ЭКОНОМИКА РЕГИОНА

ГОТОВА ЛИ СТРОИТЕЛЬНАЯ ОТРАСЛЬ КУБАНИ К РАБОТЕ ПО ЭСКРОУ-СЧЕТАМ / 11

КАК ИЗМЕНИТСЯ ИПОТЕЧНЫЙ РЫНОК ПОСЛЕ ПОНИЖЕНИЯ КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ / 16

КАКИЕ КРУПНЫЕ ИНВЕСТПРОЕКТЫ РЕАЛИЗУЮТСЯ В РЕГИОНЕ / 20

ЗА СЧЕТ ЧЕГО ОТЕЛИ ПЛАНИРУЮТ УВЕЛИЧИВАТЬ ПРИБЫЛЬ / 32

Среда, 31 июля 2019 №134
(6614 с момента возобновления издания).
Цветные тематические страницы № 9-44
являются составной частью газеты «Коммерсант»
(зарегистрировано в Роскомнадзоре
ПИ №ФС77-64424 31 декабря 2015 года).
Распространяется только в составе газеты.

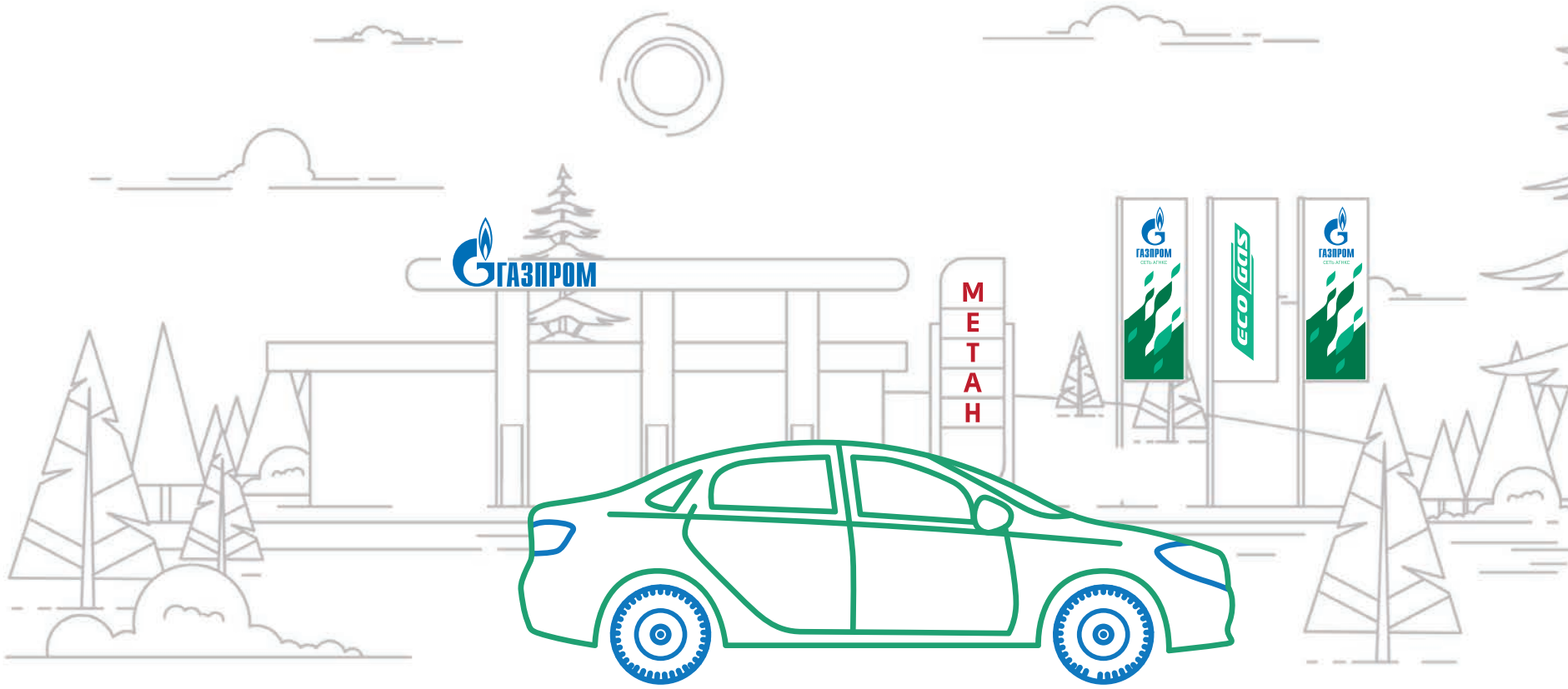
Коммерсантъ Кубань

BUSINESS GUIDE

Телефон горячей линии

8-800-505-10-55

ECOGAS — ЭКОНОМИЯ ДЛЯ ВАС!



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

Сайт газомоторной техники
www.ecogas-auto.ru

СЕТЬ АГНКС ГАЗПРОМ

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

КОЛОНКА РЕДАКТОРА

МИХАИЛ ЛУКАШОВ,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ЭКОНОМИКА РЕГИОНА»

ТРИ СТАДИИ СТРОИТЕЛЬНОЙ РЕФОРМЫ

В связи с переполохом в строительной отрасли, связанным с изменениями в ФЗ №214 «Об участии в долевом строительстве» и переходом на эскроу-счета, вспоминается одна история. Датируется она началом 2010-х, когда власти всерьез озаботились тем, за чей счет ремонтировать неуклонно ветшающий жилой фонд. Когда миру представили первую редакцию соответствующего законодательного акта, в недоумении были все: и чиновники, и управляющие организации, и сами жильцы. Никто толком не мог понять, как все это исполнять и почему один дом отремонтируют прямо сейчас, а другой — через тридцать лет. На всех уровнях разводили руками: вроде все обсуждали, вносились предложения… Где это все? В итоге ни нормативных актов, ни вообще понимания, как жить.

Похожим образом обстояли дела и с поправками в ФЗ №214. Множество уважаемых организаций, союзов и ассоциаций пытались донести до федерального центра, что законопроект «сыроват» и его принятие грозит неизбежным падением объемов строительства и финансовыми проблемами у девелоперов. Впрочем, даже когда его приняли, ситуация обстояла почти так же, как и с законом о капремонте: в теории вроде понятно — на практике неприменимо.

Когда о переходе на эскроу-счета только заговорили, краснодарские девелоперы на людях лишь многозначительно улыбались и говорили: «Мы готовы, только скажите как». А в свободное время объезжали все крупные банки, пытаясь хоть что-то понять. Это была первая стадия — неведение. Вслед за ней наступила стадия отрицания. Застройщики Кубани стали открыто говорить, что 4—5% «комиссии» за обслуживание эскроу-счетов — это очень много и так работать нельзя. Впрочем, после пары таких громких заявлений крупные девелоперы как-то очень быстро нашли общий язык с банкирами и уже обменивались с ними рукопожатиями, предвкушая заключение соглашений.

Так началась третья стадия — смирение. Первое июля уже давно позади, работать как-то надо, и теперь уже и банки рапортуют о заключенных договорах, и ключевые девелоперы новые объекты начинают строить по новым правилам. Впрочем, мы как-то подзабыли о тех, кто дальше стадии отрицания уже не пошел, а вошел в другую — в банкротство. Хорошо это или плохо, как всегда, покажет время. Ведь и с платежами за капремонт уже как-то смирились.

ГОСПРОГРАММА

СТРОЙКА ВСТУПИЛА В ЭСКРОУ

В ДАННЫЙ МОМЕНТ ЗАСТРОЙЩИКИ ЗАКЛЮЧИЛИ 28 ДОГОВОРОВ С БАНКАМИ НА ОТКРЫТИЕ ЭСКРОУ-СЧЕТОВ. ПРИ ЭТОМ, ПО СЛОВАМ ЭКСПЕРТОВ, НЕДВИЖИМОСТЬ УЖЕ НАЧАЛА ДОРОЖАТЬ. ДЕВЕЛОПЕРЫ ГОВОРЯТ, ЧТО ПРИ РАБОТЕ В РАМКАХ ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ РОСТ СТОИМОСТИ КВАДРАТНОГО МЕТРА НЕИЗБЕЖЕН. ДМИТРИЙ МИХЕЕНКО

ФОТО: КОНСТАНТИН КОКОШКИН

ДО КОНЦА ГОДА СТОИМОСТЬ КВАРТИР В КРАСНОДАРЕ МОЖЕТ ВЫРАСТИ НА 25% ЗА СЧЕТ ИНФЛЯЦИИ И ТОГО, ЧТО ЗАСТРОЙЩИКИ БУДУТ ВЫНУЖДЕНЫ ПЛАТИТЬ БАНКОВСКИЕ ПРОЦЕНТЫ

Изменения в ФЗ №214 «Об участии в долевом строительстве многоквартирных домов» вступили в силу с 1 июля 2019 года. По состоянию на сегодняшний день в Краснодарском крае выдавать кредиты застройщикам и открывать эскроу-счета участникам долевого строительства уполномочено уже 37 банков. В настоящее время застройщики заключили с банками 28 договоров по таким счетам и еще 77 заявок находится на рассмотрении. Таким образом, на Кубани 9 млн кв. м жилья строится или начнет строиться в ближайшее время по новым условиям.

ТРЕТЬИМ БУДЕТ Об изменении федерального законодательства в части строительства многоквартирных домов за счет средств дольщиков заговорили больше года назад. Поправки в ФЗ №214 были обусловлены огромным количеством обманутых участников долевого строительства в России и в Краснодарском крае в частности (третье место после Москвы и Ленинградской области). Таким образом, если раньше покупатель жилья заключал договор долевого участия непосредственно с самой строительной организацией, которая могла исчезнуть, не выполнить свои обязательства или любыми другими способами присвоить деньги дольщика, не предоставив ему обещанные жилые метры, то теперь гарантом сохранности вложений средств является банк.

«По новой схеме физическое лицо заключает договор с застройщиком, застройщик передает данные в банк, который является его эскроу-агентом, покупатель приходит в банк, подписывает договор и вносит деньги на эскроу-счет. В это же время, как правило, кредитная организация финансирует застройщика. Пока строительная компания возводит объект, деньги дольщика находятся на депонированном счете в банке, который несет стопроцентную гарантию их сохранности. После окончания строительства и ввода объекта жилой недвижимости в эксплуатацию деньги с эскроу-счета направляются застройщику, а также на погашение кредита, если он вел строительные работы на заемные средства»,— рассказывает и. о. управляющего Краснодарским отделением Сбербанка Татьяна Сергиенко.

Понятие «эскроу-счет» означает передачу на хранение денег третьим лицам. Третьим лицом в данном случае выступает аккредитованный банк. Строительная компания, лишенная возможности напрямую пользоваться деньгами дольщиков, теперь вынуждена брать коммерческие кредиты в финансовой организации, где, как правило, и открыты эскроу-счета клиентов застройщика. Банк, берущий на себя функцию хранения денег дольщиков, не платит им проценты, однако, по словам банкиров, по мере увеличения объемов эскроу-счетов той или иной строительной компании по тому или иному объекту процентная ставка при финансировании данного проекта для застройщика снижается. По словам Татьяны Сергиенко, застройщик может начинать проект при ставке 12% годовых, а через полгода есть вероятность, что она снизится до 4%. Таким образом, компания при активных продажах квартир на стадии строительства и при интенсивной строительной деятельности может нивелировать инфляционные риски. «Кстати, в связи с тем, что мы своевременно выдаем застройщику деньги, вне зависимости от того, пополняются его эскроу-счета или нет, у него быстрее происходит стадия закладки фундамента и возведения объекта»,— говорит представитель Сбербанка.

Татьяна Сергиенко отмечает, что приобретателям недвижимости важно понимать, что каждый

ПОНЯТИЕ «ЭСКРОУ-СЧЕТ» ОЗНАЧАЕТ ПЕРЕДАЧУ НА ХРАНЕНИЕ ДЕНЕГ ТРЕТЬИМ ЛИЦАМ. ТРЕТЬИМ ЛИЦОМ В ДАННОМ СЛУЧАЕ ВЫСТУПАЕТ АККРЕДИТОВАННЫЙ БАНК. СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ, ЛИШЕННАЯ ВОЗМОЖНОСТИ НАПРЯМУЮ ПОЛЬЗОВАТЬСЯ ДЕНЬГАМИ ДОЛЬЩИКОВ, ТЕПЕРЬ ВЫНУЖДЕНА БРАТЬ КОММЕРЧЕСКИЕ КРЕДИТЫ В ФИНАНСОВОЙ ОРГАНИЗАЦИИ, ГДЕ, КАК ПРАВИЛО, И ОТКРЫТЫ ЭСКРОУ-СЧЕТА КЛИЕНТОВ ЗАСТРОЙЩИКА

→

эскроу-счет застрахован Агентством по страхованию вкладов на 10 млн руб. Для Кубани это абсолютно нормальная цифра, которая входит практически в любую квартиру. Поэтому, по словам эксперта, теперь клиентам нет смысла бояться ни банкротства застройщика, ни отзыва лицензии финансовой организации: государственный регулятор берет все риски на себя.

ОБЪЕКТЫ ПЕРЕХОДНОГО ПЕРИОДА

Первый вице-губернатор Краснодарского края Андрей Алексеенко уточняет, что в Краснодарском крае есть еще достаточно много застройщиков, которые привлекают средства дольщиков по старому законодательству. Чтобы не останавливать строительство уже начатых объектов, для данной категории компаний разрешили на переходный период пользоваться старой схемой долевого строительства. «Человек, желающий приобрести жилое помещение в таком доме, должен убедиться, имеется ли у застройщика соответствующее заключение департамента по надзору в сфере долевого строительства. Это заключение о соответствии и возможности привлечения средств. Такая схема будет действовать только в течение переходного периода, по нашим прогнозам, не более двух — двух с половиной лет»,— говорит господин Алексеенко.

По словам господина Алексеенко, новая схема проектного финансирования строительных объектов должна полностью исключить опасность появления обманутых дольщиков, а также долгостроев. Однако краевые власти не исключают, что на рынке недвижимости в связи с этими изменениями несколько поменяется расстановка сил. «Это не повлечет за собой появления новых обманутых дольщиков, но небольшие строительные компания, которые не смогут получить проектное финансирование и не имеют достаточного количества оборотных средств, уйдут с рынка либо укрупнятся»,— говорит чиновник.

Директор департамента строительства Краснодарского края Максим Карпенко констатирует, что в настоящее время на Кубани уже открыто 28 эскроу-счетов. Из 606 строительных проектов проектное финансирование одобрено банками по тринадцати. По данным чиновника, около 100 застройщиков сейчас планируют получить проектное финансирование в банках, 77 проектов уже находится в высокой степени прохождения этапов получения кредитования. Остальные 506 проектов будут достраиваться по старым условиям.

«В некоторых регионах появилась такая тенденция, что люди стали боятся покупать квартиры по договорам долевого участия у тех застройщиков, которые работают по-старому, потому что считают их незастрахованными. Нужно отметить, что основным условием для тех застройщиков, которые хотят продолжать работать по-старому, является тот факт, что у них нет проблем по объектам и на них нет обманутых дольщиков. Таких компаний в Краснодарском крае на сегодняшний день пятьсот шесть»,— рассказал господин Карпенко.

На сегодняшний день, по словам представителей банковской сферы, в Краснодарском крае был зафиксирован только один отказ в предоставлении застройщику проектного финансирования под строительство жилого объекта. Банки оценивают свои риски, и данная строительная компания, которая не прошла отбор и название которой не раскрывается, по мнению экспертов, не могла с высокой долей вероятности гарантировать возврат кредитных средств.

ПОКА В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ БЫЛ ЗАФИКСИРОВАН ТОЛЬКО ОДИН ОТКАЗ В ПРЕДОСТАВЛЕНИИ ЗАСТРОЙЩИКУ ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ ПОД СТРОИТЕЛЬСТВО ЖИЛОГО ОБЪЕКТА. СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ, КОТОРАЯ НЕ ПРОШЛА ОТБОР, ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, НЕ МОГЛА С ВЫСОКОЙ ДОЛЕЙ ВЕРОЯТНОСТИ ГАРАНТИРОВАТЬ ВОЗВРАТ КРЕДИТНЫХ СРЕДСТВ

ФОТО: КОНСТАНТИН КОКОШКИН

ПРОЦЕНТЫ ВКЛЮЧАТ В СТОИМОСТЬ

Ужесточение ФЗ №214, по мнению ряда экспертов, однозначно приведет к росту цен на жилую недвижимость. Так, по словам директора риелторской компании «Этажи» в Краснодаре Вадима Камалова, за прошедший год стоимость квадратного метра в кубанской столице уже выросла приблизительно с 45 тыс. руб. до 60 тыс. руб. «Я думаю, что до конца года стоимость квартир в Краснодаре вырастет на 25% за счет инфляции и того, что застройщики будут вынуждены платить банковские проценты»,— заключает эксперт.

В первом квартале 2019 года цена на первичном рынке жилой недвижимости Краснодара увеличилась на 4,3%, приводит данные генеральный директор компании Масоп Илья Володько. По его словам, для сравнения, за весь предыдущий год стоимость квадратного метра жилой недвижимости на первичном рынке кубанской столицы увеличилась всего на 4,7%. Средневзвешенная стоимость квадратного метра в Краснодаре на сегодняшний день составляет, по информации эксперта, 52,1 тыс. руб. «Эта тенденция, по всей видимости, сохранится и до конца года. Я думаю, что по итогам этого года мы увидим рост цен на жилую недвижимость в Краснодаре на уровне 15—16%. Эта цифра мне кажется куда реальнее, чем прогнозы роста в 20—25%. Но дело в том, что этот рост продолжится и в течение следующего года тоже. Поэтому, если мы будем говорить о росте цен на жилую недвижимость в период с первого квартала 2019 года по конец 2020 года, то, скорее всего, мы как раз и выйдем на показатель роста в 25%»,— говорит господин Володько.

Андрей Алексеенко, озвучивая позицию краевых властей, соглашается с прогнозами по росту цен на недвижимость, однако уточняет, что расти будет именно средняя стоимость квадратного метра. «Рост стоимости квадратного метра жилья прогнозируется, но это связано не только с проектным финансированием, а, например, с увеличением НДС на 2%, с уходом с рынка мелких организаций, которые строили объекты низкого качества по более низкой себестоимости. Поэтому отсутствие на рынке дешевых объектов низкого качества скажется на росте средней цены жилой недвижимости. Получается, что вилка цен на жилье сузится в сторону более дорогих квартир, отсюда и рост средней цены. А по факту ничего не изменится»,— говорит чиновник.

Тем не менее генеральный директор ООО «ССК» Александр Мелишев все же связывает проектное финансирование с ростом цен на жилье. Это обусловлено тем, что застройщики отныне будут возводить объекты не на «живые» деньги дольщиков, которые находятся у них в руках здесь и сейчас, а на кредитные средства банков, которые возьмут под проценты. Именно эти проценты и будут изначально закладываться в стоимость квадратного метра возводимого жилья. «Однако я призываю смотреть на ситуацию шире: что это будет за класс объекта, кто его будет строить и так далее. Застройщиков сегодня стало меньше, объекты стали качественней, и, соответственно, происходит увеличение их стоимости»,— говорит господин Мелишев.

В то же время генеральный директор ГК «АВА» Алексей Яровой обращает внимание на такой фактор, как сокращение при проектном финансировании сроков строительства. «Когда мы сокращаем сроки строительства, мы можем сократить накладные расходы. Соответственно, какая-то часть расходов нивелируется. Отсюда я полагаю, что резкого роста стоимости квадратных метров не будет»,— заключает эксперт.

СПРОС СОЗДАЕТ ПОДОРОЖАНИЕ

В то же время многие застройщики сегодня не отмечают повышения цен на первичном и вторичном рынках недвижимости региона. С ними солидарна и статистика, которая также не констатирует роста цен на жилье. Так, по данным Краснодарстата, во втором квартале 2019 года стоимость квадратных метров жилья на первичном рынке Кубани снизилась по сравнению с аналогичным периодом 2018 года на 1,4%, а на вторичном рынке увеличилась лишь на 0,6%. Выборочная статистика констатирует, что на первичном рынке жилья в Краснодарском крае стоимость квартир среднего качества (типовых) снизилась на 2,7%, улучшенного качества — на 0,9%, при этом стоимость элитных квартир повысилась на 12,2%. На вторичном рынке повышение цен было зафиксировано на типовые квартиры (на 0,8%), улучшенного качества (на 0,7%), низкого качества (на 0,4%) и элитные (на 0,3%).

ЗАСТРОЙЩИКИ ОТНЫНЕ БУДУТ ВОЗВОДИТЬ ОБЪЕКТЫ НЕ НА «ЖИВЫЕ» ДЕНЬГИ ДОЛЬЩИКОВ, КОТОРЫЕ НАХОДЯТСЯ У НИХ В РУКАХ ЗДЕСЬ И СЕЙЧАС, А НА КРЕДИТНЫЕ СРЕДСТВА БАНКОВ, КОТОРЫЕ ВОЗЬМУТ ПОД ПРОЦЕНТЫ

Средняя цена квадратного метра жилья в новостройках, по данным статистического ведомства, составила 48,3 тыс. руб. При этом в типовых квартирах «квадрат» стоил 44 тыс. руб., в квартирах улучшенного качества — 51,1 тыс. руб., в «элитках» — 67 тыс. руб. На вторичном рынке жилья средняя стоимость квадратного метра составила во втором квартале этого года 57,7 тыс. руб. В квартирах низкого качества — 54,1 тыс. руб., среднего — 56,3 тыс. руб., улучшенного — 58,2 тыс. руб., элитного — 62,3 тыс. руб.

«Я считаю, что если рассматривать популярный микрорайон или очень хороший востребованный дом, то цена на квартиры в нем будет расти вне зависимости от проектного финансирования и других внешний условий. Если спрос на квартиры застройщика велик, то по законам спроса и предложения строительная компания будет поднимать на них цену. То же самое и по ставке банковского кредита: если грамотно настроить финансовую модель и реализовать максимум квартир на этапе строительства, то процентная ставка по кредиту для застройщика будет минимальной, соответственно, маржинальность объекта вырастет»,— говорит заместитель генерального директора ГК «ЮгСтройИнвест — Кубань» Андрей Анашкин. ■

«Кубань Кредит»: первое полугодие завершено успешно

Банк «Кубань Кредит» по итогам первого полугодия 2019 года вновь продемонстрировал устойчивый и уверенный рост основных показателей и тем самым в очередной раз подтвердил, что является одним из лидеров экономики Южного федерального округа и самой стабильной самостоятельной кредитной организацией Краснодарского края. Председатель правления КБ «Кубань Кредит» ООО Нина Чупрынникова рассказала, с какими результатами банк завершил первые шесть месяцев нынешнего года.

— Нина Николаевна, какие, на ваш взгляд, самые значимые события произошли за этот период?

— Минувшие полгода выдались довольно насыщенными для нас в плане событий. Так, 13 июня 2019 года Аналитическое кредитное рейтинговое агентство (АКРА) подтвердило кредитный рейтинг КБ «Кубань Кредит» на уровне «BB+ (RU)» со «стабильным» прогнозом. Авторитетное деловое издание Forbes снова включило нас в первую сотню кредитных организаций страны по надежности.

Отдельно следует сказать о самых, пожалуй, важных цифрах для банка. С начала года активы-нетто «Кубань Кредит» выросли на 3% и достигли 102 млрд рублей. Капитал увеличен на 4% — до 11,6 млрд рублей. Чистая прибыль равна 516 млн рублей. Мы стабильно входим в ТОП-70 российских банков по объему активов, в ТОП-25 — по ипотечному кредитованию и ТОП-10 — по предоставлению кредитов малому и среднему бизнесу.

— Кстати, о бизнесе. Отличительной особенностью банка является активная работа с юридическими лицами и индивидуальными предпринимателями. Какие есть успехи в этом направлении с начала года?

— За шесть месяцев количество наших клиентов — юридических лиц возросло до 34 тысяч. Объем выданных кредитов реальному сектору экономики составил 23 млрд рублей. Корпоративный кредитный портфель показал прирост 9% — до 52,5 млрд рублей. Депозиты юридических лиц превысили 16 млрд рублей.

Ежегодная положительная динамика корпоративного кредитного портфеля показывает, что мы ведем работу в правильном направлении. По версии рейтингового агентства «Эксперт РА», по итогам 2018 года «Кубань Кредит» вошел в число десяти лучших российских банков по объему кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства. И сегодня более 80% корпоративного кредитного портфеля — кредиты, предоставленные предприятиям МСБ.

Эффективная деятельность КБ «Кубань Кредит» отмечена Министерством экономического развития РФ: ведомство включило банк в перечень организаций, участвующих в государственной программе льготного кредитования бизнеса «8,5». С момента заключения соглашения между Минэкономразвития и КБ «Кубань Кредит» — 1 марта 2019 года — по льготной ставке 8,5% профинансировано 45 проектов. Общая сумма сделок превысила 3 млрд рублей. На проходившем в июне заседании Совета по содействию развитию малого и среднего предпринимательства при полномочном представителе Президента Российской Федерации «Кубань Кредит» был назван лучшим банком в ЮФО по работе в рамках этой программы. На подведении итогов XV Международной премии журнала «Банковское дело» в области финансов и экономики имени П. А. Столыпина кредитная организация получила награду в номинации «За успехи в кредитовании малого и среднего бизнеса».

— Какое место в кредитной политике банка отведено поддержке аграриев?

— Кредитный портфель предприятий агропромышленного комплекса у нас растет из года в год. В настоящее время его доля в общем кредитном портфеле банка превышает 35%. Это связано в том числе с тем, что «Кубань Кредит» продолжает кредитование в рамках соглашения с федеральным Министерством сельского хозяйства. Предприятия агропромышленного комплекса могут рассчитывать на кредиты по льготной ставке от 1% до 5% годовых, которые можно использовать на финансирование оборотного капитала и инвестиционное финансирование. К примеру, с начала 2019 года уже заключено порядка 150 кредитных договоров более чем на 1,8 млрд рублей.

В то же время банк постоянно развивает и расширяет продуктовую линейку для бизнеса в целом. Сегодня мы оказываем помощь в регистрации предпринимательской деятельности, предоставляем расчетно-кассовое обслуживание, размещение депозитов, факторинговые услуги. Факторинг, по сути, новое для банка направление, тем не менее мы вошли в ТОП-30 факторинговых компаний страны по итогам 2018 года. Развиваем для бизнеса систему дистанционного банковского обслуживания. «Кубань Кредит» стал единственным региональным банком юга России, выпускающим квалифицированную электронную подпись юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям.

Одним словом, мы стараемся отвечать всем запросам наших корпоративных клиентов и соответствовать новым трендам в банковском секторе.

— Что можете рассказать о развитии услуг для частных клиентов банка?

— В настоящее время в КБ «Кубань Кредит» обслуживается более 360 тысяч частных клиентов, благодаря чему с начала года вклады физических лиц выросли на 5% — до 66,8 млрд рублей.

В этом году нами был опробован новый формат: в головном офисе банка открылся ипотечный

центр, который значительно упрощает оформление ипотечной сделки. В одном месте можно получить консультации по финансовым услугам и объектам недвижимости, подписать договор купли-продажи или уступки, заключить договор страхования. Этот опыт следует признать удачным: только за первый месяц работы ипотечный центр в 1,5 раза увеличил количество выданных займов. А всего в первом полугодии банком было оформлено более тысячи ипотек, объем выдачи кредитов достиг 1,8 млрд рублей.

Быстрыми темпами развивается цифровизация предоставляемых банковских услуг. На сайте банка (который, кстати, в феврале для упрощения поиска клиентам изменил доменное имя на kk.bank) стало возможным в режиме онлайн оформление электронных полисов ОСАГО и страховых полисов для путешественников. Банк обновил свое мобильное приложение, в котором теперь доступно более 2000 услуг, включая оплату мобильной связи, Интернета, ТВ, телефонии, счетов ЖКХ.

«Кубань Кредит» продолжил планомерно развивать коммерческую сеть. В первом полугодии заработало два новых дополнительных офиса в городах Горячий Ключ и Гулькевичи, и на 1 июля банковская сеть составила 149 подразделений. В планы этого года также входит открытие допофисов в станице Крыловской, в городах Таганроге и Сальске.

Наши старания по улучшению сервиса и качества обслуживания не обошел вниманием журнал Forbes. Издание поставило «Кубань Кредит» на пятое место в списке лучших банков страны, опираясь на результаты опроса клиентов. За основу бралась общая удовлетворенность работой кредитных организаций и ключевые атрибуты, такие как доверие, цифровые услуги и финансовые консультации.

— «Кубань Кредит» известен своим участием в различных социальных проектах. Была ли эта работа продолжена в первом полугодии?

— Да, потому что «Кубань Кредит» — социально ответственная кредитная организация. Уже несколько лет мы являемся своего рода флагманом ЮФО по обучению населения финансовой грамотности. В этом году банк стал одним из учредителей Ассоциации развития финансовой грамотности (АРФГ), которая была создана по инициативе Банка России, и выступил официальным партнером Всероссийской недели финансовой грамотности для детей и молодежи. Второй год подряд банк совместно с Союзом журналистов Краснодарского края организует и проводит творческий конкурс журналистов и СМИ Кубани на темы финансовой грамотности.

Кроме того, «Кубань Кредит» продолжил многолетнюю поддержку своих подшефных учреждений и организаций: Новолеушковской школы-интерната с профессиональным обучением для детей с отставанием в развитии, школы-интерната №38 для слабовидящих детей Ростова-на-Дону, благотворительных обществ «Надежда», «Благо», «Луч» и «Детилучики», Всероссийского детского фонда и других.

С 2014 года в банке действует политика «С заботой о старшем поколении!», которая направлена на поддержку людей пенсионного возраста. В настоящее время в КБ «Кубань Кредит» обслуживается свыше 130 тысяч пенсионеров. Это результат нашей работы, включающей организацию курсов по финансовой и компьютерной грамотности, партнерство в различных проектах, социализацию пенсионеров. Образовательные программы КБ «Кубань Кредит» для людей пенсионного возраста являются предметом большого интереса. В феврале нас посетила делегация представительства Всемирного банка в Российской Федерации во главе с директором Андрашем Хорваи, который отметил важность проводимой работы по обучению пенсионеров финансовой грамотности.

— В первом полугодии Банк России проводил плановую проверку КБ «Кубань Кредит». Каковы ее результаты?

— Плановая проверка кредитной организации Центральным банком Российской Федерации проводилась в течение двух месяцев и успешно завершилась 3 июля. «Кубань Кредит» показал достойные результаты. Регулятор не обнаружил существенных нарушений.

