

ЭКОНОМИКА РЕГИОНА

КАК В РОССИИ БУДУТ
РЕАЛИЗОВЫВАТЬ ПРОГРАММУ
ЦИФРОВИЗАЦИИ / 11
КАКУЮ ПРОДУКЦИЮ АПК
КУБАНИ БУДЕТ ПОСТАВЛЯТЬ
НА ЭКСПОРТ / 20
СКАЖЕТСЯ ЛИ МАСШТАБНАЯ
СТРОЙКА АЭРОПОРТОВ
НА ТУРПОТОКЕ / 26
ПОЧЕМУ В КРАСНОДАРСКОМ
КРАЕ РАСТЕТ РЫНОК
АВТОКРЕДИТОВАНИЯ / 30
КАК В СОЧИ СОБИРАЮТСЯ
РЕШАТЬ ПРОБЛЕМУ
УТИЛИЗАЦИИ МУСОРА / 32



Пятница, 31 мая 2019 № 93
(6573 с момента возобновления издания).
Цветные тематические страницы № 9-36
являются составной частью газеты
«Коммерсантъ» (зарегистрировано
в Роскомнадзоре ПИ №ФС77-64424
31 декабря 2015 года).
Распространяется только в составе газеты.

Коммерсантъ Кубань

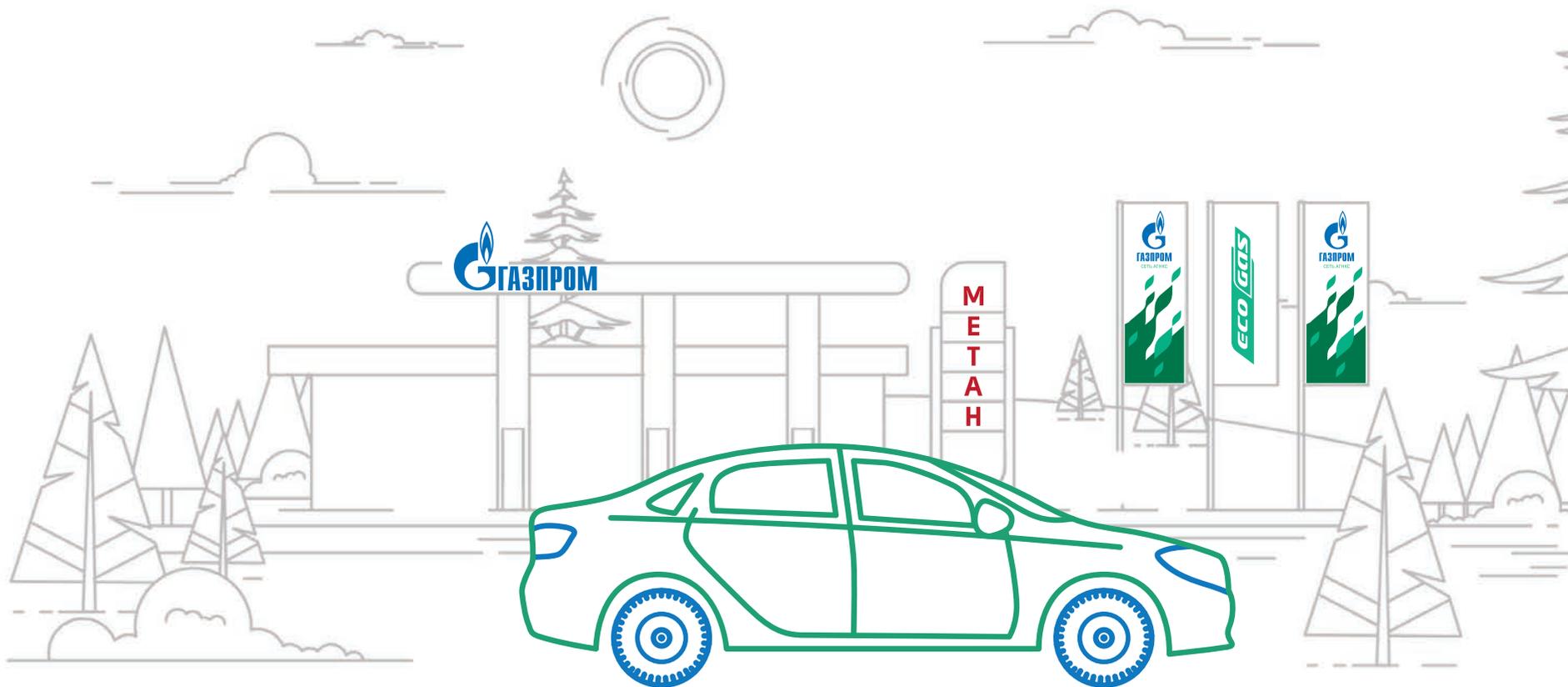
BUSINESS GUIDE

Телефон горячей линии:

8-800-505-10-55



ECO GAS –
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



МИХАИЛ ЛУКАШОВ,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ЭКОНОМИКА РЕГИОНА»

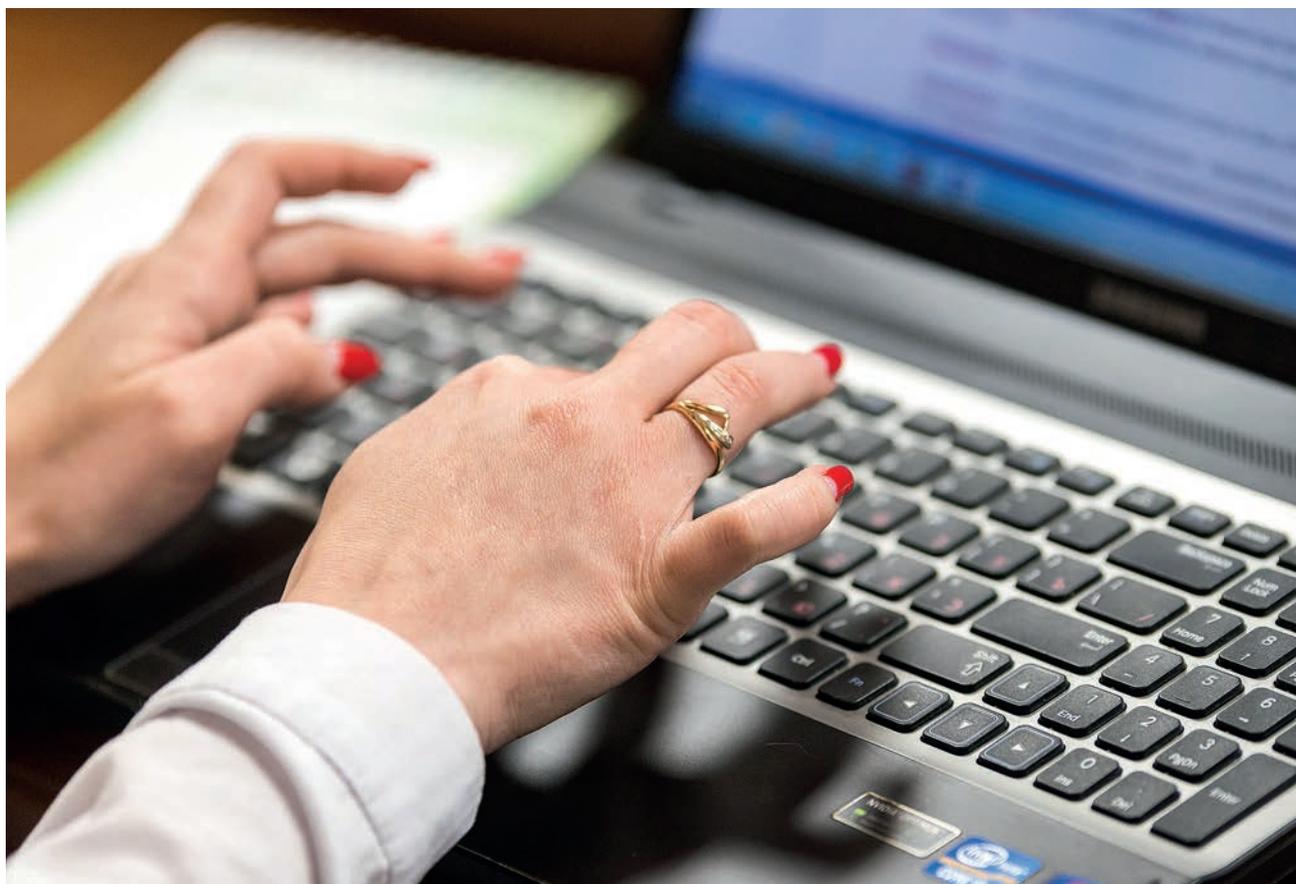
ДИДЖИТАЛ ПО-РОССИЙСКИ

Однажды мне довелось разговаривать с одним очень крупным японским инвестором, имевшим виды на российские земельные участки. И когда его спросили, почему в Японии с инфраструктурой все хорошо, а в России — не очень, он дал простой ответ: «Япония маленькая, а Россия — большая». Попробуй найти столько денег, чтобы обеспечить одинаково хорошей инфраструктурой жителей всех городов и весей. К чему я это? Когда у нас в стране начали много говорить о цифровизации экономики, на ум пришло ровно то же самое: суперсовременные цифровые решения — это, конечно, хорошо, но важнее то, как быстро эти передовые идеи заработают в регионах. Казалось бы, есть и нацпроект «Цифровая экономика», и конкретные решения, которые нужно внедрять. Но что мы видим на самом деле? Где-то власти «забронзовели» настолько, что никакая цифровизация им не интересна, и проще тормозить ее бюрократией. А где-то просто нет денег на то, чтобы пользоваться цифровыми благами цивилизации — дорогое это, знаете ли, удовольствие.

На прошедшем в этом году Российском инвестиционном форуме в Сочи цифровизации регионов придали внятную форму — проект «умных городов». Журналистское сообщество, разумеется, тут же начало выяснять, что кроется за этим привлекательным названием. Из разговоров со всеми причастными выяснилось, что пока это понимают лишь «гаранты» светлого цифрового будущего — представители крупных телеком- и диджитал-компаний. Да и то каждый предлагает что-то свое. А главы районов пока выбирают, какое благо цивилизации им нужнее в первую очередь. Тут вам и «умные фонари», экономящие миллионы рублей в год, и светофоры, которые сами знают, когда светить красным, а когда — зеленым. И все это, конечно, замечательно. Вряд ли правы те, кто считает Россию отсталой в части развития цифровых технологий. Отечественные поставщики оборудования и программного обеспечения в своих изысканиях ушли подальше иных зарубежных конкурентов. Дело совсем в другом. Чтобы «семена» цифровизации вззошли, нужно холить и лелеять каждый квадратный метр нашей необъятной Родины. Добиваться эффективного расходования инвестиций, нацеливать каждого чиновника на результат и следить за тем, чтобы ни один многообещающий проект не превратился в «потемкинскую деревню». Сейчас стране и краю нужны примеры успешных цифровых проектов, доказывающие, что все это действительно нужно.

В ОЖИДАНИИ ЦИФРОВОГО ПРОРЫВА

КАК ВЫБРАТЬСЯ ИЗ «КОЛЕИ», В КОТОРОЙ, СОГЛАСНО ИНСТИТУЦИОНАЛЬНОЙ ТЕОРИИ, ДВИЖЕТСЯ, УВЯЗНУВ ВСЕМИ КОЛЕСАМИ, РОССИЯ? ОТВЕТ НА ЭТОТ ВОПРОС ЭКСПЕРТЫ ИЩУТ НЕ ПЕРВЫЙ ГОД. ВРЯД ЛИ ЕСТЬ ОДНО РЕШЕНИЕ, НО, ВОЗМОЖНО, В ЭТОМ СТРАНЕ ПОМОГУТ ТЕХНОЛОГИИ: ОТЕЧЕСТВЕННАЯ МАТЕМАТИЧЕСКАЯ ШКОЛА ВСЕГДА ВЫСОКО ЦЕНИЛАСЬ ВО ВСЕМ МИРЕ, ДА И ИТ-ОТРАСЛЬ В РОССИИ РАЗВИТА СИЛЬНЕЕ ПРОЧИХ. ВО ВСЯКОМ СЛУЧАЕ, ИМЕННО НА ИХ РАЗВИТИЕ ДЕЛАЮТ СТАВКУ ВЛАСТИ: ОТ НАПРАВЛЕНИЯ «ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ» НАЦПРОЕКТА «ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА» ОНИ ЖДУТ НАСТОЯЩЕГО ПРОРЫВА. ВПРОЧЕМ, ЕГО УСПЕХ, ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, БУДЕТ ЗАВИСЕТЬ ОТ СИНХРОНИЗАЦИИ ПРОЦЕССА ЦИФРОВОЙ ТРАНСФОРМАЦИИ ВО ВСЕХ РОССИЙСКИХ РЕГИОНАХ. ЮЛИЯ ТИШИНА



ПЛЮС ЦИФРОВИЗАЦИЯ ВСЕЙ СТРАНЫ

«Цифровая экономика — новая основа для развития системы госуправления, экономики, бизнеса, социальной сферы, всего общества. Это вопрос национальной безопасности и независимости России, конкуренции отечественных компаний», — так о важности построения цифровой экономики говорил Владимир Путин на заседании Совета по стратегическому развитию и приоритетным проектам в июле 2017 года. Переориентировать экономику на цифровую модель он предложил еще в послании Федеральному собранию в декабре 2016 года, не раз с тех пор повторив, что «нам с вами нужен рывок», иначе Россия безнадежно отстанет от остального мира.

На том заседании президент сравнил задачу развития цифровой экономики РФ по своему масштабу и влиянию с прорывными преобразования-

БУДЕТ СОЗДАНА БАЗА РЕГИОНАЛЬНЫХ КЕЙСОВ, КОТОРЫЕ МОГУТ СТАТЬ ИНСТРУМЕНТОМ ДЛЯ ВНЕДРЕНИЯ ПЛАТФОРМЕННЫХ РЕШЕНИЙ ДЛЯ ЭКОНОМИКИ И СОЦИАЛЬНОЙ СФЕРЫ

ми, которые на разных исторических этапах позволяли России сделать серьезный шаг вперед, — со строительством железных дорог в XIX веке и электрификацией страны в XX веке. Неудивительно, что после инаугурации в прошлом году свой первый майский указ Владимир Путин посвятил именно цифровой экономике.

Чтобы совершить тот самый рывок, правительство подготовило программу «Цифровая экономика», рассчитанную, по словам президента, «на десятилетия». Одним из стратегических и магистральных направлений станут «Цифровые технологии», которые выделены в отдельный

федеральный проект. Главный упор — на развитии «сквозных технологий», то есть тех, что могут многократно применяться в самых разных отраслях.

СКВОЗНОЕ ДВИЖЕНИЕ К «сквозным технологиям» относят: Big Data, нейротехнологии и искусственный интеллект, системы распределенного реестра, квантовые и новые производственные технологии, промышленный интернет, компоненты робототехники и сенсорику, технологии беспроводной связи, виртуальную и дополненную реальность (virtual reality и augmented reality, VR и AR) — эти направления власти считают наиболее перспективными и способными изменить ситуацию на существующих рынках. По российским меркам объем финансирования мероприятий по направлению «сквозных



ФОТО: РОМАН ПЕРВОНОВ

технологий» до 2021 года действительно внушительный: более 258 млрд руб., включая 89 млрд руб. из федерального бюджета и 169 млрд руб. из внебюджетных источников.

Предложения по механизмам приоритетной поддержки проектов готовят Министерство цифрового развития, АНО «Цифровая экономика» и институты развития с участием ведущих компаний цифровой экономики. Сейчас завершается конкурс по отбору операторов «дорожных карт» для развития девяти сквозных технологий, рассказал «Ъ» директор по направлению «Формирование исследовательских компетенций и научно-технологических заделов» («Цифровые технологии») АНО «Цифровая экономика» Сергей Наквасин. По его словам, кураторами «дорожных карт» выступают учредители АНО. В их число входят: Сбербанк, Агентство стратегических инициатив, «большая четверка» сотовых операторов, «Ростех», «Росатом», крупнейшие интернет-компании Mail.ru Group, «Яндекс» и Rambler & Co., 1С, «Почта России», фонд «Сколково», «ВЭБ Инновации». При их участии и будут определены наиболее актуальные потребности цифровой экономики.

До июня будет идти работа над «дорожными картами», а их реализация — после согласований и утверждения — начнется в третьем квартале. Впрочем, уже понятно, каким направлениям будет уделяться особое внимание. «Это искусственный интеллект, с которым, в свою очередь, связаны робототехника и квантовые технологии», — говорит Сергей Наквасин. Кроме того, ведется работа по определению так называемых лидирующих исследовательских центров (ЛИЦ). До 2020 года ЛИЦ создадут не менее 50 проектов и двух прототипов цифровых платформ для отечественных исследований и разработок.

Несмотря на то что во многом планирование еще продолжается, работа по реализации мероприятий направления «Цифровые технологии» началась еще в прошлом году. Так, в феврале 2018 года Внешэкономбанк, «ВЭБ Инновации», Фонд перспективных исследований, МГУ и АНО «Цифровая экономика» подписали соглашение о проекте по созданию 50-кубитного квантового компьютера. Как известно, такой компьютер мо-

жет быть на несколько порядков, в миллиарды раз быстрее обычного и даже суперкомпьютеров. А в декабре 2018 года Университет ИТМО получил субсидию в размере более 100 млн руб. для реализации пилотного проекта «Новые принципы построения интеллектуальных систем с применением квантовых технологий». О тестовом внедрении квантовых коммуникаций на своей сети в октябре 2018 года объявил и «Ростелеком».

Однако без синхронизации процесса цифровой трансформации на всей территории страны успеха не добиться. Поэтому, по словам Сергея Наквасина, особое внимание будет уделяться тому, как она будет проходить «на местах». Сейчас АНО продолжает формировать базу региональных кейсов, которые могут стать инструментом для внедрения платформенных решений для экономики и социальной сферы и преобразования приоритетных отраслей экономики, рассказывает он.

ЦЕЛЬ ПРОГРАММЫ «ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА» — СОВЕРШИТЬ РЫВОК, КОТОРЫЙ ВЫВЕДЕТ СТРАНУ НА ПЕРЕДОВЫЕ ПОЗИЦИИ

В 2024 году в направлении «Цифровые технологии» будет реализовано около 30 проектов объемом не менее 100 млн руб., а их выручка к 2025 году должна увеличиться на 250%. Программа ставит условие: не менее десяти российских организаций, участвующих в реализации крупных проектов (объемом \$3 млн в приоритетных направлениях международного научно-технического сотрудничества в области цифровой экономики).

АМБИЦИИ И ПРИТЯЗАНИЯ Добиться достижения целевых показателей будет непросто, но если не ставить высокие цели, то успеха не достичь. При этом у экспертов к программе много

вопросов. Все цифровые технологии можно разделить на три сегмента: технологии создания первичных данных, технологии их передачи к местам обработки и сами технологии обработки данных, поясняет руководитель группы консультирования по перспективным технологиям КПИГ в России и СНГ Николай Легкодимов: «Система может работать только в том случае, если функционируют все три элемента». В России же, по его оценке, наблюдается дисбаланс: технологии для обработки уже есть, а с созданием и передачей данных бывают сложности.

Есть и направления с пока неопределенными перспективами, например системы распределенного реестра. «Интерес к блокчейну пережил взлет и падение вслед за курсом биткойна, закрепив связку этих двух понятий», — рассуждает Николай Легкодимов. — Неоднозначная позиция государства относительно криптовалют и отсутствие регулирования этой сферы означают, что нам только предстоит найти способы извлечения пользы из использования технологии распределенного реестра самого по себе».

Практически все вышеуказанные технологии способствуют основательному и непрерывному изменению уже существующих рынков, а формирование новых зависит от того, насколько успешно и эффективно будут применены данные, которые удалось собрать к тому или иному моменту, считает партнер, руководитель технологической практики PwC в России Алексей Окишев. К примеру, в свое время возможность обучаться дистанционно стала настоящим событием, хотя, по сути, это были видеозаписи лекций, которые можно было просматривать удаленно практически с любого гаджета, вспоминает он. Сейчас рынок онлайн-обучения трансформируется, потребительский опыт совершенствуется, и фокус смещается на эффект совершенности, поэтому активно применяются технологии VR, AR и чат-ботов на базе искусственного интеллекта.

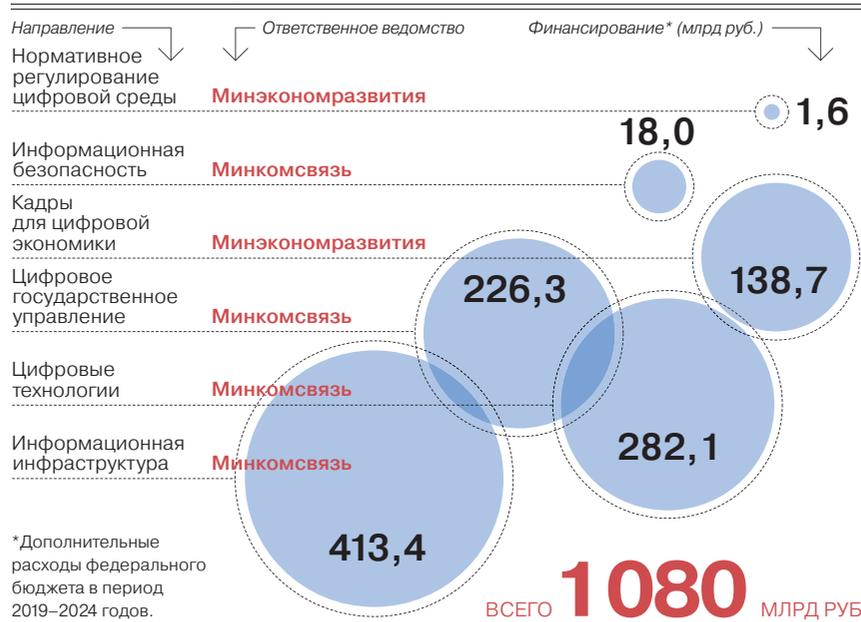
Высокую консолидацию промышленности РФ можно одновременно рассматривать и как сдерживающий фактор, и как перспективную возможность для развития цифровых технологий, отмечает директор департамента финансового консультирования «Делойт», СНГ Алексей Чаговец. С одной стороны, монополисты сужают потенциальный рынок для прорывных индустриальных стартапов, вынужденные искать клиентов за рубежом, сетует он. Как следствие, венчурная индустрия в России не развита, а инновационная активность корпораций в большинстве случаев ограничена локализацией глобальных IT-технологий и массовых цифровых сервисов. С другой стороны, у государства есть возможность создать институты, которые сделают крупные предприятия платформой для внедрения новых технологий.

Об успехе программы можно будет говорить в случае, если госрегулирование создаст дополнительные условия для благоприятного развития цифровых инициатив, добавляют эксперты. В этом случае количество и качество технологических компаний, работающих в России, вырастут, говорит Алексей Окишев. Также, по его мнению, очень важно соблюсти адекватное распределение возможностей для цифровой трансформации: «Кросс-территориальная синхронизация процесса трансформации во всех российских регионах потребует дополнительных усилий, но в то же время поможет избежать разрыва между регионами». Нельзя при этом забывать об образовании: в этой сфере требуется такая политика, которая обеспечит актуальные компетенции у кадров, обращает внимание господин Окишев.

И все же задачей-минимум для «Цифровой экономики» будет сокращение технологического отставания России в сфере сложного промышленного производства и появление отечественного игрока мирового уровня хотя бы в одной из обозначенных в программе областей. Это амбициозная, но все еще достижимая цель в сфере IT, считает Алексей Чаговец. ■

СТРУКТУРА И ФИНАНСИРОВАНИЕ НАЦПРОЕКТА «ЦИФРОВАЯ ЭКОНОМИКА РФ»

источник: аналитический центр при правительстве РФ.



«Мы готовы оказывать поддержку предприятиям любых отраслей»

Руководитель Управления малого и среднего бизнеса ПАО «Крайинвестбанк» Михаил Гаврилов рассказал о политике банка относительно финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства в России

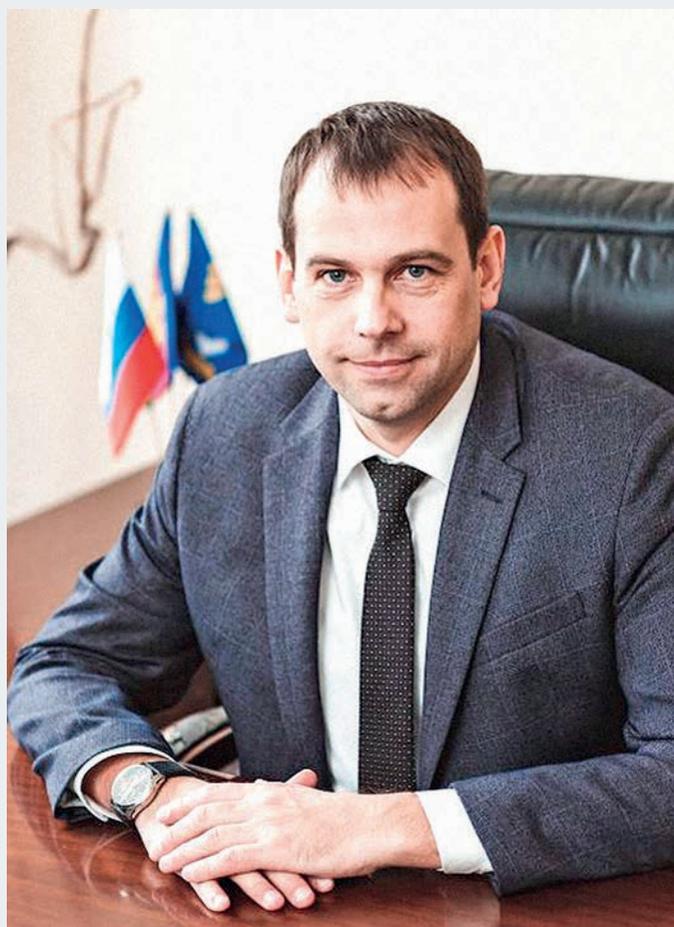
Минэкономразвития к 2025 году планирует увеличить долю предприятий малого и среднего бизнеса на российском рынке до 40%. Краснодарский край в этом смысле демонстрирует относительную лояльность заявленным целям правительства, ведь Кубань находится в числе лидеров не только по числу субъектов МСП, но и по объему отечественного экспорта. Число кубанских экспортеров в 2018 году выросло на 42% по сравнению с 2017 годом и составило 1300 предприятий. Данная динамика роста, по словам заместителя руководителя Департамента инвестиций и развития МСП региона Анастасии Шишмаревой, позволит Краснодарскому краю выполнить обозначенные правительством РФ задачи уже к 2024 году и остаться в числе лидеров по количеству экспорта. При этом региональные власти ориентируются на развитие механизмов финансирования реального сектора экономики. В этом им оказывают помощь и крупнейшие банки региона, в числе которых находится Крайинвестбанк.

