

ЭКОНОМИКА РЕГИОНА

КАК ЗЕРНОТРЕЙДЕРЫ ПЕРЕЖИВАЮТ
ПАДЕНИЕ ЦЕН НА ЭКСПОРТ / 15
ПОЧЕМУ КРАЮ ПОНАДОБИЛСЯ
ЗАКОН О ПЛОДОРОДИИ ПОЧВЫ / 18
ЧТО ЖДЕТ РЕГИОНАЛЬНЫХ ОПЕРАТОРОВ
ПО ВЫВОЗУ ОТХОДОВ / 24
СМОГУТ ЛИ АВТОСТРАХОВЩИКИ
ПОБЕДИТЬ МОШЕННИЧЕСКИЕ СХЕМЫ / 45
КАК В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ
РАСТЕТ РЫНОК ФИТНЕС-УСЛУГ / 48



Пятница, 29 ноября 2019 №220
(6670 с момента возобновления издания).
Цветные тематические страницы № 13-68
являются составной частью газеты «Коммерсант»
(зарегистрировано в Роскомнадзоре
ПИ № ФС77-76924 от 09 октября 2019 г.)
Распространяется только в составе газеты.

Коммерсантъ Кубань

BUSINESS GUIDE



BARCELONETA
open kitchen

31/12

сбор гостей

В 21:00

PAPA NOEL'S
NEW YEAR PARTY

*PAPA NOEL - ИСПАНСКИЙ ДЕД МОРОЗ

СОЧИ, УЛ. НЕСЕБРСКАЯ, 6 +7 988 238 02 00 БИЛЕТЫ НА САЙТЕ WWW.LRGSOCHI.RU



МИХАИЛ ЛУКАШОВ,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ЭКОНОМИКА РЕГИОНА»

ЦЕНА УРОЖАЯ

У каждого из регионов России свое «золото». Широта географии и разница в условиях жизни сказываются не только на мировоззрении жителей того или иного региона, но и на том, чем он зарабатывает. И Кубань не исключение — когда едешь по стране, только и слышишь: «у вас там овощи и фрукты, наверное, копейки стоят», «воткни палку в землю, она лозой прорастет», «мы бы в вашем климате по два урожая собирали» и прочие досужие домыслы. Точнее, доля правды в этом есть — климат на Кубани действительно прекрасен для сельского хозяйства, спорить не будем. Но дело даже не в этом. В последние двадцать лет кубанские фермеры на собственном опыте поняли, что вырастить мало. Еще нужно «понравиться рынку». Да, израильская редиска на полках кубанских магазинах — частый гость. Но почему так?

Помню разговор с одним крупным кубанским фермером, производителем молока, который жаловался, что в иные месяцы и годы молоко просто приходится выливать. Потому что пристроить некуда. А как же торговые сети? «Попробуй попади к ним, а потом еще руки выкручивают, цену сбивают ниже себестоимости». А как же соцучреждения — детские сады, школы, больницы? «Там еще интереснее. Тендеры выигрывают предприятия чуть ли не с Урала, потому что у них цена производства ниже». Вот и получается, что шестимиллионная Кубань так привлекательна в качестве рынка сбыта, что на собственной земле местные фермеры чувствуют себя неуютно.

Но есть одна категория продукции, со сбытом которой на Кубани особых проблем нет — это зерно. Благодаря близости к порту стоимость его поставки на экспорт всегда была довольно привлекательной. То есть если в основном Курске прибыль от реализации на внутреннем рынке выше, чем на внешнем, то в Краснодарском крае вывоз зерна зарубеж является самым прибыльным предприятием. Вот только это не очень сочетается с поставленным местной властью курсом на глубокую переработку. Зерно — это и есть «золото» Кубани. А вот правильно ли мы им распоряжаемся — пока вопрос. Власти не приблизились к тому, чтобы вместо зерна зарубежные партнеры закупили муку и прочую готовую продукцию, и продолжают требовать рекордных урожаев. То, что соскакивает с «зерновой иглы» придется, показал этот год — из-за перепроизводства пшеницы закупочная цена упала. То же самое ранее случилось и с сахарной свеклой — большие объемы сбили цену. Так что у АПК Кубани один путь — в глубину.

ЭКСПОРТ ПРЕСЛЕДУЮТ НЕУДАЧИ

СТОИМОСТЬ ПЕРЕВАЛКИ ЗЕРНА В КУБАНСКИХ ПОРТАХ В ЭТОМ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОМ СЕЗОНЕ СНИЗИЛАСЬ ДО РЕКОРДНЫХ ПОКАЗАТЕЛЕЙ, А ЗЕРНОВЫЕ ТРЕЙДЕРЫ РАБОТАЮТ НА ГРАНИ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ. ЭКСПЕРТЫ ГОВОРЯТ, ЧТО ПРИЧИНОЙ ЯВЛЯЕТСЯ МИРОВОЕ ПЕРЕПРОИЗВОДСТВО ЗЕРНА И РОСТ ЕГО ПОТРЕБЛЕНИЯ В РОССИИ. АНДРЕЙ УЛЬЧЕНКО



ФОТО: ВЛАДИСЛАВ

По данным Федерального центра оценки качества зерна, на начало ноября, в сезоне 2019/20 (сезон начинается в июле) экспортировано 21,7 млн тонн зерна и продуктов его переработки с учетом перемещения его на территорию Таможенного союза. Это на 2 млн тонн, или на 9% меньше, чем годом ранее. В том числе зерновых и зернобобовых экспортировано 19,6 млн тонн (снижение по сравнению с сезоном 2018/19 составляет 2,5 млн тонн, или 12%). Федеральный центр оценки качества зерна дает анализ экспорта на основе данных территориальных управлений Россельхознадзора. Эксперты, опрошенные „ЭР“, указывают на снижение экспорта зерновых на 4 млн тонн.

В Федеральном центре оценки качества зерна отмечают, что продажи пшеницы за рубеж составили 16,6 млн тонн (-10%), ячменя — 1,7 млн тонн (-29%), гороха — 247 тыс. тонн (-21%), семян рапса — 155 тыс. тонн (-26%), отрубей пшеничных — 207 тыс. тонн (-11%). В то же время выросли поставки кукурузы — 834 тыс. тонн (+27%), сои — 373 тыс. тонн (+77%), шрота подсолнечного — 365 тыс. тонн (+74%), семян льна — 187 тыс. тонн (+47%), семян подсолнечника 139 тыс. тонн (в 7 раз больше).

23 ноября вице-премьер Алексей Гордеев на встрече с президентом России Владимиром Путиным заявил, что валовый сбор зерна в 2019 году составил 120 млн тонн (это на 6% больше, чем в прошлом году), из них 75 млн тонн — пшеницы.

Как сообщали СМИ, минсельхоз России оценивает экспортные возможности страны в 45 млн тонн зерна, из них пшеницы — 36 млн тонн. По прогнозам ведомства, в ноябре-декабре 2019 года Россия поставит за рубеж 7–8 млн тонн зерна стоимостью \$1,5–1,7 млрд. Таким образом, итоговые показатели календарного года могут составить порядка 40–41 млн тонн, что в целом соответствует оптимистичному сценарию «Зерновой стратегии».

Некоторые эксперты, опрошенные „ЭР“, не видят оснований для столь оптимистичного сценария. «Темпы экспорта зерновых продолжают снижаться. Продажи по итогам ноября, вероятнее всего, будет еще ниже, чем в октябре», — отметил директор «Совэкона» Андрей Сизов. Эксперт по рынку зерновых Института конъюнктуры аграрного рынка (ИКАР) Олег Суханов не считает ситуацию столь драматичной. «Экспорт действительно несколько ниже прошлого года, но все же держится на достойном уровне. Россия реализовала за рубеж на 4 млн тонн продукции меньше, чем в прошлом году. Однако если сравнивать с показателями трех-пятилетней давности, то ситуация складывается неплохая», — говорит господин Суханов. При этом он отмечает, что закупочные цены на Кубани по сравнению с прошлым годом снизились. «Сейчас производителю предлагают 12,3–12,4 тыс. руб. за тонну пшеницы 4-го класса с НДС. Годом ранее тонна пшеницы в среднем сто-

ЦЕНЫ НА ЗЕРНО, ПРЕДЛАГАЕМЫЕ НА ВНУТРЕННЕМ РЫНКЕ, СЕЙЧАС БЫВАЮТ ВЫШЕ, ЧЕМ НА ЭКСПОРТ

или на одну тысячу рублей больше», — сообщил эксперт.

По данным регионального минсельхоза, с начала календарного года сельхозпроизводители Кубани реализовали за рубеж зерна (пшеница, рис, ячмень, кукуруза) на сумму \$1,4 млрд. «В планах как минимум довести эту цифру до \$1,6 млрд для выполнения плана 2019 года по профильному нацпроекту. По итогам прошлого года мы экспортировали зерна на сумму \$2 млрд», — сообщили в ведомстве, уточнив, что кубанское зерно покупают в более чем 80 стран ахмира. Наиболее крупными импортерами являются Турция, Египет, Бангладеш, Вьетнам, Йемен, Израиль, Индонезия, Камерун, Южная Корея.

В ТЕКУЩЕМ ГОДУ УРОЖАЙ ЗЕРНОВЫХ И ЗЕРНОБОБОВЫХ КУЛЬТУР НА КУБАНИ ПРЕВЫСИЛ 14,5 МЛН ТОНН (В 2018 ГОДУ — 12,9 МЛН ТОНН), В ТОМ ЧИСЛЕ ЗЕРНОВЫХ КОЛОСОВЫХ И ЗЕРНОБОБОВЫХ КУЛЬТУР — 11 МЛН ТОНН, ЧТО НА 696 ТЫС. ТОНН БОЛЬШЕ, ЧЕМ ГОДОМ РАНЕЕ



В текущем году урожай зерновых и зернобобовых культур на Кубани превысил 14,5 млн тонн (в 2018 году — 12,9 млн тонн), в том числе зерновых колосовых и зернобобовых культур — 11 млн тонн, что на 696 тыс. тонн больше, чем годом ранее.

ЦЕНЫ В МИНУС Падение экспорта связано со снижением мировых цен на зерно. По данным господина Суханова, всего в мире в текущем сезоне произведут 731 млн тонн пшеницы, и это на 34 млн тонн выше, чем в прошлом году. При этом у стран-крупнейших экспортеров рост производства этой культуры составил 22 млн тонн. На рынке идут активные продажи, конкуренция усилилась.

«Мировые цены на зерно в прошлом году были значительно выше — пшеница стоила \$225–230 за тонну в портах, сегодня — \$206–208, и это если повезет. Такая разница весьма значима для сельхозпроизводителей, с учетом того, что себестоимость производства растет год от года. Кроме того в 2019 году хорошее качество зерна, особенно на Юге страны, и объяснить производителям, почему они должны продавать качественный продукт дешевле, чем в прошлом году, не просто. В результате далеко не все сельхозкомпании сегодня реализуют зерно, при этом обеспеченность производителей деньгами довольно высокая», — рассказал Олег Суханов.

Кроме того в России в этом году были отмечены низкие переходящие запасы пшеницы. При том, что ее урожай всего на 3 млн тонн выше прошлогоднего, запасы оказались ниже на 4 млн тонн. В результате сегодня предложение этой культуры на рынке ниже прошлогоднего.

ЕСЛИ В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ 70–80% ПРОИЗВЕДЕННОГО ЗЕРНА ИДЕТ ЗА РУБЕЖ, ТО В НЕ ЮЖНЫХ РЕГИОНАХ РОССИИ, ЗНАЧИТЕЛЬНАЯ ЧАСТЬ ПРОДУКЦИИ ОСТАЕТСЯ НА ПЕРЕРАБОТКУ. В ЦЕЛОМ ПО СТРАНЕ ПОТРЕБЛЕНИЕ ЗЕРНА УВЕЛИЧИЛОСЬ В ЭТОМ ГОДУ НА 4,5%

Играет свою роль и то, что российские потребители зерна активно включились в конкурентную борьбу за продукт. Если в Краснодарском крае 70–80% произведенного зерна идет за рубеж, то в не южных регионах России, значительная часть продукции остается на переработку. Как отмечают эксперты, в целом по стране потребление зерна увеличилось в этом году на 4,5%.

«Если говорить о центральных регионах страны, то там внутреннее потребление превышает вывоз зерна. Регулярно открываются новые животноводческие комплексы, запускаются предприятия по глубокой переработке зерна. Местные потребители вынуждены ставить такую цену, чтобы зерно не вывозилось за пределы региона, либо вывозилось в меньших количествах. Например, в Курской области при самом благоприятном раскладе экспортеры готовы давать за пшеницу 4-го класса (12,5% протеина) 11 тыс. руб. за тонну. А внутренние переработчики платят за то же самое зерно 11,3–11,4 тыс. руб. за тонну», — сообщил эксперт.



НАЛИЧИЕ СОБСТВЕННЫХ ПОРТОВЫХ МОЩНОСТЕЙ ДЕЛАЕТ КУБАНЬ ОДНИМ ИЗ САМЫХ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫХ ДЛЯ ЭКСПОРТА РЕГИОНОВ

В СВЯЗИ СО СНИЖЕНИЕМ МАРЖИНАЛЬНОСТИ НЕКРУПНЫЕ ЗЕРНОТРЕЙДЕРЫ МОГУТ СОКРАТИТЬ ПРИСУТСТВИЕ НА РЫНКЕ

ПРИЦЕЛ НА НОЛЬ С тем, что цены на зерно, предлагаемые на внутреннем рынке, подчас выше, чем цены на экспорт, согласен Андрей Сизов, при этом экспортеры сегодня работают практически «в ноль». «Почти весь 2019 год цены в большинстве не южных регионов находятся выше экспортного паритета. Сельхозпроизводитель не спешит реализовывать продукцию, предложение ограничено, соответственно цены высокие, маржа трейдеров-экспортеров находится в районе ноля. По сути экспортер в текущем сезоне ничего не зарабатывает. Для них этот сезон — самый сложный, я думаю, по его итогам ряд компаний, вероятно, могут уйти с рынка, потому что нельзя работать в минус так долго», — рассказал директор «Совзкона».

Возможное поглощение слабых игроков более крупными также прогнозирует аналитик «Финам»

Алексей Корнев. «На фоне снижения мировых цен на зерно у многих трейдеров действительно могут возникнуть существенные проблемы, что заставит их либо вовсе уйти с рынка, либо они будут поглощены более крупными и устойчивыми игроками рынка», — сообщил эксперт.

Ситуация с разорением зернотрейдеров не такая однозначная, считает Олег Суханов. «Кто-то с рынка уйдет, но я не думаю, что это будут крупные компании. Все счастливые трейдеры счастливы одинаково, все несчастливые трейдеры несчастливы по-своему. Компании, у которых есть свои логистические активы, свои элеваторы, вагоны и т. п. могут поджаться, сделать ставку «на терминале» ниже, но при этом экспортная операция не будет убыточной. Если говорить о трейдерах второго эшелона, плохо обеспеченных активами, там ситуация оставляет желать лучшего», — сообщил аналитик ИКАР, уточнив, что те компании, которые покупают и продают зерно в течение всего года, все равно заработают. «В июле за тонну пшеницы давали \$187, сегодня — \$206–208. Цена не стоит на месте, а это возможность получить прибыль. А вот если компания не присутствует на рынке постоянно, она сработает в убыток», — отметил господин Суханов.

ТЕРМИНАЛЫ СТАВЯТ АНТИРЕКОРД Наряду с зернотрейдерами тяжелые времена сейчас и у перевозчиков. «Цены за перевалку зерна снизились почти вдвое по сравнению с начала сезона. Если говорить о глубоководных портах, сегодня стоимость составляет \$1–15 за тонну, в начале сезона — \$22–25 за тонну. Думаю, в перспективе можем увидеть и более низкие цены», — говорит Андрей Сизов. При этом расходы на перевалку, по его данным, составляют около \$5.

Дальнейшее падение цен за перевалку зерна маловероятно, считает Олег Суханов. «Снижение стоимости перевалки уже беспрецедентная. Я не помню, чтобы она столько стоила, были моменты, когда цена была \$15, но сегодня она порой достигает \$9–10 за тонну. Да, эта цена не для всех, скажем для избранных, но тем не менее это нонсенс. Вероятнее всего в перспективе возможна корректировка вверх, может быть цены в \$24 за тонну уже не будет, но и текущий уровень вряд ли сохранится», — рассказал эксперт.

УРОЖАЙ НЕ ГАРАНТИРУЕТ РОСТ Основные конкуренты России на мировом зерновом рынке сейчас активно наращивают экспорт пшеницы, но во второй половине сельскохозяйственного сезона (с января по июль 2020 года) могут снизить поставки, сообщают СМИ со ссылкой на аналитический центр АО «Русагротранс». Мировая торговля пшеницей, включая муку, может возрасти в этом сезоне на 5 млн тонн, до 180 млн тонн, что может поддержать экспортные цены на российскую пшеницу во второй половине текущего сезона.

С этим мнением не согласны эксперты, опрошенные «ЭР». «Экспорт пшеницы, я думаю, вряд ли увеличится до конца сезона 2019/20 (сейчас Россия вывозит около 3 млн тонн ежемесячно). По кукурузе пока сложно говорить. Да, урожай культуры большой, но ее успешному экспорту препятствует такой же высокий урожай на Украине. Пока соседняя страна не вывезет свои излишки, нам будет сложно куда-то пристроить наши объемы. Наверное, в какой-то момент можно ожидать разгона экспорта кукурузы, скорее всего это произойдет к весне, в марте-апреле. Это может подтянуть статистику экспорта зерновых. Но пока цена на кукурузу, предлагаемая экспортерами, не интересует производителей, сейчас цена на FOB в районе \$168–170», — рассказал Олег Суханов.

По прогнозам директора «Совзкона» Андрея Сизова, экспорт зерновых в сезоне 2019/20 составит 43,3 млн тонн, в том числе пшеницы — 33,3 млн тонн. ■

Хозяин,
когда обед?

МЕГАКОРМ

— ДЛ Я З Д О Р О В О Г О Р О С Т А —

**КОМБИКОРМ ОТ ОДНОЙ ИЗ ВЕДУЩИХ
КОМПАНИЙ КОРМОВОГО РЫНКА -
ГК «МЕГАМИКС»**

- Создан по собственным рецептам с учетом потребностей крестьянских, фермерских и личных подсобных хозяйств
- Производится на современном комбикормовом заводе в Московской области
- Соответствует российским и международным стандартам безопасности
- Обеспечивает здоровый рост домашних животных и птиц

ДИСТРИБЬЮТОРЫ:

Дагестан, Карабудахкентский район, с. Доргели,
ул. Алжанбекова, 93
☎ +7 (928) 978-81-99

Краснодарский край, г. Крототкин,
ул. Московская, 39
☎ +7 (918) 130-88-97

Ростовская область, пос. Персиановский,
ул. Школьная, 29
☎ +7 (989) 521-57-79

Краснодарский край, г. Краснодар
ул. Круговая, 44, офис 201
☎ +7 (918) 135-04-69

Р. Крым, г. Джанкой,
ул. Октябрьская, 158
☎ +7 (978) 839-30-32



+7 (8442) 97 97 97 megamix.ru

НАВОЗ И НЫНЕ ТАМ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЕ ПРЕДПРИЯТИЯ КУБАНИ МОГУТ ОБЯЗАТЬ ВНОСИТЬ В ПОЧВУ ОРГАНИКУ ДЛЯ СОХРАНЕНИЯ ЕЕ ПЛОДОРОДИЯ И СТИМУЛИРОВАНИЯ РАЗВИТИЯ ЖИВОТНОВОДСТВА. ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫЕ НОВШЕСТВА МОГУТ НЕСКОЛЬКО СНИЗИТЬ ТЕМПЫ ДЕГРАДАЦИИ ПОЧВ, ОДНАКО ВРЯД ЛИ ОКАЖУТ СЕРЬЕЗНОЕ ВЛИЯНИЕ НА УВЕЛИЧЕНИЕ СТАДА КРУПНОГО РОГАТОГО СКОТА В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ. АНДРЕЙ НИМЧЕНКО

До конца 2019 года в Краснодарском крае планируют внести изменения в региональный закон о плодородии, согласно которым сельскохозяйственные предприятия, занимающиеся растениеводством и имеющие пашни в сельхозобороте, обязаны будут вносить в них определенное количество органических удобрений. На сегодня предприятия аграрной отрасли в праве сами решать, какие удобрения и в каком количестве им использовать. В случае принятия новой законодательной нормы будут установлены минимальные объемы органики на единицу площади. За несоблюдение этих норм предусматривают ответственность. Сейчас над текстом новелл работают специалисты краевого министерства сельского хозяйства при поддержке Законодательного собрания региона.

ГУМУС ТАЕТ По данным вице-губернатора Краснодарского края Андрея Коробки, одним из факторов снижения плодородия кубанских черноземов является прекращение внесения органических удобрений. При этом сельхозпредприятия региона все больше увеличивают дозы минеральных веществ, вносимых в почву. По словам Андрея Коробки, цель законопроекта — сохранить потенциал кубанских сельхозземель, повысить урожайность сельхозкультур, а также выводить на новый уровень развитие животноводства.

По информации специалистов Кубанского аграрного университета, за последние сто лет плодородный слой почвы в крае уменьшился в два раза. При этом внесение только минеральных удобрений проблему восстановления гумуса не решает. Растение в процессе формирования и роста забирает из гумуса от 40% до 60% необходимых ему веществ, сколько бы минеральных удобрений в почву ни вносили. Кроме того, минеральные удобрения ведут к окислению черноземов, что также снижает их ценность.

ПРОБЛЕМА ОБЩЕГО ХАРАКТЕРА

Партнер консалтингового направления компании «Вальтер Констракшн» Анастасия Владимировна обращает внимание на то, что деградация почв происходит не только на Кубани, но и во всех регионах России с развитым сельским хозяйством. Это, по ее словам, является непосредственным следствием нерационального использования земель сельскохозяйственного назначения и зачастую откровенно варварского отношения к ресурсам со стороны собственников и арендаторов сельхозугодий.

«Истоки проблемы кроются не в применении ирригационных систем, использующих малоприспособленную для орошения воду с большим содержанием минеральных солей. И даже не в постоянно растущих объемах применяемых аграриями минеральных удобрений, пестицидов и гербицидов. Хотя, безусловно, эти факторы и ведут к засолению плодородного слоя и его деградации. Но это всего лишь следствия, а настоящей причиной является, как ни странно, рост спроса на агропромышленные культуры», — отмечает эксперт.

Госпожа Владимировна обращает внимание на то, что в стране, которая еще в 80-е и 90-е годы являлась нетто-импортером зерновых, масличных и даже бобовых культур, уже на протяжении нескольких лет аграрии собирают рекордные или близкие к рекордным урожаи.

«В 2016 году одних только зерновых было собрано 104,8 млн тонн, в 2017 году — 134,1 млн тонн,



ФОТО: АНАТОЛИЙ ЖАРСОВ

в 2018-м — 114 млн тонн, в текущем году эта цифра наверняка будет превышена (в начале ноября Российский зерновой союз в очередной раз повысил прогноз по урожаю зерновых до 124 млн тонн. — Прим. авт.). При этом необходимо учитывать, что в целом общая площадь посевных земель практически не изменилась: в 2015 году она оценивалась в 79,3 млн га, в 2019 — в 79,5 млн га. Считается, что за сто лет толщина черноземного слоя уменьшилась вдвое, а как иначе при условии, что за сто лет до рекордного урожая 2017 года, в 1917 году, в стране, 80% населения которой на тот момент было задействовано в сельском хозяйстве, было собрано всего 31,8 млн тонн зерновых? Посевные площади не растут, а это значит, что в основном для получения рекордных урожаев используются год за годом одни и те же земли, которые совершенно естественным образом истощаются и деградируют в результате применения техники, минеральных удобрений, ирригации, пестицидов и гербицидов», — говорит госпожа Владимировна.

«МИНЕРАЛКА» ВМЕСТО ОРГАНИКИ

По данным отчета Краснодарстата за 2018 год, посевные площади в Краснодарском

крае с 2010 по 2018 год выросли с 3,62 млн га до 3,69 млн га. Под зерновые и зернобобовые культуры в 2010 году было отдано 2,15 млн га, или 59,5%. В 2018 году эти культуры занимали уже 2,43, или 65,7%. Урожай зерновых и зернобобовых увеличился за эти годы с 9,93 млн тонн до 12,73 млн тонн. В 2019 году Кубань поставила очередной рекорд по сбору зерновых колосовых и зернобобовых культур — 11,12 млн тонн. На прошедшем в конце октября Дне урожая обнародовали окончательные данные, согласно которым общий показатель по зерновым, зернобобовым и рису достиг 14,5 млн тонн.

Такие урожаи постепенно обедняют почву, говорят специалисты. Необходимо восполнение тех веществ, которые из нее изымаются. В каких объемах это необходимо делать, на данный момент еще не определено. Однако примерная цифра уже прозвучала: 7 тонн органики на 1 га пашни.

По данным Краснодарстата, в 2010 году на Кубани хозяйствами всех видов в почву было внесено 4,45 млн тонн органических удобрений, или 1,9 тонны на один гектар пашни. В 2018 году общее количество органики снизилось до 3,69 млн тонн и в пересчете

ОДНИМ ИЗ ФАКТОРОВ СНИЖЕНИЯ ПЛОДОРОДИЯ КУБАНСКИХ ЧЕРНОЗЕМОВ ЯВЛЯЕТСЯ ПРЕКРАЩЕНИЕ ВНОСЕНИЯ ОРГАНИЧЕСКИХ УДОБРЕНИЙ

на гектар пашни составило 1,6 тонны (минус 16%). При этом объем минеральных удобрений вырос на 31% — с 231 тыс. тонн в 2010 году до 304 тыс. тонн в 2018-м. Хозяйства стали вносить больше минеральных удобрений: с 99 кг на 1 га в 2010 году до 134 кг в 2018-м.

СТИМУЛ ДЛЯ КРС

Еще одна проблема, на решение которой направлена инициатива минсельхоза, — уменьшение поголовья скота в Краснодарском крае. Операционный директор «Агрокультура групп» Владимир Собкалов отмечает, что в постсоветский период произошло выделение растениеводства и животноводства как видов сельскохозяйственной деятельности в отдельные бизнесы.

«Если во времена СССР каждый колхоз обычно имел в своем составе ферму по выращиванию КРС, свиноферму, которые по большей части и обеспечивали потребность во внесении в почву органических удобрений, то сейчас этого уже нет», — обратил внимание эксперт.

ДИНАМИКА ИЗМЕНЕНИЯ ПОГОЛОВЬЯ КРС В КОРПОРАТИВНОМ СЕКТОРЕ

(федеральные округа, август-2018—2019, в процентах)

ЦФО	+ 3,10 ↑	ЮФО	– 2,93 ↓
СЗФО	+ 0,21 ↑	СФО	– 4,18 ↓
УФО	– 0,69 ↓	СКФО	– 4,38 ↓
ПФО	– 2,20 ↓	ДФО	– 8,18 ↓

ОСНОВНЫЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ КРС В РОССИИ (ТЫС. ГОЛОВ)



Тенденция снижения поголовья КРС общая для страны. По данным ИКАР, во всех категориях хозяйств на конец августа 2019 года стадо составляло 19 млн голов, что на 0,5% меньше по сравнению с соответствующей датой предыдущего года. В частности, в сельхозорганизациях России численность КРС в августе 2019 года составила 8,23 млн голов, что на 1,1% меньше прошлого года.

Увеличение поголовья важно для края еще и потому, что оно означает рост количества органических отходов — навоза, который может вноситься в почву. Таким образом регион «убивает двух зайцев»: наращивает стадо и улучшает плодородие почвы.

Как сообщает Краснодарстат, с 2010 по 2018 год поголовье крупного рогатого скота у нас снизилось с 649 до 533 тыс. голов, свиней — с 1 млн до 527 тыс. голов, лошадей с 14 до 10 тыс. голов. Хотя поголовье коз и овец за то же время выросло со 152 до 215 тыс. голов, общая динамика тем не менее отрицательная: 1,82 млн голов в 2010 году и 1,29 млн голов в 2018-м (минус 30%). В основном падение произошло из-за резкого снижения количества свиней в результате всплеск АЧС в период с 2011 по 2013 год.

Что касается КРС, стоит отметить: несмотря на снижение поголовья, общая убойная масса выросла с 68,4 тыс. тонн в 2010 году до 71,9 тыс. тонн в году минувшем. Одна из причин — постепенный переход животноводческих хозяйств на высокопродуктивные породы скота.

Более оптимистичной общую картину делают явные успехи в птицеводстве. За тот же девятилетний период поголовье птицы в крае выросло с 12,3 млн голов до 16,5 млн голов.

В целом же производство мяса скота и птицы после резкого падения в 2011 году на фоне всплеск АЧС и трехкратного уменьшения поголовья свиней только сейчас начинает возвращаться на прежние позиции, хотя динамика прироста все эти годы оставалась положительной — от одного до шести процентов в год.

В 2018 году хозяйствами края было произведено 375 тыс. тонн мяса скота и птицы (в 2010 году — 394 тыс. тонн). В сентябре региональные власти отчитались о том, что за восемь месяцев 2019 года во всех формах хозяйствования Кубани произведено 327,5 тыс. тонн мяса скота и птицы, что на 6,7% больше, чем за аналогичный период прошлого года.

ТРАВУ — КОРОВАМ Свое животноводство Кубань начала активно развивать несколько лет назад. В прошлом году, к примеру, в закон об обеспечении плодородия почв были внесены поправки, обязывающие аграриев высевать многолетние травы. Минимальный объем в севообороте, занятый ими, должен составлять 10%. Спустя год действия закона доля многолетних бобовых трав в структуре посевных площадей в хозяйствах края увеличилась до 13,2%, сообщает региональный минсельхоз. Большее количество многолетних трав означает увеличение кормовой базы для животных, что является стимулом заводить в хозяйстве животноводческий сегмент, в частности КРС.

Кроме того, хозяйствам, арендующим землю у государства, в принципе рекомендуется иметь по 20 голов КРС на каждые 100 га пашни, отмечают участники аграрного рынка.

Как сообщает пресс-служба администрации региона, на развитие животноводства в крае ежегодно выделяется свыше 1 млрд рублей субсидий, действует несколько госпрограмм. Средства идут на содержание племенного животноводства, приобретение племенного молодняка сельскохозяйственных, содержание товарного маточного поголовья КРС мясных пород. Есть отдельные программы по поддержке животноводства в фермерских хозяйствах, в частности предоставление грантов на развитие семейных животноводческих ферм.

СЛИШКОМ РАЗНЫЙ БИЗНЕС Вместе с тем опрошенные «ЭР» эксперты считают, что необходимость внесения в почву органики можно считать лишь косвенным стимулом для развития животноводства.

Председатель Ассоциации крестьянских (фермерских) хозяйств и сельскохозяйственных коопера-



ФОТО: ОЛЕГ ХАХУБЕВ

тивов Краснодарского края (АККОР) Виктор Сергеев отмечает, что в регионе практически нет рынка органических удобрений. Хозяйства, имеющие животноводческий сегмент, используют навоз на своих полях. Те, у кого животноводства нет, вводят в севооборот многолетние травы, запахивают пожнивные остатки, выращивают сидераты (растения, которые затем запахивают в почву для улучшения ее структуры, обогащения азотом и угнетения роста сорняков, например горчица белая. — *Прим. авт.*)

Как отмечает Виктор Сергеев, кубанские фермеры научились заниматься растениеводством и демонстрируют успехи на этом поприще. Однако освоение животноводства — задача непростая и

РОСТ СПРОСА НА АГРОПРОМЫШЛЕННЫЕ КУЛЬТУРЫ НЕ ИДЕТ НА ПОЛЬЗУ ПОЧВЕ

требующая соблюдения многих условий. В частности, наличия выпасных площадей, земельных участков для ферм с подведенными инженерными коммуникациями (вода, электричество) и подъездными путями.

С ним согласен Владимир Собкалов из «Агрокультура групп»: «Растениеводство и животноводство — отдельные сложные виды бизнеса с разной экономикой и своей спецификой. Когда предпринимателя, выращивающего зерновые и зернобобовые, обязуют включать в севооборот многолетние травы, это одно. И совсем другое дело — с нуля

организовать животноводческую ферму. Возникает масса вопросов. Во-первых, в России сегодня нет легкодоступных дешевых кредитов для предприятий АПК. Рассчитывать на участие в госпрограммах льготного финансирования могут далеко не все, к тому же попадание в такие программы требует отдельной большой работы. Кредиты в банках — это дорого и также непросто».

ПОДКАРАНТИННАЯ ОРГАНИКА Еще одна проблема, по словам Владимира Собкалова, связана с неготовностью агрономов к масштабному применению органики в принципе.

«В отечественном агропроме в течение достаточно длительного времени сложилась практика утилизации отходов животноводства в специальных бункерах, что снижает риски распространения инфекционных заболеваний животных. С другой стороны, это приводит к тому, что агрономы и руководители предприятий привыкли производить восстановление почвы прежде всего за счет минеральных удобрений, и изменить эту практику будет непросто. Хотя в Европе, к примеру, органические удобрения широко используются в растениеводстве», — отмечает эксперт.

По мнению Владимира Собкалова, если региональные власти узаконят обязанность предприятий, использующих пашни, вносить органику в почву, это вряд ли приведет к резкому росту поголовья скота и развитию животноводческого комплекса. Более вероятно, что местные предприятия предпочтут практику закупок органических удобрений в регионах с развитым животноводством.

«Ситуация может приобрести гротескные формы», — считает Владимир Собкалов. — Доставка одного килограмма груза из московской области в Краснодарский край обходится в 2,5 рубля. Чем искать кредиты, строить ферму, рисковать потерять поголовье из-за болезней, выстраивать сложный производственный и сбытовой процесс, проще будет купить навоз где-нибудь в Белгородской области и привести в свой регион, чтобы выполнить требования законодательства. А с учетом площади сельхозземель на Кубани количество возимого навоза будет существенным».

Вместе с тем он обращает внимание на то, что навоз относится к подкарантинным объектам и его перевозка несет риск переноса возбудителей болезни скота. Также с учетом того, что карантинные мероприятия в России в связи с различными заболеваниями скота вводятся достаточно часто, у предприятий могут возникать сложности с логистикой закупок органических удобрений.

КАК УВЕЛИЧИВАЛИСЬ ПЛОЩАДИ СЕЛЬХОЗЗЕМЕЛЬ, НАХОДЯЩИЕСЯ В ПОЛЬЗОВАНИИ У КРУПНЕЙШИХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ КРС (ТЫС. ГА)

Компания/год	2016	2017	2018	2019
«Мираторг»	594	644	676	1000
«Агрокомплекс им. Н. И. Ткачева»	456	640	644	649
«ЭКО-Нива»	196	218	334	504
«Ак Барс»	505	505	354	354
«Заречное»	—	—	—	102
«Красный Восток Агро»	350	268	268	268
«Агросила»	272	300	324	327
Итого	2373	2575	2600	3204

КАК РАСПРЕДЕЛЯЕТСЯ ОБЪЕМ КРС В ЖИВОМ ВЕСЕ (ТЫС. ТОНН) ПО ХОЗЯЙСТВАМ РАЗНЫХ КАТЕГОРИЙ

Категория хозяйства/год	2016	2017	2018
Сельхозорганизации	927	941	989
ЛПХ	1662	1538	1528
КФХ и ИП	237	259	284

МИРОВОЙ ВОДОВОРОТ Анастасия Владимирова из «Вальтер Констракшн» считает, что нынешние темпы развития агропрома в стране в принципе создали очень опасную ситуацию, выйти из которой мешает сложившаяся мировая конъюнктура. «Для того чтобы нивелировать ущерб, нанесенный хозяйственной деятельностью человека черноземным почвам, необходимо не использовать их чуть больше 100 лет, — заявляет эксперт. — Но этого никогда не произойдет, поскольку спрос на агропромышленные культуры на мировом рынке растет в среднем на 3—5% в год. Поэтому даже если 10% пашни выводить из оборота хотя бы на год, скорее всего, это приведет к формированию продовольственного кризиса как на внутреннем, так и на мировом рынке. В результате черноземы продолжат деградировать, а урожаи — до определенного момента бить рекорды».

По мнению госпожи Владимировой, использование органических удобрений позволит снизить ущерб, наносимый почве, но незначительно: «На корм скоту уходит до 3/4 всех производимых в мире агрокультур. Поэтому, чтобы производить больше органических удобрений, нужно больше скота, а чем больше скота, тем больше ресурсов будут потреблять животноводческие предприятия. То есть опять же увеличивается нагрузка на почву. Это не выход — это замкнутый круг», — заключает госпожа Владимирова. ■

ПРОВИНЦИАЛЬНАЯ НАЦЕНКА

ПЕРЕХОД ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА НА ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ, РАСТУЩИЕ РАСХОДЫ ДЕВЕЛОПЕРОВ И ВЫСОКИЙ СПРОС ПРИВЕЛИ К ТОМУ, ЧТО ЦЕНЫ НА НЕДВИЖИМОСТЬ ВО МНОГИХ РЕГИОНАХ РАСТУТ ЗНАЧИТЕЛЬНО БЫСТРЕЕ, ЧЕМ В МОСКВЕ. КАК БУДЕТ РАЗВИВАТЬСЯ ЭТА ТЕНДЕНЦИЯ.

АЛЕКСАНДРА МЕРЦАЛОВА

Рост цен на первичную недвижимость в текущем году происходит неравномерно, но первое место по показателю стабильно занимают региональные рынки. Данные ЦИАН свидетельствуют, что уже долго первенство за Казанью: в октябре цена предложения здесь составляла в среднем 94,6 тыс. руб. за 1 кв. м — это на 23% выше показателя за аналогичный период 2018 года. В Уфе за год жилье подорожало на 19%, до 79 тыс. руб. за 1 кв. м, а в Челябинске — на 17%, до 47,6 тыс. руб. за 1 кв. м. В Москве динамика оказаласькратно ниже: за год новостройки прибавили в цене только 6%, до 190 тыс. руб. за 1 кв. м.

Аналогичную тенденцию отмечают в «Мире квартир». Если среднерыночный рост цен, по данным портала, в России с начала года составил 9%, то во многих городах он оказался больше. Лидером стал Магнитогорск, где первичное жилье подорожало на 20%, Сочи — 18%, в Твери и Иркутске — по 17%, Санкт-Петербурге, Новосибирске и Красноярске — по 16%, Хабаровске и Воронеже — 15%, Туле — 14%, Липецке — 13%.

ОБЩАЯ ПРОБЛЕМА Гендиректор «Мира квартир» Павел Луценко считает ключевой точкой роста цен на новостройки переход рынка на проектное финансирование: с 1 июля застройщики больше не могут самостоятельно привлекать деньги дольщиков на новые проекты. В результате в проектах, вышедших на рынок по новой схеме, цены повысились из-за необходимости платить за проектное финансирование. «Деньги дольщиков долго были беспроцентным кредитом для застройщиков, отказ от них не мог пройти бесследно», — соглашается руководитель проектов «НЭО Центр» Сергей Окунев. Хотя эксперт подчеркивает, что смена парадигмы произошла в условиях других факторов, увеличивающих себестоимость строительства: повышения НДС, роста цен на топливо, экономической стагнации, нестабильности валютных курсов. С ним соглашаются и сами девелоперы. Группа «Талан» в своем летнем исследовании указывала, что в Нижнем Новгороде по итогам первой половины 2019 года себестоимость строительства выросла на 22%, в Казани — на 20%, в Санкт-Петербурге и Самаре — на 15%.

Еще одним общим фактором увеличения цен стал высокий спрос. «Информационный фон о последствиях отмены долевого строительства и повышении ипотечных ставок спровоцировал реализацию на рынке отложенного спроса, что позволило застройщикам диктовать свои условия и повышать цены», — рассуждает господин Окунев. Гендиректор АПРИ «Флай Плэнинг» Владимир Савченков вспоминает, что в 2018–2019 годах многие застройщики действительно проводили агрессивные рекламные кампании, убеждая по-

РОСТ ЦЕН НА ЖИЛЬЕ С ЖЕЛАНИЕМ ДЕВЕЛОПЕРОВ МАКСИМИЗИРОВАТЬ СОБСТВЕННЫЙ ДОХОД ДЛЯ НЕОБХОДИМОЙ ЛИКВИДНОСТИ РАДИ БУДУЩИХ ПРОЕКТОВ, КОТОРЫЕ УЖЕ ТОЧНО ПРИДЕТСЯ РЕАЛИЗОВЫВАТЬ С ПОМОЩЬЮ ЭСКРОУ-СЧЕТОВ



тенциальных покупателей, что цены вот-вот поднимутся и нужно успеть купить жилье.

В той заметной части новостроек, которые пока продаются по старым правилам, по мнению господина Луценко, стоимость выросла для общего соответствия ценовой конъюнктуре. А гендиректор Рейтингового агентства строительного комплекса Николай Алексеенко связывает рост цен на жилье с желанием девелоперов максимизировать собственный доход для необходимой ликвидности ради будущих проектов, которые уже точно придется реализовывать с помощью эскроу-счетов.

РЕГИОНАЛЬНЫЕ РИСКИ Тот факт, что фундаментальные изменения сильнее затронули именно региональные рынки, Сергей Окунев объясняет высокой маржинальностью строительства в Москве. Это ранее подтверждали аналитики. По оценкам PwC, в первом полугодии себестоимость строительства в Москве с учетом расходов на землю и коммуникации составляла в среднем 79,6 тыс. руб. за 1 кв. м, а средняя цена первичного предложения — 190 тыс. руб. за 1 кв. м (оценка ЦИАН). Показатели различаются почти в два с половиной раза. «В регионах разницакратно ниже и застройщики вынуждены реагировать острее: более низкую финансовую устойчивость они стараются компенсировать приростом стоимости и отказом от проектов, где изначально низкая цена», — поясняет господин Окунев.

Повышение цен в региональных проектах Павел Луценко называет вопросом выживания для застройщиков: либо попробовать продавать не-

движимость по новым условиям, либо объявить о банкротстве и свернуть бизнес. Это во многом связано с невозможностью получения проектного финансирования: кредитовать стройки банки готовы, если минимальная доходность проектов составляет 20%. А по оценкам господина Савченкова, за пять лет в регионах маржинальность сократилась на 5–7 процентных пунктов и сейчас находится примерно на уровне 12–15%. В некоторых субъектах, например в Челябинской области, этот показатель, по его оценкам, сейчас ниже 10%.

Владимир Савченков называет еще одним важным фактором роста цен сокращение числа возводимых объектов. По его оценкам, практически во всех регионах, за исключением Москвы, оно снизилось вдвое. «В столице темпы строительства и конкуренция остаются стабильно высокими, поэтому цены растут незначительно», — рассуждает он. С ним соглашается директор по маркетингу «Талана» Наталья Гарифуллина, причисляя к ключевому фактору локальный дефицит предложения. «В городах, где он выше, мы видим самую заметную динамику цены», — поясняет она.

ВРЕМЕННОЕ ЯВЛЕНИЕ

Николай Алексеенко не верит, что тенденция к подорожанию жилья в регионах станет долгосрочной. Он уверен, что в регионах возможности для повышения стоимости жилья на первичном рынке ограничены покупательской способностью. «Динамика роста, наблюдаемая сейчас, из-за наличия в субъектах эффекта низкой базы», — полагает эксперт. По мнению господина Алексеенко,

ПОВЫШЕНИЕ ЦЕН ДЛЯ РЕГИОНАЛЬНЫХ ЗАСТРОЙЩИКОВ ЯВЛЯЕТСЯ ВОПРОСОМ ВЫЖИВАНИЯ

стоимость жилья в регионах в любом случае будет далека от московского уровня: «Для достижения паритета потребуются более кардинальные события: серьезное повышение как благосостояния населения в регионах, так и капитализации площадок под застройку в городах». Павел Луценко соглашается, что девелоперы ограничивают снижение покупательской активности: «Сейчас далеко не все потенциальные покупатели могут получить одобрение на ипотеку — это реальная проблема: даже на самом благополучном московском рынке мы отмечаем сокращение спроса».

Похожие прогнозы делает Сергей Окунев: «Стоимость должна стабилизироваться, в этом году был удовлетворен значительный отложенный спрос». Для накопления нового спроса, по мнению эксперта, рынку потребуется время. Виталий Савченко ждет, что стабилизация цен на региональных рынках произойдет уже зимой. По его мнению, в следующем году ставки на первичном рынке будут стабильны и начнут понемногу расти вместе с увеличением издержек застройщиков. Хотя Наталья Гарифуллина замечает, что единовременно на рынке отсутствуют и факторы, которые могли бы привести к снижению среднерыночных цен: перспектив серьезного увеличения числа новых проектов сейчас нет. «Это значит, что тенденция к повышению цен сохранится на фоне постепенного уменьшения числа небольших и средних региональных застройщиков», — заключает она. ■

С бизнесом – на одном языке

О чем говорили на прошедшем в Краснодаре «Практикуме для предпринимателей»

Сегодня каждый бизнесмен хочет выстроить хорошие долгосрочные отношения с банком. Однако далеко не каждый понимает, как это сделать. На самом же деле, все довольно просто: банк тоже хочет работать с надежным и предсказуемым бизнесом, в долгую. И готов четко и понятно рассказать, как сделать свою компанию именно такой: привлекательной для сотрудничества. Очень подробно об этом в Краснодаре говорили на конференции «Практикум для предпринимателей», организованной банком УРАЛСИБ. Банк уже давно использует этот формат для того, чтобы встретиться с представителями бизнеса, рассказать им про актуальные инструменты развития бизнеса, которые помогут в реальной жизни.

Учиться на чужих ошибках

В Краснодаре «практикум» собрал около 200 участников — представителей малого и среднего бизнеса, государственных структур и общественных организаций. Все они видели в банке центр компетенций — партнера, способного оказывать не только финансовую поддержку, но и консультационную. А это не менее важно. Как пояснил председатель правления ПАО «БАНК УРАЛСИБ» Константин Бобров, наличие необходимых знаний и навыков сегодня является ключевым фактором построения успешного бизнеса. Поэтому банк заинтересован в повышении уровня компетенций своих клиентов.

Константин Бобров в своем выступлении рассказал о созданной в банке экосистеме, благодаря которой в режиме одного окна предприниматели могут получить практически любую услугу — будь то кредитный продукт, расчетно-кассовое обслуживание, получение гарантии или выбор программы господдержки. Управляющий директор по малому бизнесу в Южном регионе банка УРАЛСИБ Андрей Романенко подробно остановился на услугах для малого и среднего бизнеса. Также с презентациями выступили спикер и модератор конференций Университета бизнеса УРАЛСИБ Даниил Баженов, бизнес-тренер корпоративного университета банка УРАЛСИБ Елена Корчагина, коммерческий директор NERPA agency, партнер по обучению myTarget (Mail.ru) Екатерина Ларионова, основатель и генеральный директор Центра информационной поддержки бизнеса «Аспект» Кристина Петру-



нова, а также основательница онлайн-школы Интернет-профессий FEEDBACK Леся Фетисова.

Круг вопросов, озвученных на конференции, оказался очень широк: как привлечь клиентов, собрать эффективный отдел продаж, добиваться своего в переговорах. И глобально: как за счет маркетинговых и других инструментов сделать свое дело прибыльным. Впрочем, была и работа над ошибками — на примерах конкретных краснодарских компаний эксперты-практики показали, какие неправильные действия могут привести к печальным для бизнеса последствиям. И, напротив, какая стратегия позволит вывести его на новый уровень. Особенно



ценным было то, что раскрывались конкретные аспекты развития в сотрудничестве с банком.

Как рассказали спикеры конференции, чаще всего компании на первых этапах своего развития сталкиваются с проблемами из-за высокой стоимости кредитных ресурсов, отсутствия навыков и компетенций и нормального доступа к рынкам сбыта своей продукции или услуг. Нередко они прекращают свое существование уже на первом

году жизни, который и является самым сложным. Труднейшая задача — закрепиться на рынке и добиться получения стабильной прибыли. Тем более если изначально была выбрана ниша, отличающаяся высоким уровнем конкуренции.

Кроме того, предприниматели, как правило, предпочитают полагаться на самих себя, а потому просто не знают о существующих мерах государственной поддержки. И зачастую эти страхи не обоснованы, поскольку нужно лишь как следует разобраться в нюансах этих программ, и тогда все во-

прось отпадут сами собой. Только для малого и среднего бизнеса существует огромное количество мер господдержки, и постоянно появляются новые. Потому предприниматель с большой долей вероятности может рассчитывать на помощь.

Рассказал спикер и о реабилитации бизнеса. Сегодня в банке УРАЛСИБ активно используются сложные процедуры для оценки возможностей работы с фигурантами перечня 639-П (куда попадают предпринима-

Для больших и малых

Также председатель правления банка подчеркнул, что Краснодарский край, выбранный для проведения конференции, является для УРАЛСИБа одним из приоритетных. «Мы относим этот регион к опорным для банка, а во-вторых, разрабатываем общеканковскую стратегию работы с малыми и средними предприятиями, во многом опираясь на практику нашего Южного филиала», — пояснил Константин Бобров. В частности, на юге банк имеет достаточно большую долю рынка в кредитовании МСБ (около 5%), и местный бизнес ему весьма интересен. В регионе одинаково активно развиваются и сельское хозяйство, и торговля, и строительство, а также промышленность и туризм. Здесь сфокусирована основная курортная инфраструктура в стране. Кроме того, Кубань занимает второе



место в России по объемам жилищного строительства. Так что резкий спад активности бизнеса Краснодарскому краю вряд ли грозит.

Мероприятие УРАЛСИБа было интересно самым разным сегментам бизнеса. Стартаперы многое узнали о том, каких ошибок можно избежать на этапе запуска и как пользоваться маркет-плейсом. «Зрелые» компании интересовались нюансами финмониторинга и особенностями ведения внешнеэкономической деятельности. Как известно, бизнесмены о покое только мечтают. На каждом витке развития бизнес порождает еще больше вопросов, и крайне важно, что предпринимателям есть к кому обратиться за ответами.

Мероприятие УРАЛСИБа было интересно самым разным сегментам бизнеса. Стартаперы многое узнали о том, каких ошибок можно избежать на этапе запуска и как пользоваться маркет-плейсом. «Зрелые» компании интересовались нюансами финмониторинга и особенностями ведения внешнеэкономической деятельности. Как известно, бизнесмены о покое только мечтают. На каждом витке развития бизнес порождает еще больше вопросов, и крайне важно, что предпринимателям есть к кому обратиться за ответами.

Мероприятие УРАЛСИБа было интересно самым разным сегментам бизнеса. Стартаперы многое узнали о том, каких ошибок можно избежать на этапе запуска и как пользоваться маркет-плейсом. «Зрелые» компании интересовались нюансами финмониторинга и особенностями ведения внешнеэкономической деятельности. Как известно, бизнесмены о покое только мечтают. На каждом витке развития бизнес порождает еще больше вопросов, и крайне важно, что предпринимателям есть к кому обратиться за ответами.

СПРАВКА

Университет бизнеса ПАО «БАНК УРАЛСИБ»

Площадка, подразумевающая как онлайн-обучение, так и офлайн-мероприятия в городах России с участием представителей банка и других экспертов: опытных спикеров и успешных бизнесменов. Тематика проводимых университетом семинаров включает в себя широкий круг актуальных для бизнеса вопросов. За время существования проекта его посетили порядка 160 тыс. предпринимателей.

Интеграция с пользой для клиента

Во втором квартале 2020 года произойдет интеграция Банка ЗЕНИТ и Банка ЗЕНИТ Сочи. Событие, предусмотренное в трехлетней стратегии, позволит создать универсальный банк, отвечающий требованиям времени и готовый предложить клиентам конкурентные продукты рынка на более привлекательных условиях. Ключевой акционер объединенного банка останется прежним — ПАО «Татнефть».

Тренд на объединение

В последние месяцы эксперты отмечают устойчивый тренд на слияние региональных банков, и в этом свете интеграция Банка ЗЕНИТ и Банка ЗЕНИТ Сочи выглядит весьма своевременным и дальновидным решением.

«Консолидация банковского сектора и укрупнение рыночных игроков – процесс, происходящий во всей экономике России (схожая ситуация сложилась в страховом секторе, сегментах доверительного управления и негосударственных пенсионных фондов)», — отмечает **руководитель рейтинговой службы Национального рейтингового агентства (НРА), преподаватель НИУ ВШЭ Сергей Гришунин.**

Основной мотивацией, толкающей банки к объединению, эксперты называют весьма жесткую конкуренцию, а также необходимость оптимизации процессов и снижения издержек. В России только в этом году состоялось уже две сделки по слиянию региональных банков, перспективу слияния рассматривают как оптимальный вариант развития гораздо больше банков, Банк ЗЕНИТ и Банк ЗЕНИТ Сочи — в их числе.

По мнению Сергея Гришунина, такой тренд будет сохраняться в течение последующих нескольких лет.

Глобальная суть и последствия перемен

Банковская группа ЗЕНИТ, запустившая поэтапный процесс интеграции дочерних банков в сентябре 2018 года, объединяет их в единую структуру, работающую по одной лицензии. «Предполагается, что будут унифицированы линейка инструментов, программное обеспечение, документация и системы бизнес-управления. В конечном итоге данные меры позволят не только существенно улучшить качество управления бизнесом, но и, по словам представителей банка ЗЕНИТ, сэкономить до 1,5 млрд рублей в год, а чистые активы группы за три года должны вырасти с 260 млрд до 300 млрд руб. При этом доходность на капитал (ROE) составит, как ожидается, 15%», — поясняет **аналитик ГК «ФИНАМ» Алексей Корнев.**

И если основной интерес банка заключается в сокращении издержек, то клиенты смогут извлечь реальную пользу из интеграции.

«Для клиентов основная польза и перспективы заключаются в унификации продуктов интегрирующихся банков и расширении Единой сети (если в разных

регионах компании обслуживаются в одном и том же банке — как правило, тарифы на транзакции отсутствуют или существенно ниже), — описывает самые очевидные плюсы от интеграции доцент РАНХиГС Сергей Хестанов. Применительно к ситуации с Банком ЗЕНИТ и Банком ЗЕНИТ Сочи финансовые перспективы клиентов выглядят еще ярче.

