБЩЕСТВЕННОГО СОВЕТА ДВИЖЕНИЯ «МОЛОДАЯ ГВАРДИЯ» АННА ЧАПМАН



2012. МОДЕЛЬЕР ВАЛЕНТИН ЮДАШКИН (В ЦЕНТРЕ) И ПРЕЗИДЕНТ, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ СБЕРБАНКА РОССИИ ГЕРМАН ГРЕФ (СПРАВА)



2013. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВИТЕЛЬСТВА РОССИИ ДМИТРИЙ МЕДВЕДЕВ (ЗА ТРИБУНОЙ) ВО ВРЕМЯ ВЫСТУПЛЕНИЯ НА ЦЕРЕМОНИИ ОТКРЫТИЯ ФОРУМА



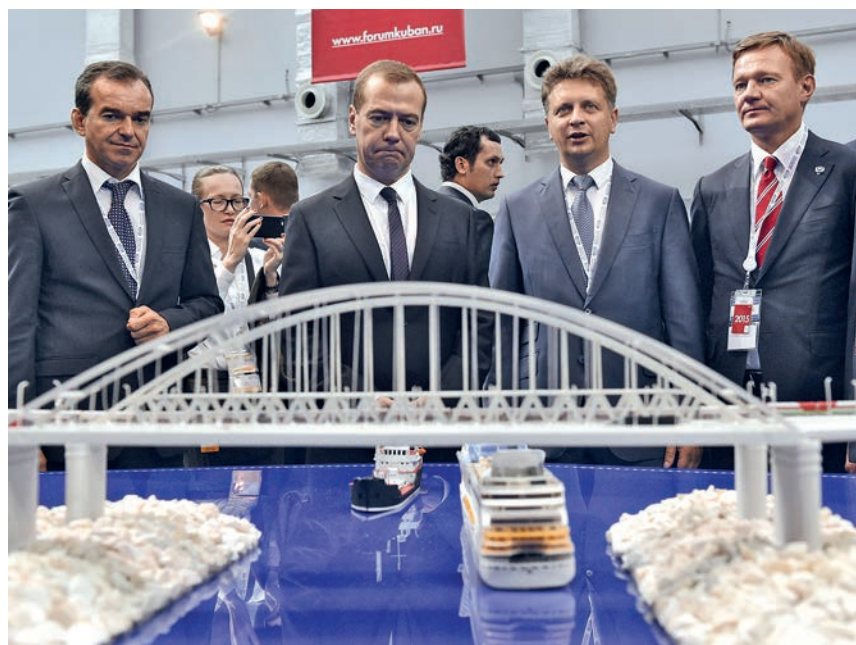
2013. ПРЕЗИДЕНТ НЕФТЯНОЙ КОМПАНИИ «ЛУКОЙЛ» ВАГИТ АЛЕКПЕРОВ (СЛЕВА) И ПРЕЗИДЕНТ, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ ОАО «НК „РОСНЕФТЬ“» ИГОРЬ СЕЧИН (СПРАВА)



2014. ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ КОМПАНИИ «ГАЗПРОМ» АЛЕКСЕЙ МИЛЛЕР (СПРАВА) НА ПЛЕНАРНОМ ЗАСЕДАНИИ «РОССИЯ МЕЖДУ ЕВРОПОЙ И АЗИЕЙ: РЕГИОНАЛЬНАЯ И ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ»



2015. МИНИСТР СПОРТА РОССИИ ВИТАЛИЙ МУТКО ВО ВРЕМЯ ПАНЕЛЬНОЙ ДИСКУССИИ «ТРИ ГОДА ДО ЧЕМПИОНАТА МИРА ПО ФУТБОЛУ. КАК ГОТОВЫ ГОРОДА РОССИИ?»



2015. МАКЕТ ЧЕРЕЗ КЕРЧЕНСКИЙ ПРОЛИВ. СЛЕВА НАПРАВО: ГУБЕРНАТОР КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ ВЕНИАМИН КОНДРАТЬЕВ, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВИТЕЛЬСТВА РОССИИ ДМИТРИЙ МЕДВЕДЕВ, МИНИСТР ТРАНСПОРТА РОССИИ МАКСИМ СОКОЛОВ И РУКОВОДИТЕЛЬ ФЕДЕРАЛЬНОГО ДОРОЖНОГО АГЕНТСТВА РОМАН СТАРОВОЙТ



2016. ГЛАВА РЕСПУБЛИКИ ДАГЕСТАН РАМАЗАН АБДУЛАТИПОВ (СЛЕВА) И ГЛАВА РЕСПУБЛИКИ ИНГУШЕТИЯ ЮНУС-БЕК ЕВКУРОВ (СПРАВА)



2016. УПОЛНОМОЧЕННЫЙ ПРИ ПРЕЗИДЕНТЕ РОССИИ ПО ЗАЩИТЕ ПРАВ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ БОРИС ТИТОВ



2018. ПРЕЗИДЕНТ — ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВЛЕНИЯ ВТБ АНДРЕЙ КОСТИН (СЛЕВА) И ЭКС-ВЛАДЕЛЕЦ ТОРГОВОЙ СЕТИ «МАГНИТ» СЕРГЕЙ ГАЛИЦКИЙ ПОСЛЕ ПОДПИСАНИЯ СОГЛАШЕНИЯ О ПРОДАЖЕ ГОСПОДИНОМ ГАЛИЦКИМ 29,1% АКЦИЙ «МАГНИТА» БАНКОВСКОЙ ГРУППЕ ВТБ



2017. ГЛАВА РЕСПУБЛИКИ ХАКАСИЯ ВИКТОР ЗИМИН (ТРЕТИЙ СЛЕВА) И ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВИТЕЛЬСТВА РОССИИ ДМИТРИЙ МЕДВЕДЕВ (В ЦЕНТРЕ) ВО ВРЕМЯ ОСМОТРА ВЫСТАВКИ

РАСПРОСТРАНЕНИЕ. АДРЕСНАЯ РАССЫЛКА НОМЕРА ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ «ПОЧТОЙ РОССИИ» РУКОВОДИТЕЛЯМ КОМПАНИЙ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ И РЕСПУБЛИКИ АДЫГЕЯ