Мы поговорили с руководителем Управления малого и среднего бизнеса ПАО «Крайинвестбанк» Михаилом Гавриловым и спросили о нынешней ситуации в сфере финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства в крае со стороны банков и государства.

— Предприятия каких отраслей чаще остальных обращаются к вам за кредитом? И в каких регионах Кубани наблюдается наибольшая активность бизнеса?

— Нашими клиентами являются представители самых разных сфер деятельности: торговли, сферы услуг, АПК, производства. Торговля товарами народного потребления в этом списке — безусловный лидер. На нее приходится 45% выдаваемых бизнесу займов. На втором месте предприятия малого бизнеса в области производства и сферы обслуживания — 25%. Сельское хозяйство занимает 20% в общем объеме кредитного портфеля нашего банка. На остальные отрасли приходятся оставшиеся 10%. При этом мы готовы работать с представителями любых сфер деятельности. Гораздо важнее для нас прозрачность целей предприятия, его кредитоспособность и рентабельность.

А что касается бизнес-активности на Кубани, то безусловным лидером, конечно, является Краснодар. Среди прочих городов наиболее высокий пока-



затель кредитных займов наблюдается в Новороссийске, Армавире и Туапсе.

— Какие программы Крайинвестбанка способствуют развитию малого и среднего бизнеса?

— В прошлом году нами были реализованы программы для комплексной поддержки развития бизнеса, которые включают инвестиционное кредитование и программы рефинансирования

«На Кубани реализуются беспрецедентные по сравнению с другими регионами меры государственной поддержки АПК. Так, в 2018 году на развитие сельскохозяйственного комплекса из краевого бюджета было направлено 7,5 млрд рублей. В этом году данную сумму планируется увеличить еще на 1 млрд»

задолженности в других банках. Основными их преимуществами являются срок кредитования до 10 лет, а также возможность рефинансирования с периодом необеспеченности. В IV квартале 2018 года Крайинвестбанк запустил новый кредитный пакет для малого бизнеса «Все просто!», который

предоставляет возможность получение займа без поручительств — до 750 тыс. руб. и без залога — до 1,5 млн руб. Причем решение о выдаче кредита банк принимает в течение двух рабочих дней, а для оформления заявки нужен лишь базовый комплект документов.

Также существенную поддержку малому и среднему предпринимательству обеспечивают наши программы «Коммерческий транс-

порт — просто!» и «Коммерческая ипотека — просто!». Они позволяют взять кредит на соответствующие нужды до 5 млн рублей со ставкой 12,5% годовых. Данные займы доступны как обществу с ограниченной ответственностью, так и индивидуальным предпринимателям.

Еще один наш продукт, разработанный в прошлом году, — «Экспресс овердрафт» позволяет автоматически анализировать перемещение денег по расчетным счетам клиента, а также имеющуюся на него информацию в открытых источниках. Это снимает с заемщика необходимость совершать рутинные действия, касающиеся сбора и оформления многих документов. В этом году мы планируем реализовать сервис «Экспресс-актив», который позволит нашим действующим клиентам получить кредит на любые цели и в кратчайшие сроки. При этом количество необходимых для этого документов также сведется к минимуму.

ческой повестки края. К тому же она направлена на стимулирование в том числе и представителей малых форм собственности и особенно актуальна для индивидуальных предпринимателей и глав КФХ.

— Какие из существующих сервисов для взаимодействия банка с клиентами были реализованы вами в последнее время? И какие вы собираетесь ввести в ближайшем будущем?

— Недавно мы полностью обновили мобильное приложение для физлиц. Теперь оно стало гораздо удобнее. Также заканчивается ра-

«Еще один важный технологический рывок для Крайинвестбанка — это переход на Единую биометрическую систему. Биометрия — новый тренд банковской онлайн-системы, который существенно повышает безопасность использования банковских услуг в Интернете»

— Есть ли у вас продукты, разработанные специально для представителей сельскохозяйственного сектора?

— В развитие сельского хозяйства региона значительный вклад вносит наша специальная программа «Фермер». Стоит отметить, что на Кубани реализуются беспрецедентные по сравнению с другими регионами меры государственной поддержки АПК. Так,

бота и над созданием нового предложения для юридических лиц, которое уже доступно пользователям пакета «Бизнес Light».

Еще один важный технологический рывок для Крайинвестбанка — это переход на Единую биометрическую систему. Биометрия — новый тренд банковской онлайн-системы, который существенно повышает безопасность использования банковских услуг в Интернете. Чтобы было понятно, как это происходит, скажу, что Единая биометрическая система — это цифровая платформа, позволяющая удаленно идентифицировать человека по его биометрическим данным (фотографии и голосу). При этом ее использование для пользователей будет бесплатным. Наш банк начал сбор биометрических данных еще в январе. Важно, что это происходит только по желанию клиента. Вся информация хранится в Единой биометрической системе и строго охраняется Федеральным законом №152 «О персональных данных». Регистрация в Единой биометрической системе увеличивает возможности клиента в пользовании онлайн-банком, в том числе позволяя открывать удаленно новые счета.

Эволюция города: краснодарский опыт реализации федеральной программы Smart City

Что делает город «умным», насколько этому статусу соответствует Краснодар и что первично в развитии цифровой инфраструктуры обсудили на конференции «Smart City: цифровая трансформация городской среды» представители власти и бизнеса.

Сегодня стало очевидно, что каждая отрасль и формирующие ее субъекты вынуждены подстраиваться под шагнувшую в массы цифровизацию, когда практически любая услуга нашла свою альтернативу в виде виртуальной услуги. Городская инфраструктура как важный социальный базис имеет в этом смысле особое значение. Сегодняшний город не может и не должен быть таким же, каким был 20 лет назад. И если какие-то технологические тенденции сформировались сами собой, путем самогенерированного опыта, когда частные запросы граждан опережают неповоротливую государственную инициативу, то другие невозможны без массового внедрения. И вот тут уже без господдержки не обойтись. Именно поэтому российской властью на федеральном уровне была инициирована программа Smart City, суть которой как раз и определена интеграцией информационных технологий в элементы городской инфраструктуры.

Поскольку на Кубани сразу три города (Краснодар, Новороссийск, Сочи) стали пилотными проектами программы Smart City, для региональных властей данная тема более чем актуальна. В связи с этим в стенах Hotel Congress Krasnodar издательским домом «Коммерсантъ-Кубань» при поддержке администрации Краснодарского края, муниципального образования Краснодар и муниципального образования город-герой Новороссийск была организована конференция «Smart City: цифровая трансформация городской среды». Обозначенная в заглавии релевантность мероприятия обусловлена не только текущей повесткой, но и списком участников: спикерами являлись представители администраций, а также эксперты в области строительства, урбанистики и IT. Партнерами конференции выступили: «Ростелеком», Банк «Кубань Кредит», «МегаФон» и СК «ВЫБОР».

Во вступительной части слово взяли четыре спикера, каждый из которых задал вектор дальнейшей дискуссии по актуальным для Краснодара проблемам. Важность компромисса между технологизацией и архитектурной традицией города первым поставил на повестку встречи главный архитектор Краснодарского края Юрий Рысин. По мнению градостроителя, цифровизация должна быть частью текущей культурной концепции, но никак не стать ее заменой. «Наш город, как и многие российские города, имеет свою историю, культурное наследие. Поэтому вводимые технологические решения не должны навредить этому самому наследию. Работу над проектом Smart City нужно начать с составления Генерального плана. А генеральный план, в свою очередь, необходимо актуализировать под современные тренды», — сказал в своем выступлении Юрий Рысин.

Баланс «красивого» и «полезного» в контексте новой технологической революции является, пожалуй, главной идеологической опорой создания Smart City. Стоит ли удивляться, что на эту тему высказывались и другие участники конференции? Так, например, согласно статистике, оглашенной старшим менеджером компании Ernst & Young Евгением Панасенко, 64% наших сограждан

при выборе города для жизни в качестве основного фактора рассматривают комфортность среды, а не уровень оплаты труда. Именно в этой среде, как заявил Панасенко, и заключаются главные вызовы при реализации Smart City в российских городах. Высокий уровень износа инфраструктуры, ограниченность бюджета и ухудшающаяся экология — решением этих проблем, по словам эксперта, нужно заняться в первую очередь. Столица Кубани в этом отношении имеет ряд преимуществ. «В Краснодаре 94% услуг доступны онлайн. 36% общественного транспорта является экологически чистым. Это значит, что основные проблемы города можно решить уже существующими технологиями, но нужно делать это с умом. Необходимо заложить подход не столько «умного», сколько «разумного» города», — заключил Евгений Панасенко.

«Основные проблемы инфраструктуры Краснодара можно решить уже существующими технологиями, если делать это грамотно. Необходимо заложить подход не столько „умного“, сколько „разумного“ города»

«Разумность», а точнее концептуальную целостность проекта, вынесла на обсуждение и главный архитектор Краснодара Наталья Машталир. Приоритет общего над частным — такого подхода придерживается главный архитектор города. Формирование городской инфраструктуры, по мнению Машталир, не должно происходить точечно, поскольку это противоречит долгосрочным целям программы: «Следует усилить контроль над частными застройщиками. Важно, чтобы наша работа имела значение в будущем и не потеряла ценность через пять лет. Мы работаем над картой законных и незаконных сооружений в Краснодаре. Также создаем методические рекомендации по благоустройству:

как вешать рекламу, устанавливать нестационарные торговые объекты. Наша цель — добиться того, чтобы застройка в городе происходила системно, а не локально».

Неотъемлемый фактор любого проекта — это деньги. Smart City в этом смысле исключением не является. Экономическую целесообразность программы «Умный город» первым вынес на обсуждение заместитель руководителя Департамента инвестиций и развития малого и среднего предпринимательства Краснодарского края Виталий Воронов. Коллаборация бизнеса и государства, по мнению Воронова, формулирует в остатке идеологическую предпосылку создания Smart City — выгоду: «Государство формирует спрос, бизнес его удовлетворяет. В этом смысле наша задача как администрации, состоит в том, чтобы стимулировать и привлекать новых игроков в Краснодарский край.

Мы обещаем, что будем оказывать поддержку бизнесу на всех уровнях власти».

Более детально об экономических предпосылках Smart City рассказал в своем выступлении председатель комиссии по вопросам экономики и бизнеса Общественной палаты Краснодарского края доктор экономических наук Александр Полиди. «Умный город» как федеральный проект, по мнению эксперта, важен по двум причинам: является актуальным трендом и способствует улучшению инвестиционного климата города. При этом экономист уверен, что любая инициатива в рамках данной программы должна нести выгоду для наших городов. Без денег развитие невозможно, а поскольку многие российские

города находятся в состоянии исчерпанных ресурсов, то им на помощь должны прийти технологии, являющиеся концептуальной основой программы Smart City. «Краснодар — яркий пример исчерпанности ресурсов. Данную проблему и должны решить инновации «Умного города». Они не расширят дороги и не обновят дома, зато способны существенно улучшить качество жизни горожан. Развитие города сегодня — это рост не вширь, а вглубь. Умная технология — это та, которая прежде всего создает экономическую выгоду», — отметил Александр Полиди.

О принципах работы в условиях ограниченного бюджета свою точку зрения высказал и руководитель отдела продаж компании «ВЫБОР» Роман Дубяга. При этом эксперт указал качество застройки как один из ключевых факторов «умного» распределения средств: «Ограниченность бюджета — главная проблема, которая мешает реализации многих программ. Наша цель как строительной компании — способствовать преодолению экономических трудностей, создавая продукт с долгим сроком эксплуатации. Это позволит экономить деньги за счет длительного использования объектов, что освобождает средства для реализации других важных задач».

Но если деньги — это стратегический рычаг внедрения Smart City, то его предметным воплощением являются технологии. Концептуально обозначенная в названии программы тема технологий заняла существенную часть конференции. О том, что делает город «умным» и как этого добиться, рассказали эксперты IT-сегмента. Так, начальник отдела информационных ресурсов городского Управления информационно-коммуникационных технологий и связи Михаил Мартыненко поднял важный вопрос об открытости информации. Если сбор данных — это прерогатива власти, а их использование — IT компаний, то на стыке этих двух структур должна быть гибкая информатизация. По мнению эксперта, для эффективной работы технологических компаний, государство должно не только способствовать удобной работе биз-



неса с базами данных, но и само использовать актуальные инструменты сбора информации.

О выгодных условиях взаимодействия государства и бизнеса высказал свою точку зрения руководитель комитета «Экономика города» Совета по вопросам стратегического развития и приоритетным проектам Краснодара Евгений Горобец. Он поддержал идею концессионного партнерства не только в отношении материальных объектов, но и цифровых. При этом эксперт отметил, каким образом данное сотрудничество способно принести выгоду обеим сторонам: город получает инновации, актуальные запросам, бизнес — возврат средств за счет оборота и субсидий. Впрочем, по мнению Горобца, в столице Кубани инвестиционная активность имеет положительную динамику: «Краснодар занимает одно из лидирующих мест по объему инвестиций в реализацию программы „Умный город“. Больше всего планируется потратить на систему контроля безопасности дорожного движения — около 5 млрд рублей, и систему безналичной оплаты в транспорте — 3,3 млрд рублей».

Мнением о важной роли телекома в развитии цифровой экосистемы города поделился директор «МегаФон» по Краснодарскому краю и Республике Адыгея Игорь Остатюк. В ходе выступления эксперт указал на значительный вклад операторов связи в модернизацию таких ключевых сфер городской жизни, как общественный транспорт и ЖКХ. Компания «МегаФон», по словам Остатюка, часть из указанных функций уже успешно реализует: «В портфеле кейсов у нас уже есть действующий проект в Псковской области. Мы помогли сделать поездки в общественном транспорте комфортнее. Например, в специальном приложении можно узнать точное время прибытия трамвая или автобуса, в салонах установлены USB-разъемы для зарядки гаджетов, работает высокоскоростная бесплатная Wi-Fi-сеть. Также, в апреле „МегаФон“ был запущен сервис „Цифровая управляющая компания“ для ЖКХ, который работает из „облака“. Система позволит использовать технологии сбора данных посредством интернета вещей, а доступ для управляющих компаний и собственников жилья будет организован через личный кабинет».

Но у любых позитивных изменений всегда есть и обратная сторона. В случае с технологизацией общественной среды побочным эффектом могут стать утопические перспективы городской «безликости» и всеобщего контроля. Эксперт в области городских стратегий и больших данных в КБ Стрелка Кристофер Бёрман в своем выступлении коснулся темы сбалансированного внедрения системы Smart City без негативных последствий для горожан: «Быстро растущая урбанизация способна привести к глобальным изменениям. Важные вопросы, которые возникают в контексте обсуждения Smart City: почему это актуально сейчас и не станут ли подобные идеи утопическими?».

О возможных экономических и социальных последствиях техногенных изменений городской инфраструктуры рассказал в своем выступлении директор разработки цифровых продуктов КБ Стрелка Максим Исаев: «Цифровая трансформация заставляет менять сценарии использования городов. Технологии меняют архитектуру, строение города. Так, например, появление автомобилей в свое время привнесло в городские карты больше дорог и парковки. Города будущего станут более згеориентированными. Сейчас этому способствуют каршеринг или доставка еды. Изменится и рынок труда, какие-то профессии исчезнут, например, кондуктор в общественном транспорте. Российские граждане активны в использовании онлайн-услуг. Это хорошо, поскольку лишь ускорит



адаптацию системы Smart City в российских городах».

Но информационные сложности не самый большой вызов, с которым придется столкнуться участникам программы «Умный город». Так считает менеджер по развитию бизнеса компании Cisco Олег Саенко, открывший своим выступлением вторую часть конференции. Тогда как отраслевые задачи необходимо решать локально — подчеркнул эксперт — их интеграцией должно заниматься отдельное ведомство. «Если и существуют сложности, то они не информационные, а

относительно дальнейшего управления городом и улучшения жизни граждан на основе реализуемых проектов Smart City.

А вот важность внешнего взаимодействия между городами для воплощения в жизнь технологий «Умного города» первым поставил на повестку встречи заместитель главы Краснодарского края по вопросам экономики, финансов и торговли Дмитрий Логвиненко. В преамбуле конференции вице-мэр отметил, что реализация программы невозможна без сотрудничества между регионами, обмена опытом и информацией. При этом, говоря о приоритетах

«Жителям необходимо объединяться в общественные организации и отстаивать свои интересы. Люди в районах должны сами решать, что им нужно: новый детский сад, школа или спортивная площадка. Это и есть путь к качественному развитию инфраструктуры»

организационные. Суть заключается в том, чтобы объединить все элементы Smart City в единую систему управления, которая упростит организацию работы. В Краснодаре я бы начал именно с этого — организации. Важно не только написать концепцию, но и понять, насколько она реализуема».

Опытом организации работы по внедрению Smart City в Новороссийске поделился управляющий делами городской администрации Евгений Азизов. Представитель ведомства рассказал об используемых администрации сервисах для работы, а также поделился планами муниципальной власти

Краснодара в рамках внедрения Smart City, Логвиненко выделил два направления: ЖКХ и транспортная инфраструктура. На решение проблем именно в этих областях, по мнению замглавы города, краснодарским властям нужно обратить внимание прежде всего.

Конечно, обсуждение концепции «нового» города не могло обойтись без темы населения. Являясь хребтом мегаполиса, горожане в общей массе формируют представление о городе, его инфраструктуру, культуру и дух. Поэтому вопрос менталитета российских горожан в той или иной форме затрагивался многими спикерами в течение всей конфе-



ренции, но некоторыми был вынесен в отдельную ключевую категорию развития современного города.

Развернутый анализ на тему поведенческой модели российских горожан в своем выступлении предоставил урбанист, социальный инженер, основатель Центра прикладной урбанистики Святослав Мурунов. По его мнению, именно человек является ключевым элементом городской среды. Главной трудностью строительства городов будущего в России социолог называет отсутствие или незначительное наличие городского менталитета среди наших граждан. «Основная технология умного города — умный горожанин», — говорит Мурунов, подчеркивая при этом, что ответственность за социальное проектирование среды лежит на самих ее обитателях: «Жителям необходимо объединяться в общественные организации и отстаивать свои интересы. Люди в районах должны сами решать, что им нужно: новый детский сад, школа или спортивная площадка. Это и есть путь к качественному развитию инфраструктуры». Новую модель городской экономики Мурунов также констатирует сквозь призму социальной выгоды: «Важно, чтобы деньги оставались в черте города и приносили пользу горожанам. Цель города — накопление и преобразование собственного опыта». Во главу угла Мурунов ставит корреляцию общественного пространства с интересами бизнеса, что, по соображениям эксперта, простимулирует приток новых денег.

В вопросе формирования социального пространства важным субъектом выступают девелоперы. И не только потому, что жилая застройка в Краснодаре стала своеобразным индикатором урбанизации, но и потому, что именно девелоперы во многом определяют это самое пространство. Другими словами, будет ли во дворе вашего дома детская площадка и какого качества она будет, во многом зависит от строителей жилых комплексов. Поскольку рынок жилой недвижимости формируется спросом, то политика девелоперских компаний зависит от потребительских привычек граждан. На чем основаны эти привычки, поведала ближе к финалу конференции руководитель представительства ГК «Маркетинг-Консультант» в ЮФО Анастасия Дюкова. В своей речи эксперт дала короткую классификацию уровня потребления российских граждан: «Концепция строительства жилой недвижимости основана на пирамиде потребностей, подобной пирамиде Маслоу. В соответствии с ней становится очевидно, что человек вместе с жильем старается приобретать и определенную среду пребывания. Строительные компании продают не просто квартиры, а стиль жизни, что особенно важно в контексте идеологических принципов „Умного города“».

Управление, информация, технологии, горожане — темы, обсуждаемые на конференции каждая в отдельности и все вместе, дают общее представление о том, с какими вызовами придется столкнуться участникам программы Smart City, а также, каких результатов удалось достигнуть уже. И также, как формирование города начинается с его потребностей, решение проблемы — с ее формулировки. Именно такую цель и преследовала организованная ИД «Коммерсант-Кубань» конференция «Smart City: цифровая трансформация городской среды». Обозначить проблему для ее дальнейшего решения — это первый шаг. И то, что мероприятие объединило такое количество отраслевых экспертов, является прямым доказательством решимости местной власти и бизнеса этот шаг сделать. В остальном все зависит от граждан, ведь положительный исход любой общественной инициативы определяется не только ее внедрением, но и умением ею пользоваться.

НОВОРОССИЙСК ВНЕДРЯЕТ УМНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

На Кубани идет активная работа по подготовке умных платформ для поселений будущего



Что из себя будет представлять «Умный город» в России, стало понятно лишь в марте текущего года. Минстроем РФ был принят соответствующий нормативный документ, определивший набор базовых и дополнительных мероприятий, которые предстоит выполнять всем городам-участникам федерального проекта цифровизации городского хозяйства «Умный город». Программа рассчитана до 2024 года. Между тем Новоросси́йск наряду с Сочи и Краснодаром, ставшими пилотными участниками национального проекта в Краснодарском крае, уже внедряет новые технологии в жизнь.

«Сегодня в мире нет единого понятия о том, что такое „Умный город“, при этом, многие муниципалитеты стремятся получить именно такое звание. Совместно с ведущими российскими экспертами в об-

ласти цифровизации и основываясь на опыте других стран, мы разработали набор мероприятий, выполнение которых необходимо при переходе к „умному городу“ в России. Кроме того, для успешной реализации этого стандарта мы сформировали открытую базу технологий и разработок — „Банк решений умного города“, где размещены проекты, которые уже доказали свою эффективность и могут быть тиражированы», — рассказал заместитель министра строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации Андрей Чибис.

Как сообщалось в СМИ, стандарт включает мероприятия по восьми направлениям: городское управление, «умное» ЖКХ, инновации для городской среды, «умный» городской транспорт, интеллектуальные системы общественной и экологической безопасности, инфраструктура сетей связи, туризм и сервис. Первым шагом планируется внедрение цифровых платформ и сервисов по вовлечению горожан в управление городскими процессами, которые должны заработать в каждом регионе страны уже в 2020 году.

В 2018 году Новоросси́йск вместе с Краснодаром и Сочи вошел в Международный клуб устойчивых и умных городов и на Российском инвестиционном форуме-2019, состоявшемся в феврале, в составе этой «тройки» принял участие в экспозиции, продемонстрировав направления, технологии и готовые решения по внедрению концепции «Умного города» (Smart City) в городскую среду. На площадке были продемонстрированы проекты «Телемедицина», «Система управления транспортными потоками», «Система интеллектуального управления ЖКХ». «Все эти платформы должны решить проблемы, с которыми ежедневно и ежечасно сталкиваются наши жители.

Необходимо сделать так, чтобы программа реально заработала на благо горожан. Необходимы механизмы, которые позволят реализовать проект в жизнь. Давайте сделаем умными города на практике», — сообщил тогда губернатор края Вениамин Кондратьев.

город Новоросси́йск» Евгений Азизов. Этот мониторинговый центр действует в городе-герое с 2009 года. «В данный момент происходит модернизация системы видеонаблюдения. Мы увеличиваем количество камер, которые устанавливаются в общественных зонах: на пляжах, в торго-

«Сегодня в мире нет единого понятия о том, что такое „Умный город“, при этом, многие муниципалитеты стремятся получить именно такое звание»

Значительная часть умных сервисов в Новоросси́йске разрабатывается и внедряется на базе Центра «Безопасный город», сообщил управляющий делами администрации Новоросси́йска, руководитель муниципального проекта «Умный

вых центрах, учреждениях образования и культуры», — рассказал Евгений Азизов. На сегодняшний день муниципальных камер «Безопасного города» около 200, порядка 350 привлеченных камер, следящих за порядком в городе-герое. В рамках ин-

Проект «Умный город» реализуется в рамках национального проекта «Жилье и городская среда» и национальной программы «Цифровая экономика». Он направлен на повышение конкурентоспособности российских городов, формирование эффективной системы управления городским хозяйством, создание безопасных и комфортных условий для жизни горожан. Цель «Умного города» состоит не только в цифровой трансформации и автоматизации процессов, но и в комплексном повышении эффективности городской инфраструктуры. Уже создан Национальный Центр компетенций проекта «Умный город», который будет заниматься разработкой, внедрением и популяризацией технологий, оборудования и программ.

В реализации проекта «Умный город» примут участие все субъекты Российской Федерации и города с численностью населения свыше 100 тысяч человек, а также все административные центры.





вместо соглашения, заключенного на РИФ в Сочи в текущем году между мэрией Новороссийска и одной из местных компаний, предприниматели модернизировали остановочные павильоны, в частности разместили там видеокамеры.

Этот же мониторинговый центр отслеживает движение общественного транспорта и автомобилей аварийных служб. По словам Евгения Азизова, все они оснащены оборудованием ГЛОНАСС. На сайте «Безопасного города», жители Новороссийска имеют возможность не только узнать расписание автобусов и троллейбусов, но и определить их реальное местоположение. Тут же размещена информация об эвакуированных автомобилях, аварийных и плановых отключениях на коммунальных сетях, данные о возможных чрезвычайных ситуациях на территории муниципалитета.

«В единый мониторинговый центр „Безопасный город“ приходит информа-

ция об аварийных отключениях коммунальной инфраструктуры. Жители города могут получить информацию при обращении на сайте, по телефону горячей линии или через социальные сети», — рассказал Евгений Азизов. В планах администрации муниципального образования — создать на базе «Безопасного города» платформу по сбору онлайн данных показаний счетчиков инженерных сетей. Началась работа по созданию умных остановок общественного транспорта. В перспективе там появятся табло, на которых будет размещаться информация о движении городского транспорта.