В основе — интересы клиента

Главными следствиями интеграции Банка ЗЕНИТ и Банка ЗЕНИТ Сочи станут повышение эффективности бизнес-процессов и объединение лучших практик обоих банков.

«Цифровая трансформация бизнеса требует больших вложений, и региональным банкам в этой гонке непросто успеть за рынком», — рассказал **заместитель председателя правления Банка ЗЕНИТ Илья Поз.** Клиенты дочерних банков, перешедшие в Банк ЗЕНИТ, смогут, например, оценить новый технологичный интернет-банк «ЗениТ Бизнес Онлайн», который по функциональ-

«Говоря об интеграции дочерних структур, представители банковской группы «ЗЕНИТ» утверждают, что ни о каких сокращениях подразделений речи не идет. Более того, уже в начале декабря откроются сдвоенные офисы Банка ЗЕНИТ и Банка ЗЕНИТ Сочи. Сокращение числа банкоматов или отделений не предполагается, — заявляют представители банковской группы»

ности и удобству не будет уступать лучшим аналогам».

Эксперты считают, что потенциальные и ощутимые плюсы для клиентов при интеграции банковских структур возникают в результате унификации интернет-возможностей управления счетами и исполнения поручений онлайн на основе наилучшего IT-решения.

«Из возможных выгод — это доступ к большему количеству продуктов, большие лимиты на кредитование (за счет увеличения масштаба бизнеса); появляется возможность более глубоко сотрудничать с банком во всех сферах бизнеса», — поясняет Сергей Гришунин. Кроме того, переход на единую IT-платформу, который станет частью интеграции банков, существенно увеличит скорость проведения операций и сделает обслуживание более удобным.

По словам представителя Банка ЗЕНИТ, после завершения интеграции банк сможет предложить клиентам региональную широкую линейку продуктов, включая новые пакеты РКО, в которых аккумулярованы самые популярные услуги, карточные



С акцентом на индивидуальность

Одним из главных ориентиров работы банка является удовлетворение персональных потребностей клиента.

«Наша модель обслуживания сфокусирована на индивидуальном подходе к каждому клиенту и высоком уровне сервиса. Большое внимание мы уделяем проведению обучающих семинаров для клиентов по 115-ФЗ, где стараемся в простой и понятной форме рассказать об основных правилах работы со счетом. А также благодаря развитию службы комплаенс-менеджеров в банке, добросовестные клиенты, по формальным признакам попавшие под блокировку по 115-ФЗ, могут быть реабилитированы», — отметил заместитель председателя правления Банка ЗЕНИТ Илья Поз.

Банк ЗЕНИТ Сочи, реализуя этот же принцип построения отношений с клиентами, в 2019 году создал институт персональных менеджеров, основная задача которых — оказывать персональную консультационную поддержку клиентам малого и среднего бизнеса. В рамках объединения сотрудники ЗЕНИТ Сочи, за которыми закреплены компании и индивидуальные предприниматели, продолжают обслуживать эти же компании в Банке ЗЕНИТ.

«Цель персонального менеджера — помочь бизнесу разобраться с отчетностью и финансовыми инструментами. Менеджеры знают каждого своего клиента в лицо, глубоко погружены в его бизнес, могут ответить на все интересующие вопросы, касающиеся обслуживания в банке», — отметил председатель правления Банка ЗЕНИТ Сочи Игорь Сосин.

СПРАВКА

Банк ЗЕНИТ Сочи (Акционерное общество) занимает верхние строчки рейтингов среди банков Адыгеи и Краснодарского края. По данным портала Banki.ru, на 1 января 2019 года он занял 1 место по рентабельности активов и капитала. Почти 30 лет руководство банка строит бизнес на принципах прозрачности, честности и ответственности, делая ставку на работу с реальным сектором экономики и полный отказ от высокорискованных операций. По итогам 2018 года, ЗЕНИТ Сочи увеличил финансовый результат на 30% — на 1 января 2019 года прибыль составила 239 млн рублей, кредитный портфель — 1,9 млрд рублей.



Станислав Николенко: «Мы идем на всех парусах!»

Вот уже второй год компания «ЮгСтройИмпериял» остается лидером строительной отрасли Кубани*

Первый заместитель председателя совета директоров СК «ЮгСтройИмпериял» Станислав Николенко об изменениях на рынке жилищного строительства, планах на 2020 год, а также о том, как забота о клиенте помогает компании двигаться вперед и развиваться.

К переменам были готовы

— Станислав Александрович, заканчивается 2019 год, о котором говорили, что из-за изменений в законодательстве он станет одним из самых непростых в строительной отрасли за последние десять лет. Как ваша компания преодолела переходный период?

— Мы трезво оценивали надвигающиеся перемены. Соответственно, грамотно подготовились, поэтому не ощутили большого потрясения для нашего бизнеса. Все ожидания сбылись: компания работала в соответствии с поставленными планами, реализовано более 100 000 кв. м жилья в 2019 году, мы открыли новые горизонты в освоении форматов и территорий, презентовав четыре новых проекта: ЖК «Босфор» в Новороссийске, микрорайон «Родные просторы» в Знаменском, премиум-дом «Graff Суворов», коттеджный экопоселок «Пятница».

Для строительной отрасли, конечно, 2019 год стал очень важным:

в проработке еще несколько проектов в Краснодаре и на побережье.

Вместе с тем нововведения, безусловно, «потрясли» рынок. Пришло время перемен, и, я думаю, в скором времени часть строительных компаний «отпадет». С новеллами в законодательстве связано много требований. В том числе к привлечению застройщиками дополнительных финансовых ресурсов. В результате неизбежно произойдет укрупнение рынка, когда останутся только серьезные компании. Но при этом рынок становится измеримым и предсказуемым. Больше не будет обманутых дольщиков, дома будут сдаваться в поставленные сроки — теперь это выгодно всем.

— Изменилась ли структура продаж в 2019 году?

— В 2018 году была ярко выражена «сезонность» спроса. В этом — спрос идет «ровно» на протяжении всего года. Явный всплеск был летом перед принятием поправок в законодательство: кто хотел и переживал о глобальном повышении цены, поторопились приобрести квартиры. Сейчас чувствуется, что люди присматриваются: появился сегмент покупателей, который планируют через год-два приобрести имущество, а сейчас «прощупывают



все задуманные на год задачи: ввели пять домов в эксплуатацию, начали активное сотрудничество со Сбербанком... В 2018 году продавали 22 литеры, в 2019 их стало уже более 30, не считая нового проекта экопоселка «Пятница». Сегодня мы идем «на всех парусах». Впереди, как всегда, амбициозные задачи — укрупнение бизнеса и структурирование процессов. Есть четкое видение дальнейшего пути, финансовых потоков и перспективных проектов.

Достроить долгострой

— В активе «ЮгСтройИмпериял» немало проектов завершения строительства долгостроев, переданных компании от разорившихся де-

рая готова брать на себя и выполнять обязательства. Уверен, что это ценят и обманутые дольщики тех проектов, которые мы достраиваем, и общественность.

Комфорт в тренде

— Эксперты отмечают, что все больше покупателей хотят получить комфортную квартиру в благоустроенной зоне с развитой социальной инфраструктурой и готовы платить за это. А тенденция к покупке дешевого жилья значительно ослабла. Так ли это, на ваш взгляд?

— Действительно, точечная застройка уходит в прошлое. Как правило, такие предложения не предполагают качественные решения в материалах и наполнении прилегающей территории. Сегодня покупатели начинают осознавать, что за качество нужно платить: развитая инфраструктура, современные нетиповые детские площадки из безопасных комфортных материалов, зоны отдыха для всех возрастов — все это требует больших площадей и вложений, поэтому не может стоить дешево. Комплексный проект априори дороже точечной застройки. Люди хотят иметь не просто квартиру, но и прилегающую благоустроенную территорию — чтобы рядом были зоны отдыха: барбекю, фонтаны, хорошие развивающие площадки — для детей, уютные пространства с удобными скамейками — для родителей... В проектах мы уделяем этому большое внимание.

Все в выигрыше

— Каковы планы вашей компании на следующий год, какие цели ставятся, и как вы собираетесь их добиваться?

— Изначально не было планов стать первыми, но уже второй год «ЮгСтройИмпериял» занимает первое место по объемам строительства в крае, за год поднялись на два пун-

кта в России — сегодня мы на восьмом месте. В планах — как минимум поддерживать этот статус. По итогам 2019 года введено в эксплуатацию 107 000 кв. м общей площади зданий. На 2020 уже запланировано ввести около 150 000 кв. м и порадовать дольщиков ключами от квартир в ЖК «Фамилия», «Форт Адмирал», «Империял», «Сказка Град».

Портфель компании около 1 500 000 кв. м — торопиться некуда. Имеющиеся разрешения позволяют, не добавляя новых проектов, строить семь-десять лет: это порядка 20 000 квартир, детские сады, школы, церкви, коттеджные поселки.

В проработке находится еще несколько новых проектов, по которым уже принято решение. Но мы четко осознаем, что сегодня дело не в количестве, а в качестве. Наступил момент, когда нужно наладить внутреннюю систему и структуру компании, идти путем стратегического планирования.

Конечно, хочется быть лучшими во всем: и в первую очередь, это клиентоориентированность. Считаю, что просто строить большое количество жилья недостаточно — важно держать слово по срокам и по качеству, то есть соответствовать изначальным ожиданиям клиента. Это наша первая цель.

Я уверен, что в основе любого успешного бизнеса лежит концепция win-win (все в выигрыше), когда в выигрыше остаются все участники. Создавая любой проект, мы анализируем не только прибыль и рентабельность для застройщика, но и «прибыль» для клиента. Поэтому в проектах обязательно продумываем такую инфраструктуру и качество, чтобы людям было комфортно: строим аллеи рядом с домом, прогулочные бульвары, детские сады и школы, поликлиники. Чтобы все были в выигрыше.

«Люди хотят иметь не просто квартиру, но и прилегающую благоустроенную территорию — чтобы рядом были зоны отдыха: барбекю, фонтаны, хорошие развивающие площадки — для детей, уютные пространства с удобными скамейками — для родителей... В проектах мы уделяем этому большое внимание.»

переход на проектное финансирование, использование счетов эскроу открыли новую эпоху. Я уверен, что страхи некоторых участников рынка в отношении того, что изменения в законодательстве негативно скажутся на жилищном строительстве в целом — не оправданы. Чтобы реализовывать крупные проекты, построить тот или иной жилой комплекс, необходимы большие денежные вложения, поэтому привлечение банковских средств — верный шаг со стороны государства. Мы оперативно среагировали: сегодня уже подписано соглашение с ПАО Сбербанк на строительство третьей линии домов ЖК «Элегант»,

почву». Также если раньше была нехватка покупок по ипотеке — сейчас мы видим лояльность со стороны банков: почти каждый месяц предлагаются все более выгодные условия, опущена планка по первоначальному взносу.

Управление требует порядка

— Как в целом вы оцениваете итоги года для компании?

— «ЮгСтройИмпериял» можно сравнить с большим кораблем — управление требует обдуманности и четкого порядка, очередности действий. Благодаря подготовке и планированию мы реализовали

велоперев. Это, безусловно, очень важная работа для всей Кубани. Могут ли долгострой быть коммерчески интересными?

— Сегодня у компании несколько таких объектов. Если бы это было коммерчески интересным, то проблема достройки не стояла так остро на уровне государства. Эти объекты ведь неспроста стали проблемными: все, что можно было, с них «взяли». Поэтому сейчас и создается спецфонд поддержки тех, кто берется за реализацию таких объектов. Со своей стороны мы понимаем, что это вклад в социальное развитие Краснодарского края. Мы сильная компания, кото-

РАЗДЕЛЬНЫЙ ПОДХОД К ОТХОДАМ РЕАЛИЗАЦИЯ МУСОРНОЙ РЕФОРМЫ В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ ПРЕДПОЛАГАЕТ, ЧТО ДО 70% ТВЕРДЫХ КОММУНАЛЬНЫХ ОТХОДОВ БУДЕТ ОТПРАВЛЯТЬСЯ НА ПЕРЕРАБОТКУ. В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ НА КУБАНИ РАЗДЕЛЬНЫМ СБОРОМ МУСОРА В КРАЙНЕ НЕВЫСОКОЙ ДОЛЕ ЗАНИМАЕТСЯ РЕГИОНАЛЬНЫЙ ОПЕРАТОР, ЭКОЛОГИ И ПРЕДСТАВИТЕЛИ БИЗНЕСА. РЕГИОНУ ЕЩЕ ПРЕДСТОИТ ПРОЙТИ ЭТАП УТВЕРЖДЕНИЯ ТАРИФА НА ВЫВОЗ ТКО, ЛИШЬ ПОСЛЕ ЭТОГО МОЖНО БУДЕТ ГОВОРИТЬ О КОНКРЕТНЫХ ШАГАХ ПО РЕАЛИЗАЦИИ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ПЛАНОВ РЕФОРМЫ. ДМИТРИЙ МИХЕЕНКО



ФОТО: АНТОНИЙ ЖИЗНЬ

В Краснодарском крае на сегодняшний день действует около двух тысяч точек по разделному сбору мусора. Однако сосредоточены они преимущественно в двух крупных городах региона: в Сочи (чуть более 1 тыс. контейнеров) и Краснодаре (почти 1 тыс. контейнеров). По словам экологов, в остальных населенных пунктах Кубани существует запрос от населения на разделный сбор вторичного сырья, однако эта работа не проводится ни со стороны бизнеса, ни со стороны муниципалитетов. Краевые власти на сегодняшний день обеспокоены не столько разделным сбором отходов, сколько вообще реализацией мусорной реформы, которая предполагает отбор региональных операторов по вывозу и утилизации твердых коммунальных отходов (ТКО), а также установление тарифа, который, по прогнозам, ударит рублем по населению.

КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ РАЗБИТ НА ТРИ ЗОНЫ, ДЛЯ КАЖДОЙ ИЗ КОТОРЫХ ДО КОНЦА 2019 ГОДА ВЛАСТИ ПЛАНИРУЮТ ПРОИЗВЕСТИ ОТБОР РЕГИОНАЛЬНЫХ ОПЕРАТОРОВ ПО СБОРУ И ВЫВОЗУ ТВЕРДЫХ КОММУНАЛЬНЫХ ОТХОДОВ

ДВЕ ТРЕТИ НА ПЕРЕРАБОТКУ В администрации Краснодарского края сообщили, что с 1 января 2020 года регион переходит на новый принцип обращения с ТКО. На Кубани создана территориальная схема обращения с мусором. Край разбит на три зоны, для каждой из которых до конца года планируют произвести отбор региональных операторов и параллельно пересмотреть нормативы накопления и порядок сбора мусора. При этом мусорная реформа с большой долей вероятности приведет к повышению тарифов на вывоз ТКО. Губернатор Кубани Вениамин Кондратьев ранее заявлял, что резкого скачка цен быть не должно и любое увеличение стоимости по вывозу отходов должно быть соразмерным и обоснованным. Особо отмечается, что на переработку должно быть отправлено около 70% мусора. «Нельзя просто заниматься захоронением мусора, иначе мы в нем утонем. Будущее за вторичным использованием ТКО. Для этого мы планируем строительство перерабатывающих заводов», — заявил глава региона.

Председатель совета директоров компании «Чистый город» Полина Вергун отмечает, что во всех субъектах РФ, где работает данная организация, внедряется автоматическая сортировка и биокomпостирование отходов. В итоге использование автоматических производств на захоронение идет около 30% мусора. По мнению гендиректора

С 1 ЯНВАРЯ 2020 ГОДА РЕГИОН ПЕРЕХОДИТ НА НОВЫЙ ПРИНЦИП ОБРАЩЕНИЯ С ТКО

ООО «Экоком» Оливера Кайзера, Краснодарскому краю необходим один-два мусоросжигательных завода, поскольку системы биокomпостирования хоть и позволяют тарифу расти не так сильно, но не решают проблему полностью.

Разговоры о строительстве мусоросжигательных заводов на территории края идут уже давно. Первоначально планировалось построить такие мусоросжигательные теплоэлектростанции (МТЭС) в Сочи и на Тамани (еще две в Ставропольском крае), но позже «РТ-Инвест» («дочка» «Ростеха») остановился только на планах по строительству МТЭС в олимпийской столице. Планировалось, что отходы из Сочи, Туапсинского района и Геленджика будут сжигать на высокотехнологичном предприятии, достигая практически полного отсутствия побочного продукта, а полученную в ходе процесса электроэнергию станут поставлять оптовым потребителям по «зеленому» (повышенному) тарифу, чтобы окупить затраты на строительство завода. Однако конкурс на получение права строительства мусоросжигательной генерации, который был запланирован на 2018 год, не состоялся из-за жестких требований к участникам.

РАСЧЕТ НА ГЧП В середине ноября Российский экологический оператор (РЭО) выделил ряд

проблем в российских регионах, где есть риск прекращения оказания услуг по вывозу мусора. Речь, в частности, идет о несбалансированных тарифах и нормативах накопления ТКО, а также об отсутствии диалога между властями и региональными операторами. Для решения проблемы РЭО предлагает предусмотреть возможность корректировки тарифов и нормативов накопления мусора, а также компенсировать выпадающие доходы убыточным операторам.

В региональной энергетической комиссии пояснили, что в настоящее время губернатор недоволен проведением конкурсных процедур по выбору региональных операторов, неполным охватом их работы и так далее. В министерстве ТЭК и ЖКХ сообщили, что уже ведутся работы по поиску оптимальной схемы деятельности операторов.

«В настоящее время деятельность по обращению с ТКО в крае осуществляется первым региональным оператором по Краснодарской зоне деятельности — АО «Мусороуборочная компания» и иными мусоровывозящими предприятиями в штатном режиме. Перспективное развитие системы обращения с коммунальными отходами направлено на снижение экологической нагрузки на окружающую среду путем внедрения разделного сбора и сортировки ТКО, максимального вовлечения вторичного сырья в хозяйственный оборот и строительства на территории Краснодарского края 11 современных полигонов для размещения неutilьной части отходов. Строительство предполагает осуществить в рамках государственно-частного партнерства», — рассказали «ЭР» в министерстве.

Администрация Краснодарского края для организации межмуниципальных комплексов ведет в настоящее время работу по поиску инвесторов и по обеспечению включения данных мероприятий в федеральные целевые программы. Необходимые соглашения с Министерством природных ресурсов и экологии Российской Федерации уже заключены. На рассмотрении в администрации Краснодарского края находится два масштабных инвестиционных проекта, раскрывать подробности которых в региональном министерстве ТЭК и ЖКХ не стали.

ОПЕРАТОР НЕ ЗАИНТЕРЕСОВАН Под разделным сбором мусора традиционно понимается сортировка различных фракций (бумага, пластик, металл, стекло, опасные отходы и т. д.) для их дальнейшей переработки и повторного использования. Во всем мире это высокомаржинальный бизнес, однако в России данное направление развито очень плохо. Двигателем движения по разделному сбору мусора можно считать крупные мировые холдинги, которых с одной стороны контролирует экологическое сообщество, с другой — они сами инициируют акции по сбору мусора ради собственной имиджевой составляющей. Так, 2,5 тыс. волонтеров компании Coca Cola в 2019 году собрали в пяти городах Краснодарского края свыше 7,5 тонны отходов, из которых около 60% было отправлено на переработку.

«Производитель товаров в упаковке должен нести непосредственную ответственность за утили-

зацию упаковки. Для того чтобы компании могли осуществлять эту обязанность, природоохранным законодательством Российской Федерации предусмотрена приоритетная возможность самостоятельной реализации расширенной ответственности производителя, когда компании или специализированные ассоциации, созданные бизнесом, заключают договоры с переработчиками отходов, предлагая представителям рынка переработки отходов гарантированный спрос на реализацию их услуг», — рассказывает исполнительный директор «РусПЭК» Любовь Меланевская.

По ее словам, региональный оператор обязан нести ответственность за своевременный вывоз и переработку мусора. Однако сейчас он по ряду причин экономически не заинтересован в организации раздельного сбора отходов. «Во-первых, оператор ориентируется на тариф, утвержденный за общий объем вывоза ТКО. То есть тариф включает в себя все то количество кубометров коммунальных отходов, которые вывозятся из контейнеров, включая вторичное сырье, которое можно извлечь из этой массы и отправить на переработку. У оператора нет экономической мотивации разделять отходы на фракции, поскольку, совершив это, он уменьшит общий объем ТКО и, следовательно, уменьшит собственную прибыль по тарифу. Вторая проблема, связанная с законодательством по вывозу мусора, кроется в следующем: даже если региональные операторы все-таки попытаются организовать раздельный сбор вторичного сырья, то они потеряют в деньгах, так как полученная прибыль со сдачи вторсырья на переработку вычитается из тарифа. Это еще больше лишает региональных операторов мотивации по раздельному сбору фракций», — говорит госпожа Меланевская.

ОТХОДЫ НЕ ЕСТЬ МУСОР

Координатор движения «Раздельный сбор. Краснодар» Анастасия Зеленкова считает, что спрос у населения на то, чтобы выбрасывать отходы для их последующей переработки, есть. Активисты периодически проводят акции по сбору фракций в различных частях кубанской столицы, и каждый раз мероприятия проходят с аншлагом. К примеру, на одной из последних акций было собрано 1324 кг вторсырья, из которых 715 кг — стекло. Волонтерами создана интерактивная карта пунктов раздельного сбора отходов в Краснодаре, которая находится в открытом доступе и постоянно актуализируется.

«Не следует называть все твердые коммунальные отходы мусором. На наш взгляд, мусором является то, что остается после выделения из общей массы отходов вторсырья. Стекло, пластик, бумага и железо, опасные отходы и органические отходы, а все остальное — мусор. Наша основная задача — это превращение мусора во вторсырье», — говорит госпожа Зеленкова.

По информации экологов, с 1 января 2019 года в России законодательно запрещено захоранивать четыре вида отходов: стекло, пластик, бумагу и железо. Именно поэтому некоторые региональные операторы по обращению с твердыми коммунальными отходами сами проявляют инициативу по раздельному сбору мусора и его дальнейшей отправке на переработку. Однако и здесь это благо начинание не лишено проблем. Как рассказывает заместитель начальника отдела логистики ООО «Мусорооборочная компания» Евгений Дорошенко, пока в столице Кубани компания по собственной инициативе реализует отдельный сбор картона и пластика. В собственности общества около 200 контейнеров для раздельного сбора фракций. «На нашем полигоне на хуторе Копанском мы сортируем фракции. У нас есть прессы, которыми мы превращаем вторсырье в готовый для переработки вид, но проблема заключается в том, что нет компаний, которые занимаются переработкой вторсырья, поэтому оно складывается на полигонах до лучших времен», — рассказывает представитель регионального оператора.

Однако, по данным движения «Раздельный сбор. Краснодар», недалеко от кубанской столицы



СЕЙЧАС РЕГОПЕРАТОРЫ ЭКОНОМИЧЕСКИ НЕ ЗАИНТЕРЕСОВАНЫ В ОРГАНИЗАЦИИ РАЗДЕЛЬНОГО СБОРА ОТХОДОВ

в настоящее время работает завод по переработке ПЭТ-бутылки, в Сочи есть приемщик стекла (работает с боем стеклянной тары), есть небольшие фирмы по переработке полимеров, есть компания «Ферратек», собирающая железо и алюминий. Также на территории региона работают сборщики макулатуры.

«Переработчики есть, и они недозагружены сырьем. Да, есть множество проблем. Например, до некоторых из них далеко ехать, затраты на перевозку отходов могут не окупаться, нужна налаженная логистика... Но тем не менее отрасль развивается, и если взять, к примеру, Сочи, то там бизнес уже конкурирует за вторичное сырье и занимающиеся этим компании уже выбирают переработчиков отходов по всей стране, которые могут дать большую цену за их продукт», — констатирует госпожа Зеленкова.

СТИМУЛ ПРЯНИКОМ По мнению ведущего аналитика «Открытия Брокер» Андрея Кочеткова, предприятия мало заинтересованы во вторичной переработке отходов по той причине, что в России очень много пространства и стоимость земли для захоронения отходов не столь высока, как, например, в Европе или Японии. Ресурсы, по его словам, также обходятся относительно дешево. «Можно также говорить о низкой культуре первичной сортировки отходов у населения, но все же отсутствие каких-либо экономических стимулов для этого создает ложную картину низкой заинтересованности населения. Каких-либо барьеров, в том числе законодательных, по раздельному сбору мусора не существует. Однако нет и стимулирующих мер, которые могли бы повысить дисциплину такого сбора и сортировки. Мы прекрасно помним начало 90-х годов прошлого века, когда целые группы населения получали небольшой прирост доходов за счет сбора стеклянной и алюминиевой тары. На текущий момент проводится скупка у населения лишь алюминиевой тары, которую сложно найти на мусорных полигонах. Соответственно, включение небольших экономических стимулов по сбору пластиковой, стеклянной, жестяной и прочей упаковки могло бы быстро и резко улучшить ситуацию с раздельным сбором мусора, так как для отдельных категорий граждан подобная работа стала бы способом самозанятости», — говорит господин Кочетков.

Даже для обычных граждан экономический стимул раздельного сбора мусора, по словам эксперта, также был бы поводом для первичной сортировки и утилизации ежедневных отходов. «Без экономических стимулов мы можем очень долго, в течение десятилетий, сетовать на то, какое у нас бескультурное население. Естественно, что всегда найдутся сторонники кнута, которые предложат очередные штрафы за отсутствие сортировки и утилизации. Однако пряник всегда работает лучше, чем кнут», — резюмирует Андрей Кочетков.

ВОПРОС НЕОПРЕДЕЛЕННОЙ ПЕРСПЕКТИВЫ

Эксперты считают, что, поскольку раздельный сбор мусора в России стартовал относительно недавно и не во всех регионах, требовать результатов этой работы от властей и региональных операторов преждевременно. По словам министра природных ресурсов и экологии РФ Дмитрия Кобылкина, должно пройти порядка десяти лет до того момента, когда власти создадут все условия для сортировки и дальнейшей переработки мусора повсеместно. В Москве, например, первый этап раздельного сбора мусора должен начаться 1 января 2020 года, в следующем году к раздельному сбору намерена перейти Челябинская область. В остальных субъектах соответствующая работа либо уже начата, либо начнется в ближайшее время. Именно по этой причине в стране мало предприятий по переработке мусора, считают эксперты.

Ведущий эксперт УК «Финам Менеджмент» Дмитрий Баранов считает, что на сегодняшний день главное в деле внедрения раздельного сбора мусора — это информирование людей о том, что в стране реализуется данная идея. «Необходимо показать пользу от этого, обучить всех, как правильно это делать, отладить все моменты, чтобы сегмент успешно развивался, стал полезен для всех. Бизнесу необходимо создать такие условия, чтобы он видел, что здесь можно заработать, товары и услуги самого сегмента и для него пользуются стабильным спросом. Но главное — это постоянство властей, всем должно быть ясно, что в стране взят курс на сохранение природы страны, уменьшение антропогенного влияния на флору и фауну, и с этого курса страна не свернет. А раздельный сбор мусора является важной составной частью этой политики, и так будет всегда — возврата к прежним практикам не будет, мусор будут захоранивать на полигонах в минимальных объемах, а большая его часть будет сортироваться, поступать на переработку и вторично использоваться», — говорит эксперт.

По различным оценкам, на территории России в настоящее время скопилось около 31 млрд тонн не утилизируемых отходов. Ежегодно эта цифра увеличивается на 5,4 млрд тонн всех видов мусора, из которых 375 млн тонн требуют особых условий переработки. Первый вице-президент «Опоры России» Павел Сигал считает, что вторсырье является ценнейшим ресурсом для промышленного производства, а также прибыльным бизнесом. «Порядка \$2—3 млрд мы фактически ежегодно выкидываем на свалку. Про ущерб природе от мусорных полигонов и свалок знают все. Сейчас в обработку в России поступает только 8% отходов, тогда как в других странах перерабатывается до 60—70% мусора. Освоить этот вид деятельности в РФ мешает отсутствие целостной программы раздельного сбора ТКО. Справедливости ради надо сказать, что в Европе для создания такой системы понадобилось 20—30 лет», — констатирует эксперт.

По мнению господина Сигала, в настоящее время необходимо, чтобы население осознало, что первый этап в раздельном сборе мусора — это сортировка мусора в каждом домохозяйстве. Стимулировать и поощрять этот процесс должны, по словам эксперта, льготы, например пониженный тариф за вывоз ТКО. Кроме того, хорошо бы создать элементарные условия для раздельного сбора мусора: если специальные баки в крупных городах существуют, то в небольших поселках или деревнях вообще нет никаких баков и весь мусор вывозится на стихийные свалки.

«На территории России в настоящее время работает 243 перерабатывающих завода, 50 мусоросортировочных комплексов и 10 мусоросжигающих заводов, но нет ни одного предприятия полного цикла переработки. Сейчас выделены средства для строительства и реконструкции объектов по обращению с ТКО, но это может растянуться на неопределенный период», — констатирует первый вице-президент «Опоры России». ■

РАЗВИТИЕ СИСТЕМЫ ОБРАЩЕНИЯ С КОММУНАЛЬНЫМИ ОТХОДАМИ НАПРАВЛЕНО НА ВНЕДРЕНИЕ РАЗДЕЛЬНОГО СБОРА ТКО И СТРОИТЕЛЬСТВО НА ТЕРРИТОРИИ КРАЯ 11 ПОЛИГОНОВ ДЛЯ РАЗМЕЩЕНИЯ НЕУТИЛЬНОЙ ЧАСТИ ОТХОДОВ

ПОКАЗАТЬ ТОВАР ЛИЦОМ

Как Краснодарский край продвигает интересы своих производителей на ярмарках, выставках, конференциях на территории самого края, в других регионах и столице, а также за пределами страны

Краснодарский край — один из тех регионов России, где жизнь никогда не стоит на месте и все время что-то происходит. Развитая курортная сфера, благоприятный климат, слава всероссийской здравницы, продвинутая транспортная, социальная, рекреационная инфраструктура — все это сделало его местом, где проводятся мероприятия самого разного масштаба. Ежегодно в регионе открываются площадки крупнейших профильных форумов и симпозиумов, в том числе международного уровня. А на уровне муниципальном и региональном проводятся сотни ярмарок с широчайшим набором тематик. Кроме того, край постоянно участвует в мероприятиях, которые проходят других регионах и в Москве, а также за пределами России — это опробованный годами и хорошо зарекомендовавший себя инструмент продвижения интересов и отдельных кубанских производителей, и всего региона в целом.



На Российский инвестиционный форум в Сочи традиционно приезжают тысячи людей, там подписываются сотни взаимовыгодных соглашений

ФОРУМ №1

Безусловно, самым значимым для крупного бизнеса мероприятием, которое проводится в Краснодарском крае, уже не первый год является Российский инвестиционный форум. Традиционно он проходит в Сочи в начале февраля и наряду с Санкт-Петербургским международным экономическим форумом входит в число главных событий деловой жизни страны. Только на последнем сочинском форуме, состоявшемся в середине февраля 2019 года, побывало восемь тысяч гостей — на 30% больше, чем в прошлом году. Для сравнения: первый международный инвестиционный форум в Сочи прошел в 2002 году. Тогда было представлено около 70 региональных инвестпроектов, его посетило 500 человек.

В 2019 году субъекты Федерации заключили в Сочи 567 соглашений на 1 трлн рублей. И треть этих инвестиций приходится на Краснодарский край. Регион подписал инвестконтракты стоимостью 298 млрд рублей — это на 56 млрд больше, чем год назад.

ЦИФРЫ В ТЕМУ

\$1,2 млрд

иностранной инвестиций привлечено в экономику Краснодарского края в 2018 году.

\$3,8 млрд

до такой суммы должен вырасти экспорт кубанской продукции АПК в течение пяти лет согласно задачам нацпроекта «Международная кооперация и экспорт».

Порядка 60% от этой суммы пришлось на отрасли ЖКХ и промышленность. В частности, по данным департамента инвестиций и развития малого и среднего бизнеса Краснодарского края, в Крымском районе решено установить современную тепловую подстанцию, которая снимет многие инфраструктурные проблемы региона. Кроме того, на Кубани построят солнечные электростанции мощностью 88,2 МВт. В Кавказском районе появится цех по очистке растительного масла и его розлива в бутылки.

Ряд крупных проектов планируется реализовать в сфере туризма. Так, в Сочи будет создан новый бальнеологический курорт в горах, рассчитанный на круглогодичную загрузку. В Курганинском районе — загородный комплекс активного отдыха с объемом инвестиций почти 400 млн рублей.

Отдельно на форуме был представлен проект Южного транспортного хаба. С каждым годом у нас растет количество автотуристов, личного транспорта у жителей края. Поэтому транспортной составляющей края в Стратегии—2030, определяющей его развитие, уделено особое внимание. Южный хаб объединит девять портов, четыре аэропорта и сеть промышленных парков. Уже заключено соглашение о реконструкции аэропорта в Геленджике, открыт железнодорожный обход Краснодар, благодаря которому грузовой поток будет перенаправлен из краевой столицы. А на форуме в Сочи подписали соглашение о строительстве вагоноремонтного завода в Крымском районе. Объем инвестиций в это предприятие составит 6,7 млрд рублей, муниципалитет получит 300 новых рабочих мест, дополнительные налоги в бюджет. Заключена договоренность и о новых инвестициях в знаменитый краснодарский завод им. Седина. При поддержке Минпромторга России стратегически важное предприятие понемногу возвращается на рынок станкостроения.

ОРИЕНТАЦИЯ — ЭКСПОРТ

Инвестиционный форум в Сочи подобно лакмусовой бумажке отражает тренды, в

рамках которых сегодня движется кубанская и вся российская экономика. Хотя в минувшем феврале инвесторов в первую очередь по-прежнему интересовали традиционные сектора экономики: сельское хозяйство, курортная сфера, транспорт, но качество самих проектов изменилось. В основной массе они были инновационными, прорывными, их реализация позволит экономике края сделать качественный скачок. Если еще три года назад речь шла в первую очередь об импортозамещении, то в 2019 году в Сочи обсуждались задачи построения на Кубани такого бизнеса, который изначально был бы ориентирован на экспорт. Ведь кубанские товары становятся все более востребованными не только в России, но и за рубежом. Этому способствует развитие отрасли переработки. На форуме край заключил соглашение о создании завода по глубокой переработке сои — в Тимашевске будут делать соевый изолят. В Тбилисском районе построят шоколадную фабрику, в Славянском — завод по переработке фруктов.

Активно используют возможности форума для привлечения инвесторов муниципальные органы власти. На уровне органов местного самоуправления в феврале 2019 года было заключено 182 соглашения на сумму почти 88 млрд рублей. Как отмечали в администрации края, проекты стали максимально проработанными, продуманными, соответствующими потребностям территорий. Формат презентации муниципалитетов на этот раз был изменен. Районы представляли свои проекты в рамках семи экономических зон, определенных Стратегией развития региона до 2030 года. В рамках самих зон разбивки на районы не делали, что позволило не только комплексно оценить, как обстоят дела в той или иной территории, но и обсудить общие проблемы, которые могут препятствовать ее развитию. В Восточной экономической зоне, например, для расширения сети промпарков необходимо снять проблему дефицита электроэнергии. Местные власти планируют это сделать, в том числе, за счет подписанного на

форуме 2018 года соглашения о реконструкции Армавирской ТЭЦ.

Сегодня Краснодарский край уже активно готовится к проведению нового экономического форума в феврале 2020 года. РИФ пройдет в феврале на площадке Главного медиацентра в Олимпийском парке. Краснодарский край традиционно отвечает за гостиничное размещение гостей и участников, транспорт, организацию маршрутов движения. Во время мероприятия будут приостановлены все строительные и земельные работы в городе. Круглосуточно будет работать муниципальный штаб, в который войдут коммунальные и аварийные службы, для реагирования на возможные ЧС и оперативного устранения аварий.

Что касается участия в программе мероприятия, власти региона сосредоточат свои усилия на формировании выгодных инвестиционных предложений и подготовке стенда края. Как и в прошлом году, стенд будет самым масштабным из всех и займет более 1,5 тысячи квадратных метров. Это позволит провести ряд деловых мероприятий, брифингов, в том числе федерального уровня — уже наработан определенный опыт в проведении деловых встреч и дискуссий такого плана на прошлом РИФе и на последних двух питерских форумах. Кроме того, край сохранит традицию установления кубанского курения — он стал неотъемлемым атрибутом выставочной программы региона и пользуется большой популярностью у участников форума.

ОЛИМПИЙСКАЯ БАЗА РАБОТАЕТ

Во время подготовки к Олимпиаде 2014 года в Сочи была заложена серьезная база, позволяющая проводить конгрессно-выставочные мероприятия самого высокого уровня. Сегодня она активно используется для нужд продвижения интересов Краснодарского края на российской и международной аренах. В ноябре, к примеру, прошел форум регионов «Точка роста. Туризм. Спорт. Инвестиции». Он объединил крупных игроков туротрасли и спортивной индустрии из более чем 50 регионов России, в том числе из Краснодарского края. На форуме, в частности, обсуждались возможности развития на Кубани новых видов туризма: активного, событийного и делового, аграрного и гастрономического, культурно-познавательного и развлекательного. В последние годы, в том числе благодаря общению, установлению деловых контактов между игроками рынка и обмену идеями, туризм в крае диверсифицируется и уходит от сезонного характера.

Проходили и более локальные мероприятия. Например, третий научный форум «Курорт Сочи-Мацеста: синергия региональных инициатив бальнеологических курортов России», на котором обсуждались ключевые траектории развития бальнеологического курорта. Кстати, на сегодня в регионе насчитывается 200 организаций, оказывающих санаторно-курортные услуги по лечению и оздоровлению. Порядка 140 из них работают круглогодично. Также в последние месяцы побережье Крас-

нодарского края принимало международный транспортно-логистический форум «PRO// Движение.1520», саммит «Россия — Африка», собравший делегации из 54 стран мира, форум инновационных финансовых технологий FINOPOLIS—2019, Форум профессионалов индустрии развлечений и отдыха, международный банковский форум «Банки России — XXI век», форум по биотехнологиям «Биотехмед—2019», на которых, в том числе, обсуждались важные для региона вопросы.

Многие форумы проводятся в крае не первый год и стали традиционными. Но ежегодно появляются новые, и география постоянно расширяется. Так, в мае 2019 года прошел первый российско-австрийский бизнес-форум «Сочинский диалог», нацеленный на укрепление взаимодействия между деловыми кругами России и Австрии. Эта площадка также поможет расширить взаимодействие между деловыми кругами Австрии и Краснодарского края, привлечь инвестиции в экономику региона. При участии австрийских компаний строилась инфраструктура для Олимпиады. Уже тогда бизнесмены из этой страны убедились, что на Кубани работать комфортно, выгодно и безопасно. Сейчас стороны ищут возможности для расширения сотрудничества. К слову, за семь лет в экономику Краснодарского края поступило более 10,2 млрд долларов США прямых иностранных инвестиций. В 2018 году создан первый в стране многофункциональный центр для иностранных инвесторов Welcome-Центр. Он предоставляет для зарубежных партнеров полный спектр всевозможных сервисов, необходимых для создания бизнеса или развития проекта в регионе.

«КУБАНСКАЯ ЯРМАРКА» ВСЕРОССИЙСКОГО МАСШТАБА

Отдельная и очень значимая часть выставочной и ярмарочной деятельности, которая ведется в регионе, — организация многочисленных мероприятий, связанных с аграрным сектором. Кубань недаром называют житницей страны. Агропромышленный сектор является одним из основных в экономике региона. Значительные инвестиции вкладываются как в развитие крупных сельскохозяйственных предприятий, так и в малый и средний сельхозбизнес: в крестьянско-фермерские и личные подсобные хозяйства. Но никакой бизнес невозможен, если нет рынков сбыта и о твоём товаре, пусть даже самом лучшем, не знает покупатель.

Познакомить людей с продукцией кубанского агропрома призвана целая плеяда ярмарок — от крупных, на которые приезжают со всей России, до ярмарок выходного дня, сотни таких постоянно работают на Кубани.

Одним из самых известных в стране сельскохозяйственных событий по праву можно назвать «Кубанскую ярмарку». В этом году в сентябре прошло уже девятое по счету мероприятие. А начиналось все еще в 2011 году с выставки-продажи продукции сельского хозяйства на территории краснодарского ипподрома. С самого первого года «Кубанская ярмарка» полюбилась людям, привлекла под свою крышу десятки тысяч краснодарцев и гостей краевой столицы. За минувшее время мероприятие выросло из крупного торгово-развлекательного события в глобальную многоотраслевую площадку. Ярмарка не только демонстрирует нынешние успехи регионального АПК, но и — благодаря насыщенной деловой программе для представителей биз-



«Кубанская ярмарка» — своего рода выставочная площадка, где можно познакомиться с лучшей продукцией, произведенной в Краснодарском крае

неса и власти — формирует повестку ближайшего будущего отечественного земледелия.

В этом сезоне ярмарка проходила с 3 по 6 октября и была разделена на 12 специализированных кластеров: от животноводства и растениеводства — до пивоварения и сельхозтехники. Свою продукцию представили порядка 800 производителей. За четыре дня ярмарку посетили более 110 тысяч человек.

Для представителей малого и среднего предпринимательства ярмарка — это еще и возможность обменяться опытом, обрести новыми бизнес-контактами. Благодаря школе кубанских аграриев, которая традиционно проходит в дни выставки, товаропроизводители учатся конкурировать на современном

рынке, применять научные разработки, создавать семейные фермы, получать удобные кредиты и узнавать о новых мерах господдержки в агропромышленном комплексе.

Отдельное внимание на «Кубанской ярмарке» этого года уделили промышленным предприятиям. На экспозиции общей площадью 665 квадратных метров представили свою продукцию 20 производителей сельхозтехники, оборудования для консервирования, измельчения зерна, продукции для животноводства и теплиц, пищевой упаковки из пластика.

Также большим событием для представителей бизнеса является ежегодная выставка

Продолжение на стр. 28

В ТЕМУ

От яблони до яблока

Ярмарки выходного дня в Краснодарском крае стали излюбленной территорией, где местные производители предлагают свой товар покупателям

Сегодня в Краснодарском крае действует около 80 ярмарок выходного дня, которые рассчитаны на 5,5 тысячи торговых мест. Здесь реализуются десятки тысяч тонн продукции краевых производителей — фермерских и личных подсобных хозяйств, агропредприятий и индивидуальных предпринимателей. Главное — что все свежее, вкусное, при этом проверено соответствующими ветеринарными службами. Таким образом, покупатель точно знает, что получит безопасный продукт, а местный производитель имеет возможность продать свой товар.

Ассортимент, который здесь реализуется, самый разнообразный: молочные продукты, сезонные фрукты, овощи, ягоды, мясо, рыба и полуфабрикаты, колбасы, копчености, соль, орехи и даже саженцы. Начало работы — каждую субботу с 8 часов. Стоимость продукции ниже средне-рыночной на 10–15%.

Количество ярмарок постоянно увеличивается. Две новых площадки для сбыта продукции появились буквально в октябре в Краснодаре на улицах Думенко и Бургасской. В первую очередь право на участие в ярмарках предоставляется региональным сельхозпроизводителям всех форм собственности. За годы существования они стали излюблен-

ным местом реализации продукции малых предприятий, проблема сбыта для которых всегда актуальна.

С прошлого года ведется ребрендинг ярмарок, он уже практически завершен. Обновленное оформление сохранило региональную идентичность, но при этом помогает покупателям лучше ориентироваться, сообщили в краевом департаменте потребительской сферы и регулирования рынка алкоголя. В частности обновлены торговые палатки, баннеры, таблички, указатели. На верхней части палаток указана информация о принадлежности торгового места, а также размещен QR-код, при считывании которого покупатель получает всю информацию о производителе. На каждой ярмарке организован контроль за проведением ветеринарно-санитарной экспертизы, раз-



Сейчас на ярмарках Кубани проходит ребрендинг, создается единый облик торговых точек. Все работы планируется закончить к концу года

Краснодарский край — регион с теплым климатом, поэтому реализация товаров местными производителями «на улице» давно стала традицией. Однако активное развитие ярмарок выходного дня началось после того, как на форуме «Кубань

и главное — чтобы работали здесь производители, а не посредники.

В сентябре 2016 года количество субботних ярмарок в крае достигло 60, большинство были организованы муниципалитетами. Нередко место под них выделяется в границах существующего рынка. Главное условие — чтобы на дополнительные торговые ряды «не влезал» перекупщик. Это, а также уровень доступности цен, регулярно проверяет департамент потребительской сферы, подчеркивая в краевом ведомстве.

С наступлением жары часть ярмарок, ориентированных в первую очередь на продажу скоропортящейся продукции, закрывается, чтобы не допустить нарушения санитарных и ветеринарных норм и правил. Но большинство продолжает свою работу. К примеру, минувшим летом из 80 площадок летом были открыты более 60, где реали-

Более 1000 ярмарок, рынков, фермерских дворов, где реализуется продукция местных производителей, работает на Кубани сегодня

мещены сведения о режиме работы и рекомендованных ценах, а также установлены измерительные приборы. К концу года планируется перебрендировать ярмарки по всему краю. Также идет работа по внедрению безналичного расчета, в нынешнем году терминалы установят на 25 объектах.

ская ярмарка» предприниматели пожаловались руководству края на нехватку мест на рынках. Мол, и самих мест мало, и большинство из них занято перекупщиками, сбивающими закупочные цены до минимума. Было решено увеличить количество мест на уже существующих ярмарках выходного дня, открывать новые,

зается в основном плодоовощная продукция. А в середине октября торговые точки вновь заработали в полном объеме.

Хотя в самих городах и станциях с наступлением жаркого сезона «ярмарочная» жизнь становится менее активной, зато эта активность перемещается к транспортным артериям, по которым движутся к морю и в горы туристы. Нынешним летом, по данным департамента потребительской сферы, на Кубани в пик курортного сезона работали более 370 придорожных ярмарок, 140 из них были оборудованы зонами отдыха для туристов. Увеличение количества объектов придорожной торговли в первую очередь связано с сезоном бахчевых. Для многих хозяйств, выращивающих арбузы-дыни, они становятся основным или даже единственным гарантированным каналом сбыта продукции, в качестве и безопасности которой могут быть уверены жители и гости региона. К слову, количество придорожных объектов торговли тоже увеличивается. В 2017 году, к примеру, их было на сотню меньше.

А в декабре появится еще один вид торговых площадок — ярмарки, посвященные Новому году. Год назад их было более сотни по всему краю. Здесь продавали новогодние украшения, подарки, сувениры, елки и другую новогоднюю атрибутику. Но не только: в Краснодаре, к примеру, в нескольких микрорайонах работали ярмарки «Рождественские истории», где реализовывали в том числе и продовольственные товары.



ПОКАЗАТЬ ТОВАР ЛИЦОМ

Начало на стр. 26

«Кубаньпродэкспо», проходящая в Краснодаре. На ее стендах презентуют продукты питания и напитки десятки производителей из России и зарубежных стран. Но большинство предприятий пищевой и перерабатывающей промышленности родом с Кубани. На выставке проходят кулинарные мастер-классы, деловые мероприятия — круглые столы, конференции и семинары. Фермерские хозяйства, агрокомплексы, мясо-молочные комбинаты и кондитерские фабрики Краснодарского края демонстрируют ассортимент своей продукции широкому кругу специалистов, проводят дегустации, обсуждают вопросы поставок продукции на рынки разных регионов и за рубежом.

«ЗЕЛЕНЬЙ СВЕТ» ПРОИЗВОДИТЕЛЯМ

На Кубани вообще так повелось, что представителям аграрного сектора и перерабатывающей промышленности при первой возможности и на любом сколько-нибудь значимом мероприятии дают возможность «показать товар лицом». Ведь это прекрасный способ познакомить посетителей с местной продукцией, реализовать ее, рассказать о том, на каких территориях и в каких торговых точках тот или иной производитель представлен. Неслучайно кубанские напитки, сыры, овощи и фрукты, выпечку, рыбу, мясные полуфабрикаты можно купить и на Дне города, и на Днях урожая — краевом, районных, станичных, и на многих других общественных праздниках. К примеру, в рамках туристической выставки «Анапа — самое яркое солнце России», в которой участвовали представители около двухсот ведущих турагентств, отелей, здравниц России и ближнего зарубежья, не обошлось без ярмарки. Здесь была представлена галерея местных виноградных напитков, сельхозпродукция, хлебобулочные и кондитерские изделия от фермеров Анапского района. Ведь сегодня в понимании большинства туристов качественный отдых включает в себя не только оздоровление и развлечения, но и знакомство с аутентичными кулинарными традициями и местными товаропроизводителями.

Что уж говорить о ярмарках специализированных, посвященных тем или иным дарам кубанской земли? Тут тебе и «Тамань хлебосольная», объединяющая сразу несколько фестивалей: «Таманская лоза», «Арбузный рай», «Тамань мастеровая». И выставка-ярмарка кубанских народных промыслов, ремесел и сельского туризма «АгроТУР», в которой ежегодно принимают участие сотни предприятий — ремесленники, сельхозпроизводители и объекты агротуризма, звучат песни в исполнении творческих коллективов, проводятся разнообразные мастер-классы, дегустации блюд многонациональной кухни Кубани и традиционных напитков.

А на августовской ярмарке «Медовый и Яблочный Спас», которая проходит в Краснодаре на Пушкинской площади, можно попробовать и приобрести мед более 200 видов, сезонные ягоды и фрукты, разнообразные лакомства, конфеты и выпечку городских кондитерских. Посетители получают удовольствие и прекрасные впечатления, а местные предприятия — новых клиентов.

КУБАНЬ НА ВЬЕЗДЕ В РОССИИ...

Сельхозпроизводители Кубани регулярно выезжают на мероприятия, которые проводятся



Выставка «Золотая осень» в Москве проходила в нынешнем году уже в 21-й раз. И все это время на ней в обязательном порядке представлены сельхозтовары житницы России — Кубани

и за пределами региона. Полученные здесь призы и награды помогают продвигать бренд дома и в других регионах.

Кроме того, сам край ведет активную презентационную деятельность для товаров Made in Kuban*. Например, принимает участие в Национальном гастрономическом фестивале «Золотая осень» в Москве. Он традиционно проводится осенью в рамках Недели агропромышленного комплекса, организованной Минсельхозом России, и становится одним из главных ее мероприятий. В этом году главным тематическим вектором выставки стало устойчивое развитие сельских территорий. Свыше 100 сельхозпроизводителей из более чем 50 регионов страны привезли в Первопрестольную свои лучшие товары.

Выставка в 2019 году проводилась уже в 21-й раз, Кубань за эти годы еще ни разу ее не пропускала. Наш край представил на суд москвичам и гостям столицы краснодарский

Треть всех инвестиций по заключенным на РИФ-2019 соглашениям приходится на Краснодарский край

чай, яблоки, различные виды сыров, в том числе с благородной плесенью. Всего наши производители отправили в Москву порядка 15 тонн продукции, стенд региона разместили на площади 150 кв. метров. Значительную часть экспозиции заняли экспортно ориентированные товары пищевой и перерабатывающей промышленности, которые уже пользуются спросом в странах ближнего и дальнего зарубежья. Помимо продвижения товаров местных производителей, «Золотая осень» для Кубани — это еще и площадка, на которой заключаются знаковые договоренности. Этой осенью, к примеру, было подписано важное соглашение с Росагролизингом о сотрудничестве, в рамках которого будут проводиться совместные мероприятия по технической и технологической модернизации сельхозпроизводителей края. Сегодня благодаря различным программам аграрии региона уже имеют возможность существенно модернизировать парк техники, приобрести новые сельхозмашины на доступных

условиях и, как следствие, проводить все сезонные работы вовремя. Только с начала этого года в рамках сотрудничества с компанией в край было поставлено свыше 250 единиц сельхозтехники на общую сумму 1,6 млрд рублей, в целом же за последние три года сельхозпроизводители региона приобрели 11,7 тысячи единиц различной сельхозтехники на общую сумму 36,2 млрд рублей. Как уточнили в министерстве сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности региона, обновление техники ведется за счет собственных средств аграриев с использованием мер господдержки.

Также на выставке была анонсирована госпрограмма, задачей которой будет продолжение работы над созданием комфортных условий жизни в селах. По ней предусмотрено выделение федеральных средств на строительство жилья, дорог, подведение коммуникаций, благоустройство сельских территорий.

Кубань примет активное участие в новой программе, региону одобрили 233,2 млн рублей из федерального бюджета на реализацию ее мероприятий. Средства пойдут на улучшение инженерной инфраструктуры на селе.

Напомним, ранее мероприятия, направленные на устойчивое развитие сельских территорий, реализовывались в крае в рамках федеральной целевой программы «Социальное развитие села» с 2003 по 2013 год. В 2014 году как продолжение прошлой программы начала действовать федеральная целевая программа «Устойчивое развитие сельских территорий на 2014—2017 годы и на период до 2020 года». За 15 лет в рамках этой программы на строительство социальной и инженерной инфраструктуры Краснодарский край направил почти 7,3 млрд рублей краевых и федеральных средств. Свыше 3,5 тыс. семей смогли улучшить жилищные условия, построено почти 500 объектов газоснабжения и 113 объектов водоснабжения. Кроме того, возведены две школы, два роддома, открылось

17 офисов врачей общей практики и 17 спортивных площадок по всему региону.

...И ЗА РУБЕЖОМ

Представители Кубани принимают активное участие в выставках, которые проводятся и далеко за пределами региона. В ноябре, к примеру, Краснодарский край «выставлялся» на площадке одного из крупнейших мировых форумов в сфере индустрии путешествий — World Travel Market, который проходит в Лондоне уже 40 лет. Выставку посещает более 50 тысяч человек, экспозиции представляют около пяти тысяч компаний. На стенде Кубани были представлены ведущие туроператоры региона, которые презентовали продукты, нацеленные на привлечение иностранных туристов. Экспозицию посетили несколько сотен человек, прошло пять презентаций и десятки переговоров с потенциальными деловыми партнерами. «Интерес к развитию сотрудничества в сфере туризма проявили компании из Индии, Израиля, Великобритании, Центральной и Восточной Европы, Объединенных Арабских Эмиратов и США», — уточнили в региональном министерстве курортов, туризма и олимпийского наследия. В ведомстве добавили, что участие в международных выставках за рубежом — часть стратегии, направленной на реализацию национального проекта «Международная кооперация и экспорт». В рамках его реализации планируется увеличить к 2024 году объем экспорта туристических услуг в Краснодарском крае до 17 млн долларов. Кстати, в этом году туристический потенциал Кубани был представлен в рамках 10 международных туристических форумов и выставок в Москве, Санкт-Петербурге, Казани, Екатеринбурге, Ростове-на-Дону и Анапе.