570 AP3, АО - PSM BUILDING, ЗАО - R&Я, ООО - ВІРІОІП, ООО - ХХІ ВЕК-СИГМА, ООО - А&А АГРО ГРУПП, ООО - АБИНСКИЙ ЭЛЕКТРОМЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ ЗАВОД, ООО - АБО, АО - АБРАУ-ДЮРСКО, ЗАО - АБС-АВТО СОЧИ, ООО - АВА, ООО - АВАНТА, ОАО - АВАНТАЖ НС, ООО - АВЕРС-ТАБАК, ООО ФИРМА - АВТО ПРОФИ, ООО - АГРОФРУТ, ООО - АГРОХИМИЯ, ЗАО - АГРОХИМСЕРВИС, ООО - АГРОЦЕНТР ЕВРОХИМ-КРАСНОДАР, ООО - АДЛЕРКУРОРТ, АО - АЗС-ЮГ, ООО - АЙСБЕРГ, ООО - АКВАМАРИН, ООО - АКЗ, ООО - АКМА ПЛЮС, ООО - АЛЕА, ООО - АЛКА++КОМПАНИ, ООО - АЛКО-ПРОФИ, ООО - АЛТИМА, ООО - АЛФОРЭЙМС-ЮГ, СИК ООО - АЛЬМИС, ООО - АЛЬПИКААГРО, ООО - АЛЬФА ОЙЛ, ООО - АЛЬФА-СТРОЙ, ООО - АЛЬФА-ТРЕЙД, ООО - АСК-СТРОЙ, ООО - АСК, ООО - АСК, ООО - АСТ, ООО - АСТАРТА, ООО - АСТРА, ООО - АТАКАЙЦЕМЕНТ, ООО - АТЛАС-НТС, ООО - АТЛАС, ООО ПРП - АТМОСФЕРА, ООО - АТЭК, АО - АФ АГРОСАХАР, ООО - АФ ВОЛГОТРАНСГАЗ-ЕЙСК, ООО - АФ ИМ. ИЛЬИЧА, ООО - АФ ХУТОРОК, ООО - АФИПСКИЙ НПЗ, ООО - АЗРОПОРТ АНАПА, ОАО - Б-С, ООО - БАЗИС ПЛЮС, ООО - БАЗИС-ТЕСКО, ООО - БАЛАНС, ООО - БАЛАНС, ООО - БАТО, ООО - БЕЛКРАС 999, ООО - БЕЛОРЕЧЕНСКАЯ, ООО - БПИЦЕФАБРИКА - БЕРЕЖНАЯ АПТЕКА АПРЕЛЬ, ООО - БЕРЕЗАНСКОЕ, ФГУП - БИЗНЕС КАР КУБАНЬ, ООО - БИЗНЕС-ИНВЕСТ, ООО - БИО-МИКС, ООО - БИОСФЕРА, ООО ПНЦ - БЛАГОДАРНОЕ, ООО - БЛОК-ЮГ, ООО - БОГЕМИЯ ПЛЮС К, ООО - БОНДИУЛЬ-КУБАНЬ, ООО - БОСКО РИВЬЕРА, ООО - БРИЗ, ООО - БУДМАР ООО ИСК - ВАРТ И К, ООО - ВАСЮРИНСКИЙ МПК, ООО - ВЕК, ООО - ВЕРХНЕБАКАНСКИЙ ЦЕМЕНТНЫЙ ЗАВОД, ОАО - ВЕРШИНА, ООО - ВЕСТА, ООО - ВИДНЫЙ, ООО - ВИКОР, ОАО - ВИКТОР ТРЕЙД, ООО - ВИКТОРИЯ МАРКЕТ, ООО - ВИКТОРИЯ, ООО - ВИНСОЛД, ООО - ВКУ, МУП - ВМС КРАСНОДАР, ООО - ВМТК, ООО - ВОГ-КУБАНЬ, ООО - ВОДОКАНАЛ, МУП - ВОЗРОЖДЕНИЕ 2003, ООО - ВОСТОЧНАЯ ПРОМЗОНА, ООО - ВОСТОЧНЫЙ ВЕТЕР, ООО - ВОСХОД, ООО - ВСК-СТАНДАРТ, ООО - ВЫБОР-С, ООО - ВЫШШАЯ ЛИГА, ООО ССМ - ГАЗПРОМ ГАЗОРАСПРЕДЕЛЕНИЕ КРАСНОДАР АО - ГИРЕЙ-САХАР, ООО - ГК ЖЕМЧУЖИНА, АО - ГК СБСВ-КЛЮЧАВТО, ООО - ГЛАВСТРОЙ-УСТЬ-ЛАБИНСК, ООО - ГЛЕНКОР АГРО КУБАНЬ, ООО - ГРАДСТРОЙМОНОЛИТ, ООО - ГРАНАРИ, ООО - ГРАНД СТРОЙ, ООО - ГРАНД ТАБАК, ООО - ГРАНД-СТАР, ООО - ГРАНД, ООО - ГРАНИТ, ООО - ГРАНУМ, ООО - ГРЕЙН-ХОЛДИНГ, ООО - ГУК-КРАСНОДАР, ООО - ГУЛЬКЕВИЧСКИЙ КХП, ОАО - ГУЛЬКЕВИЧСКИЙ МАСЛОЗАВОД, АО - ГУЛЬКЕВИЧСКИЙ, ОАО АПСК - ДАГОМЫССКОЕ ДРСУ, ГУП КК - ДАНКО-ДИАЛОГ, ООО - ДАНСОНИЯ, ООО - ДАРУСО, ООО - ДАРЬЯ-МЕТАЛЛ-ГРУПП, ООО	- ДВ-АГРО, ООО - ДВВ-АГРО, ООО - ДЕАН СБ, ООО - ДЕЛОВОЕ ПАРТНЕРСТВО, ООО - ДЕЛЪТА, ООО - ДЖИ АЗИ ПАК СЕРВИС, ООО - ДИ АЙ УАЙ ПОДЖИСТИК, ЗАО - ДИКОМ, ООО - ДИЛУЧ, АО - ДИНСК-САХАР, ООО - ДОБРЫНЯ-РУСЬ, ООО - ДОБРЫНЯ, ООО - ДОГМА, ООО - ДОЛИНА, ООО - ДОМБЫТХИМ, ООО - ДОМОСТРОИТЕЛЬ, АО - ДОРС, ООО - ДОРСНАБ, ООО - ДОРСТРОЙМЕХАНИЗАЦИЯ, ООО - ДОРТРАНССЕРВИС, ООО ФИРМА - ДОРФ, ООО - ДП-ЭКСПО, ООО - ДРИАДА, ООО - ДРУЖБА, ОАО - ДСД, ООО - ДСУ-1, НАО - ДСУ-7, АО - ДТК, ООО ПКФ - ДУБРАВА, ООО - ДЦ ЮГ-АВТО ПЛЮС, ООО - ДЭНИ КОЛЛ, ООО - ЕВРО-ПРОДУКТ-К, ООО - ЕВРО-ПРОФИЛЬ, ООО - ЕВРОТЭК-УНИВЕРСАЛ, ООО - ЕВРОХИМ-БМУ, ООО - ЕЙСКОЕ ДСУ Н2, НАО - ЕКАТЕРИНОДАР-СИТИ, ООО СК - ЕМП, АО - ЖБИ N1, АО - ЖЕМЧУЖИНА РОССИИ, ООО ДССК - ЖЕМЧУЖНЫЙ КОЛОС, ООО - ЗАВЕТЫ ИЛЬИЧА, ОАО - ЗАВОД ГАЗОВОГО ОБОРУДОВАНИЯ, ООО - ЗАПАД ПЛЮС, ООО - ЗАРЕМ, ОАО - ЗАРЯ-1, ООО - ЗАРЯ, ООО - ЗАРЯ, ООО - ЗДОРОВЬЕ, ООО - ЗЕРНО КУБАНИ, ООО - ЗЕРНОВАЯ КОМПАНИЯ ПОЛТАВСКАЯ, ООО - ЗЕРНОВАЯ КОМПАНИЯ ЮГ, ООО - ЗЕРНОГРАФ, ООО - ЗЕРНОПРОДУКТ, ООО - ЗЕРНОЮГ, ООО - ЗИМ РАША, АО - ЗК КЛАСС, ООО - ЗНАМЯ ЛЕНИНА, СПК (КОЛХОЗ) - ЗНАМЯ ОКТЯБРЯ, ОАО - ЗОЛОТОЕ РУНО, ООО - ЗТКТ, ООО ЗЕРНОВОЙ ТЕРМИНАЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС ТАМАНЬ, ООО - ЗЭСКИМ, ООО - ИЛЬСКИЙ НПЗ, ООО - ИМ.Т.ШЕВЧЕНКО, АО - ИМЕНИ ИЛЬИЧА, ОАО - ИМЕНИ ЛЕНИНА, ОАО - ИМПУЛЬС, ООО - ИМПЭКС, ООО - ИНВЕСТГРУПП-ОТЕЛЬ, ООО - ИНЖИНИРИНГ, ООО - ИНСАЙТ, ООО - ИНТЕЛ, ООО - ИНТЕРОЙЛ КАВКАЗ, ООО - ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ И АУТОСЕРВИС, ООО - ИСК АТЛАН, ООО - ИСК НАШ ГОРОД, ООО - ИСКРА, ООО АФ - ИСЛАДАМ, ООО - ИСТРИНСКАЯ НЕФТЕБАЗА, ООО - ИТМ, ООО - КАВКАЗ, ОАО - КАЙРОС, ООО - КАЛИНИНСКОЕ, ООО - КАЛОРИЯ, ООО ФИРМА - КАМАВОТРЕСУРС, ООО ПО - КАМПАН, ООО - КАНЕВСКОЙ ЗГА, ООО - КАНЕВСКСАХАР, ПАО - КАРАСУН-ДЕВЕЛОПМЕНТ, ООО - КАРКАС-СТРОЙ, ООО - КАРТОНТАРА, ООО - КАСКАД, ООО - КБК ГРУПП, ООО - КДВ КРАСНОДАР, ООО - КЗ ГУЛЬКЕВИЧСКИЙ, ООО - КЗВС, ООО - КЗМ, АО - КЗП-ЭКСПО, ООО - КОМПЛЕКС-АГРО, ООО ФИРМА - КОМПЛЕКТСТРОЙ, ООО - КОНСЕРВНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ РУССКОЕ ПОЛЕ-АЛБАШИ, ООО - КОНСТАНЦИЯ КУБАНЬ, ЗАО - КОНТАКТ-77, ООО - КОНТИНЕНТ ПЛЮС, ООО - КОРЕНОВСКОЕ, ФГУП - КОРПОРАЦИЯ АК ЭСКМ, ООО - КРАСНОДАРАГРОАЛЪЯНС, ООО - КРАСНОДАРГАЗСТРОЙ, АО - КРАСНОДАРГОРГАЗ, АО - КРАСНОДАРЗЕРНОПРОДУКТ, ООО - КРАСНОДАРЗЕРНОПРОДУКТ, ПАО - КРАСНОДАРАЗООБЩЕСТВАБ, ЗАО - КРАСНОДАРАРИНВЕСТСТРОЙ, ООО - КРАСНОДАРСКАЯ-1, АО МПМК - КРАСНОДАРСКИЙ АВТОЦЕНТР КАМАЗ, ЗАО - КРАСНОДАРСКИЙ ЗАВОД НЕОТЕМАШ, ОАО - КРАСНОДАРСКИЙ ТД БЕЛШИНА, ООО - КРАСНОДАРСКИЙ ХЛЕБОЗАВОД N 6, АО	- КРАСНОДАРСТРОЙСНАБ, ООО - КРАСНОДАРТЕПЛОСЕТЬ, АО - КРАСНОДАРЭЛЕКТРО, ООО - КРАУН КОРК КУБАНЬ, ООО - КРЕДО-С, ООО ПКФ - КРЕДО, ООО - КРИСМАР-ММ, ООО - КРИСТАЛЛ-2, ОАО - КРИСТАЛЛ-АЗОТ, ООО - КРИСТАЛЛ, ООО - КРИСТАЛЛ, ООО - КРОВЕЛЬНЫЙ ЦЕНТР, ООО - КРОМЕТ, ООО - КРОНОС, ООО - КРОПОТКИНСКИЙ ЭЛЕВАТОР, АО - КРОПОТКИНСКОЕ, ОАО - КРЫМСКИЙ ВИННЫЙ ЗАВОД, ООО - КРЫМСКОЕ РАЙПО, ПК - КС-СЕРВИС, ООО - КСК, АО - КСК, ООО - КСКК АКВАЛО, ООО - КСМК-РЕГИОН, ООО - КСМК, ООО - КСП СВЕТОГОРСКОЕ, АО - КТ, ООО - КТК-Р, АО - КТС, ООО - КТТУ, МУП - КУРГАНСКИЙ ГРУППОВОЙ ВОДОПРОВОД, ГУП КК СВ ВУК - КУРГАНСКИЙ МЯСОПТИЦЕКОМБИНАТ, ЗАО - КСФ, ООО - КЦНОЗ, ООО - КЦСР, ООО - КЗС, ООО - КЗСК, ООО - ЛАБИНСК-САХАР, ООО - ЛАБИНСКИЙ ДОК, ООО - ЛАБИНСКИЙ МЗЗ, ООО - ЛАЗУРИТ, ООО - ЛАЗУРНАЯ, ООО - ЛАЗУРНЫЙ БРИЗ, ООО - ЛАКОРАСКА, ООО - ЛАМНАЛКО, ООО - ЛАРИНА, ООО - ЛЕБЯЖЬЕ-ЧЕПИГИНСКОЕ, ООО - ЛЕНМЕДСНАБ-ДОКТОР W, ООО - ЛЕО, ООО - ЛИГА-ПАК, ООО - ЛИГА, ООО ФИРМА - ЛИДЕР-НОВОРОССИЙСК, ООО - ЛИДЕР, ООО - ЛИДЕР, ООО - ЛИКВИДЛАУЕР СПЕШИАЛТИ - ПРОДАКТС РУС, ООО - ЛИМАГРЕН РУ, ООО - ЛИМАН, ООО - ЛОДЖИСТИК-ЮГ, ООО - ЛОК ВИТЯЗЬ, ООО - ЛОМРЕСУРС, ООО - ЛОТОС ПЛЮС, ЗАО - ЛОТОС-ЛЭНД БЕВЕРИДЖИЗ, ООО - ЛУКОЙЛ-КУБАНЬЭНЕРГО, ООО - ЛУКОЙЛ-ЧЕРНОМОРЬЕ, АО - ЛУКОЙЛ-ЛОГНЕФТЕПРОДУКТ, ООО - М-ЛОГИСТИК, ООО - МАГНИТЗЕРНО, ООО - МАЙЗАДУР СЕМАНС КУБАНЬ, ООО - МАЙКОПСКАЯ ТЭЦ, ООО - МАКС МОТОРС, ООО - МАКСИТРЕЙД, ООО - МАМРУКО, ООО - МАРКА И К, ООО - МАСТЕРПЛАСТ, ООО - МАСТЕРСТРОЙ, ООО - МАХ-МЕБЕЛЬ, ООО - МДМ, ООО - МЕГА-ТРЕЙДЕР, ООО - МЕГАПОЛИС, ООО - МЕГАТРАНССЕРВИС, ООО - МЕЖДУНАРОДНЫЙ АЗРОПОРТ КРАСНОДАР АО МАКР, АО - МЕЖДУНАРОДНЫЙ АЗРОПОРТ СОЧИ АО МАС, АО - МЕТАГОН, ООО - МЕТАЛЛ ИНДУСТРИЯ, ООО - МЕТАЛЛ-РЕЦИКЛИНГ, ООО - МЕТКОМ-ЮГ, ООО - МЕТОПОЛИС, ООО - МЖК АРМАВИРСКИЙ, АО - МЖК КРАСНОДАРСКИЙ, АО - МИКАСГАР, ООО - МИЛЛЕНИУМ-Л, ООО - МИР КОМФОРТА, ООО - МИР ОХОТЫ, ООО - МИР, ООО - МЗЗ, ООО - МЯСНОЙ ДВОР, ООО - МЯСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИЙ КОМПЛЕКС КУБАНЬ, ООО - МЯСОПТИЦЕКОМБИНАТ КАНЕВСКОЙ, ООО - НАВИН, ООО - НАША РОДИНА, ООО ПЗ - НГИ-МЕНЕДЖМЕНТ, ООО - НЕВА, ООО - НЕСТЛЕ КУБАНЬ, ООО - НЕОДРОС, ООО МЕДИЦИНСКИЙ ЦЕНТР - НЕФТЕГАЗИНДУСТРИЯ-ИНВЕСТ, ООО - НЕФТЕГАЗИНДУСТРИЯ, ООО - НЕФТЕМАШ ХОЛДИНГ, ООО - НЗК, ООО - НЗТ, ООО - НИВА КУБАНИ, ОАО - НИВА, АО - НИВА, ОАО АФП - НК ПЕТРОЛЕУМ, ООО - НК РОСНЕФТЬ-КУБАНЬНЕФТЕПРОДУКТ, ПАО - НК РОСНЕФТЬ-НТЦ, ООО - НКХП, ПАО - НПЗ, АО - НМТ, ООО - НОВАТОР, ООО	- НОВАЯ ЗВЕЗДА, ООО - НОВАЯ ЛОГИСТИКА, ООО - НОВМЕТТОРГ, ООО - НОВО-ТРЕЙД, ООО - НОВОКАР, ООО - НОВОПЛАСТ-ЮГ, ООО - НОВОРΟΣМЕТАЛЛ, ООО - НОВОРΟΣТЕХФЛОТ, ООО - НОВОФАРМ, ООО - НОВОШИП, ПАО - НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, ООО - НПК ЭЛЕКТРОКОМПЛЕКС, ООО - НПО КУБАНЬЗЕРНО, ООО - НПО НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, ООО - НПО СЕМЕНОВОДСТВО КУБАНИ, ООО - НСИ-ЮГ, ООО - НСРЗ, АО - НТК-ЮГ, ООО - НТК, ООО - НУТЭП, ООО - НЦ, ОАО - НЗСК-ЭЛЕКТРОСЕТИ, АО - НЗСК, АО - О.