В данный момент департамент информатизации и связи края совместно с администрацией Новороссийска разрабатывает платформу по взаимодействию с населением «Активный горожанин». Этот сервис позволит жителям Новороссийска участвовать в рейтинговом голосовании по

реализации мероприятий в сфере городского хозяйства, в том числе по федеральному проекту «Формирование комфортной городской среды». Жители получат возможность дистанционно обращаться в органы исполнительной власти с частными инициативами, касающимися работы городского хозяйства. На этой же площадке власти будут размещать планы по градостроительным вопросам, приоритетам благоустройства, важным городским проектам. Что важно, на все эти предложения

период, все-таки Новороссийск — город курортный. В наших планах до конца года — создать еще четыре парковки. Оплатить стоянку автотранспорта пока можно только банковской картой или наличными, однако нами уже прорабатывается вопрос о возможности оплаты через мобильное приложение», — рассказал Евгений Азизов.

В ближайшее время «Ростелеком» приступит к реализации проекта по энергоэффективному освещению новороссийских улиц, старые лампы будут меняться на

«Совместно с ведущими российскими экспертами в области цифровизации и основываясь на опыте других стран мы разработали набор мероприятий, выполнение которых необходимо при переходе к „умному городу“ в России»

новороссийцы смогут реагировать онлайн, внося свои предложения и замечания.

«В системе „Активный горожанин“ жители, к примеру, смогут оставлять свои предложения по ямочному ремонту дорог или благоустройству скверов. Для нас важно слышать население города и взаимодействовать с ним. При этом платформа предусматривает не одностороннюю связь, люди будут получать ответы и видеть, как их обращения рассматриваются теми или иными органами власти», — говорит Евгений Азизов.

В планах мэрии города-героя — развивать парковочное пространство. В этом году открыты две первые платные муниципальные парковки, средства, полученные от их деятельности, будут поступать в бюджет Новороссийска. Парковки расположены возле Центрального рынка и у железнодорожного вокзала. «На последней из них ожидается большой наплыв в летний

«умные» светильники. Энергосервисный контракт стоимостью 300 млн руб. был заключен с компанией на РИФе. Особенность проекта заключается в том, что затраты инвестора возмещаются за счет достигнутой экономии средств, получаемой после внедрения энергосберегающих технологий.

В данный момент мэрия объявила конкурс на определение оператора по бесконтактной оплате проезда в общественном транспорте. Прорабатываются вопросы по обеспечению вайфаем общественных зон города, в частности парка им. Ленина. «Мы находимся в самом начале пути. Мы делаем умный город не потому, что это модно, а для того, чтобы он был удобным и комфортным для новороссийцев и гостей города. Поэтому все сервисы, которые мы сегодня прорабатываем, должны решать конкретные задачи и проблемы наших жителей», — заключил Евгений Азизов.





«СЕГОДНЯ ПРИОРИТЕТ — ПРОВЕСТИ СЕЗОН НА САМОМ ВЫСОКОМ УРОВНЕ»

Министр курортов, туризма и олимпийского наследия Краснодарского края Светлана Балаева рассказала, что делают власти для привлечения туристов

— **Какие основные проблемы лично вы сейчас видите в туристическом секторе? Назовите их.**

— Туристический потенциал региона распределен неравномерно, поэтому сегодня мы выстраиваем грамотную, основанную на глубоком анализе предыдущего опыта работу. Передо мной как перед руководителем ведомства, курирующего сферу курортов и туризма в Краснодарском крае, стоит задача — решать ключевые проблемы, которые могут препятствовать дальнейшему развитию санаторно-курортного и туристского комплекса региона.

Это известные риски — нехватка квалифицированных кадров, высокая доля транспортной составляющей в конечном турпродукте и другие. Они детально проанализированы экспертами в сфере туризма с привлечением представителей научного сообщества, наших специалистов, общественности и подробно описаны в Концепции развития отрасли до 2030 года. Этот документ лег в основу Стратегии развития региона в нашей части, созданной по поручению руководителя края.

Сегодня мы имеем полное представление о том, какие виды туризма являются приоритетными для того или иного курорта региона, кто наш турист и чего он ожидает от отдыха в крае, какие ресурсы необходимы для развития того или иного приоритетного направления туризма. И поэтапно реализуем Стратегию развития отрасли.

— **По-вашему, что сложнее: привлечь туристов или удержать? И если удержать, чтобы снова приехали, то как?**

— Сложнее — увеличить продолжительность пребывания туриста на курортах Краснодарского края. Согласно последнему исследованию Сочинского госуниверситета — опорного вуза России по подготовке кадров для туризма, 67% опрошенных специалистами вуза туристы намерены вернуться на наши курорты. При планировании отдыха туристы руководствуются прежде всего благоприятными и комфортными природно-климатическими условиями, а также огромными возможностями по лечению и оздоровлению, которые предлагают здравницы Кубани, и наличием широкого спектра развлечений и культурных мероприятий.

Средняя продолжительность их путешествия на курортах края составляет 11 дней. И мы, и бизнес, конечно, заинтересованы, чтобы туристы дольше задерживались именно в нашем регионе. Поэтому сегодня мы предлагаем конкурентоспособную линейку турпродуктов по совершенно разным направлениям туризма и стоимости. Это пляжный и морской отдых, санаторно-курортное оздоровле-

ние и лечение, активный отдых, сельский, эногастрономический туризм и многие другие направления.

— **Бесконечно ведутся дебаты, что в Турции, Европе и сервис лучше, и так далее. Действительно, люди избалованы. Как вы считаете, что мы можем предложить? Вот такого, чтобы не к ним приехали, а к нам?**

— Курорты Краснодарского края уже предлагают конкурентоспособный турпродукт, как я уже отметила. Весь мир борется за русского туриста: наши соотечественники не скупятся на развлечения и готовы тратить деньги. На курорты края в основном едут именно россияне.

С каждым годом туристический поток в регионе увеличивается с огромной прогрессией. К примеру, за последние 15 лет число отдыхающих в регионе выросло в два с половиной раза. Только с 2014 по 2018 годы турпоток увеличился на треть, а в прошлом году мы приняли более 17 млн человек. Задумайтесь: это в три раза превышает численность населения, постоянно проживающего на Кубани.

По итогам прошлого года наш регион занял вторую строчку национального рейтинга по туристической привлекательности, усту-

«Сегодня мы имеем полное представление, какие виды туризма являются приоритетными для того или иного курорта региона, кто наш турист и чего он ожидает от отдыха в крае, какие ресурсы необходимы для развития того или иного приоритетного направления туризма»

пив лишь традиционному лидеру — Москве. Это показатель системной работы властей края и на местах, бизнеса и жителей по улучшению курортной инфраструктуры, повышению качества сервиса, созданию множества конкурентоспособных турпродуктов по самым различным направлениям отдыха.

Да, и главное, что не могут предложить зарубежные курорты, — это безопасность. А на курортах Краснодарского края предпринимаются беспрецедентные меры по организации безопасного отдыха.

— **Вопрос о межсезонье. Постоянно говорится о том, что надо привлекать туристов. Чем и как?**

— Курорты Краснодарского края — это круглогодичный отдых с той лишь разницей, что летом наибольшей популярностью пользуются пляжный и морской, а зимой — горнолыжный. Круглогодично работают порядка 140 здравниц, предлагающих лечение и оздоровление по более чем 500

уникальным программам с использованием местных высокоэффективных бальнеологических ресурсов. К тому же в низкий сезон они предлагают комплексные турпродукты по сниженным ценам. В регионе действуют 50 бюветов с минеральной водой, 11 из которых общедоступны.

Круглый год курорты края предлагают насыщенную культурно-познавательную программу. Около 460 объектов туристского показа работают во все сезоны: памятники истории, культуры, монументального искусства и многие другие. Также все сезонно действуют свыше 170 экскурсионных и туристских маршрутов, работают объекты сельского туризма: сыроварни, винодельни, этнографические комплексы, туристические базы, предлагающие принять участие в конных прогулках, рыбалке или охоте и многих других активностях.

Ну и практически до конца весны в крае можно покататься на лыжах на современных горноклиматических курортах Красной Поляны, где созданы соответствующие международным стандартам условия для отдыха.

— **У вас есть какие-то идеи о том, чтобы вывести курорты Кубани на новый уровень? Что можно, что нужно для этого?**

— Как я уже отметила, в крае создана система стратегического планирования развития санаторно-курортного и туристского комплекса Краснодарского края, и мы следуем заданному вектору. Это и повышение качества сервиса, и строительство курортной инфраструктуры, и меры по привлечению инвесторов, поддержки уже работающих в крае предприятий, и многое другое.

К примеру, по поручению руководителя края министерством курортов разработаны стандарты применения системы «все включено» и «ультра все включено», которые мы предложили отраслевым предприятиям. До этого в крае не было единых стандартов по оказанию услуг такого формата. В итоге на сегодняшний день в регионе открыто наибольшее в России количество отелей и гостиниц all inclusive — свыше 40.

С 2014 года на Кубани ведется обязательная классификация гостиничных объектов. С этого года процедура стала обязательной для всей России. Сегодня Краснодарский

край лидирует в стране по количеству классифицированных гостиниц и иных средств размещения. Около 6 тыс. объектов гостиничного комплекса уже подтвердили свои заслуженные «звезды».

Кубань одна из первых в стране начала проводить добровольную классификацию по национальным стандартам пляжей, горнолыжных трасс. Сегодня около 100 пляжных территорий могут подтвердить качество предоставляемых услуг в соответствии с определенной классификацией категории. А почти 70 горнолыжных трасс отмечены цветом в связи с уровнем сложности, что также позволяет туристу ориентироваться при выборе той или иной трассы.

В течение многих лет мы системно подходим к повышению квалификации специалистов, занятых в отрасли. Это и обучение в рамках Общенациональной системы подготовки и повышения квалификации представителей индустрии туризма, и бесплатные семинары, которые мы организуем совместно с Центром поддержки предпринимательства региона, и семинары наших проектов «Школа агротуризма», «Школа событийного туризма», которые мы проводим для предпринимателей по отдельным направлениям туризма.

Так, на прошедшей выставке-ярмарке объектов сельского туризма «АгроТУР» наше подведомственное бюджетное учреждение «Курорты Краснодарского края» подписало соглашение с Кубанским государственным аграрным университетом им. И.А. Трубилина по модернизации проекта «Школа событийного туризма». Он станет программой дополнительного профобразования «Событийное мероприятие как товар». По итогам обучения слушатели получают соответствующее свидетельство.

— **Что вы считаете самым главным для успешного турсектора?**

— Сейчас туристы в прямом смысле слова «взвешивают» соотношение качества отдыха и суммы, которую требуется за него выложить. Потребитель в условиях ограниченного бюджета голосует рублем за простые и понятные пакетные продукты с хорошо просчитываемой конечной стоимостью. Поэтому предприятиям отрасли важно сохранять баланс между ценовой политикой и качеством предоставляемых услуг, предлагать разнообразные турпродукты, насыщенные культурным досугом и событийными мероприятиями.

Ведь в современном мире впечатление — это новое экономическое предложение. По данным различных мировых исследовательских университетов, четвертое после привычных сырья, товаров и услуг. Экономика впечатлений, включающая культуру, туризм, ресторанный, музейный, выставочный биз-

нес и ряд других сфер занятости, потеснила традиционную.

В связи с этим один из приоритетов развития санаторно-курортного и туристского комплекса в Краснодарском крае — это стимулирование развития делового и событийного туризма. С этой целью нашим ведомством был инициирован проект «Школа событийного туризма» в прошлом году. На базе учреждения «Курорты Краснодарского края» была создана Событийная дирекция, основная деятельность которой направлена на привлечение дополнительного туристского потока в регион. Дирекция помогает организаторам наладить взаимодействие с властями различного уровня, а также оказывает информационную, организационную, коммуникационную, методическую и аналитическую поддержку, продвигает мероприятия в СМИ, в том числе в Интернете.

— Как считаете, что нам важнее получить: туризм или эффект от туризма? То есть поток туристов постоянно растет, а что это дает краю?

личилось в два с половиной раза, и свыше 100 таких объектов специализируются на сельском туризме.

Сейчас в крае есть предложения по сельскому туризму на любой вкус: винодельни, пасеки, этнографические парки, чайные плантации, устричные и форелевые хозяйства и даже экзотические страусиные, крокодиловые, улиточные фермы. Каждый четвертый экскурсионный маршрут в крае включает посещение объектов сельского туризма.

Ежегодно создаются новые объекты агротуризма. Только в этом году туристы начали принимать две пасеки и сыроварня в Сочи, экоферма в Кореновском районе и две винодельни в Северском и Темрюкском районах.

— Как вы считаете, кто должен быть инициатором развития туризма: человек (бизнес) или власть? Вы готовы поддерживать инициативы людей, решивших заниматься каким-то новым продуктом в туристическом сегменте?

— Органы власти создают условия для развития того или иного направления туризма с учетом имеющихся природных ресурсов,

Для поддержки бизнеса в крае созданы и работают специализированные организации, призванные облегчить доступ предпринимателям к кредитным ресурсам, в том числе запущенная в прошлом году Фондом микрофинансирования по нашей инициативе специализированная программа «Отельер». Кроме того, доступна система сопровождения инвесторов по принципу «одного окна».

Министерство курортов в своей части также оказывает поддержку санаторно-курортным и туристским организациям. Это гранты, образовательные программы, продвижение турпродуктов на внутреннем и внешних туристических рынках и многое другое.

— Чего ожидаете от предстоящего высокого сезона? Что уже сделано для подготовки к сезону?

— Сезон стартовал. Первые официальные открытия уже прошли в Сочи и Туапсинском районе. До середины июня мероприятия, посвященные этому событию, также пройдут на территории всего Азово-Черноморского побережья. Сегодня приоритет — провести

на официальных сайтах. С методическими рекомендациями о порядке регистрации туристических групп, а также информацией «Как обезопасить свой отдых» можно ознакомиться на сайте нашего министерства и проконсультироваться по телефону горячей линии «Курортов Краснодарского края»: 8 (800) 200-60-90.

Кроме того, на наших пляжах, набережных и в целом городах существует развитая сеть видеонаблюдения. В течение всего купального сезона ежедневно специалисты нашего министерства совместно с представителями муниципальных образований, контрольно-надзорных служб ведут мониторинги пляжных территорий, что позволяет в оперативном режиме отслеживать ситуацию на курортах.

— На каком этапе находится реализация проекта «Золотое кольцо Боспорского царства»?

— На активном этапе. Межрегиональный проект «Золотое кольцо Боспорского царства» — это не только туристические маршруты, но и множество других мероприятий, в том числе событийных. Одно из главных — межрегиональный фестиваль «Золотое кольцо Боспорского царства», в рамках которого в минувшие выходные стартовала большая яхтенная регата по акватории Черного и Азовского морей. Соревнования проходят по маршруту Геленджик—Анапа—Керчь—Ялта и завершатся 1 июня. В этот же день в Севастополе пройдет награждение победителей и призеров регаты.

В Краснодарском крае в проект включено восемь площадок в трех городах и двух поселениях: Анапа, Геленджик, Новороссийск, станица Тамань и поселок Сенной Темрюкского района. Во времена Боспорского царства на этих территориях существовали античные полисы Горгиппия, Торик, Бата, Гермонасса и Фанагория. В проект вошли памятники античной истории и тематически связанные с историей Боспора современные объекты туристского показа.

Региональные туроператоры уже продают комплексные туры по маршрутам «Золотого кольца Боспорского царства» продолжительностью от одного до семи дней, которые проходят как по Краснодарскому краю, так и с охватом других регионов, участвующих в проекте. Экскурсии по маршрутам проекта включены и в программу круиза лайнера «Князь Владимир». Они опубликованы на сайте оператора круизной линии, курсирующей из Сочи в Севастополь и обратно.

Сегодня минкурортов в развитие проекта разрабатывает «Винные дороги Боспорского царства», охватывающие четыре региона Юга России. В них уже включено 11 виноградников, дегустационных залов и частных виноделен края. Планируем представить эти туры на Экономическом форуме в Санкт-Петербурге в июне этого года.

— Где сами отдыхаете?

— Сейчас думать об отдыхе не приходится. Началась самая «горячая» пора для нашей отрасли. Однако единственные курорты, которые рассматриваю для отдыха, — курорты Краснодарского края.

Наш регион дает широкие возможности для отдыха, независимо от времени года и количества дней, которые отводишь на поездку. Это более 620 объектов туристического показа, около 300 экскурсионных и туристических маршрутов, свыше 100 объектов аграрного туризма. А также около 6 тыс. классифицированных средств размещения, порядка 80 кемпингов и 180 здравниц и множество предложений для отдыха, рассчитанных на самый разный вкус и бюджет.



— Эти два понятия неразрывно связаны. Туриндустрия невозможна без развития основных направлений туризма и стимулирует практически все отрасли экономики: потребительскую сферу, строительство, промышленность и многие другие. Также индустрия гостеприимства способствует развитию малого и среднего предпринимательства, увеличению объемов экспорта и повышению качества жизни населения, обеспечивает занятость и самозанятость жителей Кубани.

К примеру, одно из приоритетных направлений туризма в крае — сельский туризм. Первые объекты агротуризма — это фермерские хозяйства и туристические базы с простой инфраструктурой и небольшим набором услуг для отдыха. Расширив свои услуги, создав условия для приема гостей, обеспечения их досуга, такие предприятия стали объектами и туристической сферы, организовав новые рабочие места на селе. И если еще каких-то пять лет назад на Кубани насчитывалось чуть более 40 предприятий агротуризма, то сегодня их количество уве-

человеческого капитала и других факторов — это инфраструктура, стандарты по созданию того или иного объекта, меры финансовой и непрямои поддержки предприятий, сопровождение инвесторов и многие другие. И Краснодарский край в этом значительно преуспел.

На протяжении многих лет по качеству инвестиционного и делового климата Кубань входит в число лидеров среди регионов России. Из года в год растет объем инвестиций в основной капитал экономики региона, в том числе в туристической сфере. Только за последние три года объем накопленных инвестиций в основной капитал предприятий санаторно-курортного и туристского комплекса региона составил почти 30 млрд рублей.

Сегодня в крае реализуется 17 соглашений в инвестиционной сфере на сумму более 17 млрд руб. Это и строительство новых парков развлечений, современных санаториев и отелей, яхтенных марин, и создание объектов показа и других предприятий туриндустрии.

сезон на самом высоком уровне, организовав не только комфортный и разнообразный отдых, но и главное — безопасный. Эту задачу перед отраслью ставит и руководитель края Вениамин Иванович Кондратьев.

Сегодня более 90% отелей и других предприятий гостиничного фонда прошли категорирование в соответствии с требованиями антитеррористической защищенности. Паспортизировано более 90 туристических маршрутов. А это значит, что они проложены по безопасным местам и не в ущерб окружающей среде. Для любителей пешего трекинга предусмотрена обязательная регистрация в спасательных службах перед выходом на маршрут, в том числе в онлайн-режиме.

Пользуясь случаем, обращаю внимание туристов, выходящих на пешие маршруты, что необходимо заблаговременно зарегистрироваться в экстренных службах. Регистрацию туристских групп проводит краевая аварийно-спасательная служба «Кубань-СПАС», а также МЧС России. Процедуру можно пройти в онлайн-режиме

ОТ ТУРЦИИ ДО СЕНЕГАЛА

КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ ЗАНИМАЕТ ДЕВЯТОЕ МЕСТО В РЕЙТИНГЕ РЕГИОНОВ РОССИИ ПО ОБЪЕМАМ ЭКСПОРТА, ДОЛЯ РЕГИОНА В РОССИЙСКОМ ЭКСПОРТЕ СОСТАВЛЯЕТ 1,88%. АДМИНИСТРАЦИЯ КРАЯ ПОСТАВИЛА ЗАДАЧУ — В БЛИЖАЙШИЕ ГОДЫ ОБЕСПЕЧИТЬ РОСТ ЭТОГО ПОКАЗАТЕЛЯ ЗА СЧЕТ НЕСЫРЬЕВЫХ ТОВАРОВ. ЭТО СТАНЕТ ВОЗМОЖНЫМ БЛАГОДАРЯ БОЛЕЕ АКТИВНОМУ УЧАСТИЮ КУБАНИ В МЕЖДУНАРОДНЫХ МЕРОПРИЯТИЯХ. АНДРЕЙ УЛЬЧЕНКО

Внешнеторговый оборот Кубани в 2018 году составил \$13,1 млрд (рост по сравнению с 2017 годом на 12,8%), из них экспорт — \$8,4 млрд (рост 20,4%), импорт — \$4,7 млрд (рост 1,3%), данные Росстата. При этом экспорт в страны дальнего зарубежья в прошлом году достиг отметки в \$7,9 млрд (рост 20,9%), в страны СНГ край отгрузил продукции на \$572 млн (рост 14%). Доля нефтепродуктов в структуре экспорта составляла \$4 млрд (47,6%), доля злаков — \$2 млрд (24,4%). Основными партнерами Кубани по ВЭД являются: Турция, Китай, Италия, Египет, Индонезия, Израиль, Сенегал, Беларусь, Украина, Германия. «География широкая. Это говорит о востребованности и конкурентоспособности кубанских товаров на внешних рынках. По многим несырьевым позициям мы готовы и дальше наращивать объемы производства. Например, по муке, макаронным и кондитерским изделиям, по мясу, мороженому», — рассказал губернатор края Вениамин Кондратьев.

По данным департамента инвестиционной политики и развития МСП, край занимает девятое место в рейтинге регионов России по объемам экспорта, доля региона в российском экспорте составляет 1,88% (доля по ЮФО — 41%). По итогам 2018 года несырьевой экспорт кубанских предприятий вырос на 28,5% и составил \$3,69 млрд. Доля этих товаров во внешнеторговом обороте Кубани сегодня составляет около 44%. Основной прирост обеспечили продукция химической промышленности и сельского хозяйства. В частности, объемы отгрузки пшеничной муки в прошлом году выросли на четверть, подсолнечного масла — на 10% (данные регионального минсельхоза).

АПК ОТГРУЗИЛ ТРЕТЬ ТОВАРОВ Значительную долю в несырьевом экспорте Кубани занимает продукция сельского хозяйства. 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 общеграевом 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 пере-

рабатывающих 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.

Согласно региональному проекту «Экспорт продукции агропромышленного комплекса края» в 2019 году планируется увеличить производство экспортно ориентированной сельхозпродукции — сои, кукурузы, овощей — на 46,6 тыс. тонн за счет введения в эксплуатацию 6,3 тыс. га мелиорируемых земель (до 2024 года — 15 тыс. га). Также к концу года в планах нарастить объем производства животноводческой продукции на 18 тыс. тонн молока. Это будет сделано за счет интенсификации производства, ввода новых животноводческих комплексов. Планируются к запуску молочные фермы в Павловском, Каневском, Ейском, Усть-Лабинском, Куцеском районах. Будет построен селекционно-генетический центр на 1200 коров в Усть-Лабинском районе.

МУНИЦИПАЛИТЕТАМ СПУСЯТ ПЛАН

Муниципальные районы края в перспективе получат новый документ, регламентирующий валовое производство сельхозпродукции на срок до 2024 года, об этом сообщила пресс-служба регионального минсельхоза. «Наша задача — увеличить валовые объемы производства животноводческой и растениеводческой продукции, максимально загрузить перерабатывающие предприятия. В эту работу должен включиться каждый район. Поэтому в ближайшее время между минсельхозом края и муниципалитетами будут заключены соответствующие соглашения», — рассказал министр сельского хозяйства региона Федор Дерка. По его мнению, увеличение производства продукции скажется на росте экспорта товаров АПК.

По мнению исполнительного директора Агропромышленного союза Кубани Михаила Бублика, минсельхозу предстоит разработать очень сложный документ. «Предполагаю, что в него будут заложены основные показатели для тех или иных отраслей, выставлены приоритеты развития в зависимости от возможностей муниципального образования. Возможно, это будет сделано для того, чтобы сельхозпроизводители перестроились на производство более рентабельной продукции», — рассказал господин Бублик.

По данным эксперта, в ряде отраслей перерабатывающие предприятия не загружены на 100%. «Плодами мы даже себя еще не накормили, не говоря уже об экспорте этой продукции, я слышал, что перерабатывающие предприятия загружены лишь на 60%. Молокозаводы, я уверен, также работают не на полную мощность. Мы разговаривали с производителями молочной продукции, некоторые отмечают, что сырье приходится завозить из Ростовской области», — отметил Михаил Бублик.



ОСНОВНОЙ ЭКСПОРТНЫЙ ПРИРОСТ ДАЛИ ХИМИЧЕСКАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ И СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО

Экспорт в основные страны-партнеры в 2018 году (данные Росстата)

Страна	экспорт (млн \$)	Доля в общем экспорте	Прирост ПГ*
Турция	1 330,6	15,8	29,4%
Италия	769,5	9,1	23,9%
Египет	601,2	7,1	40,1%
Китай	442,2	5,2	96,7%
Сенегал	359,2	4,3	98,4%
Израиль	343,0	4,1	15,7%
Бразилия	258,6	3,1	198%
Тунис	243,6	2,9	227%

* Данные Центра координации и поддержки экспорта Краснодарского края

ЭКСПОРТ



ВНЕШНЕТОРГОВЫЙ ОБОРОТ КУБАНИ В 2018 ГОДУ ВЫРОС НА 12,8%

РОССИЙСКОЕ ВИНО СТАНЕТ БРЕНДОМ

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 границей получили 80 медалей», — цитировала слова губернатора Кубани Вениамина Кондратьева пресс-служба администрации края.

На предстоящем питерском Экономическом форуме Кубань выступит организатором круглого стола, который называется «Российское вино. Уже серьезно». Главный вопрос, который будет вынесен на обсуждение: создание и продвижение на внешних рынках бренда российского вина. «К участию в круглом столе приглашены ведущие производители вин страны и региона, представители Минсельхоза РФ, руководство Российского экспортного центра. Мы зачастую не знаем, например, австралийских производителей вина, но мы знаем этот географический бренд. Мы хотим пойти по этому же пути. Если мы найдем поддержку от винных производителей, край готов взять на себя координирующую функцию по проведению этой работы. Также мы выступим с рядом инициатив по господдержке винной отрасли. Сейчас существуют определенные ограничения в силу того, что вино — подакцизный

товар, его производители не могут получать господдержку, например, по направлению малого и среднего предпринимательства. Мы вынесем свои инициативы на круглом столе», — рассказал глава департамента инвестиций и МСП Юрий Волков.