А вскоре кубанской делегации предстоит представлять интересы края уже за рубежом, в Берлине на международной сельхозвыставке «Зеленая неделя». Это крупнейший в мире смотр достижений в области сельского хозяйства, производства продовольственных товаров и садоводства. В прошлом году участниками «Зеленой недели» стали представители более 60 стран. Краснодарский край традиционно презентовал свою продукцию на выставке до 2014 года. После введения санкций приостановил свое участие. Но с 2020 года после недавней встречи представителей Германии с руководством Краснодарского края участие в выставке было решено продолжить.

Мероприятие пройдет в январе 2020 года и станет юбилейным — 85-м по счету. Как рассказали в пресс-службе администрации Краснодарского края, в Берлине можно будет увидеть весь спектр кубанских товаров пищевой индустрии: от мяса и колбасных изделий до фруктов и овощей, от морепродуктов до чая и других напитков, традиционных для винодельческого региона. Также здесь будут представлены семена, сельскохозяйственное оборудование, теплицы и различные сопутствующие товары. В целом задача кубанской делегации — продемонстрировать возможности края в агропромышленном комплексе, чтобы заинтересовать немецкий бизнес инвестировать в наш регион. А также создать почву для экспорта кубанских товаров на зарубежные рынки.

* Сделано на Кубани



АЛЕКСЕЙ БОГОДИСТОВ: «У КАЖДОГО ВРЕМЕНИ ГОДА СВОЙ ТУРИСТ»

Глава Геленджика рассказал о развитии города, уверенно превращающегося во всепогодный курорт.

— Алексей Алексеевич, сколько туристов принял Геленджик в высокий сезон? Какова ожидаемая цифра по итогам года?

— С 1 января 2019 года курорт посетили 3 750 899 человек, из них 3 140 000 побывали у нас в высокий сезон. В настоящее время в Геленджике отдыхают около 60 000 туристов, средняя заполняемость объектов размещения составляет около 85%. Это позволяет предполагать, что по итогам года количество принятых курортом гостей превысит 4 миллиона человек.

— Справляется ли инфраструктура города с таким количеством туристов? Что планируется сделать, чтобы отдых в Геленджике стал еще более комфортным?

— Мы развиваем городскую инфраструктуру. Уже ведется реконструкция 40 водозаборных скважин, создается автоматизированная система мониторинга, учета, управления распределением и реализацией воды, строятся новые и реконструируются старые сети водоснабжения и водоотведения. Все эти работы планируется завершить в ближайшие четыре года, но еще до конца 2021 года будут реконструированы шесть КНС, годом позже планируется завершение строительства новых очистных сооружений. В итоге мы снизим количество аварий и потерь воды, уменьшим нагрузку на всю систему водоотведения и увеличим ее надежность.

— В Геленджике всегда была актуальна задача по увеличению площади пляжных территорий. Как изменилась ситуация за последние год-полтора? Как улучшилась оснащенность пляжей?

— В 2018 году курорт располагал 54 организованными пляжными территориями, в 2019 году их стало уже 59. Общая площадь благоустроенных пляжей увеличилась более чем на 40 000 квадратных метров. К курортному сезону-2019 на центральных пляжах города появились новые теневые навесы и зонты, комфортные зоны отдыха с возможностью зарядки мобильных устройств и бесплатным WI-FI. Были обновлены входные группы и электронные стенды с информацией о температуре воздуха и воды. Пляжи стали доступнее

для маломобильных граждан: на пляжных территориях появились удобные дорожки, спуски к морю, а на некоторых еще и специальные современные коляски для купания инвалидов. На муниципальных пляжах дополнительно установили более 80 цифровых камер видеонаблюдения, информация с которых поступает в ситуационный центр «Безопасный город».

— Геленджик раньше считался в первую очередь летним курортом. Однако город давно хотел стать всепогодной здравницей. Удалось ли этого достичь — сколько туристов посещает город в межсезонье?

— Конечно, летом у нас гостей значительно больше, однако у каждого времени года свой турист. В межсезонье в Геленджик приезжают в первую очередь, на санаторно-курортное лечение. Ряд наших здравниц имеют самую современную лечебно-диагностическую базу и работают круглогодично. Лечат заболевания сердечно-сосудистой и нервной систем, верхних дыхательных путей, опорно-двигательного аппарата. Предлагают гостям целый спектр оздоровительных программ: только у многофункционального медицинского центра санатория «Красная Талка» их около десятка, самые популярные — «Будь здоров!», «Легкое дыхание», «Стройный силуэт», «Здоровый позвоночник», «Легкая походка», «Здоровый ребенок».

Очень востребованы бальнеотерапия, процедуры восстановления и реабилитации, а также такое новое направление, как пластическая и реконструктивная хирургия — соответствующие услуги оказывает многопрофильная клиника «Ланцетъ». Кроме того, санаторно-курортные предприятия города предлагают SPA-программы, основанные на инновационных достижениях современной индустрии красоты.

Многие наши предприятия разработали и продают туры «выходного дня», специальные кратковременные программы оздоровления и реабилитации: «Антистресс», «Свободное дыхание», «Здоровый позвоночник», «Бархатный сезон».

Особого упоминания заслуживает деловой туризм. Крупные предприятия санаторно-курортного комплекса Геленджика располагают современными кон-



ференц-залами и предлагают услуги по организации и проведению корпоративных мероприятий. Конгрессы, симпозиумы, бизнес-встречи, выставки и совещания — еще один повод посетить курорт в межсезонье.

В общей сложности на так называемый «низкий» сезон в Геленджике приходится примерно четверть турпотока.

— Как в Геленджике развивается событийный туризм? Каков эффект от проведения мероприятий для экономики города и наполнения бюджета?

Впервые в Геленджике открыли «бархатный сезон.» Всего за время его проведения курорт посетили более 250 000 туристов

— Мы очень активно развиваем событийный туризм. Календарь привлекательных для гостей курорта мероприятий размещен в официальном сайте администрации муниципального образования город-курорт Геленджик, на различных пабликах в интернете и регулярно актуализируется и пополняется. Наши постоянные гости с интересом следят за проводимыми мероприятиями и с удовольствием посещают их вновь и вновь. Это значительно увеличивает как загрузку средств размещения, так и налоговых поступлений от отрасли в целом.

К примеру, этой осенью на курорте состоялись такие яркие

события, как Неделя скидок, Фестиваль шансона и профессиональный конкурс шеф-поваров «Золотой половник», собравший 16 именитых участников и завершившийся масштабным гастрофестивалем. В программе «Геленджик-дисконт» участвовали 37 отелей, 4 объекта турпоказа, 45 предприятий общепита, которые снизили цены на свои услуги на 20–60%, что не могло не привлечь гостей: во время проведения дисконтной программы средняя загрузка отелей составляла более 80%. Всего за

период бархатного сезона Геленджик посетили более 250 000 туристов, не менее 40 000 человек стали зрителями различных шоу на Центральной площади: за три месяца с начала сентября там прошло 132 мероприятия с участием 2 370 артистов.

— Какой объем средств уже удалось привлечь посредством курортного сбора? На какие именно цели они будут направлены?

— С момента старта эксперимента в июле 2018 года на территории курорта уже собрано более 25 миллионов рублей. На эти средства уже обустроили сквер на пересечении улиц Садовой и

Ленина, отремонтировали светомузыкальный фонтан на Лермонтовском бульваре. Также на территории курорта появятся 36 малых архитектурных форм: топиарные фигуры, скульптурные и световые композиции, кроме того, планируется увеличить количество туалетных модулей на набережной курорта.

— Какие ключевые инвестиционные проекты в туристической отрасли были реализованы в Геленджике за последние пару лет? Какие реализуются прямо сейчас или будут реализованы?

— В целях развития транспортной инфраструктуры курорта скоро начнется реконструкция аэропорта Геленджик. В рамках этого инвестиционного проекта стоимостью 3,5 миллиарда рублей запланировано строительство нового аэровокзального комплекса общей площадью 9 000 кв. метров и объектов служебно-технической территории. После реконструкции, проект которой подготовило итальянское архитектурное бюро Fuksas, пропускная способность терминала увеличится со 140 до 300 пассажиров в час.

В стадии завершения находится инвестиционный проект создания в районе Геленджика первого в России круглогодичного гольф-курорта. Проект реализуется на земельном участке площадью около 78 га, его стоимость — 2,3 миллиарда рублей, срок реализации — 4 года. В настоящее время уже завершены работы по строительству академии гольфа и въездной группы, оборудовано 18-луночное поле, ведется строительство конноспортивного центра и объектов инфраструктуры. Гольф-клуб со всем функционалом будет введен в эксплуатацию до конца 2020 года.

В активную фазу вступает инвестиционный проект, соглашение по которому было подписано в феврале 2019 года. Это строительство на территории города-курорта Геленджик культурно-развлекательного центра. Объем инвестиций тут составляет 1125 миллиона рублей, срок реализации проекта 3 года. Уже приобретены права на земельные участки, где будет возводиться КРЦ, подготовлена строительная площадка: снесены здания, которые негативно влияли на архитектурный и эстетический облик курорта на въезде в город.

Review

«МЫ ПЛАНИРУЕМ ДОВЕСТИ ЭКСПОРТ ПРОДУКЦИИ „АЭМЗ“ ДО 90%»



— Иван Иванович, на протяжении десяти лет «АЭМЗ» вложил в развитие собственного производства в Краснодарском крае значительные средства. Сколько всего инвестиций было сделано и на какие средства идет такое масштабное строительство?

— Суть в том, что средства, которые зарабатывает наш завод, мы обратно инвестируем в экономику.

В этом году в собственное производство уже вложено 4 млрд руб. Значительная часть средств направлена на проект по производству катанки, запуск которого мы планируем в 2020 году. Кроме того, в рамках

По данным краевой администрации за первое полугодие в промышленный комплекс Кубани привлечено 4,95 млрд руб., больше половины этой суммы приходится на «Абинский электрометаллургический завод». О планах по развитию предприятия рассказывает первый заместитель генерального директора ООО «АЭМЗ» Иван Демченко.

инвестиционной программы было приобретено значительное количество собственного автотранспорта для перевозки продукции. Также предприятие инвестировало средства в строительство второго метизного цеха, запуск которого намечен на будущий год. Мы вложили деньги в производство совершенно новой продукции — алюмоцинковой проволоки — это уникальный для России продукт. Выпуск данной продукции планируется на уровне 24 тыс. тонн в год.

— В чем уникальность алюмоцинковой проволоки?

— Это совершенно новый продукт, который в последствии будет заменять оцинкованную проволоку. Алюмоцинковый сплав состоит из алюминия и цинка, он эффективно противостоит коррозии, значительно увеличивая срок эксплуатации продукции в условиях регулярного воздействия атмосферных осадков. В России алюмоцинковую проволоку никто не производит. На реализацию инвестпроекта по строительству второго метизного цеха потребовалось 2,9 млрд руб. Мы

планируем, что это обеспечит до 400 новых рабочих мест на предприятии.

— В марте этого года была введена в эксплуатацию четвертая очередь метизного цеха, расскажите об этом подробнее.

— Строительство цеха велось 2,5 года. Объем инвестиций в проект составил 1,2 млрд руб. Новое производство выпускает рифленую, оцинкованную и сварочную проволоку, изготовленную методом волочения. Это первое подобное производство в России. Мы считаем, что с его запуском будет снята большая часть потребности в проволоке на юге страны. Абинский завод планирует стать самым крупным производителем сварочной проволоки в России.

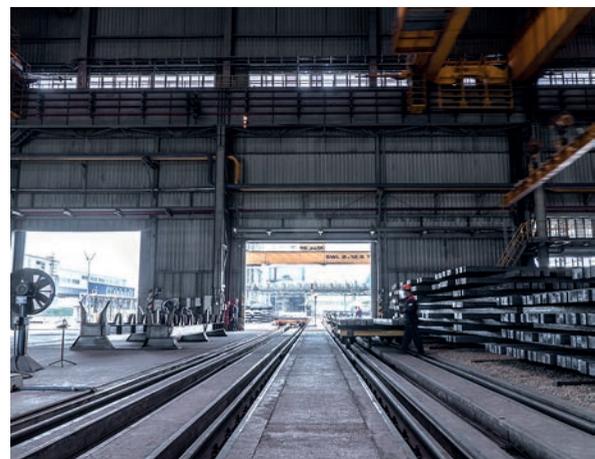
— Ранее на «АЭМЗ» были открыты электросталеплавильный, сортопрокатный цеха и кислородный завод. Все они входят в длинный цикл производства. Что изначально было заложено в стратегию развития завода и почему именно такая стратегия была выбрана?

Какие изменения внесли бы вы в свою инвестиционную деятельность сегодня?

— Изначально у предприятия не было долгосрочной стратегии развития, соответственно по этой причине все делалось поступательно. Сначала был цех по производству арматуры, потом электросталеплавильный цех, потом цех по производству катанки, и затем мы инвестировали в метизное производство. Я считаю, что абсолютно каждый шаг был верным. Поэтому никакие изменения мы бы не вносили.

— Существует ли в стратегии развития «АЭМЗ» предел, при котором его инвестиционная деятельность станет менее активной? На каком этапе это может произойти?

— Конечно, у «Абинского электрометаллургического завода» есть свой предел, и связан он с возможностью доставки сырья на предприятие. Чтобы компания могла развиваться в отдаленной перспективе, была заключена сделка по приобретению сортового завода в Балаково.





— Действительно, в этом году «Северсталь» продала этот завод «АЭМЗ». Какие вложения планируются в его реконструкцию? И какое место займет данное предприятие в структуре бизнеса АЭМЗ? — Сегодня завод в Балаково представляет из себя около 40% от структуры бизнеса АЭМЗ. Инвестиции, которые планируется сделать, еще сложно оценить, но в первую очередь средства будут направлены на модернизацию оборудования и экологию. В частности,

(Корпоративная программа повышения конкурентоспособности — эта программа распространяется на организации, взявшие на себя обязательства по наращиванию объемов производства и поставок конкурентоспособной продукции, — прим.). Ждем результатов.

честве сырья на другое производство. В Краснодарском крае такие предприятия есть.

— Поставляется ли продукция «АЭМЗ» за рубеж? В какие страны? Существует ли программа по увеличению экспорта продукции? Насколько конкурентоспособна продукция за рубежом?

— Абинский завод является крупнейшим поставщиком длинного проката за рубеж. По экспорту арматуры и катанки мы сегодня являемся номером один в России. Продукция очень популярна и пользуется спросом



у наших зарубежных партнеров. По качеству она лучше, чем у многих производителей. Что касается географии — это африканские страны, азиатский рынок, США и Европа.

— Существует ли на «АЭМЗ» ли программа по увеличению экспорта?

— У нас действительно есть планы по наращиванию экспорта. Для этого мы меняем наш подход в реализации товара. Завод в Балаково будет работать на внутренний рынок, примерно 80% продукции станем направлять российским потребителям. Абинский завод мы планируем переориентировать на экспорт — до 90% товаров в будущем мы будем реализовывать за рубежом.

— Каким вы видите будущее металлургической области на Юге России и в целом по стране? Какие проблемы возникают в отрасли сегодня и какие возможны в будущем?



нам предстоит модернизировать узлы газоочистки, конструкции электросталеплавильного цеха. Также необходимо восстановить линию катанки, а в конечном счете предприятие начнет выпуск новой продукции. Повторюсь, очень тяжело оценить эти инвестиции, но по примерным расчетам, в предприятие предстоит вложить около \$40 млн.

— А какие планы есть в отношении развития Абинского завода?

— Мы продолжим реализацию метизной программы — строительство цехов по производству высокоуглеродистой проволоки, крепежа, пружинной продукции, канатной продукции и цеха по производству катанки. Что касается катанки, то, как я уже сказал, это вопрос краткосрочной перспективы. А развитие метизного комплекса рассчитано на 4–5 лет.

— Каким образом «АЭМЗ» изыскивает средства на инвестиционную деятельность, пользуется ли льготными кредитами, мерами господдержки и какими? Как вы их оцениваете?

— Очень эффективно оцениваем и видим, какая большая поддержка оказывается государством. Мы рассчитываем на получение льготы по возмещению транспортных расходов в 2020 году, это порядка 138 млн рублей. Что касается льготных займов, мы подали документы на участие в программе КППК

— Как складывается у вашего предприятия кооперация с бизнесом Кубани, в каких отраслях это происходит?

— В первую очередь мы взаимодействуем со строительным бизнесом, так как Абинский завод выпускает строительный сортамент, однако в последние несколько лет мы перешли к производству машиностроительного сортамента. Мы производим различные полуфабрикаты, например оцинкованную проволоку, которая в дальнейшем идет в ка-

— Важно сохранить тот промышленный потенциал, который сейчас существует. А сохранность производства можно обеспечить только соответствующим внутренним потреблением. Одна из основных проблем — обеспечение сырьем. Глобальная проблема металлургической отрасли — это общемировое перепроизводство. Очень тяжело конкурировать на рынке, для этого сегодня нужно быть достаточно мобильным. Не всегда гиганты получают максимальную прибыль,

Этапы развития «АЭМЗ»

Строительство предприятия началось на Кубани в 2008 году, когда стало известно о масштабных планах по превращению Сочи в центр спортивной инфраструктуры на юге России. Этот завод — первый и единственный высокотехнологичный металлургический объект в Краснодарском крае, основное оборудование было закуплено у немецкой компании SMS Meer.

ООО «АЭМЗ» приступило к работе уже в 2010 году, став всего за несколько лет флагманом экономики Южного федерального округа. Выгодное географическое положение, применение самых современных технологий и большая номенклатура выпускаемой продукции позволили заводу занять III место по производительности в мире.

Сортопрокатный завод введен в эксплуатацию в 2010 году. Два прокатных стана в цехе предназначены для двух видов продукции: арматуры и катанки. Они производятся из стали различных марок с добавлением разных химических элементов. Стандартный диаметр формируемой арматуры составляет от 18 до 32 мм. При необходимости производятся изделия меньшего диаметра. Для изготовления катанки используется стан 210.

Электросталеплавильный завод введен в эксплуатацию в июле 2014 года. Выплавка стали производится в дуговой сталеплавильной печи (ДСП) емкостью 130 тонн. Сначала с помощью специализированной техники металлолом загружается в корзины, а уже оттуда — в ДСП. При плавлении используется энергия двух видов — электрическая и химическая, а для наведения шлака применяется обожженная известь собственного производства.

Кислородный завод введен в эксплуатацию в апреле 2015 года. Получение газа для производственных нужд осуществляется при помощи воздухо-разделительной установки. Кислород, азот и аргон, производимые на заводе, получают с помощью разложения воздуха на составные элементы. В основе применяемой технологии лежит принцип снижения температуры воздуха до тех пор, пока каждый из его компонентов не перейдет в жидкое состояние.

Метизный цех. В конце 2017 года «Абинский электрометаллургический завод» завершил первый этап проекта по организации проволочного и метизного производства производительностью 65 тыс. тонн в год. На современном немецком и бельгийском оборудовании предприятие приступило к изготовлению стальной проволоки. Четвертый этап успешно реализован в 2019 году. Новое производство выпускает рифленую, оцинкованную и сварочную проволоку, изготовленную методом волочения. На очереди реализация проекта по строительству второго метизного цеха.



происходит это прежде всего из-за неповоротливости, отсутствия гибкости у высшего менеджмента. В свою очередь небольшие производители, к сожалению, сегодня вынуждены выживать из-за низкого потребления внутри страны. Есть и еще одна большая проблема, которая скоро возникнет — это увеличение количества маленьких производств. Например, те заводы, которые закрыли в Китае, перевозят в Россию, и здесь открываются небольшие производства.

АГРОТЕХНИКА НА ВЫДАНЬЕ

На прошедшей в Краснодаре международной выставке «ЮГАГРО» демонстрировалась продукция 710 компаний из 35 стран мира

На минувшей неделе в Краснодаре, в ВКК «Экспоград-Юг» прошла 26-я по счету выставка «ЮГАГРО». На ней была представлена сельскохозяйственная техника, оборудование и материалы для производства и переработки растениеводческой сельхозпродукции, а также семена, химикаты, средства защиты растений и многое другое. В России «ЮГАГРО» считается крупнейшим мероприятием «агротехнологической» направленности и одним из самых значимых в сегменте сельского хозяйства целом. На сегодняшний день «ЮГАГРО» — лидер Общероссийского рейтинга выставок в номинациях «Выставочная площадка» — как самая крупная аграрная выставка; «Профессиональный интерес» — как выставка, собравшая наибольшее число посетителей-специалистов; «Международное признание» — как событие, привлекающее больше всех зарубежных участников из наибольшего количества стран.



На «ЮГАГРО» были представлены десятки новинок техники

Популярность – все выше

Как рассказали в краевом министерстве сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности, общая площадь выставочного пространства в этом году превысила 65 тыс. кв. м. «ЮГАГРО» заняла четыре павильона и три открытых площадки, в ней приняли участие 710 компаний из 35 стран мира, при этом более двухсот организаций выставлялись впервые. Это ведущие производители и дистрибьюторы из России, Великобритании, Италии, Испании, Франции, Израиля, Канады, Китая, Южной Кореи, Таиланда и других стран.

За четыре дня мероприятия посетили 17 тысяч человек. Прежде всего представители агрофирм, агрокомплексов и крестьянско-фермерских хозяйств, поставщики

сельскохозяйственной техники и запчастей, агрохимической продукции и посадочных материалов.

Для сравнения, 10 лет назад «ЮГАГРО» посетили 11,5 тысячи участников и гостей, общая площадь экспозиций составляла 18,5 тысячи кв. м. Выставлялась продукция 560 компаний из 27 стран. При этом порядка 400 компаний были российскими и около 160 — иностранными.

По мнению участников и экспертов, «ЮГАГРО» — знаковая площадка для продвижения продукции местных производителей на российском и международном рынках, популяризации их достижений. Для руководителей предприятий, в том числе субъектов МСП, помимо прочего она дает возможность обмена мнениями и опытом, получения новых компетенций, информации о методах решения тех или иных бизнес-задач, проведения переговоров и заключения деловых соглашений.

Новинки техники

В этом году пространство выставки разделили на четыре условные зоны для удобства посетителей. Отдельные национальные павильоны

организовали фирмы из Италии, Германии и Турции, а предприятия из Китая объединились в единую коллективную экспозицию.

Зерно- и кормоуборочные комбайны, тракторы, жатки, валкообразователи, техника для обработки почвы и внесения удобрений, прицепы и комплектующие были представлены в сегменте «Сельскохозяйственная техника и запчасти» — самом значительном на площадке. Всего на нем выставили свою продукцию 260 компаний.

Традиционно не обошлось без новинок. Для краевых участников рынка производителей агротехники «ЮГАГРО» — отличная презентационная площадка. И наши предприятия представили сразу 13 своих разработок.

В частности трактор «Беларус-1221.2», сделанный в станице Староминской. Он выполняет полный спектр сельскохозяйственных работ: от подготовки почвы под посев до уборочных и транспортных операций. Также «родом» из Староминской междурядные виноградниковые культиваторы, предназначенные для рыхления почвы и подрезания сорняков, их уже начали производить в станице.

Предприятие из Краснодара разработало первый российский телескопический погрузчик, который можно использовать в сельском и лесном хозяйстве, при строительстве, в сфере ЖКХ. Машина предназначена для погрузочно-разгрузочных, землеройно-транспортных, монтажных и очистных видов работ на закрытых и открытых площадках. Она легко перевезет рулоны сена с одного поля на другое, поможет пересыпать зерно или удобрения. «Телескоп» сделан исключительно из отечественных комплектующих, а его цена в несколько раз ниже, чем у импортного аналога. «Универсальная машина, которая благодаря сменным деталям способна выполнять необходимые в сельском хозяйстве работы. Есть приспособление для загрузки силоса, а есть — для обслуживания дорог: машина может работать и как ковш, и как бульдозер», — рассказал руководитель проекта Сергей Томашевский.

Другая краснодарская компания презентовала многофункциональный трансформируемый прицеп для легковых автомобилей. На нем можно перевозить сыпучие стройматериалы, мебель, мотоблоки, снегоходы, лодки, а также трубы, доски и любые другие негабаритные грузы длиной до 6,5 метра.

Еще один работающий в крае производитель представил на суд потенциальных покупателей интеллектуальную систему, которая позволяет контролировать обработку почвы, а также осуществляет сбор и анализ данных, необходимых для принятия тех или иных агрономических решений. А одна из региональных компаний презентовала кормосмеситель, который равномерно смешивает и раздает сбалансированный рацион для КРС. По своим характеристикам он не имеет аналогов в России.

Поддержать производство

В нынешнем году инвестиции в обновление сельхозтехники на Кубани превысили 9,2 млрд рублей, говорят в пресс-службе администрации Краснодарского края. Сельхозпроизводители приобрели 2300 единиц современных машин. А в целом за последние три года объем поставок составил 11,7 тысячи единиц различ-

ЦИФРЫ

600 кв. м

составила на «ЮГАГРО» площадь экспозиции, организованной департаментом промышленной политики края. На ней была представлена продукция 22 производителей сельхозтехники из 11 муниципалитетов. В целом на выставке от Краснодарского края экспонировались образцы продукции трех десятков кубанских предприятий.

50% борон,

продаваемых в стране, произведены в Краснодарском крае.

По данным регионального минсельхоза

КАК РОСЛИ ОБЪЕМЫ ЭКСПОРТА КУБАНСКИХ ТОВАРОВ (в млн долл. США)

	2010	2016	2018
Все товары	4265	5589	8442
В том числе:			
Продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье	930	1775	2617
Минеральные продукты	2762	3032	4660
Продукция химической промышленности, каучук	129	210	264
Древесина и целлюлозно-бумажные изделия	35	43	53
Текстиль и текстильные изделия, обувь	2	4	7
Металлы и изделия из них	287	403	712
Машины, оборудование и транспортные средства	103	108	106
Прочие товары	17	13	21

По данным Краснодарстата

ной сельхозтехники, сумма инвестиций превысила 36 млрд рублей. Если раньше приобрести новую технику, внедрять современные технологии в крае могли единицы, то сегодня развитие АПК, повышение рентабельности и активная помощь со стороны государства позволяют это делать многим.

Действующие в крае программы поддержки сельхозпроизводителей дают возможность получать субсидии на закупку или обновление технического парка не только крупным агрохолдингам, но и субъектам МСП, сельхозкооперативам. На сегодня в региональном парке сельхозтехники уже более 28,5 тыс. тракторов, 6,9 тыс. зерноуборочных комбайнов, без малого 600 кормоуборочных комбайнов и свыше 500 — свеклоуборочных, приводит данные пресс-служба администрации региона.

Край активно сотрудничает с такими федеральными структурами, как Росагролизинг. Недавно в Москве было заключено соглашение с этим акционерным обществом, в ходе реализации которого должна проводиться модернизация парка сельхозпроизводителей края. Только с начала этого года в рамках сотрудничества с компанией в регион было поставлено свыше 250 единиц сельхозтехники на общую сумму 1,6 млрд рублей.

Собственная региональная производственная база в сфере сельхозмашиностроения тоже

Меры господдержки во многом рассчитаны на привлечение в регион инвесторов, внедрение инноваций в агропроме. В том, что это работает, можно убедиться на примере ведущих зарубежных компаний, развивающих свой бизнес на Кубани. К примеру, генеральный директор завода «КЛААС» в Краснодаре Ральф Бендиш сообщил на «ЮГАГРО» о том, что благоприятный деловой климат, культивирующийся в крае, способствует притоку новых инвестиций и в ближайшее время компания собирается вложить в модернизацию своего производства еще 600 млн рублей, чтобы расширить площади и создать новые рабочие места.

К слову, сегодня завод CLAAS, работающий в Краснодаре, производит комбайны с очень высокой степенью локализации, которые затем продаются, в том числе, и на родине компании в Германии. Когда-то давно, на заре освоения российского рынка, немецкая компания только собирала на Кубани из отдельных узлов то, что, в общем-то, было сделано за рубежом. Сегодня же большинство узлов в этой высококачественной технике made in Krasnodar создаются на местном предприятии. Этого удалось достичь в немалой степени благодаря мерам государственной поддержки и тем требованиям к локализации, которые иностранный бизнес должен соблюдать для их получения.



На выставке можно познакомиться не только с техническими новинками, но и с новыми сортами сельскохозяйственных культур

растет. С начала года по сентябрь в крае произведено 2 895 единицы техники, что на 4% больше, чем в тот же период годом ранее. Из них 209 на общую сумму 640 млн рублей отправлены на экспорт. Это на 66% больше, чем за аналогичные месяцы год назад. Основные страны, куда экспортирует технику Кубань, — Казахстан, Узбекистан, Киргизия, Абхазия.

Миллиарды для агропрома

Поддержка предприятий в плане обновления технопарка — лишь часть глобальной работы по инвестированию государством средств в аграрную отрасль. В целом поддержка АПК в Краснодарском крае в 2019 году достигла 8,5 млрд рублей. Большая часть средств — 8,2 млрд рублей — поступает в АПК через финансирование региональной программы «Развитие сельского хозяйства и регулирование рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия» и ее пяти подпрограмм: «Развитие отраслей агропромышленного комплекса», «Стимулирование инвестиционной деятельности в агропромышленном комплексе», «Устойчивое развитие сельских территорий», «Развитие мелиорации сельскохозяйственных земель в Краснодарском крае», «Развитие рыбохозяйственного комплекса Краснодарского края». Также в этом году работает новая программа субсидирования в рамках федерального проекта «Экспорт продукции АПК».

Финансирование программ поддержки региональных сельхозпроизводителей, а также смежных с АПК отраслей, увеличивается год от года. Появляются и новые механизмы стимуляции. Так, с 2020 года производителям сельхозтехники будут компенсировать предоставленную покупателям десятипроцентную скидку. Этот вид господдержки включен в краевую программу развития промышленности. Субсидии смогут получить региональные производители сельхозтехники, станков, оборудования для пищеблоков, элеваторного и другого оборудования. Реализация новой программы позволит вывести на рынок целый ряд перспективных образцов техники, нарастить объемы производства и привлечь в край инвесторов, считают в администрации региона. Ежегодное финансирование на 2020—2021 годы составит 80 млн рублей.

Также в апреле региональным фондом развития промышленности была введена специальная программа финансирования «Машиностроения», которой уже смогли воспользоваться три производителя техники. Предприятиям одобрены займы на льготных условиях общей суммой около 175 млн рублей.

От семян до сепараторов

Помимо собственно тракторов, комбайнов, культиваторов и другой полевой техники отдельный сегмент на «ЮГАГРО» — под названием «Оборудование для полива и оро-

КСТАТИ

АПК инноваций

Активное развитие предпринимательства во многих экономических сферах сегодня просто невозможно без внедрения самых разных инновационных решений. Это как нельзя актуально и для такой традиционной для края области, как сельское хозяйство. Агропромышленный комплекс входит в число самых модернизированных направлений экономики Краснодарского края. Технологии внедряются в каждую отрасль АПК.

Например, растениеводство: ежегодно в регионе повышается урожайность и качество зерна, отдельные хозяйства получают уже не 70 ц/га, а 80–90 ц/га. Такие показатели достигаются, в том числе, и за счет внедрения новых технологий, использования современной сельхозтехники.

На прошедшей в ноябре выставке «ЮГАГРО» было хорошо заметно, насколько продвинулось сельское хозяйство по пути использования новейших технических достижений. Представленные здесь инновационные системы — будущее кубанского агропрома.

Инновации в крае также входят в пищевую и перерабатывающую промышленность. Это касается как новых предприятий, так и модернизации действующих. В регионе работают уникальные в масштабах страны компании. Например, здесь есть суперсовременный комбинат по производству продуктов глубокой переработки: крахмала, патоки, заменителя сахара. Сейчас предприятие увеличивает мощности, чтобы не только стабильно закрывать потребность страны в этих продуктах, но и конкурировать с поставщиками на мировых рынках.

В ближайшие пару лет в регионе появится высокотехнологичное предприятие по переработке сои на изолят соевого белка — ингредиента, который используется преимущественно в спортивном питании.

Годовой объем средств, вложенных предприятиями в инновации и модернизацию, достигает 20 млрд рублей. Инвесторы понимают: для того чтобы идти вперед, выходить на глобальные рынки, нужно соответствовать международным стандартам производства.

шения» — заняли оросительные системы, дождевальная техника, техника и пленка для теплиц, проекты тепличных комплексов, которые представили порядка сотни компаний. Еще 180 компаний разместились в разделе «Агрохимическая продукция и семена». Здесь можно было увидеть образцы микроудобрений, семян зерновых, зернобобовых, масличных, кормовых и овощных культур импортной и российской генетики, средства защиты растений, агрохимикаты и многое другое. И наконец, полторы сотни компаний заняли раздел «Оборудование для хранения и переработки сельхозпродукции». Здесь демонстрировались зерноочистительные сепараторы, оборудование для дражирования семян, переработки овощей и фруктов, техника для мельнично-элеваторной, крупяной, комбикормовой промышленности, прессы, отжимающие масло, и многое другое.

Что касается деловой программы «ЮГАГРО», ее можно сравнить со сжатым курсом по актуальным вопросам хозяйствования. Диалог между участниками и спикерами проходил в рамках трех десятков конференций, деловых встреч, круглых столов. Обсуждались произошедшие и грядущие изменения в нормативной базе, пути увеличения поставок отечественной продукции за рубеж, возможности государственного субсидиро-

ИНВЕСТИЦИИ РАСТУТ

Сегодня агропромышленный комплекс — это не только основа экономики Краснодарского края, но и выгодная площадка для инвестирования как российскими, так и зарубежными компаниями. По данным Краснодарстата, по итогам 2018 года в агропром региона бизнес вложил 46,7 млрд рублей, это на 8,3% больше, чем годом ранее. Сейчас в крае реализуется без малого 250 инвестпроектов на общую сумму 215,6 млрд рублей.

Модернизация АПК приводит к увеличению производительности труда, повышению рентабельности, росту урожая и урожайности культур. Это очень хорошо видно на примере кубанского агропрома. Вот уже несколько лет на полях края устанавливается рекорд за рекордом. Этот год стал очень продуктивным — собрано более 11 млн тонн пшеницы, с зернобобовыми и рисом — 14,5 млн тонн. Кроме того, Кубань по-прежнему входит число лидеров страны по производству овощей, фруктов, винограда.

Свою роль играет здесь и повышение технологичности оборудования, и внедрение инновационных разработок, и более активное использование качественных отечественных семян, удобрений, и новые разработки средств защиты растений.

По данным Краснодарстата, по итогам 2018 года в агропром региона бизнес вложил 46,7 млрд рублей, это на 8,3% больше, чем годом ранее. Сейчас в крае реализуется без малого 250 инвестпроектов на общую сумму 215,6 млрд рублей

вания. Также темами деловой повестки стали методы защиты агробизнеса и развитие набирающего популярность органического земледелия. Затрагивались и узкие, специализированные темы. Например, экономика бизнеса по выращиванию орехоплодных культур, особенности культивирования кукурузы, сои, подсолнечника и т.д. Обсуждалось, как повысить урожайность озимых зерновых, не потеряв рентабельности, как внедрять в агробизнес цифровые технологии, как правильно и экономично применять удобрения.

Растут и объемы экспорта сельскохозяйственной продукции. С января 2019-го по ноябрь они достигли \$2 млрд или 84% годового плана. Наибольшие объемы экспорта в денежном выражении приходятся на зерновые культуры — \$1,4 млрд, масложировую продукцию — \$219 млн и готовую пищевую продукцию — \$102 млн. В этом году рост объемов экспорта масложировой продукции составил 37%, стущенных консервов — 43%, сыров — 40%, винодельческой продукции — 13%, сообщают в региональном минсельхозе.

АФИПСКИЙ НПЗ НАЧАЛ АКТИВНУЮ ФАЗУ МОДЕРНИЗАЦИИ

На предприятии приступили к строительству комплекса гидрокрекинга, который позволит вывести глубину переработки нефти на уровень более 98%

Афипский нефтеперерабатывающий завод приступил к активной фазе реализации проекта модернизации предприятия. Здесь начато строительство основного предусмотренного программой объекта — комплекса гидрокрекинга.

РАБОТЫ — НА СТАРТ!

Первыми стартовали строительные-монтажные работы по возведению установок гидрокрекинга и производства водорода, в конце 2019 года планируется приступить к строительству установки производства серы, а в первом полугодии следующего года начнется возведение новых объектов заводского хозяйства (ОЗХ). Завершить строительство комплекса в целом планируется в максимально короткие сроки — к третьему кварталу 2022 года.

Генеральный проектировщик строительства — ЗАО «Нефтехимпроект», которое уже реализовало проект комплекса гидрокрекинга на другом нефтеперерабатывающем заводе Группы «САФМАР» — Орском НПЗ. Генподрядчик проекта — АО «Промфинстрой», также прекрасно зарекомендовавший себя в рамках проекта модернизации Орского завода.

СПРАВКА

ООО «Афипский НПЗ» находится в управлении у АО «ФортеИнвест», которое входит в Группу «САФМАР» Михаила Гуцериева. В периметр Группы предприятие вошло в мае 2019 года. Тогда же произошла смена руководства — генеральным директором Афипского НПЗ стал Сергей Крашук, ранее возглавлявший Краснодарский НПЗ.

Нефтеперерабатывающий завод расположен в 92 км от Новороссийского порта. Его мощность составляет 6 млн тонн нефти в год. В настоящее время в структуру завода входят две установки атмосферной перегонки нефти с проектной мощностью 3 млн тонн в год каждая и комбинированная установка вакуумной перегонки мазута и висбрекинга гудрона с проектной мощностью 2,9 млн тонн в год по мазуту и 1,4 млн тонн в год по гудрону.



Программа модернизации Афипского НПЗ была разработана давно, первые проектные работы начались еще в 2014-м, но к строительству комплекса гидрокрекинга удалось приступить только в нынешнем году.

За это время приобрели и доставили в Краснодарский край оборудование длительного цикла изготовления. Среди его поставщиков — крупнейшие производители профильного оборудования: Siemens AG, Howden Thomasen Compressors B.V., Flowserve B.V., Sandvik Process Systems, Officine LuigiResta S.p.A., FBM Hudson Italiana S.p.A., Sirtec Nigi S.p.A., LINDE AG, Lummus Technology Heat Transfer B.V.

УГЛУБИТЬСЯ В ПЕРЕРАБОТКУ

Помимо создания комплекса гидрокрекинга программой модернизации предусматривается строительство установки замедленного коксования (УЗК). Начало работ на этом объекте запланировано на середину 2020-го, завершение работ — на 2023 год.

После того, как комплекс гидрокрекинга и УЗК будут введены в эксплуатацию, возможности предприятия по глубокой переработке нефти и по выпуску товарной продукции существенно возрастут. Глубина переработки увеличится с нынешних 76,7% до 98,1%, а выход светлых нефтепродуктов составит 87,7% против 54,2% на текущий период. Модернизация позволит исключить из продуктовой линейки завода мазут и вакуумный газойль — в производственном цикле они перейдут на позиции полуфабрикатов, используемых для дальнейшей

переработки в высококачественные, востребованные рынком светлые нефтепродукты.

Также в ходе модернизации будет увеличена численность сотрудников — как на этапе проектирования и строительства, так и в период ввода в строй новых промышленных мощностей, для которых потребуются профессионалы высокого уровня. В работах по обновлению производства будут задействованы сотрудники АНПЗ и привлечены подрядные организации, в итоге численность рабочих в пиковые моменты стройки будет доходить до 4 тысяч человек.

ЭКОЛОГИЯ В ПЛЮС

Проект позволит заводу стать одним из самых современных и экологичных в стране. На НПЗ предусмотрена установка надежного оборудования, отвечающего высочайшим экологическим требованиям. В частности, планируется



строительство локальных очистных сооружений, благодаря которым вся вода, которая получится в процессе производства, будет очищаться и возвращаться в систему оборотного водоснабжения.

Сейчас в рамках программы развития ООО «Афипский НПЗ» уже реализуется ряд мероприятий, направленных на улучшение экологической ситуации в регионе. Сама направленность изменений на увеличение глубины переработки означает рост выпуска продукции высокой степени чистоты и уменьшение отходов.

Кроме того, основные объекты программы развития реализуются на южной площадке, расположенной на значительном расстоянии от жилой застройки. При проектировании используются самые современные технологии, соблюдаются границы санитарно-защитной зоны, проекты проходят обязательную экологическую экспертизу.

ВКЛАД В ОБЩУЮ «КОПИЛКУ»

Афипский НПЗ является крупнейшим налогоплательщиком Северского района и одним из крупнейших в Краснодарском крае. Только за три квартала 2019 года предприятие перечислило в федеральный бюджет свыше 1,1 млрд рублей. Платежи в бюджет Краснодарского края составили порядка 520 млн рублей. В бюджет Северского района направлено свыше 165 млн рублей, из них 146 млн — налог на доходы физических лиц, то есть отчисления с зарплаты работников завода. Направленные в местную казну средства идут непосредственно на развитие муниципалитета и входящих в него поселений, в том числе Афипского.

По прогнозу, по итогам 2019 года совокупные налоговые отчисления ООО «Афипский НПЗ» достигнут 2,4 млрд рублей.



С юга в столицу на природном газе

В Краснодаре, на территории официального дилера IVECO — центра «АВТ Кубань», состоялась церемония передачи нового тягача IVECO STRALIS, использующего в качестве топлива природный газ

На территории официального дилера мирового лидера по производству коммерческих автомобилей IVECO в Краснодаре — центра «АВТ Кубань» состоялась церемония передачи нового тягача IVECO STRALIS. Он использует в качестве топлива природный газ. Седелный тягач оснащен метановым двигателем нового поколения Cursor13 NP мощностью 460 лошадиных сил. Использование природного газа в качестве топлива позволяет автомобилю преодолевать до 600 км на одной заправке.

Межгород — точка роста

Как сообщили в компании, автомобиль будет эксплуатироваться производителем животных кормов KARMi. Заправляться тягач будет на сети АГНКС «Газпром». Уточняется, что грузовик будет задействован в междугородних перевозках компании KARMi, место производства продукции которой находится в Майкопе. Груз будет доставляться до основных складских логистических узлов производителя в Майкопе, Краснодаре, Ростове-на-Дону, Ставрополе и Москве.

Всего автопарк компании KARMi насчитывает 16 грузовых автомобилей на природном газе. Заправку техники топливом EcoGas на юге России обеспечивает 61 объект сети АГНКС «Газпром».

Эксперты отмечают, что сегодня все большее количество компаний делает выбор в пользу использования экологичного и экономичного природного газа в качестве моторного топлива. Юг России традиционно занимает лидирующие позиции по этому показателю. Новой точкой роста для рынка газомоторного топлива становится сегмент междугородних и международных перевозок.

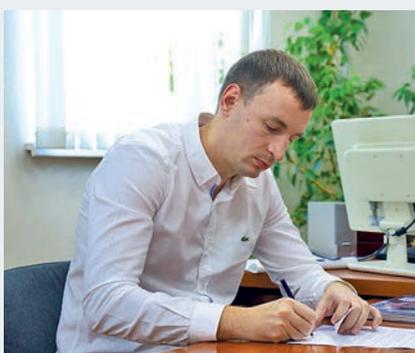
Перспективный регион

Краснодарский край не раз назывался Газпром как наиболее перспективный регион в части развития сети АГНКС. Это связано и с развитостью автодорог на территории Кубани, и с большим потоком автомобильного транспорта, который достигает своего пика в курортный сезон, и с высокой долей использования местными жителями техники на метане. Кроме того, в крае реализуется проект перевода сельскохозяйственной техники на сжиженный природный газ.

В настоящее время на территории Краснодарского края действует 14 АГНКС «Газпром». Станции расположены в Краснодаре (две станции), Армавире, Ейске, Кореновске, Кропоткине, Крымске, Тихорецке, Усть-Лабинске, Белореченске, Тимашевске, Лазаревском (Сочи), а также в станциях Каневской и Кушевской. Существует также площадка ПАГЗ в Сочи. Общая производительная мощность АГНКС «Газпром» на Кубани составляет 127,3 млн куб. м в год.

Согласно «дорожной карте» по развитию газомоторной инфраструктуры и использованию природного газа в качестве моторного топлива, до конца 2020 года в Краснодарском крае запланирован ввод в эксплуатацию трех АГНКС. Кроме того, в регионе ведется поиск семи земельных участков (пять уже найдено) под размещение 12 перспективных объектов на территории Сочи, Краснодара, Геленджика, Новороссийска, Анапы и Туапсе.

На Кубани реализуется программа перевода транспортных средств на природный газ («Газификация жилищно-коммунального хозяйства, промышленных и иных организаций Краснодарского края на 2017–2021 годы»). На данный момент краевой администрацией за счет бюджетных средств приобретено 514 единиц



СПРАВКА

Производство и реализация природного газа (метана) в качестве моторного топлива — стратегическое направление деятельности ПАО «Газпром». Для системной работы по развитию рынка газомоторного топлива создана специализированная компания — ООО «Газпром газомоторное топливо».

Природный газ (метан) — ключевая альтернатива нефтяным видам топлива, его стоимость в среднем по России составляет 16 руб. за 1 куб. м. Стоимость 1 км пути на метане для легкового автотранспорта составляет 1,6 руб. По расходу 1 куб. м метана эквивалентен 1 л бензина.

На территории России расположены свыше 400 газозаправочных объектов, 312 из них принадлежит Группе «Газпром». Общая производительность газозаправочной сети компании составляет 2,2 млрд куб. м природного газа в год.

Компания Iveco стала первым производителем коммерческого транспорта, который в 1991 году распознал потенциал природного газа — в результате этого дальновидного решения на сегодня Iveco S.p.A. готова предложить полную модельную линейку газовых грузовиков, фургонов и автобусов для использования во всех видах перевозок: от внутригородских до региональных и международных.

Компания KARMi — один из старейших производителей кормов премиум-класса для животных в ЮФО.



техники, работающей на газомоторном топливе. Дополнительно техника приобретается за счет частных перевозчиков края.

Преимущества газа

Почему именно газ с каждым годом приобретает все большую популярность в качестве моторного топлива в России? Дело в том, что стоимость 1 куб. м метана в нашей стране составляет 16 руб., а по расходу 1 куб. м природного газа эквивалентен 1 л бензина. В среднем на 100 км пути транспорт расходует 10 куб. м метана. Стоимость 1 км составляет всего 1,6 руб., тогда как 1 км на бензине обойдется в сумму свыше 4 руб.

Выбросы углекислого газа у автомобиля на метане в два-три раза меньше, чем у бензинового, а выбросы азота меньше на 90% по сравнению с дизельными автомобилями. В выхлопах газового транспорта отсутствует сажа и сера, что снижает задымленность и загрязнение воздуха в девять раз.

Октановое число метана — 105. Газообразное состояние природного газа обеспечивает более полное сгорание в двигателе, что увеличивает срок службы автомобиля в 1,5 раза. Природный газ не образует отложений в топливной



системе, не снимает масляную пленку со стенок цилиндров, тем самым снижает трение и уменьшает износ двигателя. При сгорании метана не образуются твердые частицы, вызывающие повышенный износ цилиндров и поршней двигателя. Таким образом, использование природного газа в качестве моторного топлива увеличивает срок службы двигателя в полтора — два раза.

Метан — один из наиболее безопасных видов моторного топлива. Предел темпера-

туры самовоспламенения метана низкий — 650° С (дизельного топлива — 320° С, бензина — 250° С). Пожароопасные концентрации природного газа находятся в пределах 4,4–17% объема, а паров дизельного топлива — 1,1–8%. Метан почти в два раза легче воздуха, поэтому при разгерметизации оборудования он сразу же улетучивается. Согласно классификации горючих веществ МЧС России по степени чувствительности, метан входит в самый безопасный — четвертый класс.

ИНВЕСТИЦИИ ИЩУТ, ГДЕ ЛУЧШЕ

Сегодня на Кубани реализуется 630 инвестпроектов стоимостью 1,6 трлн рублей. Какие преференции ждут бизнес, готовый вложиться в новое производство

По данным Росстата, по итогам I полугодия 2019 года в экономику региона вложено 142,9 млрд руб. инвестиций в основной капитал, это 70% к уровню аналогичного периода 2018 года. Доля вложений без учета бюджетных средств в указанный период составила 124,8 млрд руб. — это 87,4% от общего объема, годом ранее — 82,3%. При этом крупные и средние организации использовали 111,7 млрд руб. инвестиций. Как отмечают в департаменте инвестиций и развития МСП края, снижение объема инвестиций вызвано уменьшением ассигнований из федерального бюджета на целевую программу «Социально-экономическое развитие Республики Крым и Севастополя до 2020 года». Это произошло после завершения строительства автомобильной части моста через Керченский пролив. Кроме того, отмечается, что отечественный бизнес сегодня проводит консервативную инвестиционную политику и переносит реализацию долгосрочных программ развития на более отдаленную перспективу.

Тем не менее в ряде отраслей в первом полугодии было отмечено существенное увеличение инвестиционной активности. Прежде всего это касается обрабатывающих производств, например, металлургическое производство выросло в 3,3 раза, производство машин и оборудования — в 1,8 раза, производство химических веществ и химических продуктов — в 1,8 раза. «Этот рост был достигнут преимущественно усилиями местных инвесторов, либо компаний, являющихся надежными деловыми партнерами региона на протяжении многих лет. Это свидетельствует о том, что инвестор чувствует себя комфортно в регионе и готов вкладывать средства в краевую экономику», — рассказали в департаменте инвестиций и развития МСП.

При этом в последние годы в регионе отмечается рост удельного веса проектов стоимостью свыше 100 млн руб. Так, в 2015 году было реализовано 60 таких проектов, а в 2018 году — уже 80. Всего за последние четыре года, по данным администрации края, было воплощено в жизнь 315 крупных проектов, благодаря которым создано свыше 16 тыс. новых рабочих мест. Всего же на Кубани в данный момент на различных стадиях реализуется 630 проектов общей стоимостью 1,6 трлн руб.

САМЫЕ КРУПНЫЕ

В департаменте инвестиций и развития МСП назвали три самых крупных проекта, подписанных администрацией края и бизнесом в этом году. Инвестор ООО «Внешнеэкономическое объединение «Технопромэкспорт» вложит 51,1 млрд руб. в строительство «Ударной ТЭС» в Крымском районе. Мощность энергообъекта составит 500 МВт. Новая электростанция будет содействовать уменьшению энергодефицита на Кубани и поддержанию стабильной работы энергосистемы Крымского полуострова. Планируемый срок реализации проекта — 2019—2021 годы.

На модернизацию и расширение мощностей ООО «Еврохим — Белореченские Мин-



На модернизацию и расширение мощностей ООО «Еврохим — Белореченские Минудобрения» в Белореченском районе будет потрачено 15 млрд руб.

удобрения» в Белореченском районе будет потрачено 15 млрд руб. В рамках проекта планируется комплексная модернизация инфраструктуры и расширение мощностей производства кислот с целью увеличения производства серной кислоты до 1,3 млн тонн в год и расширение производства сложных минеральных удобрений. Планируемый срок реализации проекта — 2019—2023 годы.

ООО «Аэропорт Геленджик» планирует построить новый аэровокзальный комплекс общей площадью около 7 тыс. кв. м на территории города-курорта Геленджик на сумму 3,5 млрд руб. Планируемый срок реализации проекта — 2019—2021 годы.

ЧТОБЫ БИЗНЕС ВЫИГРАЛ ВРЕМЯ

Для активного привлечения инвесторов в регион разработан механизм работы с инвесторами. На базе Фонда развития бизнеса Краснодарского края в прошлом году был создан Центр сопровождения инвестиционных проектов. Его специалисты ведут проекты стоимостью до 5 млрд руб. Работа строится по четкому алгоритму. За каждым закреплен куратор, который формирует «дорожную карту» с контрольными точками. Сейчас на сопровождении находятся в общей сложности порядка 200 инвестиционных проектов.

«За первый год работы механизм сопровождения проектов уже доказал свою эффективность на практике. Нам удалось помочь решить многие проблемные вопросы инвесторов, ускорить реализацию конкретных инвестиционных проектов и тем самым уменьшить число расторгаемых соглашений», — сообщили в депинвестиций региона.

Например, снятие инфраструктурных ограничений, связанных с организацией съезда с федеральной автодороги, позволило решить проблему транспортной доступности для кондитерской фабрики в Туапсинском районе. Инвестору, реализующему проект в

каждом из этапов. В случае возникновения трудностей подключаются к их решению. Это дает определенные результаты. Крупные проекты сегодня реализуются во всех муниципальных районах и городских округах края», — отметили в депинвестиций.

ОДОБРЕННЫЕ И СТРАТЕГИЧЕСКИЕ

Среди инвестиционных соглашений, заключаемых в крае, отдельно стоят так называемые одобренные и стратегические. По каждому из них инвестору предлагаются налоговые льготы. Чтобы попасть в реестр одобренных инвестиционных проектов, необходимо заручиться решением экспертной межведомственной инвестиционной комиссии. Объем вкладываемых средств должен быть не менее 500 млн руб. Инвесторы, реализующие одобренные инвестиционные проекты, имеют право на получение государственной поддержки в форме освобождения от уплаты налога на имущество организаций и применения пониженной ставки налога на прибыль. Срок предоставления льгот — до 5 лет.



С момента создания парка «Краснодар» в 2016 году получено около 350 млн руб. субсидий на развитие его инженерной инфраструктуры

сфере рыбопереработки, оказана помощь в снижении стоимости технических условий на подключение к электрическим сетям. Компания, заинтересованная в развитии возобновляемых источников энергии, получила поддержку при согласовании и утверждении документации по планировке территории.

Если на уровне региона крупные бизнес-стройки курируют департамент инвестиций и Центр сопровождения инвестиционных проектов, то в муниципальных образованиях этим занимаются инвестиционные уполномоченные. Сегодня они действуют во всех 44 муниципальных образованиях Кубани.