— Какие задачи ставит «Кубань Кредит» для выполнения до конца 2019 года?

— Перед нашим банком стоят задачи по дальнейшему развитию и улучшению качества обслуживания клиентов. Будем разрабатывать новые продукты и услуги с учетом актуальных тенденций рынка, внедрять современные технологии для расширения клиентской базы. Продолжится автоматизация и развитие дистанционных банковских онлайн-сервисов. Все перечисленные шаги предпринимаются в соответствии со стратегией развития КБ «Кубань Кредит» на период до 2021 года, что позволяет нам быть надежным финансовым партнером для предпринимателей и жителей Южного федерального округа.

Основные показатели КБ «Кубань Кредит» ООО на 01.07.2019

№ п/п	Показатели	ед. изм.	01.01.2019	01.07.2019	Прирост (+), снижение (–)	
					в абс. сумме	в %
1	Активы-нетто	млрд руб.	99,1	102,2	3,1	3%
2	Капитал	млрд руб.	11,2	11,6	0,4	4%
3	Кредитный портфель юридических лиц	млрд руб.	48,0	52,5	4,5	9%
4	Кредитный портфель физических лиц	млрд руб.	13,3	14,4	1,1	8%
5	Средства клиентов	млрд руб.	80,8	82,9	2,1	3%
5.1	В том числе вклады населения	млрд руб.	63,7	66,8	3,1	5%

Реклама. Генеральная лицензия Банка России №2518

ДОЛЬЩИКОВ РАСПИСАЛИ ПО ЭСКРОУ-СЧЕТАМ

1 ИЮЛЯ СТАРТОВАЛ МЕХАНИЗМ ПРОЕКТНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ, КОТОРЫЙ ЛИШИЛ ЗАСТРОЙЩИКОВ ВОЗМОЖНОСТИ ПРИВЛЕКАТЬ ДЕНЬГИ ДОЛЬЩИКОВ НАПРЯМУЮ: СРЕДСТВА БУДУТ ПЕРЕЧИСЛЯТЬСЯ НА СПЕЦИАЛЬНЫЕ ЭСКРОУ-СЧЕТА В БАНКАХ. ФИНАНСИРОВАНИЕ ПО НОВЫМ ПРАВИЛАМ БУДЕТ ПРИВЛЕКАТЬСЯ ПОКА ДЛЯ 5% ЖИЛЫХ КОМПЛЕКСОВ, НАХОДЯЩИХСЯ В СТАДИИ СТРОИТЕЛЬСТВА ПО ВСЕЙ РОССИИ. ОДНАКО ДЛЯ ВСЕХ НОВЫХ ПРОЕКТОВ ПРАВИЛА СТАНУТ ОБЯЗАТЕЛЬНЫМИ. ВЛАСТИ, РЕШИВ КАРДИНАЛЬНО ИЗМЕНИТЬ ПРАВИЛА ИГРЫ НА РЫНКЕ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА, ПООБЕЩАЛИ, ЧТО МЕХАНИЗМ РЕШИТ ПРОБЛЕМУ ОБМАНУТЫХ ДОЛЬЩИКОВ. ЕВГЕНИЯ КРЮЧКОВА

ПОЧЕМУ ПОТРЕБОВАЛИСЬ ТАКИЕ ИЗМЕНЕНИЯ Сама реформа направлена на уход от «котлового» механизма сбора денег, дававшего застройщикам возможность привлекать деньги на один объект, а де-факто финансировать за счет них строительство другого. Изменения потребовались из-за роста числа обманутых дольщиков.

Еще в ноябре 2017 года президент Владимир Путин поручил правительству разработать план полного отказа от такого метода финансирования строительства жилья. Тогда эта проблема стояла действительно остро: в 72 из 85 регионов были зарегистрированы проблемные дома, в общей сложности числилось более 800 таких объектов. Как сообщал заместитель главы комитета Госдумы по безопасности и противодействию коррупции Анатолий Выборный, только за январь—сентябрь 2017 года насчитывалось около 10 тыс. обманутых дольщиков, а их потери оценивались в 6,4 млрд руб. Главная задача проектного финансирования — защита покупателей квартир от ситуаций, когда в случае замораживания строительства они остаются и без купленного жилья, и без уплаченных денег.

ЧТО ИЗМЕНИТСЯ ПОСЛЕ ПЕРЕХОДА НА НОВЫЙ ПОРЯДОК Принципиальное изменение заключается в том, что в схему «дольщик—застройщик» встраивается третий игрок — банк. Таким образом, покупатели квартир будут платить деньги не напрямую застройщику, а переводить их на застрахованный эскроу-счет в банке. Для граждан, покупающих квартиры по новым правилам, изменения будут минимальными.

Если раньше деньги, по сути, перечислялись застройщику, теперь они будут уплачиваться на эскроу-счет в банке, который выдаст их застройщику только после ввода дома в эксплуатацию. В свою очередь, застройщики будут вынуждены привлекать кредитные средства для финансирования работ. Если девелопер не выполнит своих обязательств, например обанкротится, деньги с эскроу-счета должны вернуться покупателю.

Другой вариант: гражданин может дождаться решения о назначении другой компании, которая завершит строительство объекта. В таком случае деньги останутся на эскроу-счете до окончания работ.

БУДУТ ЛИ ТЕПЕРЬ ЗАЩИЩЕНЫ СРЕДСТВА ДОЛЬЩИКОВ Как отмечает Антон Алексеев, советник практики недвижимости и строительства адвокатского бюро «Егоров, Пугинский, Афанасьев и партнеры», «преимущество размещения средств на эскроу-счете в том, что до получения разрешения на ввод в эксплуатацию и регистрации права собственности на первую квартиру у застройщика нет доступа к деньгам дольщика, который теперь может спать спокойно», и если стройка «встанет» и договор долевого участия (ДДУ) будет расторгнут, всегда можно забрать деньги.

Ассоциированный партнер юридической фирмы ЮСТ Александр Рудяков добавляет: риск того, что дом не будет построен, перейдет от участников

долевого строительства уже к профессиональному участнику — банку, который предоставил застройщику финансирование.

Сами банки стараются избегать сомнительных проектов — для этого они проводят стресс-тестирование застройщиков и оценку рисков. Это, по словам вице-президента «Нострой» Антона Мороза, дает дополнительную гарантию. «С учетом того что банки работают с застройщиками крайне внимательно, я бы даже сказал, что проверяют их с пристрастием, то все проекты, удостоенные проектного финансирования, будут перепроверены несколько раз»,— считает он. По мнению господина Мороза, тот застройщик, который все-таки получит доступ в банковскую систему проектного финансирования и начнет в ней работать, практически защищен от возможных экономических проблем — при новом механизме граждане защищены на 99%.

ЧТО БУДЕТ В СЛУЧАЕ ОТЗЫВА ЛИЦЕНЗИИ У БАНКА В случае отзыва лицензии у банка договор счета эскроу должен быть заключен с другим уполномоченным банком — сейчас насчитывается 63 кредитных организаций, которые вправе привлекать средства граждан через эскроу-счет (в дальнейшем их количество планируется увеличить до 90 и более).

«Строго говоря, отзыв у банка лицензии не должен влиять на право получения квартиры, так как обязательства дольщика считаются исполненными после внесения средств на эскроу-счет»,— говорит Антон Алексеев. Юрист добавляет, что средства на счете эскроу подлежат обязательному страхованию, при этом размер общего возмещения не превысит 10 млн руб. по счетам эскроу в одном банке независимо от внесенной суммы и количества квартир. «В конечном счете риски потери вложений свыше 10 млн руб. ложатся на дольщика. Видимо, предполагается, что обладатели такой суммы могут позволить себе готовое жилье»,— отмечает господин Алексеев.

ПРИНЦИПИАЛЬНОЕ ИЗМЕНЕНИЕ ЗАКЛЮЧАЕТСЯ В ТОМ, ЧТО В СХЕМУ «ДОЛЬЩИК—ЗАСТРОЙЩИК» ВСТРАИВАЕТСЯ ТРЕТИЙ ИГРОК — БАНК

Александр Рудяков подчеркивает, что в случаях, когда эта сумма не в полном объеме покрывает величину денежных средств, внесенных покупателем на счет эскроу, а банк лишается лицензии, гражданин включается в реестр требований кредиторов банка. «Страхование в размере 10 млн руб. покрывает медианную стоимость квартир по ДДУ практически во всех регионах России, поэтому в отношении абсолютного большинства договоров эта сумма является достаточной»,— заверяет юрист.

МНОГО ЛИ ПРОЕКТОВ ПЕРЕЙДЕТ НА ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ СЕЙЧАС У застройщиков была возможность перейти на проектное финансирование добровольно с 1 июля 2018 года, однако компании отнеслись к этому без энтузиазма, начав массово оформлять разрешения на строительство новых объектов. Главным же риском для реформы стало то, что, по оценкам властей, около 30% проектов находятся в «красной зоне» кредитоспособности.

Чтобы избежать появления новых проблемных объектов, в Белом доме решили вывести часть строек из-под новых требований. В апреле правительство утвердило критерии, при соответствии которым объекты могут быть достроены по старым правилам — речь идет о проектах, готовность которых составляет не менее 30% и где 10% площадей продано по ДДУ.

Несколько ниже показатели готовности для проектов, предусматривающих комплексное освоение, развитие застроенных территорий, строительство и передачу властям объектов социальной и инженерно-технической инфраструктуры, снос ветхого и аварийного жилья (15%), а также для проектов, которые реализуют застройщики, включенные в перечень системообразующих организаций (если их площадь составляет не менее 4 млн кв. м, а объекты строительства находятся на территории четырех регионов), или компании, взявшие на себя обязательства по завершению проблемного объекта (6%). По оценкам властей, этим критериям соответствует 95% строящихся сейчас объектов.

По планам правительства к концу 2024 года число действующих ДДУ, заключенных с применением счетов эскроу, должно превысить 1 млн. По данным Единой информационной системы жилищного строительства на апрель текущего года, более чем в 200 объектах квартиры начали продаваться с использованием эскроу-счетов.

КОГДА ЖДАТЬ ПОЛНОГО ПЕРЕХОДА ОТРАСЛИ НА ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ В Минстрое России рассчитывают, что проекты, которые после 1 июля будут достраиваться по-старому, завершатся в течение двух-трех лет. Руководитель Всероссийского центра национальной строительной политики Александр Моор полагает, что система станет работать стабильно и уверенно не менее чем через пять лет. По прогнозу Антона Мороза, к середине 2020 года количество проектов, направленных на рассмотрение банков, значительно вырастет, а уже к концу года станет внушительным. «С 2020 по 2022 год количество начатых и построенных объектов через механизмы банковского и проектного финансирования, а также построенных «под ключ» застройщиком за свой счет будет стремиться к 100%»,— добавляет он.

КАК ИЗМЕНЯТСЯ ЦЕНЫ НА ЖИЛЬЕ

Главной интригой реформы остается ее влияние на ценовую политику. Власти неоднократно заверяли, что рост будет незначительным: по оценкам Минстроя, после перехода на проектное финансирование жилье может подорожать в среднем на 5–6%. Впрочем, участники рынка столь оптимистичные оценки пока не разделяют. «Ранее мы прогнозировали проблемы, связанные с трех-пятипроцентным увеличением, но сейчас, несмотря на то что с проектным финансированием работает достаточно большое количество банков, процентная ставка для строительного комплекса все равно достаточно серьезная»,— говорит Антон Мороз. По его оценкам, увеличение стоимости квадратных метров составит 10–15%, в связи с тем что застройщики уже не получат деньги дольщиков по ДДУ, а будут использовать не самые дешевые банковские механизмы.

Александр Моор еще более пессимистичен: «По самым скромным прогнозам, рост составит не менее 30%». По его словам, переход на новую систему финансирования уже вызвал немалое волнение на рынке недвижимости и, как следствие, скачок цен в начале года. «Новый виток строительного кризиса прогнозируют в 2020–2021 годы, когда стройка старых объектов будет завершена, а новые будут строиться по еще неустойчивым новым правилам. Высокая степень турбулентности будет сохраняться ближайшие два-три года, пока рынок полностью не перестроится и не отладит новые механизмы»,— считает господин Моор. ■

«Людям нужны не только квадратные метры»

Первый заместитель председателя совета директоров компании «ЮгСтройИмпериал» Станислав Николенко — о том, как меняется строительный рынок региона

— «ЮгСтройИмпериал» является лидером строительной отрасли Краснодарского края по количеству объектов строительства. С чем связаны такие оптимистические планы, учитывая меняющуюся ситуацию на рынке?

— Действительно, в строительной отрасли происходят значительные изменения. В первую очередь это связано с нововведениями по использованию эскроу-счетов и переходом на проектное финансирование. Новая система предъявляет повышенные требования к застройщикам: банки досконально проверяют деятельность девелопера на всех уровнях, а люди пока боятся того, чего не знают. Конечно в такой ситуации выживут только те, кто твердо стоит на ногах, надежные застройщики с качественными объектами. На сегодняшний день, в портфеле компании «ЮгСтройИмпериал» более 15 крупных объектов строительства: это не просто жилые комплексы, но и микрорайоны, и поселки. Благодаря тому, что мы строим на разных территориях, в различной ценовой категории и масштабах, опасений о падении потребительского спроса нет. Зато есть четкое понимание: чтобы сохранять лидирующие позиции на рынке, мало просто качественно строить — нужно создавать такое предложение, которое будет интересно людям среди тысяч других. Недостаточно просто сделать хорошую планировку — жилье нового формата, как минимум, должно отвечать современным требованиям городского благоустройства, комфорта, инфраструктуры. Темп жизни населения сегодня такой высокий, особенно в мегаполисах, что необходимо создавать пространства, где жители могут отдохнуть, снять эмоциональное напряжение, не только в своей квартире, но и выйдя на улицу. Причем для этого не надо ехать куда-то. Мы стремимся проектировать и продавать комплексы, где люди комфортно живут, не покидая пределов района. Формат нашего жилья — это дома со всей необходимой инфраструктурой. Например, «Родные просторы» в пригороде Краснодара. Площадь строительства — 35 га земли. Это будет микрорайон в лучших советских традициях: школа, три детских сада, стадион, православная церковь, поликлиника, бульвар для прогулок.

Что касается сегодняшнего дня: уже сейчас начато строительство муниципальной поликлиники для взрослого населения в ЖК «Элегант» в Карасунском округе. Площадь в 1570 кв. м позволит проводить лечебную диагностику и оказывать помощь не только жителям комплекса, но и всего города. Наши сотрудники с особым вниманием отнеслись к этому проекту — хочется, чтобы всем было удобно и комфортно: как пациентам находиться в здании, так и врачам — оказывать первичную помощь. В поликлинике будут кабинеты врачей (по профилям), кабинет УЗИ, дневной стационар, массажный кабинет, кабинет функциональной диагностики, санитарно-бытовые, вспомогательные и технические помещения. Это позволит разгрузить местные поликлиники, а жители смогут получать качественную медицинскую помощь в шаговой доступности. После завершения строительства «ЮгСтройИмпериал» передаст помещения поликлиники в собственность администрации Краснодара.

— Возведение социальных объектов ложится на себестоимость строительства. Это оправдано?

— Подобные механизмы выгодны и для застройщика, и для местных властей, и для горожан. Для нас это доверие клиентов, которые понимают, что о них думают. Никто не станет жить в поле, не имея необходимой инфраструктуры. Людям нужны не только квадратные метры — им необходимы места, где можно проводить досуг: прогуляться, отдохнуть, решить элементарные бытовые вопросы. Если строить комплексно, тем более — жилыми микрорайонами, это уже больше, чем социальные объекты. Это обеспечение рабочих мест, возможность частного бизнеса... Сегодня людям при выборе жилья важно, как близко от дома расположена работа, поликлиника, школы и детские сады.

Микрорайон «Родные просторы» (пос. Знаменский)

— Для многих людей имеет значение возможность комфортно добраться от жилья до работы. И зачастую некоторые застройщики предусматривают офисную часть на первых этажах. Насколько это общий тренд или это специфика отдельных объектов?

— Для нашей компании — это общий тренд. Во всех домах «ЮгСтройИмпериала» предусмотрены социальные и коммерческие объекты. Это, в том числе, рабочие места, это возможность для создания частного бизнеса. Люди начинают осознавать, что покупка коммерческой недвижимости — выгодная инвестиция. Кто-то открывает свой бизнес, кто-то сдает в аренду, понимая, что людям всегда удобнее воспользоваться услугой или приобрети товар, не затрачивая на это много ресурсов. Поэтому покупки товаров и услуг около дома — это удобно и желанно для всех сторон. В соответствии с этим первые этажи во всех комплексах компании отданы под коммерческие помещения.

— Сейчас ведется строительство поликлиники в ЖК «Элегант». Но это не первый опыт строительства социальных объектов для компании? Есть уже законченные проекты?

— Конечно. В прошлом году мы участвовали в благоустройстве сквера и аллеи памяти в поселке Лорис, открыли бульвар около ЖК «Тургенев» с фонтаном и единственным в Краснодаре памятником писателю И.С. Тургеневу, в этом году прошло открытие бульвара «Бородинский» около Ботанического сада КубГУ по улице Бородинской. В планах — создание бульвара в ЖК «Элегант», строительство православных храмов в станице Убинской (поселок Пятница) и в поселке Знаменском (микрорайон «Родные просторы»). Хотя многоэтажное строительство — это массовый сегмент, каждый наш комплекс мы делаем индивидуальным продуктом как: с точки зрения архитектуры, так и инфраструктурного наполнения. Если чего-то не хватает поблизости, мы стараемся учесть и внести это в проект. Например, в Туапсе строится ЖК «Форт Адмирал» — по сути, это единственный комплекс такого уровня в этом районе. Поэтому на первых этажах будет спорткомплекс с бассейном, ресторан, детские площадки, каких точно больше нет в Туапсе.

— Вы строите не только в Краснодаре — есть комплексы в других городах. Расскажите немного, чем отличается подход к продукту в других местах, в том числе на побережье?

— Подход компании стратегически нигде не отличается, он везде одинаковый. За каждым проектом стоят покупатели, люди, которые хотят получить на выходе ключи от качественного жилья. Мы не исключаем того, что, например, покупатели ЖК «Тургенев» захотят купить квартиру на побережье — в Новороссийске или Туапсе. Почему нет? Вполне может быть. Это те же наши клиенты. Поэтому подход к качеству строительства и наполнению комплекса везде один.

— Ваши прогнозы: как переход на проектное финансирование изменит рынок строительства?

— Конечно, данные нововведения в законе осилят не все застройщики. Кроме неблагонадежных компаний с «серыми» схемами, из-за которых, собственно, и появились поправки, ожидается уход с рынка малых и средних компаний, потому что из-за роста финансовой нагрузки и снижения рентабельности они попросту не смогут выполнить требования банков. Сейчас все приспосабливаются к новым правилам. Люди боятся того, чего не знают. Новая ситуация, скорее всего, повлечет за собой снижение темпов строительства. В Краснодарском крае оно будет незначительным, так как есть задел текущих проектов. Но в дальнейшем объемы строительства будут падать сильнее.

— Вы — лидер региона. Обычно на лидеров смотрят остальные. Как вы планируете перестроить свою работу ввиду изменений законодательства с 1 июля? Ваш прогноз на дальнейшее движение цены в ближайший год? Многие строительные компании собираются уйти «в паузу», подождать, что будет дальше, и затем решить: продолжать строительство или нет. Какая у вас позиция по этому поводу?

— А чего ждать? Работать надо! Для того чтобы изменения были менее болезненны для компании, нужна подготовка. Компания — это в первую очередь наши клиенты, которые уже вложили деньги. Мы продолжаем работать по 214-ФЗ в предыдущей редакции по некоторым объектам с высокой степенью готовности, переходим на эскроу-счета по новым объектам с готовностью менее 30%, в том числе по 3-й линии «Элеганта». Конечно, произошли изменения в части стоимости для конечного покупателя. Цена поднялась, как минимум, за счет процентов по кредиту и банковского обслуживания застройщика, ведь до 2019 года в России до 80% жилья финансировалось напрямую дольщиками. Но в то же время возрастает защищенность людей, которые вкладывают деньги в жилье. По сути, это плата за отсутствие рисков у покупателей.

Поликлиника в ЖК «Элегант»

Что касается планов, в июле компания отпраздновала 6-летие со дня основания. За это время мы добились весомых результатов. На сегодняшний день «ЮгСтройИмпериал» — крупнейший застройщик региона с высоким уровнем обеспеченности собственными средствами. Мы так же, как и раньше, будем заявлять новые проекты и планируем увеличить свой портфель.

Реклама. Застройщик ООО «ЮгСтройИмпериал». С проектными декларациями можно ознакомиться на сайте imperialgorod.ru

ИПОТЕКА НЕ СТРЕМИТСЯ К РЕКОРДАМ

В ПЕРВЫЕ НЕСКОЛЬКО МЕСЯЦЕВ 2019 ГОДА ИПОТЕЧНЫЙ РЫНОК КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ ПОКАЗАЛ СТАБИЛЬНЫЙ РОСТ, ОДНАКО УЖЕ НАЧАЛ ЗАМЕДЛЯТЬСЯ, ЧТО ПРЕДСТАВИТЕЛИ БАНКОВ СВЯЗЫВАЮТ С ОЖИДАЕМЫМ ПЕРЕХОДОМ НА РАБОТУ ПО ЭСКРОУ-СЧЕТАМ. ПО СЛОВАМ УЧАСТНИКОВ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА, ДО КОНЦА ГОДА СРЕДНЕРЫНОЧНАЯ СТАВКА МОЖЕТ СНИЗИТЬСЯ НА ЧЕТВЕРТЬ ПРОЦЕНТА, НО ОНИ ОЖИДАЮТ, ЧТО В ЦЕЛОМ ИПОТЕКА ОСТАНЕТСЯ ДРАЙВЕРОМ РЫНКА. МИХАИЛ ЛУКАШОВ

ФОТО: ОЛЕГ ХАРСЕЕВ

По информации Банка России, объем ежемесячно выдаваемых жилищных ипотечных кредитов с января по май 2019 года в ЮФО постепенно увеличивался — с 73 млрд руб. в январе до 97 в апреле. Некоторое снижение произошло только в мае — до 89,6 млрд руб. Похожим образом ситуация обстояла и в Краснодарском крае, который сохранил за собой лидерство на юге страны: в регионе объем выдач рос с 30,7 до 39 млрд руб., в мае снизившись до 36. На втором месте в ЮФО Ростовская область (максимум за месяц — 27,7 млрд руб.). Таким образом, Кубань оторвалась от ростовчан примерно в полтора раза. Притом что объемы строительства неизбежно замедляются в связи с изменениями в ФЗ №214 «Об участии в долевом строительстве» и переходе на эскроу-счета.

Краснодарский край был лидером и в 2018 году, когда рынок рос еще более быстрыми темпами.

ПРЕДПОСЫЛОК ДЛЯ ДАЛЬНЕЙШЕГО СУЩЕСТВЕННОГО ПАДЕНИЯ СТАВОК НЕТ. ЕСЛИ РЕГУЛЯТОР ПРОДОЛЖИТ СНИЖАТЬ КЛЮЧЕВУЮ СТАВКУ И ДАЛЬШЕ, ТО СТАВКИ ПО ИПОТЕЧНЫМ КРЕДИТАМ ПОДДЕРЖАТ ЭТУ ДИНАМИКУ. КАК ПРАВИЛО, СНИЖЕНИЕ В ТАКИХ СЛУЧАЯХ ПРОИСХОДИТ В СРЕДНЕМ НА 0,25—0,5 ПРОЦЕНТНОГО ПУНКТА

По данным «Эксперт РА», в целом по России ипотечный рынок в прошлом году вырос на 49% — до 3 трлн руб., однако эксперты сомневаются, что подобного результата удастся достичь в 2019 году. «Перелом тенденции на снижение ставок во второй половине 2018-го стимулировал заемщиков к кредитованию, что привело к досрочной реализации части спроса 2019 года. Дополнительное давление на рынок окажет растущий разрыв между ценами на первичное и вторичное жилье в сочетании со снижением количества новых объектов в ожидании введения нового механизма финансирования долевого строительства. В результате объем ипотечных выдач по итогам 2019 года снизится на 10—15% и не превысит 2,5—2,6 трлн рублей»,— дают прогноз в агентстве.

Напомним, что в 2018 году Банк России дважды повышал ключевую ставку, что снизило ожидания в отношении роста ипотечного рынка. Однако позднее регулятор снова ее понизил, так что в теории предпосылки для новых рекордов есть.

РЫНОК ЗАСТЫЛ В ОЖИДАНИИ

По мнению управляющего региональным операционным офисом «Краснодарский» банка «Открытие» Елены Бакуменко, причиной майского спада на рынке ипотеки является общее снижение клиентской активности. В частности, люди ждали вступления в силу поправок в ФЗ №214 и старта продаж через эскроу-счета, поскольку это делает покупку недвижимости более безопасной. При этом, как говорит госпожа Бакуменко, фактически существенные изменения на рынке после вступления в силу поправок проявятся на рынке ипотеки только в 2020 году.

КОЛЕБАНИЯ СТАВКИ В ПОСЛЕДНИЕ ПОЛТОРА ГОДА НЕ ПОДОРВАЛИ СТАБИЛЬНОСТЬ ИПОТЕЧНОГО РЫНКА

«Когда мы говорим о доступности приобретения жилья в ипотеку, помимо ставок мы имеем в виду еще и величину первоначального взноса. Увеличение среднего размера первоначального взноса с 15% до 20% от стоимости квартиры также станет одной из тенденций 2019 года. Банк России повысил в 2018 году для банков коэффициенты риска по кредитам с небольшим первоначальным взносом, с 2019 года коэффициент увеличится еще больше»,— считает эксперт.

Директор краснодарского филиала банка «Центр-инвест» Диана Липинская сообщила, что застройщики сейчас ждут повышения цен. «Стоимость жилья на первичном рынке уже выросла и продолжит расти, потому что растут издержки застройщиков, которые будут работать с эскроу-счетами. Цены на вторичном рынке тоже постепенно поднимутся. В ближайшие полгода рынок будет искать новое равновесие»,— пояснила она.

Начальник Ипотечного центра КРФ АО «СМП Банк» Юлия Бобровская считает, что недавнее снижение ключевой ставки Банком России на четверть процентного пункта уже влияет на ставки по кредитам, в том числе ипотечным. Однако предпосылок для дальнейшего существенного падения ставок, по ее мнению, нет. «Если регулятор продолжит снижать ключевую ставку и дальше, то ставки по ипотечным кредитам поддержат эту динамику. Как правило, снижение в таких случаях происходит в среднем на 0,25—0,5 процентных пункта»,— уточняет эксперт. Диана Липинская подтвердила, что до конца года среднерыночная ставка в крае может снизиться на четверть процента.

ВТОРИЧНОЕ ПОБЕЖДАЕТ ПЕРВИЧНОЕ

Елена Бакуменко сообщила, что сейчас соотношение первичного и вторичного жилья, купленного в ипотеку, составляет 55 на 45%. При этом на выбор жилья влияют такие факторы, как соотношение цены и качества, комфортность жилья и степень развитости инфраструктуры: наличие школы, детского сада, больницы и т. д. Начальник отдела по развитию партнерского канала продаж Краснодарского регионального филиала АО «Россельхозбанк» Юлия Алпатова добавила, что соотношение покупок между «вторичкой» и «первичкой» в перспективе может измениться в связи с поправками в ФЗ №214, так как вкладываться в первичное жилье станет более безопасно.

«Сделок по вторичному жилью становится больше в сравнении с первичным. В большинстве случаев это связано с тем, что цены на новостройки практически не отличаются от вторичного рынка, но при этом дом уже готов, не нужно ждать, пока он достроится, плюс уже есть вся инфраструктура вроде детских садов, школ, поликлиник. При этом Краснодарский край активно застраивается, на первичном рынке есть очень хорошие предложения, и они тоже интересны покупателям. Поэтому, вероятнее всего, соотношение вторичного и первичного рынков в объеме сделок по итогам года сравняется»,— прокомментировала Юлия Бобровская. По ее словам, самый большой спрос банк сейчас наблюдает на покупку квартир и апартаментов в уже готовых домах в Краснодаре и на побережье. На втором месте жилье в новостройках.

«Вторичный рынок жилья менее рискованный. Как известно, проблема обманутых дольщиков в Краснодаре стоит особенно остро. Спрос на недвижимость в крае в значительной степени формируется за счет миграции, а для переезда удобнее вторичное жилье. В совокупности это и дает больший объем сделок. На первичном рынке много инвестиционных сделок, другая структура спроса. Много квартир приобретается для сдачи внаем. При этом вторичный рынок более инерционный и в плане динамики, и в плане цен»,— говорит Диана Липинская.

СТРОЙКА ЗАМЕДЛЯЕТСЯ

Как считает Елена Бакуменко, главной тенденцией в этом году является активное развитие цифровых сервисов и онлайн-платформ по выбору недвижимости. «По оценкам специалистов нашего банка, ипотечное кредитование по-прежнему останется одним из самых востребованных розничных банковских продуктов в 2019 году. Также Краснодарский край традиционно занимает лидирующие позиции в стране по количеству приобретаемого жилья посредством военной ипотеки. Это обусловлено как желанием военнослужащих из числа проходящих службу в нашем и других регионах стать обладателями квартир в самом развитом регионе юга, так и более низкими ценами на квадратный метр, а также большей возможностью выбора у застройщиков»,— рассказала Елена Бакуменко.

Юлия Алпатова подтверждает, что ипотечный кредит был и остается «тягачом» в портфеле банка.

ФОТО: КОНСТАНТИН КОКОШКИН

«Ипотечный портфель демонстрирует стабильный рост, прибавляя полмиллиарда рублей каждый год в течение трех лет. Кубанцы чаще всего выбирают ипотечные жилищные программы на покупку жилой недвижимости с участием материнского капитала»,— пояснила она.

Исполняющая обязанности управляющего Краснодарским отделением ПАО «Сбербанк» Татьяна Сергиенко уверена, что, несмотря на вступившие в силу изменения в ФЗ №214, предложений на рынке жилья в крае будет очень много. «Это позволяет каждому, кто задумывается о покупке, выбрать наиболее комфортный вариант с точки зрения как его стоимости, так и условий выплаты ипотеки»,— прокомментировала она.

Юлия Бобровская напомнила, что часть объектов будет достраиваться по прежним правилам, пока под действие поправок не попадают дома со степенью готовности более 30%, в которых уже заключено более 10% ДДУ. Поэтому доступность жилья, а значит и спрос на ипотеку будут оставаться примерно на том же уровне.