В 2018 году представители 18 кубанских винодельческих предприятий посетили Германию для презентации товаров. «Результат был даже для нас неожиданным: интерес был огромный. В Берлине планируется открытие постоянно действующего шоурума — выставочной площадки, на которой будет представлено на постоянной основе российское виноделие, в основном кубанское», — рассказала председатель Ассоциации производителей винограда и алкогольной продукции края «Кубань-виноградалько» 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», — отметила госпожа Чибинева.

По данным регионального минсельхоза, администрация края готовит предложения в Минсельхоз России о беспоспешной торговле российских производителей винодельческой продукции с Китаем. Это даст возможность недорогим винам с наиболее удобной логистикой занять в КНР часть рынка.

БИЗНЕС ВЫХОДИТ НА ALIBABA

С этого года региональный Центр координации и поддержки экспорта стал официальным оператором торговой электронной площадки Alibaba в России. Уже подписано соглашение на размещение кубанских компаний на электронной торговой площадке. Центр полностью оплачивает резидентам стандартный пакет Gold Supplier. В зависимости от курса валюты бюджет потратит около 300 тыс. руб. в год на одну компанию.

«Проект для региона совершенно новый. В пилотном режиме мы запланировали разместить на электронной торговой площадке 20 компаний, и у заинтересованных представителей бизнеса есть шанс попасть на площадку. Мы уже рассматриваем первые заявки на размещение на Alibaba. В основном свое желание получить оплаченные аккаунты высказали представители бизнеса, занимающиеся производством сельскохозяйственного оборудования и пищевой продукции», — сообщил Юрий Волков.

ОБУЧЕНИЕ ЭКСПОРТЕРОВ

С прошлого года представители кубанского бизнеса, ориентированные на экспорт, получили возможность обучать своих сотрудников по образовательной программе Российского экспортного центра, которая на сегодняшний день включает в себя 11 тематических модулей, начиная с основ ведения экспорта и заканчивая изучением таможенных и правовых вопросов, касающихся экспорта в конкретную страну.

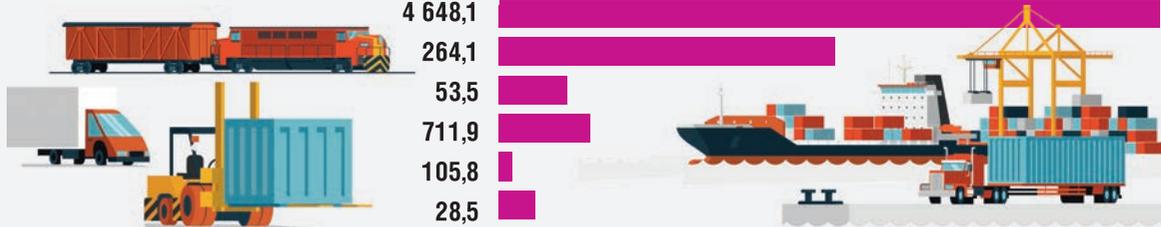
В 2018 году обучение в Центре прошли 159 слушателей, представляющие 76 компаний региона. Тренеры, которые проводят занятия, сначала сами проходят обучение в школе РЭЦ в Москве и сдают экзамены. В этом году образовательные модули пройдут не только в краевой столице, но и в Армавире и Новороссийске.

МЕЖДУНАРОДНЫЕ ВЫСТАВКИ И БИЗНЕС-МИССИИ

В 2019 году краевой администрацией запланировано участие более чем в десятке международных выставок за пределами России. В частности стенд краснодарского края заработает на «Белагро» в Белоруссии, а в сентябре представители кубанского предпринимательства получат возможность принять участие в выставке Rieder Messe 2019 в Австрии. Подобные мероприятия также состоятся в Армении, Египте, Румынии, Великобритании, Казахстане, Вьетнаме. «Выставки являются наиболее перспективными и продуктивными мероприятиями, поскольку подразумевают прямой контакт с зарубежными партнерами. Мы полностью организуем строительство и оформление стенда, трансферов и переводчиков, берем на себя организационные расходы. Компания платит только за перелет своих сотрудников и их проживание», — рассказал Юрий Волков. По такому же принципу оказывается и поддержка МСП, участвующему в бизнес-миссиях. Их в текущем году запланировано восемь: в Азербайджане, Туркменистане, Чехии, Белоруссии, Хорватии, Китае, Казахстане и Германии. ■

Товарный состав экспорта в 2018 году в млн долл. (данные Росстата)

продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье (кроме текстильного)	2 616,1
минеральные продукты	4 648,1
продукция химической промышленности, каучук	264,1
древесина и целлюлозно-бумажные изделия	53,5
металлы и изделия из них	711,9
машины, оборудование и транспортные средства	105,8
Прочие товары	28,5



«Ипотечный рынок вырос на 10 процентов»

Объем рынка кредитования на Кубани с начала года увеличился на 9%. О тенденции его развития рассказал директор по розничному бизнесу «Альфа-Банка» в Краснодаре Игорь Гончаров

— Игорь Николаевич, как ведет себя розничный рынок в Краснодарском крае в 2019 году?

— С начала года кредитование растет во всех сегментах: и в ипотеке, и в выдаче кредитных карт, и в выдаче наличных кредитов. Средний рост рынка по краю с начала года составил около 9%. С другой стороны, отмечается стагнация в привлечении средств от населения. Причина этого заключается в сезонных колебаниях, — первый квартал, как правило, не показывает прироста в привлечении средств физических лиц. Так что приходится констатировать: денег в системе больше не стало.

— Насколько сильно развивается конкуренция в рознице и какие продукты «Альфа-Банка» наиболее конкурентоспособны?

— Конкуренция ощущается во всех сегментах банковского рынка, сложно выделить такой, где борьба за клиента идет более сильно, а где слабее. Сегодня рынок розницы — это рынок клиента, у которого есть большой выбор. Конечно, этот продукт сильно привязан к процентным ставкам, они у «Альфа-Банка» конкурентные. Даже по сравнению с четвертым кварталом 2018 года наши объемы кредитования увеличились, рост составил около 15%. Здесь мы точно выглядим лучше, чем рынок в целом.

Традиционно наши сильные позиции всегда были в карточном бизнесе. Наша доля рынка по кредитным картам на Кубани оценивается в 10,5%. Получается, что каждая десятая кредитка в Краснодарском крае выпущена «Альфа-Банком» и их количество растет ежемесячно. Сегодня клиенту

расширять города присутствия и увеличивать доступность услуги с помощью наших партнеров. Наша кредитная карта открывает клиентам большие преимущества и возможности: честный льготный период 100 дней, возможность снимать ежемесячно наличные и при этом не платить никаких дополнительных процентов. В прошлом году мы значительно увеличили выдачу потребительских кредитов. Рост составил около 70%, это не только кредитные карты, но и выдача кредитов наличными.

— Вы упомянули кредиты наличными, есть ли какие-либо преимущества у этого вида розничного продукта?

— Преимуществ у наших кредитов наличными очень много — ставка от 11,99% ниже, чем во многих других банках, даже если клиент не является зарплатным, возможность оформления по минимальному пакету документов: без справки о доходах, без копии трудовой. Можно подать заявку, даже если с собой нет необходимых документов, можно сразу получить всю сумму на руки без заказа денег, рефинансировать все свои кредиты и получить дополнительную сумму или переносить дату платежа, и много чего еще.

— Как развивается ипотечный рынок Кубани в 2019 году? И каковы ваши планы в этом направлении?

— Рынок ипотечного кредитования Кубани в первом квартале 2019 года вырос на 10%. Мы с этим продуктом работаем относительно недавно, но уже сейчас перед нами стоит задача — занять пятое место по объему выдачи ипотеки



он может выложить все необходимые документы. Ему не нужно ходить для этого в отделения банка. В личном кабинете в онлайн-режиме можно отследить весь процесс прохождения сделки. Клиенту нужно прийти в офис банка только на подписание документов по ипотеке. В конечном счете мы хотим прийти к удаленной регистрации сделок, чтобы

имости кредита более 4 млн руб. до конца июня действует акция: ставка 9,99%. Добавлю, что наши клиенты чаще всего берут ипотеку в строящемся жилье, большей популярностью пользуются двухкомнатные квартиры.

— На фоне умеренной ставки по кредитам все еще остается достаточно низкой ставка по депозитам. Повышает ли это привлекательность инвестиционных продуктов банка?

— Довольно длительное время ставки по депозитам были высокими, и этот фактор сильно замедлял рост инвестиционной активности. Если посмотреть на ситуацию, складывающуюся, например, в банках Евросоюза, там 90% средств физлиц вложены именно в инвестиционные продукты, а не лежат на депозитах. Считаю, что сегодня любой клиент может позволить себе инвестирование в ценные бумаги. Вы скажете, что это риск, но сейчас есть продукты с минимальным риском, не выше, чем по банковским депозитам, и даже со стопроцентной защитой капитала. При этом по сравнению с депозитами они более доходные. Тем клиентам, у которых есть свободные деньги, «Альфа-Банк»

предлагает управление капиталом через портфельный подход. Мы регулярно проводим с желающими семинары, в которых принимают участие наши партнеры — «АльфаСтрахование-Жизнь» и «Альфа-Капитал». Во всех наших отделениях есть менеджеры, которые владеют инструментами портфельного управления и могут помочь клиентам разобраться в инвестиционных продуктах от брокерского обслуживания до накопительного и инвестиционного страхования.

— Сегодня банковские карты с различными привилегиями есть в каждом банке. Какие интересные конкурентоспособные продукты может предложить «Альфа-Банк»?

— В прошлом году мы полностью изменили линейку дебетовых карт. Теперь у нас все карты дают клиентам преимущества. Вариантов много: кэшбэк на все или на определенные категории, мили от авиакомпаний и РЖД и мили в программе «Альфа-Трэвэл». Последний продукт, по данным авторитетного агентства FRG, лучшее предложение на рынке для любителей путешествовать. Максимальный кэшбэк на Alfa Travel составляет 5%, мили равны рублям, поэтому очень просто посчитать, сколько ты потратил и сколько получишь миль. Оплатить поездку можно частично деньгами, частично мильями. Их также можно тратить на бронирование гостиниц и ж/д билетов. При этом нет привязки к какой-то конкретной авиакомпании, и это выгодно отличает эту программу от аналогичных карт, предлагаемых конкурентами.

— Каковы ближайшие планы по развитию сети розничных продаж вашего банка на Кубани?

— У нас есть программа по расширению кредитно-кассовых офисов на территории Краснодарского края. В конце апреля мы открыли новый центр ипотечного кредитования для клиентов в городе Краснодаре. А в мае было открыто еще одно отделение в Новороссийске. Всего на Кубани у нас 15 офисов, мы представлены во всех крупных городах: жителей краевой столицы обслуживают десять отделений, по два офиса есть в Сочи и Новороссийске, один офис в Туапсе. Помимо собственной сети, мы также расширяем нашу партнерскую сеть. Наша концепция остается в том, чтобы быть доступным для всех жителей края.

«Конкуренция ощущается во всех сегментах банковского рынка, сложно выделить такой, где борьба за клиента идет более сильно, а где слабее. Сегодня рынок розницы — это рынок клиента, у которого есть большой выбор. Конечно, этот продукт сильно привязан к процентным ставкам, они у „Альфа-Банка“ конкурентные»

не нужно идти в отделение банка, чтобы ее заказать. Достаточно оставить заявку в интернете, и уже завтра курьер доставит вашу карту на работу или в офис. Пока такой сервис доступен клиентам в Краснодаре и Сочи, но мы будем

в регионе. Для этого, в частности, «Альфа-Банком» разработана современная ИТ-платформа, удобная как для застройщика, так и для клиента. Когда человек подает заявку на ипотеку, у него открывается личный кабинет, где

люди не ходили в МФЦ, а делали бы это онлайн. Ну и безусловно, «Альфа-Банк» предлагает выгодные предложения по ипотечным процентам. Например, для людей, которые приобретают жилье в строящихся домах при сто-

Маркетинг учит географию

Почему растет спрос на геотаргетинг и другие основанные на Big Data способы продаж

Уже несколько лет назад весь бизнес дружно соглашался, что интернет-реклама начинает обходить по эффективности даже телевизионную, не говоря уже о других источниках. Сейчас можно с уверенностью сказать, что этот тренд продолжается. Так, по данным Ассоциации коммуникационных агентств России, темп прироста бюджетов интернет-рекламы в прошлом году в полтора раза превысил среднерыночный. А 78% рекламодателей по результатам опроса заявили, что продолжат увеличивать бюджеты на это направление. Краеугольным камнем данного сегмента является поисковая и таргетированная реклама — именно она занимает 79% отечественного рынка интернет-рекламы. Объясняется это довольно просто — такой формат продвижения гарантирует клики и прочтения (в отличие от других каналов), что, естественно, вызывает у бизнеса куда большее доверие, чем баннер на шоссе, который видит неопределенное число людей.

УВИДЕТЬ ГЛАВНОЕ

Естественно, такие темпы роста не могли не заинтересовать телекоммуникационные компании страны, которые к тому же имеют все технические возможности для того, чтобы предлагать корпоративным клиентам подобные услуги. Примеров довольно много, в частности, оператор МТС запустил целый комплекс сервисов, которые, так или иначе, нацелены на привлечение лояльной аудитории — «МТС Маркетолог». Опираются они на небезызвестное Big Data, которое позволяет из огромного массива данных о клиентах МТС выделять информацию о тех людях, на которые должна быть направлена содержащая рекламу sms-рассылка. В двух словах посыл можно охарактеризовать так: «Кто, что, где и когда покупает?». Зная ответ на этот вопрос, можно попасть имен-

наплыва покупателей в магазин, и использовать свое рабочее время более эффективно. Или определить, какой товар из ассортимента скорее всего станет ходовым. Все это так или иначе МТС и включил в продукт «МТС Маркетолог». Однако одним из самых практичных сервисов является геотаргетинг. Суть его в том, что клиент собственноручно может настроить границы территории, которую хочет охватить sms-рассылкой, задать параметры привлекательной для него аудитории (пол, возраст, уровень доходов, интересы) и, собственно, запустить таргетинг.

компания (занимается выдачей займов) вкладывала деньги в рекламу на различных сайтах и наружную рекламу. Однако после использования сервиса геотаргетинга МТС сменила приоритеты в пользу таргетированной sms-рассылки. «С обычной рекламой ты редко знаешь, увидел человек ее или нет и нужна ли вообще ему твоя услуга. При помощи таргетинга проще достучаться до своих потенциальных клиентов», — пояснил Александр. При этом он отмечает хорошую конверсию и возможность определять географию, в границах которой люди будут

вары. Что, конечно же, очень сильно повышает действенность рекламы», — заявил Александр Денисенко. По его словам, пользоваться сервисом можно полностью самостоятельно, хотя специалисты МТС приходят на помощь, когда это нужно, для этого создан специальный чат.

ется посредством многих инструментов и геотаргетинг является одним из них. По его словам, есть уже довольно много примеров его интересного использования. «Например, в одном из крупных торговых центров, чтобы привлечь его работников в местный

Геотаргетинг является хорошим способом выбора и отсева аудитории, когда требуется найти людей на основе каких-то поведенческих закономерностей



«Кто, что, где и когда покупает?». Зная ответ на этот вопрос, можно попасть именно в свою аудиторию, а не распылять усилия и бюджет на тех, кто вряд ли станет вашим покупателем

но в свою аудиторию, а не распылять усилия и бюджет на тех, кто вряд ли станет вашим покупателем. Или, к примеру, предлагать скидки лишь тем людям, которые действительно могут пополнить ряды постоянных клиентов. На самом деле Big Data — очень широкое понятие. Благодаря этим данным можно понять, в какие часы следует ожидать большого

ПРИВЛЕЧЬ «ТЕПЛЫХ»

Пользователи сервиса подчеркивают, что геотаргетинг фактически дает гарантию того, что человек прочитает сообщение. А, если сразу на него и не отреагирует, то может перечитать его позже. По словам директора IT-направления МКК «Центр инвестиций» Александра Денисенко, раньше его

видеть рекламу. «Мы поступаем просто — очерчиваем в сервисе МТС круг вокруг своего офиса, пишем текст сообщения и запускаем. Рассылку проводим минимум раз в месяц. Особенно ценно, что можно настроить параметры аудитории — именно той, которая тебе нужна», — пояснил спикер. Он уверен, что для людей сейчас время важнее, чем, собственно, деньги, поэтому, когда им нужна какая-то услуга, они идут туда, где поближе. И это одна из причин эффективности геотаргетинга. «К тому же МТС изначально таргетирует рекламу на уже «теплых» клиентов, которые раньше искали в интернете подобные услуги или то-

ТОЧНЕЕ НЕ БЫВАЕТ

Руководитель стратегического агентства VeProduct Азамат Исянчурин рассказал, что общий результат в виде увеличения продаж и привлечения аудитории достигался

фитнес-зал, таргетировали рекламу именно на людей, которые появляются в ТЦ каждый день и в рабочие часы. До них доносили месседж: «Фитнес-клуб недалеко от работы». И это действовало», — пояснил Азамат Исянчурин. Также геотаргетинг активно используют для продвижения различных событий, при этом его можно направить именно на жителей определенного жилая массива. «Также на память приходит один из примеров, когда таргетинг осуществлялся на территории элитного детского сада — в определенные часы приходящие туда мамы получали рекламный контент». По словам эксперта, геотаргетинг является хорошим способом выбора и отсева аудитории, когда требуется найти людей на основе каких-то поведенческих закономерностей. Для малого и среднего бизнеса, по его мнению, особенно актуальна функция Wi-Fi-радар, когда размещенный в офисе предприятия роутер собирает, к примеру, Apple-ID проходящих мимо людей, что позволяет направлять им нужную рекламу. Иначе говоря, из всех существующих сегодня рекламных инструментов именно таргетинг способен обеспечить максимальную точность попадания в аудиторию. Конечно, даже основанные на Big Data инструменты не могут дать гарантии, что человек обязательно совершит покупку. Мало ли что на уме у представителя целевой аудитории, может, он просто не в духе? Однако конверсия (то есть эффект) от этого маркетингового инструмента несравнимо выше, чем от более традиционных каналов.

«С обычной рекламой ты редко знаешь, увидел человек ее или нет и нужна ли вообще ему твоя услуга. При помощи таргетинга проще достучаться до своих потенциальных клиентов»

Качество на высоте: ОТИС как символ передового лифтостроения

Суть современной урбанизации заключается в том, что города растут не только вширь, но и вверх в самом буквальном смысле слова. Современные высотки стали не только прибежищем офисного рабочего класса, но и жилыми домами, с панорамными окнами, просторными пентхаусами и, конечно же, удобными лифтами. А вот, что это значит – удобный лифт – и каковы главные тренды современного лифтостроения, мы решили спросить у Вице-президента и Генерального директора региона Восточная Европа и Центральная Азия компании ОТИС Надера Антара.

OTIS

— ОТИС — компания с мировым именем. В каких самых известных сооружениях мира установлено оборудование вашего производства?

— Мы действительно гордимся тем, что смогли внести свой вклад в улучшение культовых архитектурных проектов мира. Оборудование ОТИС присутствует на таких известных объектах, как «Бурдж-Халифа» в Дубае, Шанхайский всемирный финансовый центр, Эйфелева башня в Париже, статуя Христа-Искупителя в Рио-де-Жанейро и небоскреб Эмпайр-стейт-билдинг в Нью-Йорке. Из российских проектов наша компания гордится работами в Зимнем дворце, Главном штабе Эрмитажа в Санкт-Петербурге, Большом театре в Москве, а также многочисленными объектами в Сочи, построенными к Олимпиаде: Олимпийский университет, керлинг-арена Ice Cube, горнолыжный курорт «Роза Хутор», железнодорожная станция и многие другие.

— Какие тенденции лифтовых технологий в мире существуют сейчас?

— На сегодняшний день можно с уверенностью сказать, что отрасль лифтостроения входит в фазу грандиозных преобразований. Connected elevator, или так называемый «умный лифт», — технология, которая ждет нас уже в ближайшем будущем. Благодаря ей данные от оборудования смогут передаваться механикам в режиме реального времени, что позволит заранее определять подлежащие ремонту или обновлению компоненты лифта. Также уже сейчас можно говорить о возможной реализации в лифтах будущей технологии распознавания лиц. Она будет способна самостоятельно определять, на какой этаж человек поедет, прежде чем он дойдет до лифта. К тому же подобная система с помощью камер позволит отслеживать физическое состояние пассажира по его мимике и при необходимости вызвать экстренную помощь прямо во время движения кабины.

— А какие технологии вашей компании являются новаторскими и выгодно отличают лифты ОТИС от остальных?



— ОТИС традиционно является лидером в сфере применения новых технологий. Одним из наиболее инновационных мировых продуктов компании являются лифты Gen2, производство которых, кстати, локализовано на нашем заводе в Санкт-Петербурге. Благодаря конструкторской гибкости лифты Gen2 могут производиться как с машинным помещением, так и без него, поэтому они подходят для всех типов зданий. Специальный регенеративный привод, установленный на нем, позволяет экономить до 75% электроэнергии по сравнению с обычной лифтовой системой. Помимо этого, мы активно продвигаем концепцию «умных лифтов», о которых я говорил ранее. Такое оборудование будет использовать все преимущества актуальной сегодня диджитализации.

— Для большинства людей главным критерием качества лифта является его безопасность. Какие по вашему мнению существуют другие неотъемлемые свойства качественного лифта, помимо безопасности?

— Безопасность, безусловно, является основополагающим аспектом в лифтостроении. Помимо безопасности, главными качествами хорошего лифта я бы назвал удобство и дизайн. Причем не как отдельные категории, а как неотъемлемое сочетание. Лифт сегодня больше, чем просто перевозящее пассажиров оборудование. Современный качественный лифт — это сочетание высокого качества, безопасности, технологий, эргономичного дизайна и эффективности. Все эти аспекты и обеспечивают пассажиру максимальный комфорт при перевозке как в жилых, так и в коммерческих или инфраструктурных объектах.

— И все же, если вернуться к главному – безопасности, то как компания ОТИС достигает высокой степени безопасности своих лифтов?

— Высокие стандарты безопасности наших продуктов обеспечиваются на протяжении всего времени существования компании, а это более 165 лет. К слову ливители-устройство, предотвращающее падение кабины

в шахту при разрыве троса, создан и впервые применил основатель нашей компании Элайша Отис. Сегодня принципы обеспечения безопасности лифтов являются более обширными и комплексными. Чтобы достичь в этом вопросе максимального результата, мы работаем над безопасностью на всех основных этапах жизненного цикла лифта: на производстве, монтаже и техническом обслуживании. Иными словами, имеет значение не только высокое качество проектирования и производства лифта, но и его компетентное техническое обслуживание. И именно это выгодно отличает нас от многих других участников рынка — мы предлагаем полный спектр работ по установке лифтов: от проектирования и производства до монтажа, сервисного обслуживания и даже модернизации уже существующего оборудования.

— Как вы оцениваете лифтовый рынок в России и в Краснодарском крае в частности?

— Для российского рынка характерно некоторое снижение спроса на лифтовое оборудование в коммерческом сегменте. В первую очередь это связано с последствиями кризиса 2014 года, который наложил отпечаток не только на производство подъемно-транспортного оборудования, но и строительную сферу в целом. Поэтому сегодня в России наибольший спрос наблюдается в сегменте жилой недвижимости. Хотя и в нем существуют свои трудности. Российский лифтовый парк в целом по стране довольно изношен. В этом смысле Краснодарский край не исключение. В этом году власти Краснодара планируют заменить в городе более 300 лифтов. Мы полностью поддерживаем данную инициативу государства и готовы участвовать в этой безусловной полезной для жителей региона программе.

— Какие из существующих у вас лифтовых технологий уже представлены на краснодарском рынке?

— Мы рассматриваем Краснодар как регион стратегического значения для российского рын-

ка лифтовых оборудований. Поэтому мы всегда будем инвестировать и внедрять в этот город передовые разработки нашей компании по мере поступательного развития рынка. Мы делали это и раньше. В Краснодарский край давно поставляются инновационные лифты Gen2, о которых я говорил ранее. Глобально данная модель была выпущена в 2000 году, после чего побила все рекорды по продажам в мире. Только за первые 15 лет с момента выпуска было продано более полумиллиона единиц этого оборудования. Поэтому мы очень горды, что производство модели Gen2 локализовано в России, и мы можем предложить ее российским клиентам по конкурентоспособным ценам, в том числе и в Краснодаре.

— А каковы дальнейшие планы компании по освоению краснодарского рынка?

— Как я уже сказал, Краснодарский край и южный регион в целом являются для нас очень важными. Этим и объясняется наше давнее присутствие в вашем регионе — с 1991 года. Сегодня на юге России работает свыше 200 сотрудников, около 100 из них непосредственно в Краснодаре. Здесь же находится наш региональный центр, откуда идет управление офисами в других южных городах, таких как Волгоград, Ростов-на-Дону, Сочи, Анапа, Новороссийск и другие. За последние 19 лет наша компания поставила на юг более 8 тыс. единиц оборудования, четверть которых пришлась на Краснодар. Это лишний раз доказывает, что мы оптимистично оцениваем перспективы южного региона и в особенности Краснодарского края. Поэтому в дальнейшем планируем также активно инвестировать в ваш регион.

— Каковы особенности лифтовых технологий относительно краснодарской жилой недвижимости?

— Мы видим довольно позитивные изменения в секторе жилой недвижимости Краснодарского края. В регионе появляется все больше и больше высоких жилых домов, в старых домах обновляются кабины лифтов в пользу современных. Данная трансформация кажется нам очень привлекательной, поэтому мы со своей стороны всячески готовы ее поддерживать.