«Важно не просто привлечь инвестора, гораздо сложнее его удержать. Поэтому после подписания соглашений по каждому проекту разрабатывается план мероприятий по его реализации. Наши специалисты совместно с инвестиционными уполномоченными в муниципальных образованиях отслеживают ход реализации проектов на

Главное отличие стратегических инвестиционных проектов от одобренных заключается в необходимом объеме капитальных вложений — не менее 5 млрд руб. В этом случае налоговыми преференциями бизнес может пользоваться до 7 лет. В число стратегических проектов входит строительство в порту «Тамань» терминала навалочных грузов (инвестор ООО «ОТЭКО—Портсервис»), а также строительство завода по производству сыров, сливочного масла и комплексной переработке сыровотки в ст. Выселки (ООО «Сыры Кубани»).

К КОНЦЕССИОНЕРАМ ИЩУТ ПОДХОД

По данным Национального центра государственного-частного партнерства, на Кубани действует прогрессивная нормативно-правовая база, регулирующая сферу ГЧП. На данный момент в регионе реализуется 41 концессия, из которых 39 — в сфере ЖКХ

на уровне муниципальных образований и лишь две касаются социальной сферы. Одна из них — реконструкция кинотеатра «Аврора» в краевом центре.

Однако такого количества концессионных соглашений для столь развитого субъекта Российской Федерации, как Кубань, явно недостаточно. «Мы продолжаем процесс совершенствования нормативной базы, активно привлекаем к работе муниципальные образования», — сообщили в департаменте инвестиций и развития МСП.

Сейчас на согласовании в администрации края находятся еще 15 концессионных соглашений. В планах — построить и реконструировать в рамках ГЧП 63 объекта, основная часть из них — 37 — приходится на сферу ЖКХ, 18 — на сферу спорта, три — в области культуры и пять — в сфере городского хозяйства и благоустройства. На сегодняшний день основной акцент делается на строительство

соглашение с органом местного самоуправления. Планируется, что принимаемый комплекс мер должен активизировать работу бизнеса в этой сфере.

Крупные проекты получают энергоцентры

Для решения вопроса дефицита ресурсов и высокой стоимости подключения к сетям на Кубани планируется создание независимых энергоцентров. Сегодня сроки завершения отдельных крупных инвестсоглашений затягиваются из-за этих проблем. Бизнесменам в компаниях ТЭК и ЖКХ зачастую сообщают, что необходимые лимиты на подключения к сетям закончились или же это стоит очень дорого.

В ноябре в администрации Кубани на совещании, посвященном улучшению инвестиционного климата в регионе, было отмечено, что решение проблемы лежит в



Реконструкция кинотеатра «Аврора» — одна из двух концессий, реализуемых на Кубани в социальной сфере

социальных объектов в рамках национальных проектов. «В частности краю сегодня требуется большое количество новых детских садов и школ. Мы собрали аналитику: нужно создать более 100 тыс. мест в учебных заведениях и 16 тыс. мест в дошкольных. Особенно остро этот вопрос стоит в крупных муниципальных образованиях, таких как Краснодар, Новороссийск и Сочи. Однако бюджетных средств в столь значительном объеме нет, решение данной задачи заключается в реализации государственно-частных проектов», — рассказали в краевом депинвестиций.

Среди перспективных проектов на территории края значатся такие как: «Строительство дальнего западного обхода Краснодара» (37 млрд руб.), «Передача в концессию объектов централизованной системы холодного водоснабжения Армавира» (500 млн руб.), реконструкция физкультурно-оздоровительного комплекса «Спорт» в Краснодаре (100 млн руб.) и другие.

Для того чтобы участие в государственно-частных проектах для бизнеса стало более привлекательным, администрация региона в ближайшее время выступит с законодательной инициативой о введении налоговых льгот для организаций, заключивших концессионное соглашение с органами исполнительной власти и администрациями муниципалитетов. Предполагается, что такие компании будут освобождены от уплаты 99% налога на имущество на срок действия контракта, но не более чем на 10 лет. При этом соглашение должно быть подписано в отношении объекта, право собственности на который принадлежит или будет принадлежать региону.

Аналогичная форма государственной поддержки будет предусматриваться для организации, заключившей концессионное

соглашение с органом местного самоуправления. Планируется, что принимаемый комплекс мер должен активизировать работу бизнеса в этой сфере.

По итогам мероприятия решено, что в администрации края будет создан список максимально значимых для Кубани проектов, которые возможно реализовать с помощью такого механизма. Перечень будет составлен до конца года, чтобы на инвестиционном форуме в Сочи соответствующие соглашения были подписаны с компаниями.

Ранее сообщалось, что из-за дефицита энерго- и газомощностей в Армавири «зависла» реализация шести инвестпроектов на сумму 17,8 млрд руб. Для небольшого города это значимые проекты, их реализация даст новые рабочие места и дополнительное поступление налогов в бюджет. Сейчас в администрации края прорабатывается вопрос о создании общей промзоны для экономического развития Армавира и Успенского района.

Пищевой парк

Решение обеспеченности новых проектов ресурсами также лежит в плоскости создания промышленных парков, как государственных, так и частных. Что касается последних, то в октябре в парке «Краснодар», принадлежащем ГК «Магнит», запущен новый резидент — «Кондитер Кубани», выпускающий двадцать наименований продукции: шоколадные батончики, мармелад, трюфели и др. Ранее здесь заработал «Кубанский комбинат хлебопродуктов» (мучные кондитерские изделия, бараночно-сухарные изделия и макароны). Строительство парка ведется за счет средств ретейлера при господдержке.

«Проект включен в госпрограмму «Развитие промышленности и повышение ее конкурентоспособности». В частности, компания получает субсидии и налоговые льготы от администрации Краснодарского края по линии министерства промышленности и торговли РФ. С момента создания парка в 2016 году получено около 350 млн руб. субсидий на развитие его инженерной инфраструктуры. Введены в эксплуатацию энергоцентр, два хладоцентра, очистные и водозаборные сооружения, объекты газоснабжения. Они все оснащены современным оборудованием с высокой степенью автоматизации. В парке работает комплекс современных очистных сооружений, отвечающий европейским стандартам», — сообщили в пресс-службе ретейлера.

В дальнейшем предусмотрено увеличение числа резидентов и дальнейшее строительство инфраструктуры под потребности предприятий. В данный момент компанией ведутся переговоры с тремя производителями, заключены соглашения о намерениях ведения деятельности. Также в планах строительство собственной фабрики-кухни для магазинов сети на юге России (выпечка, салаты, горячие блюда и пр.).

Площадка для малых

Региональная власть на Кубани также занимается созданием индустриальных парков, например, работы ведутся в Восточной промышленной зоне. Первая очередь индустриального парка должна разместиться на земельном участке площадью 66,4 га, который находится в государственной собственности. В перспективе площадь парка планировалось увеличить до 330 га. В 2018 году в зоне была введена в строй подстанция мощностью 560 мегавольт-ампер, проект которой

изготовлению бумаги и картона, завод по производству безалкогольных напитков. Всего планируется создать более 600 новых рабочих мест, в том числе не менее 300 — высокопроизводительных. Предполагается, что выпуск промышленной продукции резидентами в денежном выражении составит более 8,5 млрд руб. в год, налоговые отчисления — более 600 млн руб. в год.

Промышленникам — свои субсидии

Бизнес, инвестирующий в Кубань, получает государственную поддержку по линии различных структур и ведомств: региональных минсельхоза, депинвестиций, Фонда развития предпринимательства и т.п. Промышленные предприятия, в частности, могут рассчитывать на субсидии, выдаваемые департаментом промышленной политики в рамках региональной программы «Развитие промышленности Краснодарского края и повышение ее конкурентоспособности». Так, промпредприятия получают возмещение части затрат на выплату процентов по кредитам, полученным на пополнение оборотных средств или на финансирование текущей деятельности. Также субсидии выделяются на возмещение части затрат на модернизацию производств, частично компенсируются затраты на технологические присоединения к инженерным сетям.

Помимо этого Фонд развития промышленности Краснодарского края (ФРП) предоставляет кубанским промышленникам льготные займы, которые могут быть направлены на реализацию инвестиционных проектов по созданию новых и модернизацию действующих промышленных производств. «Нами разработаны специальные программы под конкретные запросы про-



В конце октября был дан старт строительству промышленной зоны в Кавказском районе в рамках реализации нацпроекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы»

администрация до этого представляла на инвестиционном форуме в Сочи.

В конце октября этого года был дан старт строительству промышленной зоны в Кавказском районе в рамках реализации нацпроекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы». В рамках нацпроекта на создание инженерной инфраструктуры площадки регион получит полмиллиарда рублей федеральной поддержки. За это право боролись 20 субъектов, и только восемь из них прошли отбор. Ожидается, что основные работы по созданию промзоны завершатся в течение ближайших двух-трех лет.

Площадь индустриального парка в Кавказском районе составляет 13,3 га. Среди планируемых производств завод по розливу бутылированной воды, сокодержательных напитков и лимонадов, предприятие по

изготовителя. Среди таких продуктов краевого ФРП есть уникальные, которых нет даже на федеральном уровне. Так была разработана программа «Приоритет», в рамках которой предоставляются льготные займы предприятиям тех отраслей, которые в «Стратегии развития Кубани—2030» определены как приоритетные. Это легкая промышленность и деревообработка», — сообщили в фонде.

Базовая ставка по займам на модернизацию бизнеса составляет 6% годовых, однако она снижается в зависимости от различных факторов. Например, ставка уменьшается на 2% в случае, если в качестве залога предоставляется банковская гарантия, либо гарантия Фонда развития бизнеса Краснодарского края. Если предприятие закупает оборудование, произведенное в России, еще минус 2% годовых. Для победителей конкурса «Сделано на Кубани» ставка снижается на 1%.



СО СПОРТОМ ПО ЖИЗНИ

Краснодарский край вкладывает значительные инвестиции в строительство объектов для занятий физической культурой

Осенью этого года Кубань вошла в пятерку лидеров в рейтинге регионов по приверженности здоровому образу жизни. Исследование составило РИА «Рейтинг» по данным Росстата, Генпрокуратуры и Минспорта России. По результатам рейтинга регион также входит в число лидеров по доле населения, занимающегося физической культурой и спортом – 49,8%.

Как отмечают в администрации Краснодарского края, такие достижения не случайны. На развитие спорта в регионе ежегодно направляются значительные суммы, только в 2018-м отрасль получила поддержку в 24 млрд рублей, из них 7 млрд рублей – средства бюджета субъекта Федерации.

Кроме того, на Кубани разработан региональный проект «Спорт – норма жизни». Его финансирование на этот год составляет 558,7 млн рублей, из которых 223,4 млн – краевые средства. Благодаря ему ведется строительство и обновление ряда спортивных объектов в районах края.

Основная цель, которая преследуется федеральными, краевыми и муниципальными программами, – увеличение к 2024 году до 55% доли жителей края, систематически занимающихся физкультурой и спортом. У детей и молодежи этот показатель должен составить как минимум 82%. Такие задачи поставлены президентом России в майском указе 2018 года и затем в национальном проекте «Демография». А для этого нужно строить, и строить много! При том что край прочно закрепился в лидерах страны по развитию физкультуры и спорта, по уровню обеспеченности спортивными сооружениями он находится только в четвертом десятке рейтинга регионов с показателем 58,2%.

ЦИФРЫ

2,6 миллиона

кубанцев сегодня регулярно занимаются спортом

5 млрд рублей

предусмотрены в бюджете на 2019 год на возведение 50 объектов социальной инфраструктуры. Больше всего зданий строится по программе «Социально-экономическое и инновационное развитие Краснодарского края» – 36 с финансированием в 4,6 млрд рублей. Остальные – по программе «Развитие физической культуры и спорта». В 2019-м запланировано завершение строительства 34 объектов, в том числе 11 спортивных. Еще 16 объектов намечено завершить в 2020–2021 годах.

20

многофункциональных плоскостных сооружений будет вводиться в крае ежегодно, начиная с 2020 года.



Новый малобюджетный спорткомплекс в станице Анастасиевской Славянского района позволит жителям 17 населенных пунктов заниматься здесь единоборствами, волейболом, баскетболом и другими игровыми видами спорта

Поэтому задачи региональные власти ставят предельно понятные: производить капитальный ремонт и ввод в эксплуатацию ранее построенных крупных спортивных сооружений, строить малобюджетные залы шаговой доступности, специализированные центры единоборств в городах и районных центрах края. А кроме того, возводить плавательные бассейны, многофункциональные спортивные площадки и площадки для тестирования норм ГТО.

ОСНОВА БОЛЬШИХ ДОСТИЖЕНИЙ

Акцент в развитии спорта регион делает на то, чтобы создать мощную базу для занятий физкультурой для всех слоев населения, от детей до пенсионеров. В том числе на самом начальном, базовом уровне. Сделать спорт доступным, чтобы можно было заниматься им и рядом с домом на уличных тренажерах, и в современном многофункциональном спортивном комплексе. С 2006 года на Кубани построено 600 спортивных площадок, и их количество продолжает увеличиваться. Сегодня они возводятся в рамках реализации федерального и регионального проектов «Спорт – норма жизни» нацпроекта «Демография». Одна из таких площадок появилась в Новокубанском районе в хуторе Ляпино. Ее стоимость превысила 5 млн рублей.

Площадь игрового поля – 40х20 метров, здесь можно играть в волейбол, баскетбол и минифутбол, есть места для зрителей и защитное ограждение. Рядом с игровой зоной специальная зона уличных тренажеров и воркаута с комплексом брусьев, перекладин и скамей.

В Белоглинском районе в станице Успенской в рамках нацпроекта открыта многофункциональная спортплощадка, рассчитанная на выполнение нормативов комплекса «Готов к труду и обороне». Она имеет специальное резиновое покрытие, оборудована различными тренажерами, турниками и рукоходами, брусьями и шведскими стенками,

а также всем необходимым инвентарем и оборудованием для выполнения нормативов ГТО. Также здесь установлена платформа для настольного тенниса, щит для баскетбола 3х3, стена для альпинистских тренировок. Создание площадки потребовало выделения из краевого бюджета 3,2 млн рублей плюс еще 165 тысяч рублей дал муниципалитет.

Всего по проекту «Спорт – норма жизни» в крае в 2019 году должны быть введены в строй 15 площадок для сдачи норм ГТО. Кроме того, в Краснодарском крае действует 58 центров тестирования ГТО, за которыми закреплены 602 объекта, оборудованные необходимым инвентарем для выполнения положенных нормативов.

СОЗДАТЬ БАЗУ

Большое внимание в крае уделяется развитию спортивной базы учебных заведений. В нынешнем году планируется отремонтировать спортзалы в 37 школах, на эти цели предусмотрено более 75 млн рублей. С начала года построено 11 новых залов, в планах строительство еще 29.

Буквально осенью открылись после ремонта несколько таких школьных объектов. Заработал, к примеру, спортзал школы №6 в станице Октябрьской. Его обновили в рамках краевой программы «Развитие образования», на ремонт направили 3,5 млн рублей, сообщили в министерстве образования, науки и молодежной политики Краснодарского края. Обновлено не только помещение для занятий физкультурой, но и раздевалки, душевые, тренерская, а также коридор и крыльцо. В зале установлено современное оборудование, кроме уроков физкультуры, здесь будут проходить занятия в секциях – вплоть до 22 часов.

ЗАТРАТ НЕМНОГО – ЭФФЕКТ ВЕЛИК

Еще одно направление по созданию «материальной базы» для развития спорта – стро-

ительство малобюджетных спортивных залов и открытых спортплощадок. На эти цели ежегодно выделяется по 1 млрд рублей. Малобюджетные спорткомплексы появляются в самых отдаленных хуторах и станицах. Ежегодно возводится по 10 таких объектов.

В середине сентября, к примеру, новый спорткомплекс открылся в Армавире. Он стал 13-м «малобюджетником» шаговой доступности, построенным в крае. На его строительство было направлено около 45 млн рублей. Комплекс предназначен для занятий акробатикой и спортивной гимнастикой, его площадь составляет более 1,1 тысячи квадратных метров. В учреждении есть гимнастический зал, душевые, раздевалки, тренерские и инвентарная комната. Раньше дети в городе занимались спортивной гимнастикой в неподходящих условиях: в приспособленном зале в ГДК. После вмешательства администрации края власти Армавира нашли подходящий участок для нового объекта, а регион обеспечил финансирование проекта.

Также строительство универсального спорткомплекса завершено в Белореченском районе Кубани, в станице Рязанской. На него из краевого бюджета было выделено около 28 млн рублей. Общая площадь здания составляет 1330 кв. метров. В составе комплекса – многофункциональный зал, оснащенный необходимым оборудованием, тренерские и подсобные помещения, сообщили в департаменте строительства края.

А в станице Ленинградской ввести в эксплуатацию новый спортивный комплекс планируется в 2020 году.

БАССЕЙНЫ СПУСКАЮТ НА ВОДУ

Продолжается в Краснодарском крае и строительство бассейнов. В ближайшие три года в рамках выполнения государственных программ будут построены шесть таких объектов. На конец 2019 года запланирован ввод в эксплуатацию бассейна в Динском районе, в СОШ №1. Объем инвестиций из краевого бюджета в проект составил свыше 132 млн рублей. Бассейн будет иметь пропускную способность до 50 человек в смену. Площадь двухэтажного здания с двумя чашами составит 1,3 тыс. кв. метров.

Также в ближайшие годы будут введены в эксплуатацию бассейны в станицах Калининской и Брюховецкой, в городе Крымске. Еще два бассейна появятся в Курганском районе и Краснодаре. В столице региона новый объект станет частью многофункционального спортивного комплекса рядом с Баскет-холлом. Контракт на его строительство был подписан в этом году, работы начнутся в следующем: в бюджете-2020 выделено на эти цели 1,1 млрд руб. В ближайшие два-два с половиной года спорткомплекс должны сдать под ключ: всего на это нужно 2,8 млрд рублей.

В целом, по данным департамента строительства Краснодарского края, на строительство спортивных объектов в 2019 году направлено более 1 млрд рублей, три четверти этих средств выделил региональный бюджет.

Мы видим в Краснодарском регионе большие перспективы для развития

Управляющий Южным филиалом Газпромбанка в Краснодаре Сергей Селютин — о стратегии по развитию сети

— Каковы планы банка на развитие в Краснодарском крае?

— Газпромбанк, которому в следующем году будет уже 30 лет, является универсальным банком. В настоящее время Газпромбанк реализует масштабный проект по трансформации бизнес-модели, предусматривающей планомерную работу по наращиванию конкурентных преимуществ. В таком контексте акцент на розницу абсолютно логичен, так как розничный бизнес самый прибыльный для банков и позволяет существенно диверсифицировать клиентскую базу. Корпоративный бизнес крупным банкам сегодня приносит меньше доходов, чем раньше, его маржинальность снижается. Конечно же, работа с корпоративным сектором была и останется большой и очень важной частью бизнеса Газпромбанка, и мы планируем сохранять и развивать позиции в этом сегменте. Наш портфель сформирован из первоклассных компаний региона. И сегодня на этом фоне Газпромбанк занимает свою нишу одного из ведущих розничных банков в Краснодарском крае и на всем Юге России, так как мы растем выше рынка и можем предложить клиентам лучшие финансовые услуги и качество сервиса.

Если вернуться к стратегии развития, то Газпромбанк предполагает трансформацию в разных направлениях — в технологиях, в розничном бизнесе и в других сегментах. Стратегия утверждена, и мы четко понимаем, что и как будем делать на пути к развитию и лидерству на рынке. Один из ключевых факторов успеха — это команда управленцев в головном офисе, которая уже имеет похожий опыт трансформации в других банках, соответственно мы можем не повторять ошибки, сделанные другими.

— Чем этот регион интересен и специфичен?

— Кубань — регион с экономически активным пятиллионным населением. Если сравнивать с соседними регионами, то здесь количество людей, занятых в бизнесе, в несколько раз выше. В Краснодарском крае очень востребованы банковские услуги, сегодня здесь работает порядка 300 банков. Мы тоже считаем этот регион перспективным для активного развития. Что касается розничных продуктов, то сейчас в крае растет спрос на кредитные карты, которые, кстати, теперь можно получать уже с 14 лет. Остаются востребованными на юге потребительские кредиты. Ипотека всегда была драйвером рынка в Краснодарском крае. В последнее время объемы строительства в регионе постепенно падают, но потребность в ипотеке у населения все равно не ослабевает.

— С учетом изменений в ФЗ №214 «Об участии в долевом строительстве» выдача ипотеки стала тесно связана с проектным финансированием девелоперов. Будет ли осваивать эту нишу Газпромбанк?

— Конечно. У нас очень сильный блок проектного финансирования, в том числе в Краснодарском крае, у нас работают прекрасные специалисты. На рассмотрении уже находится несколько проектов с участием крупных застройщиков региона, в рамках которых предусмотрен возврат средств проектного финансирования посредством ипотечных сделок.



Поэтому, безусловно, мы будем этим заниматься.

— Ставка по ипотеке в регионе давно уже не является конкурентным преимуществом, поскольку во всех банках она примерно одинаковая. За счет чего вы будете продвигать это направление?

— Помимо ставки большое значение имеет сервис. «Газпромбанк» (Акционерное общество) является партнером крупнейших застройщиков и агентств недвижимости. Когда они направляют данные о клиенте в несколько банков, важно то, какой банк быстрее и качественнее обработает эту заявку и обеспечит закрытие сделки. Кто делает это лучше, с тем и работают. Поэтому наша задача — правильно проконсультировать, предложить программы страхования и другие инструменты, которые помогут в выдаче ипотеки. Но есть и обратный процесс — когда мы направляем наших газпромских клиентов, заинтересованных в ипотеке, к застройщикам и агентствам недвижимости. Очень важный момент — изначально основу нашей клиентской базы составляют сотрудники Газпрома, а у них банковский «чек», как правило, в полтора-два раза выше, чем в среднем по рынку. Поэтому партнеры понимают, что работать с нами зачастую выгоднее, так как один клиент идет за двух. Это коллаборация партнерского канала, на которую мы и делаем ставку в 2020 году.

— Какие еще розничные направления банк будет активно осваивать?

— Те, где есть активные клиенты. И нам есть, что предложить. В третьем квартале банк вошел в топ-5 банков по выдаче потребительских кредитов в России, по версии сайта Сравни.ру. В планах — оставаться в пятерке и подниматься выше. Мы очень успешно работаем в направлении рефинансирования, поскольку люди, которые брали кредиты под высокие ставки, теперь ищут способы снизить свою финансовую нагрузку. В сегменте кредитных карт мы предложили особый продукт — умную карту, которая накапливает средства по кэшбеку именно в тех категориях расходов, в которых клиент тратит больше всего. То есть не нужно каждый месяц выбирать, что ему выгоднее.

Кстати, поскольку Газпромбанк отличается качественной клиентской базой, мы гораздо ниже рынка по уровню просрочки в потребительских кредитах и тем более в ипотеке. И это позволяет нам очень уверенно развиваться.

Ну и, конечно же, мы активно идем в сторону цифровой трансформации в сегменте розничного бизнеса, что позволит нам обслуживать наших клиентов с лучшим качеством сервиса в формате 24/7. Делаем особый упор на расширение дистанционных каналов, что приводит к тому, что четверть всех потребительских кредитов выдается полностью онлайн в нашем мобильном банке. Эффект от обновления нашего мобильного банка ошутим: мы получили прирост клиентов в пять раз. Об успешности приложения сам за себя говорит тот факт, что в сентябре наш мо-

— В последнее время Банк России и аналитические агентства фиксируют перетекание средств в топ-30 крупнейших банков страны. Ощущаете ли вы в связи с этим рыночное преимущество?

— Люди видели, как несколько лет подряд в больших количествах закрывались банки. И конечно, и физические лица и корпоративные клиенты стали отдавать предпочтение надежным финансовым институтам. Газпромбанк сегодня занимает третье место среди банков по основным показателям в стране. Поэтому бренд, разумеется, работает в нашу пользу. Но при этом была проделана огромная работа, направленная на создание качественной продуктовой линейки.

Например, очевидно, что в связи со снижением ключевой ставки упали и ставки по депозитам. Чтобы увеличить мар-

«Газпромбанк обладает очень высоким уровнем компетенций в подготовке и реализации проектов ГЧП. В Краснодарском крае мы видим большое поле для работы в этой области»

жинальный банк стал лидером рейтинга Go Awards Banking за лучшее приложение, выпущенное в 2018 году.

— В прошлом году Газпромбанк выдал рекордный объем денежных средств в рамках ипотеки. Связано ли это с тем, что банк в принципе не так давно зашел на этот рынок, или есть и другие причины?

— Конечно, эффект низкой базы сыграл свою роль, но важнее то, что головной офис банка поменял команду, которая начала эффективно заниматься развитием розничного направления. Кроме того, как я уже говорил, у Газпромбанка более состоятельные клиенты, и в первую очередь это отражается на суммах ипотечных кредитов. Тем не менее сегодня мы активно расширяем клиентскую базу, и я уверен, что достигнутый результат — отнюдь не предел наших возможностей. Мы планируем расти в разы.

жинальность, для клиента мы разработали несколько пакетов, внутри которых можно распределить деньги в несколько инвестиционных инструментов. Среди интересных накопительных инструментов я бы отметил вклад, который предполагает, что часть средств будет вложена в облигации Газпромбанка. Это помогает настроить клиента на долгосрочную работу с банком путем увеличения его доходов. Отмечу, что наши инвестиционные продукты в основном предполагают вложения в «голубые фишки» — в акции компаний, которые в последнее время по большей части растут.

— Сейчас большинство банков стараются не сокращать свои филиальные сети, и мало кто может позволить себе развиваться. Какова в этом отношении политика Газпромбанка в Краснодарском крае?

— На сегодняшний день офисы Газпромбанка есть практически в каждом районном центре Краснодарского края. У нас несколько офисов в Краснодаре, до конца года планируем открыть в краевой столице еще один. К лету 2020 года запланировано открытие еще нескольких офисов в ключевых городах региона. Кроме того, мы переносим уже действующие офисы в другие локации, ближе к «первой линии» с высоким уровнем трафика.

Естественно, в век цифровизации люди уходят в интернет, но мы убеждены, что первый контакт с клиентом должен состояться у нас в офисе. Если офисов мало, то «ловить» клиентов в интернете довольно затруднительно. У нас все офисы прибыльные, мы изначально рассчитываем срок окупаемости каждой точки.

Такая стратегия связана с высокими ожиданиями от емкости рынка в розничном секторе в Краснодарском крае.

— Недавно Банк России понизил ключевую ставку, а в декабре прогнозируется очередное понижение — возможно, до 6%. Насколько существенно это отразится на ставке в розничных продуктах банков?

— Безусловно, политика всех банков завязана на ключевую ставку Банка России. Как только она ее снижает, мы тут же следуем за ним. Поэтому вопрос скорее в степени маржинальности, который хочет добиться тот или иной банк. Кто-то понизит всего на 0,1%, а кто-то — на 0,5%, это вопрос экономики. Но ясно, что последствия действий регулятора довольно быстро отразятся на работе банков и дойдут до их клиентов.

— В Краснодарском крае очень актуален вопрос реализации проектов в формате государственно-частного партнерства (ГЧП). Для этого необходимо финансовое участие надежных банков. Газпромбанк имеет большой опыт реализации таких проектов — насколько ему интересно заниматься этим на Кубани?

— Газпромбанк обладает очень высоким уровнем компетенций в подготовке и реализации проектов ГЧП. В Краснодарском крае мы также видим большое поле для работы в этой области. В первую очередь, конечно, в строительной сфере, в том числе в строительстве социальных учреждений на основе государственно-частного партнерства. Каждый такой проект мы оцениваем и разрабатываем индивидуально.

Бывает, что эту работу сдерживает наличие различных бюрократических барьеров, иногда отсутствие понимания того, какая из сторон ГЧП за что отвечает. Однако мы готовы активно включаться в эту работу и делиться своими знаниями.

— Один из высококонкурентных сегментов в корпоративном блоке — расчетно-кассовое обслуживание юрлиц. Сегодня многие банки даже делают эту услугу условно бесплатной. Насколько это направление интересно Газпромбанку?

— Мы предоставляем льготные условия РКО, и это обеспечивает выстраивание долгосрочных отношений с нашими клиентами. Конечно, крупный бизнес точно так же заинтересован в снижении своих расходов на банковское обслуживание, но для него это носит не сиюминутный характер, а стратегический.

БОЛЬШАЯ СТРОЙКА ДЛЯ ЗДОРОВЬЯ

В регионе открываются центры по борьбе с онкологией, офисы врачей общей практики и фельдшерско-акушерские пункты, проектируются новые современные медицинские клиники

На Кубани сегодня реализуется 43 региональных проекта по 11 направлениям, на которые только в краевой казне предусмотрено 10,4 млрд рублей, а общий бюджет, включая муниципальные и федеральные средства, превышает 23 млрд рублей. Из них значительная доля финансирования приходится на реализацию национального проекта «Здравоохранение» с финансированием без малого 4 млрд рублей на 2019 год. В его рамках в регионе действует семь региональных проектов, главная цель которых — увеличение продолжительности жизни и снижение смертности среди кубанцев.

На это же направлено строительство новых лечебных учреждений — как масштабных современных медицинских центров, так и небольших, но очень важных ЦАОПов, врачебных амбулаторий, ВОПов и ФАПов в сельской местности.

ЦАОП ПРОТИВ ОНКОЛОГИИ

Онкологические заболевания, наряду с болезнями сердечно-сосудистой системы, являются основной причиной смертности в России и в Краснодарском крае в частности. К сожалению, год от года их жертвами становятся все больше людей. Причины разные: стресс, экология, неправильное питание, вредные привычки, генетическая предрасположенность. Задача федеральной и региональной систем здравоохранения — предупреждать эти заболевания, а если уж недуг проявился, то диагностировать его на самых ранних стадиях и как можно скорее начинать лечение. К слову, по итогам девяти месяцев 2019 года в крае практически достигнуты целевые показатели проектов «Борьба с сердечно-сосудистыми заболеваниями» и «Борьба с онкологическими заболеваниями».

Региональный проект «Борьба с онкологическими заболеваниями» можно с полным правом назвать одним из важнейших направлений профильного нацпроекта. Его реализации уделяется особое внимание. Плановые показатели подразумевают, что к 2024 году смертность от рака у нас в крае должна снизиться на 5,4%.

Эту задачу не решить без комплексного обеспечения населения профильными медицинскими объектами. В частности в регионе собираются создать 18 центров амбулаторной онкологической помощи (ЦАОП). По плану пять из них должны были появиться в 2019 году. Однако Кубань развивает программу ускоренными темпами, и сегодня появилось уже 11 таких центров в разных муниципалитетах.

Первый ЦАОП открылся в марте в Краснодаре на базе поликлиники ККБ №1 имени С.В. Очаповского. Одна из его задач — химиотерапевтическое лечение пациентов со злокачественными новообразованиями легких и молочной железы. Центр включает в себя дневной стационар на пять коек. Решение о проведении химиотерапии в условиях ЦАОП принимается на врачебном консилиуме в больнице имени С.В. Очаповского и краевом онкодиспансере. Теперь



Новая регистратура в краснодарском онкодиспансере позволит принимать вдвое больше пациентов

пациентам Прикубанского и Центрального округов Краснодара нет нужды ездить на химиотерапию в онкодиспансер.

Все кубанские ЦАОПы оснащены маммографами, аппаратами для компьютерной томографии, эндоскопическим и другим оборудованием. По итогам девяти месяцев 2019 года в ЦАОПах Кубани прошли лечение уже более двух тысяч человек, консультации получили свыше 15 тысяч пациентов.

Отдельная большая работа ведется над комплектацией медицинских учреждений современным оборудованием. Для онкологической службы по различным контрактам до конца декабря будет поставлено 387 единиц медтехники. Причем дополнительно томограф для онкодиспансера №1 в Краснодаре, один аппарат УЗИ для Динской ЦРБ и один эндоскопический комплекс для Клинического онкологического диспансера №1 в Краснодаре были приобретены благодаря экономии средств в ходе закупочных процедур.

ПОЛИКЛИНИКА ПО-СОВРЕМЕННОМУ

Не так давно в Краснодаре произошло знаковое событие — в краснодарском онкодиспансере, в диспансерно-поликлиническом отделении КОД №1, торжественно открыли новое здание регистратуры. Расширение площади позволило почти вдвое увеличить количество принимаемых больных. Новая

регистратура рассчитана на 1500 посещений в день. Двухэтажное здание площадью 700 кв. метров, в котором она находится, начали строить в 2017 году. Как говорят сотрудники онкодиспансера, расширение было крайне необходимо, поскольку за последние 12 лет количество обращений к онкологам увеличилось в полтора раза. Благодаря обновлению оптимизирована внутренняя логистика поликлиники, и пациенты будут быстрее попадать на прием к специалистам.

Здесь есть все, чтобы пациент получил услуги быстро и комфортно: работает электронная очередь, расписание врачей — на мониторах, есть просторная зона ожидания, Wi-Fi, зарядные устройства для мобильных телефонов. Пациентам помогает администратор. Зал оборудован на 50 комфортных посадочных мест. Все продумано до мелочей. Звуковое сопровождение помогает людям ориентироваться, в каком окне оформляются документы. Для удобства пациентов установлены мониторы с расписанием работы врачей. Новая регистратура рассчитана на девять рабочих мест.

На втором этаже здания располагается оборудованное хранилище амбулаторных карт, а также находится колл-центр. Ежедневно операторы обрабатывают до 1100 звонков.

В здании организована доступная среда для людей с ограниченными возможностями здоровья.

СПРАВКА

Общее финансирование нацпроекта «Здравоохранение» в регионе на 2019 год составляет 3,9 млрд рублей. Из них 3 млрд рублей выделяет федеральный бюджет, 821 млн рублей — региональный.

В рамках нацпроекта реализуются семь региональных проектов. Это «Борьба с онкологическими заболеваниями», «Борьба с сердечно-сосудистыми заболеваниями», «Развитие системы первичной медико-санитарной помощи», «Развитие детского здравоохранения, включая создание современной инфраструктуры оказания медицинской помощи детям», «Обеспечение медицинских организаций системы здравоохранения квалифицированными кадрами», «Создание единого цифрового контура в здравоохранении на основе единой государственной информационной системы здравоохранения (ЕГИСЗ)», «Развитие экспорта медицинских услуг».

По словам главного врача КОД №1 Романа Мурашко, штат учреждения укомплектован специалистами на 86%. Новые опытные врачи прибывают в том числе из других регионов. Зарплаты в учреждении сегодня очень хорошие. И доктора, и медсестры довольны, отметил главврач.

ПРОДВИНУТЫЙ ОНКОЦЕНТР...

Новая поликлиника — это, конечно, хорошо, но и она — не последнее положительное изменение, которое ожидает онкодиспансер, говорят в администрации региона. Кубани нужна онкологическая клиника совершенно другого уровня. Ведь нагрузка на диспансер постоянно растет в том числе из-за роста числа жителей — край по-прежнему привлекает россиян, которые желают перебраться к нам из других регионов.

Поэтому регион начинает реализовывать проект строительства нового современного онкологического центра. Он станет первым учреждением, которое появится в медицинском кластере в районе краснодарского поселка Знаменский. По данным пресс-службы администрации региона, это будет учреждение на тысячу коек с поликлиникой. В текущем году начинается проектирование нового онкоцентра. В 2021 году планируется приступить к его строительству, завершить которое намечено в 2026-м. По предварительным подсчетам, стоимость центра составит порядка 15 млрд рублей. Регион намерен войти в федеральную программу для финансирования работ. Однако, как ранее заявляли в администрации Краснодарского края, если федеральное финансирование не будет выделено, лечебное учреждение построят на региональные средства.

Всего же кластер объединит пять лечебных заведений. Также здесь будет расположена больница скорой медицинской помощи на 1100 коек и станция скорой медицинской помощи на 150 круглосуточных бригад. Помимо этого, запланировано создание наркологического диспансера с поликлиникой и реабилитационного центра на 500 мест. В медкластер войдет и инфекционная больница на 950 коек. Сейчас все лечебные учреждения разбросаны по городу, что создает неудобство для людей, пояснили в министерстве здравоохранения Краснодарского края.

...В ОБНОВЛЕННОМ ЗНАМЕНСКОМ

По проекту медкластер в поселке Знаменском займет более 57,9 гектара. И станет основой проекта развития этого населенного пункта. Помимо медкластера, здесь на площади 1,5 тысячи гектаров появятся новые детские сады, школы, поликлиники, широкие проспекты, дорожные развязки, парки, скверы, спортивные площадки и другие объекты социальной инфраструктуры, и конечно же, современные жилые массивы.

По данным администрации Краснодара, более 25% территории микрорайона займут зеленые зоны и другие объекты благоу-

строительства. Социальные объекты будут строиться в первую очередь, чтобы обеспечить жильцов необходимой инфраструктурой. Всего же жилой массив рассчитан на проживание 200 и более тысяч горожан. Для них будут построены минимум 68 детсадов, 25 школ, поле для регби, промышленный кластер, а также собственная ТЭЦ. В целом будет возведено 8 млн кв. м жилья.

Для обеспечения нормального транспортного доступа к новому микрорайону разработана концепция проектирования Восточного подъезда «ул. Володарского — Тихорецкая — М4 «Дон». Создание транспортного коридора, помимо прочего, обеспечит магистральный въезд в центральную часть города: на улицы Северную и Володарского, а также к стадиону ФК «Краснодар». Для пешеходов будет организован виадук с подземными переходами. Строительство транспортного коридора будет проходить в несколько этапов, его планируется завершить к 2025 году. По информации краевого министерства транспорта и дорожного хозяйства, полностью все восемь этапов дороги с развязками, переходами под железнодорожными путями и другими объектами стоимостью 22,6 млрд рублей планируют сдать к 2025 году. Некоторые участки возможно построить уже в 2021 году. При этом к концу 2019 года планируется завершить

комфортного размещения детей, повысит уровень проведения диагностических мероприятий.

Корпус рассчитан на 460 мест. Подготовительные работы к строительству уже начались. Ведется водоотведение, водоснабжение, расчистка участка. Вскоре начнут рыть котлован. До конца 2021 года учреждение будет построено.

Также в 2020 году, по информации пресс-службы администрации Краснодарского края, начнется реализация проекта строительства второй очереди НИИ ККБ №1, на которое планируется выделить 7,5 млрд рублей.

Первая очередь реконструкции завершилась около пяти лет назад. По словам главного врача ГБУЗ «ККБ №1 им. профессора С.В. Очаповского» Владимира Порханова, сегодня из 240 тысяч операций, которые проводятся в крае каждый год, на первую больницу приходится 69 тысяч. При этом речь идет, в том числе, о высокотехнологичных вмешательствах, так что у жителей края практически отсутствует необходимость ехать лечиться в московские или другие федеральные центры. Однако нагрузка на медицинское учрежде-

высокотехнологичные медицинские учреждения не могут решить проблему доступности медицинской помощи на местах.

На повышение комфортности и качества обслуживания в работе первичного медицинского звена направляются немалые усилия и средства. К примеру, только на капитальный ремонт больниц и поликлиник в районах в 2019 году предусмотрено выделение больше 800 млн рублей — это позволит обновить более 40 объектов.

Другое направление работы — создание медучреждений в небольших, зачастую отдаленных населенных пунктах. Чтобы дать возможность людям, проживающим в сельских территориях края, в станицах и хуторах,

ехать в Усть-Лабинск. Теперь же они могут получить медпомощь в шаговой доступности в здании, отвечающем современным требованиям: здесь есть кабинет для приема пациентов, прививочный, смотровой и процедурный кабинеты. При необходимости организуются консультации специалистов районной поликлиники для маломобильных и пожилых граждан. Сюда же приезжают и мобильные комплексы для проведения профилактических мероприятий — «Дней здоровья» с участием специалистов ведущих краевых клиник.

Планировалось, что в 2019 году количество новых ФАПов составит пять единиц. Однако за счет сэкономленных средств край



Новая врачебная амбулатория в селе Гришковском обслуживает до двух тысяч пациентов



Посетителям КОД №1 не придется долго ждать в очередях, специалисты помогут разобраться во всех вопросах

проектирование шести из восьми участков транспортного коридора.

НЕ КЛАСТЕРОМ ЕДИНЫМ

Среди крупных инфраструктурных проектов, намеченных на 2020 год, — возведение лечебно-диагностического корпуса детской краевой больницы. На эти цели на условиях софинансирования с федеральным бюджетом будет направлено 5,1 млрд рублей.

Распоряжение о выделении части финансирования из федерального бюджета подписал в начале года председатель правительства РФ Дмитрий Медведев. Документ предусматривает, что регион получит субсидию на три года в рамках госпрограммы «Развитие здравоохранения». На строительство лечебно-диагностического корпуса Детской краевой клинической больницы в текущем году выделяется 682,2 млн рублей, на следующий год — 1,92 млрд рублей и на 2021 год — 1,17 млрд рублей.

Новый корпус площадью 39,65 тысячи квадратных метров будет построен в Краснодаре по улице Площадь Победы. Дети со всего юга страны смогут получить здесь высокотехнологичную помощь. Раньше для этого необходимо было ехать в Москву. Кроме того, благодаря расширению медорганизации появится возможность

ни с каждым годом возрастает. А старые корпуса, построенные в середине прошлого века, уже не отвечают требованиям современной медицины. Вторая очередь краевой больницы включит в себя несколько десятков отделений разных направлений и дневной стационар. По оценкам Владимира Порханова, реконструкцию можно завершить за 3,5 года.

МАЛЕНЬКИЙ, НО ВАЖНЫЙ

Создание современных медицинских центров идет не только в Краснодаре, но и во многих районных центрах Кубани. Однако

показаться врачу и с небольшим недомоганием, и при серьезной проблеме, обеспечить первичный прием и направление пациентов к узким специалистам в «район» или в «край», на Кубани расширяется сеть небольших врачебных пунктов, так называемых ВОПов, ФАПов и врачебных амбулаторий.

Строительство это идет не первый год, за последние пять лет количество офисов врача общей практики увеличилось на 68%. На сегодня, по данным министерства здравоохранения региона, на Кубани насчитывается уже 268 ВОПов. А к 2024 году их количество достигнет 300 единиц.

Сейчас регион строит три новых «врачебных офиса» — в Выселковском, Кореновском и Лабинском районах.

Помимо ВОПов, в регионе строятся новые фельдшерско-акушерские пункты. В августе этого года четыре ФАПа открылись в хуторе Меклета Белоглинского района (лечение здесь будут получать более тысячи человек), в двух хуторах Тимашевского района и в хуторе Северном Мостовского района. Месяцем позже ФАП открыли в хуторе Кадухин Усть-Лабинского района. На его создание из краевого бюджета было направлено 2,6 млн рублей. До этого четырем сотням жителей со своими недомоганиями приходилось обращаться в амбулаторию станицы Некрасовской или

сможет приобрести дополнительно еще один ФАП для поселка Андрее-Дмитриевского в Курганинском районе. Его установка должна завершиться в конце ноября — начале декабря. Всего на сегодня в регионе функционирует 671 фельдшерско-акушерский пункт. За год количество посещений ВОПов и ФАПов достигает 1,5 миллиона, сообщает краевой минздрав.

Кстати, в рамках нацпроекта «Цифровая экономика» до конца 2021 года в Краснодарском крае все ФАПы планируется подключить к интернету. Об этом было заявлено на прошедшем осенью текущего года форуме по биотехнологиям «Биотехмед—2019».

А в 2020 году финансовое обеспечение фельдшерско-акушерских пунктов будет удвоено. Как поясняют в региональном минздраве, край переходит на целевой способ их финансирования за счет средств обязательного медицинского страхования. На содержание ФАПов планируется направить 645 млн рублей. Цифра постоянно растет. В 2018 году она составляла 298 млн рублей, а в 2019-м — 323 млн рублей.

Развивается в крае и сеть врачебных амбулаторий. Недавно такое медицинское учреждение начало работать в селе Гришковском Калининского района. Его построили в рамках нацпроекта «Здравоохранение» с финансированием порядка 10 млн рублей. Амбулатория обслуживает около двух тысяч прикрепленного населения — детей и взрослых. Она оснащена всем необходимым оборудованием. Для оказания первичной медицинской помощи работает доврачебный кабинет. Также есть кабинет врача общей практики, прививочный, процедурный, физиотерапевтический и перевязочный кабинеты.

Кроме того, на базе амбулатории есть койки дневного стационара, прокомментировали в министерстве здравоохранения края. В ведомстве отметили, что такая форма первичной медицинской помощи пользуется доверием и спросом у сельских жителей. За последние пять лет количество врачебных амбулаторий в регионе увеличилось на 27%.

ЦИФРЫ И ФАКТЫ

В рамках финансирования проекта «Здравоохранение» в 2019 году:

- 785** единиц медицинского оборудования получит край до конца года по нацпроекту «Здравоохранение».
- 40** тысяч сложнейших высокотехнологичных операций делают ежегодно врачи ведущих клиник Кубани.
- 400** тысяч человек обследовали онкологи в рамках выездных акций за восемь последних лет. Сейчас в регионе действует профилактический проект минздрава «Кубань против рака» — краевые специалисты регулярно выезжают в село для приема пациентов, которым из-за отдаленности их населенных пунктов труднее, чем остальным кубанцам, получить консультацию врача.

Это просто WOW!

В игорной зоне «Красная Поляна» открылась масштабная ивент-площадка WOW ARENA

Сочи известен не только как главный курорт России, но и как место, где круглый год проходят самые разные мероприятия: от концертов звезд и ледовых шоу до экономических форумов и спортивных состязаний мирового масштаба. Однако до недавнего времени консалтинговые и медиакоммуникационные агентства отмечали, что в Сочи не хватает места, способного принять мероприятие любого формата на значительное количество гостей. Открывшаяся нынешней осенью ивент-площадка WOW ARENA решает эту задачу

Площадка развития

Как рассказал директор по развитию игорной зоны «Красная Поляна» Дмитрий Анфиногенов, создание WOW ARENA стало результатом совместной работы Группы компаний WOW SOCHI, Курорта «Красная Поляна» и игорной зоны «Красная Поляна» при поддержке администрации Сочи. Ее основная цель — создать центр событийного туризма, притягивающий на курорт гостей с высоким доходом не только из России, но и со всего мира.

По словам Дмитрия Анфиногенова, туристический поток в игорную зону постоянно увеличивается. «С начала 2017 года у нас побывало 1,5 млн человек. При этом доля иностранных гостей растет, и сегодня мы уже практически вышли на цифру 20% от всего турпотока», — рассказал господин Анфиногенов.

Он также отметил, что с ростом количества гостей все острее становится вопрос об их досуге. Мероприятия, которые проводятся в казино, уже не могут вместить всех желающих при сохранении достаточного уровня комфорта. Поэтому появление современной ивент-площадки формата WOW ARENA было необходимо игорной зоне.

««Красная Поляна» проводит большое число MICE-мероприятий и масштабных турниров, привлекающих участников со всего мира. Всем нашим гостям необходимо качественное предложение по шоу-программе», — сказал господин Анфиногенов, добавив, что мировой опыт игорных зон показывает: качественные развлекательные площадки являются обязательным элементом их развития.



На пресс-конференции, посвященной запуску WOW ARENA, глава Группы компаний WOW SOCHI в странах Ближнего Востока господин Рашид Махмуд Абдулрахим Аль Нури заявил, что строительство арены стало очередным шагом в развитии Сочи как туристического направления. Решение о создании площадки было принято в мае 2019 года. Проект реализовали в рекордно короткие сроки: от момента возникновения идеи до ее полной реализации прошло всего порядка трех с половиной месяцев.

События, которые планируется проводить на WOW ARENA, станут точками притяжения в том числе для гостей из ОАЭ. В июне 2019 года открылись постоянные перелеты по маршруту Дубай — Сочи — Дубай. Кроме того, началась активная рекламная кампания по продвижению Сочи как мирового курорта

на рынке туристических услуг ОАЭ. Как пояснил Дмитрий Анфиногенов, не все граждане арабского мира по тем или иным причинам могут посещать казино. Новая арена позволит принимать в игорной зоне мероприятия, которые интересны самому широкому кругу потенциальных туристов.

ми по турпутевкам и на праздники. В 2018 году, как свидетельствуют данные официальной статистики, из ОАЭ в Россию в целом въехало всего три тысячи туристов. Показатели четырех месяцев на новом маршруте в Сочи почти в три раза превысили общероссийский годовой турпоток.

С отменой виз в феврале 2019 года и открытием прямых рейсов в Сочи в июне изменилась и направленность движения туристов: больше стали летать из ОАЭ в столицу Олимпиады, а не из России в Эмираты.

Конструктор под куполом

WOW ARENA расположена в непосредственной близости с флагманским проектом игорной зоны «Красная Поляна» — «Казино Сочи». Со зданием казино арена соединена закрытым переходом, по нему гости могут войти или выйти напрямую, не «заморачиваясь» со сдачей-приемкой вещей в гардеробе. Так же «Казино Сочи» связано и с расположенным с другой стороны пятизвездочным отелем «Мариотт». Таким образом создан единый развлекательный кластер, в который



Больше зрелищ!

К слову, эффект от открытия очередного зарубежного туристического направления стал очевиден после первых же месяцев работы маршрута Дубай — Сочи — Дубай. По официальным данным, с июня по октябрь 2019 года турпоток в олимпийскую столицу превысил 8 тысяч человек. Раньше наоборот: россияне в основном вылетали из Сочи в ОАЭ чартера-

входит сама спортивно-концертная зона (WOW ARENA), «Казино Сочи» и «Мариотт».

Новая площадка возведена по голландской технологии с применением современных материалов. Она многофункциональна, наружная конструкция — так называемый авиале-вый каркас — создана из сплава, способного противостоять высокому нагрузкам, в том числе накоплению большой массы снега, что очень

ПРЯМАЯ РЕЧЬ

«Будущее Сочи — в росте турпотока из-за рубежа»

Директор по развитию игорной зоны

«Красная Поляна» Дмитрий Анфиногенов:

— В ближайшие годы игорная зона «Красная Поляна» планирует значительно нарастить поток иностранных гостей. Я надеюсь, что до конца 2020 года мы выйдем на долю 30% иностранцев в общем объеме турпотока. А в течение нескольких лет придем к соотношению 50х50 с российскими туристами.

Зарубежные гости заинтересованы в Сочи. Те из них, кто побывал на Олимпиаде-2014 и чемпионате мира по футболу-2018, уехали от нас с самыми лучшими впечатлениями. Затраты на отдых на нашем побережье ниже, чем во многих других туристических локациях. При этом уровень комфорта и сервиса, красота пейзажей, возможности заняться спортом, туризмом или другими видами отдыха как минимум не хуже, а обычно лучше, чем на других признанных мировых курортах. Кроме того, не надо забывать, что игорная зона «Красная Поляна» привлекает азартных иностранцев. А их

контингент в каждой стране довольно велик.

Географическое расположение Сочи таково, что от многих евразийских столиц его отделяет не больше трех — четырех часов перелета. Однако, если лететь через Москву, время увеличивается до 12 часов, что очень неудобно и отсекает значительную часть потенциальных туристов. Поэтому необходимо запускать новые прямые авиарейсы.

Еще одним сдерживающим фактором являются визовые ограничения. Опыт показывает, что решение посетить ту или иную игорную зону обычно принимается спонтанно. Поэтому туристический поток в «Красную Поляну» напрямую зависит от визового режима между государством, в котором проживает потенциальный гость, и Россией. Если для поездки необходимо несколько недель оформлять визу, человек полетит не к нам, а туда, где такой необходимости нет.

Эта практика распространяется не только на игорные зоны, но и на туризм

в целом. Для Санкт-Петербурга послабления в приеме иностранцев уже сделаны, и мы видим там резкое увеличение числа зарубежных гостей. Похожая ситуация и с Приморьем. Уверен, Сочи необходимо двигаться в том же направлении.

Сегодня средний чек на одного иностранца, прибывающего в Сочи на три-четыре дня, порядка \$1000. И это без расходов на оплату тура, перелета, проживания и т. д. Это то, что человек оставляет в кафе и ресторанах, на концертах, катаясь на лыжах или горном велосипеде, на экскурсиях и так далее. После открытия прямого авиасообщения с ОАЭ в период с июня по октябрь, за четыре месяца, гости из Эмиратов только по своим пластиковым картам потратили у нас \$10 млн. Это официальные данные банков ОАЭ. Если же говорить о тех туристических направлениях, которые существуют большее количество времени, например, о гостях из Израиля, то тут речь идет о сотнях миллионов долларов.

Все это в конечном итоге выливается в рост налоговой базы, увеличение дохо-

дов бюджета, поэтому в развитии зарубежного туризма должны быть заинтересованы власти всех уровней.

Мы со своей стороны ведем сейчас переговоры об организации прямого авиасообщения с Китаем и Индией. Думаю, удастся запустить первые рейсы в конце 2019 — начале 2020 годов. Китайцы и индийцы очень привлекательная в плане туризма аудитория. Среди них немало обеспеченных, азартных людей, которые много путешествуют и могли бы стать хорошим подспорьем для экономики всего Сочи.

Также мы надеемся, что в ближайшие годы появится возможность безвизового посещения Сочи у владельцев Emirates ID (национальное удостоверение личности, выдаваемое гражданам стран Персидского залива. — Прим. авт.). После отмены виз для жителей ОАЭ к нам могут без ограничений прилететь 800—900 тысяч человек, имеющих арабские паспорта. Если отменят визы для владельцев Emirates ID, то это означает выход на значительно больший



рынок — в 15 миллионов потенциальных туристов. Если сейчас мы имеем турпоток в 10 тысяч человек из ОАЭ за четыре месяца, то получили бы 100 тысяч человек. Для сравнения: из девятимиллионного Израиля в игорную зону «Красная Поляна» ежегодно приезжает порядка ста тысяч человек. Отсутствие визовых ограничений с Эмиратами при двухчасовом перелете было бы огромным подспорьем для развития туризма и в Сочи, и в целом на всем черноморском побережье.



важно в условиях горной местности. Специальная голландская архитектурная ткань, которой обтянут этот каркас, не пропускает звук наружу. В этом посетители первого концерта, состоявшегося на новой сцене, смогли убедиться лично.

Основной зал WOW ARENA — это пустое помещение, в котором при помощи модулей lounge и ферм разных конструкций можно создавать пространство с любыми параметрами. Общая площадь арены — 4600 кв. м. Высота в ее верхней точке — 18 м. В холле площадью 750 кв. м размещается гардероб, лобби-бар и санузлы. Зал занимает площадь 2850 кв. м, еще 1000 кв. м отдана под технические помещения.