Диана Липинская уточнила, что спрос на недвижимость и ипотеку в Краснодаре имеет дополнительную поддержку в виде привлекательности города и края для переезда. При этом объемы ввода нового жилья сокращаются, цены уже выросли и будут продолжать постепенно расти по объективным причинам. Спрос это не остановит, но рынок будет постепенно замедляться, потому что бум жилищного строительства в Краснодаре уже прошел.

Управляющий банком ВТБ в Краснодарском крае Виктор Тусиков обратил внимание на то, что ипотека сейчас интересна клиентам не просто как кредит, а как «экосистема» подбора жилья и они идут в тот банк, который помогает им решить эту задачу. Поскольку ипотечные ставки в банках

ВТОРИЧНОЕ ЖИЛЬЕ ОБХОДИТ ПЕРВИЧНОЕ ПО КОЛИЧЕСТВУ ПОКУПОК В ИПОТЕКУ

сегодня отличаются не так сильно, на передовые позиции в части конкуренции выходят различные цифровые сервисы, которые делают коммуникацию между банком и клиентом проще и эффективней. Кроме того, по его словам постепенно будет набирать обороты льготная семейная ипотека по сниженной ставке. По словам господина Тусикова, этому будет способствовать расширение перечня россиян, которые смогут претендовать на получение ипотеки на таких условиях.

Таким образом, по словам участников рынка, рекордным в части выдач ипотеки 2019 год, вероятно, не станет, однако и существенного падения не произойдет, в том числе потому, что застройщиком и банкам понадобится время, чтобы перейти на новую форму взаимодействия, связанную с эскроу-счетами. ■

ЧАСТЬ ОБЪЕКТОВ БУДЕТ ДОСТРАИВАТЬСЯ ПО ПРЕЖНИМ ПРАВИЛАМ, ПОКА ПОД ДЕЙСТВИЕ ПОПРАВОК НЕ ПОПАДАЮТ ДОМА СО СТЕПЕНЬЮ ГОТОВНОСТИ БОЛЕЕ 30%, В КОТОРЫХ УЖЕ ЗАКЛЮЧЕНО БОЛЕЕ 10% ДДУ. ПОЭТОМУ ДОСТУПНОСТЬ ЖИЛЬЯ, А ЗНАЧИТ И СПРОС НА ИПОТЕКУ БУДУТ ОСТАВАТЬСЯ ПРИМЕРНО НА ТОМ ЖЕ УРОВНЕ

Реклама

«ИПОТЕКА ПОЛЬЗУЕТСЯ СПРОСОМ ПРИ ЛЮБОЙ СИТУАЦИИ НА РЫНКЕ»

Руководитель направления ипотечного кредитования Операционного офиса Регионального Управления в г. Краснодар ПАО «Московский Индустриальный Банк» Анжелика Кухтинова – о том, какие факторы будут влиять на востребованность ипотеки в 2019 году

— Недавно Банк России понизил ключевую ставку. Как быстро это скажется на среднерыночной ипотечной ставке?

— У крупных банков снижение происходит уже сейчас, делают они это в маркетинговых целях. Вслед за ними остальные банки также будут планово снижать ставки, чтобы оставаться конкурентоспособными. Хочется отметить, что в нашем банке конкурентоспособная ставка на строящееся жилье.

— Какие ипотечные продукты пользуются наибольшим спросом в этом году?

— В 2019 году мы видим тренд на приобретение уже готовых квартир либо находящихся на завершающих этапах строительства. Также стала популярна ипотека с минимальным пакетом документов и первоначальным взносом свыше 50% и ипотека для пенсионеров. Банки в целом стали лояльнее к возрастной категории граждан. Набирает рост и военная ипотека, поскольку в крае есть крупные стройки в местах, где дислоцируются военные части, так что многие военнослужащие предпочитают по окончании службы остаться там и обзавестись комфортным жильем.

— Насколько популярна в регионе оказалась так называемая детская, или семейная, ипотека по льготной ставке?

— Напомню, что льготная «детская» ипотека была запущена только в 2018 году. Получить ее могут граждане, у которых родится второй или последующий ребенок в период с начала 2018 года по конец 2022 года, при покупке квартиры в возводимой или готовой новостройке. Такие семьи также могли рефинансировать ранее взятые жилищные кредиты на условиях госпрограммы, если согласится банк. Минимальный первоначальный взнос — 20% от стоимости жилья, сумма — до 6 млн руб. в регионах.

Но особым спросом эта программа не пользовалась. Как объяснил на прямой линии 20 июня президент Владимир Путин, Минфин РФ не выделял достаточно денег на субсидирование ставки льготной ипотеки. По его словам, теперь проблема решена и средства выделены. Кроме того, с апреля 2019 года правительство позволило банкам распространить льготную ставку на весь срок кредитования. Впрочем, основным препятствием для роста выдачи семейной ипотеки является не ставка, а применение ее только для первичного жилья или приобретения жилья только у юридического лица (застройщика). Распространение программы на вторичное жилье позволило бы существенно увеличить интерес к ней. Тем более что в связи с переходом застройщиков на эскроу-счета в ближайшие год-два усилится рост цен на новостройки, что ограничит спрос. Платежеспособных семей, потенциально подходящих под условия программы и желающих взять детскую ипотеку, не так много.

— Вторичное жилье сейчас обошло первичное по количеству ипотечных кредитов. С чем это, по вашему мнению, связано?

— В основном с присутствием на рынке недобросовестных застройщиков: логично, что люди хотят покупать жилье, которое они гарантированно получат, и не хотят ходить по судебным инстанциям в надежде хоть когда-нибудь въехать в собственную квартиру. Также с отменой долевого строительства и введением эскроу-счетов идет тенденция к увеличению стоимости недвижимости на этапе строительства. Инвестиция в новостройки на низких этапах стройки теряет свои преимущества. Вероятно, с рынка исчезнут мелкие и даже средние компании, предлагающие бюджетное жилье. И чем меньше будут объемы строительства в регионе, тем выше будет его стоимость.

Если подробнее остановиться на происходящих на рынке изменениях, то сейчас в правительстве страны активно обсуждаются пути перехода к проектному финансированию и возможности господдержки или снижения процентных ставок у банков для девелоперов. Эксперты считают, что работоспособной эта модель будет, только если банки будут практиковать индивидуальный подход к каждому застройщику, учитывающий репутацию компании на рынке и наличие финансового обеспечения.

— Как поведет себя ипотечный рынок на фоне роста стоимости жилья?

— Ипотека дает большому количеству людей возможность обзавестись жильем в короткий срок по привлекательной цене за квадратный метр. Плюс многие застройщики устраивают акции с выгодными предложениями. Добавлю, что в переходный период еще можно успеть получить максимальную выгоду. Поэтому думаю, что спрос на ипотеку будет стабильно высоким.

ДЕЛОВОЙ КЛИМАТ ПОШЕЛ НА ВЫРОСТ

ПО ДАННЫМ ИНДЕКСА RSBI, ДЕЛОВАЯ АКТИВНОСТЬ РОССИЙСКОГО МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА ВЫРОСЛА В НАЧАЛЕ 2019 ГОДА. БОЛЬШЕ ВСЕГО УЛУЧШИЛАСЬ СИТУАЦИЯ С ПРОДАЖАМИ (+3,4 ПУНКТА), КАДРАМИ (+0,7 ПУНКТА), ИНВЕСТИЦИЯМИ (+0,6 ПУНКТА) И ДОСТУПНОСТЬЮ ФИНАНСИРОВАНИЯ (+0,2 ПУНКТА). ПО РЯДУ СФЕР ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ НАСТРОЕНЫ ПОЗИТИВНО И В ОТНОШЕНИИ ПЕРСПЕКТИВ ВО ВТОРОМ КВАРТАЛЕ. АНАСТАСИЯ МАНУЙЛОВА

Деловая активность малого бизнеса в РФ снова начала расти. Об этом свидетельствуют данные индекса деловой активности малого и среднего бизнеса (индекс RSBI). Это исследование проводят «Опора России», Промсвязьбанк и агентство Magram Market Research.

Напомним, этот индекс является регулярным замером бизнес-настроений в сегменте микро-, малых и средних предприятий. Индекс основан на данных опроса руководителей компаний МСП и является индикатором экономической ситуации, который обновляется каждый квартал. Полученные результаты отражают мнение российских предпринимателей в целом, а также в разрезе отраслей, размера бизнеса и отдельных регионов исследования. Замер проводится по девяти компонентам, которые включают в себя: оценку бизнес-ожиданий, продаж и прибыли, цен реализации продукции, ее себестоимости, кадров, количества клиентов, доступности финансирования, баланса запасов и инвестиции. Если полученное значение «Индекса Опоры RSBI» выше 50 пунктов, то оно интерпретируется как рост деловой активности, ниже 50 пунктов — снижение деловой активности.

Цель проекта — предоставить экспертному сообществу, самим предпринимателям и институтам поддержки актуальную и достоверную информацию о самочувствии важного сектора экономики.

Как свидетельствуют данные индекса, в первом квартале 2019 года он достиг 52 пунктов. Это значение хотя и оказалось ниже данных за аналогичный период прошлого года, существенно превышает показатель индекса за третий и четвертый кварталы 2018 года (47 пунктов). В частности, среди компонентов индекса сильнее всего вырос показатель продаж (+3,4 пункта). Это означает, что хотя продажи МСП и уменьшились относительно аналогичного периода предыдущего года, но их падение замедлилось и практически остановилось. О росте выручки сообщили 46% опрошенных, у 39% она не изменилась, у 15% снизилась. Во втором квартале 43% респондентов рассчитывают нарастить выручку, 41% — сохранить ее на текущем уровне и лишь 16% ожидают ее сокращения. Показатель инвестиций вырос на 0,6 пункта, что отражает стабилизацию в отношении инвестиций со стороны кампаний. В первом квартале 73% оставили объем своих инвестиций без изменений. Ситуация, по словам респондентов, также остается относительно благополучной в отношении доступности финансирования (+0,2 пункта). Так, 31% опрошенных заявили, что кредит получить легко, впрочем, 34% пожаловались на сложности. Однако в следующем квартале доступность кредитов ожидают только 20% опрошенных, а большинство (64%) считает, что ситуация не изменится. Впрочем, 62% опрошенных сейчас финансирование не требуется. 13% заявили, что не получили одобрение своей заявке, в то время как 10% уже используют выданный им кредит, а 8% подписали соглашение с банком. С точки зрения размера предприятия наиболее благополучная ситуация с кредитами складывается у среднего бизнеса: среди них уже используют кредит 21%, получили одобрение 7%, а отказ — 19%. У малого и микробизнеса меньше и одобренных кредитов, и отказов от банков.

ФОТО: АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ЧЕМ МОЛОЖЕ ПРЕДПРИЯТИЕ, ТЕМ ВЕРОЯТНЕЕ, ЧТО ОНО БУДЕТ УВЕЛИЧИВАТЬ ЧИСЛО СОТРУДНИКОВ

Также индекс фиксирует рост показателя благополучности ситуации с кадрами (+0,7 пункта). Так, рост оптимизма в отношении кадров, как указано в исследовании, основан на том, что в исследуемый период большая часть МСП (80%) оставила штатную численность своих сотрудников без изменений. Впрочем, 11% сократили штат и 10% — увеличили, в то время как в четвертом квартале 2018 года увольнения происходили в 13% компаний. При этом малый и средний бизнес ожидает дальнейшего улучшения динамики. Согласно результатам исследования, во втором квартале 2019 года увеличить штат рассчитывают 19% субъектов МСП, сохранить текущую штатную численность — 74%, сократить сотрудников — 7%.

Схожие данные зафиксировал в своем докладе и аналитический центр НАФИ. Так, как следует из его доклада, число предприятий, планирующих в ближайшее время увеличить штат сотрудников, выросло на 9 п. п. по сравнению с прошлым годом (18% в 2018 году, 27% в 2019-м). Большинство компаний (65%) планируют сохранить прежний размер штата, 7% собираются сократить число сотрудников. Активнее всего расширять штат планируют микропредприятия (29%), на малых и средних предприятиях это планируют делать реже (11% и 17% соответственно). Чем моложе предприятие, тем вероятнее, что оно будет увеличивать число сотрудников, указывают аналитики НАФИ. Так, среди компаний, основанных до 2000 года, планирует расширять штат каждая десятая (11%), а среди компаний, основанных в 2011 году и позднее,— каждая третья (31%). Как отмечает Людмила Спиридонова, руководитель направления исследований в сфере HR НАФИ, результаты исследования демонстрируют повышение спроса на персонал на рынке труда прежде всего за счет развития небольших молодых компаний. «Тенденция к расширению штата сотрудников связана с достижением определенного уровня экономической стабильности в компании и оптимистичным прогнозом развития бизнеса. Эта тенденция подтверждается результатами наших других исследований — так, Индекс делового климата НАФИ вырос с 2016 года, и его значение остается стабильным последние три года.

ФОТО: ДЕНИС ВЫШИНСКИЙ

ХОТЯ ПРОДАЖИ МСП И УМЕНЬШИЛИСЬ ОТНОСИТЕЛЬНО АНАЛОГИЧНОГО ПЕРИОДА ПРЕДЫДУЩЕГО ГОДА, НО ИХ ПАДЕНИЕ ЗАМЕДЛИЛОСЬ И ПРАКТИЧЕСКИ ОСТАНОВИЛОСЬ

В условиях повышения спроса на специалистов владельцам компаний и специалистам по управлению человеческим капиталом необходимо обратить внимание на сохранение кадрового потенциала с помощью развития системы управления персоналом и его мотивации»,— говорит она.

В целом, как ранее комментировал позитивные результаты исследования руководитель блока «Средний и малый бизнес» Промсвязьбанка Константин Басманов, во втором квартале индекс может зафиксировать еще более оптимистичную картину, связанную как с укреплением национальной валюты, так и с уходом эффекта повышения налоговой нагрузки. «Второй и третий кварталы года — традиционно сильные для бизнеса, особенно на фоне низкой базы первого квартала»,— напоминает он. ■

Виктор Тусиков: «Мы создаем жилищную экосистему»

О переходе на эскроу-счета и перспективах ипотечного рынка в регионе рассказал управляющий банком ВТБ в Краснодарском крае

— Один из главных вопросов, которые сейчас волнуют девелоперов и будущих покупателей жилья: что изменится с введением эскроу-счетов? 1 июля уже наступило — рынок должен был перейти на новую модель финансирования и уйти от привлечения средств дольщиков напрямую. Как вы считаете, оказалась ли отрасль к этому готова?

— ВТБ еще до 1 июля развернул работу по переходу на новую систему работы. Для нас это один из стратегически важных вопросов текущего года. На мой взгляд, новая схема понятна и прозрачна: застройщик получает деньги лишь после того, как сдаст дом в эксплуатацию. Ответственность перед людьми теперь несут банки, которые играют в новом механизме ключевую роль. Соответственно, покупатель недвижимости не рискует — если дом не будет достроен, ему вернут деньги.

Эскроу-счет можно открыть бесплатно за несколько минут, для этого нужен лишь договор долевого участия и паспорт заемщика. А скоро для открытия такого счета даже не нужно будет посещать офис банка — все можно будет оформить удаленно. Из общения с компаниями-партнерами ясно, что и для них переход на эскроу не является проблемой — продажи в новых жилых комплексах они ведут уже по новой схеме расчетов. С другой стороны, переход не будет резким — старые объекты строятся по прежней схеме, так что у девелоперов есть время на адаптацию к новым условиям.

— Многих застройщиков волнуют условия, на которых они могут рассчитывать на получение проектного финансирования. Какие требования банк предъявляет к потенциальным партнерам?

— При финансировании мы уделяем особое внимание оценке рисков и кредитуем экономически обоснованные проекты, обеспечивающие возвратность заемных средств. Условия одобрения заявки и кредитования индивидуальны, зависят от многих критериев: финансового состояния застройщика, его кредитной истории, опыта работы на рынке, самого проекта, размера собственного участия компании в финансировании его строительства, дополнительного обеспечения.

Ставки в рамках проектного финансирования будут зависеть от ряда факторов, включая все возможные риски при реализации конкретного проекта, а также объема собственных средств, вложенных девелопером. Со своей стороны банк готов обеспечить финансирование в размере не более 85% от общей стоимости проекта — остальные средства застройщик должен предоставить сам, это повышает уровень его ответственности за стройку. При этом наличие эскроу-счетов играет на руку девелоперам — чем больше их открыто по объекту, тем ниже будет ставка в рамках проектного финансирования. Поэтому я не думаю, что переход на новую модель существенно повлияет на рост себестоимости строительства.

— После повышения ключевой ставки в прошлом году в 2019-м Банк России постепенно ее понижает. Как это влияет на среднюю ставку по ипотеке в регионе? И как сейчас развивается этот рынок?

— Безусловно, все будет зависеть от действий Банка России и конъюнктуры рынка в целом. Но думаю, что в среднесрочной перспективе возможно постепенное снижение ставок.

Что касается поведения рынка в Краснодарском крае, то кардинальных изменений в 2019 году не произошло — ипотека по-прежнему является одним из драйверов банковского сектора. Ставка остается привлекательной, и спрос не ослабевает. Мы в течение этого года серьезно не пересматривали ценовые параметры и сохраняем их на одном уровне. Можно сказать, что ипотечный рынок продолжает уверенный рост — с января по июнь банк в регионе выдал 3,4 тыс. жилищных кредитов на сумму 6,5 млрд руб. Это на 14% больше, чем за первые полгода 2018 года.

> «Что касается поведения рынка в Краснодарском крае, то кардинальных изменений в 2019 году не произошло — ипотека по-прежнему является одним из драйверов банковского сектора. Ставка остается привлекательной, и спрос не ослабевает»

Для нас ипотека, конечно же, является очень важным продуктом — порядка 30% кредитов для покупки жилья в строящихся домах края выдает именно ВТБ. Сейчас мы занимаем в регионе около 20% рынка.

— И все же на ипотечном рынке сегодня высокая конкуренция, особенно в Краснодарском крае, где локомотивом экономики уже давно является строительство жилья. Как вы меняете свой продукт, чтобы он оставался интересен населению?

— Естественно, мы все время анализируем рынок и в рамках стратегии банка нацелены на клиентоориентированность. Если говорить о конкретных продуктах, то недавно мы улучшили условия по одной из самых популярных программ на Кубани — «Победа над формальностями». Она позволяет заемщикам оформить жилищный кредит по двум документам без подтверждения дохода, ставка доступна от 9,95%. К слову, ее использует каждый четвертый клиент. Также банк расширил программу «Больше метров — ниже ставка». Теперь она распространяется на квартиры площадью свыше 100 кв. м по специальной ставке 9,7%. На эту программу приходится около 15% от общего объема выдач ипотеки.

> «Мы продолжаем развивать собственную жилищную экосистему — новую цифровую платформу банка для персонализированного подбора, финансирования, покупки и регистрации недвижимости, ремонта и дальнейшего обустройства»

— Насколько велика роль в росте этого рынка льготной «семейной» ипотеки?

— В настоящее время программа активно набирает обороты. В течение 2018 года мы выдавали льготную ипотеку по действовавшим ранее условиям и отмечали устойчивый интерес к этому предложению. Что вполне закономерно — ставка по продукту значительно ниже, чем среднерыночная. Этой весной ВТБ улучшил ценовые параметры, снизив ставку с 6 до 5%. Помимо этого, если заемщик подходит под условия программы, то он может рефинансировать уже имеющуюся ипотеку в нашем банке также по ставке 5%. В Краснодарском крае максимальная сумма льготной ипотеки составляет 6 млн руб., а срок должен быть не более тридцати лет. Поэтому уверен, что спрос и объемы выдачи ипотеки с господдержкой будут расти.

— Ранее одной из причин увеличения количества выдач жилищных кредитов представители ВТБ называли цифровизацию своего бизнеса. Какое значение в росте портфеля этот фактор играет сейчас?

— Развитие цифровых каналов обслуживания и повышение скорости принятия решений по всем вопросам — приоритет для ВТБ.

Например, сейчас в банке можно подать заявку на ипотеку на сайте банка и воспользоваться электронной регистрацией сделки, которая сокращает срок оформления документов в Росреестре до двух-трех рабочих дней. Также ВТБ первым на рынке перешел с бумажных отчетов оценки квартир на электронные и внедрил эту технологию во всех розничных офисах. Процедура помогает в кратчайшие сроки приступить к подготовке ипотечной сделки и исключить необходимость для клиента или оценщика физически доставлять документы в банк. Скоро большую часть необходимых для оформления ипотеки действий можно будет совершить в личном кабинете на сайте банка — подать заявку, прикрепить документы, получить предварительное одобрение.

Кроме того, мы запустили пилотный проект с использованием технологии virtual reality (VRипотека) для подбора объекта при ипотечном кредитовании. С помощью нее клиент сможет удаленно через очки виртуальной реальности посмотреть квартиру в жилом комплексе у одного из аккредитованных застройщиков ВТБ. VR-очки дают возможность оценить все характеристики объекта недвижимости. На данный момент сервис актуален для объектов в Москве, далее планируется тиражировать его в другие регионы, в том числе и на Кубани.

Подчеркнем, что мы продолжаем развивать собственную жилищную экосистему — новую цифровую платформу банка для персонализированного подбора, финансирования, покупки и регистрации недвижимости, ремонта и дальнейшего обустройства. Она позволит клиентам решить большинство вопросов с недвижимостью в режиме одного окна. Система предполагает полностью цифровой процесс поиска объекта с услугами риэлтора, покупки, продажи или сдачи в аренду. С помощью платформы клиенты смогут в цифровом формате загрузить свои документы для одобрения ипотеки или получения потребительского кредита на ремонт, оформления и регистрации сделки купли-продажи, оценки объекта, а также воспользоваться дополнительными услугами, которые обычно сопутствуют переезду.

Таким образом, первоочередная задача диджитализации банкинга — упрощение сервисов для клиента. Уже давно понятно, что условия выдачи кредитов в ключевых банках страны отличаются не так сильно, поэтому нужно предоставлять клиентам дополнительные онлайн–решения. Естественно, в цифровом виде. К этому мы и движемся — строим персонализированный процесс поиска, оценки и покупки недвижимости, и удаленного сбора документов.

Реклама. Банк ВТБ (ПАО)

ИНВЕСТИЦИЯМ ИЩУТ ДОСТОЙНОЕ ПРИМЕНЕНИЕ

СЕГОДНЯ В РЕГИОНЕ РЕАЛИЗУЮТСЯ 660 ИНВЕСТПРОЕКТОВ НА ОБЩУЮ СУММУ 1,6 ТРЛН РУБ. (ДАННЫЕ АДМИНИСТРАЦИИ КРАЯ НА СЕРЕДИНУ ИЮЛЯ). ПРИ ЭТОМ ЗА ПЕРВЫЕ ШЕСТЬ МЕСЯЦЕВ 2018 ГОДА НА КУБАНИ В АКТИВНОЙ СТАДИИ РЕАЛИЗАЦИИ НАХОДИЛИСЬ ЛИШЬ 354 КРУПНЫХ ИНВЕСТПРОЕКТА СТОИМОСТЬЮ 1,4 ТРЛН РУБ. АНДРЕЙ УЛЬЧЕНКО

ФОТО: ДЕНИС ВАШИНСКИЙ

По сведениям краевого департамента инвестиций и развития МСП, по итогам I квартала 2019 года в экономику региона вложено 51,2 млрд руб. инвестиций в основной капитал, что составило 70% к уровню аналогичного периода прошлого года. Снижение обусловлено завершением в 2018 году ряда крупных проектов федерального уровня, реализуемых инфраструктурными монополиями и компаниями с государственным участием. Наибольшая инвестиционная активность по итогам первых трех месяцев текущего года зафиксирована в следующих видах экономической деятельности:
транспортировка и хранение — 12,7 млрд руб. (26,9% от общекраевого объема инвестиций), **обрабатывающие производства** — 10,4 млрд руб. (26,2%) и **развитие сельского хозяйства** — 4,3 млрд руб. (10,8%).

ОДНИМ ИЗ ПЕРСПЕКТИВНЫХ НАПРАВЛЕНИЙ В РАЗВИТИИ ПРОМЫШЛЕННОСТИ РЕГИОНА ЯВЛЯЕТСЯ СОЗДАНИЕ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКОВ. ОНИ ЯВЛЯЮТСЯ ОТНОСИТЕЛЬНО НОВЫМ, НО УЖЕ ПОПУЛЯРНЫМ ФОРМАТОМ, ПРИЗВАННЫМ АККУМУЛИРОВАТЬ ИНВЕСТИЦИИ И УСИЛИЯ БИЗНЕСА НА СПЕЦИАЛЬНО ПОДГОТОВЛЕННЫХ ДЛЯ ЭТОГО ТЕРРИТОРИЯХ

По данным краевой администрации, одна из главных проблем, с которыми сталкивается инвестор на Кубани,— подключение к сетям. Зачастую сумма, которую необходимо заплатить за это, неподъемна даже для крупного инвестора. А из-за дефицита газа в юго-западной части края затягиваются сроки реализации более 100 крупных проектов. Чтобы привлечь еще больше инвестиций в регион, губернатор края поручил заняться синхронизацией планов инвестиционного развития муниципалитетов и сетевых компаний своему первому заместителю Андрею Алексеенко и вице-губернатору Василию Швецу.

На основе данных от министерств и департаментов администрации края „ЭР" составила топ-5 самых дорогих инвестпроектов, реализуемых сейчас на Кубани в сельском хозяйстве, промышленности, туристическо-курортной сфере.

СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО

1. Строительство тепличного комбината в Тихорецком районе площадью 60 гектаров и стоимостью **12,6 млрд руб.** Количество новых рабочих мест — 960. Комбинат планируется ввести в эксплуатацию в 2020 году.

ПРОЕКТЫ В СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ НА КУБАНИ ВЫГОДНЫ ПО ДВУМ ПРИЧИНАМ: БЛАГОДАРЯ КЛИМАТУ И ХОРОШЕЙ ЛОГИСТИКЕ

2. Строительство зернового терминального комплекса в порту Тамань Темрюкского района. Предполагаемые инвестиции более **6,5 млрд руб.** Планируется, что комплекс будет ежегодно переваливать 4,5 млн тонн зерна. Уже закончено строительство второй очереди, и ведутся подготовительные работы по третьей очереди.
3. Строительство в Славянском районе плодо-хранилища на 60 тыс. тонн единовременного хранения и отделения переработки. Инвестиции — **3 млрд руб.** Реализовать проект предстоит до 2022 года. Здесь же будет построен и завод по переработке фруктов. Для производства яблочного концентрата планируется ежегодно перерабатывать до 50 тыс. тонн фруктов. Количество рабочих мест — 100.
4. Строительство завода по глубокой переработке сои в Тимашевском районе. Инвестиции свыше **1,8 млрд руб.** Проект направлен на импортозамещение пищевой добавки — соевого изолята, который сегодня широко востребован в перерабатывающей промышленности. В России пока его не производят. Планируемое количество рабочих мест — более 240. Планируемые сроки реализации — 2020 год.
5. Строительство племенного завода по разведению свиней «Свиноводческий селекционно-генетический центр» в Ейском районе. Стоимость инвестиций около **1,5 млрд руб.** Количество

НА КУБАНИ ИДЕТ МОДЕРНИЗАЦИЯ РЫНКОВ

ОКОЛО 30 МЛН РУБЛЕЙ НАПРАВЯТ СОБСТВЕННИКИ ЯРМАРОК НА ИХ РЕКОНСТРУКЦИЮ

Помимо крупного бизнеса, свою долю во вложенных в экономику края инвестициях имеет и небольшой бизнес. В частности, по данным департамента потребительской сферы и регулирования рынка алкоголя Краснодарского края, на сегодняшний день заключено десять протоколов о намерениях с собственниками рынков и ярмарок региона, еще пять находятся в стадии подписания. Документы подразумевают реконструкцию торговых площадей и благоустройство территории. По информации хозяйствующих субъектов, объем инвестиций, который планируется вложить в это, составляет около 30 млн руб.

В качестве примера сотрудничества власти и бизнеса департамент потребительской сферы приводит реконструкцию ярмарки ООО ТЦ «Биоинженер», расположенной в Краснодаре. Здесь модернизированы несколько магазинов, построен новый рыбный павильон и многое др. Сейчас на объекте идут работы по благоустройству территории. Объем планируемых инвестиций — 2,5 млн. руб.

В ходе достигнутых договоренностей с организатором ярмарки в Белореченске ИП Кессиди А.С. в текущем году проведена реконструкция торговых прилавков, проведены работы по переоформлению входной группы ярмарки и замене кровли. Объем инвестиций составил — 5 млн. руб. По имеющейся в департаменте информации, сейчас ведется реконструкция в ТК ООО «Выбор» (Староминский район), ТК ООО КТК «Центральный» (Каневской район), ярмарке ПК «Союз» (Кореновский район).

рабочих мест — 100. Первую очередь селекционно-генетического центра планируется запустить в 2020 году. Производственная мощность комплекса составит 1,65 тыс. свиноматок маточного стада и более 40 тыс. голов свиней в год. Создаваемый животноводческий центр будет производить чистопородный племенной молодняк свиней пород йоркшир, ландрас и крупная белая, а также гибридных свиней.

Как сообщили в министерстве сельского хозяйства, в 2018 году в регионе было реализовано более 50-и сельскохозяйственных проектов на сумму в 40 млрд руб. В этом году планируется завершить реализацию еще 56-и стоимостью более 40 млрд. руб. Эти проекты направлены на увеличение производства овощей в защищенном грунте, плодов и ягод, мясо-молочной продукции. В целом на сегодняшний день в регионе в сфере АПК реализуется порядка 248 инвестиционных проектов на общую сумму более 150 млрд руб.

Аналитик ГК «Финам» Алексей Коренев отмечает, что инвестиции в сельское хозяйство имеют под собой благоприятную почву. «Учитывая тот факт, что сельскохозяйственная отрасль на Кубани является одной из ведущих, а также принимая во внимание хорошо развитую транспортную инфраструктуру края, наличие необходимого количества квалифицированных кадров, обладающих соответствующими профессиональными компетенциями, выгодные природно-климатические условия, экономическая почва для развития в регионе предприятий сельхозпереработки крайне благоприятная»,— сообщил он.