Начать с малого

История предпринимателя Нурбия Шантыза, который за три года создал на Кубани успешную торговую сеть

На юге России малый и средний бизнес традиционно активен. А в Краснодарском крае — особенно, об этом из года в год свидетельствует даже статистика налоговой службы. Тем не менее очень многие предприниматели на старте часто не имеют нужных компетенций, что замедляет их развитие. Опыт — главное, что им нужно. И сегодня они не только находят у банков финансовую поддержку, но и могут рассчитывать на консультации и обмен знаниями на разных этапах своего становления. Поэтому что все понимают: именно МСБ нередко двигает рынок вперед. И сегодня мы расскажем одну из историй такого успеха. Возможно, кого-то она вдохновит стремиться к большему и даст тот самый ценный опыт.

Знакомьтесь: Нурбий Шантыз, владелец компании по производству напитков «Адыгейское пиво». В 2014 году он пришел работать на Адыгейский завод «Асбир», хотя до этого не имел к напиткам никакого отношения и работал совсем в другой сфере. Однако уже в 2016 году он увидел большие перспективы на рынке продажи этой продукции и решил

стали кредиты и лизинг. По его словам, очень помогло наличие индивидуального менеджера, благодаря чему 90% вопросов решалось просто по звонку или в чате. Что касается лизинга, то он позволил Нурбию приобрести два автомобиля для перевозки продукции, причем банк одобрил сделку всего за три дня.

Партнерство с банком, а также правильно выбранная бизнес-модель позволили предприятию Нурбия Шантыза быстро закрепиться на рынке. Отличие выбранного им подхода было в том, что он не пытался сразу завоевать Краснодар, как это делают многие, а начал с районов, где конкуренция ниже. Уже там компания «набила руку», исправила недочеты в работе, а после была готова заходить в столицу региона. Сейчас созданная сеть насчитывает 80 торговых точек, из которых 70 — в Краснодарском крае. Также география покрывает часть Адыгеи, а теперь компания заходит в Республику Крым. В самом Краснодаре сегодня насчитывается 24 точки, но этим летом их количество планируется увеличить до пятидесяти. «Сейчас, по нашим оценкам, сеть занимает

Сегодня предприниматели не только находят у банков финансовую поддержку, но и могут рассчитывать на консультации и обмен знаниями на разных этапах своего становления

что дорога была легкой, нельзя. Тем не менее он видит перспективы в том, чем занимается, и уверен, что если делать все правильно, то дело будет успешным. «Спрос на нашу продукцию растет, но подчеркну, что востребована именно качественная продукция. Так что успех того или иного направления бизнеса во многом зависит от того, насколько хорошо ты понимаешь свой рынок», — считает Нурбий.

Заместитель управляющего Краснодарским отделением ПАО «Сбербанк» Татьяна Сергиенко рассказала, что банк создает необходимые условия для того, чтобы клиенты тратили как можно меньше времени на различные операции. И в первую очередь это актуально для бизнеса. Только в 2019 году был запущен ряд цифровых сервисов специально для предпринимателей: онлайн-открытие расчетного счета, дистанционная регистрация бизнеса и онлайн-кредитование. То же можно сказать и о кредитовании: его стараются сделать максимально комфортным для корпоративного клиента.

«Мы уделяем большое внимание созданию новых и совершенствованию действующих механизмов финансово-кредитной поддержки регионального бизнеса. Тарифная политика позволяет клиентам выбирать оптимальные пакеты услуг, соответ-

ствующие потребностям бизнеса. Так, для начинающих предпринимателей есть тариф «Легкий старт», который предоставляется бесплатно. Мы следим за тем, как развивается бизнес клиента, и при возникновении запроса на новые продукты и сервисы предоставляем. В 2018 году новыми корпоративными клиентами Краснодарского отделения Сбербанка стало более 29 тыс. организаций, что почти в два раза превышает показатель 2017 года», — рассказала Татьяна Сергиенко.

Основными продуктами, которыми активно пользуются малые и средние предприятия, сейчас являются расчетно-кассовое обслуживание, зарплатные проекты, кредитные бизнес-карты, торговый эквайринг и инкассация, то есть все то, без чего вести финансовую деятельность сейчас практически невозможно. «Для начинающих предпринимателей наряду с банковскими сервисами предоставляются сервисы поддержки бизнеса: продвижение сайта в Интернете, сервис автоматизированной оплаты налогов для предпринимателей, находящихся на УСН, а также консультирование по ключевым направлениям ведения бизнеса», — уточнила эксперт. К слову, с начала года в Краснодарском крае уже было выдано 739 онлайн-кредитов на сумму 1,9 млрд рублей.

Спрос на нашу продукцию растет, но подчеркну, что востребована именно качественная продукция. Так что успех того или иного направления бизнеса во многом зависит от того, насколько хорошо ты понимаешь свой рынок»

создать торговую сеть, где можно было бы ее реализовывать. Ее так и назвали: «Адыгейское фирменное». Первая торговая точка появилась в 2017 году, а когда магазинов было уже несколько, Нурбий понял, что для обслуживания растущего бизнеса необходим банк, и начал искать надежного партнера. В первую очередь, конечно же, был нужен эквайринг. В итоге выбрали Сбербанк, так как понравились предложенные условия. «Изначально предложили более выгодный процент. Кроме того, в пользу банка сыграла его широкая география сети банкоматов, которые есть практически везде», — рассказал предприниматель. Причем по его просьбе на терминал эквайринга даже поместили логотип компании, хотя обычно банки такое делают только по запросу крупных федеральных клиентов.

Другими продуктами Сбербанка, которые помогли Нурбию в развитии бизне-

третье или четвертое место на Кубани по числу магазинов. Но уже в ближайшее время мы планируем выйти на второе», — озвучивает планы Нурбий.

Кроме того, он открыл новое направление: начал производить оборудование для пищевой промышленности, резервуары из нержавеющей стали. И в развитии этого бизнеса он теперь также активно использует инструменты банка-партнера. Такой успех позволил предпринимателю исполнить свое давнее желание и открыть благотворительный фонд «Доброе дело», счет для которого также завел в Сбербанке.

Конечно, кто-то может посчитать, что Нурбию просто повезло, да и направление бизнеса он выбрал выгодное. Но он с этим не согласен, поскольку законодательство отрасли в последние годы заметно ужесточилось, что добавило хлопот занятым в этой сфере компаниям. Поэтому говорить,

Первая торговая точка появилась в 2017 году, а когда магазинов было уже несколько, Нурбий понял, что для обслуживания растущего бизнеса необходим банк, и начал искать надежного партнера

АЭРОПОРТЫ В РАЗМЕРЕ XXL

АЭРОПОРТЫ КРАСНОДАР И ГЕЛЕНДЖИК ИНВЕСТИРУЮТ В СОБСТВЕННОЕ РАЗВИТИЕ 11 И 4 МЛРД РУБ. СООТВЕТСТВЕННО. ТАКИМ ОБРАЗОМ ОНИ НАМЕРЕНЫ УВЕЛИЧИТЬ ПАССАЖИРОПОТОК, ПОВЫСИТЬ КАЧЕСТВО ОБСЛУЖИВАНИЯ И УЛУЧШИТЬ ОПЕРАЦИОННЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ. ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, РОСТ ПАССАЖИРОПОТОКА НАПРЯМУЮ ЗАВИСИТ ОТ РАЗВИТИЯ ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА И НАЛИЧИЯ «БАЗОВЫХ» АВИАКОМПАНИЙ.

ЕЛЕНА РЫЖКОВА

СТАВКА НА МУЛЬТИМОДАЛЬНОСТЬ

Международный аэропорт Краснодар совместно с администрациями Краснодарского края и города Краснодара реализует проект строительства мультимодального транспортного комплекса. Его ключевым объектом станет новый терминал аэропорта Краснодар — современное здание, которое заменит существующий терминал. Объем инвестиций в строительство терминала и других объектов служебно-технического назначения оценивается в 11–13 млрд руб. Предполагается, что мультимодальный транспортный узел объединит на одной территории авиационный, железнодорожный, грузовой и автомобильный транспорт. На сегодняшний день прорабатывается возможность железнодорожного сообщения между аэропортом Краснодар и ж/д вокзалом Краснодар-1, а также близлежащими населенными пунктами. В «Базэл Аэро» сообщили, что дополнительный пассажиропоток от пригородного железнодорожного сообщения, в том числе поездами дальнего следования, составит около 2 млн человек.

«Проведенный анализ транспортных потоков показывает возможность частичного или полного выноса с территории города междугородних и муниципальных автобусных маршрутов. Перенос

железнодорожного грузового двора в пригородную часть Краснодара позволит убрать горючие и опасные грузы из центральной части города, тем самым улучшив экологическую обстановку, и разгрузить транспортный поток», — сообщили в компании. По мнению властей, объединение этого проекта с маршрутом «Городская электричка» даст новый импульс развитию пригородного сообщения. Откроются новые возможности для пассажиров дальнего следования, путешествующих на «Ласточках» по направлениям черноморских курортов Сочи, Туапсе, Анапа, Новороссийск, а также в сторону Ростова-на-Дону и курортов Кавказа (Пятигорск).

Сроки реализации всех проектов мультимодального транспортного узла оценены в рамках периода 2020–2024 гг.

Благодаря проекту Международный аэропорт Краснодар может стать одним из крупнейших региональных аэропортов. Потенциальный ежегодный пассажиропоток для региональных аэропортов, имеющих наилучшие географические и социально-экономические предпосылки, оценивается до 10–12 млн пассажиров в год. У краснодарского аэропорта есть перспектива стать одной из таких точек роста. При этом в транспортной стратегии РФ предусмотрена поддержка региональных проектов, которые

будут выполнять роль транзитных транспортных хабов. Ожидается, что к 2030 году общий пассажиропоток транспортного узла достигнет 15 млн человек в год.

Авиасообщение с Краснодаром обеспечивает 31 авиакомпания по 55 внутренним и международным направлениям. В январе–апреле 2019 года в Международном аэропорту Краснодар обслужено более 1,2 млн пассажиров, что превышает показатель аналогичного периода 2018 года на 10%. В результате реконструкции взлетно-посадочной полосы с 2017 года аэропорт может обслуживать до 14 взлетно-посадочных операций в час и такие типы воздушных судов, как Boeing 767, Airbus A321, Airbus A330. Получил «четыре звезды» по результатам комплексного исследования отраслевого агентства «АвиаПорт» в 2015 году.

Согласно данным Федерального агентства воздушного транспорта (Росавиация), обслуживание грузовой клиентуры в 2018 году в аэропорту Краснодара составило 6 527,35 тонны, что на 9,17% больше, чем в 2017 году, когда этот показатель составил 5 979,14 тонны.

По словам руководителя аналитической службы отраслевого агентства «АвиаПорт» Олега Пантелева, в большей степени пассажиропоток зависит

не от терминалов, а от других факторов. Краснодар постепенно наращивает пассажиропоток, немного интенсифицирует полеты создание нового терминала может — сейчас аэровокзал тесен. «Но главное — развитие так называемой «базовой» авиакомпании. С этой точки зрения показателен пример соседнего Ростова-на-Дону, из которого авиакомпания «Азимут» сформировала обширную маршрутную сеть. В Краснодар «Азимут» тоже летает, но пунктов назначения пока мало», — говорит эксперт.

ГЕЛЕНДЖИК СТРОИТ ПЛАНЫ

Строительство нового аэровокзального комплекса аэропорт «Геленджик» начнет в первом квартале 2020 года. Площадь нового терминала составит порядка 15 тыс. кв. м. Пропускная способность — 890 пассажиров в час или более 635 тыс. пассажиров в год. «Это позволит выйти на принципиально новый уровень в части качества обслуживания основных клиентов аэропорта: пассажиров и авиакомпаний», — сообщил представитель воздушной гавани. Ввести в эксплуатацию новый аэровокзальный комплекс планируется до конца 2021 года. В рамках проекта предполагается возведение нового здания аэропорта, а также вспомогательных служебно-технических зданий, парковок для автомобилей, стоянок для такси и междугородних автобусов. В настоящий момент ведется проектирование нового терминала. Начало строительных работ — не позднее февраля 2020 года. Инвестором строительства выступает ООО «Аэропорт Геленджик». Объем частных инвестиций в проект составит приблизительно 3,5–4 млрд руб. «В 2018 году был проведен архитектурный конкурс среди ведущих архитектурных бюро из Великобритании, Нидерландов, Италии и России. В начале декабря 2018 года выбран проект нового терминала аэропорта Геленджик. Победителем конкурса стало итальянское архитектурное бюро Fuksas. Согласно концепции новый терминал аэропорта Геленджик помимо современного дизайна будет заключать в себе основные тенденции защиты окружающей среды и экономии электроэнергии», — сообщили в пресс-службе аэропорта.

Взлетно-посадочная полоса аэропорта составляет 3,1 тыс. × 45 м. Аэропорт способен принимать следующие типы воздушных судов: Ил-76, Ту-204, 737/757, 319/320/321, 100/200, а также более легкие, и обслуживать до 13 взлетно-посадочных операций в час. Пассажиропоток аэропорта Геленджик в 2018 году составил 294,5 тыс. человек. За прошедший год аэропорт обслужил на прилет и на вылет 1,9 тыс. рейсов. Авиасообщение обеспечивают 11 авиакомпаний по 11 направлениям. В сутки аэропорт планирует принимать и отправлять до 14 рейсов. Согласно прогнозам, пассажиропоток аэропорта к 2025 году будет составлять более 500 тыс. человек. В феврале 2018 года холдинг Олега Дерипаски «Базэл Аэро» продал активы аэропорта Геленджик в ООО «Аэропорт Геленджик». В итоге ВТБ и Таймураз Боллоев приобрели доли ООО «Аэропорт Геленджик» у ООО «ВестЮн», которому принадлежало 100% компании.

24 апреля 2018 года банк ВТБ завершил сделку по приобретению аэропорта Геленджик. Владельца-



ФОТО: АНАТОЛИЙ ЖИЖНОВ

В ПЕРСПЕКТИВЕ «ПАШКОВСКИЙ» МОЖЕТ СТАТЬ ОДНИМ ИЗ КРУПНЕЙШИХ РЕГИОНАЛЬНЫХ АЭРОПОРТОВ



РЕНОВАЦИЯ АЭРОПОРТОВ ИМЕЕТ ЦЕЛЬЮ РОСТ ПРОПУСКНОЙ СПОСОБНОСТИ ПАССАЖИРОПОТОКА: В КРАСНОДАРЕ В ДВА РАЗА, В ГЕЛЕНДЖИКЕ — ДО 1 МЛН ЧЕЛОВЕК В ГОД

ми в равных долях выступают банк ВТБ и Таймураз Боллоев. Новые владельцы заявили, что видят перспективы роста пассажирских перевозок в регионе и планируют развивать инфраструктуру аэропорта после его приобретения.

Аэропорт Геленджика имеет самый низкий пассажирооборот в Краснодарском крае. По итогам 2017 года его услугами воспользовались порядка 304 тыс. человек (менее 3% от всего пассажирооборота четырех воздушных гаваней Кубани — в прошлом году авиатранспорт в регионе перевез 10,8 млн человек). Для сравнения: в соседней Анапе показатель составил 1,39 млн человек.

Осенью 2016 года на инвестиционном форуме в Сочи «Базэл Аэро», администрации Краснодарского края и Геленджика подписали трехстороннее соглашение о строительстве нового аэровокзального комплекса стоимостью 520 млн рублей, однако проект так и не был реализован.

В рамках транспортной стратегии администрации города-курорта планируется строительство новых пешеходных зон с велодорожками до аэропорта Геленджик, открытие автобусной станции на территории, прилегающей к аэропорту, создание транспортных связей с портами, маринами и городскими пирсами.

Олег Пантелеев поясняет, что для Геленджика с точки зрения авиационной безопасности критично выполнять полеты с двух курсов (сейчас взлеты возможны только в сторону моря). «Кроме того, важно развитие индустрии гостеприимства в Геленджике. Чем больше качественных отелей, тем больше потенциал роста пассажирооборота. Чем больше мероприятий будут принимать местные площадки, тем больше пассажиров. На примере Сочи мы видим, что сегодня и курорт и аэропорт работают и зимой и летом. Геленджик пока имеет высокую сезонность, но в перспективе нельзя исключать, что он станет точкой притяжения для событийного туризма», — говорит господин Пантелеев.

Нет данных о том, сколько составило обслуживание грузовой клиентуры в аэропорту Геленджика в 2018 году, а в 2017 году, по данным Росавиации, этот показатель равнялся 7,43 тонны.

РЕКОНСТРУКЦИЯ РАСПРАВИТ КРЫЛЬЯ

Бизнес стремится к расширению своей деятельности, увеличению операционных результатов, росту прибыли, и аэропорты не исключение. А реконструкция — это один из способов расширить бизнес, выйти на новые рынки, увеличить число клиентов, поэтому проведение реконструкции аэропортов логично и оправдано.

Ведущий эксперт УК «Финам Менеджмент» Дмитрий Баранов считает, что в первую очередь это актуально потому, что сделана ставка на развитие внутреннего и въездного туризма и Юг России является ключевым в решении этой задачи, в перспективе сюда будет прибывать больше людей, и многие будут приезжать сюда именно воздушным путем. Важна реконструкция аэропортов и с точки зрения укрепления связей региона с другими субъектами страны, с другими странами. Поможет реконструкция и в увеличении грузовых перевозок, так как все больше грузов необходимо доставлять оперативно, и выбор делается именно в пользу авиасообщения. Если грузовые возможности будут увеличены, то это привлечет дополнительных клиентов, положительно отразится на доходах аэропортов. Реконструкция позволит увеличить число рейсов в/из них, что будет способствовать росту пассажирооборота. Будет повышено качество обслуживания как граждан, так и персонала перевозчиков, воздушных судов. Аэропорты смогут принимать воздушные суда других типов, что будет способствовать увеличению маршрутной сети, сюда могут прийти другие перевозчики. В результате реконструкции аэропортов будут созданы новые рабочие места, увеличатся поступления в бюджеты всех уровней, вырастет инвестиционная привлекательность региона, поэтому модернизация аэропортов Краснодара и Геленджика необходима, и ее нужно осуществить. Возможно, что впоследствии имеет смысл обновить и другие аэропорты края, чтобы они повысили конкурентоспособность, могли увеличить показатели деятельности.

По словам Олега Пантелеева, аэропорты Краснодара и Геленджика, несмотря на проведенные работы по реконструкции, страдают одним и тем же «недугом» — драматической нехваткой площадей аэровокзальных комплексов. «Терминалы, которыми располагают воздушные гавани, не были рассчитаны на современные пассажирообороты, на одновременное обслуживание нескольких воздушных

судов высокой вместимости (около 180–220 человек). Как следствие, в периоды пиковых нагрузок происходит ощутимое снижение качества обслуживания пассажиров: возникают очереди, теснота, на пике возможностей работают инженерные системы. Место, которое можно было бы отвести для организации торговли и сервисов для пассажиров, занято ожидающими пассажирами, встречающими и провожающими», — говорит эксперт.

Он отмечает, что реконструкция, сопряженная со строительством новых терминалов, решает несколько задач. Во-первых, доведение пропускной способности (в пассажирах в час) до величины, превышающей текущие значения. Строительство ведется с некоторым запасом, чтобы после окончания работ какое-то время аэровокзальный комплекс справлялся с растущей нагрузкой и не требовал дополнительного расширения, за это время сделанные вложения должны окупиться. По словам господина Пантелеева, рост пропускной способности связан и с расширением площадей, чтобы можно было сделать более просторные помещения, разместить больше линий входного и предполетного досмотра, стоек регистрации, выходов на посадку, и с внедрением современных и перспективных технологий, ускоряющих обслуживание пассажиров.

Кроме того, к современным аэровокзальным комплексам предъявляются жесткие требования, в том числе по транспортной и авиационной безопасности, по доступной среде и т.д. В ряде случаев в зданиях старой постройки выполнить эти требования невозможно, либо чрезвычайно дорого. И наконец, площади не просто увеличиваются, меняется их соотношение (относительно меньше становятся залы ожидания, крупнее накопители), что позволяет разместить в терминалах торговые точки, заведения общественного питания, сервисные компании и так далее.

Современные строительные технологии и инженерные системы обеспечивают сокращение расходов на обслуживание зданий: применение новых материалов и энергосберегающих технологий реально экономит средства на отопление и кондиционирование, освещение. Повысится и уровень комфорта.

Игорь Константинов, генеральный директор онлайн-сервиса для путешественников Biletix приводит данные за 2018 год на основе продаж компании. По его словам, доля продаж авиабиле-

тов в Краснодар составила 4% от всех билетов по внутренним направлениям, в Геленджик — 0,6%. По словам руководителя компании, Геленджик является относительным «аутсайдером» по сравнению с остальными аэропортами региона. В рейтинге самых популярных внутренних направлений 2018 года на первом месте стоит Сочи, на шестом — Краснодар, на 11-м Анапа и на 31-м — Геленджик. «Во многом это можно объяснить ценами — средний чек на авиабилет «туда-обратно» в 2018 году из российских городов в Сочи составил 8826 руб., в Краснодар — 6177 руб., в Ростов-на-Дону — 3501 руб., в Анапу — 11599 руб., в Геленджик — 13528 руб. Высокую стоимость авиабилетов в Анапу и Геленджик можно объяснить сезонностью направлений: в основном, турпоток сюда направлен только летом, когда стоимость авиабилетов выше», — поясняет господин Константинов. Реновация аэропортов имеет целью рост пропускной способности пассажирооборота: в Краснодаре в два раза, в Геленджике — до 1 млн человек в год. Главное: откуда взять это количество туристов и как регион намерен их привлекать? По мнению господина Константинова, один из самых удачных российских примеров — Сочи. «Роста потока удалось добиться за счет колоссальных инвестиций в туристическую инфраструктуру региона и его превращения в круглогодичный курорт. И если Краснодар, активный и крупный деловой центр, пользуется круглогодичным спросом, то для Геленджика этот вопрос стоит достаточно остро», — рассуждает эксперт. По его мнению, этим планам может способствовать намерение правительства и российских авиакомпаний по развитию межрегиональных перелетов и росту межрегионального пассажирооборота. ■

СТРОИТЕЛЬСТВО ВЕДЕТСЯ С ЗАПАСОМ, ЧТОБЫ ПОСЛЕ ОКОНЧАНИЯ РАБОТ АЭРОВОКЗАЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС СПРАВЛЯЛСЯ С РАСТУЩЕЙ НАГРУЗКОЙ И НЕ ТРЕБОВАЛ ДОПОЛНИТЕЛЬНОГО РАСШИРЕНИЯ. ЗА ЭТО ВРЕМЯ СДЕЛАННЫЕ ВЛОЖЕНИЯ ДОЛЖНЫ ОКУПИТЬСЯ

12.06

КРАСНАЯ ПОЛЯНА™ ИГОРНАЯ ЗОНА

15.06



SOCHI SUMMER FEST 2019

Игровая зона «Красная Поляна» запускает новый формат летних международных музыкальных фестивалей — Sochi Summer Fest. Первый Sochi Summer Fest пройдет уже с 12 по 15 июня 2019 года.

Остановимся подробнее: чем примечательно это событие и почему, собственно, стоит открыть летний сезон-2019 именно в Сочи?

- Великолепная природа Красной Поляны, развитая постолимпийская инфраструктура, транспортная доступность и сразу два климатических пояса — прибрежный субтропический и мягкий горный создают идеальную локацию для масштабных культурных мероприятий. Больше не нужно искать компромиссы: Красная Поляна — удачное сочетание лучших инноваций туристической индустрии и природных рекреационных возможностей!

Яркий летний Sochi Summer Fest объединит на своей площадке выступления звезд.

Каждый день на территории трех игровых заведений: «Казино Сочи», казино «Бумеранг» и зала игровых автоматов «Бонус Slots» — будут проходить развлекательные мероприятия. Организаторы утверждают, что возможность стать частью масштабного проекта есть у каждого.

9 ПРИЧИН ПРИЕХАТЬ В ИЮНЕ В ИГОРНУЮ ЗОНУ «КРАСНАЯ ПОЛЯНА»

1. Прямое авиасообщение с большинством крупных городов России и 11 странами мира. Международный аэропорт Сочи занимает 1-е место в рейтинге ASQ в номинации «Лучший аэропорт Европы» в категории «Аэропорты с пассажиропотоком от 5 до 15 млн в год».

2. Транспортная доступность: время в пути от аэропорта — 40 минут на автомобиле по идеальной живописной трассе.

3. На курортах Красной Поляны расположены сетевые отели любой категории, представленные одними из лучших международных операторов.

4. Середина июня — начало сезона пляжного отдыха. Черное море прогревается до комфортных температур.

5. Здесь есть всё: альпийские луга и экотропы, склоны для трекинга и велосипедных прогулок, бары, отменные рестораны, концертные залы, SPA, бани, бассейны и аквапарки. Сочетайте активный отдых в горах и на море с комфортом курортов Красной Поляны!

6. Насыщенная культурная жизнь города-курорта: с 9 по 16 июня в Сочи пройдет очередной фестиваль «Кинотавр».

7. Посетители высоко оценят современное оборудование ведущих мировых марок.

8. Развлечения круглосуточно: концерты российских и зарубежных исполнителей, модные DJ, go-go и стрип-шоу; рестораны и бары 24/7.

9. Полная конфиденциальность визита для статусных гостей: «Казино Сочи» предлагает 7 отдельных VIP-залов, VIP-парковку, отдельный VIP-вход, VIP-бары, безупречный сервис и решение любых запросов гостя.

МУЗЫКАЛЬНАЯ ПРОГРАММА ФЕСТИВАЛЯ ТАКЖЕ БУДЕТ ОСОБЕННОЙ: КАЖДЫЙ ДЕНЬ ПРЕДСТАВЛЯЕТ НОВЫЙ СТИЛЬ

12 ИЮНЯ

POP DAY



Maruv
Казино Сочи

Elvira T
казино
BOOMERANG

13 ИЮНЯ

FUNK DAY



Меджикул
казино
BOOMERANG

14 ИЮНЯ

JAZZ DAY



Лариса Долина
«Казино Сочи»

15 ИЮНЯ

ROCK'N'ROLL



Трибьют-шоу
«Beatles vs Elvis»
«Казино Сочи»

Традиционно, вход на все концерты свободный, 18+, начало программы — в 21:00. Для регистрации в казино потребуются документы, удостоверяющие личность гостя, подробности можно узнать на сайте krasnapolyana.game, по тел. 8-800-444-0-777, а также в официальных аккаунтах игорной зоны в социальных сетях.