М.А.-ОФФИЧИНА МЕТАЛМЕКАНИКА АНДЖЕЛУЧЧИ, ФЛ АО - ОАЗИС-СОЧИ, ООО - ОБД-ИНВЕСТ, ООО - ОБД-РИЭПТ, ООО - ОБД, ЗАО - ОВОЩИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ, ООО - ОДИССЕЙ, ООО - ОКЧ, ООО - ОЛИМППЛЮС, ООО - ОН-СТРОЙ, ООО - ОППТОРГ, ООО - ОПФХ, ООО - ОПХ ПЛЕМЗАВОД ЛЕНИНСКИЙ ПУТЬ, ОАО - ОРАС, ООО - ОРЕХПРОМ, ЗАО - ОРИОН, ООО - ОТЕЛЬСТРОЙ, ООО - ОТРАДА, ООО - ОТЭКО-ТЕРМИНАЛ, ООО - П/Ф НОВОРОССИЙСК, АО - ПАВЛОВСКИЙ МЯСКОМБИНАТ, ОАО - ЛЕО, ООО - ПАВЛОВСКИЙ САХАРНЫЙ ЗАВОД, ООО - ПАЛЕССЕ-ЮГ, ООО ТД - ПАНСИОНАТ КАМЕЛИЯ, ЗАО - ПАНХ, АО НПК - ПАПИРЮГ, ООО - ПАРУСТРЕЙД, ООО - ПБК ЛОКОМОТИВ-КУБАНЬ, НП - ПГ АГРОЛОГИСТИКА, ООО - ПГС, ООО - ПЕРВАЯ СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ, ООО - ПЕТРОХЛЕБ-КУБАНЬ, ООО - ПИН, ООО ПКФ - ПИТЕЙНЫЙ ДОМ, ООО - ПИЩЕВИК, ООО - ПИЩЕВЫЕ ИНГРЕДИЕНТЫ, ООО - ПК НАШ ПРОДУКТ, ООО - ПК СТАНК, ООО - ПЛАРИУМ-ЮГ, ООО - ПЛАСТИКТРЕЙД, ООО - ПЛАТИНА, ООО - ПЛЕМЗАВОД БЕЙСУГ, ОАО СС - ПЛЕМЗАВОД ВОЛЯ, ОАО - ПЛЕМЗАВОД ГУЛЬКЕВИЧСКИЙ, ЗАО - ПЛЕМЗАВОД ЗА МИР И ТРУД, ОАО - ПЛЕМЗАВОД ИМ.В.ИЧАПАЕВА, ПАО - ПЛЕМЗАВОД КУБАНЬ, ФГУП - ПЛЕМЗАВОД УРОЖАЙ, ОАО - ПОЛИМЕРФИЛЬТР, ЗАО - ПОЛИПЛАСТ-ЮГ, ООО - ПОЛТАВСКАЯ НЕФТЕБАЗА, АО - ПОЛТАВСКИЕ КОНСЕРВЫ, ЗАО - ПОЛТАВСКИЙ КХП, ОАО - ПОРТ МЕЧЕЛ-ТЕМУРОК, ООО - ПОРТКОМПЛЕКТИМПЛЕКС, ООО - ППЗ ЛАБИНСКИЙ, АО - ППФ ТИМАШЕВСКАЯ, ЗАО - ПРЕМИУМ КАР, ООО - ПРИВОЛЬЕ, ООО АГРОФИРМА - ПРИОРА ЭСТЕЙТ, ООО - ПРИСКОЛЬЕ-К, ООО - ПРИТЯЖЕНИЕ, ООО - ПРОВИЗИЯ, ООО - ПРОГРЕСС-1, ООО - ПРОМСЕРВИС-ЮГ, ООО - ПРОМСТАНДАРТ, ООО - ПРОМСТРОЙ, ООО - ПРОМТРАНС, ООО - ПРОСТОРЫ КУБАНИ, ООО - ПРОФАРС, ООО - ПРОФИЛЬ-СЕРВИС, ООО - ПТИЦЕФАБРИКА ДРУЖБА, ЗАО - ПТИЦЕФАБРИКА ПРИМОРСКАЯ, ООО - ПТТ, ООО - ПУД, ООО - ПУТИЛОВЕЦ ЮГ, АО - ПЭКЗДЖИНГ КУБАНЬ, ЗАО - Р-ЛОГИСТИКА, ООО - Р-МОТОРС, ООО - РАДУГА, ООО - РАДУТА, ООО ПФ - РАЗДОЛЬЕ, ООО - РАЗДОЛЬЕ, ООО - РАМО-М, АО - РВ СЕРВИС, ООО - РГМК-КУБАНЬ, ЗАО - РЕГИОН, ООО - РЕЛИК, ООО - РЕЛИНО, ООО - РИКВЭЗТ-ЮГ, ООО - РИТЕЙ ИМПОРТ, ООО - РК, ООО - РМНТК-ТЕРМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ, ООО - РН-КРАСНОДАРНЕФТЕГАЗ, ООО	- РН-МОРСКОЙ ТЕРМИНАЛ ТУАПСЕ, ООО - РН-ТУАПСИНСКИЙ НПЗ, ООО - РОДИНА, ОАО - РОДИНА, ПАО - РОМЕКС-КУБАНЬ, ООО - РОСАГРОТРЕЙД, ООО - РОСПЕЧАТЬ, АО - РОСПРОМТОРГ, ООО - РОСС, ООО СК - РОСТАГРОЗКСПОРТ, ООО - РОСТАНСТРУЗ, ООО - РОСШИНА-ИНВЕСТ, ООО - РОЯЛ ФРЕШ, ООО - РУСКОН, ООО - РУСПРОМСТАЛЬ-ЮГ, ООО - РУСС-МОДУЛЬ, ООО - РУССКИЕ МАСЛА ИЛИ ООО ТК РУССКИЕ МАСЛА, ООО ТОРГОВАЯ КОМПАНИЯ - РУССКИЙ СЕЗОН, ООО - РУССКИЙ СТИЛЬ-97, ООО - РУСЬ, ОАО САФ - РУСЬСТРОЙ, ООО - С С П ГЕНОФОНД, ООО - САД-ГИГАНТ, ОАО - САЙРУС, ООО - САН ФРУТ, ООО - САНАТОРИЙ БЕЛАРУСЬ, ГУ - САНАТОРИЙ ЗАПОЛЯРЬЕ, ООО - САНАТОРИЙ РОДИНА, ООО - САНАТОРИЙ ЮЖНОЕ ВЗМОРЬЕ, ОАО - САНГИ СТИЛЬ, ООО ФИРМА - САРПАК, ООО - САТУРН, ПАО - САХ ПО УБОРКЕ ГОРОДА, АО - САХАРНЫЙ ЗАВОД СВОБОДА, АО - САХАРНЫЙ КОМБИНАТ ТИХОРЕЦКИЙ, ЗАО - СБСВ- КЛЮЧАВТО СЕВЕР, ООО - СБСВ-КЛЮЧАВТО АВТОПОРТ-ШКОДА, ООО - СБСВ-КЛЮЧАВТО АКСАЙ, ООО - СБСВ-КЛЮЧАВТО АМЕГА, ООО - СБСВ-КЛЮЧАВТО АЦ-СОЧИ, ООО - СБСВ-КЛЮЧАВТО БАВАРИЯ КМВ, ООО - СБСВ-КЛЮЧАВТО БАВАРИЯ, ООО - СБСВ-КЛЮЧАВТО БРИТАН, ООО - СБСВ-КЛЮЧАВТО ВОСТОК, ООО - СБСВ-КЛЮЧАВТО ДОН, ООО - СБСВ-КЛЮЧАВТО ЖУКОВКА, ООО - СБСВ-КЛЮЧАВТО КОРЕЯ ЮГ, ООО - СБСВ-КЛЮЧАВТО МИНЕРАЛЬНЫЕ ВОДЫ, ООО - СБСВ-КЛЮЧАВТО НОВОРОССИЙСК, ООО - СБСВ-КЛЮЧАВТО ПРЕМИУМ, ООО - СБСВ-КЛЮЧАВТО СОЧИ, ООО - СБСВ-КЛЮЧАВТО СТАВРОПОЛЬ, ООО - СБСВ-КЛЮЧАВТО ФРАНЦ, ООО - СБСВ-КЛЮЧАВТО ХЕНДЗ КМВ, ООО - СБСВ-КЛЮЧАВТО ЮГ, ООО - СБСВ-КЛЮЧАВТО-КРАСНОДАР, ООО - СВ-ЮГ, ООО - СВЕТЛАНА, ООО - СЕРВИСЕРВИС-КУБАНЬ, ООО - СВЕТ МАРИН ТРАНЗИТ СЕРВИСИЗ, ООО - СЕВЕРОК, ООО - СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ ФИРМА РАССВЕТ, ООО - СЕЛЪТА, ООО - СЕЛЬХОЗКАПИТАЛ, ООО - СЕМЕЙНАЯ АПТЕКА АПРЕЛЬ, ООО - СЗЛ, ОАО - СИМАЗС, ООО - СИГМА-21 ВЕК, ООО - СИЛГАН МЕТАЛ ПЭКЗДЖИНГ ЭНЕМ, ООО - СИЛИКАТ, АО - СИНТЕЗОЙЛОПТ, ООО - СИРИУС, АО - СК АГРИПЛАНТ, ООО - СК КУБАНЬ-РЕГИОН, АНО - СК ЛЕНИНГРАДСКИЙ, ООО - СК РЕГИОН, ООО - СК-ГРУПП, ООО - СК-ЮГ-Х, ООО - СКАЛА ГРЕЗ, ООО - СКЗМК, ООО - СКМУ-ГЕНПОДРЯД, ООО - СКФ МЕНЕДЖМЕНТ СЕРВИСИЗ (НОВОРОССИЙСК), ООО - СЛАВА КУБАНИ, ООО ОПХ - СЛАВМЕТ-Н, ООО - СЛАВЯНСК ЭКО, ООО - СЛАВЯНСКАЯ, ЗАО ШВЕЙНАЯ ФАБРИКА - СЛАВЯНСКИЙ КИРПИЧ, ОАО - СЛАВЯНСКИЙ КОНСЕРВНЫЙ КОМБИНАТ, ООО - СЛАВЯНСКИЙ, ЗАО РПК - СЛАВЯНСКИЙ, ОАО МСЗ - СЛАДКО-ЮГ, ООО - СМАРТ-С, ООО - СМК, ООО - СМС, ООО - СНАБСЕРВИС, ООО - СОБИ-ЛИЗИНГ, ООО - СОВРЕМЕННИК, ООО - СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, ООО - СОЛНЦЕ ЮГА, ООО - СОЧИ-ПАРК, АО - СОЧИВОДОКАНАЛ, ООО - СОЧИМОРСТРОЙ, ООО - СОЧИНСКИЙ МЯСКОМБИНАТ, АО - СОЧИНСКИЙ ХЛЕБОКОМБИНАТ, АО - СОЮЗ-АГРО, ООО - СОЮЗ-ВИНО, ООО - СПЕКТР, ООО - СПЕЦАВТОСНАБ, ЗАО - СПЕЦФОНДАМЕНТСТРОЙ, ООО ПСФ - СПО СФЕРА, ООО - СПП ЮГ, ООО - ССР, ООО - СТАНДАРТ ОЙЛ, ООО	- СТАРОМИНСКАГРОПРОМХИМИЯ, ЗАО - СТАРСТРОЙ, ООО - СТАРТ ПЛЮС, ООО - СТИМУЛ, ООО - СТРОЙ-ИНТЕРНЕТШНЛ, ЗАО - СТРОЙ-ГРАД, ООО - СТРОЙ-ЮГ, ООО - СТРОЙБИЗНЕС, ООО - СТРОЙГРАД, ООО - СТРОЙПРОМИНВЕСТ, ООО - СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ КУБАНЬ, ООО - СТРОИТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, ООО - СТРОЙЮГРЕГИОН, ООО - СТЗ, МУП - СУ 23 ФСИН РОССИИ, ФГУП - СУ-2007, ООО - СУВОРОВСКИЙ РЕДУТ-КУБАНЬ, ООО ТД - СФЕРА, ООО - СФЕРА, ООО - СФФ ГЛОСТЕР, ООО - СКП ИМ.