Стандартная вместимость площадки — 2500 мест. Однако, по данным организаторов, максимальное количество зрителей, которых здесь могут принять в формате фестиваля, — 5000 человек.

На площадке планируют проводить концерты, бои ММА, дискотеки, семинары, тренинги, конференции, банкеты, пресс-конференции и другие мероприятия. Внутреннее устройство таково, что его можно перестроить под любое мероприятие за несколько часов. По сути, это большой конструктор, из которого создается зал необходимой конфигурации. Так, если в первый вечер на арене прошел концерт со стандартной



рассадкой, то уже на следующий день появилась клетка для боев с рассадкой круговой.

Скорость видоизменения достигается в том числе за счет профессионализма команды монтажников. Их здесь три десятка человек, и все они прошли специальную подготовку для работы на WOW ARENA.

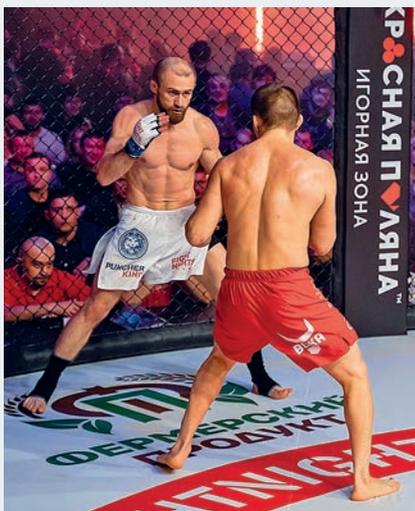
Широчайшие возможности построения сценографической архитектуры — это еще не все. В арсенале арены внушительный набор звукового и светового оборудования, что позволяет провести любое мероприятие, будь то медицинская конференция



или концерт рок-звезды мировой величины.

Международный старт

Открытие арены состоялось в октябре 2019 года и стало по-настоящему международным событием. В частности, на праздничный уик-энд прилетело не меньше тысячи граждан Казахстана. Столь внушительное количество гостей из этой страны вполне объяснимо: в первый день



открытия на сцене выступал известный казахский певец Димаш Кудайберген, а в последующие — прошли бои ММА с участием сильнейших казахских спортсменов.

Димаш Кудайберген — обладатель престижной премии Top Chinese Music Award. Его карьера как исполнителя стремительно стар-



товала в 2017 году после участия в китайском вокальном конкурсе The Singer. Голос Димаша уникален, его широчайший диапазон включает в себя тональности от баритона до женского сопрано. Концерт, который Димаш дал на новенькой WOW ARENA, стал настоящим подарком и для его земляков, и для российской публики.

Подробности и персоналии своих концертных планов

организаторы WOW ARENA держат в секрете, однако сообщили, что в недалеком будущем в игровой зоне «Красная Поляна» могут выступить мировые звезды первой величины — такие переговоры уже ведутся. Что же, впереди новогодние праздники, которые в Красной Поляне принято отмечать с большим размахом. Уверены: игровой зоне будет чем удивить своих гостей.

Страсти по ММА

На концерте Димаша Кудайбергера мощность децибелов в самом зале впечатляла, а вот за пределами площадки слышно ничего не было. Такой эффект достигается особенностями покрытия WOW ARENA, которое позволяет достичь нужного звучания внутри, не пропуская звук наружу, чтобы не мешать другим гостям курорта.

Уже на следующий день внутреннее пространство WOW ARENA полностью видоизменилось, чтобы принять бои ММА серий Fight Nights Global и GFC19 & Krepost Selection. Прямо скажем: страсти в эти два вечера накалились по полной программе.

Главным поединком первого дня стало пятираундовое противостояние между россиянином Али Багаутиновым и казахом Жалгасом Жумагуловым, который является действующим чемпионом FNG в наилегчайшем весе. Зал попеременно скандировал то «Россия», то «Казахстан!» В итоге судьи с минимальным отрывом отдали предпочтение Жалгасу Жумагулову. Таким образом, он сохранил чемпионский пояс и титул. Однако его соперник Али Багаутинов с решением не согласился, заявив, что его команда будет подавать апелляцию.

На следующий день на арене прошел Международный турнир по смешанным единоборствам GFC19 & Krepost Selection. Главным боем стал поединок между серебряным призером Олимпиады в Рио-де-Жанейро по греко-римской борьбе Миграном Арутюняном (выступает за Армению) и представителем Казахстана Жасуланом Акимжаном. Победителем стал Жасулан Акимжан, который нокаутировал соперника пяткой с разворота в самой концовке трехраундового поединка.

Что посмотреть в новогодние праздники в игровой зоне «Красная Поляна»

Игровая зона «Красная Поляна» подготовила насыщенную праздничную программу на весь период новогодних каникул. Пожалуй, это единственное место в России, где все новогодние развлечения доступны гостям совершенно бесплатно. С 1 по 11 января в «Казино Сочи» и казино «Бумеранг» традиционно выступят звезды российской и зарубежной эстрады.

Празднование Нового года пройдет в ресторане «Брунелло», признанном лучшим премиум-рестораном Сочи по версии премии Time Out. Бренд-шефом игровой зоны Ильей Захаровым разработан эксклюзивный сет из 14 подач. Черная икра на оладьях со сливочным кремом и настоящим золотом, сашими из пяти видов рыбы, японские устрицы, карпаччо из артишоков, отборная говядина с фуа-гра и десертный бал. Гостей ожидает ужин в стиле современного джаза под музыку Los Angeles trio&band и хиты кавер-группы Man Sound.

В рамках новогодней программы в игровой зоне «Красная Поляна» выступит Владимир Кузьмин*, Лолита, Эмир Кустурица и группы «Градусы» и «2Маши», а главным событием станет концерт «Группировки «Ленинград»»*.

Также в праздничную программу включены важные для игровой зоны события. Первого января свой второй день рождения отпразднует зал игровых автоматов «Бонус Slots». Четвертого января первый день рождения отметит казино «Бумеранг», на сцене которого и выступит Владимир Кузьмин*. И уже на следующий день, 5 января, пройдет концерт в честь третьего дня рождения «Казино Сочи». Обладателей клубных карт ждет выступление «Группировки «Ленинград»»*. Также с 6 по 10 января состоится крупный турнир. Подробности о мероприятиях и других новогодних предложениях игровой зоны можно узнать на сайте www.casinosochi.ru.

* Доступ на концерты свободный для обладателей карты гостя игровой зоны «Красная Поляна» определенного статуса, детали по тел. 8-800-444-0-777.



Директор по развитию игровой зоны «Красная Поляна» Дмитрий Анфиногенов подчеркнул, что открытие WOW ARENA позволит привлечь на курорт новый сегмент клиентов. «Гости, которые катаются на лыжах, пользуются экскурсиями, посещают концерты, приходят в казино, участвуют в турнирах, — это далеко не всегда одни и те же люди. Например, любители боев — это совершенно отдельная группа клиентов, которые раньше именно с этой целью в игровую зону не приезжали, а теперь приезжать будут. Кроме того, мы рассчитываем составить конкуренцию уже существующим в Сочи площадкам в плане проведения масштабных MICE-мероприятий. Раньше у нас были ограничения по площади помещений, которые могло предоставить «Казино Сочи». Теперь они сняты», — заключил Дмитрий Анфиногенов.

ЛУЧШИЕ ИЗ ОСТАВШИХСЯ

ОСТАТОЧНАЯ СТОИМОСТЬ ТРЕХЛЕТНИХ АВТОМОБИЛЕЙ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ ЗА ПОСЛЕДНИЙ ГОД НЕМНОГО СНИЗИЛАСЬ, НО СКОРО ОНА ОПЯТЬ УСТРЕМИТСЯ ВВЕРХ ИЗ-ЗА СОКРАЩАЮЩЕГОСЯ СПРОСА НА РЫНКЕ НОВЫХ МАШИН. ПРИ ЭТОМ В РЕЙТИНГЕ МАРОК, КОТОРЫЕ ЛУЧШЕ ВСЕГО СОХРАНЯЮТ ЦЕНЫ ПОСЛЕ ТРЕХЛЕТНЕЙ ЭКСПЛУАТАЦИИ, НА ПЕРВЫЕ МЕСТА ВЫРВАЛИСЬ КОРЕЙСКИЕ БРЕНДЫ.

АЛЕКСЕЙ ГРАММАТЧИКОВ



Трехлетние автомобили массового сегмента на вторичном рынке по итогам первых трех кварталов 2019 года потеряли в среднем 28% от своей первоначальной цены, утверждают авторы исследования (копия есть у "Ъ"). Оно охватывало 21 марку и 87 моделей массового сегмента автомобильного рынка и 13 марок и 75 моделей премиального сектора. Аналитики, сравнив прайс-листы на новые машины в 2016 году с их ценами на вторичном рынке в настоящее время, сделали выводы о том, как изменилась стоимость подержанных автомобилей за последний год, и выяснили, какие марки и модели машин сейчас меньше теряют в цене.

ЗАТИШЬ ПЕРЕД РОСТОМ По данным исследования, по итогам первых трех кварталов 2019 года остаточная стоимость трехлетних автомобилей с пробегом в России немного упала: снижение к показателям прошлого года составило 0,2%. «Связано это с тем, что по большинству марок рост цен на новые автомобили в 2016 году происходил не такими высокими темпами, как в конце 2014-го и в 2015-м», — говорит генеральный директор проекта «Правильная цена» Татьяна Абрамова.

Аналитики вспоминают, что еще два года назад ситуация была совсем другой. «В 2017 году мы наблюдали резкий рост остаточной стоимости трехлетних автомобилей в России, тогда выборка нашего исследования охватывала машины 2014 года выпуска», — рассказывает госпожа Абрамова. — Осенью 2014-го автобизнес столкнулся с резким скачком цен на новые машины из-за роста курса валют. Этот скачок не мог не отразиться на вторичном рынке, на котором вслед за ценами на новые автомобили поднялись и цены на машины с пробегом. В результате люди, которые обновили свой автопарк в первые три квартала 2014 года по цене до подорожания, не просто не потеряли при перепродаже автомобилей с пробегом, но и заработали. По некоторым модификациям остаточная стоимость трехлетних автомобилей в 2017 году превышала 100%».

Сейчас ситуация иная: остаточная стоимость автомобилей медленно снижается. «Тенденция изменилась в 2018-м, когда мы работали с выборкой новых автомобилей 2015 года выпуска», — продолжает госпожа Абрамова. — Анализируя данные по автомобилям 2015 года выпуска, мы наблюдали заметное снижение остаточной стоимости трехлетних автомобилей с пробегом относительно результата прошлогоднего исследования для большинства моделей в рейтинге. Это связано с тем, что в 2015-м цены на новые машины росли менее агрессивно. По итогам же исследования в текущем году мы видим, что остаточная стоимость предсказуемо выравнивается и колебания в целом уже не столь амплитудны».

Впрочем, тренд к сокращению остаточной цены подержанных автомобилей в ближайшее время, скорее всего, изменится, их стоимость на вторичном рынке будет расти. «В случае снижения объема продаж новых автомобилей в ближайшие годы и, как следствие, уменьшения сегмента «молодых» автомобилей с пробегом в перспективе трех-пяти лет есть вероятность, что остаточная стоимость трехлетних автомобилей может подрасти за счет превышения на вторичном рынке спроса над предложением», — считает госпожа Абрамова.

«Повышение стоимости новых автомобилей, а также снижение покупательной способности вынуждают часть потребителей отказываться от приобретения нового автомобиля в пользу относительно свежего с пробегом», — соглашается президент Росгосстрах-банка Алексей Токарев. — Таким образом, рост спроса в этом сегменте ожидаемо провоцирует повышение цены».

КОРЕЙЦЫ — В ЛИДЕРАХ Список подержанных трехлетних машин с самой высокой остаточной стоимостью в текущем году возглавили корейские марки: за три года эксплуатации эти машины сохраняют в среднем 78,13% от начальной цены. Японские бренды, остаточная стоимость которых в текущем году

ПОКУПАТЕЛЯМ ПОДЕРЖАННЫХ МАШИН ЛУЧШЕ ПОТОРОПИТЬСЯ, А ПРОДАВЦАМ, НАПРОТИВ, НЕ СПЕШИТЬ: ОСТАТОЧНАЯ ЦЕНА ТРЕХЛЕТНИХ АВТОМОБИЛЕЙ УПАЛА ПЕРЕД ТЕМ, КАК УСТРЕМИТЬСЯ ВВЕРХ ВСЛЕД ЗА ПАДЕНИЕМ СПРОСА НА НОВЫЕ МАШИНЫ

составила 73,96%, опустились на второе место. Третью позицию (70,69%) традиционно занимают российские автомобильные марки. Далее идут европейские и американские бренды (68,23% и 68,19%), а замыкают список китайские автомобили, которые за три года службы теряют более трети начальной стоимости (67,03%).

«На наш взгляд, корейские бренды очень удачно выступили во время кризиса 2014 года, заморозив цены на новые автомобили и не повышая их, как другие производители», — объясняет успех лидера госпожа Абрамова. — Таким образом, популярность «корейцев» начала расти за счет соотношения «цена-качество», и в результате им удалось за последние несколько лет удвоить свою долю на рынке. Рост популярности корейских марок у российских покупателей закономерно повысил их ликвидность на вторичном рынке и, соответственно, показатель остаточной стоимости».

«В лидерах вторичного рынка действительно остаются такие корейские марки, как Hyundai и Kia», — продолжает генеральный директор компании GetTransfer Александр Сапов. — Объясняется это тем, что корейские модели при своей изначально доступной цене сохраняют высокую остаточную стоимость. Например, популярность Solaris на вторичном рынке во многом объясняется тем, что автомобиль является бестселлером на первичном: модель уже восемь лет производится в России и хорошо знакома покупателям. Правда, при покупке подержанных Solaris или Rio есть риск нарваться на машины из такси, поэтому надо обращать внимание на пробег: у частного владельца он обычно составляет не более 15–20 тыс. км в год».

Нужно отметить, что европейским автопроизводителям статистику по остаточной стоимости сильно портят плохие показатели французских марок Peugeot и Citroen, а к «китайцам» потребитель все еще относится с недоверием. «Китайские автомобили — это в первую очередь неизвестность: как они будут себя вести даже через год-два после покупки, поэтому при равной цене на вторичном рынке покупатель скорее предпочтет ту же отечественную Lada», — отмечает исполнительный директор компании «CTRL Лизинг» Александр Усов.

РАСПЛАТА ЗА РОСКОШЬ Рассматривая самые ликвидные на вторичном рынке конкретные модели, можно увидеть, что первые места здесь также занимают корейские машины: шесть позиций из первых десяти. В частности, на первом месте находится Hyundai Solaris, который за три года потерял в цене всего чуть более 10% (89,69%), на втором месте идет Kia Soul (88,38%). А вот на третье место взобрался японский кроссовер Mazda CX-5 с остаточной стоимостью 87,43%. Из европейских марок лучшие показатели ликвидности у таких моделей, как Skoda Rapid и Skoda Octavia, которые попали соответственно на 6-е и 12-е места (85,22% и 81,27%). Также в первой двадцатке самых ликвидных трехлеток оказалась марка Renault с моделями Sandero Stepway и Kaptur, которые с остаточной стоимостью 81% и 80,59% попали на 13-е и 15-е места.

В премиальном сегменте подержанные автомобили традиционно гораздо существеннее теряют в цене на вторичном рынке по сравнению с машинами массового класса. Здесь наилучшую остаточную стоимость удерживают уже японские бренды (Lexus и Infiniti), которые за три года в среднем сохраняют 70,73% стоимости. У европейских же марок особенно высокие показатели сохранности стоимости оказались у Volvo (77,73%), Porsche (75,59%), Mini (75,2%). А корейская премиальная марка Genesis оказалась на последнем месте с показателем всего 44,21% (см. таблицу 3). «Для премиум-марок важная роль играет история бренда, которая у Genesis пока еще не столь богата по сравнению с конкурентами — этим объясняется пока низкая остаточная стоимость этих автомобилей», — комментирует Алексей Токарев.

Что же касается самых ликвидных моделей премиального сектора, то вверху рейтинга тут неожиданно оказалась модель Volvo V40 Cross Country, остаточная стоимость которой достигла 87,98%, далее идут Audi Q7 (83,4%) и Lexus RX. «Высокие показатели остаточной стоимости для модели V40 Cross Country связаны с выходом в 2016 году рестайлинговой версии», — объясняет Татьяна Абрамова. — Стоимость обновленной модели была выше действующей в нашем исследовании модели в дорестайлинговом кузове почти на 30%. Соответственно, как и в примере с кризисом 2014 года, цена на вторичном рынке на дорестайлинг поползла вверх, что и обеспечило очень высокий уровень остаточной стоимости модели в исследовании. В следующем году в выборку попадет уже обновленный кузов модели V40 Cross Country, рыночная стоимость которого будет сравниваться с изначально более высокой стоимостью нового автомобиля. Это дает основания утверждать, что в 2020 году остаточная стоимость Volvo V40 Cross Country будет заметно ниже результата 2019 года». ■

АВТОГРАЖДАНКА СТАЛА НАЖИВОЙ

НА КУБАНИ ПРОЦВЕТАЕТ СТРАХОВОЕ МОШЕННИЧЕСТВО В ОБЛАСТИ ОСАГО. РАЗМЕР СТРАХОВОЙ ВЫПЛАТЫ ПО ДАННОМУ ВИДУ АВТОСТРАХОВАНИЯ ПОЧТИ В ДВА РАЗА ПРЕВЫШАЕТ ОБЩЕРОССИЙСКИЕ ПОКАЗАТЕЛИ. ПРИ ЭТОМ КОЛИЧЕСТВО ВОЗБУЖДЕННЫХ УГОЛОВНЫХ ДЕЛ ПО ПРОТИВОПРАВНЫМ ФАКТАМ НЕ СОСТАВЛЯЕТ И ПЯТОЙ ЧАСТИ ОТ ЧИСЛА ОБРАЩЕНИЙ В СООТВЕТСТВУЮЩИЕ ОРГАНЫ. ДМИТРИЙ МИХЕЕНКО

Краснодарский край по итогам первого полугодия 2019 года вошел в топ-20 регионов с наиболее крупными суммами ущерба от мошенников в сфере страхования. Ожидаемый ущерб от случаев страхового мошенничества за первые шесть месяцев текущего года в регионе составил 323 млн руб. Это 56% от ожидаемого ущерба от страховых мошенников во всем Южном федеральном округе (577 млн рублей). В России данный показатель составляет 4,6 млрд руб. В рейтинге Российского союза автостраховщиков (РСА) Краснодарский край по итогам первого полугодия текущего года переместился из «желтой» зоны (37-е место) в «красную» (19-е место).

УБЫТОЧНОЕ ОСАГО Всего по случаям противозаконных манипуляций в сфере страхования на Кубани в первом полугодии 2019 года в правоохранительные органы было направлено 1115 заявлений, что составило 17%, или одну шестую часть, от всех заявлений о случаях страхового мошенничества, направленных в полицию по России (6557 заявлений). При этом доля возбужденных уголовных дел составила 17%, что на пять процентных пунктов ниже, чем по стране (22%).

«Низкий процент возбуждаемости уголовных дел нас очень сильно беспокоит, поэтому мы со страховщиками работаем над более эффективными механизмами выявления преступлений в сфере страхования и приведения выявленных фактов к уголовным делам», — говорит заместитель исполнительного директора РСА, вице-президент Всероссийского союза страховщиков (ВСС) Сергей Ефремов.

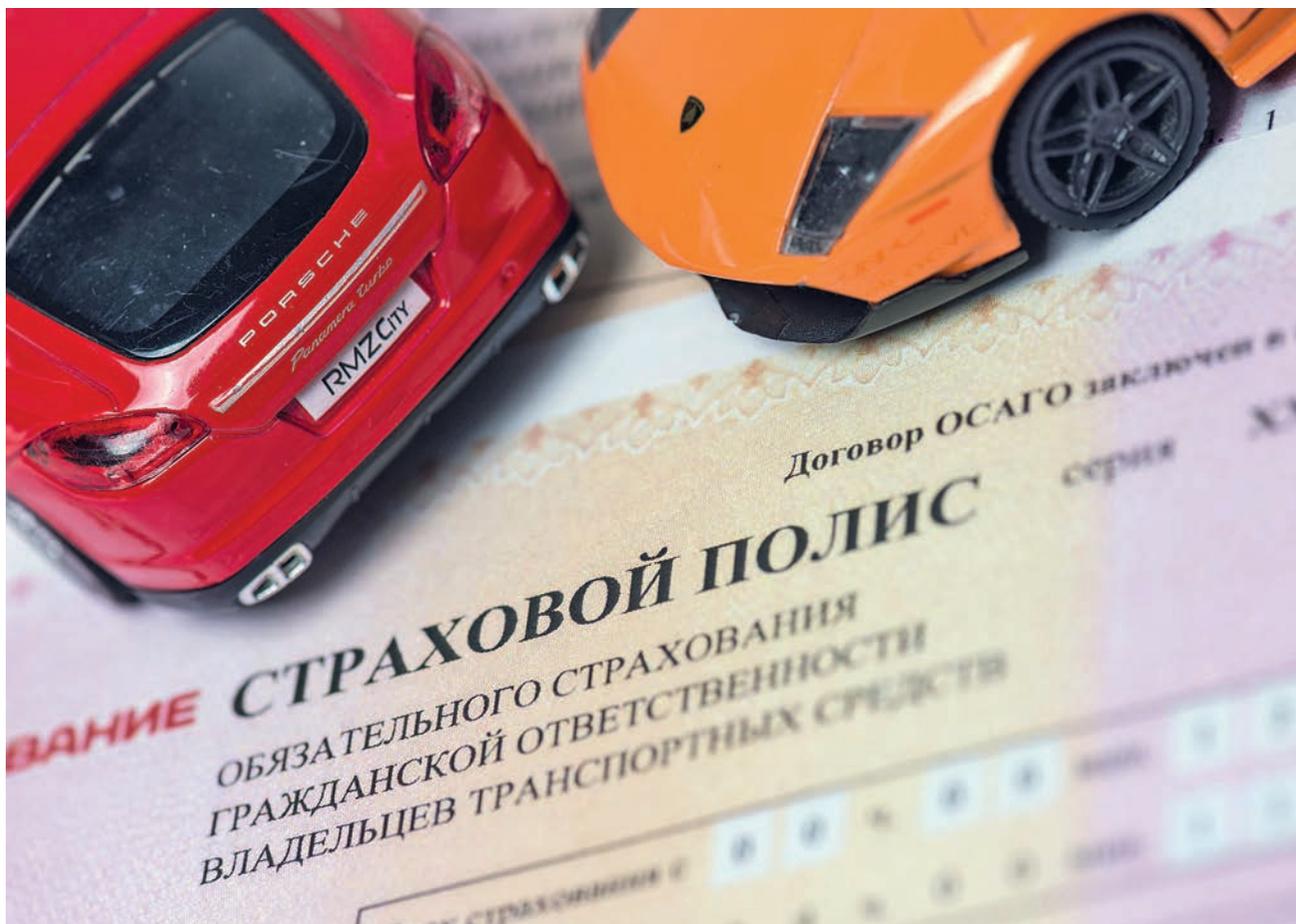
Автострахование является драйвером страхового мошенничества, констатируют участники рынка. Его доля в области страхования в целом составляет 90%. Если говорить о ситуации в Краснодарском крае, то, по словам экспертов, в первом полугодии 2019 года, в первую очередь, увеличилась средняя выплата в данной сфере. По итогам указанного временного периода она составляет на Кубани 131,9 тыс. руб., а в среднем по России — 71 тыс. руб. Очень большая доля выплат происходит через суды. Если в среднем по России доля выплат в суде составляет 8,8%, то в Краснодарском крае — 33,1%.

«Ситуацию в регионе мы связываем с желанием автоюристов зарабатывать на дорожно-транспортных происшествиях. В частности, имеют место быть попытки затягивания страховых компаний в суды, чтобы там получать дополнительную выгоду. Кроме того, на Кубани достаточно высокое количество посредников между страховыми компаниями и непосредственно страховщиками», — рассказывает господин Ефремов.

Уровень выплат с учетом расходов на ведение дела по итогам первого полугодия 2019 года в Краснодарском крае составляет 153%. В среднем по России эта цифра равняется 94%. По мнению экспертов, данный показатель свидетельствует, в частности, о том, что ОСАГО на Кубани достаточно убыточный вид страхования.

МОШЕННИКАМ ПЛАТЯТ ВОДИТЕЛИ

В настоящее время, по словам автостраховщиков, РСА и Центробанк РФ уделяют страховому мошенничеству все больше внимания, поскольку тема необъективности при оценке ДТП и необъективных



выплат его участникам носит уже серьезный социальный аспект. Как отмечает заместитель генерального директора СК «МАКС» Виктор Алексеев, это связано с тем, что та нагрузка, которую создают автоюристы, судебные эксперты и прочие участники «серых» схем получения прибыли со страхового содружества, ложится на плечи обычных автовладельцев в виде повышенных тарифов.

«По нашим данным, те пять процентов населения, которые зарабатывают на дорожно-транспортных происшествиях и паразитируют на теме с автомобильным мошенничеством, получают доход в виде списанных средств со счетов честных рядовых граждан. Суды в технологии борьбы с такого рода явлениями являются, по сути, ключевым фактором. В ряде регионов — это Липецкая, Воронежская, Волгоградская области — несколько лет назад ситуация была гораздо хуже, чем в Краснодарском крае, но позиции судов на вполне законных основаниях смогли изменить ситуацию в значительно лучшую сторону. Средний размер выплат в этих регионах в настоящее время снизился до средних показателей Российской Федерации — около 70 тысяч рублей», — говорит представитель страховой компании.

По мнению господина Алексеева, большое количество мошеннических действий, совершаемых именно в ОСАГО, обусловлено тем, что это обязательный вид страхования и люди воспринимают его как дополнительный налог. Соответственно, и отношение автовладельцев к выплатам по автогражданке такое, что уж если они попали в аварию,

то планируют получить выплату в полном объеме и забрать все, что у них накопилось за годы взносов. «Это говорит о том, что наши граждане еще не до конца правильно воспринимают сам институт страхования. Наверное, должно пройти еще какое-то количество лет, чтобы автовладельцы относились к институту страхования как к органу, который помогает им в трудной ситуации, а не на котором можно заработать», — говорит представитель СК «МАКС».

ВЫКУП НА ДОРОГЕ Зачастую владельцы попавших в ДТП автомобилей в Краснодарском крае узнают, сколько страховая компания заплатила за их конкретный случай, от налоговых органов. Речь идет о выкупе дел на месте дорожно-транспортного происшествия и последующих поддельных экспертизах. Автостраховщики констатируют, что, к сожалению, мошеннические схемы совершаются не в одиночку, а организованной группой лиц, в которую, как правило, входят и представители правоохранительных органов, и действующие или бывшие сотрудники страховых компаний.

«Это очень серьезная проблема, поскольку, имея своего человека внутри компании, преступная группа может практически беспрепятственно совершать страховые мошенничества. Что касается правоохранительных органов, то известны схемы, когда при получении информации о ДТП сотрудник полиции по специальному телефону связывается с лицом, которое выезжает на место аварии, и тут же предлагает услуги по выкупу дела за мизерную

АВТОСТРАХОВАНИЕ ЯВЛЯЕТСЯ ДРАЙВЕРОМ СТРАХОВОГО МОШЕННИЧЕСТВА

сумму (страховая компания заплатила бы больше). Например, он выкупает дело за 20 тысяч рублей, а потом через суд получает 800 тысяч. Дело намеренно затягивается, чтобы получить как можно больше денег, потому что один день просрочки — это 1% от суммы. На 100 тысячах рублей мошенники, как правило, делают до одного миллиона», — говорит Виктор Алексеев.

Директор Краснодарского филиала СПАО «РЕСО-Гарантия» Алексей Бут констатирует, что после выкупа на месте аварии мошенниками дел у участников ДТП делается подложная экспертиза, с которой аферисты обращаются в суд. Тот в свою очередь взыскивает со страховых компаний суммы зачастую в три, в четыре, в пять, а иногда и в десять раз больше реального ущерба. Однако страховая выплата — это налогооблагаемые деньги,

МОШЕННИЧЕСКИЕ СХЕМЫ СОВЕРШАЮТСЯ НЕ В ОДИНОЧКУ, А ОРГАНИЗОВАННОЙ ГРУППОЙ ЛИЦ, В КОТОРУЮ, КАК ПРАВИЛО, ВХОДЯТ И ПРЕДСТАВИТЕЛИ ПРАВООХРАНИТЕЛЬНЫХ ОРГАНОВ, И ДЕЙСТВУЮЩИЕ ИЛИ БЫВШИЕ СОТРУДНИКИ СТРАХОВЫХ КОМПАНИЙ

и страховые компании направляют информацию о суммах, которые получили граждане — участники ДТП, в налоговые органы. После этого клиентам страховых компаний приходят суммы налога, которые в разы больше, чем те деньги, которые им потребовалось отдать на восстановительные работы своих транспортных средств.

«Сегодня в нашей компании из таких клиентов выстроилась целая очередь. Люди даже не понимают, что за требование им пришло из налоговой инспекции. А когда они знакомятся с ситуацией, мы узнаем, за какие деньги было выкуплено то или иное страховое дело. Обиднее бывает, когда по выданной доверенности совершаются последующие мошеннические действия по несуществующим авариям и подставным ДТП от лица граждан, которые продали это дело. Казалось бы, что это некая услуга — выкуп дела на дороге, но в последующем она несет за собой финансовые потери для автомобилистов. Кстати, есть примеры того, когда это квалифицируется как соучастие в мошеннических действиях», — говорит господин Бут.

По словам Сергея Ефремова, нередки случаи, когда в страховые мошенничества втягиваются обычные граждане, как правило, молодые люди, которым прямо на улице за деньги предлагают поучаствовать в противозаконных схемах. «Грубо говоря, им предлагают: "Ты поставь свою машину здесь, а мы сфотографируем. Тебе ничего делать не нужно — просто поставь машину и получи свои деньги". Это частые случаи, и, к сожалению, граждане на это идут, а после становятся фигурантами уголовных дел, поскольку сейчас существует статья о страховом мошенничестве, которая специально выделена в Уголовном кодексе», — говорит вице-президент ВСС.

СУД СПЕШИТ НА ПОМОЩЬ В октябре представители страховых компаний встретились с новым председателем Краснодарского краевого суда Алексеем Шипиловым на предмет поиска решения проблемы с разрешением судебных споров в автостраховании. Как рассказал куратор судебной системы Управления судебной работы департамента спецпроектов «Росгосстраха» Далер Ульмасов, в настоящее время по обращениям автостраховщиков ведется серьезная работа. «В частности, нас очень сильно беспокоила ситуация с судебным делопроизводством в регионе, а с 1 октября эта тема носит очень актуальный характер, поскольку первичные документы судебного характера сейчас направляются сторонами друг другу своими силами. То есть истец должен сам направить иск в страховую компанию и потом только с ним обратиться в суд. Если суд не будет выполнять надлежащую функцию по извещению страховщика о судебном разбирательстве (а это именно функция суда), то мы опять столкнемся с одноклассиком рассмотрением ситуаций», — говорит господин Ульмасов.

В крайсуде рассказали, что с начала текущего года в апелляционном порядке было рассмотрено свыше 8 тыс. дел, связанных с проведением экспертиз дорожно-транспортных происшествий и их, вероятно, необъективной оценкой, что в дальнейшем влияет на принятие судебного решения не в пользу страховщиков. Еще 1,5 тыс. дел сейчас находится в производстве. По итогам рассмотрения около 20% решений районных судов было отменено вышестоящей инстанцией. «Я надеюсь, что страховые компании в свою очередь будут проявлять

Одна из причин, побуждающих людей к совершению преступлений в сфере автострахования, заключается в том, что страховщики изначально применили несправедливую систему оценки размера ущерба



активную позицию, проводя работу по поступившим заявлениям в досудебном порядке, тем самым уменьшая количество рассмотрения таких споров в суде», — подчеркнул господин Шипилов.

На сегодняшний день, по словам Алексея Бута, все организации, на основании экспертных данных которых проводится экспертиза, состоят в государственном реестре. По результатам отрицательной деятельности (два нарушения) происходит их исключение из этой коллегии. В дальнейшем уличенный в необъективности эксперт-техник не имеет права осуществлять свою экспертную деятельность относительно продукта ОСАГО. Однако, по словам участников рынка, говорить о том, что правоохранительные органы активно борются с данным видом мошенничества и видят в нем проблему, а именно необъективную работу экспертов, пока не приходится. «Не секрет, что судья не является экспертом, поэтому при повторном обращении в суд назначается судебная экспертиза, эксперт которой зачастую не состоит в вышеназванной коллегии. Получается замкнутый круг, поэтому для решения проблемы необходима

независимая экспертиза», — считает представитель «РЕСО-Гарантии».

Виктор Алексеев отмечает также сложность в доказывании преступного умысла эксперта. По его словам, чтобы доказать, что эксперт, совершая ошибку, делал это преднамеренно для получения денежного вознаграждения, необходимо провести большую работу, которая, как правило, не проводится, поэтому зачастую выносятся отказы в возбуждении уголовного дела в связи с отсутствием состава преступления. «То есть событие признается, а состав, где умысел не смогли доказать, — нет. На моей памяти вообще нет случаев, чтобы в отношении экспертов возбуждались уголовные дела», — подчеркнул представитель СК «МАКС».

ЛЮКСОВЫЕ ПОВРЕЖДЕНИЯ На долю автомобильного мошенничества в Краснодарском крае приходится 55% подобных случаев в южных регионах России, сообщили в службе безопасности Южного регионального центра компании «Альфа-Страхование». Всего за девять месяцев этого года страховщики выявили 1,6 тыс. случаев мошенниче-

С НАЧАЛА ГОДА В КРАЕ В АПЕЛЛЯЦИОННОМ ПОРЯДКЕ БЫЛО РАССМОТРЕНО СВЫШЕ 8 ТЫС. ДЕЛ, СВЯЗАННЫХ С ПРОВЕДЕНИЕМ ЭКСПЕРТИЗ ДОРОЖНО-ТРАНСПОРТНЫХ ПРОИСШЕСТВИЙ

ства на юге страны. По заявлениям представителей компании было возбуждено свыше 45 уголовных дел, ущерб от которых достиг почти 50 млн руб. Помимо Кубани в «зоне риска» «Альфа-Страхования» такие регионы, как Волгоградская (14% случаев) и Ростовская (9% случаев) области. На северокавказские республики и Ставрополье приходится 21% случаев страхового мошенничества. Его основными видами остаются инсценировка ДТП, незаконное увеличение страховой выплаты, а также противоправные действия третьих лиц.

«Мошенники наносят люксовым автомобилям небольшие повреждения, которые не влияют на ходовые качества. После этого они заявляют в страховую компанию ущерб, приближенный к рыночной цене авто (замена, покраска элементов и другое) и превышающий реальную стоимость восстановления. Разница между заявленным и реальным ущербом мошенники присваивают себе. Кроме того, для получения незаконных выплат мошенники умышленно не предоставляют автомобиль в страховую компанию на необходимый осмотр. Пользуясь услугами экспертов, они подают в суд и фальсифицируют подтверждающие документы. За девять месяцев этого года "Альфа-Страхование" выявила 83 подобных случая, по пяти из них были возбуждены уголовные дела. Отмечается рост сфальсифицированных экспертиз, особенно заметный на Кубани. Специалисты, незаконно проводящие экспертизы, вводят автомобилистов в заблуждение с целью обмана страховщиков», — рассказали в службе безопасности страховой компании.

ЛОЖНАЯ НЕОСТОРОЖНОСТЬ Дать корректную оценку причинам малого количества возбужденных уголовных дел по фактам страхового мошенничества в сфере ОСАГО достаточно проблематично, поскольку этот вопрос относится, скорее, к ведению прокуратуры, считает заместитель управляющего партнера адвокатского бюро «Бишенов и Партнеры», адвокат Тимур Чанышев. По его словам, учитывая, что манипуляции в данной области относятся к разряду неочевидных пре-

МНЕНИЕ

Мошенничество смещается к жизни

Несмотря на то, что основная масса мошеннических действий в страховании относится к сфере ОСАГО, страховщики констатируют и другие противоправные деяния в этой области. Так, по данным Сергея Ефремова, сейчас наблюдается тенденция смещения страхового мошенничества в сторону страхования жизни и здоровья.



«Если взять, к примеру, Германию, то у них страховое мошенничество в основном совершается в области гражданской ответственности. В США в области страхования жизни и здоровья мошенничество занимает до 20% от всего рынка страховых услуг. И сегодня в России крен из области автострахования также происходит в сторону страхования жизни и здоровья», — говорит господин Ефремов.

По его словам, все дело в том, что имущество имеет стоимость и человек не может получить страховую выплату больше, чем цена самого имущества. А жизнь бесценна, поэтому по ней невозможно сделать лимит, и человек может страховать сколько угодно, на любое количество договоров и на любую сумму. Часто клиент страхуется в нескольких компаниях, по нескольким договорам и получает деньги у различных страховщиков.

«Мошенничество в области страхования жизни и здоровья заключается, например, в отсутствии тех травм, которые указаны в справке, предоставленной медицинским учреждением. Бывает, что травмы, которые указаны в справке, были получены при других обстоятельствах, а иногда при расследовании страховых событий, связанных с жизнью и здоровьем, мы видим, что предоставленный перелом, допустим, ноги получен не взрослым человеком, а ребенком. И таких примеров масса», — резюмирует Сергей Ефремов.

ступлений, при которых совершаются умышленные действия под видом неосторожных, наилучшими средствами защиты законных прав клиентов страховщиков являются видеотекстовая дорожная фиксация движения, взаимная выручка и бдительность владельцев.

Отрасль автострахования так интересна мошенникам по причине того, что деньги, полученные таким путем, взыскиваются с платежеспособного лица — страховой компании, уверен управляющий партнер AtriumConsultGroup Вячеслав Кантер. «Не нужно искать имущество должника, чтобы исполнить судебное решение. Для получения денег достаточно обратиться в банк страховой компании, где у нее открыт расчетный счет. Кроме того, размер ущерба всегда подтвержден вступившим в силу судебным актом», — комментирует юрист.

В то же время, по его словам, взыскиваемая сумма постоянно увеличивается, потому что к основным требованиям заявителей дополнительно взыскивается большая неустойка и штраф за отказ урегулировать ситуацию в досудебном порядке. Кроме того, привлечь к уголовной ответственности злоумышленников здесь достаточно сложно из-за специфики спора. «Как правило, наиболее распространенные случаи мошенничества в автостраховании — необъективные экспертные заключения и сговор лиц, участвующих в ДТП. Достаточно сложно определить, когда заключение эксперта просто необъективно, а когда оно заведомо ложно. Например, в рамках досудебной оценки ущерба эксперт не предупреждается об уголовной ответственности, поэтому и наказывать его нельзя», — констатирует господин Кантер.

По его словам, в большинстве случаев к уголовной ответственности по данной категории привлекаются лица, у которых такой способ заработка поставлен «на поток». В тот или иной момент они совершают ошибку и попадают в поле зрения правоохранителей. Для борьбы с мошенниками, по мнению юриста, необходимо привлекать к проведению экспертиз по оценке ущерба государственных экспертов высокой квалификации, так как основой вынесенного судебного решения является именно заключение эксперта, с которым соглашается суд. «В то же время страховым компаниям необходимо проводить работу по досудебному урегулированию споров, так как нередки случаи, когда страховые компании необоснованно отказывают в компенсации ущерба или занижают размер выплаты в разы, что в свою очередь создает возможность мошенникам обогатиться при помощи судебного разбирательства», — говорит Вячеслав Кантер. Он признает, что районные суды Краснодарского края завалены исками о возмещении ущерба после ДТП, а судьи физически не могут справляться с нагрузкой и выносят решения исходя из заключений экспертов, которые обладают специальными познаниями и зачастую оценивают ущерб необъективно.

СПРАВЕДЛИВОСТИ РАДИ Одна из причин, побуждающих людей к совершению преступлений в сфере автострахования, заключается в том, что страховщики изначально применили несправедливую систему оценки размера ущерба, считает краснодарский адвокат Андрей Таран. По его мнению, мизерные выплаты по страховым случаям вызвали недовольство общества, что в свою очередь породило ответную реакцию. «Фактически люди, преступающие закон в области автострахования, не осознают себя преступниками. По их мнению, они восстанавливали справедливость», — рассуждает юрист.

Вторая причина происходящего, по мнению собеседника «ЭР», заключается в том, что размер доначислений, штрафы и пени в области ОСАГО таковы, что не могут не привлечь к данной сфере экономического мошенничества людей, желающих получить сверхприбыль на произведенные инвестиции. Кроме того, причиной расцвета автострахового мошенничества является платежеспособность страховых компаний.

«Основным видом мошенничества являются имитационные ДТП. На первый взгляд, сделать

это несложно: в определенном месте и в определенное время должны встретиться два автомобиля, один из которых причиняет вред другому, после чего оформляются документы в страховую компанию и в суд. Но в этой простоте есть моменты, пренебрежение которыми приводит к выявлению мошенничества и вынесению обвинительных приговоров. Я помню дела, которые раскрывались благодаря тому, что «виновник» и «потерпевший» в течение дня ездил друг за другом по городу и постоянно переговаривались по телефону, чтобы выбрать наилучшее место для ДТП. Доказательствами по уголовному делу стали записи с видеокamer и детализация телефонных соединений мошенников. Другие обвиняемые пытались выдать за ущерб повреждения, которые не могли быть причинены ни при каких обстоятельствах: например, повреждение находилось выше бампера виновной машины. По таким делам основным доказательством являлась судебная трасологическая экспертиза. Такие преступления, как правило, выявлялись сотрудниками ГИБДД, выезжавшими на место подставной аварии», — рассказывает Андрей Таран.

Методы борьбы с мошенничеством в сфере автострахования, по мнению юриста, заключаются прежде всего в изменении отношения страховых компаний к своим клиентам, а также в повышении уровня удовлетворенности страхователей, попавших в ДТП, услугами страховщиков и справедливой оценке ущерба.

ЭКОНОМИЯ РОЖДАЕТ РИСКИ Озвученные страховыми компаниями случаи мошенничества в ОСАГО не единственные противоправные действия на рынке автострахования. Как констатирует адвокат юридической компании BMS Law Firm Александр Иноядов, мошеннические действия совершаются и в отношении страхователей в случае продажи им недействительных полисов. В таком случае важно качество и эффективность контроля за оказанием подобного рода услуг со стороны страховых компаний. Член Ассоциации юристов России Алексей Гавришев также считает, что самый распространенный случай мошенничества в данной сфере — это подделка страховых полисов, так как большинство автолюбителей желает сэкономить на страховке и обращается в те компании, у которых наименьшая стоимость документа. «Потерпевшие лица по данной категории дел выявляются лишь в случае совершения ДТП, а до этого они и не знают, что стали жертвами мошенников», — говорит юрист.

Самый эффективный способ борьбы с подобными преступлениями, по словам господина Гавришева, — это введение штрафов за езду без страховки, который будет приходиться с камер. Данная мера заставит автолюбителей проявлять инициативу и проверять подлинность полисов перед покупкой через общероссийскую базу. Как отмечает Сергей Ефремов, в Москве уже запущена в тестовом режиме система выявления автомобилей без автогражданки с помощью фото- и видеотекстовой фиксации. Уже выявлено достаточное количество транспортных средств, которые передвигаются без полиса ОСАГО, отсутствие которого, согласно Правилам дорожного движения, исключает возможность выезда автомобиля на проезжую часть.

«Сегодня на государственном уровне решается вопрос об увеличении штрафа за отсутствие у автомобилистов полиса ОСАГО. Пока это 800 рублей, а если средняя премия по этому виду автострахования у нас составляет 5300 рублей, то многие исходят из того, что лучше заплатить штраф один-два раза в год и это будет дешевле. Тем более если его заплатить в течение 20 дней, он будет не 800, а 400 рублей. Но если средний убыток по России составляет 71 тысячу рублей, а по Краснодарскому краю — 133 тысячи, то, попадая в ДТП и не имея полиса, автомобилист принимает на себя сумму убытка, а если он еще и виновник аварии, то придется возмещать и убыток потерпевшим», — рассказал вице-президент ВСС. ■

КАСКО за 3

Приземлили цену на КАСКО
всего 2 950 руб. от ДТП



САМЫЙ НЕДОРОГОЙ ПОЛИС КАСКО



ДТП по вине 3-х лиц
(ВИНОВНИК УСТАНОВЛЕН)



Лимит покрытия 600 000 руб



ТС до 10 лет
до 1.5 млн. руб



Ремонт ТС 5 лет у офици. дилера,
ТС > 5 лет на СТОА новыми деталями



Без осмотра ТС при покупке
вместе с ОСАГО



Количество обращений -
без ограничений

Подробнее на сайте www.alfastrah.ru или
по тел.: 8 800 333 0 999. Реклама.

ИДЕЯ ФИТ РЫНОК ФИТНЕСА НА ЮГЕ ПОКАЗЫВАЕТ БУРНЫЙ РОСТ, ОТМЕЧАЮТ УЧАСТНИКИ ЭТОГО РЫНКА И ЭКСПЕРТЫ. ЕСЛИ В 2016 ГОДУ ОБЪЕМ ДАННОГО РЫНКА В КРАСНОДАРЕ ОЦЕНИВАЛСЯ ПРИМЕРНО В \$19 МЛН, ТО В 2018-М ДОСТИГ \$40 МЛН. ЮГ ПРИВЛЕКАЕТ ВСЕ БОЛЬШЕ ФЕДЕРАЛЬНЫХ ОПЕРАТОРОВ, А МЕСТНЫЕ СЕТЕВЫЕ ИГРОКИ АКТИВНО РАСШИРЯЮТСЯ. ПРИ ЭТОМ ОСНОВНАЯ ТОЧКА РОСТА, ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, — СРЕДНЕЦЕНОВЫЕ ФОРМАТЫ. ПРЕМИАЛЬНЫЕ ЗАВЕДЕНИЯ, КАК И ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ГРУППЫ, РЫНОК БУДЕТ ПРИНИМАТЬ НЕОХОТНО. ЕЛЕНА РЫЖКОВА

ЗОЖ НАБИРАЕТ ОБОРОТЫ Сфера фитнеса в Краснодарском крае год за годом набирает стремительные обороты. Так, на 2018 год в Краснодаре насчитывается свыше четырехсот фитнес-клубов (в прошлом году было около трехсот), спортзалов и фитнес-студий, из которых двенадцать являются более современными — с плавательной зоной (бассейном). С появлением такого роста заинтересованности людей к спорту формируется понимание ценности физических нагрузок, эффекта от тренировок и их влияния на здоровье человека. «У людей сложилось некоторое понимание о физических тренировках. По их мнению, физические нагрузки улучшают физическую форму, функции и гибкость человека. Главные функции физкультурно-оздоровительной деятельности — улучшение внутреннего состояния человека, выработка некоторой системности в жизни людей, при этом улучшаются их социальные, психологические и физические возможности. Физкультурно-оздоровительная деятельность — это один из самых недорогих вариантов стать социально развитым, успешным, функциональным, а самое главное — здоровым человеком», — говорит врач — мануальный терапевт Антон Зазуля.

Руководитель студии йоги Юлия Пономарева подтверждает его слова: «Если раньше клиенты приходили с целью сбросить вес, сейчас все чаще люди выбирают программу «Здоровая спина», ездят в йога-туры по выходным, делают упражнения, которые я выкладываю на «Ютубе». То есть они просто поддерживают форму, получают удовольствие от тренировок, хотят улучшить общее состояние».

ОЧЕНЬ СРЕДНЯЯ ЦЕНА Как отмечает аналитик управления операций на российском фондовом рынке ИК «Фридом Финанс» Александр Осин, рынок фитнес-услуг активно растет. «Потенциал роста бизнеса очень большой, поскольку лишь три процента людей в России занимаются фитнесом, в Европе — 15—20 процентов, в Америке — свыше 20 процентов. Спрос на инвестиции в секторе создает низкая инфляция и низкие темпы роста экономики. Это «защитный» актив, который при наличии грамотного менеджмента приносит выручку всегда, особенно учитывая, что страховые компании крайне заинтересованы в снижении рисков заболеваний для снижения издержек в отрасли. В том, чтобы население «лечилось само» заинтересовано, похоже, и государство, судя по статистике бюджета на 2020—2022 годы с падающими в реальном выражении расходами на здравоохранение», — говорит эксперт.

ПО ДАННЫМ МИНСПОРТА КУБАНИ, В 2018 ГОДУ В КРАЕ ЗАНИМАЛОСЬ ФИЗИЧЕСКОЙ КУЛЬТУРОЙ И СПОРТОМ 2,55 МЛН ЖИТЕЛЕЙ КРАЯ, ЧТО СОСТАВЛЯЕТ 49,3% ОТ ОБЩЕЙ ЧИСЛЕННОСТИ НАСЕЛЕНИЯ КРАЯ



ФОТО: ЕЛЕНА ЛОПСКАЯ

«На протяжении последних нескольких лет рынок Краснодара рос на 20% в год (в 2018 году объем составлял примерно \$40 млн, в 2017-м — 24, а в 2016-м — около девятнадцати). В городе фитнес-услуги оказывает около семидесяти заведений, и клиентуры хватает всем», — говорит директор клуба Slim Александр Кобылкин. По его словам, юг привлекает все больше федеральных операторов, а местные сетевые игроки активно расширяются. При этом основная точка роста, по мнению экспертов, — среднеценовые форматы. Премиальные заведения, как и индивидуальные группы, рынок будет принимать неохотно.

Участники рынка уверены, что наибольшей популярностью сегодня пользуются фитнес-учреждения, предоставляющие максимально широкий спектр основных и дополнительных услуг. Это групповые программы, персональные тренировки и общеоздоровительные программы. Причем они также предсказывают, что развиваться будет в основном средний ценовой сегмент. «Это связано

с тем, что основная масса клубов предлагает абонементы в среднем ценовом сегменте: от 10 до 33 тыс. руб. Причем все клубы предлагают акционные абонементы, которые приобрести можно и вовсе за 6—16 тыс. руб.», — говорит представитель «Макс Фитнес» Максим Тарасенко. Кроме того, он отмечает, что цены, установленные на услуги фитнес-клубов, имеют свою цикличность, это связано с тем, что в разное время года число клиентов значительно варьируется — пиковые периоды приходятся на осенне-зимний и особенно весенний сезоны, а в летнее время наблюдается существенный отток потребителей фитнес-услуг. Анализируя конкурентную среду, менеджмент фитнес-клубов в первую очередь уточняет конкурентные силы.

«Рынок фитнеса в ЮФО еще открыт, но тенденция такова, что открыт он в первую очередь для центров эконо- и бизнес-класса», — говорит Максим Тарасенко. Тридцать — сорок процентов южного рынка, по его мнению, держат среднеценовые заведения. Эта оценка, скорее всего, соответствует

В 2018 ГОДУ ЧИСЛО ФИТНЕС-КЛУБОВ В КРАСНОДАРЕ ДОСТИГЛО ЧЕТЫРЕХСОТ

действительности: в 2011 году исследование РБК research показало, что в России основными потребителями фитнес-услуг являются представители среднего класса — на их долю в структуре спроса приходится 34,4%.

КАДРЫ ЗАБЛУДИЛИСЬ НА КУРСАХ Со стремительным развитием фитнес-индустрии появляется проблема кадров. Ситуация с профессиональными тренерами в фитнес-индустрии Краснодара требует повышенного внимания. Количество готовых свободных специалистов на рынке рассматриваемой сферы недостаточно либо доходит до нуля, считают руководители фитнес-клубов. В связи с данной ситуацией появляется «дополнительное образование в сфере фитнеса», то есть короткие курсы. Они являются основным конкурентом различных спортивных вузов и профессиональных спортивных заведений. «В фит-



КРИЗИС ПОКА СУЩЕСТВЕННО НЕ СКАЗАЛСЯ НА РЫНКЕ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ СПОРТИВНЫХ И ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫХ УСЛУГ

нес-клубы требуются более подготовленные специалисты, так как их работа заключается в сохранении и стабилизации показателей здоровья своих клиентов. А специалисты дополнительных образовательных учреждений проходят подготовку в течение двух недель, и встает вопрос: а есть ли какой-либо практический и теоретический эффект в их обучении? Да, безусловно, данные специалисты получают базовые знания в сфере фитнеса, но их знания недостаточны, чтобы они могли грамотно следить за здоровьем своих подопечных, что подразумевает их повседневные должностные обязанности», — говорит преподаватель Кубанского государственного университета физической культуры, спорта и туризма Анна Довгаль.

В противовес дополнительным образованиям выступают спортивные вузы и профессиональные спортивные заведения, где выпускаемые специалисты обучаются в течение четырех и более лет и, следовательно, имеют расширенный набор компетенций в указанной сфере. Конечно, целесообразней и эффективней принимать на работу специалистов, имеющих более продолжительную подготовку и наибольший объем знаний в области физкультурно-оздоровительной деятельности. Однако высококвалифицированных специалистов на рынке фитнес-услуг Краснодарского края не хватает.

«Несмотря на сложность ситуации, связанной с несбалансированным соотношением спроса на специалистов сферы фитнеса и тем, какое их количество продиктовано рынком, фитнес-индустрия Краснодарского края продолжает активно развиваться. Благодаря данной индустрии появилось огромное количество людей, которые не только занимаются фитнесом, но и готовы отдать свои силы и время тренерской деятельности», — говорит госпожа Довгаль. По ее словам, Кубанский государственный университет физической культуры, спорта и туризма раз в год выпускает свыше трехсот высококвалифицированных специалистов по трем

спортивным специальностям. За один год 413 специалистов в области физической культуры и спорта оканчивает курсы при университете. Суммарное количество специалистов, выпускаемых учреждениями дополнительного образования в Краснодарском крае, — свыше 450 человек в год.