Эксперт также отмечает, что сельхозпродукция по определению относится к тому виду товаров, для которых короткое логистическое плечо между районом выращивания и местом переработки крайне важно. «Понятно, что везти в вагонах или грузовиках скоропортящиеся яблоки для производства пектина или зерно для производства глютена крайне невыгодно. То же самое относится и к заводам, производящим консервы или иные виды пищевой продукции. Так что развитие предприятий пищевой промышленности в регионе буквально диктуется целым рядом благоприятных обстоятельств»,— рассказал господин Коренев.

ТЕМПЫ РАЗВИТИЯ ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКОВ КРАЯ БУДУТ ЗАВИСЕТЬ ОТ ВНУТРЕННЕГО СПРОСА НА ПРОДУКЦИЮ

ПРОМЫШЛЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО

1. Инвестиционные проекты «Комплексная модернизация инфраструктуры и расширение мощностей производства кислот» и «Расширение производства сложных минеральных удобрений» в Белореченском районе. Инвестор — ООО «ЕвроХим — Белореченские Минудобрения». Период реализации — 2018–2023 годы. Объем инвестиций — **15 млрд руб.** В рамках проектов планируется комплексная модернизация и расширение производственных мощностей ООО «ЕвроХим — Белореченские Минудобрения».
2. Строительство вагонного ремонтного депо АО «ВРК-1» в Крымском районе. Инвестор — АО «Вагонная ремонтная компания — 1». Период реализации — 2019–2021 годы. Объем инвестиций — **6,7 млрд руб.** Проект предполагает строительство автоматизированного вагоноремонтного депо с применением современных технологических решений по автоматизации и роботизации технологических процессов.
3. Инвестиционный проект Индустриальный парк «Достояние» реализуется на территории Кавказского района. Инвестор — ООО «Управляющая компания «Индустриальный парк „Достояние"». Период реализации — 2018–2023 годы. Объем инвестиций — **5,3 млрд руб.** На территории парка разместятся предприятия пищевой и целлюлозно-бумажной промышленности.
4. Строительство пятой очереди метизного цеха №2 в ООО «Абинский ЭлектроМеталлургический завод». Период реализации проекта 2018–2019 годы. Объем инвестиций — **3,2 млрд руб.** Проектом предусматривается организация производства холоднодеформированной арматуры и качественной стальной низкоуглеродистой проволоки методом волочения.
5. Проект ООО «Южный завод тяжелого станкостроения» в Краснодаре. Период реализации — 2018–2025 годы. Объем инвестиций — **3 млрд руб.** В рамках проекта планируется организация производства крупногабаритного технологического оборудования: токарно-карусельных станков, обрабатывающих центров, обрабатывающих центров с подвижным порталом, комплексов переменной компоновки.

Алексей Коренев отмечает, что одним из перспективных направлений в развитии промышленности региона является создание индустриальных парков. «Индустриальные парки — относительно молодая, но уже довольно модная тема, призванная аккумулировать инвестиции и усилия бизнеса на территориях, максимально адаптированных к тому, чтобы этот бизнес работал как можно более эффективно»,— рассказал эксперт.

Он также считает, что наличие в одном месте логистических площадей, офисной и производственной недвижимости, транспортных, энергетических и иных коммуникаций действительно позволяет при грамотном подходе заметно повысить отдачу от инвестиций в тот или иной проект. «Так что нет сомнений, что индустриальные парки на Кубани будут развиваться и далее. Насколько высокими темпами, покажет состояние внутреннего спроса и ситуация с отечественной и мировой экономикой. В случае ее замедления и вхождения в виток очередного экономического кризиса (а такие перспективы сейчас вполне реальны), темпы развития индустриальных парков, конечно, снизятся. Однако, в целом данное направление выглядит весьма перспективным»,— заключил господин Коренев.

Как сообщили в департаменте промышленной политики региона, сегодня на Кубани существуют два индустриальных парка: «Краснодар» и «Компрессорный», оба расположены в краевой столице. Сейчас в Минпромторге России проходит процедуру подтверждения федеральным требованиям индустриальный парк «Кубань» в промышленной зоне Усть-Лабинска. В планах создание «Краун парка» в ст. Новотитаровской Динского района, здесь уже работает один резидент. Ведется работа по созданию парка «Восточная промышленная зона». Департаментом промышленной политики края проведена работа с ресурсоснабжающими организациями по обеспечению его территории инженерными коммуникациями. В частности определен план подключения к сетям водо- и газоснабжения, разработаны схемы систем водоотведения и ливневой канализации, проработан вопрос строительства дорог. В настоящее время департаментом проводится поиск инвесторов для создания управляющей компании. Также идет работа с инвесторами по созданию сети индустриальных парков для субъектов малого и среднего предпринимательства в Армавире, Брюховецком, Крыловском и других районах.

САНАТОРНО-КУРОРТНАЯ ОТРАСЛЬ

1. Строительство бальнеологического термального комплекса — семейного курорта «Кремниевы термы» в Мостовском районе. Сумма инвестиций — более **3 млрд руб.** С выходом на проектные мощности комплекс сможет принять более 250 тыс. отдыхающий в год. Реализация проекта позволит создать не менее 800 новых рабочих мест.
2. Реконструкция пансионата «Олимпийский» в 4-звездочный апарт-отель под брендом международного гостиничного оператора Accor Hotels в Сочи. Емкость номерного фонда — 442 номера. Объем инвестиций — **2,3 млрд руб.** Благодаря реализации проекта в крае появится 300 новых рабочих мест.
3. Проект «Строительство парка развлечений „Книга Джунглей" в Анапе. Объем капиталовложений — **1,5 млрд руб.** На территории парка города-курорта предполагается построить современный комплекс аттракционов для взрослых и детей. Инвестор ведет работы по благоустройству территории и приступил к монтажу оборудования, одним из аттракционов станет 70-метровое колесо обозрения. Планируется, что проект будет реализован в этом году. Запуск объекта в эксплуатацию позволит создать 150 новых рабочих мест.
4. Строительство санаторного комплекса категории 5 звезд в Анапе. Инвестиции — **1 млрд руб.** Планируется, что к 2021 году будут созданы два отеля „FIONF" и „GREAT&EIGHT" с общим номерным фондом 490 номеров различной вместимости. Ввод объектов в эксплуатацию позволит создать 240 новых рабочих мест.
5. Строительство гостиницы «Абрау Light» категории 4 звезды в Абрау-Дюрсо. Вместимость 220 койко-мест. Объем инвестиций — более **800 млн руб.** С запуском объекта в эксплуатацию планируется создать 166 новых рабочих мест.

Как пояснили в министерстве курортов региона, в настоящее время на Кубани в активной стадии реализации находится 18 соглашений в инвестиционной сфере санаторно-курортного и туристского комплекса края на общую сумму 17,3 млрд руб.

«Несмотря на тот факт, что по итогам прошедшего года Крым составил с точки зрения туристических потоков определенную конкуренцию курортам Краснодарского края, туристическая привлекательность Кубани остается на крайне высоком уровне. Отчасти тому способствует и переориентация туризма с внешнего на внутренний из-за снижения реальных располагаемых доходов населения. Так что нет сомнений, что туристическая отрасль региона и далее будет развиваться достаточно высокими темпами»,— рассказал Алексей Коренев. ■

ПО ИТОГАМ I КВАРТАЛА 2019 ГОДА В ЭКОНОМИКУ РЕГИОНА ВЛОЖЕНО 51,2 МЛРД РУБ. ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ, ЧТО СОСТАВИЛО 70% К УРОВНЮ АНАЛОГИЧНОГО ПЕРИОДА ПРОШЛОГО ГОДА. СНИЖЕНИЕ ОБУСЛОВЛЕНО ЗАВЕРШЕНИЕМ В 2018 ГОДУ РЯДА КРУПНЫХ ПРОЕКТОВ ФЕДЕРАЛЬНОГО УРОВНЯ, РЕАЛИЗУЕМЫХ ИНФРАСТРУКТУРНЫМИ МОНОПОЛИЯМИ И КОМПАНИЯМИ С ГОСУДАРСТВЕННЫМ УЧАСТИЕМ

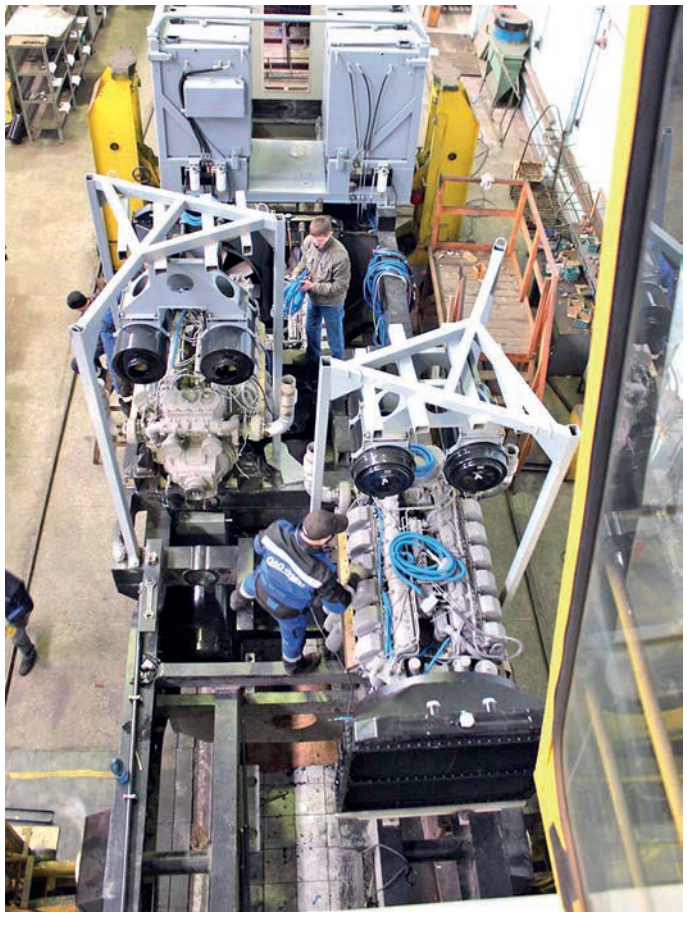
«КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ РАССМАТРИВАЕТСЯ ИНВЕСТОРАМИ КАК ПРИОРИТЕТНЫЙ РЕГИОН»

Генеральный директор Тихорецкого машиностроительного завода им. В. В. Воровского Алексей Фендриков рассказал об эффективности господдержки инвесторов на Кубани

— Сейчас краевые власти очень много говорят об инвестпривлекательности — разные регионы соревнуются в части того, у кого этот показатель лучше. Насколько на самом деле Кубань привлекательна для инвестирования?

— Краснодарский край действительно обладает благоприятным деловым климатом, несколько лет подряд занимая шестую строчку в рейтинге российских регионов по уровню привлеченных инвестиций. Рейтинговое агенство «Эксперт РА» начиная с 2011 года прочно закрепляет за Кубанью инвестиционный рейтинг 1А «Высокий потенциал — минимальный риск», международное агентство «Moody's» дает оценку B1. Этому способствует упрощение властями края получения информации об инвестиционных программах и услугах как для существующего, так и для потенциального бизнеса.

В принципе в Краснодарском крае сформирована и реализуется грамотная инвестиционная политика, определены ее стратегические приоритеты. Это и дальнейшее развитие региональной инфраструктуры, подразумевающее логистические и электрические сети, и увеличение количества так называемых агропромышленных, технологических и промышленных кластеров, и создание логистических и складских центров, и программы подготовки и переподготовки квалифицированных кадров в соответствии с одобренными инвестиционными проектами. Также имеется перечень инвестиционных направлений (так называемая инвестиционная карта), в которых Краснодарский край наиболее заинтересован и содействие в реализации которых от краевых властей будет наиболее полным.



Хорошие результаты дает деятельность администрации края по уменьшению количества этапов открытия бизнеса, сроков выдачи разрешительной документации, а также по повышению уровня доступности и открытости информации для будущих предпринимателей и инвесторов. Существуют программы по предоставлению налоговых льгот, субсидий, льготных кредитов с низкой ставкой и других финансовых инструментов, направленных на уменьшение сроков окупаемости инвестиционных проектов.

— С какими основными проблемами инвесторы сталкиваются, реализуя проекты в Краснодарском крае?

— Краснодарский край стоит на третьем месте среди субъектов Российской Федерации по численности населения: почти 75 человек на квадратный километр. При этом более половины жителей Кубани проживает в городах. В регионе один из лучших по России показателей уровня инфраструктуры и ресурсной базы. Имеются порты, развитая сеть автомобильных и железных дорог, аэропорты. Черноморское побережье и предгорья Кавказа предоставляют рекреационные ресурсы для развития туристической сферы. Плодородные земли Кубани и благоприятный климат создают все условия для скотоводства, создания фермерских и садовых хозяйств, виноградарства и виноделия. Поэтому Краснодарский край рассматривается инвесторами как один из приоритетных. Здесь появляется одна из первых проблем, с которой они сталкиваются: во что инвестировать? За почти двадцать лет последовательно проводимой политики развития региона в нем сформировались основные игроки практически во всех сферах бизнеса. Чтобы «зайти» на этот рынок, требуются значительные начальные вложения и грамотно продуманная стратегия. Высокая конкуренция делает невозможной большую маржу, что сказывается на сроках возврата инвестиций.

Специфика Краснодарского края, а именно аграрная и рекреационная направленность, накладывает дополнительные риски. Инвестору сложно оценить требуемые вложения в капитальное строительство новых туристических объектов, промышленных зон, торговых или складских площадей

Вторая проблема — покупательская способность населения. Регион находится лишь на 18-м месте по

уровню доходов, причем наиболее обеспеченная часть сконцентрирована в пяти крупнейших городах края.

Третья проблема является общей для всех субъектов Российской Федерации: это инфляционные процессы при нестабильной экономической ситуации. Однако специфика Краснодарского края, а именно аграрная и рекреационная направленность, накладывает дополнительные риски. Инвестору сложно оценить требуемые вложения в капитальное строительство новых туристических объектов, промышленных зон, торговых или складских площадей, равно как и вложения в агропромышленный комплекс, по причине возможного резкого роста цен на тарифы и материалы либо незапланированного увеличения налоговой нагрузки, которые приведут к растягиванию сроков возврата инвестиций. Четвертая проблема также общая для всей страны: высокая стоимость привлеченных кредитных ресурсов.

Остальные проблемы, как то: наличие инфраструктуры, доступность инженерных коммуникаций и скорость их подключения, временные затраты на получение требуемых согласований и свободные рабочие руки — менее характерны для Краснодарского края, чем для других регионов РФ.

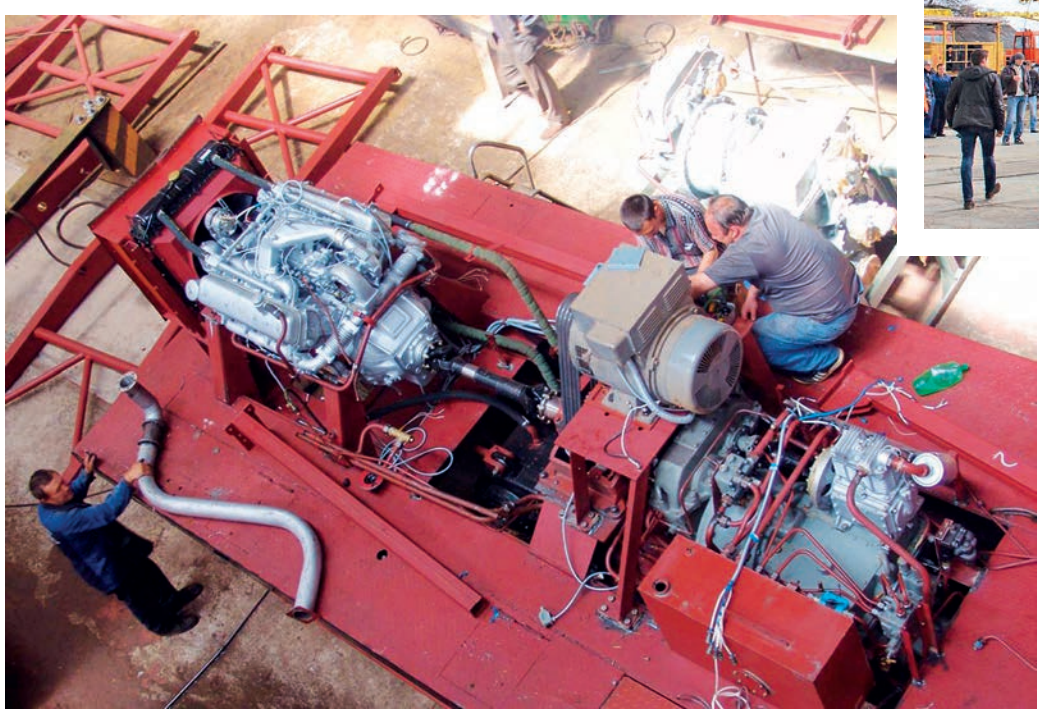
— Уровень инвестпривлекательности зависит от двух ключевых параметров: административных барьеров и качества и количества преференций для бизнеса. На какую поддержку могут рассчитывать предприятия в Краснодарском крае?

— Порядок взаимоотношений госструктур с бизнесом определен Законом №731-КЗ «О стимулировании инвестиционной деятельности в Краснодарском крае» от 2 июля 2004 года. Жизненность документа, его актуальность для всех участников процесса доказаны постоянно вносимыми корректировками, последние из которых имели место в мае 2019 года. Документ предусматривает налоговые льготы при реализации стратегических инвестиционных проектов, предоставление инвестиционных налоговых кредитов, государственных гарантий Краснодарского края, субсидий из краевого бюджета в соответствии с программами, реализуемыми на Кубани, оказание информационной поддержки, бюджетные ассигнования для проектов на основе государственно-частного партнерства. На примере нашего предприятия могу сказать, что этот закон действительно работает и приносит пользу бизнесу.

За почти двадцать лет последовательно проводимой политики развития региона в нем сформировались основные игроки практически во всех сферах бизнеса. Чтобы «зайти» на этот рынок, требуются значительные начальные вложения и грамотно продуманная стратегия

ОАО «ТМЗ им. В. В. Воровского» внесено в перечень десяти ключевых предприятий Краснодарского края и в полной мере использует возможности, предоставляемые властями региона. В частности, как уже говорили ранее, через Фонд развития промышленности заводом привлечен кредит под очень низкую ставку. Помимо этого через действующие инвестпрограммы получена субсидия для погашения процентов по привлеченным средствам. В период 2017—2018 гг. мы сотрудничали с Департаментом промышленной политики в рамках госпрограммы «Развитие промышленности Краснодарского края и повышение ее конкурентоспособности», было просубсидировано обучение специалистов ОАО «ТМЗ им. В. В. Воровского» и обновление парка компьютерной техники. Как видите, поддержка краевыми властями организована на регулярной основе и любое желающее предприятие может найти в ней критерии, по которым получит помощь.

ОАО «ТМЗ им. В. В. Воровского» внесено в перечень десяти ключевых предприятий Краснодарского края и в полной мере использует возможности, предоставляемые властями региона



— Какие меры, по вашему мнению, еще необходимо предпринять, чтобы улучшить деловой климат в регионе?

— В первую очередь нужно выдерживать предусмотренные сроки и объемы помощи реальным и потенциальным инвесторам. Наиболее важной мерой поддержки в ближайшее время для бизнеса было бы расширение списка критериев для получения льготного кредитования либо субсидирования процентной ставки по привлеченным на развитие проектов средствам. Также, на наш взгляд, недостаточно развит такой инструмент поддержки, как предоставление грантов на научно-исследовательские, перспективные конструкторские разработки и высокотехнологичные проекты.

— Расскажите на примере вашего завода, как и за счет каких средств вы проводите модернизацию?

— Ежегодно на ОАО «Тихорецкий машиностроительный завод им. В. В. Воровского» реализуется план мероприятий по техническому перевооружению. Без него, я убежден, мы не сможем выполнить поставленные перед нашим предприятием задачи по выходу на рынки дальнего зарубежья, а экспортный потенциал, как известно,— это показатель конкурентоспособности предприятия. Выполнение этого плана постоянно упиралось в отсутствие достаточных оборотных средств. Ситуация изменилась в 2019 году, когда мы приняли участие в программе «Машиностроение», которая проводится Фондом развития промышленности Краснодарского края, на условиях софинансирования на заводе осуществляется проект «Приобретение оборудования и инженерного программного обеспечения для производства в рамках модернизации и технического перевооружения». Общая сумма инвестиций составляет более 100 млн рублей, из которых около 70 млн рублей предоставлено Фондом развития промышленности Краснодарского края в виде льготного кредита. Оставшуюся сумму ОАО «ТМЗ им. В. В. Воровского» проинвестирует из собственных средств. Это оказалось большим подспорьем в реализации наших программ!

РАЗВИТИЕ НОВОРОССИЙСКА СВЯЗАНО С НАЦПРОЕКТАМИ

В городе-герое реализуется 31 муниципальный проект, разработанный на основании майских указов Владимира Путина

Всего в России разработано 12 национальных проектов, они разбиты по базовым направлениям, а внутри каждого из них существует по нескольку направлений. Базовыми проектами являются: «Здравоохранение», «Образование», «Демография», «Культура», «Безопасные и качественные автомобильные дороги», «Жилье и городская среда», «Экология», «Наука», «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы», «Цифровая экономика», «Производительность труда и поддержка занятости», «Международная кооперация и экспорт». На их основании в Новороссийске разработан 31 муниципальный проект, каждый из которых уже реализуется.

Производительность труда

Согласно нацпроекту средний рост производительности труда в стране должен увеличиваться ежегодно на 5% до 2024 года. В то же время в Стратегии социально-экономического развития Краснодарского края до 2030 года заложено увеличение производительности труда на 5,5% в год. Региональная власть определила, что именно этот показатель обеспечит региону устойчивое развитие. «Повышение производительности труда я считаю ключевой целью. Ее достижение способно обеспечить крепкий фундамент для опережающего экономического развития, прорывного роста валового внутреннего продукта в отраслях, закрепленных в майском указе президента»,— рассказал Игорь Дяченко.

На данный момент 33 новороссийских предприятия включено министерством экономики края в список потенциальных участников президентского проекта. Три предприятия уже зарегистрировались на сайте производительность.рф. С компанией «Выбор-С» и Птицефабрикой «Новороссийск» будет работать Федеральный центр компетенций. Менеджеры среднего звена этих компаний в ближайшее время пройдут обучение по программе «Лидеры производительности» в одном из ведущих вузов страны: Всероссийской академии внешней торговли Минэкономразвития РФ. Также к каждому участнику нацпроекта придут эксперты, которые на месте будут помогать бизнесу совершенствовать процессы производства.

«На территории нашего города многими предприятиями уже самостоятельно реализуются программы повышения производительности труда. Наилучшие результаты могут быть достигнуты при объединении усилий хозяйствующих субъектов и исполнительных органов власти»,— рассказал мэр Новороссийска. Также, по его словам, администрацией разработана «дорожная карта» по бережливому муниципалитету и предусмотрено выделение грантов хозяйствующим субъектам и бюджетным учреждениям. Задача бережливых технологий — упростить для населения получение муниципальных и государственных услуг и повысить эффективность работы органов исполнительной власти.

Развитие МСП

К 2024 году, согласно Стратегии развития Краснодарского края, до 2030 года в сфере МСП должно быть занято 1 млн 50 тыс. человек. «Чтобы достичь этого показателя, необходимо применять эффективные меры поддержки предпринимательства. Задача муниципалитета — совместно с краевыми властями максимально информировать субъекты МСП о том, чем мы им можем помочь в развитии их бизнеса. С этой целью в Новороссийске на регулярной основе проводятся совещания, на которые приглашаются представители деловых кругов и сотрудники минсельхоза, депинвестиций, департамента промышленной политики региона»,— рассказал Игорь Дяченко. Также о мерах поддержки можно узнать в Коворкинг-центре «Деловая Среда», который открылся в городе-герое в апреле прошлого года. Здесь начинающие предприниматели имеют возможность пользоваться бесплатным офисом с переговорной комнатой, получить консультацию по юридическим и финансовым вопросам и даже обратиться за помощью к уполномоченному по защите прав предпринимателей. «„Деловая среда“ выступает в качестве примера успешного сотрудничества бизнеса и власти Новороссийска»,— рассказал мэр города.

«На территории нашего города многими предприятиями уже самостоятельно реализуются программы повышения производительности труда. Наилучшие результаты могут быть достигнуты при объединении усилий хозяйствующих субъектов и исполнительных органов власти»

В области развития МСП в Новороссийске также претворяются в жизнь муниципальные проекты: «Формирование схемы размещения нестационарных объектов», «Мониторинг деятельности вновь созданных хозяйствующих субъектов». Муниципалитет перешел на электронное ведение похозяйственного учета ЛПХ, что упростит процедуру получения выписок и различного рода справок для селян, ведущих личное подсобное хозяйство.

Развитие экспорта

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. Ранее семинары проводились в краевой столице, однако уже с этого года образовательные модули проходят в Новороссийске.

В рамках государственной поддержки, предоставляемой различными структурами исполнительной власти региона малому и среднему бизнесу, удалось увеличить количество предприятий, реализующих продукцию за рубеж. Адресатами подобных мер стали ЗАО «Абрау-Дюрсо» и ИП Ю. А. Атанов. В магазинах Швейцарии и Германии уже представлена винодельческая продукция новороссийского завода, а индивидуальный предприниматель реализует за рубеж рыбу и морепродукты. Среди других экспортеров, зарегистрированных в Новороссийске, ЗАО «Птицефабрика „Новороссийск“», ОАО «Новоросцемент», ООО «Новоросметалл» и ООО «Парма».

Цифровая экономика

Сегодня в рамках нацпроекта «Цифровая экономика» в Новороссийске реализуется три муниципальных проекта: «Повышение уровня финансовой грамотности», «Новороссийск — безналичный город», «Электронный документооборот». В результате проведенных мероприятий в 2018 году установлено более 2000 терминалов безналичной оплаты в учреждениях социальной сферы и сельских округах. Общий прирост по безналичным платежам составил 107,1 млн руб., в сельских округах — 5,4 млн руб.

В апреле в Новороссийске состоялось официальное открытие Всероссийской недели финансовой грамотности для детей и молодежи. Торжественная церемония была проведена на базе ГМУ имени адмирала Ф. Ф. Ушакова. Новороссийск специально выбран площадкой для открытия, поскольку в городе ведется активная работа в рамках федерального проекта «Содействие повышению уровня финансовой грамотности населения и развитию финансового образования в Российской Федерации».

Кроме того, в рамках нацпроекта Управлением делопроизводства администрации города реализуется проект по внедрению электронного документооборота. К концу 2019 года планируется, что доля обеспеченных рабочих мест, участвующих в электронном документообороте и сохранении поступающей документации на электронных носителях, составит 100%.

«Умный» город

В 2018 году Новороссийск 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, посвященной концепции «Умного города». Сегодня этот проект реализуется в рамках Стратегии социально-экономического развития города до 2030 года. Уже в этом году затраты на него составили около 150 млн руб.

Значительная часть «умных» сервисов в Новороссийске разрабатывается и внедряется на базе Центра «Безопасный город». В данный момент происходит модернизация системы видеонаблюдения. Администрация города увеличивает количество камер, которые устанавливаются в общественных зонах: на пляжах, в торговых центрах, учреждениях образования и культуры. Этот же мониторинговый центр отслеживает движение общественного транспорта и автомобилей аварийных служб, которые оснащены оборудованием ГЛОНАСС. На сайте «Безопасного города» жители Новороссийска имеют возможность не только узнать расписание автобусов и троллейбусов, но и определить их реальное местоположение. В планах администрации муниципального образования создать на базе «Безопасного города» плат-

Официальное сообщение Администрации города-героя Новороссийск

форму по сбору онлайн-данных показаний счетчиков инженерных сетей.

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».

Демография

Главные цели нацпроекта — увеличение продолжительности жизни новороссийцев, повышение рождаемости, вовлечение большего количества людей в занятия физической культурой и спортом. В рамках регионального проекта «Содействие занятости женщин — создание условий дошкольного образования детей в возрасте до трех лет» в Новороссийске в данный момент ведется строительство двух детских садов: в 13-м микрорайоне на 280 мест и в ст. Натухаевской на 240 мест. В этом году планируется сдача их в эксплуатацию. Кроме того, у частного инвестора выкуплен детский сад «Дошкольник» на 280 мест. В данный момент готовится проектная документация на последующее строительство садов по улицам Южной и Красина в Цемдолине. Всего же в ближайшие годы в Новороссийске планируется ввести в эксплуатацию 2,5 тыс. мест для детей дошкольного возраста.

По данным мэрии города-героя, более половины жителей Новороссийска занимается физической культурой и спортом. Этот показатель составляет 51,3%. Для большего вовлечения людей в здоровый образ жизни в 2019 году открыт спортивно-оздоровительный центр «Надежда», произведена реконструкция стадиона в ст. Натухаевской. Получено подтверждение финансирования по строительству малобюджетного спортивного комплекса в пос. Верхнебаканский. Подходит к концу проектирование спорткомплексов в с. Гайдук и ст. Натухаевской. В с. Абрау-Дюрсо оформляется земельный участок под строительство спортобъекта. Объявлены конкурсные процедуры по проектированию крытой теннисной школы и зала спортивных единоборств.

Образование

В текущем году и в ближайшей перспективе в Новороссийске будут активно строиться новые школы, а также пристройки к ним. «Одна из важнейших задач, стоящих перед муниципалитетом,— перевести обучение детей в одну смену»,— отмечает Игорь Дяченко. В частности, уже построено общеобразовательное учебное заведение на 1100 мест в 13-м микрорайоне. В администрацию края переданы документы для выделения финансирования на строительство школы в 16-м микрорайоне на 1550 мест и пристройки к СОШ №24 в ст. Раевской на 400 мест. Передана на экспертизу проектно-сметная документация по школе в 15-м микрорайоне на 1100 мест. Заключены контракты на подготовку проектов пристроек к школам №10 и 28. Всего до 2025 года на средства федерального и регионального бюджетов в городе появится более 10 тыс. новых мест в общеобразовательных учреждениях.

Национальным проектом «Образование» не только предусмотрено строительство новых объектов, но и модернизация и цифровизация существующих заведений. Так в 2019 году в четырех сельских школах (СОШ №23, 24, 26, 30) создаются центры гуманитарного и цифрового профиля. Сегодня приобретается оборудование для кабинетов технологии, информатики, ОБЖ. Всего в текущем году на подготовку школ к новому учебному году из городского бюджета выделено 100 млн руб. 24 педагога прошли курсы повышения квалификации.