ЛЕТО В ГОРАХ

Для гостей Sochi Summer Fest действуют специальные акции и предложения курортов Красной Поляны, баров и ресторанов игорной зоны, а также дополнительные бонусы партнеров, премиальных брендов и туристических компаний. Так, одни из лучших отелей всевозможных курортов «Красная Поляна» предлагают проживание стоимостью от 3500 руб. в сутки, скидки на проживание до 30% от стоимости номера, скидки в ресторанах и барах отелей до 25% и т. д.

Фестиваль направлен на привлечение российских и иностранных гостей в Сочи. Примечательно, что туристическая активность Сочи все больше перемещается на курорты горного кластера: только за первые 2 года в игорной зоне «Красная Поляна» побывало около 1 миллиона человек, 16% из которых — иностранные гости. Немало способствовали этому как крупные спортивные и экономические события в регионе, так и проведение в «Казино Сочи» международных покерных турниров, сопоставимых по масштабу и размеру призового фонда с крупнейшими подобными состязаниями в мире.

За 2 года работы «Казино Сочи» успело стать главной покерной площадкой в России и странах СНГ: в сотрудничестве с крупнейшими операторами-партнерами проведено 18 масштабных международных фестивалей: серии Millions, WPT, WSOP, EAPT, EPT теперь представлены и в Сочи. В августе 2018 года гарантированный призовой фонд турнира Millions составил более 9 миллионов евро.

В течение 2 лет в покерных турнирах приняли участие гости из 57 стран. В Покерном клубе «Сочи» побывало большое количество известных игроков: Фил Айви, Пол Фуа, Ричард Йонг, Бертран Гроспелье, Майк Секстон, Леон Цукерник, Роб Янг, Лив Баре, Игорь Курганов, Крис Манимейкер, Патрик Антониус и многие другие.

В 2018 году успешно стартовала собственная регулярная серия турниров Покерного клуба «Сочи» — Sochi Poker Festival, в 2019 году игроки также могут побороться на турнирах SPF за достойные призовые и главную награду — эксклюзивный браслет чемпиона Главного События. Уже через неделю после Sochi Summer Fest, с 22 по 30 июня, пройдет очередная — летняя серия Sochi Poker Festival.

Российские медийные персоны и журналисты ведущих изданий также успели посетить Покерный клуб «Сочи», познакомившись с новым видом развлечений и игорной зоной «Красная Поляна» в целом — новым культурно-развлекательным центром, предлагающим целый спектр вариантов отдыха.



«Покер — прекрасная игра, очень интересная. Наличие интеллекта в этой игре обязательно. Это не просто тупой азарт здесь нужны навыки: умение считать ауты, понимание психологии игроков. Я искренне люблю эту игру, и поэтому, когда мне предложили стать амбассадором Покерного клуба «Сочи», я без раздумий согласился. Еще один повод бывать в «Казино Сочи» чаще», — комментирует Гари́к Харламов.

Помимо этого в рамках соглашения запланированы специальные акции и конкурсы, победителей в которых Гари́к Харламов будет определять лично. По словам Артура Восканяна, менеджера покерного проекта в Сочи, выбор Харламова в качестве амбассадора неслучаен:

«Во-первых, Гари́к Харламов любит покер и принимает участие в турнирах, в «Казино Сочи» в частности. Во-вторых, Гари́к уже много лет является нашим другом. Его знают наши гости, с ним интересно и легко. В-третьих, он обладает прекрасным чувством юмора. Самые известные номера про казино и покер на шоу ComedyClub выходили с участием именно Гари́ка в главной роли. Он идеальный амбассадор для нас».

В 2019 году покерный клуб «Сочи» проведет еще 2 собственные серии Sochi Poker Festival:

SOCHI POKER FESTIVAL AUTUMN — с 6 по 14 сентября,
SOCHI POKER FESTIVAL GRAND FINAL — с 16 по 27 декабря.

Активный маркетинг игорной зоны «Красная Поляна» как места, где каждый найдет вариант отдыха по душе, работает в целом на развитие региона и способствует наполняемости курортов в периоды, традиционно считающиеся «низким сезоном» и межсезоньем. Директор по развитию игорной зоны Дмитрий Анфиногенов отмечает, что сегодня во многом именно благодаря игорной зоне средняя загрузка курортов Красной Поляны весной и осенью оказывается на том же уровне, что и в пике сезона. Сочи исключительно привлекателен для развития въездного туризма: стоимость рубля в сравнении с другими мировыми валютами очень конкурентна. В случае отмены или хотя бы смягчения визового режима иностранный турпоток мог бы увеличиться кратно в самые короткие сроки за счет гостей, ныне предпочитающих Грузию, Лас-Вегас, Макао, Сингапур.

ОБ ИГОРНОЙ ЗОНЕ «КРАСНАЯ ПОЛЯНА»

Сегодня игорная зона «Красная Поляна», созданная 10 августа 2016 года распоряжением правительства РФ, представлена тремя игорными заведениями: «Казино Сочи» и залом игровых автоматов «Бонус SLOTS», расположенными на всевозможном курорте «Горки Город», а также новым казино BOOMERANG, открывшемся 4 января 2019 г. на территории круглогодичного горного курорта «Роза Хутор».

Игорная зона «Красная Поляна» стала центром притяжения российских туристов и иностранных гостей, любителей развлечений в целом, приезжающих на целый пул развлекательных предложений. Формат игорной зоны как культурно-развлекательного центра, предлагающего целый спектр вариантов отдыха, позволил существенно расширить потенциальную аудиторию проекта и доказал востребованность нового вида развлечений в Сочи. Проект «Казино Сочи» получил статус «лучшего развлекательного проекта класса люкс» по версии премии THE MOSCOW LIFE & BUSINESS AWARDS-2018. С момента открытия игорную зону посетило свыше одного миллиона человек из 146 стран мира.

СРЕДСТВО ПЕРЕДВИЖЕНИЯ СТАНОВИТСЯ РОСКОШЬЮ

В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ ОДНОВРЕМЕННО РАСТЕТ ВЫДАЧА КРЕДИТОВ НА ПОКУПКУ АВТОМОБИЛЕЙ И ПРОСРОЧЕННАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ ПО ДАННЫМ КРЕДИТАМ. ЕСЛИ РОСТ АВТОКРЕДИТОВАНИЯ ЭКСПЕРТЫ ОБЪЯСНЯЮТ НАЛИЧИЕМ НА РЫНКЕ ДОСТУПНЫХ ПРОДУКТОВ И ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКОЙ ОТРАСЛИ, ТО УВЕЛИЧЕНИЕ ПРОСРОЧКИ ОБЪЯСНЯЕТСЯ ТОЛЬКО ОТСУТСТВИЕМ У ЗАЕМЩИКОВ ДЕНЕГ НА ФОНЕ ОБЩЕГО ПАДЕНИЯ УРОВНЯ ЖИЗНИ РОССИЯН. ДМИТРИЙ МИХЕЕНКО

По итогам первого квартала 2019 года Краснодарский край находился на шестом месте среди регионов России по величине среднего выданного кредита на покупку автомобиля. Средний автокредит на Кубани в первой четверти года составил 852,1 тыс. руб. и вырос по сравнению с аналогичным периодом 2018 года на 9,8% (был — 776 тыс. руб.). Такие данные приводит Национальное бюро кредитных историй (НБКИ).

РАЗМЕР ИМЕЕТ ЗНАЧЕНИЕ Опережают Кубань по размеру кредитов на покупку авто лишь Москва (1 млн руб.), Московская область (946,2 тыс. руб.), Санкт-Петербург (923,7 тыс. руб.), Иркутская область (883,9 тыс. руб.) и Ханты-Мансийский АО — Югра (860,9 тыс. руб.). В целом же по России в первом квартале 2019 года средний размер автокредита составил 756,2 тыс. руб., увеличившись по сравнению с аналогичным периодом 2018 года на 8,1%, или на 56,7 тыс. руб.

Кстати, самый маленький средний размер автокредита в ТОП-30 регионов по объемам автокредитования был зафиксирован в Кемеровской области (433,9 тыс. руб.), Удмуртской Республике (590,7 тыс. руб.), а также в Самарской области (622,7 тыс. руб.), Пермском крае (626,8 тыс. руб.) и Воронежской области (627,5 тыс. руб.).

Как отмечает директор по маркетингу НБКИ Алексей Волков, в последние годы средний размер автокредита рос довольно существенными темпами, и одной из главных причин такого роста в прошлом году являлось удорожание импортных автомобилей, приобретаемых в кредит, а также приостановка госпрограмм льготного кредитования.

«Кроме того, на увеличение среднего размера автокредита влияет значительное улучшение процедуры управления кредитными рисками со стороны банков. В последнее время они стараются кредитовать прежде всего тех граждан, чья кредитная история не вызывает у них вопросов и чьи доходы находятся на стабильном уровне. Эти граждане в последнее время все чаще прибегают к кредитам на



КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ ЗАНИМАЕТ ТРЕТЬЕ МЕСТО В СТРАНЕ ПО ТЕМПАМ РОСТА ПРОСРОЧЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В АВТОКРЕДИТОВАНИИ

покупку более дорогих и качественных импортных автомобилей», — отмечает эксперт.

ПРОСРОЧКА ИДЕТ В РОСТ Во же время по состоянию на 1 марта 2019 года Краснодарский край замкнул тройку регионов-лидеров по росту просроченной (более 30 дней) задолженности

в автокредитовании. Если на 1 марта 2018 года просрочка по автокредитам на Кубани составляла 10% от общего объема действующих кредитов данного типа, то на 1 марта 2019-го она составила уже 11,5%, увеличившись на 1,5 процентного пункта, сообщили в НБКИ.

По показателю просроченной задолженности по автомобильным кредитам Краснодарский край опережают лишь Тюменская (без ХМАО и ЯНАО) и Ульяновская области, где рост просрочки составил 2,2 и 1,6 процентного пункта соответственно.

Четвертую и пятую строчки этого антирейтинга занимают Ростовская и Нижегородская области. Там рост просрочки по автокредитам за год составил 1,2 и 1 процентный пункт соответственно.

Краснодарский край также входит в тройку регионов с самой большой задолженностью по автокредитам (11,5% от общей доли кредитов на покупку авто в регионе). Опережают Кубань опять же Тюменская (без ХМАО и ЯНАО) (12,9%) и Новосибирская (12,7%) области. На четвертом и пятом местах Ставропольский край (11%) и Саратовская область (11%).

ТОП-10 регионов России по средней величине кредитов на покупку автомобилей в первом квартале 2019 года (руб.)*

Москва	1 094 141
Московская область	946 167
Санкт-Петербург	923 694
Иркутская область	883 939
Ханты-Мансийский АО — Югра	860 889
Краснодарский край	852 103
Ленинградская область	841 537
Ставропольский край	804 090
Тверская область	803 941
Красноярский край	800 416

* По данным НБКИ

ТОП-10 регионов с наибольшими объемами рынка автокредитов в первом квартале 2019 года (шт.)*

Москва	45 393
Московская область	29 903
Санкт-Петербург	21 695
Республика Татарстан	14 034
Краснодарский край	13 020
Республика Башкортостан	11 015
Свердловская область	10 244
Самарская область	9 813
Челябинская область	8 280
Ростовская область	8 245

* По данным агентства «Автостат»

В целом же по России, по данным НБКИ, по итогам первого квартала 2019 года доля просроченной задолженности по автокредитам свыше 30 дней к общему объему действующих автокредитов составила 8,5%. За год просрочка по стране, в отличие от Краснодарского края, сократилась всего на 0,6 процентного пункта (было — 9,1%). Самые низкие значения доли просроченной задолженности по автокредитам зафиксированы в Чувашии (5,6%), Санкт-Петербурге (5,7%), Удмуртии (5,9%), Москве (6,2%) и Татарстане (6,7%).

Кстати, наиболее существенная динамика сокращения доли просрочки по автокредитам за год была отмечена в Омской (— 4,4 п. п.) и Московской (— 3,1 п. п.) областях, а также в Москве (— 1,9 п. п.), Воронежской (— 1,8 п. п.) и Новосибирской (— 1,3 п. п.) областях.

СИТУАЦИЯ СТАБИЛЬНА Эксперты полагают, что рост просроченной задолженности по автокредитам в некоторых регионах, равно как и ее сокращение в других субъектах Федерации, не настолько значительные величины, чтобы делать далеко идущие выводы о каком-либо движении на рынке автокредитования. Вероятнее всего, по мнению банковских аналитиков, ситуация близка к стагнации.

Генеральный директор НБКИ Александр Викулин констатирует, что проблема с «плохими» долгами в этом направлении кредитования стабилизировалась еще несколько лет назад. «Во многом это объясняется более эффективной в последнее время работой банковского риск-менеджмента. Кредиторы внимательно следят и за качеством новых автокредитов, и за риск-профилем своих заемщиков с действующими обязательствами. Конечно, объемы «плохих» долгов все еще остаются достаточно значительными, однако их доля в портфеле автокредитов существенно ниже, чем, например, в необеспеченном кредитовании — сегментах потребительских кредитов и кредитных карт. Тем не менее кредиторам необходимо продолжать осуществлять тщательный контроль таких рыночных индикаторов, как уровень долговой нагрузки, а также проводить оперативный мониторинг финансового поведения заемщиков», — констатирует эксперт.

Кстати, рост просроченной задолженности по автокредитам совпадает в Краснодарском крае с ростом их выдачи. Так, по данным аналитического агентства «Автостат», во втором полугодии 2018 года на Кубани было выдано 15 217 автокредитов, что на 553 автокредита больше (рост 3,8%), чем во втором полугодии 2017 года.

РЫНОК ДЕРЖИТ ГОСПОДДЕРЖКА

Рынок автокредитования очень неравномерный как по времени, так и по регионам, считают эксперты. По их словам, в отдельные годы рекордные (или, наоборот, худшие) результаты показывают одни области, края и республики, в другие — иные. Хотя, конечно, общие тенденции есть. Так что в глобальном смысле лидеры не меняются: наиболее «зажиточные» регионы, такие, как Москва, Санкт-Петербург, Московская и Ленинградская области, Краснодарский край и некоторые другие субъекты Федерации, характеризуются и большей активностью населения в части приобретения автомобилей. Однако динамика среди них от сезона к сезону несколько плавают.

«Прошлый год охарактеризовался заметным ростом и объемов продаж новых автомобилей, и выдачей автокредитов — их число практически вернулось на уровень докризисного 2014 года, что обеспечило половину продаж новых машин. В значительной степени это было связано с действием программ господдержки, таких как „Первый автомобиль“ и „Семейный автомобиль“. С начала этого года программы прекратили свое действие (их действие возобновилось только с 1 марта), и не исключено, что именно отсутствие государственной поддержки при сохраняющемся спросе привело, во-первых, к некоторому спаду продаж в первые два месяца 2019 года, а во-вторых, к росту доли просроченной задолженности по автокредитам. Так как иных значимых факторов, которые бы могли

пояснить всплеск роста просрочки именно по автокредитам на фоне продолжающегося снижения просроченной задолженности по потребительским кредитам в целом, просто не видно», — говорит эксперт-аналитик ГК «Финам» Алексей Корнев.

По мнению аналитика, немаловажен и такой момент: если по необеспеченным кредитам безнадёжную задолженность банки стараются списывать, так как она в итоге бы требовала от них создания дополнительных резервов и снижала бы эффективность использования денежных ресурсов, то по обеспеченным кредитам (а автокредиты относятся именно к таковым) кредитные учреждения просроченную задолженность списывать не спешат, стараясь уладить отношения с заемщиком и свои денежные средства все же в итоге вернуть. Да и самим автовладельцам, купившим машину в кредит, не хочется с ней расставаться.

И это притом, что доходы россиян снижаются и обслуживание весьма немаленьких автокредитов для многих становится обременительным (напомним, что средняя величина необеспеченного потребительского кредита заметно ниже, более чем вдвое уступая автокредиту).

«Вероятнее всего, именно этими факторами объясняется противоположная динамика просроченной задолженности по автокредитам и необеспеченным потребительским кредитам. Что касается спада благосостояния жителей Кубани, то они не одиноки в этой беде: реальные располагаемые доходы россиян снижались до этого пять лет подряд, упав в итоге на 11%, и продолжают снижаться в 2019-м. Кубань тут отнюдь не в числе худших, хотя как регион со значительной долей сельхозпроизводства в общем объеме региональной промышленности во многом зависима от факторов, влияющих на урожайность и динамику цен на сельхозпродукцию», — рассуждает Алексей Корнев.

ПОРТФЕЛЬ КРЕДИТОВ РАСТЕТ В КРИЗИС

Доля просроченной задолженности, главным образом по потребительским кредитам населения, обычно растет в периоды ухудшения экономической ситуации, когда доходы физических лиц дестабилизируются, или же при замедлении темпов роста кредитного портфеля, считает аналитик ИК «Фридом Финанс» Анастасия Соснова.

В то же время, по ее словам, на основании одного показателя роста просрочки в сегменте автокредитования формировать далеко идущие выводы

об общем упадке благосостояния жителей Кубани не совсем правильно. Во-вторых, данные НБКИ, по мнению аналитика, также являются выборочными и могут не отражать полной картины происходящего.

«На мой взгляд, на текущий момент рынок кредитования физических лиц начал притормаживать. Портфель потребительских кредитов населения России за январь — февраль 2019 года увеличился на 1% и достиг 8,524 трлн рублей. В 2018 году потребительское кредитование населения росло почти космическими темпами. По результатам прошлого года портфель потребительских кредитов увеличился на 21,5% — до 8,446 трлн рублей», — констатирует госпожа Соснова.

ПЕРЕОЦЕНИЛИ ВОЗМОЖНОСТИ

Управляющий Ростовским филиалом Росгосстрах Банка Михаил Акопьян констатирует, что доля просрочки по автокредитам растет не только в Краснодарском, но и в Ставропольском крае, Ростовской и Волгоградской областях. «Удивительно, но самые высокие показатели по просрочке в сегменте автокредитования зафиксированы на юге и на северо-востоке (Тюмень и Новосибирск)», — говорит он.

По мнению эксперта, существует несколько основных причин роста просроченной задолженности в сегменте автокредитования. Во-первых, это снижение уровня реальных доходов и уровня благосостояния жителей России, вызванное рядом макроэкономических проблем. Во-вторых, переоценка банками и самими заемщиками своих финансовых возможностей. «Очень часто, особенно это характерно для юга России, автомобиль является в первую очередь отражением социального статуса и потенциальных возможностей его хозяина. Люди целенаправленно покупают более дорогие автомобили и увеличивают свою долговую нагрузку, чтобы казаться более богатыми и успешными, чем они являются на самом деле. Банки в свою очередь также не всегда адекватно оценивают финансовые возможности заемщиков и в погоне за текущим ростом кредитного портфеля снижают требования к финансовой состоятельности клиентов», — говорит Михаил Акопьян.

В то же время эксперт не спешит делать вывод о том, что уровень благосостояния жителей юга России кардинально меняется худшую сторону. Однако, по его словам, есть достаточно много статистических данных, говорящих если не об ухудшении, то о стагнации экономической ситуации в целом в стране.

Тем не менее, несмотря на пессимистические прогнозы относительно уровня жизни и платежеспособности потенциальных заемщиков, господин Акопьян говорит о желании ряда кредитных организаций резко увеличить свою активность в сегменте автокредитования в России. «Например, в наших планах создание крупного прибыльного банка в рамках группы „Открытие“ с фокусом на привлечение и комплексное обслуживание автолюбителей и компаний из сферы автобизнеса. Согласно стратегии к 2022 году Росгосстрах Банк планирует войти в ТОП-15 банков на рынке розничного кредитования с долей рынка в 2% и стать лидером на российском рынке по выдачам автокредитов, заняв 10% рынка автокредитования», — поделился планами управляющий Ростовским филиалом Росгосстрах Банка.

ДЕНЕГ НЕТ, НО РЫНОК ПЕРСПЕКТИВНЫЙ

В целом Михаил Акопьян оценивает рынок автокредитования как перспективный, динамично развивающийся и высокотехнологичный с точки зрения технологий продаж, клиентского предложения и ряда других факторов.

По оценкам экспертов, к 2022 году произойдет медленное восстановление объемов продаж автомобилей до докризисных объемов (8,8 млн штук в 2022 году по сравнению с 8,5 млн штук в 2013-м). Прогноз Росгосстрах Банка по продажам автомобилей по итогам 2019 года — 7,5 млн штук (в том числе — 5,6 млн подержанных и 1,9 млн новых авто), по итогам 2022 года — 8,8 млн штук (в том числе 6,6 млн штук и 2,2 млн штук соответственно).

При этом, по прогнозам экспертов, ожидается, что в кредит в 2019 году будет продано 0,9 млн штук автомобилей, а в 2022-м — уже 1,3 млн штук. Рыночный портфель автокредитов составит 0,9 трлн руб. по итогам 2019 года и 1 трлн руб. по итогам 2022 года.

Также прогнозируется, что будет расти доля подержанных автомобилей в общем объеме автокредитов (основная тенденция последних лет): текущее проникновение в общие продажи (4% — 2018 год) увеличится до 7% в 2022 году. Объем продаж автокредитов на подержанные автомобили к 2022 году достигнет 33% от автокредитного портфеля по сравнению с 28% в 2018-м и 29% — в 2019 году.

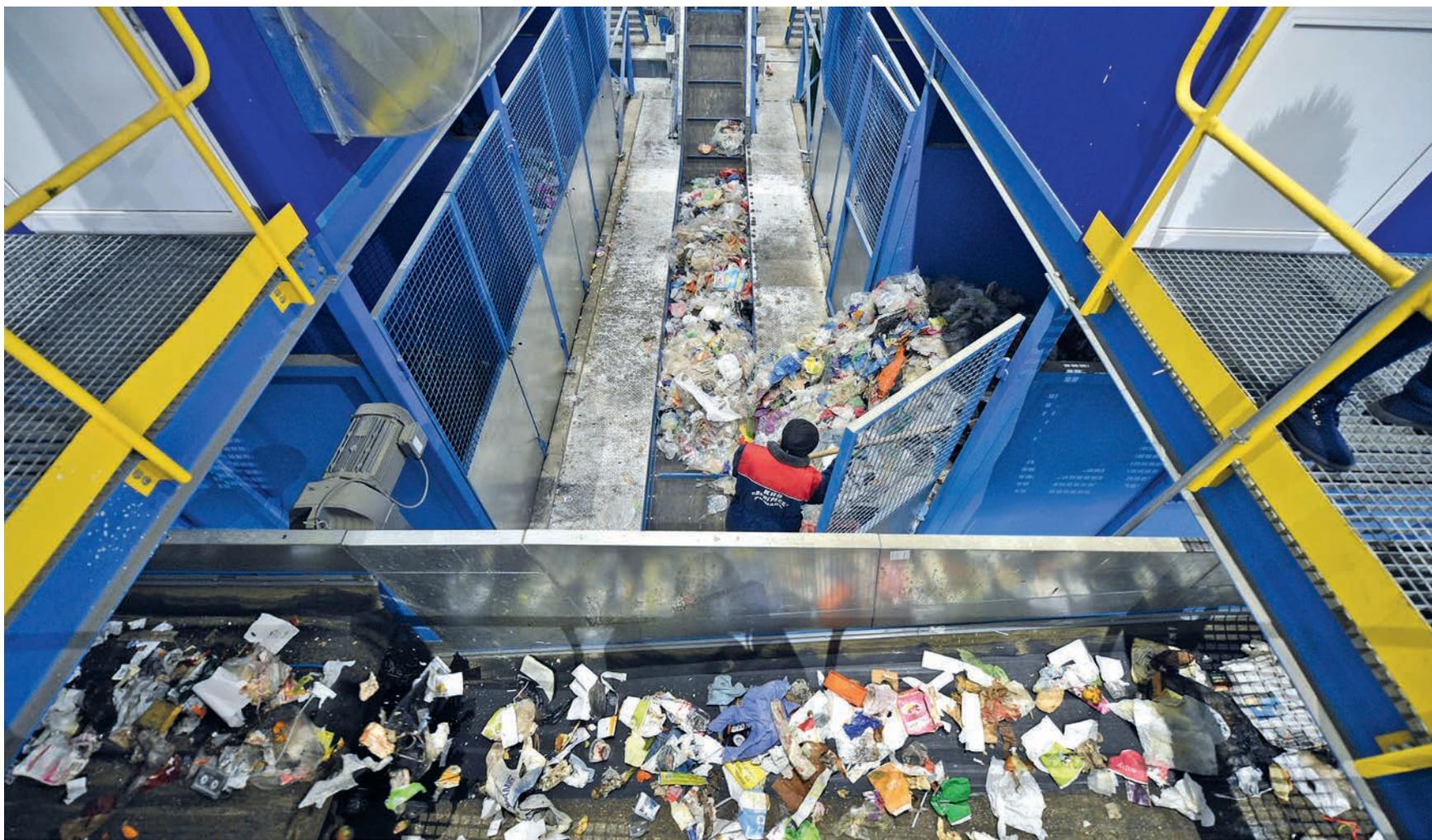
«Мы уверены, что у рынка автокредитования есть значимый потенциал роста, а использование качественных систем риск-оценки заемщиков позволит избежать потенциальных проблем с просрочкой», — резюмировал господин Акопьян. ■



В ПРОШЛОМ ГОДУ АВТОКРЕДИТОВАНИЕ ВОССТАНОВИЛО ОБЪЕМЫ ВЫДАЧ, НО ЗАТЕМ ПОСЛЕДОВАЛА СТАГНАЦИЯ РЫНКА

СОЧИНСКИЙ ОТВЕТ МУСОРУ

ВЛАСТИ СОЧИ ПЫТАЮТСЯ НАЙТИ РЕШЕНИЕ МУСОРНОЙ ПРОБЛЕМЫ. В ГОРОДЕ С МОМЕНТА ПРОВЕДЕНИЯ ОЛИМПИАДЫ ДЕЙСТВУЕТ ПРИНЦИП «НОЛЬ ОТХОДОВ», КОТОРЫЙ ПОДРАЗУМЕВАЕТ ПОЛНЫЙ ВЫВОЗ МУСОРА НА ПОЛИГОН В ДРУГОЙ МУНИЦИПАЛИТЕТ. ОДНАКО ЭТО ОЧЕНЬ ЗАТРАТНО, ПОЭТОМУ ВЛАСТИ КУРОРТА РАССМАТРИВАЮТ ЛЮБЫЕ, ПОРОЙ ДАЖЕ МАЛОРЕАЛИЗУЕМЫЕ ВАРИАНТЫ С УТИЛИЗАЦИЕЙ ОТХОДОВ БЕЗ УЩЕРБА ДЛЯ ЭКОЛОГИИ И ЗАТРАТ НА ИХ ДЛИТЕЛЬНУЮ ТРАНСПОРТИРОВКУ. ДМИТРИЙ МИХЕЕНКО



АВСТРИЯ ПОДГОТОВИТ ПРЕДЛОЖЕНИЯ

В середине мая в Сочи прошел российско-австрийский форум, который посетили первые лица двух государств и представители крупных компаний. В рамках мероприятия мэр олимпийской столицы Анатолий Пахомов встретился с руководством одной из крупнейших европейских компаний по утилизации отходов Saubermacher Dienstleistungs AG. Австрийцы предложили решить сочинскую мусорную проблему с помощью строительства на курорте завода по утилизации мусора. Компания владеет 18 заводами полного цикла, на которых представлены все технологии переработки и утилизации отходов. Однако проблема Сочи заключается в том, что в городе нет мусорных полигонов, они рекультивированы, и город перешел на систему «ноль отходов». Сегодня город производит порядка 350 тыс. тонн твердых бытовых отходов в год. Они вывозятся на белореченский полигон, а это 600 километров в две стороны. Эта схема, по мнению сочинских властей, не экономична.