Именно появление дополнительного образования и его развитие оказывают существенное влияние на удовлетворение спроса в персонале на растущем рынке фитнес-услуг и тем самым влияют на количество рабочих мест Краснодарского края, что в свою очередь благоприятно влияет на экономическую ситуацию в Краснодаре и крае. Средняя заработная плата инструктора тренажерного зала на август 2019 года в городе Краснодаре составляет 42—51 тыс. руб. в месяц. Если сравнить ее со средней заработной платой в Краснодаре, которая составляет 28,1 тыс. руб., то инструкторы тренажерного зала получают на 14 тыс. руб. больше, чем среднестатистический работник Краснодара. Это значимый показатель, который непосредственно влияет на развитие фитнес-индустрии Краснодара.

Максим Тарасенко отмечает, что для тренера мало получить соответствующее образование — ему необходимы и другие навыки. «Прежде всего это умение находить общий язык с клиентами. Не просто ладить с ними, а вызывать у них авторитет, убеждать их в чем-либо. Он может окончить два института, иметь звание мастера спорта, быть профессионалом, но в клубе он обслуживающий персонал, и это необходимо учитывать. Не у каждого получается», — отмечает господин Тарасенко.

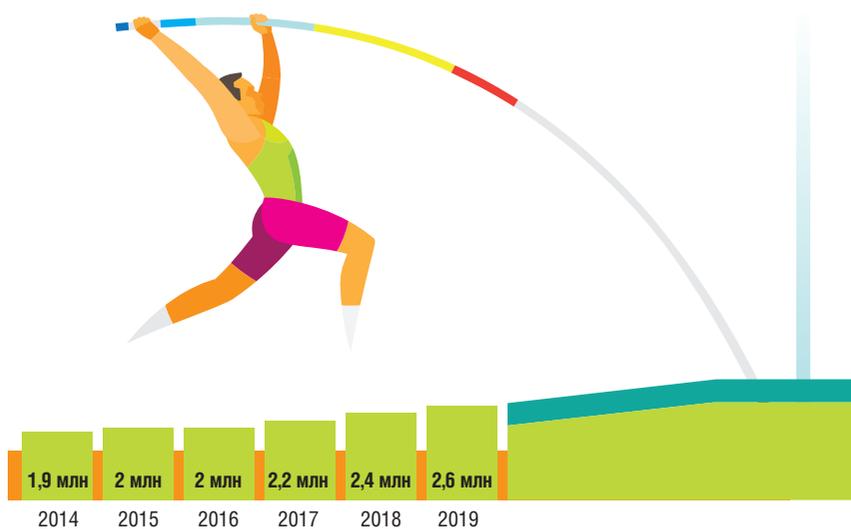
В среднем по стране проникновение составляет 3—5%, в некоторых регионах, по экспертным оценкам, показатель доходит до 8—10%. В год рост не превышает одного пункта. Краснодарский край один из самых благополучных в плане развития: здесь на относительно небольшой площади работает множество клубов разных операторов, благодаря чему фитнесом занимается порядка 7% населения. Ситуация на Кубани намного лучше, чем во многих регионах страны.

Эксперты считают, что кризис пока существенно не сказался на рынке предоставления спортивных и оздоровительных услуг, включая и фитнес. «Конечно, падение доходов россиян отразилось на темпах развития этого сегмента услуг, но не столь заметно, как в других областях потребительского сектора. В последние годы рынок фитнес-услуг стабильно рос. Так что, несмотря на негативные явления в экономике страны в целом, за счет существенного увлечения значительной доли наших сограждан здоровым образом жизни рынок фитнес-услуг не только не сжался, как многие иные сегменты потребительского рынка, но и продолжает расширяться. Впрочем, во многом это расширение также отчасти связано с преодолением демографической ямы 90-х годов прошлого века и процессом перевода в частный сектор спортивных объектов, ранее находившихся на балансе предприятий и муниципалитетов. Оба эти ресурса в существенной степени уже исчерпаны», — говорит аналитик ГК «Финам» Алексей Корнев.

По его словам, следует понимать, что эта ниша весьма ограничена объемом и по мере ее заполнения темпы прироста не просто будут снижаться, но и могут вовсе перейти в стадию стагнации. Впрочем, до этого еще далеко и на настоящий момент сектору рынка фитнес-услуг пока мало что угрожает. Господин Кобылкин также считает, что рынку есть куда расти, правда, он отмечает, что этот бизнес ждет консолидация. «Все-таки, по моему мнению, будет какое-то поглощение. Например, студии йоги или танцев привлекают мало клиентов — абонемент в клуб дает больше возможностей, и отток клиентов начнется именно туда. Подвальные «качалки» тоже ждет невеселое будущее, и по той же причине». ■

КОЛИЧЕСТВО ЖИТЕЛЕЙ РЕГИОНА, КОТОРЫЕ ЗАНИМАЮТСЯ СПОРТОМ

Источник: министерство физической культуры и спорта Краснодарского края



ГАЗОМОТОРНАЯ ЛИХОРАДКА

НЕСМОТРЯ НА НЕДОСТАТОЧНУЮ РАЗВИТОСТЬ ОТЕЧЕСТВЕННОЙ СИСТЕМЫ ГАЗОЗАПРАВОЧНЫХ СТАНЦИЙ, ПРЕДПРИЯТИЯ АВТОПРОМА УЖЕ АКТИВНО ИНВЕСТИРУЮТ В РАЗРАБОТКУ НОВЫХ МОДЕЛЕЙ КОММЕРЧЕСКОЙ АВТОТЕХНИКИ, РАБОТАЮЩЕЙ НА ГАЗОМОТОРНОМ ТОПЛИВЕ. ПРИ БЕЗУСЛОВНОЙ ПОДДЕРЖКЕ ВЛАСТЕЙ В ГОНКУ ЗА СОВРЕМЕННЫМ ТРЕНДОМ НА РОССИЙСКОМ РЫНКЕ ВКЛЮЧАЮТСЯ И ИНОСТРАННЫЕ АВТОКОНЦЕРНЫ. ВИКТОР СЕДОВ

Тема перехода коммерческих грузовых и пассажирских перевозок на газовое топливо остается одной из главных на отраслевых автомобильных мероприятиях. Экономическая эффективность и экологичность такого транспорта, равно как и целесообразность его массового использования, для экономики крупнейшей газовой державы уже очевидны. Учитывая, что в связи с поручениями президента РФ Владимира Путина развитие транспорта на газомоторном топливе приобрело черты долгосрочной государственной программы, на последней автопромышленной выставке COMTRANS-2019 практически все крупнейшие участники представили новые модели грузовых автомобилей и другой автотехники на газе.

Чиновники высшего ранга внимательно следят за реализацией программы газификации транспорта и активно поддерживают усилия промышленности. «Сейчас происходит технологическая трансформация автомобильной отрасли, — отметил министр промышленности и торговли РФ Денис Мантуров, открывая выставку. — Акцент в этой работе будет сделан на экологизации городского коммерческого транспорта, прежде всего за счет использования газомоторного топлива и технологий электрического привода».

Флагман российского автопрома в сегменте грузовиков КамАЗ производит в газомоторном исполнении практически весь свой традиционный модельный ряд грузовых автомобилей и автобусов «НефАЗ» (более 100 видов серийной и специальной автотехники). КамАЗ — первый отечественный производитель газомоторной автотехники, который сертифицировал в 2016 году две модели автомобилей на СПГ и в настоящее время ведет разработку и испытания других видов автотехники на СПГ, в том числе нового модельного ряда.

Группа ГАЗ, серийно выпускающая газовую технику в сегменте легкого коммерческого транспорта, среднетоннажных и грузовых автомобилей, а также пассажирских автобусов всех классов, на выставке представила новый десятитонный «Газон Next» с уникальным двигателем ЯМЗ-534, который может потреблять как сжиженный природный газ (LNG), так и сжатый природный газ (CNG). «В России LNG пока экзотика, — отметил в интервью АвтоMail.ru президент группы ГАЗ Вадим Сорокин. — Но мы знаем, что в некоторых регионах планируется развивать заправочные станции на этом виде топлива. Им будет интересна новая машина». По его словам, из-за технических особенностей наиболее выгодно эксплуатировать такие автомобили на максимально больших расстояниях. Представленный на выставке экземпляр на одной заправке может пройти 900 км, утверждает господин Сорокин.

Крупнейшие зарубежные производители тоже представили новые модели газомоторной техники, разработанной специально под российские условия эксплуатации. В частности, японская компания Isuzu, которая на большинстве мировых рынков известна благодаря своим дизельным двигателям, на выставке показала модификацию своего легкого грузовичка ELF с двигателем, работающим на метане, а чуть позже — двухтопливную версию среднетоннажного шасси Forward 18.0 (FVR34). «Мы внимательно следим за тенденциями рынка и государственной политикой в автомобильной индустрии. Россия — крупнейшая в мире газовая держава, и логично, что этот фактор



можно и нужно использовать, особенно с учетом постоянно растущих цен на бензин и дизель. Именно этими факторами и обусловлено появление шасси, работающих на метане, равно как и битопливных вариантов», — подчеркнул генеральный директор Isuzu RUS Фабрис Горлье.

В компании признают, что работы по настройке оборудования и сертификации, а также организации производства нового шасси на заводе компании в Ульяновске потребовали определенного времени. Зато теперь российские перевозчики и предприниматели смогут получить компактный, но при этом вместительный грузовик, который оптимален для междугородних перевозок и быстрого маневрирования в плотном потоке машин в городах, рассказали в пресс-службе компании.

Подтвердить экономические преимущества эксплуатации автотехники на газе в России был призван автопробег «Голубой коридор — газ в моторы 2019», организованный «Газпромом». С 20 сентября по 3 октября участники акции преодолели 2,7 тыс. км от компрессорной станции «Русская» в Краснодарском крае до Санкт-Петербурга, проверив в полевых условиях, насколько приспособлена техника на метане к использованию на отечественных дорогах. Как рассказали в пресс-службе Isuzu, малотоннажный ELF 7.5 CNG (NPR82) показал средний расход топлива 18,42 куб. м на 100 км, что на 4 куб. м меньше, чем расчетные цифры. В компании пояснили, что во время автопробега загрузка автомобиля была не максимальной, поэто-

му полная загрузка может незначительно увеличить расход топлива, «но даже с учетом этого результаты обнадеживают».

Общие итоги международного автопробега, в котором принимали участие 20 легковых и грузовых автомобилей российского и зарубежного производства, подвели на Петербургском газовом форуме-2019, где состоялся финиш автопробега. Использование природного газа в качестве моторного топлива позволило сэкономить на заправке транспорта примерно 336 тыс. руб., то есть о сокращении топливных затрат в сравнении с бензином почти в три раза заявили организаторы автопробега.

На коллективном стенде компаний «Газпром газомоторное топливо» (ГМТ) и «Газпром СПГ технологии» в режиме телемоста состоялась церемония ввода в эксплуатацию трех новых газозаправочных объектов инфраструктуры сети АГНКС «Газпром». По данным пресс-службы ГМТ, всего в России 426 газозаправочных объектов, 315 из них принадлежит группе «Газпром». По общему признанию всех участников процесса газификации транспорта, сеть заправок для российских потребностей еще крайне недостаточна, а приоритет в инвестициях логично сконцентрирован на наиболее развитых городах и на федеральных трассах.

Однако в текущем году активно пошел процесс строительства АГНКС в регионах. Так, в начале октября открылась первая метановая заправка в Омске, где сейчас заправляют городские газовые автобусы, но

ЗАПРАВКА АВТОМОБИЛЕЙ ГАЗОМ ПЕРЕСТАЕТ БЫТЬ ЭКЗОТИКОЙ В РОССИИ

планируют развивать и грузовые перевозки на газомоторном топливе. А, например, в Ростовской области реализуется совместный проект ГМТ и «Роснано» по строительству 13 новых газозаправочных станций. Как сообщили организаторы проекта, к строительству автомобильных газонаполнительных компрессорных станций удалось привлечь десять частных инвесторов и 760 млн руб. из федерального бюджета. Ожидается, что в перспективе парк техники в области, использующей природный газ в качестве топлива, вырастет до 55 тыс. единиц, а сеть газовых заправок — до 39 объектов.

Медленное развитие газозаправочной инфраструктуры — фактически единственное препятствие для выполнения правительственных поручений. Согласно транспортной стратегии России, которая была опубликована в 2008 году, к 2030-му доля автомобилей на альтернативных видах топлива должна составить почти половину общего парка в стране. Однако с того момента прошло более десяти лет, а на практике эта доля сегодня не превышает 4–5%. Тем не менее, как показывает практика, производители автотехники уже поверили в неизбежность этого современного тренда, а на переходный период предлагают машины с гибридными двигателями, которые отчасти решают проблему нехватки заправок, но позволяют владельцам уже использовать экономическую эффективность газа по сравнению с дорогим бензином. ■

Феликс Гамзаев: «Медицина будущего как залог свободы человека»

Кандидат медицинских наук, врач высшей категории, собственник крупнейшего медицинского холдинга в ЮФО CL Medical Group, в который входят: клиника мужского и женского здоровья OXY-center, центр генетики OXY-Genetic, отделение инновационной медицины OXY Anti-Age, сеть медицинских лабораторий CL, детский лабораторно-диагностический центр BabyLab, клиника 123, Аллергоцентр; Феликс Гамзаев рассказал о перспективах развития медицинских услуг и готовности общества к их принятию.

— Феликс Шакирович, медицинский холдинг CL Medical Group в настоящее время является одним из крупнейших игроков на региональном рынке медуслуг. Что на данном этапе интересно вам в этом бизнесе, достаточно сложно?

— Мне интересно, чтобы люди, далекие от медицины, поняли, что мы им несем: не просто услуги, а изменение образа жизни вообще, их мировоззрения и отношения, в первую очередь, к себе как главному ресурсу. Сегодня среднестатистический человек уделяет собственному здоровью минимальное внимание, при этом есть слабая положительная динамика среди населения. Наша миссия в том, чтобы хотя бы следующее поколение относилось к себе по-другому.

— Но это уже не бизнес, а философия?

— А медицина — и не бизнес. Позвольте напомнить: наши предки относились к медицине, как к искусству. Мне очень не нравится, когда то, чем мы занимаемся, воспринимают исключительно утилитарно. Сегодня мы не просто проводим лабораторную диагностику, лечим мужское и женское бесплодие и так далее: мы готовим людей к будущему. Хотя человеку очень сложно объяснить, зачем это нужно.

— И зачем же?

— Чтобы стать свободным человеком.

— Свободным от чего?

— От рабства. Ключевая разница между человеком и рабом в отношении к самому себе. Раб, даже если он при богатстве, при власти, все равно остается рабом. — Потому что у него есть ощущение, что он не принадлежит самому себе?

— Абсолютно верно. А современный свободный человек способен управлять своей жизнью в гораздо большей степени, чем предшествующие поколения.

К примеру, беременной женщине сегодня нет необходимости волноваться о том, каким будет ее ребенок, не родится ли он с какой-либо серьезной генетической патологией. По 23 хромосомам мы уже можем ей это сказать абсолютно уверенно — и достаточно рано, на десятой неделе беременности. Более того, в клинике мужского и женского здоровья OXY-center все эти же генетические прогнозы мы можем установить на стадии эмбриона, еще до момента имплантации будущего ребенка женщине, предварительно зная о нем если не все, то очень многое. Мы также можем сэкономить и деньги, и время, и нервы семейным парам, которые по 8–10 раз делают процедуру ЭКО, хотя с помощью генетики они легко могли бы выяснить, что в их случае это бесполезно, и использовать для решения своей проблемы другие варианты: суррогатное материнство, донорскую программу...

— То есть еще до вступления в достаточно долгую и дорогостоящую программу пара с условным диагнозом «бесплодие» — пациенты клиники мужского и женского здоровья OXY-center — может узнать, какие у них риски?

— Да. Более того, для тех, кому действительно показана процедура ЭКО, технология, о которой мы говорим, а именно преимплантационная генетическая диагностика (ПГТ-А), позволяет увеличить положительный результат с 31% до 60–80%! Вы понимаете, о какой экономии и моральных и материальных ресурсов идет речь, если, по статистике, пары получают беременность только на 3–4-й процедуре, потратив примерно 700 тысяч рублей и километры нервов?

— Что сегодня нужно для создания полноценного кластера генетических исследований?

— Интеллект, упорство, понимание своей правоты, кадры, время, деньги... Могу сказать, что нам понадобилось девять месяцев и около 140 миллионов рублей, чтобы создать первую на Кубани собственную генетическую лабораторию и все условия для ее работы. Теперь мы готовы принимать людей.

— А люди к этому готовы?

— Всегда есть 10% тех, кто готов ко всему, а остальным мы должны спокойно и доверительно объяснить: если вы современный человек, то игнорировать то, что вам предлагается, просто преступно. Потому что вопрос касается будущего, и не только вашего личного, но и всей страны.

Кстати, хотите, я расскажу, как будет выглядеть будущее лет через 10–15? Здоровье человека станет предметом самого пристального внимания, и болезни будут предупреждать, а не лечить. К примеру, мне однажды позвонят и скажут: «Добрый день, Феликс Шакирович, спускайтесь, вас ждет скорая» — «Да я здоров!» — «Нет, нет, спускайтесь, потому что у вас через сутки будет инфаркт».

— То есть грядущий приступ можно будет предсказать?

— Конечно, это элементарно делается: есть некоторые белки, которые вырабатываются в организме за сутки до инфаркта, причем человек себя при этом чувствует нормально.

Медицина будущего будет профилактической. Лично я шесть лет назад сделал полный генетический анализ — к сожалению, не в нашей стране, а в Испа-

«Сегодня мы не просто проводим лабораторную диагностику, лечим мужское и женское бесплодие: мы готовим людей к будущему»

нии. Этот секвенс обнаружил все мои предрасположенности, показал, чего мне нужно бояться: инфаркта по трофанминовому типу, метаболического синдрома, и еще у меня Паркинсон в рецессиве — то есть сам я болезнью Паркинсона не заболел, но могу с высокой вероятностью передать этот ген своим детям, особенно мальчикам. А это значит, если мой сын влюбится в девочку с таким же рецессивом, то их ребенок — мой внук — не доживет до 16 лет. Но раз я знаю о такой опасности, то могу предотвратить трагедию. А вы же понимаете, что такого рода риски подстерегают каждого из нас? Так как же можно не воспользоваться возможностью получить жизненно важные знания?

— Сегодня разные частные клиники активно рекламируют чек-апы. Означает ли это, что современные россияне стали чаще задумываться о своем здоровье?

— Конечно. Люди начинают себя ценить и абсолютно правильно относиться к тому, что имеют. Это абсолютно закономерный результат общественного развития. Вопрос в том, что за услугами будут обращаться к специалистам и клиникам с высокой репутацией. К тем, кому доверяют. Потому я и говорю: это наша миссия.

— А если говорить не о миссии, а о бизнес-стратегии, то что в ней сегодня? Как вы предполагаете развивать клинику? Что важно сейчас, что будет важно завтра?

— Сегодня важно то, что будет в будущем. На сегодняшний день чрезвычайно важны те технологии, которые скоро придут и будут востребованы. Если говорить о нас, то мы знаем, что будет, и внедряем

именно то, что будет востребовано: генетические исследования. Это абсолютно новая медицина, которая изменит все: принципы назначения лекарств, подходы к диагностике и самое главное — лечение. К примеру, замена органов в будущем будет элементарной вещью. Моя бизнес-стратегия заключается в том, что мы на сегодняшний день внедряем процессы, которые сегодня не являются коммерчески значимыми, но станут такими в будущем, когда для людей это будет естественно. Мы в этом пионеры — не только на Кубани, но и в России.

— Это не меняет вашего отношения к географии распространения услуг клиники? Вы по-прежнему не собираетесь выходить за пределы региона?

— Я против экспансии пунктов забор за пределы края, и вот почему: транспортировка анализов на самолете скверно сказывается на результате — погрешность достигает 25–30%! В том, что касается генетики, мы можем доставлять биоматериалы в пределах 1000 км от Краснодара. В этом радиусе и действуем.

— Есть ли у вас конкуренты в области генетических исследований на юге и в стране в целом?

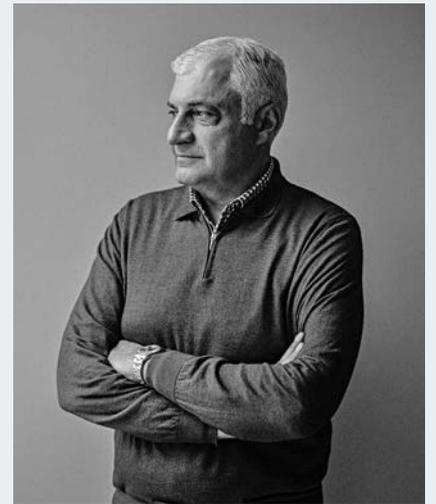
— В регионе работают некоторые федеральные клиники, но я не рассматриваю их как конкурентов. Это на их печальном опыте мы убедились, что огромная дистанция между пунктами забор и лабораторией делает самые современные в технологическом плане анализы бесполезной тратой денег пациента.

— Насколько комфортно в нашей стране заниматься генетическими исследованиями? Есть ли барьеры,

которые мешают развитию этого направления? Помогает ли чем-то государство?

— Каково это — заниматься генетическими исследованиями в России? Не знаю, как в чистой науке, а на практике — не сложнее, чем во всем мире. Я не вижу барьеров и не нуждаюсь в помощи от государства. Все, что нужно, у нас есть, надо просто работать. Всем, не только специалистам: людям, нашим потенциальным клиентам, надо работать над собой. Завтра начинается сегодня, будущее совсем рядом, и нужно быть готовыми его принять.

— Недавно ваша клиника предложила краснодарцам новую услугу «Медицинский консерж». Можно ли предположить, что это не столько коммерческий



проект, сколько попытка подготовить людей к новому формату медуслуг?

— Именно так! Капля камень точит. В чем суть услуги «Медицинский консерж»? В том, что за очень небольшие деньги человек получает постоянное медицинское обслуживание на год, дважды в месяц его посещает терапевт, регулярно происходят осмотры специалистов и забор анализов. Для нас этот проект не коммерческий, максимум, на что мы можем рассчитывать, — выход в перспективе на самоокупаемость. Это в большей степени программа популяризации, воспитание современного отношения к собственному здоровью. И я с удовольствием отмечаю, что мы на правильном пути: количество договоров на обслуживание растет.

— Ваша материальная база позволяет справиться с растущим спросом?

— Вполне. Один доктор-терапевт может качественно оказать медицинскую помощь приблизительно 60 человекам, больше ему давать никто не будет. Сейчас у нас докторов хватает, если же их будет недостаточно, мы остановим набор в проект.

— Достигли ли вы целей, которые намечали на 2019 год? И какие задачи ставите на будущее?

— Я доволен тем, как идет наше развитие, потому что нам многое удается. Безотносительно экономических показателей, на которые я тоже не могу пожаловаться, очень важно, что меняется мировоззрение профессионалов-докторов. Медики — люди консервативные. Когда опытные, уважаемые врачи видят, что эта технология, этот инструмент действительно помогает им в работе, их мировоззрение меняется, и это дает мне уверенность, что мы на правильном пути. Потому что врач в конце концов донесет это до пациента. Я уверен, что в 2020 году мы дойдем до общего секвенса — это наша главная задача. А моя мечта — чтобы лет через 5–10 любой человек, родившийся на Кубани, обязательно делал полный генетический анализ (полноэкзомное секвенирование генома).



г. Краснодар,
ул. Московская, 96
8 (800) 700-40-10

cl-lab.info



г. Краснодар
ул. Красных Партизан 555
8 (800) 500-44-55

oxy-center.ru

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. ТРЕБУЕТСЯ КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА.

СТРОЙКА ЗАТЯНУЛА ПОЯС

В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ ПРОДОЛЖАЕТСЯ СОКРАЩЕНИЕ ОБЪЕМОВ ВВОДА ЖИЛЬЯ. ЭКСПЕРТЫ СВЯЗЫВАЮТ ЭТО С УЖЕСТОЧЕНИЕМ СТРОИТЕЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В РЕГИОНЕ И НА ФЕДЕРАЛЬНОМ УРОВНЕ, НО ОТМЕЧАЮТ, ЧТО У ЭТОГО ЕСТЬ И ПОЛОЖИТЕЛЬНЫЕ СТОРОНЫ.

ИГОРЬ ЯРМИЗИН

С января по ноябрь 2019 года в Краснодарском крае было введено в эксплуатацию 3,23 млн кв. м жилья. Об этом сообщили в региональном департаменте строительства. Около 65% введенного в строй жилья обеспечили Краснодар, Анапа, Новороссийск и Сочи. Доля индивидуального жилья в общем объеме сданных «квадратов» составляет 46,67%.

При этом если сравнивать с результатами прошлых лет, то по итогам 2018 года на Кубани ввели в строй 4,4 млн кв. м, а в 2017 — 4,7. Таким образом, наблюдается постепенное замедление темпов развития отрасли. Порядка 40% вводимого в крае жилья приходится на Краснодар. 80% фонда — многоквартирные дома. В целом по краю доля МКД меньше — около 55%.

По данным аналитиков, за первые три квартала 2019 года стоимость «квадрата» жилья в новостройках Краснодара увеличилась на 9%. При этом, по итогам всего 2018 года прирост составил 4,7%. Так, только за третий квартал этого года повышение цен зафиксировано в 77% первичных объектов во всех классах. В стандартном сегменте стоимость квадратного метра составила 46,8 тыс. руб. (плюс 4% к значению по итогам второго квартала), в классе «комфорт» — 55 тыс. руб. (плюс 8%), в классе «бизнес» — 79,3 тыс. руб. (плюс 3%), в элитных квартирах — 179,8 тыс. руб. (плюс 16%).

НАКАЗАНИЕ ЗА ДОЛЬЩИКОВ В конце 2017 года Минстрой РФ назвал Краснодарский край лидером по числу обманутых дольщиков. По данным Министерства, в регионе их насчитывалось около 6,5 тысяч человек, — это на 60% больше, чем в Москве, и в четыре раза больше, чем в Ростовской области. Число пострадавших росло параллельно с банкротством компаний. По этой причине в Краснодаре и крае власти существенно ужесточили строительную политику.

Предыдущие попытки повысить ответственность застройщиков на федеральном уровне — через страховые компании и компенсационный фонд саморегулируемых организаций — эффекта не дали. «После этого возникла новая идея — создать механизм финансирования строительства банками. Они возьмут на себя примерно 85% стоимости всех новостроек (остальные 15% составят собственные средства компаний). Смягчить переход, по замыслу, должна плавающая ставка: чем больше компании продают квартир на ранних этапах строительства, тем ниже становится для них процент. С 11 он может упасть до 6 и даже до 2-3%. В целом такая схема в мире весьма распространена», — говорит генеральный директор консалтинговой компании Масоп Илья Володько.

Оборотной стороной ужесточения контроля в отрасли стало подорожание квадратного метра в новостройках Краснодара в августе-сентябре в среднем до 54-55 тыс. руб. Кроме того, банки разработали свои критерии оценки заемщиков, и многие обратившиеся к ним строительные компании получили отказ, и были вынуждены уходить с рынка. «Мы не досчитаемся минимум 35–40% субъектов рынка. Они уйдут не сразу, а в течение двух-трех лет, и при-

ИТОГИ ТРЕТЬЕГО КВАРТАЛА ПОДТВЕРЖДАЮТ: ВОЗОБНОВЛЕННОЕ В ПРОШЛОМ ГОДУ ПАДЕНИЕ СТРОЙКОМПЛЕКСА НЕ СЛУЧАЙНОСТЬ, А ТРЕНД



ФОТО: ИГОРЬ ЯРМИЗИН

мерно на те же 35–40% дополнительно сократится строительный комплекс», — прогнозирует Илья Володько.

По его словам, если в прошлые годы в силу снижения платежеспособности и роста стоимости квадратного метра большинство потенциальных покупателей не отказывались от приобретения, а переходили на более скромную жилплощадь, то сейчас таких возможностей все меньше. Спрос на однокомнатные квартиры бьет все рекорды, подскочив с 31 до 51% от общего объема, и при дальнейшем развитии негативного сценария покупателям придется либо вовсе отказаться от покупки квартиры, либо перейти на вторичный рынок, но он представляет интерес разве что для риэлторов, и на работу стройкомплекса не влияет.

Введение эскроу-счетов и снижение доходов населения приводят к падению спроса на жилье. Что имеет важнейшее значение для работы всей отрасли, так как 80% ее объемов приходится именно на этот сегмент рынка. Но спад пугает не всех. Илья Володько не видит особых оснований считать его исключительно негативным явлением. Ведь рынок покинут наиболее слабые компании, которые существовали во многом за счет сбора средств с дольщиков и были крайне неустойчивы. При ухудшении ситуации у них постоянно возникали проблемы с исполнением своих обязательств перед клиентами. Это оборотная сторона простоты и крайне низкого порога входа на строительный рынок. По подсчетам Ильи Володько, достаточно было иметь 10 млн руб., чтобы уже начать что-то строить. И завершение даже не объекта, а каждого этажа целиком зависело от текущих результатов PR и маркетинговой компании по привлечению средств. Отчасти это стало причиной появления по всему Краснодарскому краю сотен недостроенных. И сейчас банки массово отказывают таким компаниям в кредитовании.

Впрочем, в данный момент профессиональные финансисты только приступают к работе со строителями. Как отметил Илья Володько, в подавляющем большинстве пока еще достраиваются старые объекты, а их очень много. Только в Краснодаре одновременно находится в разной степени готовности 5,5 млн кв. м жилья, — это объем всего жилого фонда таких городов, как Таганрог или Якутск. А

по новым финансовым правилам успели заложить лишь 10, от силы 12 объектов. При этом рынок живет ожиданиями и нововведения уже оказывают на него непосредственное влияние.

По данным риэлторов, рынок вторичного жилья в Краснодаре на сегодняшний день составляет около 60% от всего выставленного на продажу жилья, а показатель по России достигает 80%. При этом, по словам Вадима Камалова, многие застройщики отрываются от реальности и ориентируются только на первичный рынок. «Раньше люди шли в новостройки, потому что, покупая квартиру на первичном рынке, они условно сэкономили 10–15 тыс. руб. на квадратном метре. А после того, как вторичка и новостройки начали сравниваться по цене, произошло падение продаж на первичном рынке. Сейчас по Краснодару средний уровень цены кв. м в первичном и вторичном жилье составляет 55–60 тыс. руб. Но нужно понимать, что новостройка идет без отделки, поэтому, чтобы сделать более-менее нормальный ремонт, в цену квадратного метра нужно вложить еще 7–10 тыс. руб. Поэтому стало просто невыгодно покупать квартиры на первичном рынке жилья Краснодара», — резюмировал руководитель «Этажей».

ИНФРАСТРУКТУРЕ ЛЕГЧЕ «Я иду по городу и вижу огромные 20–22-этажные дома, которые заселены от силы процентов на 10. Но уже сейчас их жильцам негде парковать машины, а утром для выезда на трассу нужно отстоять огромную очередь. Можете себе представить масштаб транспортного бедствия, когда дома заселят полностью?», — говорит бывший первый заместитель руководителя краевого департамента строительства Михаил Григоренко.

Это касается не только транспортной сети. По словам господина Григоренко, миллионные объемы строительства, по сути, означают, что внутри уже существующих населенных пунктов Кубани строятся жилые массивы, по количеству квадратных метров сопоставимые с крупными городами вроде Таганрога. По этой причине объем вводимого жилья и наличие инфраструктуры друг другу не соответствуют, и год от года эта ситуация не меняется.

Поэтому, рассуждает Михаил Григоренко, если на ускорение развития инфраструктуры на-

ВВЕДЕНИЕ ЭСКРОУ-СЧЕТОВ И СНИЖЕНИЕ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ ПРИВОДЯТ К ПАДЕНИЮ СПРОСА НА ЖИЛЬЕ

дежды никакой нет, — достаточно посмотреть на опыт последних десятилетий, — то сокращение объемов строительства жилья можно рассматривать и как позитивную тенденцию. Это дает властям возможность хотя бы частично наверстать упущенное, обеспечив новые территории образовательными учреждениями, коммунальной инфраструктурой и пр.

ПРОБЛЕМЫ ЖДУТ РЕШЕНИЯ Эксперты отмечают, что в ближайшие несколько лет падение, скорее всего, продолжится. Однако кризис в отрасли выражается не только в этом. По словам председателя государственной аттестационно-экзаменационной комиссии строительной кафедры КубГУ Владимира Ницуна, проблемы следует искать еще и в образовательной сфере. Например, КубГТУ, головной технический вуз региона, выпускает инженеров-строителей только со специализацией по возведению уникальных объектов. Всего по 20 человек в год. Уникальные строения встречаются крайне редко, так что даже такому количеству молодых специалистов приходится переучиваться. Старая система подготовки кадров разрушена, а новая не только далека от совершенства, но и не приближается к нему. Итог, по словам Владимира Ницуна, — постоянное падение качества проектирования, низкий уровень подготовки кадров, проблемы в отраслевой науке и т. д. Все это не отражается в статистике, но представляет собой основные качественные характеристики отрасли.

Таким образом, развитие стройкомплекса в ближайшее время будет определяться несколькими разнонаправленными тенденциями. С одной стороны, это потеря объемов, инфраструктурная отсталость, проблемы с отраслевым образованием, наукой и кадрами, а с другой, — очищение от откровенно несостоятельных компаний, приход в отрасль новых инвесторов (банков), более сбалансированный подход с точки зрения соотношения застройка-инфраструктура. Нынешние тренды перенесут решение многочисленных проблем отрасли на 2020-е годы. ■

Контроль здоровья – тенденция современного общества

Мода на здоровый образ жизни – пожалуй, лучшее, что могло произойти с современным обществом. Только вот реальная забота о здоровье – это куда больше, чем регулярные пробежки или силовые тренировки в фитнес-клубах. Знать о наличии заболеваний и вовремя начать бороться с ними – один из важных факторов поддержания здоровья в отличном состоянии.

О важности регулярного обследования организма, качестве современного медобслуживания и перспективах развития медицины рассказала директор «Сити-Клиник» в Краснодаре, терапевт, врач-кардиолог высшей категории Наталья Николаевна Денисова.

— Насколько важно регулярно проходить комплексное обследование организма и как оно может предотвратить возникновение серьезных заболеваний?

— Проходить регулярное обследование организма очень важно, поскольку именно своевременная диагностика способна предотвратить возникновение проблем со здоровьем. Дело в том, что на начальной стадии многие заболевания, например сердечно-сосудистой, гастроэнтерологической, эндокринной систем, зачастую протекают без симптомов. Поэтому регулярное обследование раз в год помогает предотвратить развитие возникшей проблемы, а также выявить на начальном этапе онкологические заболевания. Когда процесс только начинается, можно устранить проблему с минимальными затратами. Но даже если все в порядке, это не значит, что человек зря пришел. Он узнает о факторах риска, получает рекомендации, на что в будущем обращать внимание, как питаться, как поддерживать отличное самочувствие. Подобные исследования помогают выявить недуг в зачатке, тем самым сохраняют жизнь и возвращают здоровье. Также регулярное обследование необходимо для тех, кто планирует рождение ребенка.

— Реально ли пройти полную диагностику организма и не потратить на это месяц?

— Каждый из нас регулярно отправляет авто на техосмотр, проверяет компьютер на вирусы. А как насчет собственного организма? Часто ли мы ходим по врачам для профилактики, а не когда что-то заболит? Даже от небольшой поломки может случиться авария. Так и со здоровьем. Конечно, деловым людям порой непросто выкроить время, чтобы обойти множество специалистов. К счастью, сейчас это и не требуется: достаточно выделить два-три дня на check-up, чтобы получить полную картину.

— Одной из ключевых причин откладывания визита к врачу становится скепсис по отношению к современной медицине. Насколько важен уровень квалификации специалиста для базового обследования пациента?

— Уровень квалификации врача для любого пациента стоит на первом месте, потому что мы говорим о здоровье. Только квалифицированный специалист с большим стажем работы может правильно поставить диагноз и выявить тяжелые заболевания на ранних стадиях. Это актуально для любого обследования: базового, максимального, диспансерного, профилактического.



— Как пациенту, далекому от медицины, оценить уровень квалификации врача?

— Любому человеку, далекому от медицины, непросто оценить уровень квалификации специалиста. За это отвечает клиника, куда пациент пришел для обследования. Квалификация врачей, техническое оснащение, обратная связь, отзывы, рекомендации – вот то, что определяет статус клиники и работающего в ней персонала.

— С чего начать полное обследование организма? Как сориентироваться в многообразии медицинских направлений и пройти оптимальный плановый осмотр без лишних «дополнительных» услуг и затрат?

«Деловым людям порой непросто выкроить время, чтобы обойти множество специалистов. К счастью, сейчас это и не требуется: достаточно выделить два-три дня на check-up, чтобы получить полную картину»

— Самая удобная программа для обследования организма, существующая на сегодняшний день в Краснодаре и в частности в «Сити-Клиник», – это так называемый check-up. Он представлен в двух форматах: базовом и максимальном. Базовый рассчитан на пациентов от 18 до 30 лет, не имеющих хронических заболеваний. Максимальный – для людей старше 30 лет, желающих получить полную информацию о состоянии всех систем организма. Эта программа актуальна в том случае, если у родственников пациента были различные патологии: сахарный диабет, онкология, инфаркты, инсульты и так далее.

— Расскажите о реальном случае из практики, когда обследование помогло предотвратить развитие серьезного заболевания.

— В check-up «Максимальный» входит гастрокопия во сне. Когда пациент приходил в клинику, у него не было жалоб на проблемы желудочно-кишечного тракта. После процедуры выявились большие язвы в области желудка и 12-перстной кишки, у которых был очень высокий риск кровотечений. Пациент пришел вовремя, потому что без грамотного лечения все могло бы обернуться сильным язвенным кровотечением и экстренной операцией.

— Есть ли разница между набором услуг для женщин, мужчин и детей?

— В клинике семейного здоровья «Сити-Клиник» предлагают три формата услуги: «Базовый», «Максимальный» и «Детский». В каждый

Проходить регулярное обследование организма очень важно, поскольку именно своевременная диагностика способна предотвратить возникновение проблем со здоровьем

о его наследственности и хронических заболеваниях, специалисты выдают «паспорт здоровья».

— Что, по вашему мнению, сейчас важнее для пациентов: стоимость медобслуживания или его качество?

— Всегда в медобслуживании на первом месте стоит качество, потому что только это имеет значение для выявления наличия заболевания.

— Естественно, сейчас редко бывают абсолютно здоровые люди. Следовательно, многие после прохождения обследования узнают о наличии той или иной проблемы и необходимости ее устранения. Какие услуги представлены в лечебном отделении вашей клиники?

— В комплексное обследование включены консультации специалистов, и при выявлении патологии врачи «Сити-Клиник» назначают пациенту рекомендованное лечение по своему профилю.

— В каком направлении, на ваш взгляд, должна развиваться современная медицина?

— Современная медицина должна развиваться в направлении улучшения качества оказываемых услуг, улучшения сервиса и обеспечения медицинских клиник оборудованием нового поколения. Так, в «Сити-Клиник» все оборудование для обследования и лечения производства Германии, Швейцарии и Японии. Оно соответствует всем мировым стандартам и гарантирует точный результат.

В клинике представлены специалисты всех направлений: гастроэнтерология, кардиология, эндокринология, урология, гинекология, ревматология, ортопедия и травматология, хирургия, стоматология, педиатрия. Обратиться за помощью можно в любое время, поскольку клиника работает семь дней в неделю.

 city·clinic

г. Краснодар,
ул. Бабушкина, 37
тел. 8 (861) 205 60 91

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. ТРЕБУЕТСЯ КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА.

ЗОНА НЕУВЕРЕННОГО ПОКРЫТИЯ

ЗАКОН О СТРАХОВАНИИ ЖИЛЬЯ СТАЛ КРУПНЕЙШИМ ЗАКОНОДАТЕЛЬНЫМ ПРИОБРЕТЕНИЕМ ДЛЯ РЫНКА В ТЕКУЩЕМ ГОДУ. ВПРОЧЕМ, ОЖИДАТЬ, ЧТО НОВЫЙ ВИД СТРАХОВАНИЯ СТАНЕ ТАКИМ ЖЕ ПОПУЛЯРНЫМ, КАК ОСАГО, НЕ СТОИТ. У ВЛАДЕЛЬЦЕВ НЕДВИЖИМОСТИ НЕТ ОБЯЗАННОСТИ СТРАХОВАТЬ ЖИЛЬЕ, А УБЕДИТЬ В НЕОБХОДИМОСТИ КУПИТЬ ТАКОЙ ПОЛИС МОЖНО ЛИШЬ ЖИТЕЛЕЙ РЕГИОНОВ, ПОДВЕРЖЕННЫХ СТИХИЙНЫМ БЕДСТВИЯМ. БЕЗ ОХВАТА ТАКИМ СТРАХОВАНИЕМ ВСЕГО ЖИЛОГО ФОНДА СТРАНЫ КОМПАНИЯМ НЕ УДАСТЯ СБАЛАНСИРОВАТЬ ЭКОНОМИКУ ЭТОГО ВИДА. СВОИ РИСКИ СТРАХОВЩИКИ НАДЕЮТСЯ РАЗДЕЛИТЬ С МЕСТНЫМИ ВЛАСТЯМИ.

ОКСАНА АЛЕКСЕЕВА



ФОТО: РОМАРСОНЕВ

В начале августа вступил в силу закон о добровольном страховании жилья от чрезвычайных ситуаций (ЧС). Главная цель закона — снять с федерального бюджета основную нагрузку по компенсационным выплатам при чрезвычайных ситуациях. Как показывает статистика, жители России крайне неохотно страхуют жилье, и возмещение ущерба в случае ЧС обходится государству в миллиарды рублей. Необходимость принятия подобного закона начала обсуждаться еще в 2012 году, сразу после наводнения в Крымске. Поначалу речь шла о том, чтобы сделать страхование недвижимости от ЧС обязательным, как в случае с ОСАГО. Но поскольку для того, чтобы обязать гражданина страховать свое имущество, требовалась глобальная перестройка основ законодательства, государство остановилось на добровольной форме.

Теперь региональные власти должны разработать собственные программы добровольного страхования жилья от чрезвычайных ситуаций: наводнений, пожаров, других катастроф как при-

родного, так и техногенного характера. «На субъекты возложена ответственность по определению перечня рисков, которые будет содержать программа для жителей региона, ее стоимость и способ оплаты взносов за страхование», — уточняет продукт-менеджер центра развития продуктов страховой компании ВСК Юлия Шимова. «Главный плюс закона: пострадавшие от ЧС, чье имущество было застраховано, получат компенсации как от страховщиков, так и от государства», — отмечает руководитель управления по страхованию имущества СК «Сбербанк страхование» Валерия Юрова.

«Страховщики, которые работают в рамках региональных программ, обязаны будут перестраховать в Российской национальной перестраховочной компании (РНПК) 95% риска гибели жилья и 60% риска повреждений», — отмечает президент-председатель правления нацперестраховщика Наталья Карлова. Таким образом, по ее словам, на данный момент «львиная доля выплат по программам страхования ЧС будет

обеспечиваться единственным государственным перестраховщиком — РНПК».

По логике законодателей новая программа позволит увеличить объем выплат пострадавшим: они составят не менее 300 тыс. руб. за пострадавшее жилье, а также сократить сроки их выплат — не более 20 рабочих дней со дня представления документов. Преимуществом закона, как и принятых в соответствии с ним подзаконных актов, президент Всероссийского союза страховщиков (ВСС) Игорь Юргенс называет то, что они позволяют за минимальный размер страховой премии получить полноценную страховую защиту.

ЦЕНА ПОЛИСА Цена полиса с риском только от ЧС, по предварительным расчетам ВСС, составит в среднем 100–150 руб. в месяц — эту сумму должен вносить владелец недвижимости. Юлия Шимова обращает внимание на удобство и простоту подключения к программе: «Владелец жилья сможет оплатить страховку как единым платежом за весь год, так и ежемесячными пла-

СЛЕД ЗА МОСКВОЙ РАЗРАБОТАТЬ СВОИ ПРОГРАММЫ СТРАХОВАНИЯ НЕДВИЖИМОСТИ ДОЛЖНЫ РЕГИОНЫ

тежами, например через документ ЖКУ. В рамках этой программы условия для всех клиентов будут равными». В случае утраты жилья в результате официально объявленной чрезвычайной ситуации пострадавший получит от страховщика выплату в размере 300–500 тыс. руб. «Если жилье стоило больше, то разница будет компенсирована бюджетом», — отмечает директор департамента андеррайтинга и управления продуктами страховой компании «Согласие» Андрей Ковалев.

Размер выплат с учетом нанесенного ущерба будет определять специально созданная комиссия с участием представителей страховщика и региональной власти, объясняет Валерия Юрова. «Максимально возможный размер возмещения, — уточняет Игорь Александров, — будет рассчитываться по формуле: площадь жилья, помноженная на среднерыночную стоимость 1 кв. м жилья в данном субъекте РФ». Такая стоимость



НЕСМОТЯ НА НАДЕЖДЫ, СВЯЗАННЫЕ С ЗАКОНОМ, УЧАСТНИКИ РЫНКА СОМНЕВАЮТСЯ В БЫСТРОМ РОСТЕ ИНТЕРЕСА РОССИЯН К СТРАХОВАНИЮ НЕДВИЖИМОСТИ

для каждого региона утверждает Минстроем. Вместе с тем, по мнению адвоката Ларисы Медведевой, если человек лишился дома или квартиры, то 500 тыс. руб. — незначительная сумма. «Как показывает недавний опыт, в Тулуне и Братске, не говоря об Иркутске, на приобретение даже комнаты требуется сумма больше. А регионы не всегда обладают достаточными финансовыми ресурсами», — отмечает она.

Местные власти смогут предоставить пострадавшему новое жилье, и если человек согласится с такой компенсацией, то выплата по страховке будет перечислена в бюджет региона.

«Мы рассчитываем, что в нормативные акты, регулирующие выплаты со стороны государства, в ближайшее время будут внесены изменения, поскольку они в действующей редакции не учитывают нововведения», — подчеркивает Игорь Юргенс. Тот же, кто не приобретет страховой полис, сможет получить помощь только от государства.

Согласно постановлению правительства №750 от 13 октября 2008 года, пострадавшим от ЧС положена единовременная материальная помощь из расчета до 10 тыс. руб. на человека, но не более 50 тыс. руб. на семью в связи с утратой гражданами имущества первой необходимости. За частично утраченное имущество — до 50 тыс. руб. на семью. За полностью утраченное имущество — до 100 тыс. руб. на семью. Пострадавшим в ЧС могут устанавливаться разные размеры компенсационных выплат. При определении их размера каждая ЧС рассматривается отдельно: учитываются общий масштаб трагедии, число пострадавших.

Возможность застраховать жилье от ЧС есть и сейчас. Полис, в который включено страхование, в том числе от ЧС, предлагает, например,

«Сбербанк страхование». «Стоимость полиса для страхования квартиры на общую страховую сумму 900 тыс. руб. составляет 250 руб. в месяц, а для дома на такую же сумму — 290 руб. За два месяца действия продукта было продано более 125,3 тыс. полисов страхования квартиры и дома», — рассказывает Валерия Юрова.

РЕГИОНЫ-ПИЛОТЫ

Страховщики прогнозируют, что первые программы по страхованию жилья от ЧС стартуют в 14 регионах: Московской, Ленинградской, Белгородской, Тверской, Свердловской, Тюменской, Омской и Новосибирской областях, Краснодарском, Красноярском, Забайкальском, Хабаровском и Пермском краях и Санкт-Петербурге. «ВСС совместно с Банком России проводит содействия с участием руководителей регионов, посвященные, в частности, вопросу создания рабочих групп. Они прошли в Хабаровске, Чите, Иркутске, в ближайшее время планируются в Краснодаре», — рассказывает Игорь Юргенс. Эффективность реализации закона во многом зависит от активности самих регионов».

На данном этапе на местах требуется прежде всего профессиональная экспертиза, отмечает заместитель директора департамента поддержки розничного бизнеса «Ингосстраха» Игорь Александров. «Мы предлагаем включить возможность мобильного осмотра при наступлении страхового случая. Практика показала, что не всегда эксперты могут сразу добраться, например, в затопленный район. Удаленный осмотр позволяет запустить процедуру урегулирования в онлайн-режиме, а значит, и быстрее начинать выплату денег пострадавшим», — говорит руководитель управления по страхованию имущества «Сбербанк страхования» Валерия Юрова.

Стихийные бедствия, климатические изменения и связанные с этим катастрофы — один из

вызовов страхования сегодня, отмечает Наталья Карпова: «Для правильной оценки этих рисков нужны модели, учитывающие большое количество факторов. Поэтому один из основных проектов РНПК на ближайшее время — создание карт затоплений для каждого региона России. Создание таких карт позволит качественнее и корректнее оценивать риски затоплений».

Планируется, что региональные программы будут реализовываться по аналогии с московской программой страхования недвижимости. В Москве программа добровольного страхования жилья от разных рисков действует с 1995 года. Расчет страховки производится по формуле: площадь жилья, помноженная на страховую премию за 1 кв. м, в 2019 году она составляет 1,87 руб. (размер страховой премии определяет муниципалитет). При повреждении недвижимости пострадавший получает компенсацию от страховщика и из столичного бюджета.

«Доля ответственности страховщика составит от 30% до 95% по бытовым рискам, включенным в программу: залив водой и проч., — объясняет Игорь Юргенс. Конкретный размер должен быть определен в региональной программе. Но здесь важно понимать: чем выше доля ответственности страховщика, тем меньше будет платить бюджет. Чем ниже доля ответственности страховщика, тем ниже тариф для населения и тем выше проникновение. То есть надо найти разумный баланс». Применять сбалансированный тариф страховщикам позволит равномерное проникновение страхования жилья как в регионах, подверженных ЧС, так и в регионах, не подверженных ЧС, уточнил президент ВСС.

Какой процент страхователей будет приобретать полный пакет рисков, сейчас оценить сложно. Однако, как надеется господин Юргенс, «этот процент будет высоким, поскольку наступление именно бытовых рисков является наиболее ча-

стым явлением и защита от этих рисков является наиболее актуальной для населения».

ОГРАНИЧЕННЫЙ ИНТЕРЕС

Однако, несмотря на надежды, связанные с законом, участники рынка сомневаются в быстром росте интереса россиян к страхованию недвижимости. «У нас низкий уровень знания о самих рисках и страховых продуктах. О страховании недвижимости половина россиян даже не слышала. Страховать решают люди, у которых уже что-то случилось, или те, к которым пришли агенты и рассказали о продуктах и рисках», — рассказывает директор департамента андеррайтинга и управления продуктами страховой компании «Согласие» Андрей Ковалев. По его мнению, «жители городов-миллионников, где практически не бывает природных катастроф, массово страховаться не пойдут».

Возможно, более активно начнут страховать дома и квартиры жители тех районов, где недавно произошли наводнение и другие бедствия. «Как правило, лишь столкновение с реальной опасностью вынуждает россиян задумываться о таких вопросах, как страховка», — отмечает адвокат Адвокатской палаты Иркутской области Лариса Медведева. «К сожалению, текущая конструкция закона несет в себе недостаточно стимулов для того, чтобы граждане массово начали страховать недвижимость», — считает заместитель директора департамента поддержки розничного бизнеса «Ингосстраха» Игорь Александров. Сохраняется практика, при которой пострадавшие получают жилье от государства, даже если не приобрели полис». По его словам, реально оценить ситуацию можно будет не раньше 2021 года, когда заработают первые программы. Пока же в России застраховано лишь 17% домов и 8% квартир. В США и ряде стран Европы этот показатель превышает 90%. ■

КРЕДИТЫ ПОТЯЖЕЛели

В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ ОТМЕЧАЕТСЯ РОСТ ВЫДАЧИ КРЕДИТОВ С ОДНОВРЕМЕННЫМ РОСТОМ КРЕДИТНОЙ НАГРУЗКИ НАСЕЛЕНИЯ. ЖИТЕЛИ РЕГИОНА В СРЕДНЕМ УЖЕ ОТДАЮТ ПЯТУЮ ЧАСТЬ ЕЖЕМЕСЯЧНОГО ДОХОДА БАНКАМ, И СИТУАЦИЯ УСУГУБЛЯЕТСЯ. ЭКСПЕРТЫ СЧИТАЮТ, ЧТО ПОКА ЗАПАС ФИНАНСОВОЙ ПРОЧНОСТИ У КРАСНОДАРСЦЕВ ЕЩЕ СОХРАНЯЕТСЯ.

ДМИТРИЙ МИХЕЕНКО



ФОТО: ОЛЕГ ХАРЦЕВ

Доля «плохих» заемщиков (bad rate) на Юге России постепенно снижается. Как сообщают в Национальном бюро кредитных историй (НБКИ), индекс кредитного здоровья в ЮФО по итогам третьего квартала текущего года составил 91 балл, что несколько ниже общероссийских показателей (92 балла). Тем не менее Краснодарский край продолжает входить в топ-10 регионов с наибольшей динамикой роста показателя долговой нагрузки (ПДН) у заемщиков со средними доходами (от 20 до 40 тыс. руб.), занимая девятую строчку. Это, по мнению аналитиков НБКИ, говорит о том, что население продолжает активно брать в банках кредиты, а банки, в свою очередь, продолжают активно давать деньги под снижающиеся процентные ставки.

РОСТ ВЫДАЧИ КРЕДИТОВ НАСЕЛЕНИЮ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ ЗА ТЕКУЩИЕ МЕСЯЦЫ ЭТОГО ГОДА ОТМЕЧАЕТСЯ ВО ВСЕХ СФЕРАХ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ, ЗА ИСКЛЮЧЕНИЕМ СЕКТОРА МИКРОФИНАНСИРОВАНИЯ. СРЕДНЕСТАТИСТИЧЕСКИЙ ЖИТЕЛЬ РЕГИОНА ВЫНУЖДЕН ОТДАВАТЬ КРЕДИТНЫМ ОРГАНИЗАЦИЯМ ПЯТУЮ ЧАСТЬ СВОЕГО МЕСЯЧНОГО ДОХОДА

Если на 1 апреля этого года среднестатистический житель Кубани должен был отдавать по кредитным обязательствам 19,93% от своего месячного дохода, то на 1 октября эта цифра выросла уже до 20,62%. Рост показателя долговой нагрузки был отмечен во всех категориях заемщиков, независимо от уровня их доходов. За первое полугодие 2019 года больше всего ПДН вырос в сегменте заемщиков с доходами до 20 тыс. руб. (до 28,8%, рост на 1,78 п. п.), чуть меньше долговая нагрузка увеличилась у граждан с доходами от 20 до 40 тыс. руб. (до 24,57%, рост на 1,7 п. п.). У заемщиков с доходами свыше 40 тыс. руб. в месяц ПДН вырос до 20,57% (на 1,38 п. п.). «Несмотря на рост данного показателя, уровень долговой нагрузки кубанских заемщиков остается на достаточно приемлемом уровне. В то же время у представителей самых бедных слоев населения долговая нагрузка остается наиболее высокой среди всех категорий граждан. Иными словами, им труднее всего обслуживать свои кредитные обязательства», — констатирует господин Викулин.