«Для реализации таких глобальных задач прежде всего нужны высококвалифицированные кадры. Я знаю, что сегодня есть проблема кадрового дефицита. Поэтому в рамках реализации указа мы проработали вопрос о дополнительных стимулах для привлечения молодых и амбициозных специалистов в образовательные организации, создаем условия для развития наставничества, что, безусловно, положительно скажется на повышении качества образования»,— сообщил мэр Новороссийска Игорь Дяченко.

В рамках регионального проекта «Содействие занятости женщин — создание условий дошкольного образования детей в возрасте до трех лет» в Новороссийске в данный момент ведется строительство двух детских садов: в 13-м микрорайоне на 280 мест и в ст. Натухаевской на 240 мест

Жилье и городская среда

Этот нацпроект объединяет три региональных проекта: «Жилье», «Формирование комфортной городской среды» и «Обеспечение устойчивого сокращения непригодного для проживания жилищного фонда». Перед исполнительной властью, в частности, поставлена задача обеспечить господдержкой молодые и многодетные семьи, семьи работников бюджетной сферы при приобретении жилья. В Новороссийске в текущем году семь молодых семей уже получили социальные выплаты на улучшение жилищных условий. Также выдано пять сертификатов на покупку жилья нуждающимся категориям граждан. В планах выделить еще четыре сертификата. Также в этом году 66 детей-сирот получат новые квартиры.

В рамках регионального проекта «Формирование комфортной городской среды» в 2019 году будет благоустроено четыре дворовые и две общественные территории. За счет средств городского бюджета выполнено обустройство трех скверов и семи тротуаров. Ведется благоустройство территории, прилегающей к храму Петра и Февронии, и площадок при двух строящихся детских садах. Заключены контракты на выполнение проектно-сметной документации по благоустройству парка имени Фрунзе и Южных прудов. В перспективе необходимо разработать документацию на благоустройство пятой очереди набережной.

Идут работы и по региональному проекту «Обеспечение устойчивого сокращения непригодного для проживания жилищного фонда». Из ветхого и аварийного жилья планируется переселить в этом году 111 семей. Готовится экспертиза о признании трех многоквартирных домов аварийными.

Безопасные и качественные автодороги

В рамках федерального проекта в Новороссийске выполняется ремонт восьми дорог протяженностью 11,6 км, а также обустройство дороги «Обход 13-го жилого микрорайона», реконструкция и расширение ул. Видова от ул. Тобольского до ул. Кутузовской. Краевое и федеральное финансирование на 2019 год по данному нацпроекту составляет 550 млн руб. Из городского бюджета выделено еще 300 млн руб. «Ежегодно эту сумму будем увеличивать на 100 млн руб.»,— заявил мэр города. Он поставил перед службами задачу взаимодействовать в вопросах ремонта дорожной инфраструктуры с гражданами и общественными организациями для улучшения транспортной обеспеченности, регулировать застройку территорий, взаимодействовать с Федеральным дорожным агентством и подведомственными Росавтодору федеральными казенными учреждениями и, главное, рационально планировать работы.

Экология

В этом нацпроекте Новороссийск участвует в подпроекте «Чистая вода». Уже подготовили документы для вхождения в данную федеральную программу до 2021 года. На данный момент разработана документация на реконструкцию водопроводной насосной станции на Вербовой Балке и строительство насосной станции на отметке 215. Идет реконструкция Неберджаевского водохранилища. По инвестиционной программе МУП «Водоканал» выполняются работы на 100 млн руб. «Из городского бюджета на ремонт внутренних сетей и санацию выделено 200 млн руб. Программа рассчитана на пять лет начиная с 2019 года. Тем самым выполним поручение губернатора Кубани по замене 5—7% ветхих сетей ежегодно»,— рассказал Игорь Дяченко.

Культура

Основная цель проекта — к 2024 году увеличить на 15% число посещений жителями города библиотек, театров, музеев и других учреждений культуры, а также в пять раз — число обращений новороссийцев к цифровым ресурсам культуры. В городе действует три муниципальных проекта: «Библиотека меняет имидж», «Поэтическое творчество молодежи» и «Новороссийск — читающий город». В частности, в текущем году открывается несколько новых библиотек: в детском лагере «Глобус», в школе №34 и в детской школе искусств, а также интерактивная библиотека в сквере им. Пушкина. До конца года в Новороссийске появится еще три читальни.

Кроме того, администрацией края совместно с муниципалитетом планируется создать до 2024 года выставочный проект с цифровыми гидами в формате дополненной реальности на базе одного их музеев Новороссийска. Всего планируется запустить три подобных объекта в крае.

КРЕДИТАМ УТОЧНЯЮТ РАЗМЕР

МИНЭКОНОМИКИ ВВЕЛО НОВЫЕ РАЗМЕРЫ КРЕДИТОВ ДЛЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В РАМКАХ ПРОГРАММЫ РАСШИРЕНИЯ ДОСТУПА РОССИЙСКИХ ПРЕДПРИЯТИЙ К ФИНАНСОВЫМИ РЕСУРСАМ. ВЕДОМСТВО СНИЗИЛО РАЗМЕР МИНИМАЛЬНОГО КРЕДИТА С 3 МЛН РУБ. ДО 500 ТЫС. РУБ. И ПОВЫСИЛО МАКСИМАЛЬНЫЙ РАЗМЕР КРЕДИТА НА ПОПОЛНЕНИЕ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ СО 100 МЛН РУБ. ДО 500 МЛН РУБ. В 2019 ГОДУ ОБЪЕМ КРЕДИТНЫХ ДОГОВОРОВ, ПЛАНИРУЕМЫХ К ЗАКЛЮЧЕНИЮ В РАМКАХ ПРОГРАММЫ МИНЭКОНОМИКИ, СОСТАВИТ 1 ТРЛН РУБ. ОЛЬГА ИВАНОВА

ФОТО: АЛЕКСАНДР МИРИДОНОВ

Минэкономики расширило перечень кредитов, доступных для малого и среднего бизнеса в рамках программы льготного кредитования. Ведомство выпустило соответствующее постановление в мае.

Напомним, программа льготного кредитования субъектов МСП является основной частью федерального проекта «Расширение доступа субъектов МСП к финансовой поддержке, в том числе к льготному финансированию», который после 2018 года стал частью национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы». Национальный проект рассчитан на 2019–2024 годы, одними из его главных целевых показателей являются увеличение доли МСП в ВВП страны с нынешних 22,3% до 32,5%, а числа занятых в секторе — на 5,8 млн человек, до 25 млн человек, в последующие шесть лет. На реализацию нацпроекта власти направят 481,5 млрд руб.

НАЦПРОЕКТ «МАЛОЕ И СРЕДНЕЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО И ПОДДЕРЖКА ИНДИВИДУАЛЬНОЙ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОЙ ИНИЦИАТИВЫ» РАССЧИТАН НА 2019–2024 ГОДЫ, ОДНИМИ ИЗ ЕГО ГЛАВНЫХ ЦЕЛЕВЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ ЯВЛЯЮТСЯ УВЕЛИЧЕНИЕ ДОЛИ МСП В ВВП СТРАНЫ С НЫНЕШНИХ 22,3% ДО 32,5%

В России по состоянию на конец 2018 года действовало 2,67 млн предприятий среднего и малого бизнеса, в которых работали порядка 12 млн человек. В индивидуальной предпринимательской деятельности заняты еще 5,8 млн человек. По данным Росстата, доля малого и среднего бизнеса в российской экономике составляла 21,9%.

Входящая в состав национального проекта программа льготного кредитования субъектов МСП предусматривает следующие основные параметры: льготная ставка не более 8,5% годовых для заемщика, расширение перечня приоритетных отраслей, расширение перечня уполномоченных банков, включая некрупные региональные банки, которые имеют опыт кредитования МСП. Уже в 2019 году в рамках программы планируется предоставить льготных кредитов МСП в размере 1 трлн руб., а по итогам реализации национального проекта консолидированный объем финансовой поддержки субъектов МСП составит 10 трлн руб.

Изначально кредит в рамках программы можно было взять на инвестиционные цели до 1 млрд руб. на срок до десяти лет и на оборотные цели до 100 млн руб. на срок до трех лет. Однако, учитывая потребности компаний в небольших суммах льготных кредитов, Минэкономики приняло решение расширить их линейку. «Размер минимального кредита снижен с 3 млн руб. до 500 тыс. руб. для субъектов малого и среднего предпринимательства и микропредприятий. В то же время со 100 млн руб. до 500 млн руб. повышен максимальный размер кредита на пополнение оборотных средств»,— приводит слова министра экономического развития Максима Орешкина пресс-служба Минэкономики. Как отметили в министерстве, в случае если заемщик получает кредит на инвестиционные цели в сфере туризма, то его максимальный размер может составлять до 2 млрд руб. Кроме того, по инициативе Минэкономики предусматривается повышение максимальной ставки субсидирования для банков до 3,5% в зависимости от объемов кредитования. Это позволит увеличить выдачи льготных кредитов субъектам МСП на реализацию приоритетных проектов в сфере туризма и повышения производительности труда.

В 2019 ГОДУ В РАМКАХ ПРОГРАММЫ ПЛАНИРУЕТСЯ ПРЕДОСТАВИТЬ ЛЬГОТНЫХ КРЕДИТОВ МСП В РАЗМЕРЕ 1 ТРЛН РУБ.

Также в период с 15 по 28 мая Минэкономики проводило дополнительный отбор кредитных организаций для увеличения числа уполномоченных банков. В конце февраля Минэкономики РФ утвердило перечень из 70 банков для участия в программе льготного кредитования МСП. «Также предусмотрены особые условия для аккредитованных банков, кредитующих инвестиционные проекты предприятий—участников программы по повышению производительности труда. Правила дополнены положениями о субсидировании по повышенной ставке в размере 3,5% по таким кредитным договорам»,— отметили в министерстве. Кроме того, по ставке 3,5% будут субсидироваться кредитные договоры на инвестиционные цели, заключаемые с предприятиями, которые участвуют в проектах по повышению производительности труда. Также, как ранее сообщал ТАСС, Минэкономики приготовило послабление для заемщиков в части обязательных условий получения льготных кредитов. Теперь на них смогут претендовать и те, чья задолженность по налогам не превышает 50 тыс. руб.

Еще одна новация Минэкономики — предложение ввести новый механизм господдержки кредитования малого и среднего бизнеса под залог прав на интеллектуальную собственность.

Субсидии будут предоставляться субъектам малого и среднего бизнеса, заключившим кредитный договор с банком, если в отношении таких кредитов Корпорацией МСП предоставлена независимая гарантия. «При этом в качестве обеспечения со стороны заемщика должны выступать исключительные права на интеллектуальную собственность в совокупном объеме не менее 50% от общей стоимости залоговой массы. В рамках правил возмещаются расходы малых и средних компаний на уплату вознаграждения за предоставление независимой гарантии АО «Корпорация МСП» и части процентов за пользование кредитом под залог (созалог) прав на интеллектуальную собственность»,— пояснили в пресс-службе министерства. По данным Минэкономики, в 2019 году на указанные цели планируется распределить 40 млн руб., а в период до 2024 года — до 640 млн руб. Правила вступили в силу с 15 мая текущего года. «Господдержка позволит расширить возможности финансирования высокотехнологичных компаний, обладающих исключительными правами на изобретения. Применение данного механизма позволит поддержать технологические малые и средние предприятия, продукция которых обладает мировой новизной и перспективами мировой конкурентоспособности. Таким образом, компании получат дополнительный стимул к росту, выходу на зарубежные рынки, реализации высокотехнологичных проектов, повышению производительности труда»,— считает министр экономического развития России Максим Орешкин, слова которого приводит пресс-служба.

«Все предложения Минэкономики будут иметь положительный эффект, однако на это потребуется время. Сейчас в России постепенно выстраивается, возможно, наиболее обширная система мер поддержки малого и среднего предпринимательства»,— говорит Анна Нестерова, член генерального совета «Деловой России». В то же время, по ее словам, сами предприниматели мало осведомлены о новых возможностях и зачастую не знают о способах решения многих своих проблем. «Также необходимо отслеживать, кому именно будут доступны новые меры поддержки — не станут ли их основными получателями квазималые предприятия, то есть входящие в какой-то более крупный холдинг»,— отмечает она. ■

«Спрос на диджитал-сервисы будет только расти»

Директор по розничному бизнесу АО «Альфа-Банк» в Краснодаре Игорь Гончаров рассказал о тенденциях розничного банковского бизнеса в Краснодарском крае и о том, какие банковские продукты сейчас востребованы в регионе

— Изменился ли как-то за последние годы розничный банковский рынок в Краснодарском крае? Какие события и тенденции вы бы особо отметили?

— Мы живем в век информационных технологий. Наши клиенты хотят быть на связи с банком 24 часа в сутки, поэтому сегодня конкуренция на рынке розничных банковских услуг в Краснодарском крае разворачивается вокруг цифровых сервисов. Если мы не будем обеспечивать нашим клиентам быстрый и безопасный к доступ к финансовым услугам, то легко их можем потерять. Поэтому в развитии розничных услуг мы делаем акцент на сервисах дистанционного банковского обслуживания, которые уже сегодня позволяют заказать карту, получить кредит, оформить депозит, страховой или инвестиционный продукты.

В последний год в регионе заметно растет популярность услуги рефинансирования. Клиенты охотно перекредитуются под более низкую ставку. Порядка 40% всех ипотечных сделок приходится на рефинансирование.

Увеличивается спрос на банковские карты с дополнительными преимуществами. Обычной картой сегодня уже никого не удивишь, поэтому банки разрабатывают различные программы привилегий и скидок.

Как универсальный банк, мы предоставляем полный спектр услуг и розничным клиентам, и компаниям. В июне в Краснодаре мы открыли Центр ипотечного кредитования, где клиентам помогут быстро подобрать необходимую ипотечную программу, окажут поддержку при проведении сделки любой сложности и помогут составить договор купли-продажи недвижимости.

— Почему вы решили открыть ипотечный центр именно сейчас?

— Очевидно, что ипотека является одним из стратегических направлений на розничном банковском рынке. Сегодня активными темпами идет строительство нового жилья в регионе, все больше жителей Краснодарского края хотят улучшить жилищные условия.

Ипотечный кредит гарантирует долгосрочное сотрудничество с клиентом, поэтому с самого начала мы хотели сделать этот продукт не таким как у всех. Основная задача, которая стояла перед нами,— значительно ускорить процесс одобрения и выдачи ипотечных кредитов и минимизировать пакет документов. Мы постарались сделать этот процесс технологичным и разработали для своих заемщиков «Личный кабинет», где можно подать заявку и получить предварительное одобрение за несколько минут. Такая процедура позволяет клиенту прийти к нам в офис один раз, чтобы подписать кредитный договор.

— В целом за последние годы спрос у населения на кредитные продукты как-то изменился? На какие цели люди сейчас чаще берут заемные средства?

— Потребительские кредиты по-прежнему востребованы. Чаще всего жители Краснодарского берут такие кредиты на дорогостоящие товары, на ремонт или приобретение подержанных автомобилей.

Сейчас процедуры оформления таких кредитов максимально упрощаются: большинство операций, связанных с оформлением или погашением задолженности можно провести в Интернете или мобильном приложении за несколько минут.

— На Кубани с каждым годом выдают все больше кредитных карт. Какова емкость этого рынка — как скоро он достигнет насыщения?

— Думаю, спрос на кредитные карты будет только расти. Этот продукт отличается своей функциональностью и позволяет заемщику не только быстро гасить задолженность, но и пользоваться большим количеством бонусов и скидок, которые сегодня предлагают банки. Именно поэтому продукт популярен среди краснодарцев.

В Альфа-Банке кредитную карту можно заказать в мобильном приложении или интернет-банке, а специалисты службы доставки привезут ее клиенту по указанному адресу в этот же день или на следующий.

— Какие еще интересные предложения есть в Альфа-Банке?

— Среди наших клиентов много тех, кто ведет активный образ жизни и много путешествует, соответственно больше денег тратит на перелеты и различные поездки. Они активно пользуются нашей картой Alfa Travel, которая, по результатам исследования Frank Banking Reward Award 2018, была признана лучшей картой для путешественников. На первый взгляд, это обычная банковская карта, которой удобно оплачивать товары и услуги. Но, в зависимости от стоимости покупки, клиент может получать на счет от 3—5% милями. Стоимость одной мили равна 1 рублю, мили можно тратить на покупку авиа- или железнодорожных билетов, трансферы, бронирование отелей и т. д. Одним из преимуществ Alfa Travel является то, что клиент может выбирать сам перевозчика. Важно отметить, что мили, накопленные на карте Alfa-travel, со временем не сгорают — их срок действия не ограничен.

— И в какие страны чаще всего предпочитают летать ваши клиенты?

— Весной этого года мы проанализировали транзакции на сайте Alfa Travel по бронированию отелей и заказу билетов, и вот что получилось. Чаще всего наши клиенты полностью или частично оплачивали накопленными бонусами билеты в Сочи, Екатеринбург, Новосибирск. Среди международных направлений популярностью пользовались такие города, как Ереван, Прага, Милан.

— Насколько развитие сервисов дистанционного банковского обслуживания влияет на рост клиентской базы и увеличение количества оказываемых банком услуг?

Очевидно, что с каждым годом востребованность дистанционных банковских услуг будет расти, а функционал систем интернет-банкинга и мобильных приложений продолжит развиваться. Сегодня сложно сохранять лидирующие позиции, если ты не предлагаешь своим клиентам качественные цифровые сервисы. Хорошее мобильное приложение, конечно, очень важно. Но это еще не все. Можно громко заявить, что у тебя лучший интернет-банк и ты отправляешь платежки за три минуты, но если в офисе сидят сотрудники, которые вручную оформляют все эти платежи, то это история не про диджитал. Благодаря развитию цифровых сервисов в Альфа-Банке мы освобождаем сотрудников от множества рутинных операций. Например, лимиты для банкоматов устанавливаются автоматически. Что касается нашего мобильного приложения, то уже сейчас количество сервисов, доступных дистанционно, дает клиенту возможность посещать отделение банка для решения сложных вопросов. Все классические операции, которыми наши клиенты пользуются чаще всего, доступны на мобильных устройствах.

— Какие ключевые тренды на рынке розничных банковских услуг вы бы выделили в 2019 году?

— Одна из основных тенденций — усиление конкуренции среди банков в сегменте состоятельных клиентов. Мы почувствовали это в начале года. Чтобы удержать лидирующие позиции, мы постоянно следим за рыночными тенденциями, совершенствуем свои сервисы в соответствии с растущими потребностями клиентов. Считаю, что наши продукты, качество сервиса и профессионализм персонала являются визитной карточкой нашего филиала в Краснодаре.

«Последний год в регионе заметно растет популярность услуги рефинансирования. Клиенты охотно перекредитуются под более низкую ставку»

«Можно громко заявить, что у тебя лучший интернет-банк и ты отправляешь платежки за три минуты, но если в офисе сидят сотрудники, которые вручную оформляют все эти платежи, то это история не про диджитал»

Реклама

«Власть и бизнес не могут жить и работать друг без друга»

Заместитель председателя Краснодарского регионального отделения Российского союза промышленников и предпринимателей Сергей Огурцов рассказал о том, почему предпринимателям необходимо объединяться для дальнейшего развития экономики Кубани и создания благоприятных условий работы бизнеса

— Обычно бизнес пытается самостоятельно решать свои проблемы. Однако с каждым годом количество членов Краснодарского регионального отделения РСПП растет. Что мотивирует предпринимателей объединяться?

— Изначально структура Российского союза промышленников и предпринимателей была выстроена таким образом, чтобы запросы бизнеса учитывались при принятии решений на всех уровнях. В 90-е годы произошел слом экономического уклада СССР, был нарушен финансово-хозяйственный механизм, разорваны производственные связи – все это не могло не привести к краху экономики страны.

В стране в ходе приватизации появились новые собственники и появилась частная собственность на средства производства, а опыта управления такой страной не было. Учились жить по–новому и чиновники и предприниматели. И конечно же, нужен был такой общественный союз работодателей, который мог бы выражать интересы бизнеса при установлении новой законодательной базы в государстве нового типа. А на местах предпринимателю надо было просто выживать.

Само по себе без партнеров ни одно предприятие работать не может. Ведь, чтобы начать какое-то дело, нужно найти средства, арендовать или купить помещение или земельный участок, подключиться к инженерным сетям, а потом еще добраться и до покупателя. С этими хозяйственными вопросами сталкиваются все предприниматели, и большие и маленькие, иной бизнес может просто не дойти до начала производства продукции. Таких примеров немало. Например, когда предприниматель хочет открыть магазин, а ему озвучивают стоимость подключения к электросетям 3 млн руб., хотя площадь его коммерческого помещения — всего 50 кв. м. В подобных ситуациях бизнес вынужден искать союзников для решения своих проблем.

Еще один пример — раньше предприятия легкой промышленности края работали разрозненно. По одиночке ходили в администрацию края и муниципальные образования, пытаясь донести до власти свои проблемы, но в их работе не было системы, поэтому решение вопросов часто затягивалось. Для более системной работы наше региональное отделение РСПП создало комиссию по легкой промышленности, в которой мы объединили эти предприятия и стали проводить совместные мероприятия, добиваясь преференций для местных производителей в части сбыта продукции на территории края.

Порой предприниматели приходят к нам, чтобы решить свои частные проблемы, а в итоге выясняется, что они характерны для многих, и мы начинаем решать их, подключая руководителей министерств и департаментов края. И, надо сказать, нам идут на встречу. Когда мы вместе выстраиваем диалог с властью работа становится намного эффективнее. Сегодня КРО РСПП участвует в 33 общественных советах при различных ведомствах, включая прокуратуру, налоговую, антимонопольную службу и др.

— Цели у бизнеса и власти не всегда совпадают. При этом одна из ваших задач — выстроить отношения так, чтобы предпринимателей слышали на высоком уровне. Как это удается?

— На самом деле, власть и бизнес — это две структуры, которые не могут жить и работать друг без друга, потому что задачи, стоящие перед страной и выраженные президентом в майских указах, можно решить, только объединив усилия власти, бизнеса и общественности. Для того, чтобы росла экономика страны и благосостояние людей нужны стабильные и понятные условия для работы бизнеса. Любые программы реализуются, по сути, бизнесом в самых разных отраслях: строительстве, сельском хозяйстве, промышленности. Так что если создать условия, в которых бизнес работать не сможет, то и в стране ничего не будет сделано.

К сожалению, по результатам опроса ВЦИОМ в июле с.г, эти условия вызывают опасения у бизнеса. 71% опрошенных российских бизнесменов считают, что в России неблагоприятные условия для ведения бизнеса. И 72% опасаются еще большего снижения спроса на товары и услуги. Главными отрицательными факторами 81% назвали низкий уровень благосостояния граждан, 72% — коррупцию, 71% — цены на энергоносители. Более половины (по 62%) недовольны работой судебной системы, уровнем защищенности собственника и нормативно-правовым регулированием предпринимательства. Столько же сказали о плохой работе контрольно-надзорных органов.

> «Порой предприниматели приходят к нам, чтобы решить свои частные проблемы, а в итоге выясняется, что они характерны для многих, и мы начинаем решать их, подключая руководителей министерств и департаментов края»

У нас в крае тоже немало проблем с инвестиционным климатом, и об этом мы говорили на самых разных площадках. Вопросы, которые мы выносили на обсуждение от лица предпринимателей, слышат на разных уровнях краевой власти и пытаются решать существующие проблемы.

Ярким доказательством нашего взаимодействия стало заседание Комиссии по улучшению инвестиционного климата на Кубани под председательством губернатора края Вениамина Кондратьева 23 июля этого года. На заседании говорили о необходимости сопровождения инвестиционных проектов со стороны власти, о путях решения проблем, на которые указывали предприниматели, особенно во взаимоотношениях с естественными монополиями.

— Какие значимые мероприяия КРО РСПП провело за последний год и какой круг вопросов там обсуждался?

— Среди самых значимых я бы назвал координационный совет региональных отделений РСПП ЮФО, который мы провели в прошлом году в Сочи совместно с рабочей группой Евразийского экономического союза. На Совете поднимались непростые вопросы, поскольку в каждой стране действуют свои законы, особенно это касается таможенного законодательства. Тем не менее между нашими странами наблюдается рост товарооборота, да и процесс миграции рабочей силы требует своей координации. Нам нужно укреплять сотрудничество, так как жить друг с другом в добрососедстве и взаимовыгодном сотрудничестве странам СНГ гораздо выгоднее.

В марте 2019 году мы провели конференцию, посвященную корпоративному волонтерству, — это направление в РСПП курирует специально созданный комитет по социальной ответственности бизнеса. На конференции обсуждалась роль корпоративного волонтерства в развитии общественных институтов на территории, где размещены и работают крупные предприятия.

Кроме того, наша комиссия по развитию легкой промышленности выступила партнером в мероприятии «Дни школьной моды», организованной Департаментом промышленной политики Краснодарского края. И в этот раз мероприятие посетили не только учителя, но и представители власти, в том числе и губернатор края. Итогом этого мероприятия стало проведение селекторного совещания со всеми муниципальными образованиями края, где речь шла о создании условий для закупки школьной формы у кубанских производителей.

— В последние два года РСПП начало активно говорит об интеграции Целей устойчивого развития ООН в Краснодарском крае. О чем конкретно идет речь и зачем это бизнесу?

— На уровне Организации Объединенных Наций эти положения действуют уже 15 лет, и крупные компании по всему миру поддерживают Цели устойчивого развития и работают не только на свой финансовый результат, но и учитывают свое влияние на окружающую среду, улучшают условия работы сотрудников, проводят их обучение и многое другое. Разработана целая система индикаторов, на которые должен ориентироваться крупный бизнес в нефинансовых показателях своей работы, — пока преимущественно крупный, хотя впоследствии, думаю, к этому придут и средние, и малые компании. Краснодарский край также постепенно включается в эту работу, поскольку у нас в регионе довольно много крупных компаний, в том числе международного уровня.

Как правило, интеграция Целей устойчивого развития подразумевает следование международным сертификатам (различным ISO), так что речь идет о вполне конкретных параметрах, которые размещены на сайте федерального РСПП. Что бизнес от этого получает? В первую очередь, позиционирование себя как социально ответственной компании, что положительно влияет на отношения с властью и обществом. Как вы помните, в 90-е годы в нашей стране едва ли не единственной задачей большинства компаний было получение прибыли — а как именно они ее получали, тогда никого волновало. Сегодня мы убеждены, что создание благоприятных условий работы людей в компаниях, снижение вреда для окружающей среды, благотворительность, все это должно стать нормой.

— Краевое отделение РСПП всегда активно участвовало в формировании законодательной базы — как на уровне региона, так и Федерации. Какие законы, по вашему мнению, оказывают наибольшее влияние на развитие бизнеса в этом году?

— Наша организация не может непосредственно участвовать в принятии законов, указов, постановлений, для этого в стране сформированы соответствующие органы законодательной и исполнительной власти. Однако в обсуждении проектов вышеназванных органов мы принимаем самое активное участие. И прежде всего через оценку регулирующего воздействия

это процедура, в ходе которой анализируются проекты нормативных правовых актов с целью выявления в них положений, приводящих к избыточным административным и другим ограничениям в деятельности предпринимателей, а также к необоснованным расходам как для бизнеса, так и для бюджетной системы Российской Федерации.

Важным элементом процедуры ОРВ является проведение публичных консультаций с заинтересованными сторонами, которая позволяет выявить позиции заинтересованных сторон, сделать процесс рассмотрения проекта акта прозрачным, обеспечить свободное заявление и возможность учета данных позиций.

Оценка регулирующего воздействия является важным элементом работы регионального отделения. Наш правовой департамент постоянно занимается оценкой проектов нормативных актов, действующих на территории края и которые планируются к принятию.

За последние два года работы нами проанализированы около 300 нормативно-правовых актов и подготовлены предложения по 35 документам.

Самые значимые замечания касались проекта регионального закона о предоставлении права на пользование недрами местного значения.

Также был внесен ряд предложений по вопросу дальнейшего развития нормативно-правовой базы в сфере охраны труда, строительства.

Замечу, что по итогам рейтинга Минэкономразвития России, Краснодарский край в 2018 году вышел в лидеры по качеству проведения оценки регулирующего воздействия среди регионов. Краснодарское отделение РСПП внесло значительный вклад в эту работу. Департамент инвестиций и развития малого и среднего предпринимательства края положительно отметил работу правового департамента нашей организации.

Кроме того, сейчас особую важность для бизнеса имеет оценка кадастровой стоимости — точнее, ее порядок, предусмотренный законодательством, который ввели в прошлом году. Дело в том, что суммы платежей рассчитываются непонятным для бизнеса образом. Приведу реальный пример — на одном земельном участке в Краснодаре расположены два примерно одинаковых по износу и году постройки здания, принадлежащих одной организации. Находятся здания рядом друг с другом, однако по одному строению кадастровую стоимость оценили в 5 млн руб., по другому — 50 млн руб. По каким параметрам считали?

Поэтому, чтобы не платить эти непонятные суммы, предприниматели должны обращаться с перерасчетом в соответствующие инстанции, суды с тем, чтобы снизить кадастровую стоимость, и у них есть такое право!

Мы со своей стороны делаем все возможное, чтобы достучаться до предпринимателей и рассказать им о такой возможности, но нужна воля самих предпринимателей.

В прошлом и позапрошлом годах проходило широкое обсуждение изменений положений ФЗ №214 «Об участии в долевом строительстве». Региональное отделение РСПП готовило целый пакет предложений, которые были направлены в соответствующие рабочие комитеты Министерства строительства, Государственной Думы, Совета Федераций. Наши представители принимали непосредственное участие в заседаниях этих комитетов. И надо сказать, некоторые наши предложения были учтены.

На текущий момент все изменения вступили в силу, и мы будем отслеживать, как они повлияют на строительный рынок. Совместно со строительными компаниями нам предстоит проанализировать все проблемы, с которыми будет сталкиваться строительный бизнес. Осталось много вопросов по работе с банками при использовании эскроу-счетов, не все понятно и с проектным финансированием. Чем больше строительных организаций будет участвовать в нашей работе, тем реальнее будет наша оценка складывающейся ситуации на строительном рынке края.

На прошедшей в марте этого года традиционной Неделе российского бизнеса, организуемой РСПП, обсуждались вопросы, связанные с развитием экономики стран. По итогам обсуждения в адрес Председателя Правительства РФ Дмитрия Медведева был направлен ряд предложений, касающихся налогообложения бизнеса, мер господдержки, работы контролирующих органов и т. д. Сейчас уже с уверенностью могу сказать, что эти предложения однозначно учитывают в своей работе федеральные министерства.