П.ПЛУКЪЯНЕНКО, ООО - ТТШЕВЧЕНКО, ЗАО ИМ - ТА, ООО - ТАБАККО-БИЗНЕС, ООО - ТАВРИДА, ООО - ТАМАШНЕФТЕГАЗ, ЗАО - ТАМБОВСКИЙ, ООО - ТАНДЕР, АО - ТАТ, ООО - ТЕИЛИССКИЙ МСЗ, ЗАО - ТЕИЛИССКИЙ САХАРНЫЙ ЗАВОД, ЗАО - ТБТ, ООО - ТВК-КУБАНЬ, ООО - ТВК-Р, ООО - ТД АБРАУ ЮГ, ООО - ТД АБРАУ, ООО - ТД АВЕРС, ООО - ТД АГРОМАСТЕР, ООО - ТД АЛЕКС, ООО - ТД ВЕРТИКАЛЬ, ООО - ТД ВИКТОРИЯ, ООО - ТД ГЕФЕСТ, ООО - ТД КУБАНЬ-2004, ООО - ТД МЕРКУРИЙ, ООО - ТД МЕТОПОЛИС, ООО - ТД МИЛЛАНД, ООО - ТД НИКА, ООО - ТД РУСЬ, ООО - ТД ТЕРМИНАЛ, ООО - ТД ФАВОР, ООО - ТД-ХОЛДИНГ, ООО - ТД, ООО - ТЕГАС, ООО - ТЕМИЖБЕКСКАЯ, ООО УК - ТЕМП АВТО К, ООО - ТЕМП АВТО ФКДД, ООО - ТЕТРА ПАК КУБАНЬ, ЗАО - ТЕХАДА, ООО - ТЕХНО-ТЕМП, ООО - ТЕХНОАГРОЛЮКС, ООО - ТЭПМ, ООО - ТИМАШЕВСКИЯПРОДУКТ, ООО - ТИТАН, ООО - ТИТАН, ООО - ТИХОРЕЦК-НАФТА, ООО - ТК ЗЕЛЕНАЯ ЛИНИЯ, ООО - ТК КОНТИНЕНТ, ООО - ТМЗ ИМ. В. В. ВОРОВСКОГО, ОАО - ТМТП, АО - ТМУ, ООО - ТН-АЗС-ЮГ, ООО - ТНЗ ЭНЕРГО КУБАНЬ, ПАО - ТНТ, АО - ТОРГ СЕРВИС, ООО - ТОРГОВАЯ КОМПАНИЯ ПОСЕЙДОН-СОЧИ, ООО - ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ КОМПАНИЯ СОЧИ, ООО - ТОРГОВЫЙ ДОМ АГРОХОЛДИНГ СТЕПЬ, ООО - ТОРГОВЫЙ ДОМ МТЗ-КРАСНОДАР, ООО - ТОРГСЕРВИС 23, ООО - ТОРЕС, ООО ФИРМА - ТПК ЗДЕЛЬВЕЙС, ООО - ТПК, ООО - ТПК, ООО - ТРАНС АГРО ЛИДЕР, ООО - ТРАНС РЕСУРС, ООО - ТРАНС-ОЙЛ, ООО - ТРАНСАЗИЯ ПОДЖИСТИК, ООО - ТРАНСБУНКЕР-НОВО ООО ТРБ-НОВО, ООО - ТРАНСМИНВОД, ООО КОМПАНИЯ - ТРАНСМОСТ СОЧИ, ООО - ТРАНСНЕФТЬ-СЕРВИС, АО - ТРАНСПОРТ И УСЛУГИ, ООО - ТРАНСПОРТ, ООО - ТРАНСПОРТНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, ООО - ТРЕНДИМПОРТ, ООО - ТРЕСТ ЮЖНЫЙ САХАР, ОАО - ТРЕСТ-2, ООО - ТРИ БОГАТЫРЯ, ООО ФИРМА - ТРИ-3-СИТИЛАБ, ООО - ТРИО, ООО - ТСС, ООО - ТСЗ КУБАНЬ, ООО - ТЯЖМАШ, ООО - УК КАМЕЛИЯ, ООО - УЛЭК КУБАНЬ, ООО - УЛЬТРАМАРИН, ООО - УНИВЕРСАЛ, ООО - УНИВЕРСАЛ, ООО - УПАКОВКА И СЕРВИС-ЮГ, ООО - УПРАВЛЕНИЕ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ, ООО - УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ АГРОХОЛДИНГ КУБАНЬ, ООО - УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ ВЕСТА, ООО - УРОЖАЙ ХХІ ВЕК, ООО - УСПЕНСКИЙ АГРОПРОМСОЮЗ, ООО - УСПЕНСКИЙ САХАРНИК, АО - УСПЕХ И ДЕЛО, ООО	- УСТЬ-ЛАБИНСКОЕ ДРСУ, ООО - УЧАСТИЕ, ООО КХ - ФАВОР ПЛЮС, ООО - ФАИТ-КУБАНЬ, ООО ФИРМА - ФАКТОР, ООО - ФАНАГОРИЯ-АГРО, ООО - ФАРМСЕРВИС, ООО - ФАРМЦЕНТР, ООО - ФЕВРАЛЬ ПЛЮС, ООО - ФЕВРАЛЬ, ООО - ФЕНИКС, ООО СПК - ФЕРРАТЕК-ЮГ, ООО - ФИЕСТА, ООО - ФИЛИП