ЗАЕМЩИКИ НЕ ОСТАНАВЛИВАЮТСЯ Несмотря на очевидные показатели роста долговой нагрузки на ежемесячный заработок, жители Кубани продолжают активно пользоваться заемными средствами. Это касается всех сегментов потребительского кредитования, кроме сферы микрофинансирования. Так, с января по ноябрь текущего года в Краснодарском крае автомобильные кредиты были выданы на общую сумму 23,5 млрд руб., что на 20,1% больше, чем за ана-

КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ ПРОДОЛЖАЕТ ВХОДИТЬ В ТОП-10 РЕГИОНОВ С НАИБОЛЬШЕЙ ДИНАМИКОЙ РОСТА ПОКАЗАТЕЛЯ ДОЛГОВОЙ НАГРУЗКИ

логичный период 2018 года. По показателю величины суммы выданных автокредитов край занимает пятую строчку в рейтинге российских регионов после Москвы (68,3 млрд руб., рост — 16,8%), Московской области (45,2 млрд руб., рост — 20,2%), Санкт-Петербурга (44,3 млрд руб., рост — 15,2%) и Татарстана (25,4 млрд руб., рост — 12,5%). В целом по России за десять месяцев этого года было выдано автокредитов на новые и подержанные автомобили на общую сумму 598,5 млрд руб. По сравнению с аналогичным периодом 2018 года, объем выданных автокредитов вырос на 18,4% (было — 505,5 млрд руб.).

По словам Александра Викулина, помимо удорожания самих автомобилей, которое отмечалось за указанный период текущего года, росту объемов автомобильных кредитов способствовала реализация государственных программ льготного автокредитования, которые оказывают существенную поддержку всему автопрому. «При этом стоит отметить, что качество автокредитов находится на стабильном уровне — ситуация с просрочкой здесь существенно лучше, чем, например, в сегменте необеспеченного кредитования», — заключил эксперт.

Что касается потребительских кредитов, то за девять месяцев текущего года в Краснодарском крае было выдано 546 тыс. потребкредитов, что на 4,9% больше, чем в аналогичном периоде прошлого года. По количественному показателю

Краснодарский край занимает третье место после Москвы (650,6 тыс. потребкредитов) и Московской области (603,3 тыс. ед.). Средний размер выданных на Кубани кредитов на покупку потребительских товаров составил 160,1 тыс. руб. Рост по сравнению с показателями аналогичного периода 2018 года составил 1,2% (было — 158,2 тыс. руб.). В целом же по России средний размер выданных потребкредитов составил в третьем квартале этого года 182,1 тыс. руб. и по сравнению с аналогичным периодом прошлого года увеличился на 4,9% (был — 173,7 тыс. руб.), что может свидетельствовать об общероссийском тренде.

Кстати, Краснодарский край в списке регионов с наибольшим средним размером выданных потребкредитов занимает 16-е место. В тройке лидеров традиционно Москва (416,2 тыс. руб., -2,9%), Санкт-Петербург (310,8 тыс. руб., +9,2%) и Московская область (299,3 тыс. руб., +1,2%).

МИКРОЗАЙМЫ НЕ ДЛЯ БЕДНЫХ

Рост выдачи кредитов населению Кубани не затронул разве что самую его рискованную часть — так называемых «займов до зарплаты». Так, по итогам третьего квартала 2019 года в Краснодарском крае было выдано 146,6 тыс. микрозаймов. По сравнению с аналогичным периодом 2018 года их количество снизилось на 1,5%. Но, несмотря на это, Кубань все же остается в тройке регионов-лидеров по востребованности этого массового вида кредитования.

Всего в России за третий квартал было выдано 4,36 млн микрозаймов, что на 5,2% меньше по сравнению с аналогичным периодом 2018 года (4,6 млн). В числе лидеров находится Москва (178,7 займов, 0%) и Московская область (160,5 займов, +10,7%).

При этом Краснодарский край занял восьмое место в России по показателю величины среднего размера займа, выдаваемого микрофинансовыми организациями (МФО). Так, по итогам третьего квартала средний размер микрозайма на Кубани составил 8867 руб. и увеличился по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 16% (был 7643 руб.), сообщают в НБКИ.

По данным аналитиков бюро, сокращается в основном лишь доля микрозаймов небольшого денежного объема, в то время как выдача займов с суммами от 10 тыс. руб. увеличивается. Все это происходит на фоне снижения рентабельности микрофинансового бизнеса. По словам директора по маркетингу НБКИ Алексея Волкова, многие МФО уже не так активно предоставляют совсем небольшие займы новым заемщикам, а стараются кредитовать уже проверенных клиентов, которым можно делегировать займы на суммы свыше 10 тысяч руб.

В России за третий квартал текущего года средний размер «займа до зарплаты» вырос на 9,8% и составил 8,1 тыс. руб. (был — 7,4 тыс. руб.). Больше всего денег МФО дают в Москве (11,8 тыс. руб.), Московской области (10,1 тыс. руб.) и Санкт-Петербурге (9,7 тыс. руб.). По мнению господина Волкова, рост среднего размера микрозайма как раз и стал следствием сокращения выдачи самых небольших микрозаймов (до 10 тыс. руб.).

ДАЛЬШЕ — БОЛЬШЕ Потенциал «кредитной ямы» для населения страны

зависит от политики регуляторов, уверен аналитик управления операций на российском фондовом рынке ИК «Фридом Финанс» господин Осин. Просрочка, по его словам, традиционно начинает расти вслед за объемом кредитования с временным лагом в 0,5–1,5 года. В случае замедления кредитной активности в РФ, что, по мнению аналитика, представляется вероятным в случае возможного ускорения инфляции в 2020 году, в ближайшие 0,5–1,5 года все же следует ожидать дальнейшего роста просроченной задолженности по банковским кредитам физических лиц. Их текущий уровень в 813 млрд руб., исходя из исторических аналогий, повысится до 913 млрд – 1 трлн руб.

Как ранее отмечал замминистра строительства и ЖКХ Никита Стасишин, больше половины ипотечных кредитов в прошлом году пришлось на россиян младше 30 лет — это максимальное значение с 2006 года. Основная проблема молодых заемщиков — безработица. По данным исследования, проведенного Росстатом в 2015–2017 годах, доля безработных в возрасте 15–29 лет составляла 38,2–40,6%. И эта ситуация, по мнению аналитиков, не изменилась в 2019 году, с учетом отсутствия централизованной поддержки банков. «Объем выданных ипотечных кредитов в 2018 и 2019 годах в сумме составит порядка 6 трлн рублей. Половина из них выдана молодежи, что станет фактором риска роста просрочки по кредитам физлицам от указанного выше уровня, эквивалентного 5%, до уровней в 10% и более. Это уже потребует мер масштабной централизованной докапитализации банковского сектора по аналогии с ситуацией 2009–2010 годов и 2014–2015 годов», — считает Александр Осин.

СИТУАЦИЯ НЕ КРИТИЧЕСКАЯ Алексей Коренев из «Финама» также констатирует, что долговая нагрузка на жителей Краснодарского края и в целом по России действительно продолжает увеличиваться, даже несмотря на предпринимаемые Банком России регуляторные меры. Центробанк, по словам аналитика, уже неоднократно увеличивал для кредитных учреждений коэффициенты риска при формировании резервов под выданные займы. Так, с октября введен обязательный учет «полной долговой нагрузки» (ПДН) на заемщика, что, по задумке регулятора, должно исключить возможность выдачи кредитов высокорискованным и ненадежным заемщикам. «И действительно, некоторое замедление роста темпов выдачи необеспеченных кредитов произошло, но крайне незначительное. И, опять же, речь о замедлении темпов роста. То есть объемы выдачи кредитов пока еще продолжают расти», — говорит эксперт.

По данным «Финама», в 2019 году в среднем каждый заемщик в России отдает на оплату потребительского кредита 22,3 тыс. руб. в месяц. При этом более 42% населения имеет в банках два и более кредитных договоров одновременно, свыше 18% обслуживают по три кредита, а почти 8% граждан имеют по четыре и более кредита. Тем не менее, как отмечают аналитики, не исключено, что именно введение ПДН способно в итоге затормозить темпы роста выдачи необеспеченных кредитов, поскольку мера эта весьма инерционная, и отклик на нее будет иметь определенный временной лаг. Нельзя исключать ситуации, что Банк России прибегнет к каким-либо дополнительным регуляторным мерам, призванным ускорить охлаждение рынка розничного кредитования. Тем не менее, несмотря на значительную закредитованность россиян, эксперты пока не склонны рассматривать ситуацию как критическую — говорить о формировании действительно опасного «кредитного пузыря», считают они, пока рано.

Сам факт роста кредитной нагрузки еще не означает повышение уровня безнадёжной закредитованности, считает ведущий аналитик «Открытия Брокер» Андрей Кочетков. «Этот рост



ДАЖЕ МФО НАЧИНАЮТ ВЫБОРОЧНО ОТНОСИТЬСЯ К ЗАЕМЩИКАМ

может сопровождаться увеличением дохода. Соответственно, абсолютные цифры не отражают соотношение кредитной нагрузки в сравнении с доходами. Стоит также заметить, что снижение задолженности по микрокредитным займам также говорит о сокращении потребности в экстренном финансировании, которое, как правило, присутствует при недостатке доходов для покрытия ежедневных нужд», — комментирует аналитик. Введение коэффициента придельной долговой нагрузки, по мнению господина Кочеткова, должно искусственным образом сдерживать население от взятия новых кредитов, а также повысить стоимость таких кредитов для самих банков, чтобы они не проводили чрезмерно рискованную политику.

РИСК ФОРС-МАЖОРА Проблемы в российской экономике из-за возросшей долговой нагрузки населения могут случиться в случае возникновения каких-то форс-мажорных ситуаций, например в случае развития масштабного финансово-экономического кризиса — тогда «пузырь» неизбежно лопнет. «Но сейчас нет никаких оснований считать, что риски наступления фактического финансово-экономического кризиса в ближайшее время велики», — говорит Алексей Коренев. Тем не менее, по данным статистики, которые приводят эксперты «Опоры России», в стране около 30% заемщиков ежемесячно выплачивают суммы по кредитам, которые превышают 60% дохода. За последние два года прирост задолженности составляет 25% в год. Примерно 15 млн человек (30% от числа всех заемщиков в стране) имеют не менее трех непогашенных кредитов, а сумма долга по этим кредитам составляет в среднем 400–500 тыс. руб.

«Уровень закредитованности домохозяйств в 2019 году вырос почти на 30%. При таких показателях через два года из потребительского спроса выпадет 2,5 млн человек, что может запустить рецессию в экономике», — рассказывает первый вице-президент «Опоры России» Павел Сигал. Мнение Центробанка по этим цифрам таково: рост потребительского кредитования в стране стал причиной роста ВВП в начале этого года, и все это происходит на фоне падения реальных доходов

населения. Чтобы предотвратить негативные последствия закредитованности населения, ЦБ минимизирует выдачу валютных кредитов, вводит риск-коэффициенты для ипотеки с низким уровнем первоначального взноса, внедряет обязательный расчет платежной нагрузки.

«В правительстве уже не раз звучали заявления, что высокий уровень кредитной нагрузки россиян грозит надуванием пузыря на рынке потребительского кредитования, и если не предпринять предупреждающие меры, этот пузырь в 2021 году может стать причиной обвала ВВП сразу на 3% и начала полномасштабного кризиса в стране», — констатирует Павел Сигал.

Кстати, российские банки могут начать оценивать заемщиков по кредитной истории их родственников, рассказывает Александр Осин. В Госдуме, по его словам, в настоящее время обсуждается закрепление принципа сохранения доходов должника исходя из размера прожиточного минимума в субъекте его проживания. «Однако подобные попытки без полномасштабной мониторинговой и налоговой поддержки со стороны регуляторов могут лишь скорректировать негативный эффект», — говорит аналитик.

Учитывая, что уровень просрочки по кредитам нефинансовым организациям уже составляет рекордные за 15 лет 8%, принимая во внимание, что достаточность капитала банков — на 10-летнем минимуме, риски банков в ближайшие кварталы возрастут, уверен господин Осин. Капитал банков к активам, взвешенным по уровню риска, сейчас, по его словам, находится вблизи минимальных за последние 10 лет уровней. «То есть банки, с точки зрения достаточности капитала, готовы к внешнему или внутреннему кризису хуже, чем в 2008 или 2014 году. Риском в данном случае является ускорение инфляции в США до или после выборов 2020 года на фоне роста оценочных рисков в преддверии выборов в Госдуму РФ в 2021 году», — подытожил представитель «Фридом Финанс».

НУЖНА ФИНАНСОВАЯ ДИСЦИПЛИНА Эффективным инструментом снижения долговой нагрузки может быть рефинансирование долга по более низким ставкам, считает Андрей Кочетков. По его словам, Центробанк в

текущем году заметно смягчил свою денежную политику, снизив ключевую ставку до 6,5%. «Это, по сути, исторически минимальная ставка регулятора в современной истории страны. Естественно, что вслед за этим должны будут пойти вниз ставки по всем кредитам. Поэтому у населения появляется возможность рефинансировать свою задолженность и сделать выплаты по кредитам чуть менее значимыми. Однако проводить подобные операции стоит только после консультаций со специалистами банков, чтобы не столкнуться с какими-либо непредвиденными сложностями», — говорит аналитик.

В то же время, по словам господина Кочеткова, никакие ставки по кредитам не заменят собственную финансовую дисциплину граждан и повышение их доходов. Как минимум, отмечает он, стоит обратить внимание на расходную часть и исключить из нее ненужные траты, а затем уже думать о снижении кредитной нагрузки до терпимого уровня. «Конечно, самым лучшим решением по преодолению закредитованности остается повышение доходов, но далеко не во всех регионах это можно сделать. Тем не менее если говорить о Краснодарском крае, то уровень оплаты труда здесь входит в десятку наиболее благополучных среди всех регионов страны. Соответственно, экономика региона обладает определенным зарплатным потенциалом, который стоит изучить для улучшения собственной финансовой ситуации», — подытожил аналитик. ■

ЧТОБЫ ПРЕДОТВРАТИТЬ НЕГАТИВНЫЕ ПОСЛЕДСТВИЯ ЗАКРЕДИТОВАННОСТИ РОССИЙСКИХ ЗАЕМЩИКОВ, ЦЕНТРОБАНК РФ МИНИМИЗИРУЕТ ВЫДАЧУ ВАЛЮТНЫХ КРЕДИТОВ, ВВОДИТ РИСК-КОЭФФИЦИЕНТЫ ДЛЯ ИПОТЕКИ С НИЗКИМ УРОВНЕМ ПЕРВОНАЧАЛЬНОГО ВЗНОСА И ВНЕДРЯЕТ ОБЯЗАТЕЛЬНЫЙ РАСЧЕТ ПЛАТЕЖНОЙ НАГРУЗКИ

РАССТОЯНИЕ НЕ ГЛАВНОЕ НА ВОЛНЕ ПРЕЗИДЕНТСКИХ ПОРУЧЕНИЙ ПО ЦИФРОВИЗАЦИИ ЭКОНОМИКИ ТРАНСПОРТНАЯ ОТРАСЛЬ РОССИИ ПОСТЕПЕННО ОСВАИВАЕТ МОДНЫЕ МИРОВЫЕ ТРЕНДЫ В ЛОГИСТИКЕ, А В НЕКОТОРЫХ СЛУЧАЯХ ДАЖЕ ПЫТАЕТСЯ ПРЕДВОСХИТИТЬ ИХ. ЕЛЕНА РАЗИНА



ФОТО: ОЛЕГ ХАРСЕН

Мировые логистические компании уже достаточно давно применяют разнообразные «сквозные» ставки на доставку грузов, предоставляют услуги нескольких перевозчиков в одном стандартизованном логистическом продукте, а в розничном сегменте — экспресс-перевозок мелких партий грузов для небольших фирм и частных лиц — активно практикуются автоматизированные системы заказа на перевозку и фиксированные ставки. Масштабы бизнеса крупных зарубежных логистических игроков и значительные объемы обслуживаемых ими грузопотоков позволяют максимально стандартизировать свои операции и добиться доходности от всей грузовой работы в целом, а не от каждой конкретной перевозки.

Крупные перевозчики сборных грузов в России только начинают эксперименты с инновационными для российского рынка системами тарификации. В конце сентября ГК «Деловые линии» объявила грузовой тариф flat-rate, который не зависит от расстояния перевозки, а только от веса груза. Отправить посылку весом до 10 кг, например, из Самары во Владивосток или Санкт-Петербург будет стоить одинаково. «Фиксированные тарифы на доставку «дверь в дверь» вне зависимости от километража — наш первый опыт в рамках ценообразования по flat-rate. Если эксперимент в Приволжье окажется удачным и аудитория оценит единый тариф, то он появится и в других регионах страны», — отметили в пресс-службе «Деловых линий».

Сегмент небольших посылок — наиболее сложная логистическая задача, причем основные ресурсы и время тратятся на прием и выдачу таких грузов, на администрирование заказа, на расчет стоимости перевозки и ее согласование с клиентом, тогда как доля собственно транспортной составляющей в общей стоимости услуги стремится к ничтожным величинам, поясняет председатель Межотраслевого экспертного совета по развитию автомобильной отрасли Борис Рыбак. «Дальность перевозки перестает быть значимым фактором в расходах логистической компании, а потому и тариф на такую услугу будет более экономически обоснованным, если будет формироваться в соответствии с реальной структурой затрат перевозчика», — отмечает он.

Удобные и понятные для клиентов тарифы на перевозку грузов в современном мире становятся одним из главных конкурентных преимуществ транспортных компаний в борьбе за требовательного клиента. Опросы отечественных грузоотправителей показывают, что во многом именно запутанность тарифной системы на отечественном железнодорожном транспорте, включающей десятки взаимовлияющих параметров и поправочных коэффициентов к ним, снижают его конкурентоспособность даже на дальних расстояниях, где экономическая эффективность железной дороги по сравнению с автомобильной перевозкой, казалось бы, бесспорна.

Впрочем, резервы по увеличению скорости доставки грузов у железной дороги тоже есть. Одно из последних ощутимых достижений железнодорожников на ниве цифровизации — завершение многолетнего проекта «Интертран» по переводу таможенного оформления внешнеторговых грузов в электронный вид. В сентябре в порту Владивосток в торжественной обстановке ОАО «Российские железные дороги» (РЖД) и транспортная группа Fesco отправили группу контейнеров из Японии в Москву, оформленную полностью с помощью цифровых документов. Это позволило сократить срок оформления контейнеров в порту с пяти суток до 21 часа, заявили в пресс-службе Fesco.

Шли к этой победе без малого три года: в 2017 году была внедрена электронная транзитная декларация, в 2018 году — электронная железнодорожная накладная, а в 2019 году введен электронный обмен данными между ОАО РЖД и Федеральной таможенной службой. Современной технологией пока могут воспользоваться только японские клиенты при импортных поставках контейнеров в режиме таможенного транзита по РФ, не подлежащих дополнительному контролю со стороны ветеринарных, фитосанитарных и других служб. На втором этапе планируется расширить использование бумажной технологии на перевозки всех транзитных грузов из других стран Азиатско-Тихоокеанского региона в Европу, но о сроках его реализации не сообщается.

ОТЕЧЕСТВЕННАЯ ТРАНСПОРТНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА ГОТОВИТСЯ СТАТЬ «УМНОЙ»

А некоторые проекты российского правительства по цифровизации транспортной отрасли вообще обещают быть уникальными в мировой практике. В конце сентября более 70 государственных и частных организаций подписали меморандум о создании межотраслевого проектного консорциума «Автодата.Рус», который дал старт запуску национальной сервисной телематической платформы «Автодата». Проект, реализуемый НП ГЛОНАСС, Росавтодором, Минпромторгом, «Роскосмосом» и другими ведомствами, позволит создать уникальную в мировом масштабе базу Big Data по грузовым перевозкам с использованием искусственного интеллекта.

По замыслу разработчиков в России будет создано крупнейшее в мире хранилище телематических данных о перемещении автомобилей и их взаимодействии с внешней цифровой дорожной инфраструктурой, а данными из системы смогут пользоваться не только перевозчики и логисты, но и операторы городских интеллектуальных транспортных систем, страховщики, дорожные службы и лизинговые компании. На запуск платформы планируется потратить 325 млн руб. до конца 2019 года, тогда же должны быть запущены первые сервисы для перевозчиков и логистических компаний «Умная дорожная сеть», «Умная автомобильная магистраль» и сервис страховой телематики. ■

Первый частный роддом в Краснодаре: инвестиции, услуги, стоимость

Клиника Екатерининская запустила уникальный для Кубани проект

Еще недавно мы видели такое только в кино: палаты, похожие на номера отеля, роды в ванной или семейные роды в присутствии отца ребенка или вашей мамы. С открытием в столице Кубани первого частного роддома будущим мамам не нужно покидать семью и переносить трудности перелета для того, чтобы получить достойное сопровождение родов и беременности. Теперь голливудские роды доступны и в Краснодаре – Клиника Екатерининская задает высокие стандарты сервиса и дает обещание проявлять профессионализм на всех стадиях ведения беременности и патронажа новорожденных.

Во сколько обойдется ведение беременности и роды в медицинском центре подобного уровня? Что еще могут предложить врачи своим пациентам? Об этом мы узнали во время посещения центра.

Инвестиции 1,2 млрд рублей

Открытие единственного платного роддома в регионе – событие знаковое. Поэтому на торжественное мероприятие приехали первые лица города и края, представители власти. Под аплодисменты мэра, генеральный директор Клиники Екатерининская Виталий Волков и соучредитель сети клиник Алексей Прокопенко перерезали красную ленточку.

Руководство клиники заявило, что в проект было инвестировано 1,2 млрд рублей. Помимо родильного дома, в шестизэтажном здании есть поликлиника, круглосуточный детский стационар с 18 палатами, Травмпункт, работающий 24 часа в сутки 7 дней в неделю, собственная лаборатория так же работает круглосуточно, аптека и кафе. Около входа имеется вертолётная площадка. Команда врачей прошла жесткий отбор, высококлассных специалистов переманивали даже из других субъектов страны.

Первышов отметил, что именно это и является одной из целей Стратегии развития Краснодара – обеспечить горожан достойным уровнем здравоохранения, развивать государственные и частные клиники, укреплять позиции главного медицинского центра на Юге России.

Роды в воде, ароматерапия, любимая музыка и приглушенный свет

Когда высокие гости разъехались, нам удалось пообщаться с врачом высшей категории, акушером-гинекологом Оксаной Горбулиной – именно она возглавила новый роддом.

– У нас ультрасовременная техника: 30 единиц оборудования экспертного класса (УЗИ, МРТ, ЭКГ, КТ и др.), некоторых аппаратов нет больше ни в одной клинике страны, штат из 150 грамотных медицинских сотрудников, в том числе более 40 опытных гинекологов. За 2,5 года, которые потребовались на реализацию проекта, мы успели продумать каждую деталь, чтобы нашим пациентам было максимально комфортно, – объяснила Оксана Анатольевна. – Например, будущим мамам не нужно переживать о том, что взять с собой в роддом, и заранее собирать сумку. Мы предоставим все необходимое и для нее, и для новорожденного: белье, пеленки, полотенца, одежду, подгузники, средства гигиены. Уютные палаты, заботливые доктора, шестьюразовое питание и полезные перекусы – беременным важно чувствовать себя спокойно, и здесь они действительно могут расслабиться.

По словам заместителя главного врача, в клинике возможны любые варианты родовспоможения:



и кесарево сечение, и естественные роды. Однако, если нет угрозы здоровью мамы и ребенка, тут отдадут предпочтение второму варианту. При необходимости применяются современные процедуры обезболивания: эпидуральная и спинальная анестезия. А при наличии противопоказаний – медикаментозное обезболивание. При этом врачи в один голос говорят, что в самый ответственный момент главное – исключить фактор стресса. Обстановка должна быть дружелюбной и располагающей, поэтому тут созданы все условия для ощущения безопасности и уюта. В палатах есть функциональные кровати, душевые, гидромассажные ванны, фитболы. Если женщину успокаивает расслабляющая музыка и рассеянный приглушенный свет, ей это организуют. Просит полнейшую тишину и темноту? Не вопрос. Предусмотрена тут и ароматерапия – все ради облегчения схваток. Проживать этот процесс можно и в вертикальном положении, и сидя, и лежа в воде – для этого в двух родзалах из четырех есть большие ванны и беспроводной аппарат кардиотокографии.

Папа перережет пуповину

Многие специалисты считают, что присутствие близкого человека во время родов снижает у будущей мамы уровень стресса и отвлекает от боли.

При согласии женщины ее могут сопровождать муж, мама, подруга или доула. Держать за руку, перерезать пуповину, сделать первое совместное селфи – все это доступно благодаря услуге «партнерские роды» в новом медцентре Клиники Екатерининская. Для этого необходимо будет пройти обследование, сдать анализы, получить справку с допуском в палату. Впрочем, если молодые родители к такому не готовы, папа или кто-то из членов семьи могут подождать появления ребенка в комфортно оборудованной комнате.

Еще один немаловажный момент: новорожденного здесь не уносят сразу от мамы, а прикладывают к ее груди. Специалисты объясняют, что первый час после появления крохи на свет неспроста называют золотым. Он имеет огромное значение, потому что в этот период происходит импринтинг, то есть запечатление. Это процесс запоминания младенцем голосов, запахов, телесных ощущений, первых увиденных лиц. Врачи говорят, что это серьезный психофизиологический механизм, активно влияющий в будущем на поведение и эмоциональное состояние человека. Если вдруг маме потребуется медицинская помощь, то взять ребенка на руки может отец, бабушка или дедушка.

Они также могут остаться в клинике до выписки, им предоставят отдельные спальные места. Правда,



Клиника
Екатерининская

5 ВОПРОСОВ СПЕЦИАЛИСТАМ КЛИНИКИ ЕКАТЕРИНИНСКАЯ

– Во сколько обойдется ведение беременности?

– В первом триместре – 30 000 рублей, во втором – 10 000, в третьем – 25 000.

– На каком сроке заключают контракт с роддомом?

– В 36 недель, с 37 недель и 1 дня контракт вступает в силу.

– Стоимость родов в этом медцентре?

– Естественные роды и кесарево сечение стоят одинаково – 75 тысяч рублей. Индивидуальные роды с возможностью выбора врача обойдутся в 150 тысяч.

– Что из себя представляет частный роддом?

– Лечебное учреждение Клиники Екатерининская занимает общую площадь 7500 м², там есть 4 родильных зала, операционная, 2 предродовые и 16 послеродовых палат, 18 палат детского стационара, отделение реанимации новорожденных, палата интенсивной терапии, лаборатория, круглосуточный травмпункт. Во время появления малыша на свет в зале присутствуют два акушера-гинеколога, анестезиолог, реаниматолог, неонатолог.

– Что такое патронаж врача?

– Это отдельная услуга – осмотр ребенка до 1 месяца. Врач-педиатр и медсестра приходят на дом. Плюс на 14-й день жизни они берут анализы и определяют общий и прямой билирубин, АЛТ, АСТ (по показаниям при наличии желтухи). Стоимость – 30 000 рублей. Оплата врача за выезд – 1500 рублей.

за это придется доплатить – в контракт подобная услуга не входит. По его условиям женщина с малышом могут провести в медцентре три дня после естественных родов и четыре – после оперативных. В это время неонатологи круглосуточно будут наблюдать младенца, рассказывать о правилах ухода за ним и помогать наладить грудное вскармливание.

При выписке в роддоме можно заказать фотосессию. В клинике Екатерининская есть специальная комната для съемки и подготовки к ней, туда можно пригласить родственников, друзей, визажиста. Счастливые события запечатлеют одни из лучших фотографов города.

Еще один приятный момент при выписке – мама и младенец получают целый бокс с набором подарков от клиники.

Кстати, первый малыш появился тут в день официального открытия роддома, 1 ноября. Говорят, это хороший знак. В честь первенца молодой папа посадил дерево на территории клиники.

г.Краснодар
ул.Герцена, 265/2
тел. +7 (861) 202-0-202

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. ТРЕБУЕТСЯ КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА.

БАНКРОТ ОБЕЩАЕТ ДИСКОНТ

ЭЛЕКТРОННЫЕ ТОРГИ ПО РЕАЛИЗАЦИИ ИМУЩЕСТВА НЕСОСТОЯТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ СЕГОДНЯ ПОЛЬЗУЮТСЯ ВСЕ БОЛЬШЕЙ ПОПУЛЯРНОСТЬЮ НЕ ТОЛЬКО У КРУПНОГО БИЗНЕСА, НО И У РЯДОВЫХ ГРАЖДАН, СЧИТАЮТ ЭКСПЕРТЫ. ПОВЫШЕНИЮ ПОПУЛЯРНОСТИ ЭТОГО РЫНКА СПОСОБСТВУЕТ, ВО-ПЕРВЫХ, СТРЕМИТЕЛЬНЫЙ УХОД ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ ПОКУПАТЕЛЕЙ В СЕТЬ, А ВО-ВТОРЫХ, ТЕНДЕНЦИЯ К ПРОЗРАЧНОСТИ САМОЙ ПРОЦЕДУРЫ ЭЛЕКТРОННОГО АУКЦИОНА.

ДМИТРИЙ МИХЕЕНКО



На электронные торги по реализации имущества компаний-банкротов чаще всего выставляются объекты движимого и недвижимого имущества, техника, специализированное оборудование, дебиторские задолженности и целые имущественные комплексы предприятий. Наиболее ликвидный товар уходит с молотка мгновенно, сложные и «токсичные» лоты могут выставляться на аукцион снова и снова и либо быть реализованными со значительным дисконтом, либо — отданными на откуп кредиторам. В числе ликвидного предложения можно назвать квартиры и земельные участки, автомобили, технику, налаженное производство и так далее. Хуже реализуются дебиторские задолженности, заброшенные производственные площадки, обремененные активы, специализированная техника, а также товары или объекты, стоимость которых изначально завышена, поэтому потенциальные покупатели будут до последнего ждать, когда начнут торги со снижением начальной стоимости лота.

СПРОС НА ПРЕМИУМ-ЖИЛЬЕ Наиболее знаковым аукционом по продаже недвижимого имущества в Краснодарском крае стали недавние торги, на которых были реализованы 135 квартир в 14-этажном ЖК «ROSE DEL MARE» на улице Роз, 36 в Сочи. Квадратные метры ликвидируемого Транснационального банка были выставлены в рамках поручения Агентства по страхованию вкладов на электронной торговой площадке «РАД Lot-online». Для продажи все квартиры были разделе-

ны на 12 лотов, в каждом из которых содержалось от 5 до 15 объектов. Стоимость лотов варьировалась от 21,4 млн руб. до 90,7 млн руб. В результате по самым востребованным лотам стоимость квадратного метра жилья поднялась до 210 тыс. руб. При суммарной начальной цене в 781 млн руб. итоговая суммарная стоимость покупки составила более 1 млрд руб., показав общее превышение в 268 млн руб.

По одному из лотов превышение, к примеру, составило 30 млн руб., что практически 55% сверх начальной цены продажи объекта. Торги при этом длились чуть более полутора часов. Аукцион, по словам представителей аукционного дома, показал рекордный результат, а значит, повышенный интерес рынка к жилью премиального сегмента в Сочи.

«Сегодня рынок банкротств стал рассматриваться покупателями как инвестиционно привлекательный. На этом рынке действуют те же открытые и прозрачные механизмы продаж, что и на рынке необремененных активов. Ценообразование тоже ориентируется на рынок частных продаж, и сделки совершаются по актуальной рыночной стоимости, чему ярким подтверждением служат торги по квартирам в Сочи», — прокомментировала руководитель филиала РАД в Краснодаре Евгения Кудина.

Кстати, еще одним интересным объектом недвижимости, выставленным Российским аукционным домом на торги с понижением начальной

ЛИКВИДНЫЙ ТОВАР УХОДИТ С МОЛОТКА МГНОВЕННО, СЛОЖНЫЕ И «ТОКСИЧНЫЕ» ЛОТЫ МОГУТ ВЫСТАВЛЯТЬСЯ НА АУКЦИОН С НОВА И С НОВА

стоимости имущества, стала база отдыха «Волна» в селе Агой Туапсинского района. Непопулярный актив московского пива — безалкогольного комбината «Очаково» на земельном участке площадью 7,52 га прямо на побережье Черного моря планируется реализовать по начальной цене в 500 млн руб., а минимальной, которая может опуститься в ходе торгов, — в 400 млн руб. Имущественный комплекс состоит из трех земельных участков. На одном из них расположено 27 старых зданий базы отдыха «Волна» общей площадью 4,2 тыс. кв. м. Территория полностью огорожена и благоустроена, имеются подключения ко всем инженерным коммуникациям.

ОТ АВТО ДО ЗАВОДА На сайте «Коммерсанта» и Единого федерального реестра сведений о банкротстве (ЕФРСБ) ежедневно появляются объявления о продаже различного имущества. Иногда имущественный комплекс какого-нибудь предприятия выставляется целиком и по высокой цене. В таких случаях конкурсный управляющий банкрота надеется, что потенциальный покупатель приобретет имущество, допустим, промышленного или аграрного предприятия для того, чтобы возобновить на нем производство. Если такой прогноз кажется управляющему маловероятным, он

дробит имущественный комплекс на более мелкие лоты и продает отдельно земельные участки, которые, допустим, можно переоформить в другой вид разрешенного использования и там, где вчера стоял завод, начать строить жилую недвижимость. Старые здания цехов какого-нибудь завода также могут уйти под офисы или иную коммерческую недвижимость. Распродается отдельно техника и автомобили.

Хуже всего обстоят дела с дебиторской задолженностью, поскольку, как показывает практика, приобретшие права требования коллекторы могут взыскать с должника не более 20% от суммы долга. Но в таких случаях арбитражный управляющий сознательно подводит стоимость лота под наиболее интересное ценовое предложение. Бывают дебиторки, которые в принципе не реальны к взысканию, поэтому они остаются «в наследство» кредиторам.

Если взять для примера торги по реализации движимого имущества, то относительно недавно лицензированный ЦБ РФ краснодарский «Идея Банк» выставил на публичные торги четыре автомобиля: Chevrolet Cruze (2012 г. в.) по начальной цене 563,4 тыс. руб.; Kia YD (2013 г. в.) за 615,7 тыс. руб.; Lada 212140 (2014 г. в.) за 284,8 тыс. руб. и Mazda 3 (2013 г. в.) за 687 тыс. руб. А в конце октября с публичных торгов за 8,9 млн руб. был продан теплоход «Алмаз», ранее принадлежащий ООО «Азово-Черноморская рейдовая компания». Судно купило новороссийское ООО «Интерсервис». Стоимость теплохода с момента его первого выставления на продажу снизилась на 4,4 млн руб.

Что касается предприятий, то 18 ноября был начат прием заявок на участие в открытом аукционе по реализации имущественного комплекса РМУП «Тепловые сети» Темрюкского района общей стоимостью свыше 640 млн руб. На торги выставлены котельные, передаточные устройства, оборудование и так далее общей стоимостью 438 млн руб., а также газопроводы, оцененные в 205 млн руб.

Не так давно на аукционе за 52,9 млн руб. компания «Агрохим» был продан Марьянский рисо-завод в станице Марьянской Краснодарского края. Также в скором времени на торги будет выставлен имущественный комплекс краснодарского Завода по изоляции труб — кредиторы предприятия приняли решение обратиться в Арбитражный суд Кубани, чтобы признать общество банкротом.

НАЧАЛО ЭЛЕМЕНТАРНО Как правило, продажа имущества банкрота реализуется на различных электронных торговых площадках (ЭТП). По словам юристов, для того чтобы физическому лицу принять участие в аукционе, нужно учесть сроки проведения торгов, сроки подачи заявок и внесения задатка. Сообщение о проведении электронного аукциона публикуется в газете (на сайте) «Коммерсантъ» и в ЕФРСБ. «Электронные торги доступны всем, информация находится в открытом доступе. В первую очередь нужно зарегистрироваться на электронной площадке, собрать и предоставить комплект документов, указанный в объявлении о торгах. Внести задаток. Это общие требования допуска к конкретным торгам», — го-

ворит партнер юридической компании BMS Law Firm Денис Фролов.

По словам старшего юриста юридического бюро «Падва и Эпштейн» Людмилы Шалапиной, после принятия решения об участии в торгах нужно оформить электронную подпись. После регистрации на электронной площадке в указанные в сообщении сроки надлежит оплатить задаток (его размер и реквизиты для перечисления указываются в сообщении о проведении торгов) и подать заявку. «Заявка и прилагаемые к ней документы должны быть подписаны электронной подписью заявителя. В подтверждение регистрации представленной заявки заявителю будет направлено на электронную почту соответствующее уведомление в день регистрации заявки», — говорит юрист.

Управляющий партнер юридического бюро United Partners Андрей Андреев уточняет, что электронная подпись, которая обеспечивает подлинность документов, не универсальна. Поэтому для каждой отдельной площадки придется создавать новую электронную подпись.

«Сегодня доступно практически все. И во многом здесь нам помогает интернет, благодаря которому теперь нет нужды лично приезжать для участия в торгах. Найти электронные площадки очень просто, для этого достаточно вбить в поисковую строку любой поисковой системы фразу: «электронные торги по банкротству». На электронных площадках размещена вся необходимая информация по лотам, выставленным на торги, а также информация для участников, из которой можно узнать о предъявляемых к ним требованиях, сумме задатка и проценту дисконтирования (проценту шагов). Как правило, на этих ресурсах содержится актуальная информация в полном объеме, необходимая для того, чтобы стать полноценным участником торгов», — рассказывает управляющий партнер юридической компании «Крылов и партнеры» Сергей Крылов.

ОТКРЫТЫЕ VS ПУБЛИЧНЫЕ Торги, по словам юристов, зачастую проводятся в форме открытого аукциона, где предложения о цене имущества заявляются участниками открыто. В данном случае аукцион проводится путем повышения начальной цены продажи имущества на «шаг», который устанавливается в размере от 5 до 10% начальной стоимости и указывается в сообщении.

Иногда используется закрытая форма представления предложений о цене имущества. Тогда цены представляются участниками одновременно с представлением заявок на участие в торгах или в день подведения результатов торгов до указанного в сообщении о проведении торгов времени. Организатор рассматривает предложения участников о цене имущества и определяет победителя, о чем размещает соответствующее сообщение. В случае если две и более заявки участников торгов содержат предложения об одинаковой цене имущества, победителем признается участник, ранее других участников представивший заявку.

Торги, по словам Андрея Андреева, могут проводиться в три этапа. На первом этапе торгов лот выставляется по среднерыночной стоимости, покупает его участник, предложивший самую высокую цену. Если лот не был приобретен, он переходит на второй этап. На нем цена снижается в среднем на 20–30%, победитель определяется аналогично первому этапу. В случае если аукцион снова не состоялся, проводится финальный этап — публичное предложение.

По словам Людмилы Шалапиной, практика показывает, что чаще всего имущество банкрота реализуется при проведении торгов посредством публичного предложения. Правила участия в публичных торгах те же — победителем признается участник, который представил в установленный срок заявку с предложением о цене, которая не ниже начальной цены продажи имущества, установленной для определенного периода. Победителем признается тот, кто предложил максимальную цену или, в случае нескольких идентичных за-

явок, — первым представил в установленный срок заявку на участие в торгах. С даты определения победителя торгов по продаже имущества должника посредством публичного предложения прием заявок прекращается.

«В течение пяти дней с даты подписания протокола о результатах проведения торгов победителю направляется предложение заключить договор купли-продажи имущества. В случае отказа или уклонения победителя аукциона от подписания договора в течение пяти дней внесенный задаток ему не возвращается, и имущество может быть продано другому участнику», — резюмирует юрист.

СГОВОР И «ПОДВОДНЫЕ КАМНИ»

Зачастую антимонопольное ведомство (а иногда и следственные органы) сообщают о тех или иных нарушениях на торгах. Чаще всего речь идет о сговоре участников, реже торги становятся средством манипуляции имуществом банкрота. Так или иначе, субъекту, собирающемуся принять участие в аукционе, необходимо знать о всех «подводных камнях» на данном рынке. По словам Сергея Крылова, случаи сговора участников торгов происходят, как правило, по одному и тому же сценарию: информация о торгах появляется в самый последний момент и желающие участвовать в торгах физически не успевают подготовить необходимые для торгов документы и уложиться в процедурный регламент. В результате в торгах участвуют покупатели, которые заранее были осведомлены в нарушении закона и были подготовлены документально. «Также бывают и другие сценарии недобросовестного поведения организаторов торгов, которые по необоснованным причинам придираются к содержанию документов участника, намеренно теряют часть документов или совершают любые иные действия, направленные на то, чтобы участник не успел вовремя зарегистрироваться на торгах», — делится опытом господин Крылов.

В то же время, юрист считает, что как таковых «подводных камней» для участников торгов нет, поскольку вся процедура хорошо регламентирована, а информация для участия и ходе проведения торгов всегда актуальна и достаточна. «Проиграть

на торгах возможно лишь в ряде известных случаев. Во-первых, это когда участник предлагает более низкую цену, чем у другого участника. Во-вторых, это бесконтрольное участие в торгах со стороны участника. В-третьих, незаконные действия со стороны самого участника торгов и, в-четвертых, когда торги признаются недействительными по причине нарушения их проведения», — говорит господин Крылов.

Андрей Андреев убежден, что процедура торгов имеет строгий регламент, поэтому все предельно прозрачно. Информация о лотах, задатках и шагах доступна всем пользователям. «Единственная проблема, с которой можно столкнуться, — предварительный сговор между покупателем продавцом. Как правило, в таких ситуациях один из участников получает информацию об аукционе раньше и успеет подготовить необходимые документы для заявки, не оставляя шансов конкурентам», — констатирует юрист.

Юристы отмечают, что проигравший в торгах участник не может лишиться задатка, задаток ему возвращается. Потерять задаток может лишь победитель торгов, который откажется заключать договор купли-продажи или оплачивать его. «Правда, иногда участники торгов злоупотребляют временными рамками и затягивают возврат средств. Тогда участник может столкнуться с необходимостью обращения в судебные органы за их принудительным взысканием», — говорит Сергей Крылов.

Андрей Андреев рассказывает, что теоретически также возможно не допустить к торгам конкретного участника. В таком случае необходимо обжаловать аукцион в Федеральной антимонопольной службе, подать жалобу на арбитражного управляющего в суд или Росреестр. Однако все серьезные и дорогостоящие активы (недвижимость, например), по словам юриста, реализуются через крупные электронные площадки, где возможности сговора минимальны. «Сговор возможен, когда не раскрываются характеристики объекта, сам объект не показывается потенциальным покупателям перед торгами и так далее. Но вряд ли вы купите квартиру, располагая только сведениями о цене, владея ее описанием и фото. Но эти истории скорее околоторговые», — резюмирует господин Андреев.

ДИСКОНТ И АЗАРТ Самыми выгодными для участников торгов являются торги в форме публичного предложения, так как они позволяют приобрести имущество по очень низкой цене. На данной стадии аукциона правила меняются — цена идет на убыль. «Организаторы постепенно снижают цену, участнику нужно успеть подать заявку на нужную стоимость. Это достаточно азартный этап, большую роль играют даже доли секунды. Конечная стоимость может составлять 10% от начальной, таким образом, можно легально получить имущество должника со скидкой до 90%», — говорит Андрей Андреев.

Денис Фролов также считает, что значительный дисконт можно получить при продаже чего-то неликвидного либо уникального (например, производственная линия, которая нужна одному-двум лицам). Либо в отношении «токсичных» активов, когда есть возбужденные уголовные дела, аресты имущества следователями и так далее. «В любом случае дисконт зависит от первоначальной цены и, как следствие, оценки имущества. Если имущество выставляется дешево, зачастую его стоимость на торгах может существенно вырасти», — подытожил юрист.

По мнению Сергея Крылова, торги по банкротству сегодня — это практически единственный способ законно приобрести имущество должника или банкрота в хорошем состоянии и по значительно низкой цене. Если говорить о качестве имущества, в частности о недвижимости, находящейся в ипотеке, или движимом имуществе таком, как автомобиль (автокредит), то, по словам юриста, на его защите всегда стоит страховая компания. Дело в том, что при оформлении залоговых кредитов предмет залога всегда страхуется с целью сохранения его товарного вида и работоспособности, если речь идет об автотранспорте.

«Стоимость имущества на торгах всегда идет с большим дисконтированием. И начинается падение стоимости с договора залога, где продажная стоимость на торгах определяется уже от 80% цены заложенного имущества. Также нужно знать, что торги проходят, как правило, не один раз, и при каждом новых торгах стоимость падает как минимум на 20%, что делает имущество еще более привлекательным», — подытожил господин Крылов. ■



БОЛЬШИНСТВО КОМПАНИЙ ПОСЛЕ РЕШЕНИЯ СУДА О НАЧАЛЕ БАНКРОТСТВА УЖЕ НЕ МОГУТ ОПРАВИТЬСЯ

ТОЧЕЧНОЕ БЛАГОПОЛУЧИЕ

КАК РОССИЯ ОБРАСТАЕТ ЗОНАМИ С ОСОБЫМИ ЭКОНОМИЧЕСКИМИ УСЛОВИЯМИ ТАТЬЯНА ЕРЕМИНА

Экономические реформы 1990-х годов, нацеленные на создание в стране рыночной экономики, с опозданием открыли отечественным предпринимателям западные тренды. Среди них — концепция особых территорий, на которых бизнесмены и изобретатели смогут работать с комфортом — особые экономические зоны. Три десятилетия назад такие образования иронично называли «заповедниками нормального рынка в ненормальной стране», однако к сегодняшнему дню некоторые из проектов доказали свою успешность.

ЗОНЫ БЛАГОПОЛУЧИЯ Создание особых (свободных) экономических зон в России — относительно молодая практика. Впервые идею территорий с особым юридическим статусом начало прорабатывать правительство СССР в конце 1980-х годов. Предполагалось, что власти предложат иностранным инвесторам льготные экономические условия и инфраструктуру, чтобы на территории СЭЗ был создан «заповедник» развитого бизнеса.

В 1989 году было принято постановление о создании СЭЗ в городах Находка Приморского края и Выборг Ленинградской области. Уже через год правительство СССР планировало создать до 60 зон в разных регионах страны. Однако среди чиновников не было понимания того, как и зачем работают свободные экономические зоны, единого подхода к созданию зон, а также законодательной базы. Свой вклад в провал проекта внесли распад СССР, а затем дефолт 1998 года.

В результате значительная часть государственных средств была потрачена впустую, а многие иностранные инвесторы разочаровались в идее вкладываться в производство на территории российских СЭЗ. К концу 1990-х годов в стране действовало больше 20 СЭЗ, но они существовали на полулегальном положении, поскольку подзаконные акты постоянно менялись.

Новая история СЭЗ началась в 2005 году с принятием федерального закона «Об особых экономических зонах в Российской Федерации». Он позволял предпринимателям получать особые льготы по налогу на прибыль, земельному налогу и налогу на имущество, а также освобождал их от уплаты таможенных пошлин и НДС на иностранные товары, помещаемые в СЭЗ. Таким образом, с одной стороны, государство недополучало деньги в бюджет из-за предоставленных резидентам льгот, но, с другой стороны, привлекало в страну иностранные инвестиции, создавало рабочие места и повышало качество производимой в России продукции.

Закон 2005 года ввел в России ОЭЗ четырех типов: промышленные, инновационные, портовые и туристско-рекреационные. Промышленные зоны расположены в крупных промышленных регионах страны, за счет чего резиденты получают доступ к ресурсам, готовой инфраструктуре и транспорту. К этим зонам относятся: «Алабуга», «Липецк», «То-

**ДЛЯ РЕЗИДЕНТОВ
ИНДУСТРИАЛЬНОГО ПАРКА
ВЫГОДА СОСТОИТ В ПЕРВУЮ
ОЧЕРЕДЬ В ТОМ, ЧТО
КОМПАНИИ СОВМЕСТНО
ИСПОЛЬЗУЮТ ДОРОГОСТОЯЩУЮ
ИНФРАСТРУКТУРУ, А ТАКЖЕ
ИЗБАВЛЕННЫ ОТ РЯДА
ДРУГИХ ЗАБОТ И РАСХОДОВ
УПРАВЛЯЮЩЕЙ КОМПАНИЕЙ,
БЛАГОДАРЯ ЧЕМУ ОНИ
МОГУТ СОСРЕДОТОЧИТЬСЯ
НА ПРОИЗВОДСТВЕ**



льяты», «Титановая долина» в Свердловской области, а также «Ступино Квадрат» и созданный в 2019 году «Центр» в Воронежской области.

«За четыре года работы у нас заключены договоры с 27 инвесторами, построено десять заводов, недавно открылась первая в России гостиница, построенная по модульной технологии КНАУФ для наших резидентов и гостей», — рассказывает управляющий партнер первой в России частной ОЭЗ «Ступино Квадрат» Екатерина Евдокимова. — «Большинство из 27 инвесторов — это российские компании. Нам очень приятно чувствовать сопричастность к зарождению нового класса российского частного предпринимателя — отечественного промышленника. Такого бума в создании частных производств наша страна не переживала с начала прошлого века».

Как пояснила Екатерина Евдокимова, особые условия от государства и в данном случае от частной управляющей компании (готовая площадка, сопровождение проектов от инженерных изысканий до поиска и обучения персонала) позволяют гораздо быстрее запустить производство: «На строительство заводов резидентам требуется полгода-год, тогда как в обычных условиях на это может уходить несколько лет. Чем быстрее идет этот процесс, тем быстрее резидент начинает зарабатывать деньги».

Инновационные ОЭЗ размещаются в научно-образовательных центрах и нацелены на производство наукоемкой продукции и развитие инновационного бизнеса. Таких зон в России шесть: в Татарстане, Томске, Санкт-Петербурге, Зеленограде, Дубне и Фрязино.

Туристические зоны ориентированы на рекреационный бизнес и располагаются в наиболее востребованных туристами регионах: Республике Алтай, Алтайском крае, Бурятии, Калининградской области, Ставропольском и Приморском краях, а также Иркутской области.

Наконец, последний тип зон — это портовые ОЭЗ. Эти зоны располагаются вблизи основных транспортных путей и способствуют развитию портово-логистических услуг. К таким зонам относятся

ОЭЗ на базе аэропорта Ульяновск-Восточный.

У особых экономических зон есть ряд особенностей. К примеру, в отличие от территорий опережающего развития, в ОЭЗ запрещено добывать и перерабатывать полезные ископаемые, производить и перерабатывать акцизные товары, за исключением автомобилей и мотоциклов. Также подобные зоны могут быть созданы только на принадлежащей государству земле, за исключением рекреационных зон.

В 2018 году в России действовало 25 особых экономических зон, в которых разместились 656 резидентов.

Впрочем, польза для государства от введения ОЭЗ оказалась спорной. В 2016 году глава контрольного управления президента Константин Чуйченко представил доклад, в котором сказано, что с 2006 года на 33 ОЭЗ было потрачено 186 млрд руб., 24 млрд руб. из них не использовано, налоговые и таможенные платежи из самих зон за это время составили 40 млрд руб. Таким образом, создание одного рабочего места в ОЭЗ обошлось бюджету в 10 млн руб. — среднюю зарплату в России за 25 лет.

По мнению господина Чуйченко, к таким результатам привели «несогласованность управленческих решений» и «неэффективное использование бюджетных средств».

ПРОИЗВОДСТВО ПОД БОКОМ Индустриальные (промышленные) парки нередко путают с технопарками, хотя между ними существуют принципиальные различия. Кроме того, концепция индустриальных парков старше почти на полвека. Первый из них появился в конце XIX века, когда английский финансист Эрнест Тера Хооли приобрел 10 га земли близ манчестерского морского канала и создал на этой территории инженерную и транспортную инфраструктуру. После этого Хооли стал сдавать в аренду и продавать участки промышленным предприятиям. Так появился Траффорд парк. Именно там в 1910 году Генри Форд разместил свой первый европейский автомобильный завод, который работает и по сей день.

**НОВАЯ ИСТОРИЯ СЭЗ НАЧАЛАСЬ В 2005 ГОДУ
С ПРИНЯТИЕМ ФЭ «ОБ ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ
ЗОНАХ В РОССИИ»**

Ключевая идея индустриального парка не терпела с тех пор существенных изменений: это промышленная площадка с комплексом производственных, административных и складских помещений и всей необходимой инфраструктурой, на которой работают несколько независимых предприятий. Чаще всего парк управляется единым оператором — специализированной управляющей компанией или одной из разместивших на площадке свое производство компаний. В некоторых случаях небольшие технопарки управляются сообща всеми резидентами.

Для резидентов индустриального парка выгода состоит в первую очередь в том, что компании совместно используют дорогостоящую инфраструктуру, а также избавлены от ряда других забот и расходов управляющей компанией, благодаря чему они могут сосредоточиться на производстве.

В России предпосылкой для появления индустриальных парков стала практика крупных предприятий 1990-х годов сдавать в аренду излишки своих территорий и складских помещений другим предпринимателям. Полноценные же индустриальные парки начали появляться лишь в начале 2000-х годов. Чаще всего запуском парков тогда занимались иностранные компании, резидентами парков также становились зарубежные предприниматели, которые хотели разместить свое производство в России.

В 2014 году правительство России приняло постановление о субсидировании тех российских регионов, которые инвестировали в строительство промпарков на своей территории. Еще одно постановление, 2015 года, установило требования к индустриальным паркам, соблюдение которых позволяло рассчитывать на господдержку. В них впервые были определены ключевые понятия: «резидент индустриального парка», «территория индустриального парка», «коммунальная и транспортная инфраструктура».

Первый заместитель главы Минпромторга Глеб Никитин заявил тогда, что ведомство уже отобрало 28 проектов, которые получат от государства субсидии на общую сумму 3,3 млрд руб.

Число отечественных промпарков быстро растет. Если в 2013 году их насчитывалось 80, то к 2017 году в России действовало уже 166 промышленных парков. По данным на начало 2019 года, их было уже 227. При этом частных парков среди них заметно больше: 144 против 83 государственных. На их территории работают 2882 резидента, которые совокупно создали почти 150 тыс. рабочих мест.

По данным Ассоциации промышленных парков России, этот сегмент экономики растет заметно быстрее других. Прогнозируется, что бум создания парков продлится до 2023 года, пока не будет создано около 600 парков, после чего отрасль «успокоится» и начнется более плавное развитие по горизонтали.

Одним из лидеров по количеству и масштабам промышленных парков является Московская область, к тому же некоторые промпарки располагаются тут на территории особой экономической зоны с льготными условиями для резидентов.

Однако и в том случае, когда у резидента нет возможности разместить производство в особой экономической зоне, он может рассчитывать на льготы, которые предоставляет регион. К примеру, в ряде региональных промышленных парков действуют такие условия, как снижение ставки налога на прибыль до 13,5%, снижение налога на имущество до 0%, освобождение от транспортного и земельного налогов.

Некоторые из российских субъектов стараются максимально использовать свои региональные особенности для создания и промышленных парков, и технологических парков. К примеру, Новосибирская область в последние годы обозначила оба направления как приоритетные.

«С одной стороны, Новосибирская область является одним из крупнейших транспортных хабов страны», — говорит директор департамента маркетинга и коммуникаций Агентства инвестиционного развития Новосибирской области Олеся Гузей. — Наши промышленные парки размещены около аэропортов и транссибирской магистрали, поэтому резидентами становятся компании, которые стремятся максимально использовать логистические преимущества. В этом сентябре запущен крупнейший за Уралом распределительный центр компании



ФОТО: ОСОБАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ЗОНА «ПОЛОНА»

X5 Retail Group, а в 2016 году второй по величине логистический комплекс открыла корпорация «Глория Джинс».

С другой стороны, рассказывает госпожа Гузей, в Новосибирской области сформировался IT- и биотехнологический кластер с приоритетным направлением на инновации и коммерциализацию научных разработок.

«Биотехнопарк «Кольцово» был создан как совместный проект правительства Новосибирской области и администрации наукограда Кольцово, в итоге он привлек в резиденты ведущие фармацевтические компании», — говорит Олеся Гузей. — К примеру, федеральный научный центр вирусологии «Вектор», который, в частности, разрабатывает многопрофильные иммунодиагностические системы на основе биочипов».

ПОТОМКИ «ОТЦА КРЕМНИЕВОЙ ДОЛИНЫ» При всей своей футуристичности концепция технопарков родилась полвека назад из обычной нехватки денег. После окончания Второй мировой войны Стэнфордский университет США переживал небывалый наплыв студентов, средств на обучение которых у заведения было недостаточно. Пытаясь решить проблему, декан инженерного факультета Фредерик Терман задумался об использовании обширных земель университета — их площадь составляла 32 кв. км. Продавать землю

ПРОМЫШЛЕННЫЕ ЗОНЫ РАСПОЛОЖЕНЫ В КРУПНЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ РЕГИОНАХ СТРАНЫ, ЗА СЧЕТ ЧЕГО РЕЗИДЕНТЫ ПОЛУЧАЮТ ДОСТУП К РЕСУРСАМ, ГОТОВОЙ ИНФРАСТРУКТУРЕ И ТРАНСПОРТУ

учреждение не имело права, и Фредерик Терман предложил сдавать ее в аренду под офисы, но только высокотехнологичным компаниям.

Идея оказалась удачной: арендаторы получили землю с готовой инфраструктурой, университет зарабатывал деньги, а открывшиеся рабочие места занимали выпускники Стэнфорда. Впоследствии профессора Термана стали называть «отцом Кремниевой долины», которая была создана по аналогичной схеме и стала домом для крупнейших компаний, в частности Apple и Google.

В 1970-е годы технопарки начали открываться в Европе, однако повторить успех своих американских прототипов они поначалу не смогли. Дело пошло лучше, когда европейские учредители технопарков добавили им функцию инкубаторов: предлагали молодым технологическим компаниям производственные помещения, а также различные услуги: от поиска инвесторов до подбора кадров.

Еще через два десятилетия, в 1990-е годы, технопарки пришли в Россию. Стоит отметить, что аналоги технопарков существовали еще в СССР, например, в виде академгородков, таких как Новосибирский научный городок, созданный в 1956 году.

Однако считается, что первым отечественным технопарком стал Томский научно-технологический парк, открытый в 1990-м году на базе Томского государственного университета систем управления и радиоэлектроники. В течение следующих нескольких лет технопарки появились и при других крупных российских вузах и НИИ, в частности при Московском институте электронной техники, МИФИ, Курчатовском институте.

В первые годы после создания российских технопарков в нормативных актах и официальных документах давались разные определения этого термина. Однако все они сводятся к одному: это концентрация инновационных технологических компаний в одном комплексе недвижимости, который управляется одной компанией — частной или государственной. Этот комплекс, как правило, включает в себя землю, офисы, лаборатории и производственные помещения для общего использования, а также соответствующую инфраструктуру. В результате резиденты технопарков трудятся в тесном контакте и пользуются поддержкой администрации, что повышает эффективность работы.

В 2006 году стартовала программа «Создание в Российской Федерации технопарков в сфере высоких технологий». Суть заключалась в софинансировании государством строительства технопарков с 2007 по 2014 год. В 2016 году президенту РФ Владимиру Путину в ходе посещения им недавно построенного «ИТ-парка» в Набережных Челнах доложили об успехах программы: было построено 12 технопарков в 10 регионах России, где разместились около 900 компаний-резидентов и создано более 20 тыс. рабочих мест.

Чиновники Минкомсвязи, которое курировало программу, заявили, что проект оказался коммерчески успешным. Суммарные госинвестиции в программу составили 32,9 млрд руб. (13,4 млрд руб. из федерального бюджета и 19,5 млрд руб. из региональных), а совокупная выручка резидентов с 2007 по 2016 год — 180 млрд руб.

С 2015 года, по заявлениям Минкомсвязи, программа перешла ко второму этапу: выводу технопарков на проектную мощность. Ведомство требует от регионов, получивших субсидии на создание инновационных центров, демонстрировать запланированные показатели эффективности.

Однако последние отчеты на сайте Минкомсвязи, посвященные технопаркам, датируются 2017 годом, и из них следует, что не все парки могут похвастаться положительной динамикой по части

ТЕРРИТОРИИ ОПЕРЕЖАЮЩЕГО РАЗВИТИЯ	70 лет	на такой срок создается ТОР* (с возможностью пролонгации)
	110	ТОР в России (по данным на июль 2019 года)
	0–5 %	налог на прибыль для резидентов ТОР
	0 %	налог на имущество в первые 5 лет
	> 2,1 трлн руб.	размер инвестиций в дальневосточные ТОРы**
ТЕХНОПАРКИ	157 технопарков	функционируют на территории 53 регионов России (данные Минпромторга на 2018 год)
	65 промышленных технопарков	действуют или создаются на территории страны
	0,01 %	размер льготной ставки годовой арендной платы от кадастровой стоимости земельного участка для технопарков Москвы
	300 млн руб. в год	размер субсидии от правительства Москвы, которую могут получить управляющие компании технопарков на строительные-монтажные работы

ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ	49 лет	на такой срок создается ОЭЗ* (с возможностью пролонгации)
	25	особых экономических зон, действующих в РФ*
	38	стран-инвесторов, участвующих в работе ОЭЗ (данные за 2018 год)
	656 резидентов	в ОЭЗ по стране
	28 421	рабочих мест, созданных в ОЭЗ
ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ ПАРКИ	~ 60 %	составляет уровень заполняемости площадей промышленных парков**
	1,2 трлн руб.	объем частных инвестиций, которые совокупно привлекли все промышленные парки России в создание новых производств
	2882	количество предприятий, размещенных в промышленных парках страны
	1:8	соотношение средств, вложенных в создание промышленных парков, и прямых инвестиций частных инвесторов в производство
	17 млрд руб.	общий объем средств, полученных промышленными парками, по действующим программам из федерального бюджета за все годы

*ТОР — территория опережающего развития.

**По данным на сайте Министерства по развитию Дальнего Востока.

*ОЭЗ — особая экономическая зона.

**По данным шестого выпуска ежегодного отраслевого обзора АИП «Индустриальные парки России-2019».

→ количества рабочих мест, а также произведенных товаров и услуг.

Претензии к программе возникали и у Счетной палаты. В 2014 году после комплексной проверки аудиторы отметили, что Минкомсвязь недостаточно контролирует деятельность технопарков. В частности, серьезные нарушения были выявлены в процессе строительства технопарка «Анкудиновка» в Нижегородской области.

Выяснилось, например, что значительная часть выделенных средств ушла на инфраструктуру Нижнего Новгорода: строители изменили проект водовода, из-за чего он на 13 км вышел за пределы технопарка (в самом парке его протяженность лишь 600 м), а его стоимость выросла с 88 млн руб. до 1,244 млрд руб.

В 2018 году, по данным Минпромторга России, в 53 регионах России насчитывалось 157 технопарков, в том числе 65 промышленных технопарков, из которых 49 были действующими, а еще 16 создавались.

В этом же году Ассоциация кластеров и технопарков России составила национальный рейтинг эффективности технопарков. В него вошли, продемонстрировав успешные показатели по количеству рабочих мест, объему услуг и заявленным инноваций, 38 предприятий: 12 технопарков из Москвы и Московской области, 3 технопарка из Татарстана, по 2 технопарка из Новосибирской, Нижегородской, Свердловской областей и Республики Мордовия, а также еще по одному технопарку из 15 регионов России.

По словам директора Ассоциации кластеров и технопарков России Андрея Шпиленко, вложения в технопарки не окупаются быстро — в лучшем случае в течение восьми-десяти лет. Отсюда и ключевая проблема для инвесторов технопарков: им нужно не просто сдавать помещения в аренду всем желающим, а отбирать высокотехнологичные компании и предоставлять им уникальное оборудование и специализированные услуги.

«Многие технопарки идут по самому очевидному пути: не выработав эффективную бизнес-модель, постоянно запрашивают поддержку у государства», — говорит Андрей Шпиленко. — Как только эта поддержка прекратится — такие технопарки придется закрыть. Позитивный тренд в том, что сейчас все больше технопарков в России создается по так называемой кооперационной модели. Крупное предприятие создает технопарк вблизи своего производства и приглашает туда своих текущих и потенциальных поставщиков. Некоторым из них предоставляет помещения и оборудование на льготных условиях. Это позволяет получить дополнительный эффект от снижения издержек в основном бизнесе». По такому пути, говорит господин Шпиленко, уже пошли многие отраслевые лидеры: группа ГАЗ, АО «Трансмашхолдинг», ТПХ «Русклимат», АО «Монокристалл».

Сегодня помимо общих преимуществ вроде инфраструктуры и «творческой атмосферы» тех-



ФОТО: АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

нопарки в России предлагают резидентам вполне конкретные бонусы: льготное налогообложение и льготные ставки аренды, а также освобождение от уплаты налога на имущество. Стоимость аренды помещений, как правило, существенно ниже, чем в обычных бизнес-центрах. К примеру, в технопарках Московского региона аренда обойдется в 5–10 тыс. руб./кв. м в год. Исключение составляет наиболее дорогой из всех — технопарк «Сколково»: там арендная плата составит не менее 16 тыс. руб./кв. м в год.

Недостатком работы в технопарке резиденты считают высокую бюрократическую нагрузку. Это связано с тем, что технопарки систематически отчитываются за потраченные субсидии и резиденты тоже вынуждены заниматься бумажной работой.

Стоит также отметить, что у большинства технопарков есть своя специализация или несколько ключевых направлений работы. Так, например, триюцкий «Техноспарк» делает упор на лазерные и нанотехнологии, «Сколково» ориентирован на IT-индустрию, а в технополисе «Москва» организован специальный таможенный пост, благодаря чему резиденты могут по облегченной процедуре импортировать и экспортировать инновационные материалы.

МОЛОТ ТОРА Создание территорий опережающего социально-экономического развития (ТОСЭР или ТОР) стало следующим шагом после введения иных видов льготных территорий: особых экономических зон, технопарков и закрытых территориальных образований. Предложение Владимира Путина в послании Федеральному собранию в 2013 году ровно через год материализовалось в виде ФЗ «О территориях опережающего социально-экономического развития в Российской Федерации».

Принципиальным отличием ТОР от других льготных зон стало то, что они создаются под крупных инвесторов, в том числе иностранных, с которыми уже заключены соглашения: какой вид деятельности вести на территории, каков объем инвестиций и сколько будет создано рабочих мест.

Срок действия договоренностей тоже разный: ТОР создается на 70 лет, и после окончания этого периода договоренность может быть продлена. В случае с особыми экономическими зонами, которые создаются на 49 лет, это невозможно.

Наконец, заявку на создание территории опережающего развития может подать любой регион

России, тогда как размещение иных льготных зон определяют федеральные власти.

Согласно закону, резидентами ТОР могут стать как индивидуальные предприниматели, так и компании. И те и другие заключают соглашение с управляющей компанией, которую определяет правительство. Эта компания создает инфраструктуру, а также оказывает резидентам таможенные, юридические и другие услуги.

Резидентам ТОР предоставляются существенные льготы: налог на прибыль от 0% до 5%, нулевой налог на имущество в первые пять лет, возможность в ускоренном и льготном порядке привозить для работы в Россию иностранных специалистов без специального разрешения и квот. Также деятельность резидентов можно проверять лишь ограниченное количество раз.

В первые три года власти решили создавать ТОР только в Дальневосточном федеральном округе и на территориях моногородов, где всего одно градообразующее предприятие и, следовательно, наиболее сложное социально-экономическое положение. К 2016 году на Дальнем Востоке были созданы уже 12 территорий опережающего развития. Например, «Хабаровск» (логистика, металлургия), «Комсомольск» (авиастроение), «Белогорск» (сельское хозяйство), «Большой камень» (судостроение) и другие. Как указано на сайте Министерства по развитию Дальнего Востока, в дальневосточные ТОР было инвестировано более 2,1 трлн руб.

В последующие годы статус ТОР получили десятки моногородов в разных регионах страны. К 2019 году в России насчитывалось не меньше сотни территорий опережающего развития, и их число постоянно растет. Весной текущего года вице-премьер Виталий Мутко сообщил, что ТОР будут созданы в Миценске, Михайловке, Миассе, Горном, Боровичах, Белой Холунице и Алексине. По его словам, «в течение десяти лет отдача бюджетам разного уровня составит более 37 млрд руб.».

Закон о ТОР был неоднозначно воспринят жителями некоторых регионов из-за того, что иностранные граждане получили упрощенный доступ к использованию природных ресурсов и аренде земель. В первую очередь опасения вызывали слабозаселенные территории Дальнего Востока на границе с Китаем.

В 2015 году жители Иркутской области пожаловались властям на то, что китайские земледельцы отравили землю запрещенными пестицидами. По

СОЗДАНИЕ ОСОБЫХ ЗОН ПОЗВОЛЯЕТ ЛОКАЛИЗОВАТЬ, В ТОМ ЧИСЛЕ, СПЕЦИФИЧЕСКИЕ ПРОИЗВОДСТВА И ДОБИТЬСЯ ИХ ВЫСОКОЙ ЭФФЕКТИВНОСТИ

заявлениям сотрудников местного Россельхознадзора, работники из КНР уничтожали следы использования химикатов, сжигая и закапывая их в почву.

Разнятся и данные о том, насколько успешным и выгодным оказался проект с ТОР. Летом нынешнего года Счетная палата опубликовала результаты проверки эффективности использования бюджетных средств на поддержку закрытого административно-территориального образования (ЗАТО) Саров в Нижегородской области. Два года назад власти региона заявили, что заключили около 20 соглашений с инвесторами почти на 8 млрд руб. Однако Счетная палата обнаружила, что сейчас на ТОР работает только одно предприятие, которое инвестировало за два года лишь 16,26 млн руб. В бюджет же удалось привлечь только 1,75 млн руб. В ведомстве отметили, что подобная ситуация может иметь место и в других ЗАТО, где созданы территории опережающего развития.

В то же время в сентябре текущего года глава комитета Госдумы по региональной политике и проблемам Севера и Дальнего Востока Николай Харитонов совместно с Минфином провел исследование и заявил, что резиденты свободного порта Владивосток реализовали более 80 проектов с объемом инвестиций 100 млрд руб. и создали около 10 тыс. рабочих мест.

«Территории опережающего развития — это система заплаток вместо построения нормальной экономики для привлечения инвестиций», — считает профессор НИУ ВШЭ Владимир Коссов. — Как говорили при советской власти, «построить коммунизм на отдельно взятой улице». ТОР нарушают условия конкуренции, поскольку одни предприниматели и компании получают преимущества, а другие — нет».

По мнению Владимира Коссова, для привлечения инвесторов больше подходит иная практика, которую используют, к примеру, власти Москвы и Московской области.

«Государство приспособливает землю под промышленные зоны: приводит территорию в порядок, подводит коммуникации, затрачивая на все 20–30% от предполагаемых инвестиций», — говорит эксперт. — А затем выставляет на продажу и говорит потенциальным инвесторам, какая именно про-

ЧИСЛО ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРОМПАРКОВ БЫСТРО РАСТЕТ. ЕСЛИ В 2013 ГОДУ ИХ НАСЧИТЫВАЛОСЬ 80, ТО К 2017 ГОДУ В РОССИИ ДЕЙСТВОВАЛО УЖЕ 166 ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКОВ. ПО ДАННЫМ НА НАЧАЛО 2019 ГОДА, ИХ БЫЛО УЖЕ 227. ПРИ ЭТОМ ЧАСТНЫХ ПАРКОВ СРЕДИ НИХ ЗАМЕТНО БОЛЬШЕ: 144 ПРОТИВ 83 ГОСУДАРСТВЕННЫХ. НА ИХ ТЕРРИТОРИИ РАБОТАЮТ 2882 РЕЗИДЕНТА, КОТОРЫЕ СОВОКУПНО СОЗДАЛИ ПОЧТИ 150 ТЫС. РАБОЧИХ МЕСТ.

ДЕНЬГИ К ДЕНЬГАМ

СТАРТОВАВШАЯ С 1 ИЮЛЯ РЕФОРМА РЫНКА ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА ОТКРЫЛА ПЕРЕД БАНКАМИ ШИРОКИЕ ВОЗМОЖНОСТИ. ОДНАКО ВОСПОЛЬЗОВАТЬСЯ ИМИ СМОГЛИ ТОЛЬКО 7% ДОПУЩЕННЫХ К ОТКРЫТИЮ ЭСКРОУ-СЧЕТОВ БАНКОВ. БОЛЬШИНСТВО ИГРОКОВ ОКАЗАЛИСЬ НЕ ГОТОВЫ К НОВЫМ ПРАВИЛАМ ИГРЫ. ДВЕ ТРЕТИ СПЕЦСЧЕТОВ ОТКРЫТЫ В ОДНОМ ГОСБАНКЕ. СЕРГЕЙ АРТЕМОВ

НАЦЕНКА ЗА НАДЕЖНОСТЬ Всех застройщиков жилья обязали с 1 июля текущего года перейти на эскроу-счета, то есть направлять все средства, получаемые от дольщиков, на спецсчета в уполномоченных банках до сдачи жилья в эксплуатацию, а стройку вести на заемные или собственные средства. У застройщиков и кредиторов оказались неравные позиции.

Правда, потом для строителей ввели ряд исключений.

Главная цель перемен — решить проблему обманутых дольщиков, а также защитить граждан от недобросовестных и ненадежных строительных компаний. Для этого покупателям новостроек через эскроу-счета предоставили гарантии в виде страховых выплат в размере не более 10 млн руб.

Важная роль в реформе отведена банкам. Фактически им доверили контроль за стройкой. Теперь они без проблем могут пресекать растраты, нецелевое использование финансов, сомнительные вложения. Нововведения призваны сделать рынок жилья более цивилизованным и прозрачным. Ожидается, что конкуренция вынудит банки снижать ставки по ипотеке в целях наполнения собственных эскроу-счетов. Такая схема давно используется в ряде стран ЕС и доказала свою эффективность.

Однако все проблемы реформа не решила. Во-первых, государство не дает гарантий того, что банк, в котором лежат деньги участника долевого строительства, не обанкротится. То есть в случае краха кредитного учреждения график строительства однозначно придется пересмотреть.

Во-вторых, выросли риски девелоперов: они опасаются не только падения продаж после повышения цен, но и роста зависимости от банкиров. Проектное финансирование обходится им почти в двое дороже, чем средства дольщиков по договору ДДУ. Разумеется, некоторые участники строительного рынка перенесли часть нагрузки на покупателей жилья. По данным «Авито Недвижимость», в конце августа стоимость новостроек, продающихся в проектах, реализуемых через эскроу-счета, была выше на 10%, чем в аналогичных, где продажи велись по старым правилам.

Эта тенденция вряд ли обрадует покупателей жилья, ведь реальные доходы большинства россиян падают. «В столице всего около четверти застройщиков работают по эскроу-счетам, и до конца этого года ситуация вряд ли изменится», — заявил зампред Москомстройинвеста Александр Гончаров. — В регионах этот показатель не превышает 7%!»

«Основными игроками на рынке стали банки и крупные институциональные игроки, у которых есть деньги и возможности. Все нити нынешней реформы ведут к ним. Если проект провалился, он переходит к банку», — отметил президент девелоперской группы «Кортрос» Вениамин Голубицкий.

ПРЕДСКАЗУЕМЫЕ ЛИДЕРЫ Удивительно, но подавляющее большинство банков не спешат воспользоваться преимуществами. Как сообщил вице-президент и директор дивизиона «Кредитные продукты и процессы» Сбербанка Сергей Бессонов, из 95 банков, допущенных к проектному финансированию застройщиков, на рынке активно работает только 5–7 игроков. У остальных нет опыта и возможностей оценить эффективность проектов. «Большинство банков



ФОТО: ИЕГХИДЭВ

хотят, но не могут заниматься проектным финансированием, поскольку у них нет необходимых компетенций и специалистов», — заметил управляющий партнер GR Project Group Гасан Архулаев. Как полагает Сергей Бессонов, на строительство инфраструктурной сети и обучение квалифицированных строительных экспертов конкурентам Сбербанка понадобится один-два года.

За последний год Сбербанк одобрил 368 заявок кредитования с эскроу-счетами на сумму 427 млрд руб. Если по количеству сделок доля Москвы составляет 7,5%, то по сумме — практически половину (одобрено 26 заявок на сумму 200 млрд руб.). По словам господина Бессонова, «в Сбербанке открыто 5 тыс. эскроу-счетов (из них 180 счетов разблокированы, то есть дома достроены), что составляет две трети рынка. Это капля в море».

Следом за лидером идет ВТБ, открывший 1,8 тыс. эскроу-счетов и подписавший соглашение на финансирование 50 проектов на сумму 220 млрд руб. Проекты еще на 200 млрд руб. находятся в работе, сообщил глава ВТБ Андрей Костин. По его словам, до конца текущего года банк откроет 25 тыс. спецсчетов.

В тройку лидеров также входит банк ДОМ.РФ, специализирующийся на сфере жилищного строительства. Госбанк одним из первых на рынке разработал продукт проектного финансирования для застройщиков с использованием механизма

эскроу-счетов. В работе у него находится более 270 заявок на проектное финансирование на сумму свыше 350 млрд руб., объем строительства по которым составляет 7,7 млн кв. м. Одобрено уже 45 заявок на сумму 99,6 млрд руб.

По данным ЦБ, к середине сентября в 13 уполномоченных банках было открыто всего более 10 тыс. эскроу-счетов.

«Лидерство госбанков и крупных частных банков в сегменте работы с застройщиками по эскроу-счетам вполне предсказуемо. Крупные банки еще до введения нового механизма жилищного строительства предоставляли застройщикам проектное финансирование и уже наработали достаточную экспертизу в данном вопросе», — пояснила младший директор по банковским рейтингам «Эксперт РА» Екатерина Щурихина.

По ее словам, снижение требований по рейтингу для банков, которые могут открывать эскроу-счета, с ruA— до ruBBB— произошло относительно недавно.

Хуже всего новая схема приживается за пределами Москвы и Санкт-Петербурга. Банкам не выгодно кредитовать региональных застройщиков из-за низкой маржинальности проектов и существенных рисков. «В регионах банки готовы предоставлять кредитование застройщикам, если их риски хеджированы за счет ликвидности проектов, что не все локальные игроки могут обеспечить», — заметил Гасан Архулаев.

ПО ДАННЫМ ЦБ, К СЕРЕДИНЕ СЕНТЯБРЯ В 13 УПОЛНОМОЧЕННЫХ БАНКАХ БЫЛО ОТКРЫТО ВСЕГО БОЛЕЕ 10 ТЫС. ЭСКРОУ-СЧЕТОВ

Участники рынка признали, что в регионах сегодня активно работает только один госбанк. И надеяться на серьезную конкуренцию (за исключением двух столиц) не стоит. По мнению Екатерины Щурихиной, не стоит забывать об ограничении по сумме предоставляемых средств нормативом Н6 (ограничивает крупнейший кредитный риск 25% от капитала для банков с универсальной лицензией). Кроме того, крупные игроки зачастую могут предложить качественным заемщикам более низкую ставку.

Сергей Бессонов прогнозирует к концу текущего года всплеск открытия эскроу-счетов. Начались массовые продажи в проектах, получивших ранее финансирование с эскроу-счетами. ■

ХУЖЕ ВСЕГО НОВАЯ СХЕМА ПРИЖИВАЕТСЯ ЗА ПРЕДЕЛАМИ МОСКВЫ И САНКТ-ПЕТЕРБУРГА. БАНКАМ НЕ ВЫГОДНО КРЕДИТОВАТЬ РЕГИОНАЛЬНЫХ ЗАСТРОЙЩИКОВ ИЗ-ЗА НИЗКОЙ МАРЖИНАЛЬНОСТИ ПРОЕКТОВ И СУЩЕСТВЕННЫХ РИСКОВ

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

- ТАНДЕР, АО
- 1С-КОНСОЛЬ, ООО
- 570 АРЗ, АО
- PROFF-СТАЛЬ, ООО
- PSM BUILDING, ЗАО
- R&Я, ООО
- ВІРОЙЛ, ООО
- А&А АГРО ГРУПП, ООО
- АБИНСКИЙ ЭЛЕКТРОМЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ ЗАВОД, ООО
- АБО, АО
- АБРАУ-ДЮРСО, ЗАО
- АБС-АВТО СОЧИ, ООО
- АВА, ООО
- АВАНТА, ОАО
- АВАНТАЖ НС, ООО
- АВЕРС-ТАБАК, ООО ФИРМА
- АВТО ПРОФИ, ООО
- АВТО-КОМПЛЕКС, ООО
- АВТО-ПРЕМИУМ, ООО
- АВТОКАРТ-ЮГ, ООО
- АВТОХОЛДИНГ Ф, ООО
- АВТОХОЛДИНГ, 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
- АГРОКОМПЛЕКС ПАВЛОВСКИЙ, ООО
- АГРОКОНЦЕРН КАНЕВСКОЙ, ООО
- АГРОНЕФТЕПРОДУКТ, ООО
- АГРОНОВА-КРАСНОДАР, АО
- АГРОНОВА-КУБАНЬ, ЗАО
- АГРОНОМ, ОАО
- АГРООБЪЕДИНЕНИЕ РЕГИОН, ООО
- АГРОПАРТНЕР, ООО
- АГРОСТРОЙКОМПЛЕКС, ООО
- АГРОТЕК, ООО
- АГРОТЕК, ООО
- АГРОТОРГ КАНЕВСКОЙ, ООО
- АГРОТРЕЙД, ООО
- АГРОФИРМА ДОЛЖАНСКАЯ, ООО
- АГРОФИРМА КУБАНЬ, ООО
- АГРОФИРМА НОВОЩЕРБИНОВСКАЯ, ООО
- АГРОФИРМА ПОЛТАВСКАЯ, АО
- АГРОФИРМА ПРОГРЕСС, ООО
- АГРОФИРМА РОДИНА, ООО
- АГРОФИРМА-ПЛЕМЗАВОД ПОБЕДА, ОАО
- АГРОФРУТ, ООО
- АГРОХИМИЯ, ЗАО
- АГРОХИМСЕРВИС, ООО
- АГРОЦЕНТР ЕВРОХИМ-КРАСНОДАР, ООО
- АДЛЕРКУРОРТ, АО
- АЗС-ЮГ, ООО
- АЙС-ГРУПП, ООО ТК
- АЙСБЕРГ, ООО
- АКВАМАРИН, ООО
- АКЗ, ООО
- АКМА ПЛЮС, ООО
- АЛЕА, ООО
- АЛК+КОМПАНИ, ООО
- АЛКО-ПРОФИ, ООО
- АЛФРЭЙМС-ЮГ, СИК ООО
- АЛЬМИС, ООО
- АЛЬПИКААГРО, ООО
- Альфа Ойл, ООО
- Альфа-Строй, ООО
- Альфа-ТРЕЙД, ООО
- АЛЬЯНС АГРО, ООО
- АЛЬЯНС СЕРВИС, ООО
- АЛЮТЕХ-ЮГ, ООО
- АМАРАНТ, ООО
- АМТ, ООО
- АНАПА ВОДОКАНАЛ, ОАО
- АНКОНА, ООО
- АНОД-ПЛЮС, ООО
- АПК КАВКАЗ, ООО
- АПК МИЛЬСТРИМ-ЧЕРНОМОРСКИЕ ВИНА, ООО
- АПК, ООО
- АПОЛИНАРИЯ, ООО
- АПРЕЛЬ 2012, ООО
- АПРЕЛЬ 2014, ООО
- АПРЕЛЬ КУБАНЬ, ООО
- АПРЕЛЬ СЕВАСТОПОЛЬ, ООО
- АПРЕЛЬ-АГРО+, ООО
- АПРЕЛЬ, ООО
- АПРЕЛЬФАРМ, ООО
- АПФ ФАНАГОРИЯ, ОАО
- АР КАРТОН, АО
- АРБАЛЕТ, ООО
- АРКАДИЯ, ООО
- АРКАС РАША, ООО
- АРКЕТГРУПП, ООО
- АРКТИКА, ООО ТД
- АРМАВИРСКАЯ БИОФАБРИКА, ФКП
- АРМАВИРСКИЙ ХЛЕБОПРОДУКТ, АО
- АРСЕНАЛТРЕЙДИНГ, ООО
- АРСЕНАЛЕЛЕКТРО, ООО
- АС-СТРОЙ, ООО
- АСГАРД, ООО
- АСК, ООО
- АСК, ООО
- АСПЕКТ М, ООО
- АСТ, ООО
- АСТАРТА, ООО
- АСТРА, ООО
- АТАКАЙЦЕМЕНТ, ООО
- АТЛАС-НТС, ООО
- АТМОСФЕРА, ООО
- АТЭК, АО
- АФ АГРОСАХАР-2, ООО
- АФ АГРОСАХАР, ООО
- АФ ВОЛГОТРАНСГАЗ-ЕЙСК, ООО
- АФ ИМ. ИЛЬИЧА, ООО
- АФ ХУТОРОК, ООО
- АФИПСКИЙ НПЗ, ООО
- АЭРОПОРТ АНАПА, ОАО
- Б-С, ООО
- БАЗИС ПЛЮС, ООО
- БАЗИС-ТЕСКО, ООО
- БАТО, ООО
- БАВИНВЕСТ, 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
- БОГЕМИЯ ПЛЮС К, ООО
- БОНДЮЭЛЬ-КУБАНЬ, ООО
- БОСКО РИВЬЕРА, ООО
- БРАНДМЕЙСТЕР, ООО ТД
- 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
- ГК СБСВ-КЛЮЧАВТО, ООО
- ГЛАВСТРОЙ-УСТЬ-ЛАБИНСК, ООО
- ГРАДСТРОЙМОНОЛИТ, ООО
- ГРАНАРИ, ООО
- ГРАНД-СТАР, ООО
- ГРАНИТ, ООО
- ГРАНУМ, ООО
- ГРЕЙН-ХОЛДИНГ, ООО
- ГРУППА КОМПАНИЙ АГРОПЛЮС, ООО
- ГУД СЕРВИС, ООО
- ГУК-КРАСНОДАР, ООО
- ГУЛЬКЕВИЧСКИЙ КХП, ОАО
- ГУЛЬКЕВИЧСКИЙ МАСЛОЗАВОД, АО
- ГУЛЬКЕВИЧСКИЙ, ОАО АПСК
- ГУРМАН, ООО
- ДАГОМЫССКОЕ ДРСУ, ГУП КК
- 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 АЗЙ 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
- ЖБИ №1, 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
- ЗЭСКМИ, ООО
- ИЛЬСКИЙ НПЗ, ООО
- ИМ.Т.Г.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
- 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
- КОЛОСОК, ООО
- КОЛХОЗ ИМЕНИ В.И. ЛЕНИНА, СПК
- КОМБИНАТ ХЛЕБОПРОДУКТОВ ТИХОРЕЦКИЙ, ПАО
- КОМЕТА, ООО
- КОМПАНИЯ БЛАГО, ООО
- КОМПАНИЯ В.И.К., ООО
- КОМПЛЕКС-АГРО, ООО ФИРМА
- КОМПЛЕКТСТРОЙ, ООО
- КОННЫЙ ЗАВОД ВОСХОД, АО
- КОНСЕРВНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ РУССКОЕ ПОЛЕ-АЛБАШИ, ООО
- КОНСТАНЦИЯ КУБАНЬ, ЗАО
- КОНТАКТ-77, ООО
- КОНТИНЕНТ ПЛЮС, ООО
- КОРЕНОВСКОЕ, ФГУП
- КОРПОРАЦИЯ АК ЭСКМ, ООО
- КПГ-ИНВЕСТИЦИИ И ТОРГОВЛЯ, ООО
- КПД-ИНВЕСТ, ООО ИК
- КПП ЛАЗУРНЫЙ, ЗАО
- КРАЙТЕХИНВЕНТАРИЗАЦИЯ-КРАЕВОЕ БТИ, ГБУ КК
- КРАСНАЯ ПОЛЯНА, НАО
- КРАСНАЯ ТАЛКА, ОАО САНАТОРИЙ
- КРАСНОАРМЕЙСКИЙ, ФГУП РПЗ
- КРАСНОАРМЕЙСКОЕ ДРСУ, ООО
- КРАСНОГВАРДЕЙСКИЙ МОЛОЧНЫЙ ЗАВОД, ООО
- КРАСНОДАР ВОДОКАНАЛ, ООО
- КРАСНОДАР ГАЗ-СЕРВИС, ООО
- КРАСНОДАРАГРОАЛЬЯНС, ООО
- КРАСНОДАРТГАЗСТРОЙ, АО
- КРАСНОДАРТГОРГАЗ, АО
- КРАСНОДАРТЗЕРНОПРОДУКТ, ООО
- КРАСНОДАРТЗЕРНОПРОДУКТ, ПАО
- КРАСНОДАРТЗООБЕСНАБ, ЗАО
- КРАСНОДАРИНВЕСТСТРОЙ, ООО
- КРАСНОДАРСКАЯ-1, АО МПМК
- КРАСНОДАРСКИЙ АВТОЦЕНТР КАМАЗ, ЗАО
- КРАСНОДАРСКИЙ ЗАВОД НЕФТЕМАШ, ОАО
- КРАСНОДАРСКИЙ ТД БЕЛШИНА, ООО
- КРАСНОДАРСКИЙ ХЛЕБОЗАВОД № 6, АО
- КРАСНОДАРТСТРОЙСНАБ, ООО
- КРАСНОДАРТТЕПЛОСЕТЬ, АО
- КРАСНОДАРТЭЛЕКТРО, ООО
- 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 АКВАЛО, ООО
- КСМК-РЕГИОН, ООО
- КСМК, ООО
- КСП СВЕЛГОРСКОЕ, 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
- КУБАНЬТРЕЙДИНГ, 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
- ЛОК ВИТЯЗЬ, ООО
- ЛОКОС, ООО
- ЛОТОС ПЛЮС, ЗАО
- ЛОТОС-ЛЭНД БЕВЕРИДЖИЗ, ООО
- ЛСКА, ООО
- ЛУКОЙЛ-КУБАНЬЭНЕРГО, ООО
- ЛУКОЙЛ-ЧЕРНОМОРЬЕ, АО
- ЛУКОЙЛ-ЮГНЕФТЕПРОДУКТ, ООО
- МАГИСТРАЛЬ, ООО
- МАГНИТЭНЕРГО, ООО
- МАЙЗАДУР СЕМАНС КУБАНЬ, ООО
- МАЙКОПСКАЯ ТЭЦ, ООО
- МАКС МОТОРС, ООО
- МАКСИТРЕЙД, ООО
- МАЛЫШ, ООО
- МАМУРКО, ООО
- МАРКА И К, ООО
- МАСТЕРПЛАСТ, ООО
- МАСТЕРСТРОЙ, ООО
- МАХ-МЕБЕЛЬ, ООО
- МДЛ-АГРО, ООО
- МДМ, ООО
- МЕГА-ТРЕЙДЕР, 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 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
- МУСОРОБОРОЧНАЯ 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
- НОВОРΟΣМЕТАЛЛ, ООО
- НОВОРΟΣНЕФТЕСЕРВИС, ООО
- НОВОРΟΣТЕХФЛОТ, ООО
- НОВОФАРМ, ООО
- НОВОШИП, ПАО
- НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, ООО
- НПК ЭЛЕКТРОКОМПЛЕКС, ООО
- НПО КУБАНЬЗЕРНО, ООО
- НПО НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, ООО
- НПО СЕМЕНОВОДСТВО КУБАНИ, ООО
- НПО, ООО
- НСИ-ЮГ, ООО
- НСРЗ, АО
- НСТ, ООО
- НТК, ООО
- НТМ, ООО
- НУТЭП, ООО
- НЦ, ОАО
- НЭСК-ЭЛЕКТРОСЕТИ, АО
- НЭСК, АО
- О.М.А.-ОФФИЧИНА МЕТАЛМЕКАНИКА АНДЖЕЛУЧЧИ, ФЛ АО
- ОАЗИС-СОЧИ, ООО
- ОБД-ИНВЕСТ, ООО
- ОБД-РИЭЛТ, ООО
- ОБД, ЗАО
- ОВОЩИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ, ООО
- ОДА, ООО
- ОДИССЕЯ, ООО
- ОКЧ, ООО
- ОЛИМППЛЮС, ООО
- ОЛМИР, ООО
- ОН-СТРОЙ, ООО
- ОПТИМА, ООО
- ОПТТОРГ, ООО
- ОПФХ, ООО
- ОПХ ПЛЕМЗАВОД ЛЕНИНСКИЙ ПУТЬ, ОАО
- ОРАС, ООО
- ОРЕХПРОМ, ЗАО
- ОРИОН, ООО
- ОТЕЛЬСТРОЙ, ООО
- ОТЭКО-ТЕРМИНАЛ, ООО
- П/Ф НОВОРОССИЙСК, АО
- ПАВЛОВСКИЙ МЯСОКОМБИНАТ, ОАО
- ПАВЛОВСКИЙ САХАРНЫЙ ЗАВОД, ООО
- ПАЛЕССЕ-ЮГ, ООО ТД
- ПАНСИОНАТ КАМЕЛИЯ, ЗАО
- ПАНХ, АО НПК
- ПАПИРЮГ, ООО
- ПАРУСТРЕЙД, ООО
- ПБК ЛОКОМОТИВ-КУБАНЬ, НП
- ПГ АГРОЛОГИСТИКА, ООО
- ПГС, ООО
- ПЕРВАЯ СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ, ООО
- ПЕРВОМАЙСКАЯ ИПС, ООО
- ПЕТРОХЛЕБ-КУБАНЬ, ООО
- ПИН, ООО ПКФ
- ПИТЕЙНЫЙ ДОМ, ООО
- ПИЩЕВИК, ООО
- ПИЩЕВЫЕ ИНГРЕДИЕНТЫ, ООО
- ПК НАШ ПРОДУКТ, ООО
- ПК СТАНК, ООО
- ПЛАНЕТА СЕРВИС, ООО
- ПЛАРИУМ-ЮГ, ООО
- ПЛАСТИКТРЕЙД, ООО
- ПЛЕМЗАВОД БЕЙСУГ, ОАО СС
- ПЛЕМЗАВОД ВОЛЯ, ОАО
- ПЛЕМЗАВОД ГУЛЬКЕВИЧСКИЙ, ЗАО
- ПЛЕМЗАВОД ЗА МИР И ТРУД, ОАО
- ПЛЕМЗАВОД ИМ.В.И.ЧАПАЕВА, ПАО
- ПЛЕМЗАВОД КУБАНЬ, ФГУП
- ПЛЕМЗАВОД УРОЖАЙ, ОАО
- ПОЛИМЕРФИЛЬТР, ЗАО
- ПОЛИПЛАСТ-ЮГ, ООО
- ПОЛТАВСКАЯ НЕФТЕБАЗА, АО
- ПОЛТАВСКИЙ КХП, ОАО
- ПОРТ МЕЧЕЛ-ТЕМРЮК, ООО
- ПОРТКОМПЛЕКТИМПЕКС, ООО
- ППЗ ЛАБИНСКИЙ, АО
- ППФ ТИМАШЕВСКАЯ, ЗАО
- 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
- 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
- ПЕРВАЯ СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ, ООО
- САЙРУС, ООО
- САН ФРУТ, ООО
- САНАТОРИЙ БЕЛАРУСЬ, ГУ
- САНАТОРИЙ ЗАПОЛЯРЬЕ, ООО
- САНАТОРИЙ РОДИНА, ООО
- САНАТОРИЙ ЮЖНОЕ ВЗМОРЬЕ, ОАО
- САНГИ СТИЛЬ, ООО ФИРМА
- САРПАК, ООО
- САТУРН, ПАО
- САХ ПО УБОРКЕ ГОРОДА, АО
- САХАРНЫЙ ЗАВОД СВОБОДА, АО
- САХАРНЫЙ КОМБИНАТ ТИХОРЕЦКИЙ, ЗАО
- СБСВ- КЛЮЧАВТО СЕВЕР, ООО
- СБСВ-КЛЮЧАВТО АВТОПОРТ-ШКОДА, ООО
- СБСВ-КЛЮЧАВТО АКСАЙ, ООО
- СБСВ-КЛЮЧАВТО АМЕГА, ООО
- СБСВ-КЛЮЧАВТО АЦ-СОЧИ, ООО
- СБСВ-КЛЮЧАВТО БАВАРИЯ КМВ, ООО
- СБСВ-КЛЮЧАВТО БАВАРИЯ, ООО
- СБСВ-КЛЮЧАВТО БРИТАН, ООО
- СБСВ-КЛЮЧАВТО ВОСТОК, ООО
- СБСВ-КЛЮЧАВТО ДОН, ООО
- СБСВ-КЛЮЧАВТО ЖУКОВКА, ООО
- СБСВ-КЛЮЧАВТО КОРЕЯ ЮГ, ООО
- СБСВ-КЛЮЧАВТО МИНЕРАЛЬНЫЕ ВОДЫ, ООО
- СБСВ-КЛЮЧАВТО МИЦУБИШИ, ООО
- СБСВ-КЛЮЧАВТО НОВОРОССИЙСК, ООО
- СБСВ-КЛЮЧАВТО ПРЕМИУМ, ООО
- СБСВ-КЛЮЧАВТО СОЧИ, ООО
- СБСВ-КЛЮЧАВТО СТАВРОПОЛЬ, ООО
- СБСВ-КЛЮЧАВТО ФРАНЦ, ООО
- СБСВ-КЛЮЧАВТО ХЕНДЭ КМВ, ООО
- СБСВ-КЛЮЧАВТО ЮГ, ООО
- СБСВ-КЛЮЧАВТО-КРАСНОДАР, ООО
- СВ-ЮГ, ООО
- СВЕТЛАНА, ООО
- СВЕТСЕРВИС-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 ГРЭЗ, ООО
- СКЗМК, ООО
- СКЗ ЗНАНИЕ, ООО
- СКМУ-ГЕНПОДРЯД, ООО
- СКФ МЕНЕДЖМЕНТ СЕРВИСИЗ (НОВОРОССИЙСК), ООО
- СЛАВА КУБАНИ, ООО ОПХ
- СЛАВМЕТ-Н, ООО
- СЛАВЯНСК ЭКО, ООО
- СЛАВЯНСКАЯ, ЗАО ШВЕЙНАЯ ФАБРИКА
- СЛАВЯНСКИЙ КИРПИЧ, ОАО
- СЛАВЯНСКИЙ КОНСЕРВНЫЙ КОМБИНАТ, ООО
- СЛАВЯНСКИЙ, ЗАО РПК
- СЛАВЯНСКИЙ, ОАО МСЗ
- СМАРТ-С, ООО
- СМК, ООО
- СМС-ДЕВЕЛОПМЕНТ, ООО
- СМС, ООО
- СНАБСЕРВИС, ООО
- СОБИ-ЛИЗИНГ, ООО
- СОВРЕМЕННОК, ООО
- СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, ООО
- СОЧИ-ПАРК, АО
- СОЧИВОДОКАНАЛ, ООО
- САЗОЙЛ, ООО
- СОЧИМОРСТРОЙ, ООО
- СОЧИНСКИЙ МЯСОКОМБИНАТ, ОАО
- СОЧИНСКИЙ ХЛЕБОКОМБИНАТ, АО
- СОЮЗ-АГРО, ООО
- СОЮЗ-ВИНО, ООО
- СПЕЦАВТОСНАБ, ЗАО
- СПП ЮГ, ООО
- ССМУ-5, АО СФ
- ССР, ООО
- СТАНДАРТ ОЙЛ, ООО
- СТАРОМИНСКАГРОПРОМХИМИЯ, ЗАО
- СТАРСТРОЙ, ООО
- СТАРТ ПЛЮС, ООО
- СТЕНОС, ООО
- СТРАТЕГИЯ ПЛЮС, ООО
- СТРОЙ ИНТЕРНЕЙШНЛ, ЗАО
- СТРОЙ-ГРАД, ООО
- СТРОЙ-ТЭК, ООО
- СТРОЙ-ЮГ, ООО
- СТРОЙБИЗНЕС, 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
- СФФ ГЛОСТЕР, ООО
- СХП ИМ.П.П.ЛУКЬЯНЕНКО, ООО
- Т.Г.ШЕВЧЕНКО, ЗАО ИМ
- ТАБАККО-БИЗНЕС, ООО
- ТАВРИДА, ООО
- ТАМАНЬНЕФТЕГАЗ, ЗАО
- ТАМБОВСКИЙ, ООО
- ТАТ, ООО
- ТБИЛИССКИЙ МСЗ, ЗАО
- ТБИЛИССКИЙ САХАРНЫЙ ЗАВОД, ЗАО
- ТБТ, ООО
- ТВК-КУБАНЬ, ООО
- ТВК-Р, ООО
- ТД АБРАУ ЮГ, ООО
- ТД АБРАУ, ООО
- ТД АВЕРС, ООО
- ТД АГРОМАСТЕР, ООО
- ТД АЛЕКС, ООО
- ТД ВЕРТИКАЛЬ, ООО
- ТД ВИКТОРИЯ, ООО
- ТД ГЕФЕСТ, ООО
- ТД ЕВРОНОМЕР, ООО
- ТД КУБАНЬ-2004, ООО
- ТД МЕРКУРИЙ, ООО
- ТД МЕТРОПОЛИС, ООО
- ТД МИЛЛАНД, ООО
- ТД НИКА, ООО
- ТД ПИНО, ООО
- ТД РЕГИОНЫ, ООО
- ТД РУСЬ, ООО
- ТД ТЕРМИНАЛ, ООО
- ТД ФАВОР, ООО
- ТД-ХОЛДИНГ, ООО
- ТД, ООО
- ТЕГАС, ООО
- ТЕЛЕРАДИОКОМПАНИЯ НТК, ГУП КК
- ТЕМИЖБЕКСКАЯ, ООО УК
- ТЕМП АВТО К, ООО
- ТЕМП АВТО ФКДД, ООО
- ТЕТРА ПАК КУБАНЬ, ЗАО
- ТЕХАДА, ООО
- ТЕХНО-ТЕМП, ООО
- ТЕХНОАГРОЛЮКС, ООО
- ТЭПМ, ООО
- ТИМАШЕВСКИПРОДУКТ, ООО
- ТИТАН, ООО
- ТИТАН, ООО
- ТИХОРЕЦК-НАФТА, ООО
- ТК ЗЕЛЕНАЯ ЛИНИЯ, ООО
- ТК КОНТИНЕНТ, ООО
- ТК КУБАНЬЭКСПОРТ, ООО
- ТК ЮЖНЫЙ РЕГИОН, ООО
- ТМ, ООО
- ТМЗ ИМ. В. В. ВОРОВСКОГО, ОАО
- ТМТП, АО
- ТМЮ, ООО
- ТН-АЗС-ЮГ, ООО
- ТНС ЭНЕРГО КУБАНЬ, ПАО
- ТНТ, АО
- ТОРГ СЕРВИС, ООО
- ТОРГОВАЯ КОМПАНИЯ ПОСЕЙДОН-СОЧИ, ООО
- ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ КОМПАНИЯ СОЧИ, ООО
- ТОРГОВЫЙ ДОМ АГРОХОЛДИНГ СТЕПЬ, ООО
- ТОРГСЕРВИС 23, ООО
- ТОРЕС, ООО ФИРМА
- ТПК ЭДЕЛЬВЕЙС, ООО
- ТПК, ООО
- ТПК, ООО
- ТРАНС АГРО ЛИДЕР, ООО
- ТРАНС РЕСУРС, ООО
- ТРАНС-ОЙЛ, ООО
- ТРАНСБУНКЕР-НОВО ООО ТРБ-НОВО, ООО
- ТРАНСКОМ, ООО
- ТРАНСМИНВОД, ООО КОМПАНИЯ
- ТРАНСМОСТ СОЧИ, ООО
- ТРАНСНЕФТЬ-СЕРВИС, АО
- ТРАНСПОРТ И УСЛУГИ, ООО
- ТРАНСПОРТ, ООО
- ТРЕНДИМПОРТ, ООО
- ТРЕСТ ЮЖНЫЙ САХАР, ОАО
- ТРЕСТ-2, ООО
- ТРИ БОГАТЫРЯ, ООО ФИРМА
- ТРИО, ООО
- ТРОЯ ГРУПП, ООО
- ТСЗ, ООО
- ТСМ, ООО
- ТСС КУБАНЬ, ООО
- ТСС, ООО
- ТЯЖМАШ, ООО
- УК КАМЕЛИЯ, 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
- 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
- ЧЕРНОМОРСЕРВИС, ООО
- ЧЕРНОМОРСКАЯ ФИНАНСОВАЯ КОМПАНИЯ, ООО
- ЧЕРНОМОРТРАНСНЕФТЬ, АО
- ШАМБАЛА, ЗАО
- ШАНСПРОМАГРО, ООО
- ШИНОЙЛТРАНС, ООО
- ШИНСЕРВИС, ООО
- ШТИЛЬ ЗЮДВЕСТ, ООО
- ЭКВАТОР, ООО
- ЭКСПОСТРОЙ, ООО
- ЭКСПРЕСС-АВТО, ООО КОМПАНИЯ
- ЭКСПРЕСС-КУБАНЬ ООО
- ЭЛИТ, ООО
- ЭЛИТСПЕЦСТРОЙ, ООО
- ЭЛЛАДА, ООО
- ЭМУ-7, ООО
- ЭРА, ООО
- ЭРА, ООО
- ЭСКОМ КРАСНОДАР, ООО
- Ю-ТРЕЙД, ООО
- ЮБИЛЕЙНАЯ, ООО АФ
- ЮБИЛЕЙНАЯ, ООО ВИНОДЕЛЬНЯ
- ЮБС-КАВКАЗ, ООО
- ЮГ АГРО ПРОДУКТ, ООО
- ЮГ АГРОБИЗНЕС, ООО
- ЮГ ЛИЗИНГ, ООО
- ЮГ-АВТО ПРЕМИУМ, ООО
- ЮГ-АВТО ЦЕНТР, ООО
- ЮГ-АВТО, ООО
- ЮГ-АВТО, ООО АВТОЦЕНТР
- ЮГ-АВТО, ООО ДЦ
- ЮГ-АГРО-МЕДИКА, ООО
- ЮГ-АГРО, ООО
- ЮГ-БИОСФЕРА, ООО
- ЮГ-БЫТТЕХНИКА, ООО
- ЮГ-ПРОФИЛЬ-СИСТЕМС, ООО
- ЮГ-ЭНЕРГО, ООО ГК
- ЮГАВТОДЕТАЛЬ, ООО
- ЮГВОДОКАНАЛ, ООО
- ЮГНЕФТЕПРОДУКТ, ООО
- ЮГНЕФТЕТРАНС, ООО
- ЮГНЕФТЕХИМТРАНЗИТ, ООО
- ЮГНЕФТЬ-ЛИДЕР, ООО
- ЮГО-ВОСТОК АГРО, ООО
- ЮГРАС, ООО ТД
- ЮГСМИ, ООО
- ЮГСПЕЦ-МОНТАЖ, ООО
- ЮГСУ, ЗАО
- ЮГТРАНЗИТЗЕРНО-ЭКСПО, ООО
- ЮГЭНЕРГО, ООО
- ЮГЭНЕРГОМОНТАЖ, ООО
- ЮЖГАЗЭНЕРДЖИ, ООО
- ЮЖМОРГЕОЛОГИЯ, АО
- ЮЖНАЯ БУНКЕРНАЯ КОМПАНИЯ, ООО
- ЮЖНАЯ КОРОНА-БКЗ, ООО
- ЮЖНАЯ РИСОВАЯ КОМПАНИЯ, ООО
- ЮЖНАЯ, АО АГРОФИРМА
- ЮЖНЫЙ ПОЛЮС, ООО
- 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

KOMMERSANT.RU

BUSINESS GUIDE ТЕМАТИЧЕСКИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ К ГАЗЕТЕ **КОММЕРСАНТЪ**