— Насколько динамично, по вашему мнению, развивается промышленный сектор региона?

— По данным Департамента промышленной политики края, промышленный комплекс (без учета перерабатывающей промышленности) Краснодарского края включает в себя более 7000 предприятий металлургии, машиностроения, химического комплекса, легкой и стекольной промышленности, деревообрабатывающих и мебельных производств, производителей целлюлозно-бумажных изделий, предприятий строительных материалов. Численность занятых работников составляет более 80 000 человек.

По итогам 2018 года индекс промышленного производства в крае составил 104,2%.

Это хорошие показатели, и мне, пользуясь случаем, хотелось бы выразить слова благодарности руководству департамента, которое всегда открыто к диалогу и всегда реагирует на те проблемы, которые озвучивает наше региональное отделение. Эффективность работы гораздо выше, когда есть возможность совместной работы бизнеса, власти и общественных организаций.

Ярким примером такой работы является краевой Фонд развития промышленности. Являясь председателем Наблюдательного совета фонда, могу с удовлетворением отметить, что благодаря усилиям департамента промышленной политики, общественным организациям фонд был создан за очень короткое время и в прошлом году выдал первые кредиты. В 2019-м его капитализация достигла 1 млрд руб. И сейчас там финансируются действительно много предприятий, заинтересованных в развитии своего производства. Для получения есть определенные условия, но ставка от 1 до 6% — это очень выгодно для бизнеса.

Дает свои результаты и работа региональных властей по выделению субсидий предприятиям в разных отраслях экономики. Можно с уверенностью сказать: сегодня для роста промышленного производства на Кубани есть все.

«По итогам рейтинга Минэкономразвития России, Краснодарский край в 2018 году вышел в лидеры по качеству проведения оценки регулирующего воздействия среди регионов. Краснодарское отделение РСПП внесло значительный вклад в эту работу»

Реклама

Издательский дом
Коммерсантъ
Краснодарский край и Республика Адыгея

ПОДПИСЫВАЕМСЯ
ПОД КАЖДЫМ
СЛОВОМ

ПОДПИШИТЕСЬ
И ВЫ

Телефон редакции:
(861) 201-94-26
(г. Краснодар)

Реклама.

БОЛЬШАЯ ШКОЛЬНАЯ СТРОЙКА

Снять остроту

Население в Краснодарском крае стабильно растет, а вместе с ним растет и потребность в детских садах и школах. Один из приоритетов края — развитие сети дошкольных и школьных учреждений. Сейчас самая напряженная ситуация с местами в садах и школах складывается в Анапе, Новороссийске, Краснодаре, Динском районе. Но какой бы сложной ни была задача, при грамотном и системном подходе ее можно решить.

Строительство школ и детских садов на Кубани ведется в рамках национальных проектов «Образование» и «Демография». Из федерального бюджета на создание новых мест в этом году выделен беспрецедентный объем средств — почти 1,5 млрд руб., из регионального — 4,5 млрд руб.

В этом году в крае планируется сдать десять школ, две из них уже работают, также планируется построить и приобрести 11 зданий детских садов и пристроек и тем самым ввести порядка 800 новых ясельных мест в разных районах края. Полномочия по созданию новых мест в школах и детсадах — у муниципалитетов, поэтому именно власти на местах несут ответственность в случае затягивания строек. Сегодня на каждом объекте установлены видеокамеры, и край имеет возможность следить за тем, как идут работы.

Детям столицы

Больше всего проектов реализуется в краевом центре — здесь самая большая потребность в новых местах как для малышей, так и для школьников. В частности, в прошлом году муниципалитет приобрел детсад на улице Жигуленко на 250 мест и на ул. Гассия на 240 мест.

Больше всего школ и детсадов строится в краевом центре — здесь самая большая потребность в новых местах

К 1 сентября этого года откроются две новые школы по 1550 мест на улицах Аверкиева и Байбакова, и пристройка на 400 мест к школе №81. В следующем году планируется достроить еще четыре школы.

В Краснодаре рассматривается возможность возведения пристроек на 400 мест к школам в центре города — они переполнены.

Отсутствие социальной инфраструктуры в пос. Новознаменском является одной из основных проблем территории. Сейчас здесь проживает около семи тыс. человек, но при этом в населенном пункте из соцобъектов имеются только офис врача общей практики и физкультурно-оздоровительный комплекс.

В первоначальном проекте застройки жилого массива предусматривались площадки под школу и детский сад. Однако по решению суда они были переданы в частные руки. По инициативе муниципалитета велось судебное разбирательство по возвращению участков в собственность города. Затем начались работы по проектированию и строительству.

Так, по проекту предполагается создание типовой школы вместимостью не менее 400 мест и детского сада на 200 мест, затем начнут строить еще один детский сад на 200 мест.

Один из примеров — ООО «СЗ «Стройэлектросевкавмонтаж». Компания передала городу земельный участок в ЖК «Сосновый бор» под новую школу на 1100 мест в одну смену. Она будет возведена по типовому проекту. В общеобразовательном учреждении оборудуют учебные классы, актовый и спортивный залы, на прилегающей территории — спортивное ядро с футбольным полем.

Всего в 2019 году более 900 млн руб. направят на строительство школ в Краснодаре в рамках регионального проекта «Жилье». Строительство ряда соцобъектов будет продолжено в рамках заключения соглашения с Минстроем РФ. В их числе — строительство школы на 1550 мест по ул. Восточно-Кругликовской, на 1100 мест по ул. Изобильной, общеобразовательной организации на 1100 мест в Прикубанском округе, также это образовательное учреждение на 1100 мест по ул. Красных Партизан. В ближайшее время начнется строительство нового объекта школы на 1100 мест в поселке Знаменском. Планируется, что объект будет введен в эксплуатацию в 2021 году. В результате появятся около шести тыс. новых мест. Кроме того, в рамках регионального проекта «Жилье» в текущем году введена в эксплуатацию и откроется уже 1 сентября пристройка к краснодарской гимназии №23. А также детские сады по улице Красных Партизан и поселке Индустриальном, блок начальных классов в поселке Пригородном.

Весь край под контролем

Конечно, не забыты малыши и в районах края. В Новороссийске открыли новый корпус школы №23 в поселке Гайдук. На строительство нового блока было выделено почти 368 млн руб. Еще в двух районах Кубани открылись пристройки к детским садам. В муниципальном детском саду №41 станицы Смоленской Северского района появилось дополнительно 60 мест для малышей в возрасте от полутора до трех лет. Здание оснащено всем необходимым для комфортного пребывания детей. Сначала малыши прошли адаптацию, а с

В течение прошлого года в регионе было возведено 17 детских садов и 14 пристроек. Создано 5 тыс. новых мест, в том числе 1402 — ясельных. В общей сложности за четыре года удалось создать 21 тыс. новых учебных мест

Департамент информационной политики Краснодарского края

1 февраля стали находиться здесь весь день. В строительство объекта вложено 13,8 млн руб., из них 9,8 млн — средства краевого бюджета. Кроме того, 2 млн руб. было направлено из местного бюджета на приобретение мебели, инвентаря, посуды, уличного игрового оборудования. В настоящее время вопрос с очередностью в детские сады станицы полностью решен.

Также разобрались с этой проблемой и в Павловском районе. К детсаду №6 Новолеушковского сельского поселения возвели пристройку на 20 мест, в ней прошел праздник с участием юных воспитанников и их родителей. В этот проект вложено 7,2 млн руб. из регионального и муниципального бюджетов.

На ряде объектов в регионе работы по созданию новых школ также уже завершаются. Так, 1 сентября планируется открытие новой школы на 350 мест в Приморско-Ахтарске. До конца лета учреждение получит самое современное оборудование, уже идет комплектование классов. В Сочи в этом году должно завершиться строительство детсада на 280 мест, из которых 90 — ясельные.

В селе Майкопском Гулькевичского района открылся детский сад «Кубаночка». Он скоро примет сотню ребят, получится четыре группы, в числе которых и ясельная. Этот детский сад для населенного пункта — долгожданный. Прежнее здание было дореволюционной постройки, с печным отоплением. Теперь же дети будут заниматься в нормальных условиях. Тут есть музыкальный и спортивные залы, детские площадки, веранды, спортивная площадка. Воспитатели уже ждут малышей. В здании — автономное отопление, централизованные водоснабжение и канализация. Медицинский блок и пищеблок оснащены современным оборудованием. Кроме того, детский сад и прилегающая территория доступны для ребят с ограниченными возможностями здоровья. Общая стоимость объекта составила более 80 млн руб., из которых порядка 77 млн руб. — средства краевого бюджета.

Из бюджета Сочи выделили на подготовку школ к началу учебного года 38 млн руб.

Средства направлены на ремонт крыш и внутренних помещений, лестничных маршей и прогулочных веранд, ремонтируются классы и группы в 80 образовательных учреждениях. Еще в 11 ремонт проводится за счет краевого бюджета — обновляются пищеблок, фасады, актовый зал. Ряд образовательных учреждений в Сочи ремонтируют за счет предпринимателей. Они выделили средства на ремонт кровли в детском саду №117, в 18-й школе проводится ремонт электрики, в 75-й — ремонт фасада, еще в четырех — ремонтируются коридоры. К 1 сентября планируется досрочно ввести два корпуса начальной школы по 400 мест: в гимназии №15 и школе №82. Эти корпуса по сути — новые отдельно стоящие школы. Кроме того, до конца года должно быть отремонтировано дополнительное здание гимназии №6 на улице Макаренко — здесь в скором времени смогут учиться еще 1100 юных жителей микрорайона.

Кроме того, в Мацестинском районе Сочи открылся новый детский сад № 4 на 120 мест. Он возведен по передовым технологиям: современное здание оснащено лучшим оборудованием и мебелью, игровая площадка — спортивными снарядами и безопасным покрытием. Примечательно, что объект возведен в рамках социального партнерства власти и частного бизнеса. Компанией «ЮгСтройИнвест» была выделена часть средств на строительство нового корпуса в размере 67 млн руб. Также в возведении дошкольного модуля приняла участие компания ООО «ГазСтрой». Всего же с 2013 по 2018 годы было введено более

5 тыс. дополнительных мест в дошкольных учреждениях, и работа в этом направлении будет продолжена. До конца года в Хостинском районе на улице Октября планируется открытие еще одного нового детского сада, уже на 280 мест. Кроме того, будут завершены работы по возведению трех пристроек к детсадам на 240 мест: в Центральном районе на ул. Труда и Абрикосовой, в Адлерском — в Чайсовхозе на ул. Малиновой.

Что касается социального партнерства, то в его рамках те же инвесторы и строители планируют воплотить в жизнь еще один проект — детский сад в Дагомысе, на 125 мест.

«Оживить» прошлое

Еще в 2018 году на Кубани было принято решение увеличить расходы на строительство школ и реконструкцию существующих зданий, а также создание новых мест в детских садах. В 2019 году из бюджета региона на эти цели выделено 8 млрд руб. В течение прошлого года в регионе было возведено 17 детских садов и 14 пристроек. Создано 5 тыс. новых мест, в том числе 1402 — ясельных. В общей сложности за четыре года удалось создать 21 тыс. новых учебных мест. В 2018 году было построено десять школ. Пять открылось 1 сентября, еще столько же оснастили и приняли детей в новом учебном году. Удалось создать 8740 мест — это на 240 больше, чем планировалось.

В частности, были возведены школы в наиболее густонаселенных районах Краснодара — микрорайонах Губернский и Московский. Удалось завершить строительство школы в хуторе Ленина, которое оставалось замороженным на протяжении последних лет.

На 2019 год перед соцблоком стоит задача — сохранить темпы и объемы строительства учебных заведений. В текущем году планируется ввести порядка 800 новых ясельных мест в разных районах.

1 сентября 2018 года школы региона приняли 650 тыс. детей, это на 20 тыс. больше, чем в 2017 году. Из них почти 70 тыс. — первоклассники. Общий объем финансирования строительства школ и детских садов в 2018 году составил 5,7 млрд руб. Эта сумма — не окончательная, в 2019 году планируется ее увеличение за счет участия региона в федеральных программах. Так, десять новых школ открыли свои двери для кубанских школьников в 2018 году. На 2019 год запланировано строительство и реконструкция еще девяти школ. Это позволит создать почти семь тыс. новых мест. Всего три тыс. учебных заведений Кубани открыли двери к началу занятий. Закуплены учебники на 700 млн руб., также в 2018 году приобретено 233 школьных автобуса. На это было предусмотрено 563 млн руб.

Например, в Новороссийске в 2018 году завершилось строительство школы на 1100 мест, и начались работы по возведению детского сада на 280 мест. Сметная стоимость работ по школе на 1100 мест составила 640,9 млн руб. В здании предусмотрены 44 классные комнаты, обеспеченные интерактивными досками, отдельный пищеблок, конференц-зал, два спортзала, актовый зал на 600 мест, библиотека с читальным залом, класс домоводства и мастерские. Обеденный зал столовой одновременно вмещает 370 учащихся. На территории школы предусмотрено спортивное ядро с беговой дорожкой, включающее в себя легкоатлетическое ядро, поле для футбола, волейбольная, баскетбольная площадки, гимнастический городок, детская игровая площадка для начальной школы, зона прыжков в длину с ямой для песка, зона для метания ядра и дисков. Словом — все, что нужно современным детям.

Полномочия по созданию новых мест в школах и детсадах — у муниципалитетов, поэтому именно власти на местах несут ответственность. Сегодня на каждом объекте установлены видеокамеры, и край имеет возможность следить за тем, как идут работы

Департамент информационной политики Краснодарского края

ОТЕЛИ ПРИРАСТАЮТ СЕРВИСОМ

В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ РАСТЕТ КОЛИЧЕСТВО ОТЕЛЕЙ, РАБОТАЮЩИХ ПО ПРОГРАММЕ «ВСЕ ВКЛЮЧЕНО» А ТАКЖЕ ЧИСЛО БРЕНДИРОВАННЫХ ГОСТИНИЧНЫХ КОМПЛЕКСОВ. КРОМЕ ТОГО, ТУРОПЕРАТОРЫ ПОСТОЯННО ПОПОЛНЯЮТ СВОИ ПАКЕТНЫЕ ПРЕДЛОЖЕНИЯ. ЭТИ ФАКТОРЫ СЕРЬЕЗНО ВЛИЯЮТ НА РОСТ ТУРПОТОКА В РЕГИОНЕ. ЕЛЕНА РЫЖКОВА

ФОТО: АЛЕКСАНДР МИРЖДОНОВ

Сезон 2109 года показывает повышенный спрос на отдых в Краснодарском крае. Аналитики АТОР полагают, что за счет относительного снижения динамики роста выездного туризма и усиления роли крупных туроператоров на внутреннем рынке рост турпотока по южным массовым направлениям в 2019 году может составить 7–10% по сравнению с 2018 годом. При этом цены на отдых вырасли в основном в пределах инфляции, а скидки по раннему бронированию на лето 2019 года выше, чем в предыдущие сезоны, и достигли 15%.

КУБАНСКИЙ ALL INCLUSIVE В 2017 году министерство курортов, туризма и олимпийского наследия региона разработало рекомендации по предоставлению услуг по системам «все включено» и «ультра все включено» для отелей региона. Количество предприятий, внедряющих на своей базе услуги программы «все включено» или «ультра все включено» ежегодно растет. Если в 2017 году по такому формату работало 30 средств размещения, то в 2018 году — 43 средства размещения. К началу курортного сезона 2019 году уже 56 предприятий предлагают туристам услуги по формату «все включено» и «ультра все включено». Наибольшее количество таких объектов находится в Анапе (27 отель, гостиница) и Сочи (17 отелей, гостиниц), а также в Геленджике, Туапсинском и Темрюкском районах. Все средства размещения, работающие по формату «все включено», прошли процедуру обязательной классификации.

В АНАПЕ В 2019 ПО СИСТЕМЕ «ВСЕ ВКЛЮЧЕНО» РАБОТАЮТ 27 ОРГАНИЗАЦИЙ САНАТОРНО-КУРОРТНОГО И ГОСТИНИЧНОГО КОМПЛЕКСА, ДВЕ ДЕЙСТВУЮТ В ГЕЛЕНДЖИКЕ, ДЕВЯТЬ В ТУАПСИНСКОМ РАЙОНЕ, 17 В СОЧИ И ОДИН В ТЕМРЮКСКОМ РАЙОНЕ. ВСЕГО В РЕГИОНЕ НАСЧИТЫВАЕТСЯ СВЫШЕ 6 ТЫС. СРЕДСТВ РАЗМЕЩЕНИЯ, К 1 ИЮЛЯ ЭТОГО ГОДА ОБЯЗАТЕЛЬНУЮ КЛАССИФИКАЦИЮ ПРОШЛИ ГОСТИНИЧНЫЕ ОБЪЕКТЫ С НОМЕРНЫМ ФОНДОМ СВЫШЕ 50 НОМЕРОВ — ЭТО БОЛЕЕ 500 ОБЪЕКТОВ

Что в среднем входит в путевку по системе «Все включено»: проживание в номере «Стандарт», питание по системе «Шведский стол» (3-х разовое), промежуточное питание между основным рационом, напитки безалкогольные (вода, кофе, чай), алкогольные (местное производство вино, пиво), пользование оборудованным пляжем (шезлонги, навесы, полотенца), пользование бассейнами на территории отеля, анимация детская и взрослая, пользование тренажерным залом, детской площадкой, WI-FI. Набор услуг может отличаться в зависимости от категории, присвоенной средству размещения.

ХОТЯ ПРОДАЖИ МСП И УМЕНЬШИЛИСЬ ОТНОСИТЕЛЬНО АНАЛОГИЧНОГО ПЕРИОДА ПРЕДЫДУЩЕГО ГОДА, НО ИХ ПАДЕНИЕ ЗАМЕДЛИЛОСЬ И ПРАКТИЧЕСКИ ОСТАНОВИЛОСЬ

Сочи — один из лидеров по числу бронирований отелей по системе «все включено».

По данным ведущих туристических компаний страны, доля бронирований в сезоне 2019 года объектов «все включено» составляет от 20 до 37% в общих продажах туров по Краснодарскому краю. По сравнению с курортным сезоном 2018 года, доля броней таких объектов выросла от 5 до 74%. В ТОП-5 самых продаваемых гостиничных объектов этого сезона вошли средства размещения Сочи, Анапы и Геленджика. Чаще всего гостиницы и отели, работающие по системе «все включено», выбирают семьи с детьми, а спрос на такие услуги в регионе стал расти с 2015 года. К старту курортного сезона 2019 года количество гостиниц и отелей региона, предоставляющих услуги по системе «все включено» и «ультра все включено», увеличилось на 30%. Как отмечают специалисты национального туроператора АЛЕАН, отели all inclusive чаще всего выбирают семьи с детьми. По их наблюдению, спрос на такие услуги в Краснодарском крае стал расти с 2015 года, когда были закрыты такие туристические направления, как Турция и Египет. Кроме того, росту продаж такого формата в Краснодарском крае способствовало и ограничение на выезд за границу сотрудников МВД РФ и Росгвардии.

ТОП-5 САМЫХ БРОНИРОВАНИЙ ОТЕЛЕЙ ALL INCLUSIVE СЕЗОНА-2019 В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ, руб. за неделю проживания

ИСТОЧНИК: TUI РОССИЯ, РЕЙТИНГ БРОНИРОВАНИЙ

Marins Park Hotel 4* (Центр Сочи)	**от 62 700 р.**
АКВАЛОО 3*(Лоо, Сочи)	**от 46 500 р.**
FioLeto 4*(Анапа)	**от 39 700 р.**
Эмеральд 3* (Витязево)	**от 26 400 р.**
Orchestra Horizont Gelendzhik Resort 2* (Геленджик)	**от 24 200 р.**

БРЭНДЫ ПОКАЗЫВАЮТ РОСТ В Краснодарском крае динамика открытия брендированных гостиниц показала по сравнению с прошлым годом рост более чем в два раза. На 2019 год в крае заявлено 1135 брендированных номеров, в 2018-м на рынок вышло 546 номеров, включая ребрендинг 120 номеров. По данным компании JLL, в Краснодаре на 2019 год заявлено три брендированных отеля совокупно на 588 номеров — это «Marriott Краснодар» (266 номеров), «Crowne Plaza Краснодар» (238 номеров) и «Tulip Inn Краснодар» (84 номера).

В Сочи — два отеля на 547 номеров, один из них — «Courtyard by Marriott Сочи Красная Поляна» (202 номера) — открыт в первом полугодии. Также в 2019 году в Сочи заявлен «Courtyard by Marriott Сочи Плаза» (345 номеров). За прошлый год в Краснодаре открылось два брендированных отеля на 296 номеров, в Сочи произошел ребрендинг действующего отеля в Novotel на120 номеров. Также в прошлом году в Новороссийске открылся Hilton Garden Inn на 130 номеров.

Отметим, что Краснодарский край привлекает все большее внимание гостиничных брендов в силу комбинации спроса со стороны бизнес-туристов (в основном, Краснодар) и рекреационного потока отдыхающих (Сочи, Анапа, Туапсе, Геленджик). Всего в крае насчитывается около 6,4 тыс. брендированных номеров, присутствуют практически все основные международные гостиничные бренды. На 2019 год в Краснодарском крае — самом Краснодаре и в Сочи заявлен ввод более чем 1,1 тыс. брендированных номеров, что составляет более 17% от существующего на сегодняшний день предложения. Это, безусловно, делает край одним из самых активных регионов России с точки зрения гостиничного девелопмента.

СТАВКА НА МОРЕ По мнению туроператоров, в гостиничной индустрии Краснодарского края прослеживается неравномерность развития предприятий размещения. На территории Черноморского побережья находится самое большое количество средств размещения, 65% которых занимают гостиницы и отели среднего и малого формата. «Также в Краснодаре достаточно средств размещения для закрытия спроса, в большинство же районов края не идут инвесторы, желающие развивать гостиничную сеть. Это и понятно — основным местом притяжения гостей остается побережье», — считает гендиректор туроператора «Облака» Сергей Семачкин. В настоящее время, по его словам, приоритетным направлением развития сферы туристических и гостиничных услуг является скорее доведение их качества до международных стандартов и усовершенствование туристических технологий, внедрение новых видов и форм обслуживания, которые позволят в полном объеме удовлетворить потребности клиентов. «Что касается дальнейшего развития гостиничного бизнеса в регионе, оно напрямую связано с работой в этом направлении властей. Как отлько они возьмутся за развитие, например, горного кластера, туда подтянутся и инвесторы», — говорит господин Семачкин. ■

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

В своем стремлении все успеть и объять необъятное современный человек теряет контроль над правильным режимом питания. А это влечет за собой накопление токсинов в организме, ухудшение внешнего вида, снижение качества жизни. И тогда на помощь приходят специально созданные программы грамотного очищения организма, позволяющие произвести его «перезагрузку» и настроить жизнедеятельность на правильный лад. Недавно карельскую клинику «Кивач» с целью оздоровления посетил известный российский актер и шоумен Леонид Барац со своей женой Анной Моисеевой. Леонид и Анна рассказали нам о детокс-программе, приятном бонусе и достигнутом результате.

ЛЕОНИД БАРАЦ:

«КИВАЧ» – ЭТО ЗАМЕЧАТЕЛЬНО!»

— Вам кто-то посоветовал клинику «Кивач»?

Леонид: О «Киваче» в Одессе узнали. Вот докуда дошла популярность клиники! Слава идет по всей земле *(улыбается)*. Знакомая посоветовала сюда поехать.

Анна: Когда я начала рассказывать о том, что еду в Карелию, в «Кивач», оказалось, что многие здесь бывали, другие заинтересовались, почему еду именно сюда. Очень много вопросов: что здесь? Как здесь? Как сюда попасть? Какая здесь программа? Я сама очень люблю всякие оздоровительные мероприятия и санатории, поэтому в принципе всегда стараюсь быть в курсе.

— Что главное выделили для себя во время нахождения в клинике?

Анна: Очень насыщенный график в течение дня. Это максимальный плюс. Потому что у тебя нет времени даже думать о голоде, когда находишься на программе детокс.

— Какой результат получили?

Анна: Я ехала сюда в первую очередь за оздоровлением, за детоксом. И я в абсолютнейшем восторге! А тут еще получилось потерять несколько килограммов — это приятный бонус. Я в восторге. Леша это видит.

Леонид: Результат я ощутил. Дело в том, что я только вчера в клинику приехал, я давно не видел Аню. И все мои чувства мне подсказали, что у Ани все меньше, чем было раньше *(улыбается)*.

— Что можете сказать о клинике в двух словах?

Леонид: «Кивач» — это замечательно! Приезжайте в Карелию.

KIVACH CLINIC*

ГЛАВНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА:

ДЕТОКС | ДИАГНОСТИКА CHECK UP**** | ANTI AGE** | ПЛАСТИЧЕСКАЯ ХИРУРГИЯ | КОСМЕТОЛОГИЯ

Более 20 лет клиника занимается очищением организма (детоксом) по специально разработанным программам, она специализируется на интегративной медицине и была признана «Лучшей Detox*** и Anti Age** клиникой» (премия Aurora Beauty & Health European Awards 2014). Здесь применяются передовые подходы к диагностике и лечению, включая вегеторезонансное тестирование, гемосканирование, спектральную фототерапию, квантовую эндовазальную терапию, лимфотропную терапию.

* Клиника «Кивач». Лауреат в номинации «Лучшая Detox*** клиника», «Лучшая Anti Age** клиника». Премия Aurora Beauty & Health European Awards.
**Антивозрастная. ***Детокс. ****Обследование. Услуги по профилю «Пластическая хирургия» предоставляются ООО «Кивач Эстетик плюс».
Не является публичной офертой. Реклама. Лицензия ЛО-10-01-001090 от 15 декабря 2016 г.

Клиника «Кивач»:
186202, Республика Карелия,
Кондопожский р-н, с. Кончезеро
8 (800) 100-80-30
www.kivach.ru
/kivachclinic

АНДРЕЙ ГРИГОРЬЕВ-АППОЛОНОВ:

«ЗДЕСЬ НЕОБХОДИМО ПОБЫВАТЬ ХОТЯ БЫ РАЗ. А ДАЛЬШЕ УЖЕ ПОВЕДЕТЕСЬ И ЗАПАДЕТЕ!»

Современный рабочий график артиста не дает возможности надолго исчезать из самой гущи событий. Поэтому многие представители шоу-бизнеса предпочитают и отдохнуть, и заняться своим здоровьем. Это осуществимо, если довериться команде высококлассных специалистов. Солист группы «Иванушки International» Андрей Григорьев-Апполонов поделился впечатлениями о карельской клинике «Кивач», где восстанавливал свои физические и эмоциональные силы после напряженных трудовых будней.

— Андрей, расскажите, откуда вы узнали про клинику «Кивач»?

— У меня огромное количество друзей, и среди них очень много кто побывал здесь. Кто-то приезжает уже третий или пятый раз. Один друг выдержал здесь 4 дня на жесткой диете, сбежал, но на следующий год вернулся и две недели здесь провел. Вышел счастливым и похудевшим килограммов на 7–8. Короче, влюбился! Есть сразу влюбленность в «Кивач», как у меня, я прямо наслаждаюсь, либо постепенно-постепенно…

— А вас что в «Кивач» привело?

— Я могу честно сказать, что жизнь популярного артиста непростая. Эти все движения, тусовки и, конечно же, алкоголь, а самое главное — нервяк. У меня было энергетическое истощение перед тем, как я сюда приехал. Я понимал, что ни в Москве, ни в Подмосковье не отдохну, потому что можно сбежать и зажечь где-нибудь в ночи. Поэтому я осознанно выбрал «Кивач». И не жалею об этом, потому что все супер! Здесь работают профессионалы своего дела. У всех большой стаж, все специалисты. Тебя здесь принимают как родного и все тебе расскажут и все покажут. Все сделают так, чтобы тебе было комфортно.

— Это правда, что в «Киваче» программы построены на основе лечебного голодания?

— Здесь есть разные курсы *(смеется)*, вы можете приехать и реально голодать на воде и отварах, если у вас есть лишний вес, а можете выбрать диету полегче. Например, я не голодал. Я первые два дня сидел на жиденьких супчиках 5 раз в день — морковном, брокколи. И после пары дней, которые я провел с этими супами, я сказал: «Товарищи, мне худеть много не надо, дайте мне раздельное питание!» Врач назначил мне подходящий вариант диеты. То есть в «Киваче» вы можете выбрать разные варианты диеты, которые подойдут именно вам, прежде всего для «головы» и для собственного здоровья.

— Неужели ни разу не возникло желания пойти и немедленно что-нибудь съесть?

— Я вчера даже не доел ужин, потому что наелся! Последние три дня здесь на раздельном питании, а результат уже ощутил: похудел на 3 кг за 5 дней. Раздельное питание — это полезная штука!

— Что для вас «Кивач»?

— «Кивач» — это начало твоего здорового образа жизни. Из клиники ты приезжаешь домой с легким талмудом, где тебе еще на ближайший месяц прописана диета и рекомендации, что надо, что не надо. И если ты реально решил изменить свой жизненный стиль или серьезно похудеть, то следуй предписаниям «Кивача», направляющим тебя на правильный образ жизни. Это подходит даже для графика артиста, когда концерт в четыре утра заканчивается, а потом туса до шести. Здесь именно то, что надо!

— Будете рекомендовать клинику своим друзьям и знакомым?

— Я не то что рекомендую, я просто говорю, что здесь необходимо побывать хотя бы раз. А дальше уже — поведетесь и западете!