МОРРИС КУБАНЬ, ОАО - ФИРМА ВИКТОРИЯ, ООО - ФИРМА ЛОТОС-ЛЭНД, ООО - ФИРМА САГ, ООО - ФК АПРЕЛЬ, ООО - ФЛАГМАН, ООО - ФЛАГМАН, ООО СК - ФЛОТ НМТП, АО - ФЛЭКС, ООО - ФОРЕСТ, ООО - ФОРПОСТ, ООО - ФОСАГРО-КУБАНЬ, ООО - ФРУКТОДОМ, ООО - ФУТБОЛЬНЫЙ КЛУБ КРАСНОДАР, ООО - ХЕНДЗ ЦЕНТР КРАСНОДАР, ООО - ХИМИК, ЗАО - ХИМСНАБ, ООО - ХЛЕБ КУБАНИ, ООО - ХЛЕБ-СЕРВИС, ПАО - ХУТОРОК, ЗАО КСП - ЦЕНТР ВИННОГО ТУРИЗМА АБРАУ-ДЮРСКО, ООО - ЦЕНТР ЛОГИСТИК, ООО - ЦЕНТР ОМЕГА, НАО - ЦЕНТР САНТЕХНИКИ, ООО - ЦЕНТР СОЯ, ООО - ЦЕНТР-МОТОРС, ООО - ЦММ-К, ООО - ЧБК, ООО - ЧЕРНОМОРСЕРВИС, ООО - ЧЕРНОМОРСКАЯ ФИНАНСОВАЯ КОМПАНИЯ, ООО - ЧЕРНОМОРТРАНСНЕФТЬ, АО - ШАМБАЛА, ЗАО - ШАНСПРОМАГРО, ООО - ШИНОЙЛТРАНС, ООО - ШИНСЕРВИС, ООО - ШТИЛЬ ЗЮДВЕСТ, ООО - ЗДЕЛЬВЕЙС, ООО - ЗДЕЛЬВЕЙС, ООО - ЭКВАТОР, ООО - ЭКСМАРИС СОЧИ, ООО - ЭКСПОСТРОЙ, ООО - ЭКСПРЕСС-АВТО, ООО КОМПАНИЯ - ЭКСПРЕСС-КУБАНЬ, ООО - ЭЛЕКТРИК ЛЮКС, ООО - ЭЛИТСПЕЦСТРОЙ, ООО - ЭМУ-7, ООО - ЭРА, ООО - ЭРА, ООО - ЭСКОМ КРАСНОДАР, ООО - Ю-ТРЕЙД, ООО - ЮБИЛЕЙНАЯ, ООО АФ - ЮБИЛЕЙНАЯ, ООО ВИНОДЕЛЬНЯ - ЮБС-КАВКАЗ, ООО - ЮГ АГРО ПРОДУКТ, ООО - ЮГ АГРОБИЗНЕС, ООО - ЮГ ЛИЗИНГ, ООО - ЮГ-АВТО ПРЕМИУМ, ООО - ЮГ-АВТО ЦЕНТР, ООО - ЮГ-АВТО, ООО - ЮГ-АВТО, ООО АЦ - ЮГ-АГРО-МЕДИКА, ООО - ЮГ-АГРО, ООО - ЮГ-БИЗНЕСПАРТНЕР, ООО - ЮГ-БИОСФЕРА, ООО - ЮГ-БЫТТЕХНИКА, ООО - ЮГ-НОВЫЙ ВЕК, ООО - ЮГ-ПРОФИЛЬ-СИСТЕМС, ООО - ЮГ-ЭНЕРГО, ООО ГК - ЮГАВТОДЕТАЛЬ, ООО - ЮГОВОДОКАНАЛ, ООО - ЮГМЕДИАПРЕСС, ООО - ЮГМОНТАЖ-2000, ООО - ЮГНЕФТЕПРОДУКТ, ООО - ЮГНЕФТЕТРАНС, ООО - ЮГНЕФТЕХИМИТРАНЗИТ, ООО - ЮГНЕФТЬ-ЛИДЕР, ООО - ЮГО-ВОСТОК АГРО, ООО - ЮГРАС, ООО ТД - ЮГСУ, ЗАО - ЮГТРАНСИЗЕРНО-ЭКСПО, ООО - ЮГЗНЕРГО, ООО - ЮГЗНЕРГОМОНТАЖ, ООО - ЮЖГАЗЗЕРНДЖИ, ООО - ЮЖМОРГЕОЛОГИЯ, АО - ЮЖНАЯ БУНКЕРНАЯ КОМПАНИЯ, ООО - ЮЖНАЯ КОРОНА-БКЗ, ООО - ЮЖНАЯ РИСОВАЯ КОМПАНИЯ, ООО - ЮЖНАЯ, АО АГРОФИРМА - ЮЖНОЕ БОГАТСТВО, ООО - ЮЖНЫЙ ПОЛЮС, ООО - ЮЖНЫЙ ПОЛЮС, ООО - ЮЛЯ И КО, ООО - ЮМК, ОАО - ЮМК, ООО - ЮНИВЕРСИТИ ПЛАЗА, ООО - ЮНК, ООО - ЮНК, ООО - ЮРСК, ООО - ЮСК, ООО - ЮТК, ООО - ЮТЭК, ООО - ЮФО ГРУП, ООО - ЮЭТ, ООО - ЯСЕНСКИЕ ЗОРИ, ЗАО
---	---	--	--	---	--	--

Миссия выполнима:
сохраним вашу индивидуальность
как величайшее достояние



Владимир Демченко,
пластический хирург

+7 (988) 240-37-00



AVIATOR

SWISS MADE WATCHES



MIG-29
SMT

MIG-29 SMT CHRONO // M.2.30.7.221.6

Хронограф • Логарифмическая шкала • 10 ATM • Антибликовое сапфировое стекло

MIKOYAN MIG-29 // SMT

МиГ-29 – легендарный истребитель
с блестящей силой тяги

ДИСТРИБЬЮТЕР:

TIME SQUARE

г. Краснодар, ул. Дзержинского, 100
(Мегацентр «Красная площадь»)

Сайт: www.zolar.ru

тел.: 8 (988) 247-56-57