«Я знаю, что в Австрии уделяется особое внимание переработке мусора. Я был там, посмотрел мусороперерабатывающие заводы и те заводы, которые перерабатывают вторичное сырье. Очень большой опыт у вас накоплен. Я думаю, что вы сможете с нами поделиться своими наработками, обсудим вопросы двустороннего взаимодействия», — сказал в рамках встречи господин Пахомов.

По словам мэра, мусор, который ежедневно выбрасывают в контейнеры жители и организации курорта, можно разделить на три основные части: более 40% отходов — это органика, 20% — бумага, остальное — пластик, металл и стекло. Многие из этого можно использовать вторично. Однако одним из условий решения мусорной проблемы в Сочи является сохранение тарифа для населения. В то же время австрийские бизнесмены говорят, что у них на родине с введением безотходной утилизации мусора тариф поднялся. Но полигонов в Австрии нет. Все идет на переработку или сжигание. Кроме того, в случае с Сочи необходимо учитывать курортную специфику — пришли к выводу стороны переговоров. В итоге глава курорта и представители Saubermacher Dienstleistungs AG приняли решение создать рабочую группу, которая заполнит специальный опросник и отметит требования, обязательные для курорта. На основе этого портфолио австрийская компания готова будет представить более конкретные предложения по решению мусорной проблемы Сочи.

ОТХОДЫ В НОЛЬ Система утилизации твердых бытовых отходов по принципу «ноль отходов» на курорте создавалась к Олимпийским играм 2014 года. Тогда на курорте закрыли и рекультивировали свалки (ранее существовало два полигона), направив мусорный поток второго по величине города

Краснодарского края (более 500 тыс. человек) на полигон ТБО в Белореченск, а это около 22 часов пути в обе стороны. По установленной для Сочи схеме обращения отходов предварительная сортировка отходов производилась на площадках в Хостинском (80 тыс. т) и Лазаревском районах (100 тыс. т).

«Эта логистическая схема крайне неудобна для коммунальщиков. Отходы из Лазаревского и Центрального районов Сочи перевозятся на площадку в Хосте, там складироваются и сортируются, после чего вывозятся в Белореченск в обратном направлении через Центральный и Лазаревский районы Сочи, а затем через Туапсинский район», — рассказал источник «ЭР» в мэрии курорта.

Былует мнение, что сортировочный комплекс в Хостинском районе, способный переработать, по данным мэрии, не более 60-70% производимых в городе отходов, зачастую не справляется с большим объемом ТБО. Еще одним острым проявлением «мусорного кризиса» в Сочи стали стихийные свалки.

СВИНЬИ В ПОМОЩЬ Еще один вариант решения мусорного вопроса курорта господин Пахомов озвучил в конце прошлого года. По его мнению, вполне вероятно было бы создать в городе специализированный индустриальный парк — свиноферму, где отходы будут перерабатывать в пищу для животных. В качестве доказательства состоятельности этой

ВЛАСТИ СОЧИ ХОТЯТ МИНИМИЗИРОВАТЬ ОБЪЕМ ОТХОДОВ, КОТОРЫЙ ОТПРАВЛЯЕТСЯ НА ПОЛИГОНЫ

идеи господин Пахомов привел данные, что около 48% мусора Сочи является пищевыми отходами. По замыслу градоначальника, если на индустриальной свиноферме будет перерабатываться до половины всего сочинского мусора, а еще около 7% пластика, дерева и бумаги будут перерабатывать местные бизнесмены, утилизации на полигонах будет подлежать лишь 30% твердых бытовых отходов. Таким образом, по словам мэра, мусорный вопрос на курорте будет практически закрыт.

Мнения относительно данной инициативы разделились. В частности, в Национальном союзе свиноводов «ЭР» сообщили, что кормить свиней отходами нельзя — это запрещено. «Отходы в пищу животным не допускаются по той причине, что неизвестен их химический состав. К примеру, среди компонентов пищевых отходов могут содержаться возбудители АЧС (африканская чума свиней), что приведет к катастрофе», — рассказали в организации. Эксперт проекта «Ноль отходов» «Гринпис России» Алексей Киселев вообще считает, что реализация индустриальной свинофермы в Сочи может обернуться экологической катастрофой на побережье. По его словам, пищевые отходы являются отходами пятого класса опасности, то есть малоопасными для окружающей

среды, а отходы, которые оставляют в процессе переработки пищи свиньи, относятся уже к четвертому классу опасности. «Для того чтобы обезопасить эти массы, их необходимо содержать в специальных отстойниках довольно длительное время. В Сочи попросту нет места для строительства таких лагун, а кроме того, из-за высокой температуры на курорте свиные отходы будут преть и источать сильный запах», — говорит эколог.

В то же время аналитик «ФридомФинанс» Анастасия Соснова констатирует, что в США, например, используются аналогичные способы кормления скота. Многие из ингредиентов, используемых в корм в наши дни, по ее словам, не являются той пищей, которая по своей природе предназначена для употребления животными. «Животным нужна грубая пища для прохождения через пищеварительную систему. Но вместо того, чтобы использовать грубые корма на растительной основе, животноводческие фабрики часто используют гранулы из пластмасс, чтобы компенсировать недостаток натурального волокна в кормах. Животные отходы, используемые для кормления, также могут содержать грязь, камни, песок, древесину и другие подобные загрязнители», — говорит аналитик.

По информации госпожи Сосновой, в Китае все же перешли с кормления свиней пищевыми отходами на богатую белком сою. «На мой взгляд, данное инвестиционное предложение может быть отклонено инвесторами. Ключевая идея — решить экологические вопросы. Поэтому кормить животных отходами — не лучший способ борьбы, так как существуют риски возникновения серьезных проблем со здоровьем животных и людей. У проекта мало шансов на реализацию. Все-таки качество корма имеет значение, и в конечном итоге к этому придет понимание», — рассуждает эксперт. По ее словам, чтобы сэкономить деньги, владельцы свиноферм в Соединенных Штатах Америки пересмотрели, что представляет собой корм для животных, практически не задумываясь о том, что лучше для животных или для здоровья человека. В 2012 году Министерство сельского хозяйства США показало, что почти 70% животных на свиноводческих комплексах США кормят антибиотиками. Исследование в журнале mBio, опубликованном Американским обществом микробиологии, показывает, как стафилококк устойчив к антибиотикам. Во время исследования почти каждый поросенок в выборке был заражен. Устойчивость к антибиотикам является насущной проблемой общественного здравоохранения, которая ежегодно обходится экономике США в миллиарды долларов.

Аналитик ГК «Финам» Алексей Корнев нейтрально подходит к идее господина Пахомова. Он считает, что реализуемость идеи зависит от соответствующего финансирования и политической воли. «Так уж повелось, что в России многие решения принимаются если не на самом вершине, то достаточно высоко. И если при этом будет выделено соответствующее финансирование, то в том, что идею хотя бы попытаются реализовать (вот доведут ли до конца — не знаю), сомневаться почти не приходится. Так что если мэру Сочи удастся убедить в перспективности своих идей вышестоящее руководство и получить соответствующее фондирование, то индустриальная ферма вполне может появиться в окрестностях города», — констатирует аналитик.

ОТХОДЫ МОГУТ СТАТЬ ЭНЕРГИЕЙ

Еще одним решением мусорной проблемы Сочи может стать завод, сжигающий отходы и производящий за счет их горения электроэнергию. Построить такую электростанцию на курорте планировала «дочка» Ростеха — «РТ-Инвест». Правда, конкурс на получение права строительства мусоросжигательной генерации, который был запланирован на прошлый год, не состоялся из-за жестких требований к участникам. Но представители госкомпании не исключают консенсуса с организаторами торгов на право реализации проекта.

Принцип мусоросжигательного завода заключается в полностью безотходном и экологическом производстве электроэнергии на основе горения от-



ПОКА ВНЕДРИТЬ ПОЛНОЦЕННУЮ СОРТИРОВКУ МУСОРА В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ НЕ ПОЛУЧАЕТСЯ

ходов и выделяемого в связи с этим ресурса. Планируется, что электроэнергия, которая будет поступать с мусоросжигательной ТЭС (МТЭС), станет реализовываться оптовым потребителем по «зеленому», а значит повышенному тарифу, чтобы окупить расходы на строительство заводов. Рядовые потребители не должны будут ощутить на себе удорожание тарифа, что является обязательным условием реализации проекта.

Изначально МТЭС должны были появиться в Сочи и в районе Кавминвод в конце 2023 — начале 2024 годов. Предполагаемые инвестиции в сочинский мусоросжигательный завод — 23 млрд руб.

В 2017 году консорциум «РТ-Инвест» выиграл конкурс на строительство первых пяти мусоросжигательных электростанций проектной мощностью 550 тыс. тонн в год и 55 МВт электроэнергии, четыре из которых должны появиться в Подмосковье и одна — в Татарстане. Строительство двух мусоросжигательных ТЭС «второй волны» в Краснодарском и Ставропольском краях было утверждено распоряжением правительства России от 3 апреля 2018 года. Технологии МТЭС разработаны швейцарско-японской компанией HitachiZosenInova.

Заместитель директора Ассоциации «Сообщество потребителей энергии» Валерий Дзюбенко рассказал корреспонденту «ЭР», что стоимость инвестиций в МТЭС будет включена в цену мощности на оптовом рынке электроэнергии, после чего будет предъявлена в итоговой платежке конечному потребителю. По сведениям эксперта, оплата функционирования МТЭС будет на 50% осуществляться за счет Первой ценовой зоны (1ЦЗ) оптового рынка (Европейская часть России, Юг и Урал) и на 50% — за счет Краснодарского и Ставропольского краев. Это означает, что половину инвестиций в строительство МТЭС оплатят путем повышенной стоимости тарифа («зеленого тарифа») оптовые потребители регионов, где находятся предприятия, а половину — потребители 1ЦЗ.

Образование ТКО на территории Большого Сочи составляет порядка 387 тыс. т в год и к 2027 году может вырасти почти в два раза. По данным господина Дзюбенко, цена мощности электроэнергии, поставляемой оптовым потребителям с МТЭС, составит 6,5–7 млн руб./МВт в месяц. Для сравнения: цена конкурентного отбора мощности в 2021 году в 1ЦЗ (для оплаты в ценах 2021 года) составит около 155

тыс. руб./МВт в месяц. То есть, по словам эксперта, мощность, поставляемая с традиционных энергопроизводителей, стоит в 43–45 раз меньше мусорного МВт. «На годовые деньги двух мусоросжигательных заводов (по 55 МВт каждый) могут функционировать две крупные федеральные электростанции мощностью по 2 400 МВт, такие, например, как Ставропольская ГРЭС, Новочеркасская ГРЭС или Конаковская ГРЭС», — говорит Валерий Дзюбенко.

Таким образом, годовое функционирование двух мусоросжигательных заводов в Сочи и Кавминводах будет обходиться в 8,6 млрд руб. в год из расчета: 4,3 млрд руб. на Первую ценовую зону оптового рынка, 2,15 млрд руб. — на Краснодарский край и 2,15 млрд руб. — на Ставропольский край. «В итоге каждый промышленный потребитель европейской части России будет дополнительно оплачивать около 3,6% в цене за утилизацию мусора. Для потребителей регионов, в которых размещены соответствующие объекты, этот прирост будет больше», — констатирует господин Дзюбенко. По его словам, доля производства электроэнергии и вообще факт производства электроэнергии не имеет значения для платежа за мощность. Оплата мощности завода будет предъявляться потребителю в полном объеме, даже если завод будет простаивать и не производить никакой электроэнергии (или полностью потреблять весь произведенный объем на собственные нужды). «Потенциал производства электроэнергии рассчитывается, по словам эксперта, путем умножения мощности на время. То есть 55 МВт умножаем на 8760 часов, что составит около 481 МВт. ч при 100% загрузке МТЭС круглогодично без плановых ремонтов или остановок.

ЭНЕРГЕТИКА И ЭКОЛОГИЯ

Гендиректор компании «РТ-Инвест» Андрей Шипелов рассказывает, что основной задачей при реализации проекта мусоросжигательного завода в Сочи инвестор видит внедрение комплексной системы по обращению с отходами, где приоритет отдается разделению сбора и вовлечению полезных фракций в оборот, а также извлечению электроэнергии из отходов, не подлежащих вторичной переработке. Мировой опыт, по его словам, показывает, что при применении такого подхода около 50% отходов направляется на переработку с вовлечением в жизненный цикл вторичного сырья, а еще из 50% извлекается полезный компонент в виде энергии. «Именно применение комплексного подхода по обращению с твердыми коммунальными отходами поможет в кратчайшие сроки реализовать принцип «нулевого захоронения» отходов и

полностью отказаться от полигонов на территории Сочи», — сообщил господин Шипелов.

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

В «РТ-Инвест» подчеркивают, что строительство МТЭС нельзя рассматривать только как проект по производству электроэнергии. Запуск заводов, по словам представителей консорциума, — лишь часть комплексной стратегии обращения с ТБО, включающей в себя организацию раздельного сбора и переработки мусора. ■

МУСОР, КОТОРЫЙ ЕЖЕДНЕВНО ВЫБРАСЫВАЮТ В КОНТЕЙНЕРЫ ЖИТЕЛИ И ОРГАНИЗАЦИИ КУРОРТА, МОЖНО РАЗДЕЛИТЬ НА ТРИ ОСНОВНЫЕ ЧАСТИ: БОЛЕЕ 40% ОТХОДОВ — ЭТО ОРГАНИКА, 20% — БУМАГА, ОСТАЛЬНОЕ — ПЛАСТИК, МЕТАЛЛ И СТЕКЛО. МНОГОЕ ИЗ ЭТОГО МОЖНО ИСПОЛЬЗОВАТЬ ВТОРИЧНО

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

· 1С-КОНСОЛЬ, ООО	· АРКАС РАША, ООО	· ГАЗПРОМ МЕЖРЕГИОНГАЗ МАЙКОП, ООО	· ЖЕМЧУЖНЫЙ КОЛОС, ООО	· КРАСНАЯ ПОЛЯНА, НАО	· КУБАНЬОПТПРОДТОРГ, ЗАО
· 570 АРЗ, АО	· АРКЕТГРУПП, ООО	· ГАЗПРОМ ТРАНСГАЗ КРАСНОДАР, ООО	· ЗАВЕТЫ ИЛЬИЧА, ОАО	· КРАСНАЯ ТАЛКА, ОАО САНАТОРИЙ	· КУБАНЬСНАБ, ООО
· PROFF-СТАЛЬ, ООО	· АРКТИКА, ООО ТД	· ГАЗПРОМ ТРАНССЕРВИС, ООО	· ЗАВОД ГАЗОВОГО ОБОРУДОВАНИЯ, ООО	· КРАСНОАРМЕЙСКИЙ, ФГУП РПЗ	· КУБАНЬСТРОЙКОМПЛЕКС, ОАО
· PSM BUILDING, ЗАО	· АРМАВИРСКАЯ БИОФАБРИКА, ФКП	· ГАЛАКТИК-ТРАНС, ООО	· ЗАПАД ПЛЮС, ООО	· КРАСНОАРМЕЙСКОЕ ДРСУ, ООО	· КУБАНЬТЕХГАЗ, ЗАО
· R&Я, ООО	· АРМАВИРСКИЙ ХЛЕБОПРОДУКТ, АО	· ГАЛАН, ООО	· ЗАРЕМ, ОАО	· КРАСНОГВАРДЕЙСКИЙ МОЛОЧНЫЙ ЗАВОД, ООО	· КУБАНЬТОРГОДЕЖДА, ООО
· ВІРОЙЛ, ООО	· АРСЕНАЛТРЕЙДИНГ, ООО	· ГАЛЕРЕЯ КРАСНОДАР, АО	· ЗАРЯ, ООО	· КРАСНОДАР ВОДОКАНАЛ, ООО	· КУБАНЬТРЕЙДМЕТ, ООО
· А&А АГРО ГРУПП, ООО	· АРСЕНАЛЭЛЕКТРО, ООО	· ГАРАНТАГРО, ООО	· ЗАРЯ, ООО	· КРАСНОДАР ГАЗ-СЕРВИС, ООО	· КУБАНЬТРЕЙДИНГ, ООО
· АБО, АО	· АС-СТРОЙ, ООО	· ГЕДОН-АВТО, ООО	· ЗДОРОВЬЕ, ООО	· КРАСНОДАРАГРОАЛЬЯНС, ООО	· КУБАНЬФАРМАЦИЯ, ГУП КК
· АБРАУ-ДЮРСО, ЗАО	· АСГАРД, ООО	· ГИАГИНСКИЙ МПК, ООО	· ЗЕРНОВАЯ КОМПАНИЯ ПОЛТАВСКАЯ, ООО	· КРАСНОДАРГАЗСТРОЙ, АО	· КУБАНЬФАРФОР, ООО ПКФ
· АБС-АВТО СОЧИ, ООО	· АСК-СТРОЙ, ООО	· ГИАГИНСКИЙ, ОАО МОЛЗАВОД	· ЗЕРНОВАЯ КОМПАНИЯ ЮГ, ООО	· КРАСНОДАРГОРГАЗ, АО	· КУБАНЬЭКОПРОДУКТ, ООО
· АВА, ООО	· АСК, ООО	· ГИДРОЗАЩИТА, ООО	· ЗЕРНОГРАФ, ООО	· КРАСНОДАРЗЕРНОПРОДУКТ, ООО	· КУБАНЬЭНЕРГО, ПАО
· АВАНТА, ОАО	· АСК, ООО	· ГИРЕЙ-САХАР, ООО	· ЗЕРНОПРОДУКТ, ООО	· КРАСНОДАРЗЕРНОПРОДУКТ, ПАО	· КУБРОТОПАК, ООО
· АГРООБЪЕДИНЕНИЕ РЕГИОН, ООО	· АСПЕКТ М, ООО	· ГК ЖЕМЧУЖИНА, АО	· ЗЕРНОЮГ, ООО	· КРАСНОДАРЗООБЕСНАБ, ЗАО	· КУБТЕЛЕКОМ, ООО
· АГРОПАРТНЕР, ООО	· АСТ, ООО	· ГК СБСВ-КЛЮЧАВТО, ООО	· ЗИМ РАША, АО	· КРАСНОДАРИНВЕСТСТРОЙ, ООО	· КУПЕЦ, ООО
· АГРОСПЕЦМОНТАЖ, ООО	· АСТАРТА, ООО	· ГЛАВСТРОЙ-УСТЬ-ЛАБИНСК, ООО	· ЗК КЛАСС, ООО	· КРАСНОДАРСКАЯ-1, АО МПМК	· КУРГАНИНСКАГРОПРОМТРАНС, АО
· АГРОСТРОЙКОМПЛЕКС, ООО	· АСТРА, ООО	· ГРАДСТРОЙМОНОЛИТ, ООО	· ЗНАМЯ ЛЕНИНА, СПК (КОЛХОЗ)	· КРАСНОДАРСКИЙ АВТОЦЕНТР КАМАЗ, ЗАО	· КУРГАНИНСКИЙ ГРУППОВОЙ ВОДОПРОВОД, ГУП КК СВ ВУК
· АГРОТЕК, ООО	· АТАКАЙЦЕМЕНТ, ООО	· ГРАНАРИ, ООО	· ЗНАМЯ ОКТЯБРЯ, ОАО	· КРАСНОДАРСКИЙ ЗАВОД НЕФТЕМАШ, ОАО	· КУРГАНИНСКИЙ МЯСОПТИЦЕКОМБИНАТ, ЗАО
· АГРОТОРГ КАНЕВСКОЙ, ООО	· АТЛАС-НТС, ООО	· ГРАНД ТАБАК, ООО	· ЗТКТ, ООО ЗЕРНОВОЙ ТЕРМИНАЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС ТАМАНЬ, ООО	· КРАСНОДАРСКИЙ ТД БЕЛШИНА, ООО	· КУРОРТНЫЙ КОМПЛЕКС НАДЕЖДА, ООО
· АГРОТРЕЙД, ООО	· АТМОСФЕРА, ООО	· ГРАНД-СТАР, ООО	· ЗЭСКИ, ООО	· КРАСНОДАРСТРОЙСНАБ, ООО	· КФС, ООО
· АГРОФИРМА ДОЛЖАНСКАЯ, ООО	· АТЭК, АО	· ГРАНИТ, ООО	· ИЛЬСКИЙ НПЗ, ООО	· КРАСНОДАРТЕРЛОСЕТЬ, АО	· КЦНОЗ, ООО
· АГРОФИРМА КУБАНЬ, ООО	· АФ АГРОСАХАР-2, ООО	· ГРАНУМ, ООО	· ИМ.Т.Г.ШЕВЧЕНКО, АО	· КРАСНОДАРЭЛЕКТРО, ООО	· КЦСР, ООО
· АГРОФИРМА НОВОЩЕРБИНОВСКАЯ, ООО	· АФ АГРОСАХАР, ООО	· ГРЕЙН-ХОЛДИНГ, ООО	· ИМЕНИ ИЛЬИЧА, ОАО	· КРАСНЫЙ КУТ, ТСЖ	· КЭС, ООО
· АГРОФИРМА ПОЛТАВСКАЯ, АО	· АФ ВОЛГОТРАНСГАЗ-ЕЙСК, ООО	· ГРУППА КОМПАНИЙ АГРОПЛЮС, ООО	· ИМЕНИ ЛЕНИНА, ОАО	· КРАУН КОРК КУБАНЬ, ООО	· ЛАБИНСК-САХАР, ООО
· АГРОФИРМА ПРОГРЕСС, ООО	· АФ ИМ. ИЛЬИЧА, ООО	· ГУД СЕРВИС, ООО	· ИМПЭКС, ООО	· КРЕДО-С, ООО ПКФ	· ЛАБИНСКИЙ ДОК, ООО
· АГРОФИРМА РОДИНА, ООО	· АФ ХУТОРОК, ООО	· ГУК-КРАСНОДАР, ООО	· ИНВЕСТГРУПП-ОТЕЛЬ, ООО	· КРЕДО, ООО	· ЛАБИНСКИЙ МЭЗ, ООО
· АГРОФИРМА-ПЛЕМЗАВОД ПОБЕДА, ОАО	· АФИПСКИЙ НПЗ, ООО	· ГУЛЬКЕВИЧСКИЙ КХП, ОАО	· ИНЖИНИРИНГ, ООО	· КРИСМАР-ММ, ООО	· ЛАЗУРИТ, ООО
· АГРОФИРМА-ПЛЕМЗАВОД ПОБЕДА, ОАО	· АЗРОПОРТ АНАПА, ОАО	· ГУЛЬКЕВИЧСКИЙ МАСЛОЗАВОД, АО	· ИНИЦИАТИВА, ООО	· КРИСТАЛЛ-2, ОАО	· ЛАЗУРНАЯ, ООО
· АГРОФРУТ, ООО	· Б-С, ООО	· ГУЛЬКЕВИЧСКИЙ, ОАО АПСК	· ИНСАЙТ, ООО	· КРИСТАЛЛ-АЗОТ, ООО	· ЛАЗУРНЫЙ БРИЗ, ООО
· АГРОХИМИЯ, ЗАО	· БАЗИС ПЛЮС, ООО	· ГУРМАН, ООО	· ИНТЕЛ, ООО	· КРИСТАЛЛ, ООО	· ЛАКОКРАСКА, ООО
· АГРОХИМСЕРВИС, ООО	· БАЗИС-ТЕСКО, ООО	· ДАГОМЫССКОЕ ДРСУ, ГУП КК	· ИНТЕРОЙЛ КАВКАЗ, ООО	· КРИСТАЛЛ, ООО	· ЛАМНАЛКО, ООО
· АГРОЦЕНТР ЕВРОХИМ-КРАСНОДАР, ООО	· БАТО, ООО	· ДАНКО-ДИАЛОГ, ООО	· ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ И АУТСОРСИНГ, ООО	· КРОМЕТ, ООО	· ЛАРИНА, ООО
· АДЛЕРКУРОРТ, АО	· БАУИНВЕСТ, ООО	· ДАНСОНИЯ, ООО	· ИПС, АО	· КРОНОС, ООО	· ЛЕБЯЖЬЕ-ЧЕПИГИНСКОЕ, ООО
· АЗС-ЮГ, ООО	· БЕЛКРАС 999, ООО	· ДАРУС, ООО	· ИРК-КУМУТ, ООО	· КРОПОТКИНСКИЙ ЗАВОД МИССП, ЗАО	· ЛЕНМЕДСНАБ-ДОКТОР W, ООО
· АЙС-ГРУПП, ООО ТК	· БЕЛОРЕЧЕНСКАЯ, ООО ПТИЦЕФАБРИКА	· ДАРЬЯ-МЕТАЛЛ-ГРУПП, ООО	· ИСК АТЛАН, ООО	· КРОПОТКИНСКИЙ ЭЛЕВАТОР, АО	· ЛЕО, ООО
· АЙСБЕРГ, ООО	· БЕРЕЖНАЯ АПТЕКА АПРЕЛЬ, ООО	· ДВВ-АГРО, ООО	· ИСК НАШ ГОРОД, ООО	· КРОПОТКИНСКОЕ, ОАО	· ЛИГА-ПАК, ООО
· АКВАМАРИН, ООО	· БЕРЕЗАНСКОЕ, ФГУП	· ДЕАН СБ, ООО	· ИСКРА, ООО АФ	· КРОПОТКИНСКОЕ, ОАО	· ЛИГА, ООО ФИРМА
· АКЗ, ООО	· БЕТОНСНАБ, ООО	· ДЕЛОВОЕ ПАРТНЕРСТВО, ООО	· ИСЛАДАМ, ООО	· КРОПТАРА, ООО	· ЛИДЕР-НОВОРОССИЙСК, ООО
· АКМА ПЛЮС, ООО	· БИЗНЕС КАР КУБАНЬ, ООО	· ДЕЛОВОЙ МИР, ООО	· ИСТРИНСКАЯ НЕФТЕБАЗА, ООО	· КРЫМСКИЙ ВИННЫЙ ЗАВОД, ООО	· ЛИДЕР, ООО
· АЛЕА, ООО	· БИЗНЕС-ИНВЕСТ, ООО	· ДЕЛЬТА, ООО	· ИТМ, ООО	· КРЫМСКОЕ РАЙПО, ПК	· ЛИКВИДПАУЕР СПЕШИАЛТИ ПРОДАКТС РУС, ООО
· АЛК++КОМПАНИ, ООО	· БИО-МИКС, ООО	· ДЖИ АЭЙ ПАК СЕРВИС, ООО	· КАВКАЗ, ОАО	· КСП СВЕТЛОГОРСКОЕ, АО	· ЛИМАГРЕН РУ, ООО
· АЛКО-ПРОФИ, ООО	· БИОСФЕРА, ООО ПНЦ	· ДИ АЙ УАЙ ЛОДЖИСТИК, ЗАО	· КАЙРОС, ООО	· КУБАНСКАЯ КАРТОНАЖНАЯ ФАБРИКА, ООО	· ЛИМАН, ООО
· АЛФРЭЙМС-ЮГ, СИК ООО	· БЛАГОДАРНОЕ, ООО	· ДИКОМ, ООО	· КАЛИНИНСКОЕ, ООО	· КУБАНСКАЯ МАРКА, ЗАО	· ЛОДЖИСТИК-ЮГ, ООО
· АЛЬМИС, ООО	· БЛОК-ЮГ, ООО	· ДИЛУЧ, АО	· КАЛОРИЯ, ООО ФИРМА	· КУБАНСКАЯ НЕФТЕГАЗОВАЯ КОМПАНИЯ, ООО	· ЛОК ВИТЯЗЬ, ООО
· АЛЬПИКААГРО, ООО	· БОГЕМИЯ ПЛЮС К, ООО	· ДИНСК-САХАР, ООО	· КАМАВТОРЕСУРС, ООО ПО	· КУБАНСКИЕ КОНСЕРВЫ, ООО	· ЛОКОС, ООО
· АЛЬФА ОЙЛ, ООО	· БОНДЮЗЛЬ-КУБАНЬ, ООО	· ДОБРЫНЯ-РУСЬ, ООО	· КАМПАН, ООО	· КУБАНСКАЯ НЕФТЕГАЗОВАЯ КОМПАНИЯ, ООО	· ЛОТОС ПЛЮС, ЗАО
· АЛЬФА-СТРОЙ, ООО	· БОСКО РИВЬЕРА, ООО	· ДОБРЫНЯ, ООО	· КАНЕВСКОЙ ЗГА, ООО	· КУБАНСКИЕ МАСЛА, ООО	· ЛОТОС-ЛЭНД БЕВЕРИДЖИЗ, ООО
· АЛЬФА-ТРЕЙД, ООО	· БРАНДМЕЙСТЕР, ООО ТД	· ДОГМА, ООО	· КАНЕВСКАХАХАР, ПАО	· КУБАНСКИЕ БЕКОН, ООО	· ЛСКА, ООО
· АЛЪЯНС АГРО, ООО	· БРИЗ, ООО	· ДОЛЛИНА, ООО	· КАРОНТАРА, ООО	· КУБАНСКИЙ БЕКОН, ООО	· ЛУКОЙЛ-КУБАНЬЭНЕРГО, ООО
· АЛЪЯНС СЕРВИС, ООО	· БУДМАР, ООО ИСК	· ДОМИНО, ООО	· КАСКАД, ООО	· КУБАНСКИЙ КОМБИКОРМОВЫЙ ЗАВОД, ООО	· ЛУКОЙЛ-ЧЕРНОМОРЬЕ, АО
· АЛЮТЕХ-ЮГ, ООО	· ВАРТ И К, ООО	· ДОМОСТРОИТЕЛЬ, АО	· КБК ГРУПП, ООО	· КУБАНСКИЙ КОМБИКОРМОВЫЙ ЗАВОД, ООО	· ЛУКОЙЛ-ЮГНЕФТЕПРОДУКТ, ООО
· АМАРАНТ, ООО	· ВАСЮРИНСКИЙ МПК, ООО	· ДОРМЕТАЛЛ, ООО	· КГА, ООО	· КУБАНСКИЙ КОНСЕРВНЫЙ КОМБИНАТ, ООО	· МАГИСТРАЛЬ, ООО
· АМТ, ООО	· ВЕГИХ, ООО	· ДОРС, ООО	· КДВ КРАСНОДАР, ООО	· КУБАНСКИЙ МОЛОЧНО-ТОВАРНЫЙ КОМПЛЕКС, ООО	· МАГНИТЭНЕРГО, ООО
· АНАПА ВОДОКАНАЛ, ОАО	· ВЕК, ООО	· ДОРСНАБ, ООО	· КЗ ГУЛЬКЕВИЧСКИЙ, ООО	· КУБАНСКАЯ КАРТОНАЖНАЯ ФАБРИКА, ООО	· МАЙЗАДУР СЕМАНС КУБАНЬ, ООО
· АНКОНА, ООО	· ВЕЛЕС, ООО	· ДОРСТРОЙМЕХАНИЗАЦИЯ, ООО	· КЗВС, ООО	· КУБАНСКАЯ МАРКА, ЗАО	· МАЙКОПСКАЯ ТЭЦ, ООО
· АНОД-ПЛЮС, ООО	· ВЕРХНЕБАКАНСКИЙ ЦЕМЕНТНЫЙ ЗАВОД, ОАО	· ДОРТРАНССЕРВИС, ООО ФИРМА	· КЗМ, АО	· КУБАНСКАЯ НЕФТЕГАЗОВАЯ КОМПАНИЯ, ООО	· МАКС МОТОРС, ООО
· АПК КАВКАЗ, ООО	· ВЕРШИНА, ООО	· ДОРФ, ООО	· КЗП-ЭКСПО, ООО	· КУБАНСКИЕ КОНСЕРВЫ, ООО	· МАКСИТРЕЙД, ООО
· АПК МИЛЬСТРИМ-ЧЕРНОМОРСКИЕ ВИНА, ООО	· ВМТК, ООО	· ДРИАДА, ООО	· КИНГ, ООО	· КУБАНСКИЕ МАСЛА, ООО	· МАЛЫШ, ООО
· АПК, ООО	· ВОГ-КУБАНЬ, ООО	· ДРУЖБА, ОАО	· КИС, ООО	· КУБАНСКИЙ БЕКОН, ООО	· МАМРУКО, ООО
· АПОЛИНАРИЯ, ООО	· ВОДОКАНАЛ, МУП	· ДСД, ООО	· КИСК, ООО	· КУБАНСКИЙ БЕКОН, ООО	· МАРКА И К, ООО
· АПРЕЛЬ 2012, ООО	· ВОСТОЧНЫЙ ВЕТЕР, ООО	· ДСУ-1, НАО	· КОНСЕРВНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ РУССКОЕ ПОЛЕ-АЛБАШИ, ООО	· КУБАНЬ ПРОДУКТ, ООО	· МИРАЖ, ООО
· АПРЕЛЬ 2014, ООО	· ВОСХОД, ООО	· ДСУ-7, АО	· КОНСТАНЦИЯ КУБАНЬ, ЗАО	· КУБАНЬ ТОРГ, ООО	· МИРОГРУПП РЕСУРСЫ, ООО
· АПРЕЛЬ КУБАНЬ, ООО	· ВСК-СТАНДАРТ, ООО	· ДТК, ООО ПКФ	· КОНТАКТ-77, ООО	· КУБАНЬ АГРОХИМИЯ, ООО	· МИРТЕХ-КУБАНЬ, ООО
· АПРЕЛЬ СЕВАСТОПОЛЬ, ООО	· ВЫБОР-С, ООО	· ДУБРАВА, ООО	· КОНТИНЕНТ ПЛЮС, ООО	· КУБАНЬ-ВИНО, ООО	· МНУ-1 КОРПОРАЦИИ АК ЭСКМ, ООО
· АПРЕЛЬ-АГРО+, ООО	· ГАЗПРОМ ГАЗОРАСПРЕДЕЛЕНИЕ КРАСНОДАР, АО	· ДЦ ЮГ-АВТО ПЛЮС, ООО	· КОРЕНОВСКОЕ, ФГУП	· КУБАНЬ-ПАПИР, ООО	· МОДУС-КРАСНОДАР, ООО
· АПРЕЛЬ, ООО	· ГАЗПРОМ ГАЗОРАСПРЕДЕЛЕНИЕ МАЙКОП, АО	· ДЭНИ КОЛЛ, ООО	· КОРПОРАЦИЯ ПЛЮС, ООО	· КУБАНЬ-ПОЛИМЕР, ООО	· МОДУС-С, ООО
· АПРЕЛЬФАРМ, ООО	· ГАЗПРОМ ДОБЫЧА КРАСНОДАР, ООО	· ЕВРО-ПРОДУКТ-К, ООО	· КОРПОРАЦИЯ АК ЭСКМ, ООО	· КУБАНЬ-ТИ, ООО	· МОДУС, ООО
· АПФ ФАНАГОРИЯ, ОАО	· ГАЗПРОМ МЕЖРЕГИОНГАЗ КРАСНОДАР, ООО	· ЕВРО-ПРОФИЛЬ, ООО	· КПГ-ИНВЕСТИЦИИ И ТОРГОВЛЯ, ООО	· КУБАНЬ-ФОРВАРД, ООО	· МОЛЗАВОД НОВЫЙ, ООО
· АПЭ, ООО	· ГАЗПРОМ МЕЖРЕГИОНГАЗ КРАСНОДАР, ООО	· ЕВРОТЭК-УНИВЕРСАЛ, ООО	· КПД-ИНВЕСТ, ООО ИК	· КУБАНЬ, АО	· МОЛКОМБИНАТ АДЫГЕЙСКИЙ, ЗАО
· АР КАРТОН, АО		· ЕВРОХИМ-БМУ, ООО	· КПП ЛАЗУРНЫЙ, ЗАО	· КУБАНЬ АГРОПРОД-Т, ООО	· МОЛНИЯ ЯМАЛ, ООО
· АРБАЛЕТ, ООО		· ЖЕМЧУЖИНА РОССИИ, ООО ДСОК	· КРАЙТЕХИНВЕНТАРИЗАЦИЯ-КРАЕВОЕ БТИ, ГБУ КК	· КУБАНЬКАБЕЛЬ, ЗАО	
· АРКАДИЯ, ООО				· КУБАНЬНЕФТЕПРОДУКТ, ООО ТД	

- МОЛОЧНАЯ КОМПАНИЯ, ООО
- МОНАРХ К, ООО
- МОРСКОЙ ТЕРМИНАЛ ТАМАНЬ, ООО
- МПК ДИНСКОЙ, ЗАО
- МПК ПИВЗАВОД МАЙКОПСКИЙ, ООО
- МТС-ГК СТЕПЬ, ООО
- МУКЕРЬЯ, ООО
- МУСОРОУБОРОЧНАЯ КОМПАНИЯ, АО
- МЭЗ, ООО
- МЯСНОЙ ДВОР, ООО
- МЯСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИЙ КОМПЛЕКС КУБАНЬ, ООО
- МЯСОПТИЦЕКОМБИНАТ КАНЕВСКОЙ, ООО
- НАША РОДИНА, ООО ПЗ
- НЕВА, ООО
- НЕСТЛЕ КУБАНЬ, ООО
- НЕФРОС, ООО МЕДИЦИНСКИЙ ЦЕНТР
- НЕФТЕГАИНДУСТРИЯ-ИНВЕСТ, 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
- НЛЗ, АО
- НМТ, ООО
- НОВАТОР, ООО
- НОВАЯ ЗВЕЗДА, ООО
- НОВАЯ ЛОГИСТИКА, ООО
- НОВМЕТТОРГ, ООО
- НПО НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, ООО
- НПО СЕМЕНОВОДСТВО КУБАНИ, ООО
- НПЮ, ООО
- НСИ-ЮГ, ООО
- НСРЗ, АО
- НСТ, ООО
- НТК-ЮГ, ООО
- НЭСК-ЭЛЕКТРОСЕТИ, АО
- НЭСК, АО
- О.М.А.-ОФФИЦИНА МЕТАЛМЕККАНИКА АНДЖЕЛУЧЧИ, ФЛ АО
- ОАЗИС-СОЧИ, ООО
- ОБД-ИНВЕСТ, ООО
- ОБД-РИЭЛТ, ООО
- ОБД, ЗАО
- ОВОЩИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ, ООО
- ОДА, ООО
- ОДИССЕЯ, ООО
- ОКЧ, ООО
- ОЛИМППЛЮС, ООО
- ОЛМИР, ООО
- ОН-СТРОЙ, ООО
- ОПТИМА, ООО
- ОПТТОРГ, ООО
- ОПФХ, ООО
- ОПХ ПЛЕМЗАВОД ЛЕНИНСКИЙ ПУТЬ, ОАО
- ОРАС, ООО
- ОРЕХПРОМ, ЗАО
- ОРИОН, ООО
- ОТЕЛЬСТРОЙ, ООО
- ОТРАДА, ООО
- ОТЗКО-ТЕРМИНАЛ, ООО
- П/Ф НОВОРОССИЙСК, АО
- ПАВЛОВСКИЙ МЯСОКОМБИНАТ, ОАО
- 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
- ПК СТАНК, ООО
- ПЛАНЕТА СЕРВИС, ООО
- ПЛАРИУМ-ЮГ, ООО
- ПЛАСТИКТРЕЙД, ООО
- ПЛЕМЗАВОД БЕЙСУГ, ОАО СС
- ПЛЕМЗАВОД ВОЛЯ, ОАО
- ПРЕМИУМ КАР, ООО
- ПРИВОЛЬЕ, ООО АГРОФИРМА
- ПРИОСКОЛЬЕ-К, ООО
- ПРИТЯЖЕНИЕ, ООО
- ПРОВИЗИЯ, ООО
- ПРОГРЕСС-1, ООО
- ПРОМАРКЕТ, ООО
- ПРОМСЕРВИС-ЮГ, ООО
- ПРОМСТАНДАРТ, ООО
- ПРОМСТРОЙ, ООО
- ПРОМТРАНС, ООО
- ПРОСТОРЫ КУБАНИ, ООО
- ПРОФАРС, ООО
- ПРОФИЛЬ-СЕРВИС, ООО
- ПРОФИЛЬ, ООО
- ПТИЦЕФАБРИКА ДРУЖБА, ЗАО
- ПТИЦЕФАБРИКА ПРИМОРСКАЯ, ООО
- ПТТ, ООО
- ПУД, ООО
- ПУТИЛОВЕЦ ЮГ, АО
- ПЭКЭДЖИНГ КУБАНЬ, ЗАО
- Р-МОТОРС, ООО
- РАДУГА, ООО
- РАДУГА, ООО ПФ
- РАЗДОЛЬЕ, ООО
- РАЗДОЛЬЕ, ООО
- РАМО-М, АО
- РВ СЕРВИС, ООО
- РГМК-КУБАНЬ, ЗАО
- РЕГИОН, ООО
- РЕЛИКТ, ООО
- РЕПИНО, ООО
- РИКВЭСТ-ЮГ, ООО
- РИТЕЙЛ 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
- РОСТАГРОЭКСПОРТ, ООО
- РОСШИНА-ИНВЕСТ, ООО
- РОЯЛ ФРЕШ, 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
- САЗОЙЛ, ООО
- 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, ООО
- СВ-ЮГ, ООО
- СВЕТЛАНА, ООО
- СВЕТОСЕРВИС-КУБАНЬ, ООО
- СВЛ МАРИН ТРАНЗИТ СЕРВИСИЗ, ООО
- СЕВЕРОК, ООО
- СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ ФИРМА РАССВЕТ, ООО
- СЕЛЬТА, ООО
- СЕЛЬХОЗКАПИТАЛ, ООО
- СЕМЕЙНАЯ АПТЕКА АПРЕЛЬ, ООО
- СЕРВИС-ЮГ-ККМ, ООО
- СЗЛ, ОАО
- СИГМА-21 ВЕК, ООО
- СИЛГАН МЕТАЛ ПЭКАДЖИНГ ЭНЕМ, ООО
- СИНТЕЗОЙЛОПТ, ООО
- СИРИУС, АО
- СК АГРИПЛАНТ, ООО
- СК ЛЕНИНГРАДСКИЙ, ЗАО
- СК РЕГИОН, ООО
- СК-ГРУПП, ООО
- СК-ЮГ-Х, ООО
- СКАЛА ГРЁЗ, ООО
- СКЗМК, ООО
- СКК ЗНАНИЕ, 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-ДЕВЕЛОПМЕНТ, ООО
- СМС, ООО
- СНАБСЕРВИС, ООО
- СОБИ-ЛИЗИНГ, ООО
- СОВРЕМЕННОК, ООО
- СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, ООО
- СОЛНЦЕ ЮГА, ООО
- СОЧИ-ПАРК, АО
- СОЧИВОДОКАНАЛ, ООО
- СОЧИМОРСТРОЙ, ООО
- СОЧИНСКИЙ МЯСОКОМБИНАТ, ОАО
- СОЧИНСКИЙ ХЛЕБОКОМБИНАТ, АО
- СОЮЗ-АГРО, ООО
- СОЮЗ-ВИНО, ООО
- СПЕКТР, ООО
- СПЕЦАВТОСНАБ, ЗАО
- СПП ЮГ, ООО
- ССМУ-5, АО СФ
- ССР, ООО
- СТАНДАРТ ОЙЛ, ООО
- СТАРОМИНСК-АГРОПРОМХИМИЯ, ЗАО
- СТАРСТРОЙ, ООО
- СТАРТ ПЛЮС, ООО
- СТЕНОС, ООО
- СТРАТЕГИЯ ПЛЮС, ООО
- СТРОЙ ИНТЕРНЕЙШНЛ, ЗАО
- СТРОЙ-ГРАД, ООО
- СТРОЙ-ТЭК, ООО
- СУ 23 ФСИН РОССИИ, ФГУП
- СУ-2007, ООО
- СУВОРОВСКИЙ РЕДУТ-КУБАНЬ, ООО ТД
- СФЕРА, ООО
- СФЕРА, ООО
- СФФ ГЛОСТЕР, ООО
- СХП ИМ. П. П. ЛУКЬЯНЕНКО, ООО
- ТГ.ШЕВЧЕНКО, ЗАО ИМ
- ТАБАККО-БИЗНЕС, ООО
- ТАВРИДА, ООО
- ТАМАНЬНЕФТЕГАЗ, ЗАО
- ТАНДЕР, АО
- ТАМБОВСКИЙ, ООО
- ТАТ, ООО
- ТБИЛИССКИЙ МСЗ, ЗАО
- ТБИЛИССКИЙ 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 ЕВРОНОМЕР, ООО
- ТД КУБАНЬ-2004, ООО
- ТД МЕРКУРИЙ, ООО
- ТД МЕТРОПОЛИС, ООО
- ТД МИЛЛАНД, ООО
- ТД НИКА, ООО
- ТД ПИНО, ООО
- ТД РЕГИОНЫ, ООО
- ТД РУСЬ, ООО
- ТД ТЕРМИНАЛ, ООО
- ТД ФАВОР, ООО
- ТД-ХОЛДИНГ, ООО
- ТД, ООО
- ТЕГАС, ООО
- ТЕЛЕРАДИОКОМПАНИЯ НТК, ГУП КК
- ТЕМИЖБЕКСКАЯ, ООО УК
- ТЕМП АВТО К, ООО
- ТЕМП АВТО ФКДД, ООО
- ТЕТРА ПАК КУБАНЬ, ЗАО
- ТЕХАДА, ООО
- ТЕХНО-ТЕМП, ООО
- ТЕХНОАГРОЛЮКС, ООО
- ТЗПМ, ООО
- ТИМАШЕВСКИМЯСОПРОДУКТ, ООО
- ТИТАН, ООО
- ТИТАН, ООО
- ТИХОРЕЦК-НАФТА, ООО
- ТК ЗЕЛЕНАЯ ЛИНИЯ, ООО
- ТК КОНТИНЕНТ, ООО
- ТК КУБАНЬЭКСПОРТ, ООО
- ТК ЮЖНЫЙ РЕГИОН, ООО
- ТМ, ООО
- ТМЗ ИМ. В. В. ВОРОВСКОГО, ОАО
- ТМТП, АО
- ТМЮ, ООО
- ТН-АЗС-ЮГ, ООО
- ТНС ЭНЕРГО КУБАНЬ, ПАО
- ТНТ, АО
- ТОРГОВАЯ КОМПАНИЯ ПОСЕЙДОН-СОЧИ, ООО
- ТОРГ СЕРВИС, ООО
- ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ КОМПАНИЯ СОЧИ, ООО
- ТОРГОВЫЙ ДОМ АГРОХОЛДИНГ СТЕПЬ, ООО
- ТОРГСЕРВИС 23, ООО
- ТОРЕС, ООО ФИРМА
- ТПК ЭДЕЛЬВЕЙС, ООО
- ТПК, ООО
- ТПК, ООО
- ТРАНС АГРО ЛИДЕР, ООО
- ТРАНС РЕСУРС, ООО
- ТРАНС-ОЙЛ, ООО
- ТРАНСАЗИЯ ЛОДЖИСТИК, ООО
- ТРАНСБУНКЕР-НОВО ООО ТРБ-НОВО, ООО
- ТРАНСКОМ, ООО
- ТРАНСМИНВОД, ООО КОМПАНИЯ
- ТРАНСМОСТ СОЧИ, ООО
- ТРАНСНЕФТЬ-СЕРВИС, АО
- ТРАНСПОРТ И УСЛУГИ, ООО
- ТРАНСПОРТ, ООО
- ТРЕНДИМПОРТ, ООО
- ТРЕСТ ЮЖНЫЙ САХАР, ОАО
- ТРЕСТ-2, ООО
- ТРИ БОГАТЫРЯ, ООО ФИРМА
- ТРИО, ООО
- ТРОЯ ГРУПП, ООО
- ТСЗ, ООО
- ТСМ, ООО
- ТСС КУБАНЬ, ООО
- ТСС, ООО
- УРОЖАЙ XXI 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
- ФОСАГРО-КУБАНЬ, ООО
- ФРУКТОДОМ, ООО
- ФУТБОЛЬНЫЙ КЛУБ КРАСНОДАР, ООО
- ХЕНДЭ ЦЕНТР КРАСНОДАР, ООО
- ХИМИК, ЗАО
- ХИМИЧЕСКАЯ ИНДУСТРИЯ, 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
- ЭКВАТОР, ООО
- ЭКСПОСТРОЙ, ООО
- ЭКСПРЕСС-АВТО, ООО КОМПАНИЯ
- ЭКСПРЕСС-КУБАНЬ ООО
- ЭЛИТ, ООО
- ЭЛИТСПЕЦСТРОЙ, ООО
- ЭЛЛАДА, 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, ООО
- 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
- ЮГВОДОКАНАЛ, ООО
- ЮГМОНТАЖ-2000, ООО
- ЮГНЕФТЕПРОДУКТ, ООО
- ЮГНЕФТЕТРАНС, ООО
- ЮГНЕФТЕХИМТРАНЗИТ, ООО
- ЮГНЕФТЬ-ЛИДЕР, ООО
- ЮГО-ВОСТОК АГРО, ООО
- ЮГРАС, ООО ТД
- ЮГСМИ, ООО
- ЮГСПЕЦ-МОНТАЖ, ООО
- ЮГСХ, ЗАО
- ЮГТРАНЗИТЗЕРНО-ЭКСПО, ООО
- ЮГЭНЕРГО, ООО
- ЮГЭНЕРГОМОНТАЖ, ООО
- ЮЖГАЗЭНЕРДЖИ, ООО
- ЮЖМОРГЕОЛОГИЯ, АО
- ЮЖНАЯ БУНКЕРНАЯ КОМПАНИЯ, ООО
- ЮЖНАЯ КОРОНА-БКЗ, ООО
- ЮЖНАЯ РИСОВАЯ КОМПАНИЯ, ООО
- ЮЖНАЯ, АО АГРОФИРМА
- ЮЖНЫЙ ПОЛЮС, ООО
- ЮЗК, ООО
- ЮЛЯ И КО, ООО
- ЮМК, ОАО
- ЮМК, ООО
- ЮНИВЕРСИТИ ПЛАЗА, ООО
- ЮНК, ООО
- ЮНКОМ, ООО
- ЮРСК, ООО
- ЮСК, ООО
- ЮСС, ООО ФИРМА
- ЮТЭК, ООО
- ЮФО ГРУП, ООО
- ЮЭТ, ООО
- ЯСЕНСКИЕ ЗОРИ, ЗАО

КОММЕРСАНТЪ

BUSINESS GUIDE ТЕМАТИЧЕСКИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ К ГАЗЕТЕ **КОММЕРСАНТЪ**