Реклама

НАСТУПЛЕНИЕ РУБЛЯ

2019 ГОД НАЧАЛСЯ ДЛЯ РОССИЙСКИХ БАНКОВ ДРАМАТИЧНО — С ПОТЕРИ В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ В СВЯЗИ С ИЗМЕНЕНИЕМ ПРАВИЛ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА ПОЧТИ 1 ТРЛН РУБ. КАПИТАЛА, ИЛИ 10% СОВОКУПНОГО РОССИЙСКОГО БАНКОВСКОГО РЫНКА. ВПРОЧЕМ, ПРОМЕЖУТОЧНЫЕ ИТОГИ ОКАЗАЛИСЬ ДОВОЛЬНО НЕПЛОХИ: ВЫРОС КРЕДИТНЫЙ ПОРТФЕЛЬ, ОСОБЕННО РОЗНИЧНЫЙ, БАНКИ ПОЛУЧИЛИ РЕКОРДНУЮ, НА 2/3 БОЛЬШУЮ, ЧЕМ В ПРОШЛОМ ГОДУ, ПРИБЫЛЬ. У РОЗНИЦЫ СОХРАНЯЕТСЯ ЗНАЧИТЕЛЬНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ РОСТА. НЕСМОТРЯ НА РОСТ СТАВОК, ПРОДОЛЖАЕТ РАСТИ ДОЛЯ РУБЛЕВЫХ КРЕДИТОВ, КОТОРЫЕ ВЫДАВЛИВАЮТ ДОЛЛАР. ПЕТР РУШАЙЛО

ПО ЗАПАДНОМУ СЧЕТУ Главным событием первого квартала в банковской сфере, по мнению и. о. председателя правления банка «Восточный» Александра Нестеренко, стал переход в финансовой отчетности по российским стандартам бухучета на принципы международного стандарта МСФО-9 (международный стандарт финансовой отчетности «Финансовые инструменты»). Эти принципы кардинально меняют подход к формированию резервов по кредитным потерям и предполагают более строгое отражение просроченной задолженности: на счета просроченной задолженности с 2019 года также отнесены просроченная дебиторская задолженность и просроченные приобретенные права требования. «Переход на МСФО-9 стоил банкам, по разным оценкам, 0,8–1 трлн руб. капитала, это примерно 10% совокупного капитала российских банков на конец 2018 года,— говорит банкир.— Сильнее всего нововведение ударило по крупным госбанкам, но задело и частные банки».

Отметим, что формально капитал банковской системы пострадал не столь драматично — по данным Банка России, за январь он упал на 2,3%, с 10,27 трлн до 10,03 трлн руб., то есть на 240 млрд руб. Другое дело, что, судя по всему, закрывать образовавшуюся «дыру» пришлось из прибыли: по данным ЦБ, прибыль российских банков (с учетом прибыли предыдущего года) уже на 1 февраля упала относительно 1 января на 613 млрд руб., что не характерно для начала года,— и это при том, что за январь банки заработали 264 млрд руб. Впрочем, в феврале и марте ситуация стабилизировалась, капитал начал расти, прибавив 0,8% и 0,5%; «изъятия» из прибыли при этом уже не были столь значительными.

Введение новых стандартов учета привело и к снижению активов: за январь они сократились на 2,2%, а с учетом валютной переоценки — на 1,1% (курс рубля в январе рос, и рублевая стоимость валютных активов падала лишь формально). Согласно аналитическим материалам Банка России, такая динамика в значительной степени объясняется изменениями в подходе к учету отдельных балансовых позиций (в частности, ценных бумаг и кредитов, оцениваемых по справедливой стоимости) и не означает фактического обесценения активов — эти изменения носят во многом технический характер. В феврале-марте активы немного росли, и по итогам первого квартала их снижение составило около 1,8% по номиналу и 0,2% с учетом валютной переоценки.

По той же причине применения принципов МСФО-9 в первом квартале резко (на 614 млрд руб.) вырос объем просроченной задолженности в кредитных портфелях банков. Львиная доля этого роста (538 млрд руб.) приходится на кредиты корпоративным клиентам; просроченная задолженность по ним увеличилась на 25,7%, с исключением влияния валютного курса — на 23,8%. Впрочем, Центробанк считает, что эти изменения носили «во многом технический характер».

ФОТО: ОЛЕГ ХАРСЕЕВ

В ЧИСЛЕ ПОЗИТИВНЫХ ТЕНДЕНЦИЙ — ПРОДОЛЖИВШЕЕСЯ ЗАМЕЩЕНИЕ ВАЛЮТНЫХ КОРПОРАТИВНЫХ КРЕДИТОВ РУБЛЕВЫМИ

Финансовый результат российских банков по итогам первого квартала выглядит весьма успешным: их суммарная прибыль составила 537 млрд руб.— это исторический максимум, на 66% выше результата за первый квартал 2018-го (353 млрд руб.). Однако и здесь не обошлось без влияния МСФО-9: при применении данного стандарта банки смогли получить за счет восстановления резервов на возможные потери по ссудам чистый доход 117 млрд руб. (оценка ЦБ). За вычетом этой суммы рост квартальной прибыли все равно будет существенным (33,1%), но все же гораздо скромнее.

НЕПОБЕДИМАЯ РОЗНИЦА Еще одной важной тенденцией первого квартала эксперты называют сохранение высоких темпов роста рынка розничного кредитования (несмотря на усилия Центробанка по его охлаждению). «Наиболее актуальным для регулятора оставался вопрос слишком агрессивного роста потребительской задолженности, что может негативно сказаться на состоянии банковского сектора при дальнейшей концентрации риска в данном сегменте. Обсуждение неценовых ограничений, наверное, и стало одной из основных тем первого квартала»,— рассказывает экономист Ситибанка по России, Украине и Казахстану Артем Заигрин.

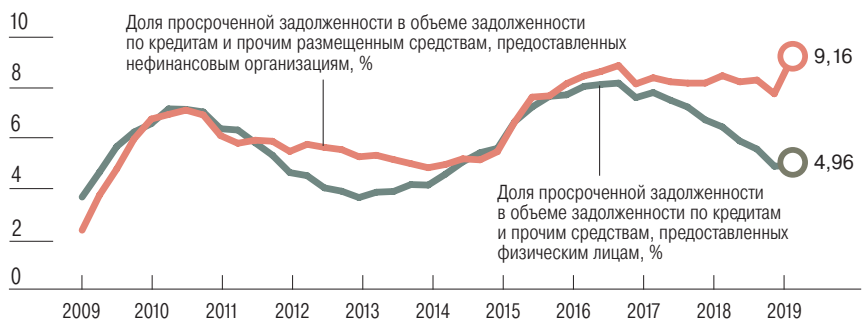
«Несмотря на усилия ЦБ, рынок розничного кредитования демонстрирует ускорение темпов роста, причем за счет сегмента необеспеченного кредитования — общие темпы его роста ускорились с 22% в годовом выражении в декабре 2018-го до 24% в последние месяцы»,— говорит главный экономист Альфа-банка Наталия Орлова. «Достаточно жесткие меры Центробанка, направленные на ограничение роста кредитной задолженности россиян на фоне затяжного падения их реальных доходов, пока не дали заметного эффекта»,— соглашается Александр Нестеренко.

Действительно, темпы роста розничного кредитного портфеля российских банков ускорились — за первый квартал он прибавил, по данным Банка России, 4,3% против 3,3% за аналогичный период прошлого года. Наиболее заметно вырос ипотечный сегмент — на 5,1%; прирост портфеля необеспеченных потребительских ссуд составил 4,3%, автокредитование выросло на 1,6%.

Интересно, что все это происходило на фоне роста процентных ставок. Средневзвешенные ставки по самым популярным, на срок от трех лет, рублевым кредитам (на них приходится около 80% объема выдаваемых российскими банками кредитов) в декабре 2018-го составляли 12,08% годовых, в январе 2019-го подскочили до 12,73%, в феврале были 12,76%, в марте — 12,99%, что примерно соответствует уровню первого квартала прошлого года.

ДИНАМИКА ПРОСРОЧЕННОЙ ЗАДОЛЖЕННОСТИ В КРЕДИТНЫХ ПОРТФЕЛЯХ РОССИЙСКИХ БАНКОВ (%)

ИСТОЧНИКИ: БАНК РОССИИ (WWW.CBR.RU), РАСЧЕТЫ "Ъ" НА ОСНОВАНИИ ДАННЫХ БАНКА РОССИИ; НЕ УЧИТЫВАЛОСЬ ВЛИЯНИЕ ВАЛЮТНОЙ ПЕРЕОЦЕНКИ.



«Эффект от двукратного подъема ключевой ставки ЦБ РФ в 2018 году пришелся как раз на первый квартал 2019 года — это небольшой рост стоимости фондирования,— говорит Александр Нестеренко.— Ставки по вкладам в рублях и валюте и, соответственно, ставки по кредитам подняли почти все банки. Уже в конце первого квартала ставки по банковским продуктам в целом стабилизировались. При этом рост ставки не помешал наращиванию банками объемов кредитования. Особенно в части розничного сегмента, который выступил драйвером роста».

«Я связываю ускоренный рост розничных кредитов с фактором их предложения,— объясняет механизм роста портфеля Наталия Орлова.— В условиях санкций многие банки стараются нарастить присутствие в рознице, так как этот сегмент на 98% рублевый и не несет санкционных рисков, в отличие от сегмента корпоративного кредитования. При этом общий объем рынка розничных кредитов — 15 трлн руб., а корпоративный портфель — 33 трлн, то есть в рознице есть значительный потенциал роста».

Корпоративные кредиты в первом квартале росли существенно меньше розничных, как, впрочем, и в 2017–2018 годах. Они прибавили с учетом фактора валютной переоценки 2,3% против 1,8% в первом квартале прошлого года (рост в 2018 году — 5,8% при росте розничного портфеля на 22,8%).

При этом теоретически можно было бы ожидать обратного, замедления темпов роста портфеля, учитывая серьезное замедление темпов роста российской экономики в первом квартале. «Кредитование корпоративных заемщиков растет, несмотря на низкий темп роста ВВП, из-за того, что в корпоративном направлении банки сфокусировались на среднем и малом бизнесе как на более высокомаржинальном, более диверсифицированном сегменте»,— считает Александр Нестеренко.

Есть и другие объяснения, а именно — инертность системы: рост кредитного портфеля не означает увеличения объемов выдачи ссуд, он может быть связан, скажем, с большими объемами выдачи средне- и долгосрочных кредитов в прошлом году при значительных объемах погашения и практически полным отсутствием кредитования — в позапрошлом (в 2017 году рост корпоративного кредитного портфеля был близок к нулевому, в 2016-м показал спад на 9,5%).

Главный экономист банка «Открытие» Максим Петронович считает, что рост кредитования корпоративных клиентов замедляется. По его подсчетам, если включать в число корпоративных клиентов некредитные финансовые организации (например, управляющие компании), через которые часто структурируются кредиты крупным заемщикам реального сектора, в первом квартале 2018 года объем привлечений российских небанковских компаний составил более 1 трлн руб. (800 млрд руб. за счет кредитов, остальное — на долговом рынке), а в первом квартале 2019 года — лишь около 720 млрд руб. (из них 580 млрд за счет кредитов).

ФОТО: АЛЕКСАНДР КУРЯКОВ

Что касается ставок по кредитам нефинансовым организациям, то здесь тоже любопытная ситуация. По наиболее популярным рублевым кредитам, на срок до года (это 3/4 объемов выдачи) они изменились не особенно сильно, плавно поднявшись с 9,0% годовых в декабре 2018-го до 9,30% в марте 2019-го.

С более длинными займами ситуация иная. По данным ЦБ РФ, в первом квартале средние ставки по рублевым кредитам нефинансовым организациям на срок свыше года резко выросли: с 9,17% годовых на декабрь 2018-го до 9,98% годовых на март 2019-го (в январе 2018-го было 8,61%). В Банке России сообщают, что в первом квартале он перешел на новую методику расчета данного показателя, и рост ставок может объясняться именно этим, «по крайней мере частично».

Артем Заигрин дает еще одно объяснение. По его мнению, на рост ставок в корпоративном секторе оказывали влияние несколько факторов. Во-первых, это внешнеполитические события 2018 года, которые повысили волатильность на внутреннем финансовом рынке и привели к ослаблению курса российской валюты, росту инфляции и к повышению ключевой ставки ЦБ на 50 базисных пунктов осенью-зимой 2018 года. Во-вторых, на стоимость фондирования для предприятий повлияла достаточно агрессивная программа размещений ОФЗ Минфина: активные госзаимствования вытесняли корпоративные кредиты, и в результате банки были готовы предоставлять компаниям кредиты лишь по более высоким ставкам. И, наконец, потребительское кредитование не ощутило на себе влияния волатильности на финансовых рынках, а также давления от роста размещений ОФЗ — в связи с рублевым характером деятельности и высокой маржинальностью этого бизнеса, что способствует перетоку кредитных ресурсов из корпоративного сегмента в потребительский.

НОВАЯ ИСТОРИЯ ВКЛАДОВ Еще один тренд последних нескольких лет продолжился в начале 2019 года. Речь идет о «дедолларизации», наблюдавшейся с 2014 года, после введения санкций. Как отмечается в материалах Банка России, «в числе позитивных тенденций — продолжившееся замещение валютных корпоративных кредитов рублевыми: за март валютные кредиты в долларовом эквиваленте сократились на 0,4%; рублевые — выросли на 1,4%». За первый квартал доля кредитов в иностранной валюте в портфелях российских банков снизилась с 28,8% до 26,3% (на начало 2018 года было 29,7%).

При этом, в конце 2018-го—начале 2019 года ставки по долларовым депозитам достигли локальных максимумов — в районе 3,3–3,4% годовых по наиболее популярным валютным вкладам сроком 1–3 года. Хотя ставки по рублевым вкладам при этом падали.

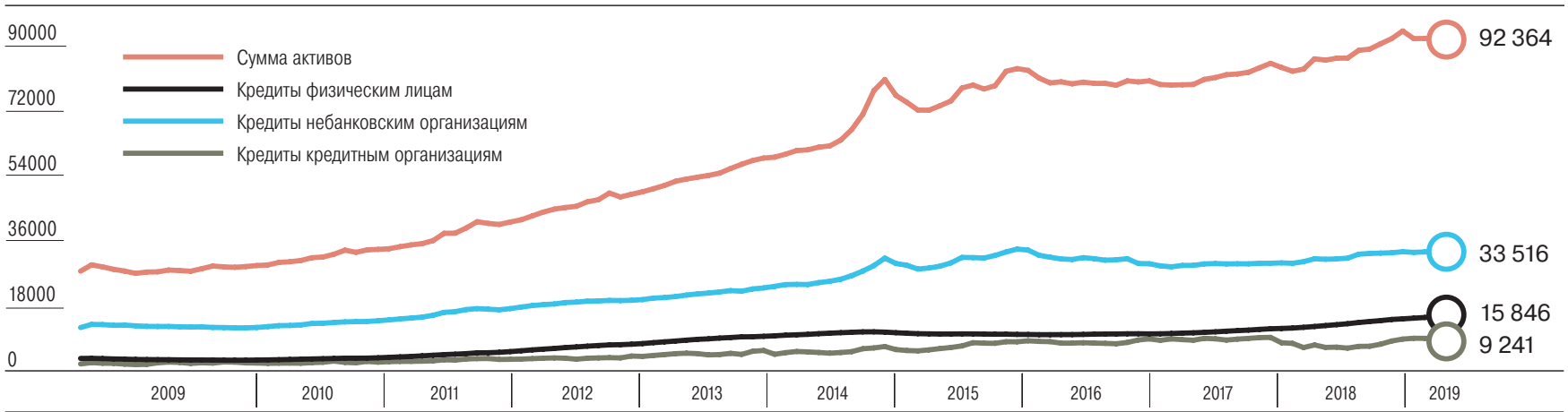
«Увеличение ставок в долларах США — как на мировых рынках, так и для клиентов банков — привело к возобновлению процесса валютизации депозитов физических лиц и расчетных средств предприятий, прервав наблюдаемый с середины 2014 года тренд девалютизации,— говорит Максим Петронович.— За первый квартал объем привлеченных средств клиентов в валюте вырос на $12,5 млрд, в том числе на $5,7 млрд выросли депозиты физических лиц».

Интересно при этом следующее. Объем валютных депозитов в первом квартале заметно вырос, однако — в долларовом эквиваленте. В рублевом же выражении он не только не вырос, но, учитывая укрепление российской валюты, даже сократился — на 50 млрд руб., с 6,11 трлн до 6,60 трлн руб. Рублевые вклады при этом также уменьшились (в своем «естественном» эквиваленте) — на 195 млрд руб., с 22,35 трлн до 22,16 трлн руб. В результате изъятия физлицами рублевых вкладов с частичной конвертацией их в валютные на фоне укрепления рубля доля валютных вкладов в общем объеме депозитов за квартал не изменилась и осталась на уровне 21,5%.

ФИНАНСОВЫЙ РЕЗУЛЬТАТ РОССИЙСКИХ БАНКОВ ПО ИТОГАМ ПЕРВОГО КВАРТАЛА ВЫГЛЯДИТ ВЕСЬМА УСПЕШНЫМ: ИХ СУММАРНАЯ ПРИБЫЛЬ СОСТАВИЛА 537 МЛРД РУБ.— ЭТО ИСТОРИЧЕСКИЙ МАКСИМУМ

Что касается макроэкономических последствий «валютизации» депозитов как физических, так и юридических лиц, как отмечает Максим Петронович, масштабный прирост валютных пассивов привел к «переворачиванию» чистой валютной позиции банковской системы. «Впервые с 2008 года совокупный объем валютных пассивов начал незначительно, на $2,5 млрд, но превышать объем валютных активов, тогда как на начало 2019 года объем валютных пассивов был меньше активов на $4,1 млрд. Положительный объем чистых иностранных пассивов ставит банки в уязвимую позицию в случае ослабления рубля: их обязательства переоценятся в большей степени, чем активы. Валюта пользуется все меньшим спросом в качестве валюты кредита, а потому в скором будущем можно ожидать ухудшения условий привлечения средств в валюте для клиентов». ■

ДИНАМИКА АКТИВОВ РОССИЙСКИХ БАНКОВ (МЛРД РУБ.) ИСТОЧНИК: БАНК РОССИИ.



УРОКИ ДЛЯ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

КАК СЛЕДУЕТ ИЗ ДАННЫХ КОРПОРАЦИИ МСП, ЕЕ УЧЕБНЫЕ ПРОГРАММЫ ДЛЯ НАЧИНАЮЩИХ И ОПЫТНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ ЕЖЕГОДНО ПОСЕЩАЮТ НЕСКОЛЬКО ТЫСЯЧ ЧЕЛОВЕК. СПРОСОМ СО СТОРОНЫ НАСЕЛЕНИЯ ТАКЖЕ ПОЛЬЗУЮТСЯ СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫЕ КУРСЫ — ДЛЯ БЕЗРАБОТНЫХ, ПОЖИЛЫХ И ЖЕНЩИН В ДЕКРЕТНОМ ОТПУСКЕ. ВАДИМ САМОХВАЛОВ

В 2016–2019 годах АО «Корпорация МСП» обучило в рамках своих образовательных программ 42 794 человек. Такие данные организация представила в ответ на запрос "Ъ".

Напомним, план мероприятий («дорожной карты») по реализации Стратегии развития малого и среднего предпринимательства в Российской Федерации на период до 2030 года, одобренный правительством в 2015 году, подразумевает создание в субъектах РФ единой системы обучения и консультирования субъектов МСП. Для этого АО «Корпорация МСП» провело анализ лучших практик деятельности организаций, образующих консультационную инфраструктуру поддержки таких предпринимателей — в опросе приняли участие 160 организаций.

В 2016 году по результатам проведенного анализа на основе предложений и при поддержке регионов эксперты АО «Корпорация МСП» определили наиболее востребованные и перспективные темы для разработки по ним программ обучения субъектов МСП и сформировали систему подготовки тренеров из числа сотрудников организаций, образующих инфраструктуру поддержки субъектов МСП.

В результате АО «Корпорация МСП» сформировало две обучающие программы, рассчитанные на три категории целевой аудитории (потенциальные, начинающие и действующие предприниматели) — «Азбука предпринимателя» и «Школа предпринимательства». В дополнение к двум обучающим программам организация создала комплект из 13 модулей по наиболее актуальным для предпринимателей темам, в том числе о существующих мерах поддержки субъектов МСП. Внедрение и реализацию обучающих программ осуществляют обученные Корпорацией тренеры (в соответствии со стандартами (методологией) обучающих программ Корпорации в рамках двухнедельного тренинга обучены 203 тренера). В том числе в апреле Корпорация обучила 63 сотрудников организаций, образующих инфраструктуру поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства в 48 субъектах РФ. После обучения тренеры проводят тренинги для потенциальных и действующих предпринимателей в субъектах Российской Федерации на базе организаций, образующих инфраструктуру поддержки субъектов МСП, на бесплатной основе.

По данным АО «Корпорация МСП», за три года работы программ в 85 субъектах РФ прошло 2363 тренинга. Примерно половина их участников являются действующими предпринимателями (в 2016 году — 43% действующие предприниматели, в 2019-м — 35% действующие предприниматели). Около 60% участников программ — женщины-предприниматели (в 2016 году — 60%, в 2019 году — 62%).

Тренинги по обучающим программам Корпорации также реализуются в моногородах. Кроме того, тренинги проходят для специальных групп участников, таких как безработные и граждане в возрасте старше 45 лет.

Специализированная программа существует и для женщин в декретном отпуске, матерей несовершеннолетних детей, а также женщин, находящихся на учете в службе занятости. Эта программа — «Мама-предприниматель» — реализуется Корпорацией совместно с Комитетом по развитию женского предпринимательства Общероссийской общественной организации «Опора России». Соорганизатором и грантодателем выступает благотворительный фонд «В ответе за будущее».

Цель этого проекта — помочь матерям начать собственное дело и воплотить в жизнь бизнес-идеи, реализовать которые не удавалось самостоятельно. Бесплатное обучение проходит в формате пятидневного тренинга-интенсива с погружением в деловую среду, разработкой бизнес-планов и менторской поддержкой. Заключительный этап обучения — конкурс бизнес-проектов участниц. Экспертное жюри оценивает их экономическую обоснованность, оригинальность и социальную значимость. Победительница получает грант в размере 100 тыс. руб. от благотворительного фонда «В ответе за будущее». В 2016–2019 годах обучение по программе прошли 2,4 тыс. женщин.

Одна из них — Мария Кирпиченкова, которая в ходе обучения по программе в Смоленске выиграла грант со своим проектом «Смоленская смоква». Его суть — изготовление фруктово-ягодной пастилы (смоквы) без сахара. На дальнейшее развитие своего бизнеса она получила 100 тыс. руб. «Мы с мужем производим экологичные сладости уже полгода, и спрос на них растет с каждым месяцем. Как мама, я понимаю, что родители хотят знать состав питания своего ребенка. Сейчас мы хотим ввести в ассортимент новые позиции — зефир, мармелад, яблочную пастилу, и средства гранта нам в этом помогут»,— говорит Мария.

Еще одна специальная аудитория образовательных программ Корпорации МСП — участники чемпионатов WorldSkills Russia. В 2017–2018 годах для них в 48 субъектах РФ прошли 103 обучающих мероприятия, в которых участвовали 1,4 тыс. человек. Кроме того, Корпорация 21–23 мая 2019 года в рамках финала VII Национального чемпионата WorldSkills Russia провела шесть тренингов «Генерация бизнес-идеи» с демонстрацией функционала Портала Бизнес-навигатора МСП, в том числе для направления «Навыки мудрых» (лиц в возрасте старше 50 лет).

Напомним, почти две трети россиян задумываются об открытии собственного дела. Как следует из исследования VK Business и сервиса Research.mail.ru на основе онлайн-опроса 2,5 тыс. пользователей соцсети «ВКонтакте», большинство опрошенных — 62% — хотели бы открыть свое дело. Больше половины потенциальных бизнесменов проживают в Центральном, Сибирском и Уральском федеральных округах. Открыть бизнес в своем городе хотели бы 85%, 11% — в другом регионе. О проекте за границей мечтают всего 4% россиян. Предсказуемо чаще других о бизнесе задумываются молодые люди 26–35 лет (69%), менее всего эта идея популярна у граждан 46–55 лет (38%), однако среди тех, кто старше 55 лет, к ней возвращаются более половины опрошенных (55%).

Согласно тематически схожему опросу НАФИ, при этом основная часть респондентов считает, что начать свое дело сложно (62%). Лишь 24% высказали мнение, что это легко. Гражданам, с их слов, для открытия своего дела не хватает финансовой грамотности (29%), знаний в области маркетинга (25%), юридических и экономических знаний (24% и 23% соответственно) и понимания рынка (22%).

Как отмечает Алексей Порошин, член генерального совета «Деловой России», инициативы государства в сфере новых форм поддержки самозанятых, упрощение ведения семейного бизнеса и т. д. привели к тому, что в РФ на конец апреля было зарегистрировано 4,014 млн ИП, а компаний — 3,98 млн. Статистика получена на основе информации негосударственного сервиса «Госреестр», который включает данные ЕГРЮЛ и ЕГРИП. «То есть все резко пошли в предприниматели. Но знаний, как вести бизнес, как привлекать клиентов, как качественно оказывать услуги, многие так и не получили»,— отмечает он. «На текущий момент рынок образовательных программ для МСП огромен и неконтролируем, не поддается никакой оценке. "Бизнес-молодость", "Лайк-центр", "Эксперум". Большинство людей, либо прочитав что-то, либо услышав от коллег про какой-то завершенный кейс, представляют себя экспертами рынка и идут в инфобизнес, объем которого уже исчисляется сотнями миллионов рублей. При этом надо понимать, что учить и передавать знания пытаются люди, у которых реально нет экспертизы, особенно в регионах. Отсутствует системность, низкое качество подготовленных материалов, отсутствие методологии и интеграции с реальными бизнесами»,— говорит Алексей Порошин. В такой ситуации можно предположить, что программы Корпорации МСП будут востребованы предпринимателями МСП в ближайшее время, особенно на фоне частных организаций.

ФОТО: ДМИТРИЙ ЛЕКСУТИН, ТАСС

БОЛЬШАЯ ЧАСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ (60%) СЧИТАЕТ, ЧТО НАЧАТЬ СВОЕ ДЕЛО В РОССИИ СЕЙЧАС СЛОЖНО

РУКОПОЖАТИЕ ИЛИ АРМРЕСТЛИНГ

В ТЕЧЕНИЕ ПОСЛЕДНИХ НЕСКОЛЬКИХ ЛЕТ В РОССИИ УСИЛИВАЕТСЯ КОНЦЕНТРАЦИЯ БАНКОВСКОГО КАПИТАЛА. В ОСНОВНОМ ЗА СЧЕТ РАСШИРЕНИЯ ГОСБАНКОВ. ПРИЧИНЫ ПОНЯТНЫ. ВО-ПЕРВЫХ, ЕСТЬ НЕОБХОДИМОСТЬ УВЕЛИЧЕНИЯ КАПИТАЛИЗАЦИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ ФИНАНСОВОЙ СИСТЕМЫ. ВО-ВТОРЫХ, ЕСТЬ ПОТРЕБНОСТЬ УВЕЛИЧЕНИЯ ДОХОДНОСТИ БИЗНЕСА ЗА СЧЕТ СОКРАЩЕНИЯ ИЗДЕРЖЕК. ВПРОЧЕМ, ИНФОРМАЦИОННЫЙ ПОРТАЛ ZAIM.COM СПЕЦИАЛЬНО ДЛЯ "Ъ" ОЦЕНИЛ РИСКИ КОНЦЕНТРАЦИИ РОССИЙСКОГО ФИНАНСОВОГО РЫНКА. ЕКАТЕРИНА РОМАНОВА, МАРГАРИТА ГВОЗДЕВА, ZAIM.COM

ДЕНЬГИ К ДЕНЬГАМ На долю десяти крупнейших российских банков сейчас приходится около 70% совокупного размера активов. В начале 2012 года общая доля банков из нынешнего топ-10 составляла 51%. А на десять крупнейших на тот момент банков приходилось 57% от совокупного размера активов (в начале 2012 года в топ-10 банков по размеру активов входили Сбербанк, ВТБ, Газпромбанк, Россельхозбанк, Банк Москвы, ВТБ 24, Альфа-банк, Юникредит банк, Росбанк и Райффайзенбанк).

Доля трех самых крупных игроков банковского рынка — Сбербанка, ВТБ и Газпромбанка — в совокупном объеме активов за последние семь лет выросла практически на 10 п. п. и превысила 51% (по состоянию на начало мая 2019 года).

Лидерами по увеличению доли за период 2012–2019 годов среди банков из топ-10 являются Сбербанк и ВТБ (их доли выросли на 4,5 п. п. и 4,4 п. п. соответственно).

Увеличение доли крупных банков обусловлено, во-первых, уходом с рынка небольших участников и перераспределением их долей между крупными. Недобросовестные игроки, по мнению ЦБ, покидают банковский сегмент, а их клиенты «по наследству» переходят к крупным банкам, преимущественно к Сбербанку и ВТБ.

Во-вторых, крупные банки приобретают более мелкие. Например, ВТБ в 2013 году приобрел Транскредитбанк, в 2016 году — Банк Москвы, в 2018 году — Саровбизнесбанк, Запсибкомбанк, частично «Возрождение». В 2016 году «Петрокоммерц» присоединился к ФК «Открытие». С начала нынешнего года на сайте ЦБ опубликовано три уведомления: о присоединении Социнвестбанка к банку «Дом.РФ» (принадлежит Росимуществу), о присоединении Балтийского банка к Альфа-банку (крупнейший частный банк) и о присоединении банка «ДельтаКредит» к Росбанку.

Крупные кредитные организации рассматривают все возможности санации банков, оценивая их комплексно, как с точки зрения объема ресурсов, необходимых для финансового оздоровления, так и с точки зрения бизнес-эффекта. Например, Альфа-банк готов рассмотреть возможности приобретений через санации, однако в данный момент не видит привлекательных активов на рынке. Процесс покупки актива, даже самого небольшого, отвлекает много ресурсов. Поэтому банку интересно слияние, которое сразу даст значительный финансовый результат либо обеспечит долгосрочный рост акционерной ценности, отмечают в пресс-службе Альфа-банка.

ИСКУШЕНИЕ ГОСПОДСТВОМ За последнее время существенно выросла доля государства в банковском секторе. В топ-10, собственно, частными банками являются — Альфа-банк, Юникредит банк и МКБ. «Открытие» и Промсвязьбанк принадлежат Центробанку (через Фонд консолидации банковского сектора). Если в 2012 году на долю госбанков приходилось меньше трети активов, то к 2019 году этот показатель превысил две трети активов.

Для сравнения: по данным Алексея Ермакова, генерального директора и основателя швейцарского финансового сервиса Aximetria, на долю кантональных (государственных) банков в Швейцарии приходится примерно 14% рынка, эти банки, как и большинство private и/или корпоративных банков, не участвуют в M&A сделках.

ФОТО: АЛЕКСАНДР МИРИДОНОВ

Увеличение доли госбанков обусловлено преимущественно тем, что фактически все банки, которые попадали под определение «Too Big To Fail», были выкуплены банками с госучастием или самим ЦБ. В 2017 году ЦБ через Фонд консолидации банковского сектора (ФКБС) приобрел Бинбанк, Промсвязьбанк и банк «Открытие».

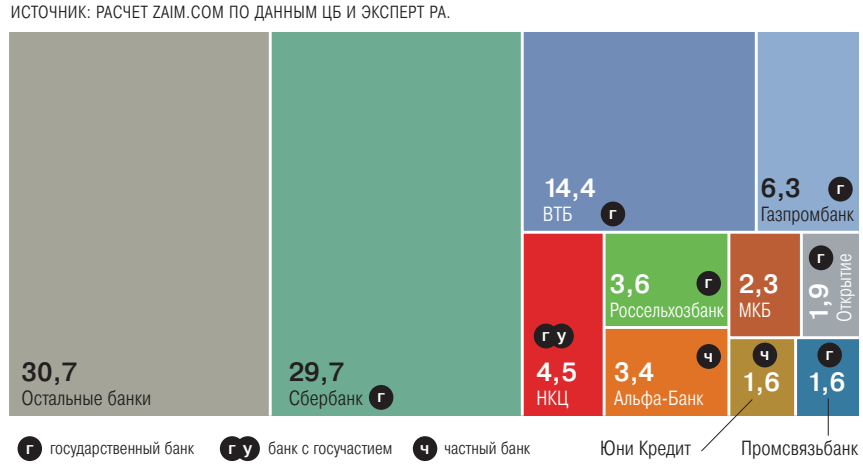
Аналогичную ситуацию можно было наблюдать и в США в 2008–2009 годах. Однако пошатнувшиеся американские банки были вынуждены эмитировать привилегированные акции с жесткими обязательствами их обратного выкупа по истечении пяти лет. Коммерческие банки США все эти пять лет чувствовали себя «не в своей тарелке» и поэтому поспешили как можно быстрее расплатиться с государством, чтобы вернуть себе право самостоятельных решений и следования индивидуальным стратегиям развития. «Это очень важно, поскольку в противном случае у банкиров возникает право на ошибку: если „не заметят", то можно работать дальше как ни в чем не бывало, а если не повезет, то деньги выводятся за рубеж и банкир „исчезает", будучи уверенным, что отныне его обязательства перед вкладчиками будет исполнять государство»,— отметил Владимир Рожанковский, эксперт Международного финансового центра.

УВЕЛИЧЕНИЕ ДОЛИ КРУПНЫХ БАНКОВ ОБУСЛОВЛЕНО, ВО-ПЕРВЫХ, УХОДОМ С РЫНКА НЕБОЛЬШИХ УЧАСТНИКОВ И ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЕМ ИХ ДОЛЕЙ МЕЖДУ КРУПНЫМИ

Большинство экспертов встревожены увеличением концентрации российского банковского сектора, особенно наращиванием доли госбанков. Сосредоточение основных сил в нескольких банках отрицательно сказывается на качестве услуг и приводит к увеличению их стоимости. Наряду с этим спасение ведущих участников рынка, которые оказались на грани банкротства, но являются Too Big To Fail, оказывается слишком дорогим для бюджета и, следовательно, для налогоплательщиков.

СТРУКТУРА БАНКОВСКОГО СЕКТОРА ПО АКТИВАМ, 2019 ГОД (%)

ИСТОЧНИК: РАСЧЕТ ZAIM.COM ПО ДАННЫМ ЦБ И ЭКСПЕРТ РА.



«При монополизации любой сферы увеличивается вероятность картельного сговора, снижается интерес игроков к повышению сервиса, появлению новых продуктов и услуг»,— заметил Андрей Луцык, генеральный директор МФК «ГринМани».

Увеличение государственного присутствия в банковской системе в условиях кризиса и самоизоляции экономики делает государство не только основным потребителем услуг, но и основным поставщиком ликвидности. В итоге здоровая конкуренция подавляется, участники рынка не стремятся удовлетворить массового потребителя, все силы направляются на борьбу за освоение средств, выделяемых на реализацию государственных проектов.

«В таком сценарии качество услуг и качество роста самих игроков становится зависимым от „доброй воли" руководства этих участников рынка, так как нет механизмов донесения обратной связи от рынка к самому игроку. Не нужна сама обратная связь, так же как и сам рынок как сообщество независимых экономических агентов, оказавшихся „не у дел"»,— замечает Эльман Мехтиев, председатель Совета СРО «МиР».

РЕГУЛЯТОР — ЧТОБЫ РЕГУЛИРОВАТЬ Все опрошенные эксперты считают, что Центробанк должен задавать такие правила игры, которые будут предотвращать монополизацию рынка и обеспечат недопущение перекоса в сторону увеличения государственной доли в банковском секторе.

Впрочем, Андрей Пономарев, генеральный директор финансовой онлайн-платформы Webbankir, отмечает, «когда регулирующие органы пытаются слишком сильно участвовать в жизни рынка, получается не всегда хорошо».

Булад Субанов, генеральный директор BULAD & Co, также считает, что регулятор должен держать под контролем уровень концентрации банковского сектора: «Потому что для развития рынка современное регулирование должно быть направлено на стимулирование конкуренции, а не на запреты, ограничения и снижение количества игроков. Хотя считается, что контролировать меньшее количество участников рынка проще, но, уверен, не легче».

«В рыночной экономике конкуренция является движущим фактором развития должного уровня сервиса и предоставления востребованных финансовых продуктов. В то же время необходимо вовремя применять санкции к банкам, нарушающим нормативы, оздоравливая банковскую систему слияниями и поглощениями»,— отметил Андрей Дронов, генеральный директор юридической компании «Вектор права».

Регулятор должен создать условия для развития здоровой конкуренции на финансовом рынке, так как, только конкурируя между собой, компании создают удобные сервисы и развивают продуктовые линейки. А усилия банков и МФО должны быть направлены не на выживание, а на удовлетворение спроса потребителя, чтобы стимулировать экономический рост. Для того чтобы в банковском секторе существовала конкуренция и прекратилось бегство иностранного банковского капитала, необходимо обеспечить долю государственного капитала на уровне не более 50%. ■

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

- 1С-КОНСОЛЬ, ООО
- 570 АРЗ, АО
- PROFF-СТАЛЬ, ООО
- PSM BUILDING, ЗАО
- R&Я, ООО
- VIPОЙЛ, ООО
- A&A АГРО ГРУПП, ООО
- АБИНСКИЙ ЭЛЕКТРОМЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ ЗАВОД, ООО
- АВТОЦЕНТР ЮГ-АВТО КРАСНОДАР, ООО
- АВТОЦЕНТР ЮГ-АВТО НОВОРОССИЙСК, ООО
- АГРАКУБАНЬ, ООО
- АГРИПЛАНТ, ООО
- АГРО ЛАЙН ХИТ, ООО
- АГРО ЛАЙН, ООО
- АГРО-БЕЛОГОРЬЕ КРАСНОДАР, ООО
- АГРО-ВИТ, ООО
- АГРО-ГРУЗ М, ООО
- АГРО, ООО
- АГРОКОМБИНАТ ТЕПЛИЧНЫЙ, ПАО
- АГРОКОМПЛЕКС ИМ. Н.И.ТКАЧЕВА, АО ФИРМА
- АГРОКОМПЛЕКС КУЩЕВСКИЙ, ООО
- АГРОТОРГ КАНЕВСКОЙ, ООО
- АГРОТРЕЙД, ООО
- АГРОФИРМА ДОЛЖАНСКАЯ, ООО
- АГРОФИРМА КУБАНЬ, ООО
- АМАРАНТ, ООО
- АМТ, ООО
- АНАПА ВОДОКАНАЛ, ОАО
- АНКОНА, ООО
- БАЗИС ПЛЮС, ООО
- БАЗИС-ТЕСКО, ООО
- БАТО, ООО
- БАУИНВЕСТ, ООО
- БЕЛКРАС 999, ООО
- БЕЛОРЕЧЕНСКАЯ, ООО ПТИЦЕФАБРИКА
- БЕРЕЖНАЯ АПТЕКА АПРЕЛЬ, ООО
- БЕРЕЗАНСКОЕ, ФГУП
- БЕТОНСНАБ, ООО
- БИЗНЕС КАР КУБАНЬ, ООО
- БИЗНЕС-ИНВЕСТ, ООО
- БИО-МИКС, ООО
- БИОСФЕРА, ООО ПНЦ
- БЛАГОДАРНОЕ, ООО
- БЛОК-ЮГ, ООО
- БРИЗ, ООО
- БУДМАР, ООО ИСК
- ВАРТ И К, ООО
- ВАСЮРИНСКИЙ МПК, ООО
- ВЕГИХ, ООО
- ВЕК, ООО
- ВЕЛЕС, ООО
- ВЕРХНЕБАКАНСКИЙ ЦЕМЕНТНЫЙ ЗАВОД, ОАО
- ВЕРШИНА, ООО
- ВИДНЫЙ, ООО
- ВИЗА, ООО
- ВИКОР, ОАО
- ВИКТОР ТРЕЙД, ООО
- ВИКТОРИЯ МАРКЕТ, ООО
- ВИКТОРИЯ, ООО
- ВИНСОЛД, ООО
- ВК, ООО
- ВКХ, МУП
- ВМС КРАСНОДАР, ООО
- ВМТК, ООО
- ВОГ-КУБАНЬ, ООО
- ВОДОКАНАЛ, МУП
- ВОСТОЧНЫЙ ВЕТЕР, ООО
- ВОСХОД, ООО
- ВСК-СТАНДАРТ, ООО
- ВЫБОР-С, ООО
- ГАЗПРОМ ГАЗОРАСПРЕДЕЛЕНИЕ КРАСНОДАР, АО
- ГАЗПРОМ ГАЗОРАСПРЕДЕЛЕНИЕ МАЙКОП, АО
- ГАЗПРОМ ДОБЫЧА КРАСНОДАР, ООО
- ГАЗПРОМ МЕЖРЕГИОНГАЗ КРАСНОДАР, ООО
- ГАЗПРОМ МЕЖРЕГИОНГАЗ МАЙКОП, ООО
- ГАЗПРОМ ТРАНСГАЗ КРАСНОДАР, ООО
- ГАЗПРОМ ТРАНССЕРВИС, ООО
- ГАЛАКТИК-ТРАНС, ООО
- ГАЛАН, ООО
- ГАЛЕРЕЯ КРАСНОДАР, АО
- ГАРАНТАГРО, ООО
- ГВСУ 4, ФГУП
- ГЕДОН-АВТО, ООО
- ГИАГИНСКИЙ МПК, ООО
- ГИАГИНСКИЙ, ОАО МОЛЗАВОД
- ГИДРОЗАЩИТА, ООО
- ГИРЕЙ-САХАР, ООО
- ГК ЖЕМЧУЖИНА, АО
- ДАНКО-ДИАЛОГ, ООО
- ДАНСОНИЯ, ООО
- ДАРУС, ООО
- ДАРЬЯ-МЕТАЛЛ-ГРУПП, ООО
- ДВВ-АГРО, ООО
- ДЕАН СБ, ООО
- ДЕЛОВОЕ ПАРТНЕРСТВО, ООО
- ДЕЛОВОЙ МИР, ООО
- ДЕЛЬТА, ООО
- ДЖИ АЭЙ ПАК СЕРВИС, ООО
- ДИ АЙ УАЙ ЛОДЖИСТИК, ЗАО
- ДИКОМ, ООО
- ДИЛУЧ, АО
- ДИНСК-САХАР, ООО
- ДОБРЫНЯ-РУСЬ, ООО
- ДОБРЫНЯ, ООО
- ДОГМА, ООО
- ДОЛИНА, ООО
- ДОМБЫТХИМ, ООО
- ДОМИНО, ООО
- ДОМОСТРОИТЕЛЬ, АО
- ДОРМЕТАЛЛ, ООО
- ДОРС, ООО
- ДОРСНАБ, ООО
- ДОРСТРОЙМЕХАНИЗАЦИЯ, ООО
- ДОРТРАНССЕРВИС, ООО ФИРМА
- ДОРФ, ООО
- ДРИАДА, ООО
- ДРУЖБА, ОАО
- ДСД, ООО
- ДСУ-1, НАО
- ДСУ-7, АО
- ДТК, ООО ПКФ
- ДУБРАВА, ООО
- ДЦ ЮГ-АВТО ПЛЮС, ООО
- ДЭНИ КОЛЛ, ООО
- ЕВРО-ПРОДУКТ-К, ООО
- ЕВРО-ПРОФИЛЬ, ООО
- ЕВРОТЭК-УНИВЕРСАЛ, ООО
- ЕВРОХИМ-БМУ, ООО
- ЕЙСКОЕ ДСУ-2, НАО
- ЕКАТЕРИНОДАР-СИТИ, ООО СК
- ЕМП, АО
- ЖЕМЧУЖИНА РОССИИ, ООО ДСОК
- ЖЕМЧУЖНЫЙ КОЛОС, ООО
- ЗАВЕТЫ ИЛЬИЧА, ОАО
- ЗАВОД ГАЗОВОГО ОБОРУДОВАНИЯ, ООО
- ЗАПАД ПЛЮС, ООО
- ЗАРЕМ, ОАО
- ЗАРЯ, ООО
- ЗАРЯ, ООО
- ЗДОРОВЬЕ, ООО
- ЗЕРНОВАЯ КОМПАНИЯ ПОЛТАВСКАЯ, ООО
- ЗЕРНОВАЯ КОМПАНИЯ ЮГ, ООО
- ЗЕРНОГРАФ, ООО
- ЗЕРНОПРОДУКТ, ООО
- ЗЕРНОЮГ, ООО
- ЗИМ РАША, АО
- ЗК КЛАСС, ООО
- ЗНАМЯ ЛЕНИНА, СПК (КОЛХОЗ)
- ЗНАМЯ ОКТЯБРЯ, ОАО
- ЗТКТ , ООО ЗЕРНОВОЙ ТЕРМИНАЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС ТАМАНЬ, ООО
- ЗЗСКМИ, ООО
- ИМ.ТГ.ШЕВЧЕНКО, АО
- ИМЕНИ ИЛЬИЧА, ОАО
- ИМЕНИ ЛЕНИНА, ОАО
- ИМПЭКС, ООО
- ИНВЕСТГРУПП-ОТЕЛЬ, ООО
- ИНЖИНИРИНГ, ООО
- ИНИЦИАТИВА, ООО
- ИНСАЙТ, ООО
- ИНТЕЛ, ООО
- ИНТЕРОЙЛ КАВКАЗ, ООО
- ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ И АУТСОРСИНГ, ООО
- ИПС, АО
- ИРК-КУМУТ, ООО
- ИСК АТЛАН, ООО
- ИСК НАШ ГОРОД, ООО
- ИСКРА, ООО АФ
- ИСЛАДАМ, ООО
- ИСТРИНСКАЯ НЕФТЕБАЗА, ООО
- ИТМ, ООО
- КАВКАЗ, ОАО
- КАЙРОС, ООО
- КАЛИНИНСКОЕ, ООО
- КАЛОРИЯ, ООО ФИРМА
- КАМАВТОРЕСУРС, ООО ПО
- КАМПАН, ООО
- КАНЕВСКОЙ ЗГА, ООО
- КАНЕВСКСАХАР, ПАО
- КАРТОНТАРА, ООО
- КАСКАД, ООО
- КБК ГРУПП, ООО
- КГА, ООО
- КДВ КРАСНОДАР, ООО
- КЗ ГУЛЬКЕВИЧСКИЙ, ООО
- КЗВС, ООО
- КЗМ, АО
- КЗП-ЭКСПО, ООО
- КИНГ, ООО
- КИС, ООО
- КИСК, ООО
- КЛААС, ООО
- КЛИНИКА ЕКАТЕРИНИНСКАЯ, ООО
- КЛЮЧАВТО-КМВ, ООО
- КЛЮЧАВТО-ТРЕЙД, ООО
- КЛЮЧАВТО, ООО
- КМ-ИНВЕСТ, ООО
- КМК, ООО
- КМК, ООО
- КМКК, ЗАО
- КМУС-2, ЗАО
- КНАУФ ГИПС КУБАНЬ, ООО
- КНГ- КУБАНСКОЕ УТТ, ООО
- КНПЗ-КЭН, АО
- КОЛОС, ООО
- КРАСНОДАР ВОДОКАНАЛ, ООО
- КРАСНОДАР ГАЗ-СЕРВИС, ООО
- КРАСНОДАРАГРОАЛЬЯНС, ООО
- КРАСНОДАРГАЗСТРОЙ, АО
- КРАСНОДАРГОРГАЗ, АО
- КРАСНОДАРЗЕРНОПРОДУКТ, ООО
- КРАСНОДАРЗЕРНОПРОДУКТ, ПАО
- КРАСНОДАРЗООВЕТСНАБ, ЗАО
- КРАСНОДАРИНВЕСТСТРОЙ, ООО
- КРАСНОДАРСТРОЙСНАБ, ООО
- КРАСНОДАРТЕПЛОСЕТЬ, АО
- КРАСНОДАРЭЛЕКТРО, ООО
- КРАСНЫЙ КУТ, ТСЖ
- КРАУН КОРК КУБАНЬ, ООО
- КРЕДО-С, ООО ПКФ
- КРЕДО, ООО
- КРИСМАР-ММ, ООО
- КРИСТАЛЛ-2, ОАО
- КРИСТАЛЛ-АЗОТ, ООО
- КРИСТАЛЛ, ООО
- КРИСТАЛЛ, ООО
- КРОМЕТ, ООО
- КРОНОС, ООО
- КРОПОТКИНСКИЙ ЗАВОД МИССП, ЗАО
- КРОПОТКИНСКИЙ ЭЛЕВАТОР, АО
- КРОПОТКИНСКОЕ, ОАО
- КРОПТАРА, ООО
- КРЫМСКИЙ ВИННЫЙ ЗАВОД, ООО
- КРЫМСКОЕ РАЙПО, ПК
- КС-СЕРВИС, ООО
- КСК, АО
- КСК, ООО
- КСКК АКВАЛОО, ООО
- КСМК-РЕГИОН, ООО
- КСМК, ООО
- КСП СВЕТЛОГОРСКОЕ, АО
- КТ, ООО
- КТК-Р, АО
- КТС, ООО
- КТТУ, МУП
- КУБАНСКАЯ КАРТОНАЖНАЯ ФАБРИКА, ООО
- КУБАНСКАЯ МАРКА, ЗАО
- КУБАНСКАЯ НЕФТЕГАЗОВАЯ КОМПАНИЯ, ООО
- КУБАНСКИЕ КОНСЕРВЫ, ООО
- КУБАНСКИЕ МАСЛА, ООО
- КУБАНСКИЙ БЕКОН, ООО
- КУБАНСКИЙ КОМБИКОРМОВЫЙ ЗАВОД, ООО
- КУБАНСКИЙ КОНСЕРВНЫЙ КОМБИНАТ, ООО
- КУБАНСКИЙ МОЛОЧНО-ТОВАРНЫЙ КОМПЛЕКС, ООО
- КУБАНСКИЙ ПРОДУКТОВЫЙ ДОМ, ООО
- КУБАНСКИЙ ЭЛЕВАТОР, ООО
- КУБАНЬ ДАР, ООО
- КУБАНЬ ИМПОРТ, ООО
- КУБАНЬ ПРОДУКТ, ООО
- КУБАНЬ ТОРГ, ООО
- КУБАНЬ-АГРОХИМИЯ, ООО
- КУБАНЬ-ВИНО, ООО
- КУБАНЬ-ПАПИР, ООО
- КУБАНЬ-ПОЛИМЕР, ООО
- КУБАНЬ-ТИ, ООО
- КУБАНЬ-ФОРВАРД, ООО
- КУБАНЬ, АО
- КУБАНЬ, ЗАО АПФ
- КУБАНЬ, ОАО ТИККОМ
- КУБАНЬ, ООО
- КУБАНЬ, ООО ТД
- КУБАНЬАГРОПРОД-Т, ООО
- КУБАНЬКАБЕЛЬ, ЗАО
- КУБАНЬНЕФТЕПРОДУКТ, ООО ТД
- КУБАНЬОПТПРОДТОРГ, ЗАО
- КУБАНЬСНАБ, ООО
- КУБАНЬСТРОЙКОМПЛЕКС, ОАО
- КУБАНЬТЕХГАЗ, ЗАО
- КУБАНЬТОРГОДЕЖДА, ООО
- КУБАНЬТРЕЙДМЕТ, ООО
- КУБАНЬТРЭЙДИНГ, ООО
- КУБАНЬФАРМАЦИЯ, ГУП КК
- КУБАНЬФАРФОР, ООО ПКФ
- КУБАНЬЭКОПРОДУКТ, ООО
- КУБАНЬЭНЕРГО, ПАО
- КУБРОТОПАК, ООО
- КУБТЕЛЕКОМ, ООО
- КУПЕЦ, ООО
- КУРГАНИНСКАГРОПРОМТРАНС, АО
- КУРГАНИНСКИЙ ГРУППОВОЙ ВОДОПРОВОД, ГУП КК СВ ВУК
- КУРГАНИНСКИЙ МЯСОПТИЦЕКОМБИНАТ, ЗАО
- КУРОРТНЫЙ КОМПЛЕКС НАДЕЖДА, ООО
- КФС, ООО
- КЦНОЭ, ООО
- КЦСР, ООО
- КЭС, ООО
- ЛАБИНСК-САХАР, ООО
- ЛАБИНСКИЙ ДОК, ООО
- ЛАБИНСКИЙ МЭЗ, ООО
- ЛАЗУРИТ, ООО
- ЛАЗУРНАЯ, ООО
- ЛАЗУРНЫЙ БРИЗ, ООО
- ЛАКОКРАСКА, ООО
- ЛАМНАЛКО, ООО
- ЛАРИНА, ООО
- ЛЕНМЕДСНАБ-ДОКТОР W, ООО
- ЛЕО, ООО
- ЛИГА-ПАК, ООО
- ЛИГА, ООО ФИРМА
- ЛИДЕР-НОВОРОССИЙСК, ООО
- ЛИДЕР, ООО
- ЛИКВИДПАУЕР СПЕШИАЛТИ ПРОДАКТС РУС, ООО
- ЛИМАГРЕН РУ, ООО
- ЛИМАН, ООО
- ЛОДЖИСТИК-ЮГ, ООО
- МЕГАПОЛИС, ООО
- МЕГАТРАНССЕРВИС, ООО
- МЕЖДУНАРОДНЫЙ АЭРОПОРТ КРАСНОДАР АО МАКР, АО
- МЕЖДУНАРОДНЫЙ АЭРОПОРТ СОЧИ АО МАС, АО
- МЕТАГОН, ООО
- МЕТАЛЛ ИНДУСТРИЯ, ООО
- МЕТАЛЛ-РЕЦИКЛИНГ, ООО
- МЕТКОМ-ЮГ, ООО
- МЕТРОПОЛИС, ООО
- МЖК АРМАВИРСКИЙ, АО
- МЖК КРАСНОДАРСКИЙ, ОАО
- МИКСАГРО, ООО
- МИЛЛЕНИУМ-Л, ООО
- МИР КОМФОРТА, ООО
- МИР ОХОТЫ, ООО
- МИР, ООО
- МИРАЖ, ООО
- МИРОГРУПП РЕСУРСЫ, ООО
- МИРТЕХ-КУБАНЬ, ООО
- МНУ-1 КОРПОРАЦИИ АК ЭСКМ, ООО
- МОДУС-КРАСНОДАР, ООО
- МОДУС-С, ООО
- МОДУС, ООО
- МОЛЗАВОД НОВЫЙ, ООО
- МОЛКОМБИНАТ АДЫГЕЙСКИЙ, ЗАО
- МОЛНИЯ ЯМАЛ, ООО
- 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
- НЕФТЕГАЗИНДУСТРИЯ-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
- НЛЭ, АО
- НМТ, ООО
- НОВАТОР, ООО
- НОВАЯ ЗВЕЗДА, ООО
- НОВАЯ ЛОГИСТИКА, ООО
- НОВМЕТТОРГ, ООО
- НОВО-ТРЕЙД, ООО
- НОВОКАР, ООО
- НОВОПЛАСТ-ЮГ, ООО
- НОВОРОСМЕТАЛЛ, ООО
- НОВОРОСНЕФТЕСЕРВИС, ООО
- НОВОРОСТЕХФЛОТ, ООО
- НОВОФАРМ, ООО
- НОВОШИП, ПАО
- НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, ООО
- НПК ЭЛЕКТРОКОМПЛЕКС, ООО
- НПО КУБАНЬЗЕРНО, ООО
- НПО НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, ООО
- НПО СЕМЕНОВОДСТВО КУБАНИ, ООО
- НПЮ, ООО
- НСИ-ЮГ, ООО
- НСРЗ, АО
- НСТ, ООО
- НТК-ЮГ, ООО
- НТК, ООО
- НТМ, ООО
- НУТЭП, ООО
- НЦ, ОАО
- НЭСК-ЭЛЕКТРОСЕТИ, АО
- НЭСК, АО
- ОАЗИС-СОЧИ, ООО
- ОБД-ИНВЕСТ, ООО
- ОБД-РИЭЛТ, ООО
- ОБД, ЗАО
- ОВОЩИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ, ООО
- ОДА, ООО
- ОДИССЕЯ, ООО
- ОКЧ, ООО
- ОЛИМПЛЮС, 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
- ОТЭКО-ТЕРМИНАЛ, ООО
- П/Ф НОВОРОССИЙСК, АО
- ПАВЛОВСКИЙ МЯСОКОМБИНАТ, ОАО
- ПАВЛОВСКИЙ САХАРНЫЙ ЗАВОД, ООО
- ПАЛЕССЕ-ЮГ, ООО ТД
- ПАНСИОНАТ КАМЕЛИЯ, ЗАО
- ПАНХ, АО НПК
- ПОЛИМЕРФИЛЬТР, ЗАО
- ПОЛИПЛАСТ-ЮГ, ООО
- ПОЛТАВСКАЯ НЕФТЕБАЗА, АО
- ПОЛТАВСКИЕ КОНСЕРВЫ, ЗАО
- ПОРТ МЕЧЕЛ-ТЕМРЮК, ООО
- ПОРТКОМПЛЕКТИМПЕКС, ООО
- ППЗ ЛАБИНСКИЙ, АО
- ПР, ООО
- 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
- 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- КЛЮЧАВТОООО
- 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
- СТРОЙГРАД, ООО
- СТРОЙОПТТОРГ, ООО
- СТРОЙПРОМИНВЕСТ, ООО
- СТРОЙРЕСУРС, ООО
- СТРОИТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, ООО
- СТРОЙЮГРЕГИОН, ООО
- СТЭ, МУП
- 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
- ТАМБОВСКИЙ, ООО
- ТАНДЕР, АО
- 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 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
- ТЕМП АВТО К, ООО
- ТЕМП АВТО ФКДД, ООО
- ТЕТРА ПАК КУБАНЬ, ЗАО
- 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
- ТОРГ СЕРВИС, ООО
- ТОРГОВАЯ КОМПАНИЯ ПОСЕЙДОН-СОЧИ, ООО
- ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ КОМПАНИЯ СОЧИ, ООО
- ТОРГОВЫЙ ДОМ АГРОХОЛДИНГ СТЕПЬ, ООО
- ТОРГСЕРВИС 23, ООО
- ТСС КУБАНЬ, ООО
- ТСС, ООО
- ТЯЖМАШ, ООО
- УК КАМЕЛИЯ, ООО
- УЛ ЗК КУБАНЬ, ООО
- УЛЬТРАМАРИН, ООО
- УНИВЕРСАЛ, ООО
- УПАКОВКА И СЕРВИС-ЮГ, ООО
- УПРАВЛЕНИЕ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ, ООО
- УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ АГРОХОЛДИНГ КУБАНЬ, ООО
- УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ ВЕСТА, 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
- ФЕВРАЛЬ ПЛЮС, ООО
- ФЕВРАЛЬ, ООО
- ФЕНИКС, ООО СПК
- ФЕРРАТЕК-ЮГ, ООО
- ФИЕСТА, ООО
- ФИЛИП МОРРИС КУБАНЬ, ОАО
- ФИРМА ВИКТОРИЯ, ООО
- ФИРМА ЛОТОС-ЛЭНД, ООО
- ФИРМА САГ, ООО
- ФК АПРЕЛЬ, ООО
- ФЛАГМАН, ООО
- ФЛАГМАН, ООО СК
- ФЛОТ НМТП, АО
- ФЛЭКС, ООО
- ФОРТИС, ООО
- ФОСАГРО-КУБАНЬ, ООО
- ФРУКТОДОМ, ООО
- ФУТБОЛЬНЫЙ КЛУБ КРАСНОДАР, ООО
- ХЕНДЭ ЦЕНТР КРАСНОДАР, ООО
- ХИМИК, ЗАО
- ХИМИЧЕСКАЯ ИНДУСТРИЯ, ООО
- ХИМСНАБ, ООО
- ХЛЕБ КУБАНИ, ПАО
- ХЛЕБ-СЕРВИС, ООО
- ХУТОРОК, ЗАО КСП
- ЦЕНТР ВИННОГО ТУРИЗМА АБРАУ-ДЮРСО, ООО
- ЦЕНТР ЛОГИСТИК, ООО
- ЦЕНТР ОМЕГА, НАО
- ЦЕНТР САНТЕХНИКИ, ООО
- ЦЕНТР СОЯ, ООО
- ЦЕНТР-МОТОРС, ООО
- ЦММ-К, ООО
- ЧБК, 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
- ЮГНЕФТЕТРАНС, ООО
- ЮЖНАЯ, АО АГРОФИРМА
- ЮЖНЫЙ ПОЛЮС, ООО
- 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

ОТЕЛЬ IBIS

ЕВРОПЕЙСКИЙ СЕРВИС В САМОМ ЦЕНТРЕ КРАСНОДАРА

- МЕЖДУНАРОДНЫЙ БРЕНД КОМПАНИИ ACCOR HOTELS
- 4 КОНФЕРЕНЦ-ЗАЛА И БАНКЕТНОЕ ОБСЛУЖИВАНИЕ
- ОБОРУДОВАННЫЙ ПАРКИНГ НА 50 МЕСТ
- 218 КОМФОРТНЫХ НОМЕРОВ

ibis HOTELS

Реклама.

ул.Красноармейская, 128 | тел. (861) 259-70-70 | www.ibiskrasnodar.ru

ТРИ•З
Клиники
заботы о зрении

Дальнозоркость лечится

г. Краснодар, ул. Красных Партизан, 18
8 (861) 205 60 82
3z.ru

ООО «Три-З». Лицензия №ЛО-23-01-012875 от 1 ноября 2018 года. ОГРН 1032304158193 Реклама.

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА.