ЭКОНОМИКА РЕГИОНА

ПАНДЕМИЯ НЕ СКАЗАЛАСЬ НА ВВОДЕ В СТРОЙ ЖИЛЫХ ОБЪЕКТОВ / 11
СТАВКИ ПО АРЕНДЕ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В КРАСНОДАРЕ УПАЛИ / 14
ПЕРВЫЙ ВИЦЕ-ГУБЕРНАТОР КУБАНИ АНДРЕЙ АЛЕКСЕЕНКО О РОСТЕ СТРОИТЕЛЬНОЙ ОТРАСЛИ / 16
ПРЕЗИДЕНТ НСА КОРНЕЙ БИЖДОВ О ТОМ, КАК КУБАНСКИЕ АГРАРИИ СТРАХУЮТ УРОЖАЙ / 32
ИНДУСТРИЯ ДЕТСКОГО ОТДЫХА МОЖЕТ БЫТЬ ПОЛНОСТЬЮ ПОТЕРЯНА / 36

Пятница, 31 июля 2020 №135
(6856 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы № 13-36
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

ЦЕНТР ТУРИЗМА
АБРАУ·ДЮРСО

АБРАУ·ДЮРСО

МЕСТО ВАШЕГО ОТДЫХА

- Экскурсии
- Активный отдых
- Гастрономический туризм
- Бутик-отель «Империал» & Champagne SPA
- Уникальные спа-процедуры и многое другое

8 800 100 9 100

VISITABRAU / VISITABRAU.RU

Реклама

АНДРЕЙ УЛЬЧЕНКО,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ЭКОНОМИКА РЕГИОНА»

ЭНЕРГЕТИКИ VS СТРОИТЕЛИ, КТО БЫСТРЕЕ?

Как отмечают опрошенные „ЭР" застройщики, пандемия не оказала на их деятельность сколько-нибудь значимого отрицательного влияния. Стройки на Кубани практически не останавливались, лишь на некоторое время возникали перебои с поставками материалов. Однако и эту проблему удавалось быстро решить. С другой стороны, большим подспорьем стала льготная ипотека, которая стимулировала спрос на первичном рынке недвижимости. Исключение из правила — строительство индивидуального жилья, где спад все же был отмечен. Получается, что строительная отрасль — одна из немногих, которая в этот трудный для страны период не пострадала, а государственные меры поддержки, оказанные предприятиям общественного питания, здравницам и организациям сферы услуг, оказались не в пример скромнее. По крайней мере, по результативности.

Однако уже после отмены карантина губернатор края заявил о том, что намерен наложить мораторий на строительство в курортных городах, где наблюдается дефицит питьевой воды и электроэнергии. По его словам, из-за бездумного и безответственного жилищного строительства в ряде муниципалитетов произошла перегрузка коммунальных сетей.

Безусловно, мораторий станет очередным вызовом застройщикам, хотя в пределах всего края снижение темпов строительства будет не столь уж значительным.

Но положа руку на сердце, скажите, разве Краснодар не сталкивается сегодня с проблемами энергодефицита? В начале июля в краевой столице случился блэкаут из-за жары. Ее жители разом включили кондиционеры и остались без света. В некоторых районах города на устранение аварий уходило больше суток. Дошло до того, что ПАО «Кубаньэнерго» добавило 14 мобильных генераторных установок к существующим семи на подстанции «ЗИП», чтобы увеличить ее мощность. Получается, что и в северной части Краснодара стройки бы надо заморозить, как это будет сделано в Геленджике.

Конечно, никто на это не решится: слишком велики объемы строительства в краевой столице. Только за июнь в Краснодаре введено в эксплуатацию 26 многоквартирных домов, а всего за первое полугодие построено 57 домов общей площадью 730 тыс. кв. м, что на 37% больше, чем за такой же период прошлого года. Темпы высокие. С другой стороны, в планах энергетиков — реконструкция и строительство городских подстанций, но угонятся ли они за строителями, которым даже пандемия оказалась нипочем?

ПАНДЕМИЯ СТРОЙКЕ НЕ МЕШАЕТ

КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ ПРОДОЛЖАЕТ ОСТАВАТЬСЯ ОДНИМ ИЗ ЛИДЕРОВ ПО СДАЧЕ ЖИЛЫХ «КВАДРАТОВ» СРЕДИ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ. КАРАНТИН, ПО СЛОВАМ ЭКСПЕРТОВ И ПРЕДСТАВИТЕЛЕЙ ЗАСТРОЙЩИКОВ, ОЧЕНЬ МАЛО СКАЗАЛСЯ НА ОТРАСЛИ. ДМИТРИЙ МИХЕЕНКО

ФОТО: АЛЕКСАНДР МИРИДОНОВ

В СТРОИТЕЛЬНОМ КОМПЛЕКСЕ РЕГИОНА ЗАНЯТО ПОЧТИ 70 ТЫС. ЧЕЛОВЕК. КОМПАНИИ ЕЖЕГОДНО ПЕРЕЧИСЛЯЮТ В БЮДЖЕТ РЕГИОНА ОКОЛО 10 МЛРД РУБ. НАЛОГОВ

За первое полугодие 2020 года в Краснодарском крае было введено в эксплуатацию 1,9 млн кв. м жилья. Только за июнь сдано 543,7 кв. м. Объем работ, выполненных в строительстве, составил за полугодие 105,4 млрд руб. (в июне 18 млрд руб.). Рост по сравнению с предыдущим периодом прошлого года составил 0,3% (снижение июнь к июню — 2,8%), сообщает Краснодарстат.

СТАБИЛЬНОЕ ТРЕТЬЕ МЕСТО Как рассказали в администрации Краснодарского края, Кубань по показателям ввода в строй жилых объектов традиционно уступает только Москве и Московской области. Из общего объема введенного в эксплуатацию жилья на многоквартирные дома приходится 1,1 млн кв. м. Сдано 24,2 тыс. квартир, большая часть из них в Краснодаре. «В краевом центре введено 57 домов — это 15 тыс. квартир. Их площадь составила порядка 730 тыс. кв. м — на 37% больше, чем за такой же период прошлого года. Только за июнь в городе введено 26 многоквартирных домов, в том числе проблемные объекты»,— отметил руководитель регионального департамента строительства Владимир Вареха.

В целом по краю с начала года сдано 26 долгостроев — в Краснодаре, Анапе, Новороссийске, Горячем Ключе, Туапсинском, Белореченском и Динском районах. Всего в 2020 году запланировано завершить строительство 119 проблемных объектов. По данным краевых властей в строительном комплексе региона занято почти 70 тыс. человек. Компании ежегодно перечисляют в бюджет региона около 10 млрд руб. налогов. В период пандемии коронавируса предприятия отрасли одними из первых возобновили работу.

«Снижение показателей индивидуальной застройки обусловлено отсроченной регистрацией, связанной с приостановкой деятельности МФЦ в условиях действующих ограничений в связи с эпидемиологической ситуацией на территории края. Несмотря на пандемию коронавируса и ограничительные меры в настоящее время, мы наблюдаем положительную динамику по объемам ввода жилья и строительно-монтажных работ. Строительство объектов ведется с учетом неукоснительного выполнения рекомендаций Роспотребнадзора»,— отмечает первый заместитель губернатора Краснодарского края Андрей Алексеенко.

КАРАНТИН ПОШАТНУЛ СТРОЙКУ НЕСУЩЕСТВЕННО Незначительные затруднения в работе строительной отрасли Краснодарского края, по словам застройщиков, были в самом начале введения карантинных мер. В частности, возникали перебои с поставкой инертных материалов. «Однако в течение короткого срока удалось решить эту проблему. В период карантина ни одна стройка не была остановлена»,— рассказал „ЭР" вице-президент по финансам компании «АВА групп» Артем Шишкин.

В соответствии с постановлением губернатора Краснодарского края Вениамина Кондратьева, большинство строительных организаций региона вошли в список компаний, которые смогли продолжить работу в условиях карантина. «Включение в список системообразующих компаний для нас стало не просто поддержкой администрации, но и подтверждением доверия со стороны государства в целом. Следующий этап — это обязательства по выполнению заявленных показателей и предоставлению отчетности о проделанной работе. На наших строительных площадках во время пандемии работы проходили в полном объеме с соблюдением всех санитарных норм. Ограничения в связи с пандемией, конечно, вызывали некоторые сложности. Например, введение пропускной системы отражалось на сроках доставки строительного материала из других регионов»,— говорит коммерческий директор СК «ЮгСтройИмпериал» Сергей Радкевич.

Так, по данным застройщика, в начале июля раньше объявленного срока компанией был введен в эксплуатацию девятый литер ЖК «Империал». Сейчас «ЮгСтройИмпериал» одновременно возводит еще 11 комплексов. «Работы выполняются в соответствии с заявленными сроками»,— подытожил господин Радкевич.

Директор краснодарского филиала «Московской строительной компании» (МСК) Мария Заика отмечает, что во время карантина единственным неприятным фактором для хода строительства стало ограничение передвижения по городу. Но, по ее словам, буквально за один-два дня вопрос с пропусками был решен для всех ключевых сотрудников, рабочих и поставщиков материалов. «Такая задержка не является для нас существенной и никак не повлияет на график сдачи, поскольку строительство объектов "Московской строительной компании" всегда идет со значительным опережением сроков. Это обычная практика для всех крупных застройщиков»,— говорит госпожа Заика.

Сама по себе пандемия, по мнению директора филиала МСК, не влияет на стоимость квадратного метра. По ее словам, в отрасли работают механизмы рынка: спрос, предложение, система регулирования процентных ставок по ипотеке. «Например, для квартир первой очереди ЖК "Галактика" цена квадрата выросла, но связанно это с тем, что объект находится в высокой стадии готовности. Увеличение стоимости было запланировано еще на этапе разработки бизнес-модели, которая предполагает постепенный рост цен на высоколиквидные квартиры. По итогам июля мы уже можем точно сказать: спрос вернулся на уровень марта 2020 года. Продажи идут в обычном режиме»,— рассказала Мария Заика.

В то же время, в компании «Ромекс Девелопмент» отмечают, что ограничительные меры, введенные в связи с пандемией COVID-19, негативно повлияли на покупательскую способность жителей региона, что, соответственно, привело к снижению продаж. С другой стороны, по словам представителей застройщика, это привело к усилению конкуренции среди строительных компаний. «Появились интересные выгодные предложения, а также удобные онлайн-сервисы покупки и оформления квартиры. С точки зрения экономики последствия не самые приятные. С точки зрения покупателей — более положительные»,— говорит директор ООО «Ромекс Девелопмент» Алексей Фомин.

По словам Артема Шишкина, по всем объектам компания не снижала темпов строительства. «В сам период пандемии по уже сданным объектам наблюдался перенос сроков выдачи ключей дольщикам, который был связан с ограничительными мерами на въезд в регион и пропускной режим. При этом даже в такой период мы нашли возможность передать ключи дольщикам, был разработан график осмотра квартир и выдачи ключей для дольщиков, приняты все меры безопасности (индивидуальные средства защиты, санитарная обработка помещений и кварцевание)»,— рассказал собеседник „ЭР".

ЦЕНЫ ВЫРОСЛИ НЕМНОГО Эксперты считают, что на стоимость квадратного метра жилья в Краснодарском крае ограничительные меры, связанные с пандемией коронавируса, не повлияли никак. Генеральный директор консалтинговой компании Macon Илья Володько рассказал „ЭР", что строительную отрасль в целом по России нельзя назвать пострадавшей от вспышки заболевания. По его словам, если в апреле спрос на жилье в некоторых регионах страны и упал на 45–50%, то в мае-июне он восстановился и где-то даже превзошел прошлогодние показатели. «Другое дело, что мы не можем просчитать долгосрочные последствия карантина. Возможно, снижение доходов населения вследствие ограничительных мер может серьезно пошатнуть рынок, но никто пока прогнозов дать не может»,— говорит эксперт.

Что касается цен на жилую недвижимость по итогам первого полугодия текущего года, то, по словам Ильи Володько, в Краснодаре они выросли на 3%, а в Сочи — на 5%, что является нормальным ежегодным ростом. Так, в частности, в Сочи за последний год средневзвешенная стоимость жилья в новостройках выросла на 20%, прирост был равномерным, по 4–5% в квартал. Однако в первом квартале 2020 года прирост заметно снизился. Таким образом, по итогам первых трех месяцев была зафиксирована средняя стоимость на уровне 161 тыс. руб. за кв. м. По сравнению с другими не столичными городами России показатель оценивается как очень высокий.

«Рост средневзвешенной стоимости в целом по рынку произошел в основном за счет высококлассных сегментов. Так, цены в бизнес-классе увеличились на 5,7% до 219 тыс. руб. за квадратный метр, что по сравнению с массовыми сегментами можно оценить как существенное изменение. Такой выраженной динамике поспособствовало активное повышение цен застройщиками объектов. Также положительной динамике показателя способствовало открытие продаж в проектах "Сан-Сити" и "Метрополь", реализация квартир в которых была ранее приостановлена. Элитный сегмент по итогам первых трех месяцев текущего года продемонстрировал наиболее выраженную положительную динамику стоимости, квадратный метр подорожал на 6% (на 77 тыс. руб. за кв. м). Цены на жилье элитного класса составляет 876 тыс. руб. за кв. м. Подорожание квартир и апартаментов произошло в 67% объектов, в среднем девелоперы подняли цены на 8%»,— рассказал господин Володько.

По данным компании «ЮгСтройИмпериал» прирост цен в Краснодаре за последние полгода составил 6,2%, что в годовом исчислении оценивается как достаточно серьезное значение. «Это не связано с сезонностью (летом спрос в Краснодаре всегда ниже), а скорее с частичным снятием режима самоизоляции и снижением доступности ипотечного кредита. Рост цен в перспективе наиболее вероятно продолжится, если не вмешаются какие-либо внешние обстоятельства. В Сочи уровень цен действительно впечатляет. Он связан не только с выходом из самоизоляции, но и с особенностью рынка Сочи — дефицитом предложений квартир в строящихся проектах при сохраняющемся высоком спросе»,— говорит Сергей Радкевич.

В компании «Ромекс Девелопмент» отметили, что в целом стоимость жилья в Краснодарском крае никак не изменилась.

КРИЗИС В ТАНДЕМЕ С БАНКАМИ В настоящее время большинство новых строительных объектов возводятся с использованием заемных средств кредитных организаций. То есть участники долевого строительства кладут денежные средства на эскроу-счета, а застройщики получают их уже после сдачи многоквартирных домов в эксплуатацию. Таким образом, задержка сроков строительства в момент пандемии могла бы негативно отразиться на задолженности строительных организаций перед банками. В то же время застройщики отмечают, что банки активно шли им навстречу. «Наш основной финансовый партнер — ПАО "Сбербанк" оперативно настроил проведение удаленных сделок, в том числе по открытию физическим лицам эскроу-счетов. В плане изменения графика выплат по заемным средствам проектного финансирования мы к банкам не обращались»,— говорит Артем Шишкин.

По словам Алексея Фомина, во время пандемии банки совместно с застройщиками разработали инновационный продукт — полностью цифровой процесс получения ипотечного кредита, не требующий даже единичного посещения офиса банка. Вкупе с государственной программой снижения процентной ставки по ипотеке до 6,1% отрасль получила отличные возможности для улучшения ситуация. Рынок выровнялся.

Согласно постановлению правительства РФ от 30 апреля 2020 года № 629 «Об утверждении правил возмещения кредитным организациям недополученных доходов по кредитам, выданным в целях реализации проектов жилищного строительства» процентные ставки по кредитам на строительство снизились до ставки рефинансирования. «Финансовый объем участия застройщика с введением эскроу-счетов был снижен до 15%. Это упростило и ускорило реализацию новых проектов. В свою очередь, банки оперативно мобилизовались и перестроились: в период пандемии полностью перешли на дистанционную работу, а выдача кредитов осуществлялась бесперебойно»,— говорит Сергей Радкевич.

В ОЖИДАНИИ ВТОРОЙ ВОЛНЫ ПАНДЕМИИ Эксперты считают, что если не будет второй волны пандемии, то строительная отрасль региона восстановится полностью. Однако данные оперативного штаба Краснодарского края говорят о том, что готовиться нужно к худшему. Так, губернатор Краснодарского края Вениамин Кондратьев сообщил, что администрация региона возвращается к практике еженедельного проведения заседаний оперштаба края по вопросу предотвращения распространения коронавируса. «Сейчас в крае мы видим ежедневный рост числа заболевших COVID-19. Будет усилен контроль за соблюдением требований Роспотребнадзора всеми предприятиями, которые открылись и работают»,— сказал глава региона.

По словам вице-президента по финансам компании «АВА групп» Артема Шишкина, если все же не будет второй волны пандемии, то до конца 2020 года строительная отрасль сумеет восстановиться. «С учетом субсидирования ставки по ипотеке на строящееся жилья покупательская способность в последнее время существенно возросла. Прирост спроса из-за предпринятых действий государством составляет, по нашим оценкам, не менее 30%. Достаточно большое количество людей сейчас покупают квартиры в ипотеку, хотя не планировало это делать в текущем году»,— говорит собеседник „ЭР".

Алексей Фомин отмечает, что за период действия ограничительных мер все службы «Ромекс Девелопмент» работали и продолжают работу в штатном режиме. Заметных изменений в сравнении с периодом до пандемии нет. «Какова ситуация в других компаниях, мы точно не знаем. Как говорил ранее, господдержка сыграла большую роль в увеличении продаж. Но нельзя не отметить тот факт, что после отмены карантина народ выдохнул и наконец снова стал вкладывать свои средства в недвижимость, как это и было раньше, до пандемии»,— говорит руководитель ООО «Ромекс Девелопмент».

По словам Сергея Радкевича, май текущего года был пиком пандемии, что, безусловно, повлияло на ситуацию на строительном рынке. Но все же это больше коснулось некрупных, частных застройщиков. При этом, по данным аналитиков, уже в июне в краевом центре продажи выросли на 50%. ■

ЭКСПЕРТЫ СЧИТАЮТ, ЧТО НА СТОИМОСТЬ КВАДРАТНОГО МЕТРА ЖИЛЬЯ В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ ОГРАНИЧИТЕЛЬНЫЕ МЕРЫ, СВЯЗАННЫЕ С ПАНДЕМИЕЙ КОРОНАВИРУСА, НЕ ПОВЛИЯЛИ НИКАК

ФОТО: АЛЕКСАНДР МИРИДОНОВ

В ЦЕЛОМ ПО КРАЮ С НАЧАЛА ГОДА СДАНО 26 ДОЛГОСТРОЕВ — В КРАСНОДАРЕ, АНАПЕ, НОВОРОССИЙСКЕ, ГОРЯЧЕМ КЛЮЧЕ, ТУАПСИНСКОМ, БЕЛОРЕЧЕНСКОМ И ДИНСКОМ РАЙОНАХ. ВСЕГО В 2020 ГОДУ ЗАПЛАНИРОВАНО ЗАВЕРШИТЬ СТРОИТЕЛЬСТВО 119 ПРОБЛЕМНЫХ ОБЪЕКТОВ

«Задача современного застройщика — обеспечить комфорт у дома»

Коммерческий директор СК «ЮгСтройИмпериал» Сергей Радкевич — о том, как Краснодару поможет новый Генплан и почему просто строить квадратные метры уже недостаточно

— Долгие годы в Краснодаре существовала градостроительная путаница, поскольку действующий Генплан устарел, а новый не могли согласовать. Насколько теперь понятны правила с точки зрения зонирования и планирования застройки? Облегчают новые правила жизнь девелоперам или усложняют?

— Действующий Генплан Краснодара разрабатывался еще в 2004–2007 годах, окончательно вступил в силу в 2012, и все это время, особенно последние десять лет, Краснодар активно застраивался. Не секрет, что интенсивное развитие приводит к определенным издержкам, и это безусловно отразилось на жилищном строительстве в столице края — к «болезням роста» Краснодара можно отнести, например, то, что многим районам не хватает инфраструктуры, существует дефицит зеленых насаждений. Эти и другие недостатки призван устранить Генеральный план Краснодара. Фактически, это каркас-позвоночник города. Когда есть такой официальный документ, понятно, в каком направлении и как нужно двигаться. Причем это понятно всем: и застройщикам, и властям. Чтобы добиться успешных результатов и строить города, в которых хочется жить и работать, еще при проектировании застройщику необходимо получить согласование в муниципальных органах власти, действующих строго в рамках Генерального плана.

— Согласно Генплану, зоны жилой застройки, наряду с жилыми домами (не менее 50% от площади зоны), предполагают размещение объектов социального и культурно-бытового обслуживания населения, а также объектов инженерной инфраструктуры. Насколько это требование выполнимо с точки зрения застройщиков?

— Я бы определил задачу как «сложно, но можно» — это доказывает мировая практика. Для современных городов актуальна комплексная застройка «город в городе». Данная концепция подразумевает возведение комплекса зданий, в которых размещены квартиры и нежилые помещения. В отличие от обычных жилых комплексов, в таком типе комплексной городской застройки учитываются ежедневные потребности будущих жильцов. Поэтому на территории новостройки, созданной по концепции «город в городе», обязательны места питания, спортивные сооружения, зоны отдыха, медицинские и учебные заведения, торговые площадки.

«ЮгСтройИмпериал» активно двигается в этом направлении. Показательный пример — микрорайон «Родные просторы», который наша компания строит в поселке Знаменский. Это масштабный проект, по нему на общей площади 41 гектар появятся 30 литеров, 6 из которых уже возводятся. По новой концепции жилые дома данного микрорайона строятся одновременно с социальными объектами. К примеру, в июне там началось строительство детского сада на 250 мест, завершение проекта планируется уже через год. Всего в микрорайоне «Родные просторы» будет три детских сада, школа на полторы тысячи мест и авторский парк отдыха общей площадью 6 га.

— Приведет ли следование новым правилам к заметному удорожанию квадратного метра? И что, по вашему мнению, сейчас важнее для покупателей жилья — наличие хорошей социальной инфраструктуры или стоимость?

— Покупателю важно понимать, что купить плохое дешево или прекрасное дорого — это крайности, и вполне реально приобрести достойное жилье по нормальной цене. Ее формирует множество важных факторов. Так, при расчете стоимости квартир в новостройках принимается во внимание и территориальное расположение проекта, и степень готовности домов, и технология их строительства, используемые материалы, и конечно, окружающая инфраструктура.

> Чтобы добиться успешных результатов и строить города, в которых хочется жить и работать, еще при проектировании застройщику необходимо получить согласование в муниципальных органах власти, действующих строго в рамках Генерального плана

Учитывая все составляющие и анализируя потребности будущих собственников жилья, мы знаем, что сегодня клиент стремится приобрести не просто квадратные метры, а прежде всего комфорт и лучший образ жизни. Именно за этот переход на новый, более высокий уровень, возможно, клиент заплатит больше, но зато позже он существенно экономит на всем, что создает то самое качество жизни: не нужно возить детей в школу, выезжать за пределы своего района для отдыха на природе, преодолевать расстояния и терять время в поисках фитнес-клубов и салонов красоты. Приобретая квадратные метры, наш клиент получает не только площадь, но и комфорт, благодаря чему решает для себя множество проблем.

— Для крупных строек, какими являются проекты комплексного освоения территорий, очень важны быстрые темпы продаж. Как удается сохранять их в условиях большого объема предложений?

— Основная задача нашей компании — строить качественное жилье и предлагать выгодные условия по приобретению недвижимости. Для этого совместно со всеми крупными банками компания разрабатывает и внедряет уникальные предложения. Например, партнерские соглашения между компанией «ЮгСтройИмпериал» и банками ПАО «Сбербанк» и АО «Альфа-Банк» позволяют нашим клиентам взять ипотеку под минимальный процент. Таким образом, мы помогаем людям найти качественное жилье, отвечающее их предпочтениям и в то же время соответствующее их возможностям.

— Согласно новому Генплану, краевой центр станет частью Краснодарской агломерации. В нее войдут станицы Северская, Динская, Васюринская, Новотитаровская и Горячий Ключ. Где именно компания будет локализовать свои новые проекты в Краснодаре?

— Мы давно определили эти участки и подобрали для них проекты. Один из них — загородный коттеджный экопоселок «Пятница», расположенный вблизи Краснодара, между станицами Азовская и Убинская. Это хорошее место, которое наверняка понравится покупателям, ведь сегодня выбор в пользу комфортной экологической обстановки и удаленности от оживленных дорог очевиден. Еще один перспективный проект — жилой квартал «Белые Росы», который возводится в станице Динской. Его концепция объединяет современные технологии и продуманный архитектурный и ландшафтный дизайн — многообещающее сочетание, обеспечивающее очень высокий уровень комфорта. Яркий пример современной комплексной застройки — микрорайон «Родные просторы» в поселке Знаменский. В планах компании «ЮгСтройИмпериал» на будущее — продолжать осваивать Черноморское побережье. Для возведения новых объектов нами рассматриваются площадки в Анапе, Сочи, Крыму.

> Магазины, кафе, пекарни, детские секции, салоны красоты, аптеки в шаговой доступности — все это нужно людям, и задача современного застройщика заключается в том, чтобы обеспечить такой комфорт у дома во всех сферах жизни потенциального покупателя

— Один из тезисов Генплана — создание новых «точек притяжения» общественно-деловой жизни. То есть власти хотят оттянуть внимание от центра Краснодара, чтобы решить транспортную проблему. Как застройщик планирует участвовать в создании этих новых общественно-деловых центров, какие возможны проекты в сфере коммерческой недвижимости?

— Выше мы уже говорили о развитии социального направления, и очевидно, что это первый шаг к разгрузке транспортной инфраструктуры. Что касается зоны коммерции, то она предусмотрена во всех объектах нашей компании — это около 5000 квадратных метров, которые обеспечивают инфраструктуру внутри районов.

Осуществляя комплексную застройку, мы работаем с топовыми ритейлерами, в их числе продуктовые и ресторанные сети. Магазины, кафе, пекарни, детские секции, салоны красоты, аптеки в шаговой доступности — все это нужно людям, и задача современного застройщика заключается в том, чтобы обеспечить такой комфорт у дома во всех сферах жизни потенциального покупателя. Понимая это, мы целенаправленно ищем конкретных партнеров в соответствии с концепцией каждого жилого комплекса.

— В конце прошлого года урбанисты назвали наиболее комфортные для жизни города России, и этот рейтинг возглавил Краснодар. Что еще, по-вашему мнению, можно сделать для того, чтобы самым комфортным краевой центр был не только на словах?

— Можно — и нужно! — стремиться сделать город территорией здорового образа жизни. Наша компания поддерживает такого рода активности и принимает участие в развитии спортивных направлений. В 2020 году была построена школа бокса и борьбы «Империал», а бенефициар компании «ЮгСтройИмпериал» Николай Амосов на безвозмездной основе передал ее в пользование «Федерации бокса России» в ЮФО» и «Федерации вольной борьбы Краснодара». В планах компании разработка новых проектов в шаговой доступности по примеру «семейного фитнес-клуба» в жилом комплексе «Империал». Похожие фитнес-зоны планируется реализовать во многих строящихся проектах компании. Кстати говоря, все это как раз и воплощает идею комплексного освоения территорий, которая исключает необходимость частых выездов за пределы микрорайона, существенно разгружает центр и повышает качество жизни людей.

Реклама. Застройщик ООО «ЮгСтройИмпериал». С проектными декларациями можно ознакомиться на сайте www.nash.дом.рф

КОММЕРЦИЯ ПЕРЕСТРАИВАЕТСЯ

ПО ОЦЕНКАМ ЭКСПЕРТОВ, СТАВКИ ПО АРЕНДЕ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В КРАСНОДАРЕ ЗА ВРЕМЯ ПАНДЕМИИ УПАЛИ НА 10–20%. ПРИ ЭТОМ СОБСТВЕННИКИ ПЛОЩАДЕЙ НЕ СПЕШАТ ИХ ПРОДАВАТЬ И РАССЧИТЫВАЮТ НА ДАЛЬНЕЙШИЙ РОСТ ЦЕН ПОСЛЕ ОЖИВЛЕНИЯ РЫНКА. ОЖИДАЕТСЯ, ЧТО К ПРЕЖНИМ ПОКАЗАТЕЛЯМ ОН ВЕРНЕТСЯ К НАЧАЛУ 2021 ГОДА. МИХАИЛ ЛУКАШОВ

ФОТО: ОЛЕГ ХАРСЕЕВ

В ИЮНЕ ПОСЕЩАЕМОСТЬ ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ В КРАСНОДАРЕ (ИХ ОТКРЫЛИ 15 ИЮНЯ) СОСТАВИЛА ОТ 70 ДО 80% ОТ ДОКАРАНТИННОГО ПОКАЗАТЕЛЯ

Рынок аренды и покупки коммерческой недвижимости в Краснодаре переживает серьезные изменения, заявляют эксперты. Связано это с двумя тенденциями. Во-первых, не весь городской бизнес пережил коронавирусные ограничения (в апреле Краснодарский край закрыли на карантин). Особенно пострадал непродовольственный ритейл, а также заведения общественного питания и сферы услуг. Во-вторых, свою политику были вынуждены менять собственники коммерческих помещений, поскольку часть арендаторов покинули площадки, а остальные стали выбирать их по другим принципам.

По данным исследования IT-компании «Эвотор», в июне посещаемость торговых центров в Краснодаре (их открыли 15 июня) составила от 70 до 80% от докарантинного показателя. Это больше, чем в ряде других российских городов (например, в Екатеринбурге — 36%, в Санкт-Петербурге — 34%, а в Казани — 28%), но меньше, чем в Тюмени, Севастополе и Ижевске (84–94%). Отчасти это связано с тем, что где-то торговые центры открыли раньше, а где-то позже. Кроме того, хотя сами ТЦ в Краснодаре заработали, многие арендаторы до сих пор не открыли свои магазины, что также сдерживает рост потока посетителей в торговых центрах.

Торговля — одна из основных статей дохода городского бюджета. Краснодар является крупнейшей торговой площадкой на юге страны. По данным мэрии, в кубанской столице сосредоточено порядка 39% всего розничного товарооборота края и 35% оборота общественного питания. В связи с этим ранее в муниципалитете рассчитывали на рост оборотов в этих сферах: в 2020 году они должны были составить около 587 млрд руб. в общественном питании и 28 млрд руб. в розничной торговле, а в 2021 году — 629 и 30,6 млрд руб. соответственно. Кроме того, как заявлял мэр Евгений Первышов, доходы с налоговых поступлений от малого и среднего бизнеса формируют до 30% собственных поступлений в бюджет.

При этом специфика Краснодара заключается в том, что в связи с большими объемами строительства крупную долю на рынке занимают коммерческие площади, возводимые застройщиками в собственных жилых комплексах. Помимо этого, большая доля у площадей в бизнес-центрах и торгово-развлекательных комплексах.

ВЕРНУЛИСЬ НЕ ВСЕ По словам руководителя департамента коммерческой недвижимости компании «Дарстрой» Вадима Хачатряна, средняя стоимость аренды недвижимость за последние три месяца не изменилась, однако арендодатели готовы предоставлять арендные каникулы и рассматривать отсрочки платежа. «Многие арендаторы в период карантина, действительно, оказались в затруднительном положении. И мы пошли им навстречу: предоставили отсрочки платежей, скидки на арендную плату и оплату коммунальных услуг, временно приостановили взимание стоимости по дополнительным услугам, например за парковочные места»,— пояснил представитель собственника.

Очевидным итогом самоизоляции стал переход многих компаний на удаленный формат работы, что позволило им сократить свои расходы. Однако, поскольку не все виды бизнеса способны существовать в таком виде, после снятия ограничительных мер (на Кубани карантин отменили 18 июня) многие арендаторы вернулись в офисы.

Директор по развитию делового центра AVM-Orsetto Наталья Симоненко рассказала, что компании на протяжении последних лет удается поддерживать стопроцентный уровень загрузки площадей коммерческих объектов. «То есть спрос на качественную офисную недвижимость в городе достаточно высок. Под качеством подразумевается не только уровень самого здания и сдаваемых площадей, но и наличие парковочных мест, качество работы управляющей компании, развитая инфраструктура, комфорт арендаторов и их гостей на всей территории объекта»,— пояснила госпожа Симоненко. По ее словам, ситуация с коронавирусом и карантином поставила в непростую ситуацию как арендаторов, так и арендодателей. Поскольку деятельность компании напрямую связана с получением арендных платежей, она решила предоставить арендаторам скидки, что позволило сохранить их пул без потерь.

Как рассказал руководитель отдела коммерческой недвижимости «Черноморской финансовой компании» Владимир Жаринов, среди компаний, отказавшихся продлевать аренду, оказались турфирмы, языковые школы и ряд других предприятий, руководители которых поняли, что вряд ли смогут в ближайшее время вновь запустить бизнес в прежнем формате. В итоге, по оценке господина Жаринова, рынок аренды коммерческой недвижимости в Краснодаре упал на 15–20%.

ИЗ ОКРАИН В ЦЕНТР Еще одна тенденция — переезд бизнеса с окраин в освободившиеся площади в центре города. При этом

арендодатели, которые не готовы к диалогу, как правило, вообще лишаются арендаторов. Расположенные не в центре города деловые центры могут не пережить кризис, поскольку на них сейчас спрос мал даже при низких ценах. В целом, по мнению Владимира Жаринова, коронакризис стал катализатором изменений, которые уже и так происходили на рынке аренды коммерческой недвижимости. В частности, продолжает расти спрос на помещения, подходящие для организации пунктов выдачи — в этой части активно себя ведут Wildberries и Lamoda.

«Большим спросом сейчас пользуются помещения для продуктовых магазинов и пунктов выдачи, причем для обоих этих целей подходят площадки похожей конфигурации. Также можно отметить уход предприятий общественного питания в стрит-ритейл, поскольку фуд-корты торгово-развлекательных центров им пришлось покинуть — они попросту были закрыты»,— пояснил Владимир Жаринов, добавив, что рестораны также переходят на доставку и выделяют помещения исключительно под кухню, откуда еда сразу развозится клиентам.

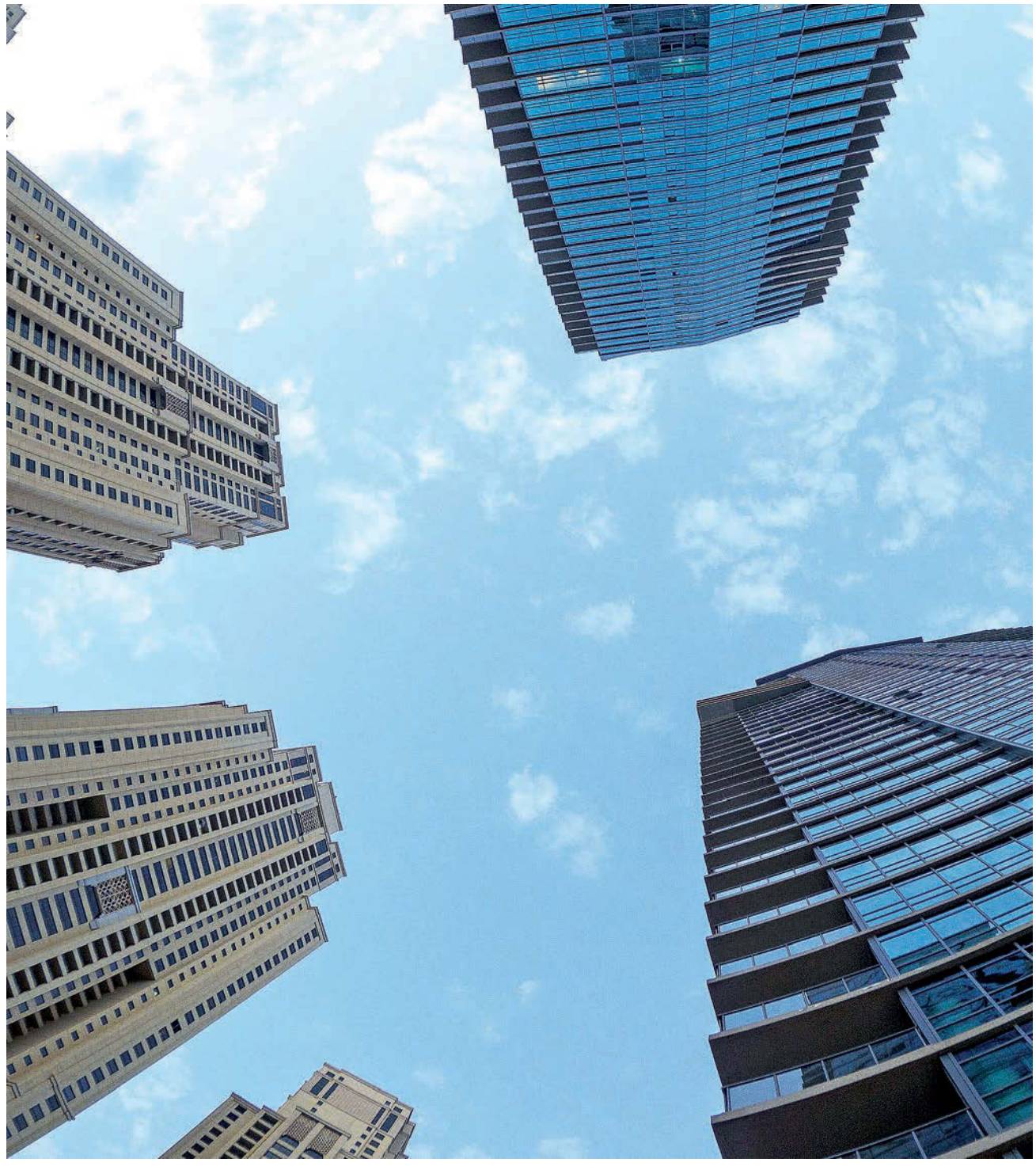
В целом, по мнению эксперта, рынок коммерческой недвижимости города сейчас очень активен и находится в состоянии перестройки. Меняется и мышление арендаторов. «Если раньше крупные компании выбирали помещения исходя из его конфигурации и квадратуры, а затем перестраивали под свои нужды, то сейчас никто такого рода инвестициями заниматься не хочет. Все понимают, что вскоре могут съехать по независящим от них причинам, поэтому ищут сразу готовые и подходящие площади»,— рассказал Владимир Жаринов. Также арендаторы, по его словам, стали намного более придирчивыми, чем раньше, внимательнее анализируют договоры аренды и часто вносят туда дополнительные пункты, связанные с рисками из-за коронавируса.

УДАЛЕННО-ОФИСНЫЙ ФОРМАТ

Руководитель отдела коммерческой недвижимости компании «Этажи» в Краснодаре Ольга Вожжова считает, что падение курса рубля, борьба с распространением коронавируса (в том числе обязанность сидеть по домам), снижение доходов россиян и тревога за завтрашний день всерьез отразились на рынке аренды. «Спрос на рынке коммерческой аренды упал уже на 25%, ставки — на 10–20% и более. Начались сложные времена и для тех, кто сдает, и для тех, кто снимает. “Первые ласточки”, которые ощутили на себе все сложности введенных ограничений, естественно, предприятия сферы услуг. Те, кто не имел возможности подключить к своему сервису альтернативные или расширить формат предоставляемых услуг, были вынуждены в первое время обсуждать с арендодателем снижение арендной ставки на 30–40%»,— говорит эксперт.

При этом бизнес сейчас переходит с удаленного режима на гибридный: сотрудники частично работают дома, частично — в офисе, поэтому последние начинают вновь заполняться. Однако многие стараются сократить офисную площадь, чтобы платить меньше. «Смешанная схема работы некоторых организаций (большинство сотрудников приезжают в офис один-два раза в неделю, ежедневное нахождение в офисе предусмотрено для ограниченного количества людей, а также развитие online-продаж и пунктов выдачи товаров) привела к тому, что владельцы бизнеса оптимизируют количество квадратных метров занимаемых торгово-офисных площадей и обсуждают снижение стоимости за квадратный метр на 15–20%»,— прокомментировала Ольга Вожжова.

В целом, по ее оценкам, количество заявок на подбор коммерческих помещений с начала апреля снизилось на 10%, а к июню уже на 30%. Многие арендодатели и продавцы взяли паузу на период самоизоляции, отложив показы и встречи с потенциальными арендаторами и покупателями. Арендаторы, в свою очередь, либо закрывают



В КУБАНСКОЙ СТОЛИЦЕ СОСРЕДОТОЧЕНО ПОРЯДКА 39% ВСЕГО РОЗНИЧНОГО ТОВАРООБОРОТА КРАЯ И 35% ОБОРОТА ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

бизнес, либо выводят свои накопления, чтобы самим инвестировать в арендный бизнес, и становятся долгосрочными арендаторами с ежегодной индексированной ставкой за квадратный метр.

ЦЕНА ОТКАЗЫВАЕТСЯ ПАДАТЬ

Вадим Хачатрян заявил, что стоимость покупки недвижимости в Краснодаре после пандемии выросла. В жилом секторе это обусловлено переходом все большего количества застройщиков на работу по эскроу-счетам и связанными с этим дополнительными финансовыми издержками. В коммерческих зонах выросли затраты на содержание и обслуживание площадей. «Недвижимость покупать сейчас выгодно. Цены дальше будут только расти: еще не было ни единого кризиса, после которого стоимость товаров или услуг уменьшалась. В сентябре начнется активный деловой сезон, а это значит, что рост стоимости в пределах 3–5% произойдет уже через полтора месяца»,— уверен господин Хачатрян.

Владимир Жаринов отметил, что сделок по покупке коммерческой недвижимости сейчас стало меньше, и бизнес неохотно приобретает ее по рыночной стоимости, а старается получить скидку. По словам Ольги Вожжовой, коммерческую недвижимость сейчас активно приобретают покупатели с рублевыми сбережения, рассматривающие открытие нового бизнеса, который мог бы стать для них «подушкой безопасности». Причем они готовы покупать даже несмотря на то, что некоторые собственники поднимают цены. «Однако покупатели, имеющие накопления в валюте, находятся в более выигрышном положении и могут заходить в сделки по факту стабилизации курса рубля в определенном сегменте»,— отмечает госпожа Вожжова.

НЕ 2014 ГОД

Наталья Симоненко не прогнозирует значительного снижения показателей заполняемости и падения стоимости аренды на рынке коммерческой недвижимости Краснодара. Она отмечает, что компания исходит из позитивных ожиданий и в ближайшее время планирует ввести в эксплуатацию еще одно здание с коммерческими площадями. По мнению Вадима Хачатряна, к прежним показателям проходимости коммерческих площадей рынок города вернется через два-три месяца, к началу высокого бизнес-сезона. При этом стоимость аренды, по оценке Владимира Жаринова, до конца года уже не поднимется. «Впрочем, рынок постепенно восстанавливается, хотя, если будет вторая волна карантинных ограничений, все может измениться. Пока об этом даже думать не хочется»,— заявил господин Жаринов.

Ольга Вожжова сравнила текущую ситуацию с кризисным 2014 годом. Тогда был рост продаж недвижимости, поскольку люди, не успевшие купить валюту перед «обвалом» курса рубля, начали скупать квадратные метры. В тот момент закономерно выросла и стоимость недвижимости. В 2020 году большая часть собственников также увеличила стоимость продаваемых объектов, однако многие пока снимают их с продажи, чтобы дождаться роста цены.

В отличие от 2014 года по итогам 2020 Ольга Вожжова, напротив, прогнозирует сокращение объема инвестиций в коммерческую недвижимость вдвое. На сегодняшний день объем вложений уже успел сократиться в полтора-два раза. «Возвращение активности инвесторов на рынок недвижимости ожидается в конце 2020 года, однако сделки могут сдвинуться на 2021 год, и в этот же период можно ожидать стабилизации ситуации на рынке»,— резюмировала Ольга Вожжова. ■

В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ НА КУБАНИ ВВЕДЕНЫ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ 158 ДОМОВ МАССОВОЙ ЗАСТРОЙКИ

ПО ОЦЕНКЕ ПЕРВОГО ВИЦЕ-ГУБЕРНАТОРА КРАЯ АНДРЕЯ АЛЕКСЕЕНКО, НЕСМОТРЯ НА ПАНДЕМИЮ КОРОНАВИРУСА И ВЫЗВАННЫЕ ЕЙ ОГРАНИЧИТЕЛЬНЫЕ МЕРЫ, НА КУБАНИ НАБЛЮДАЕТСЯ ПОЛОЖИТЕЛЬНАЯ ДИНАМИКА ПО ОБЪЕМАМ ВВОДА ЖИЛЬЯ И СТРОИТЕЛЬНО-МОНТАЖНЫХ РАБОТ. ВСЕГО В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ ПО ВИДУ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ «СТРОИТЕЛЬСТВО» БЫЛО ВЫПОЛНЕНО РАБОТ НА СУММУ 105,4 МЛРД РУБ., ИЛИ 100,3% К СООТВЕТСТВУЮЩЕМУ ПЕРИОДУ 2019 ГОДА

ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА АДМИНИСТРАЦИИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

ЭКОНОМИКА РЕГОИНА: Каковы основные показатели строительной отрасли в первом полугодии 2020 года?

АНДРЕЙ АЛЕКСЕЕНКО: За I полугодие 2020 года в Краснодарском крае выполнено работ по виду деятельности «Строительство» на сумму 105,4 млрд руб., или 100,3% к соответствующему периоду 2019 года в сопоставимых ценах. В структуре объема строительно-монтажных работ большая часть приходится на строительство жилых и нежилых зданий — 35,8%, на работы строительные специализированные — 33,6%, на строительство инженерных сооружений — 30,6%, в числе которых на строительство автомобильных и железных дорог, а также мостов приходится 19,9%.

В январе–июне 2020 года в крае введено в эксплуатацию 5859 жилых зданий общей площадью 1908,4 тыс. кв. м, или 106,0% к соответствующему периоду 2019 года. Это более 29,9 тысяч новых квартир и индивидуальных домов. По итогам первого полугодия Краснодарский край сохраняет третью строчку рейтинга по вводу жилья среди субъектов России после Москвы и Московской области.

Из общего объема жилья введено 158 домов массовой застройки общей площадью 1158,7 тыс. кв. м, или 120,3% к соответствующему периоду 2019 года, и 5701 индивидуальный дом общей площадью 749,7 тыс. кв. м, или 89,5% к соответствующему периоду 2019 года. Снижение показателей индивидуальной застройки обусловлено отсроченной регистрацией, связанной с приостановкой деятельности МФЦ в условиях действующих ограничений в связи с эпидемиологической ситуацией на территории края.

Несмотря на пандемию коронавируса и ограничительные меры в настоящее время, мы наблюдаем положительную динамику по объемам ввода жилья и строительно-монтажных работ. Строительство объектов ведется с учетом неукоснительного выполнения рекомендаций Роспотребнадзора.

ЭР: Какую поддержку получила строительная отрасль в период пандемии?

АА: В апреле минстроем России были разработаны меры поддержки строительной отрасли на фоне ситуации, связанной с распространением коронавирусной инфекции. В числе таких мер программа по выдаче льготных ипотечных кредитов. Предусмотренный лимит программы составляет 740 млрд руб.— это примерно 247 тыс. кредитов. Таким образом планируется поддержать порядка 13,5 млн кв. м первичного рынка жилья на территории России. Льготные ипотечные кредиты выдают банки Сбербанк, ВТБ, Альфа Банк, Промсвязьбанк, ФК Открытие и ДОМ.РФ. Данная программа начала работать с 20 апреля текущего года.

Также реализуется программа по субсидированию ставок на получение кредитов под 5,5% годовых для компаний строительной отрасли. Обязательным условием является обеспечение ввода многоквартирных домов в 2020–2021 годах в соответствии с проектными декларациями и сохранение численности занятых работников. Общий объем субсидирования составляет 12,5 млрд руб.

Кроме того докапитализирован Фонд защиты прав граждан — участников долевого строительства на 30 млрд руб. Бюджетные ассигнования на достройку «замороженных» многоквартирных домов уже выделены. Эта господдержка восстановит права как минимум 10 тыс. граждан.

В числе мер поддержки отрасли значится и предоставление государственной гарантии институту развития ДОМ.РФ в размере 50 млрд руб. для обеспечения привлечения заемных средств и приобретения стандартного жилья у организаций-застройщиков для его последующей реализации. Администрация Краснодарского края на основании предложений застройщиков уже сформировала и направила в Минстрой России и АО «ДОМ.РФ» перечень объектов незавершенного жилищного строительства в Анапе, Краснодаре и Сочи, которые лучше всего соответствуют критериям реализации программы.

Также происходит возмещение кредитным организациям недополученных доходов по кредитам, выданным в целях реализации проектов жилищного строительства. Недополученные доходы возмещаются по кредитным договорам, заключенным со строительными компаниями до 1 мая 2020 года. Целью кредита должны быть покупка земли для жилищного строительства или сопутствующей инфраструктуры, а также финансирование строительства таких проектов. Для системообразующих предприятий строительной отрасли допускается субсидирование покупки промышленных объектов и техники, необходимой для возведения жилья. Три крупнейших застройщика Кубани вошли в федеральные перечень системообразующих предприятий. В аналогичный региональный перечень попала 61 организация, входящая в 15 групп компаний.

В рамках реализации мер по выдаче льготных ипотечных кредитов на территории края за первое полугодие выдано 17,7 тыс. ипотечных жилищных кредитов на сумму 37,8 млрд руб., к прошлому году рост составил 2,7%. Средневзвешенная процентная ставка по кредиту равна 8%, в прошлом году этот показатель достигал 10,6%.

Реализация государственной программы «Стимул» также способствует развитию строительной отрасли. Действует она с 2016 года, а в прошлом году вошла в нацпроект «Жилье и городская среда». По этой программе субсидирование строительства социальной, дорожной и коммунальной инфраструктуры происходит на условиях софинансирования: 67% вкладывает федеральный бюджет, 29,7% — региональный и 3,3% — в местный.

В качестве одной из антикризисных мер было предложено частично использовать средства компенсационных фондов для оказания помощи тем членам саморегулируемых организаций, которые оказались в сложной экономической ситуации. Предоставляемые членам СРО займы позволят обеспечить темпы строительства и будут направлены на выплаты зарплаты работникам, а также расчеты с поставщиками оборудования и

материалов для выполнения обязательств по контрактам регулируемых закупок и по договорам на строительство жилых домов.

ЭР: Каковы поступления налогов от строительных предприятий края в региональную казну? Какова динамика этих поступлений за последние пять лет?

АА: В консолидированный бюджет Краснодарского края от строительных организаций ежегодные налоговые поступления составляют 10 млрд руб. Всего за 5 лет налоговые поступления от строительных организаций составили 50,8 млрд руб., в том числе в 2019 году более 11 млрд руб., или 101% к 2018 году.

За I полугодие 2020 года в консолидированный бюджет Краснодарского края от строительных организаций поступило налогов на сумму 5,0 млрд руб., меньше чем за аналогичный период 2019 года на 11,4%. Это связано с ограничением деятельности строительных организаций в условиях пандемии, увеличением затрат на проведение профилактических мероприятий, на доставку строительных материалов и др.

ЭР: Назовите возможные точки роста строительной отрасли в будущем. Каких показателей по объему строительных работ и по вводу жилья в эксплуатацию необходимо достичь?

АА: В рамках нацпроектов на Кубани ведется строительство социальных, культурных и спортивных объектов. Это и является точками для развития отрасли. Кроме того, администрацией края проводится большая работа по привлечению частных инвестиций. Развитие строительной отрасли напрямую зависит от их объемов. По итогам 2020 года ожидается ввод жилья в объеме 4,1 млн кв. м, это объем строительно-монтажных работ на сумму 246,2 млрд руб.

ЭР: Как в крае идет работа по строительству школ и детсадов по нацпроектам? Скажется ли пандемия коронавируса на планах по вводу в эксплуатацию этих объектов?

АА: В рамках реализации мероприятий по созданию новых мест в общеобразовательных организациях согласно региональному проекту «Современная школа», входящему в национальный проект «Образование», ведется строительство четырех школ в Армавире на 1100 мест, в Кореновском районе — на 550 мест и двух образовательных учреждений в Сочи (в Сириусе — на 1100 мест, срок завершения намечен на этот год, и в Мамайке — на 800 мест, планируется ввести в эксплуатацию в 2022 году). Всего в текущем году мы завершим строительство трех школ, при этом образовательное учреждение в Сириусе будет построено к 1 сентября. Возведение объектов ведется без отставаний от графика, все контрольные точки национального проекта достигаются в установленные сроки.

В рамках регионального проекта «Содействие занятости женщин — создание условий дошкольного образования для детей в возрасте до трех лет», который является частью национального проекта «Демография», в текущем году будет завершено строительство двух детских садов в Краснодаре по ул. Калинина на 200 мест (50 ясли) и в Кореновском районе на 325 мест (50 ясли).

Я лично совместно с департаментом строительства края и заказчиками по строительству в муниципальных образованиях держим на постоянном контроле ход строительства этих объектов. На регулярной основе организуются выездные мероприятия на объекты, проводятся селекторные и рабочие совещания с главами муниципалитетов.

Отдельно отмечу, что на Кубани в сложившихся условиях, связанных с распространением коронавирусной инфекции, ни на одном социальном объекте строительство приостановлено не было и темпы работ не снижались. На сегодняшний день последствий, связанных с введенными ограничениями, мы не наблюдаем. При введении ограничительных мер в целях своевременной поставки материалов и оборудования уполномоченными службами были организованы оперативные штабы, которые осуществляли выдачу пропусков, а на площадках строительства соблюдались все рекомендации Роспотребнадзора.

ФОТО: ИГОРЬ ИВАНКО/

В ЯНВАРЕ-ИЮНЕ 2020 ГОДА В КРАЕ ВВЕДЕНО В ЭКСПЛУАТАЦИЮ 5859 ЖИЛЫХ ЗДАНИЙ ОБЩЕЙ ПЛОЩАДЬЮ 1908,4 ТЫС. КВ. М

В рамках регионального проекта «Жилье», ставшего частью национального проекта «Жилье и городская среда», до 2022 года планируется завершить строительство пяти общеобразовательных организаций и одного детского дошкольного учреждения. Строительство социальных объектов ведется и в рамках федеральной программы «Стимул». В завершающей стадии строительства находится школа на 1100 мест по ул. Красных Партизан в Краснодаре, завершение строительных работ запланировано на август 2020 года, а уже 1 сентября школа откроет двери для своих учеников. Также четыре образовательных учреждения, общей вместимостью 5175 мест, строятся в Краснодаре по улицам Марины Цветаевой, Изобильной, Конгрессной и в пос. Знаменский-Зеленопольский. Завершение строительства двух школ по улицам Марины Цветаевой и Изобильной планируется в конце 2020 года, в 2021 году в пос. Знаменский-Зеленопольский и в 2022 году по ул. Конгрессной. Завершение строительства садика на 300 мест по ул. Героев Разведчиков в столице Кубани запланировано в 2021 году.

ЭР: Ведется ли проектирование новых социальных объектов?

АА: В 2020 году в реестр экономически эффективной проектной документации повторного использования были направлены 23 проекта социальных объектов, разработанных с учетом климатических, геологических и иных условий Краснодарского края, и 20 из них вошли в этот перечень. На сегодняшний день реестр экономически эффективной проектной документации повторного использования содержит информацию о 60 проектах, разработанных для нужд Краснодарского края.

В рамках нацпроектов «Демография» и «Образование» за первое полугодие 2020 года получили положительное заключение государственной экспертизы 23 объекта, в том числе 11 детских садов общей вместимостью 1725 мест и 12 школ общей вместимостью 13175 ученических мест. В рамках краевой государственной программы «Социально-экономическое и инновационное развитие Краснодарского края» в текущем году планируется выделить субсидии муниципальным образованиям Кубани из средств краевого бюджета для начала проектирования 25 социальных объектов — это детские сады и школы.

ЭР: В июне Фонд защиты дольщиков Кубани стал правопреемником ООО «ИСК "РАС"». Насколько сложна процедура передачи прав обанкротившихся компаний фонду?

АА: Передача прав и обязанностей от банкротящегося застройщика другому осуществляется в соответствии с законом о банкротстве. Он предусматривает совершение определенных процессуальных действий как со стороны должника, так и со стороны компании–приобретателя, и, естественно, от момента подачи фондом заявления о намерениях до вынесения судом решения о передаче прав и обязанностей проходит много времени. Решением суда от 9 июня 2020 года региональному фонду переданы права и обязанности застройщика по объектам «Иван да Марья» и «Парусная регата». В настоящее время ведется работа по регистрации перехода прав и обязанностей. Финансирование завершающего этапа строительства осуществляется в соответствии с соглашением, заключенным между федеральным и региональным фондами. Основная деятельность регионального фонда финансируется за счет краевого бюджета.

ЭР: Сколько проблемных объектов будут достроены в этом году, сколько обманутых дольщиков получат ключи от квартир?

АА: В 2020 году запланировано завершить строительство 119 проблемных объектов (это более 14 тыс. квартир). С начала года уже введено в эксплуатацию 37 домов (более 30%) общей площадью 500 тыс. кв. м. Наибольшее их количество в Краснодаре, Анапе и Новороссийске.

ЭР: Как на Кубани выстраивается работа с обманутыми дольщиками?

АА: Для защиты прав дольщиков на Кубани создана межведомственная комиссия, участие в которой принимают руководители правоохранительных, исполнительных и законодательных органов власти, а также представители ресурсоснабжающих организаций. Эта комиссия решает вопросы о достройке объектов.

В 2019–2020 годах предусмотрены субсидии муниципальным образованиям края в размере 1,0 млрд руб. (по 500 млн руб. ежегодно) на завершение строительства проблемных объектов высокой степени готовности. Департаментом по надзору в строительной сфере Краснодарского края проведен отбор таких муниципальных образований.

В рамках мероприятия «Предоставление субсидий из краевого бюджета местным бюджетам» в 2019 году введен в эксплуатацию ЖК «Форт Карасун» (корпус 2/3) в Краснодаре. 13 мая 2020 года введен в эксплуатацию ЖК «Талисман». 30 июня 2020 года введены в эксплуатацию еще три многоквартирных дома, а именно ЖК «Южный» (литер 4) и ЖК «Территория Счастья» (2 дома).

Беседовал Андрей Ульченко

«НА КУБАНИ В СЛОЖИВШИХСЯ УСЛОВИЯХ, СВЯЗАННЫХ С РАСПРОСТРАНЕНИЕМ КОРОНАВИРУСНОЙ ИНФЕКЦИИ, НИ НА ОДНОМ СОЦИАЛЬНОМ ОБЪЕКТЕ СТРОИТЕЛЬСТВО ПРИОСТАНОВЛЕНО НЕ БЫЛО И ТЕМПЫ РАБОТ НЕ СНИЖАЛИСЬ»

«В планах — еще больше увеличить объемы строительства»

Заместитель генерального директора ООО «ВКБ-Новостройки» Марина Караулова о планах компании на ближайшие годы

— Объединение «ВКБ-Новостройки» уже много лет подряд входит в топ-10 России по объемам ввода жилья. Как вам удается удерживать позиции в таком конкурентном секторе?

— Объединение «ВКБ-Новостройки» работает на рынке недвижимости почти 30 лет и является одним из старейших девелоперов Юга России. Регулярное попадание в лидеры рейтинга демонстрирует уровень профессионализма застройщиков, которые входят в объединение, и накладывает на нас еще больше обязательств, в том числе по созданию комфортной среды для жителей наших районов.

Мы строим не просто жилые комплексы, а целые микрорайоны со всей необходимой инфраструктурой, включая парки, аллеи и, конечно, социальные объекты. В планах — сохранить и даже увеличить объемы строительства. В текущих экономических реалиях это позволит обеспечить доступность стоимости жилья для населения.

Удерживать лидерство позволяет человеческий и производственный потенциал застройщиков «ВКБ-Новостройки», а также партнерство с другими участниками рынка и использование самых современных технологий в строительстве. В 2020 году, несмотря на влияние пандемии на рынок, мы ставим для себя амбициозные цели как по строительству, так и по реализации жилья.

— Оказали ли влияние на темпы строительства карантинные ограничения? Как пришлось изменить подходы к продажам жилья в связи с самоизоляцией? Удалось ли сделать этот процесс полностью дистанционным?

— Среди наших покупателей более 30% — это жители других регионов, поэтому схема удаленных продаж была налажена уже давно. Наш сайт vkbn.ru представляет собой онлайн-магазин квартир, где можно посмотреть планировки на всех этажах и узнать актуальную цену, а также зарезервировать квартиру. Но, конечно, после введения режима самоизоляции мы быстро доработали некоторые сервисы, ускорили процесс онлайн-документооборота и расширили библиотеку фото- и видеоматериалов с объектов, чтобы люди могли детально все посмотреть, оценить и получить максимально полное представление о недвижимости без выезда на территорию.

Поэтому, благодаря качественному менеджменту компании, наши рабочие процессы даже улучшились в некоторых направлениях. По темпам строительства мы соблюдаем все запланированные сроки, в некоторых случаях даже идем на опережение, например несколько недель назад мы сдали дом — литер 8 в новой очереди строительства жилого района «Восточный», на 3 месяца раннее задекларированных сроков. Это стало важным событием для нас, так как это первый дом, который мы построили по эскроу-счетам.

— У вас очень широкая география строительства, вы реализуете крупные проекты в Краснодаре, Ростове и на Черноморском побережье. Где, на ваш взгляд, самые привлекательные с точки зрения инвестиций квартиры?

— Прежде всего, конечно, с этой точки зрения следует рассматривать черноморское побережье. Покупать жилье у «ВКБ-Новостройки» с целью инвестирования всегда было выгодно, поскольку его можно приобрести в ранние сроки строительства, когда цены значительно ниже, чем после сдачи дома в эксплуатацию. Всего за несколько лет жилье на побережье может подорожать на 30–40%. При этом, поскольку мы возводим дома достаточно быстро, от старта продаж до сдачи дома в среднем проходит около года, и даже за этот небольшой срок стоимость недвижимости может существенно повыситься. Кроме того, жилье сдается уже с отделкой, поэтому квартиру можно выгодно сдать в аренду или перепродать практически сразу после сдачи дома.

Среди наших объектов на побережье очень популярны квартиры в ЖК «Алексино» в Новороссийске, который находится всего в 400 метрах от берега моря, с невероятными видами на Цемесскую бухту и виноградники, и микрорайон «Горгиппия» в Анапе. Это уникальный проект для черноморского побережья, поскольку других примеров комплексного освоения территории таких масштабов пока нет. Здесь планируется построить около 60 многоэтажных домов, связанных единой архитектурной концепцией и объектами социальной и инженерной инфраструктуры. В районе будет собственный бульвар к Высокому берегу с фонтанами и зонами отдыха — строительство бульвара уже ведется. Начато строительство новой школы на 1550 мест, также будут свои детские сады, торговые центры и т. д. Всего за 3 года стоимость жилья в «Горгиппии» на этапе строительства выросла на 30%.

— Какие новые проекты объединение реализует уже по правилам измененного ФЗ № 214 с использованием счетов эскроу-счетов?

— В прошлом году в жилом районе «Восточный» в Краснодаре мы начали строительство новой очереди. И вот в июле уже сдали литер 8 — первый дом, который строился с использованием эскроу-счетов. Дом сдан на три месяца раньше срока и счастливые собственники уже заселяются в новые квартиры, ведь здесь готовый ремонт.

Новая очередь строительства жилого района «Восточный» будет отличаться особым форматом благоустройства, дизайном прилегающей территории и самих домов. Кроме того, здесь будут применяться более современные тренды в строительстве: вход в подъезд стал удобнее и выглядит очень эффектно, внутренняя отделка подъезда выполнена в современном дизайне. В следующем году в ЖК начнется строительство школы и детского сада, хотя жители первых домов уже сейчас могут пользоваться всей социальной инфраструктурой жилого района Восточный.

Кроме того, по новой схеме строится ЖК «Уютный» в Новороссийске, который будет состоять из пяти домов. Его преимущество заключается в наличии собственных резервуаров с водой, что очень актуально для этого города — у жителей ЖК «Уютный» никогда не будет перебоев с водой. Находится жилой комплекс, как и «Алексино», в южном районе Новороссийска, в полутора километрах от береговой линии. Район ЖК «Уютный» будет отличаться новым подходом к благоустройству и озеленению. Уже выполнены посадки различных сортов деревьев и кустарников, включая сосны, можжевельники, туи, платаны и березы.

— Увеличилось или сократилось количество продаж квартир с использованием средств ипотечных кредитов после запуска программы с господдержкой? Насколько ипотечный инструмент сейчас важен?

— Запуск льготной ипотечной программы повысил доступность жилья для населения. Например, при покупке стандартной однокомнатной квартиры стоимостью 1,8 млн руб. экономия на процентной ставке может составить до 600 тыс. руб. Это довольно большая сумма, которую покупатель может направить на какие-то иные свои нужды. Естественно, такая беспрецедентно низкая ставка создает дополнительный спрос на жилье и поднимает продажи в среднем на 25–30%, так как ограниченность срока действия программы стимулирует людей действовать быстро. Например, за время работы этой программы более 1000 наших клиентов получили льготные жилищные кредиты.

Отмечу, что для наших клиентов работает совершенно бесплатно ипотечный брокер. Он помогает получить одобрение в банке и подобрать максимально выгодные условия для клиента. Поскольку «ВКБ-Новостройки» очень давно на рынке и имеет хорошую репутацию, наши клиенты могут рассчитывать на лучшие условия в 17 банках страны.

Сейчас оформить ипотеку можно всего по двум документам, а маткапитал может быть использован в качестве первоначального взноса. Первый взнос некоторыми банками снижен до 10%, а срок кредитования увеличен до 30 лет. Пул условий зависит от выбранного банка — вот здесь очень актуальна помощь нашего брокера, который подбирает самые подходящие условия для клиента.

Единственные жесткие условия — программа предназначена только для покупки жилья в новостройках, и воспользоваться ей можно лишь до 1 ноября 2020 года.

Жилой район «Восточный», г. Краснодар

Реклама. ЗАО «Кубанская марка», ООО «Кубань-Строй», ООО «КраснодарСтройГрупп», ООО «СЗ ИСК «БУДМАР». С проектными декларациями можно ознакомиться на сайте vkbn.ru

ЖК «Алексино», г. Новороссийск

— Как меняется спрос на жилье, какие квартиры сейчас в тренде, как в целом меняется отношение к жилью у населения, что важно покупателям?

— Если оценивать в общем, у нас пользуются спросом квартиры различных типов и планировок. Все, конечно же, зависит от целей покупки. Если это первое жилье, то в первую очередь интересуются студиями — их хорошо покупают по программе «Квартира для студента». Жить в собственной квартире, получая образование в Краснодаре, Ростове-на-Дону, Новороссийске или Анапе,— это большие преимущества как для студента, так и для родителей. Тем более важно воспользоваться льготами и скидками при покупке квартиры, которые положены в объединении «ВКБ-Новостройки» каждой семье, имеющей ребенка-студента.

Семьи с детьми рассматривают квартиры большей площади. У нас много различных предложений, поэтому можно подобрать жилье исходя из своих предпочтений и материальных возможностей. Хорошим спросом в этом сегменте покупателей пользуются как большие, так и малогабаритные двухкомнатные или трехкомнатные квартиры, которые по цене ниже, но имеют дополнительную изолированную комнату. Также семьи любят наши квартиры еще за то, что к ним в подарок полагаются огромные оборудованные дворы с благоустроенными детскими площадками и зелеными зонами отдыха.

Очень популярны программы приобретения жилья для пенсионеров — таким покупателям положены скидки и дополнительные бонусы за трудовые заслуги. Множество социальных программ — это отличительная особенность продуктовых предложений строительных компаний «ВКБ-Новостройки»!

Еще очень важным фактором при принятии решения в нашу сторону является наличие готовой отделки в наших квартирах. Для покупателей жилья класса «стандарт» и «комфорт» это существенная экономия времени и денежных средств. К тому же это очень удобно для людей, которым нужно быстро переехать. Идеальный вариант для тех, кто арендует жилье или покупают квартиру с целью ее сдачи.

Сегодня люди стали больше ценить комфорт, и помимо стоимости и планировок важным фактором является наличие поблизости от дома всей необходимой инфраструктуры, чем выгодно отличаются все наши объекты.

— В Краснодаре на финишную прямую вышло обсуждение Генплана. Уже очевидно, что одним из его важнейших принципов будет высокий уровень обеспеченности новых микрорайонов социальной инфраструктурой. Объединение «ВКБ-Новостройки» изначально занималось комплексным освоением территории. Как уже имеющийся опыт поможет реализовывать проекты в краевом центре по новым градостроительным правилам?

— Наш подход к текущим проектам соответствует новым градостроительным нормам, поэтому нам не придется подстраиваться под изменения. Все наши крупные объекты строятся по формату комплексного освоения территории с собственными объектами инфраструктуры — школы, детские сады, поликлиники, торговые центры, парки, детские комплексы, аллеи, бульвары и даже озера! В Ростове при строительстве района «Суворовский» мы обнаружили подземные источники, которые частично пробивались и заболачивали балку. Мы очистили эти источники, огородили и благоустроили набережную и получили три удивительных озера с чистой водой! Сейчас это излюбленное место отдыха для жителей района, особенно для пенсионеров и мамочек с колясками.

Запуск льготной ипотечной программы повысил доступность жилья для населения. Например, при покупке стандартной однокомнатной квартиры стоимостью 1,8 млн руб. экономия на процентной ставке может составить до 600 тыс. руб. Это довольно большая сумма, которую покупатель может направить на какие-то иные свои нужды

Мы всегда стремимся улучшить свой продукт и сделать жизнь людей еще комфортнее, поэтому постоянно добавляем новые разработки в свои проекты.

Также в ЖК «Суворовский» в Ростове-на-Дону мы создаем спортивную инфраструктуру, аналогов которой нет в ЮФО: мы реализовали 12 км пешеходных и велодорожек, построили профессиональную велобеговую трассу, где осенью этого года пройдут соревнования по маунтинбайку федерального масштаба.

— Ищет ли компания новые локации для реализации проектов в строительстве?

— В данный момент у нас реализуются масштабные проекты, которые мы будем строить еще много лет. Например, ЖК «Суворовский» в Ростове-на-Дону будет реализовываться до 2040 года, а общая площадь освоения составляет 740 гектаров. «Горгиппия» в Анапе — до 2025 года. Новая очередь строительства жилого района «Восточный» в Краснодаре насчитывает 45 многоквартирных домов, а пока в строй введен лишь первый со сроками строительства — до 2027 года. Кроме того, у нас есть планы по строительству новых объектов в Новороссийске и других населенных пунктах Краснодарского края. Поэтому работы на ближайшие годы очень много.

Если это интервью читают руководители муниципальных районов и сотрудники администраций Краснодарского края и Ростовской области — обращайтесь: при выделении места, благоприятного для строительства многоэтажных домов, мы можем построить и у вас благоустроенные районы, реализация квартир в которых будет осуществляться в том числе и по льготным программам для молодых семей, студентов и детей-сирот.

— Когда изменения в ФЗ № 214 только вступили в силу, участники рынка говорили о неизбежном росте стоимости квадратного метра жилья. Оправдались ли эти прогнозы, и как будет меняться стоимость жилья на Кубани в 2020 году?

— За последний год произошло очень много изменений на рынке жилья: введение эскроу-счетов, существенное изменение ипотечных ставок, пандемия. Безусловно, за это время цены выросли довольно значительно, однако нам удается сдерживать сильный рост цен благодаря двум факторам. Во-первых, у «ВКБ-Новостройки» выстроена на протяжении десятков лет цепочка постоянных партнеров на всех этапах строительства. Во-вторых, мы строим большими объемами: более 10 тысяч квартир в год! При таких масштабах строительства можно сохранять практически оптовые цены. Более того, при произведении расчетов по каждому новому проекту строительства мы всегда думаем о том, чтобы все наши идеи не вывели дома за пределы доступности цен!

Также важно сообщить еще об одной особенности нашей ценовой политики: у каждого дома всегда есть определенный этап строительства, когда квартиру можно купить по минимальным ценам, и если покупкой заниматься серьезно с менеджерами продаж «ВКБ-Новостройки», этот период можно поймать! Более того, как вы уже поняли из предыдущих моих ответов, наличие различных социальных программ и специализированных банковских продуктов делают покупку квартиры еще выгодней для различных категорий клиентов.

«ВКБ-Новостройки» строят для людей различного достатка и в первую очередь думают о доступности жилья для своих покупателей. Мы можем похвалиться тем, что к моменту сдачи домов у нас распродаются все квартиры. Абсолютно все! Это и есть индикатор качества, востребованности, ликвидности и системы ценообразования! Более того, работая на рынке строительства почти 30 лет, мы хорошо изучили поведение своих покупателей. При возникновении потребности в улучшении жилищных условий почти 50% семей, проживших в наших районах более 10 лет, выбирают жилье большей площади или жилье для выросших детей и внуков именно в наших районах! На мой взгляд, это серьезный показатель доверия и к качеству жилья, и к уровню благоустройства районов, и к ценообразованию! Так что, уважаемые граждане нашей страны, добро пожаловать домой!

тел: *3711

звонок с мобильного бесплатный

vkbn.ru

Жилой район «Суворовский», г. Ростов-на-Дону

НЮАНСЫ ЗЕЛЕНЫХ ФИНАНСОВ

РЫНОК ЗЕЛЕНЫХ ФИНАНСОВ РАЗВИВАЮТ ВСЕ СТРАНЫ, ПЕРЕХОДЯЩИЕ К УСТОЙЧИВОЙ ЭКОНОМИКЕ. ЕГО ИНСТРУМЕНТЫ ПОЯВИЛИСЬ НЕДАВНО И ЕЩЕ В НАЧАЛЕ 2010-Х ГОДОВ СЧИТАЛИСЬ ЭКЗОТИЧЕСКИМИ ДАЖЕ В ПЕРЕДОВЫХ СТРАНАХ, НО ОКАЗАЛИСЬ НЕ МЕНЕЕ УСТОЙЧИВЫМИ К ФИНАНСОВЫМ ПОТРЯСЕНИЯМ. РОССИЯ НАЧАЛА СТРОИТЬ ТАКУЮ ИНФРАСТРУКТУРУ, НО, КАК И КИТАЮ, НАШЕЙ СТРАНЕ НЕ УДАСТСЯ ИЗБЕЖАТЬ ОШИБОК. АФАНАСИЙ СБОРОВ

ПОСТКРИЗИСНОЕ ОЗЕЛЕНЕНИЕ

Восстановление мировой экономики после пандемии во многом будет зеленым. Чемпион — ЕС с €1 трлн, который европейцы потратят на перестройку индустрий и городов в соответствии с технологиями устойчивого развития. В Китае Постоянный комитет политбюро в марте принял концепцию «строительства новой инфраструктуры». За шесть лет она предполагает вложение $1,4 трлн в том числе в возобновляемую энергетику, электромобили и железнодорожный транспорт. Зеленый восстановительный рост запускают в Японии, Южной Корее, Германии и многих других странах.

России далеко до масштабов поддержки «зеленого поворота» в экономике ЕС или Китая, но за счет зеленых облигаций правительство намерено частично финансировать Национальный план восстановления экономики. ВЭБ.РФ, Минэкономики и ЦБ завершают подготовку методических рекомендаций по зеленому финансированию. Основная задача государства — привлечь частные средства для нацпроекта «Экология». Но развитие рынка зеленых долговых инструментов имеет эффект далеко за пределами обозначенного в нацпроекте 2024 года.

Чтобы открыть российский рынок зеленых проектов для иностранных инвесторов, национальный стандарт должен быть максимально близок к международному. «Россия подписала Парижское соглашение по климату и намерена его выполнять. Это промышленная страна с высоким уровнем выбросов, и ей необходимо развитие рынка зеленого финансирования, чтобы сделать вклад в борьбу с изменениями климата. России будет легче найти деньги на европейском рынке, чем на внутреннем,— полагает заместитель председателя ВЭБ.РФ Чезаре Рагальини.— Для этого российская система зеленого финансирования должна быть максимально прозрачна, требования к финансовым инструментам понятны иностранным инвесторам, а классификация направлений, относимых к зеленым, совместима с международной».

Особенности развития национальных систем зеленого финансирования обсудили в июне 2020 года в ВЭБе Шон Кидни, директор разработчика одного из наиболее известных международных зеленых стандартов Climate Bond Initiative (CBI), Го Пэйюань, глава ведущей китайской консалтинговой компании в области зеленых проектов SynTao Green Finance, и Алексей Мирошниченко, заместитель председателя госкорпорации, ответственный за разработку национальной таксономии и рекомендаций по применению зеленых финансовых инструментов. Они предприняли попытку прояснить текущий мировой статус зеленых финансов, изменения в направлениях зеленых проектов от страны к стране, а также меры господдержки и стимулирования рынка, чтобы избежать в России ошибок, совершенных предшественниками.

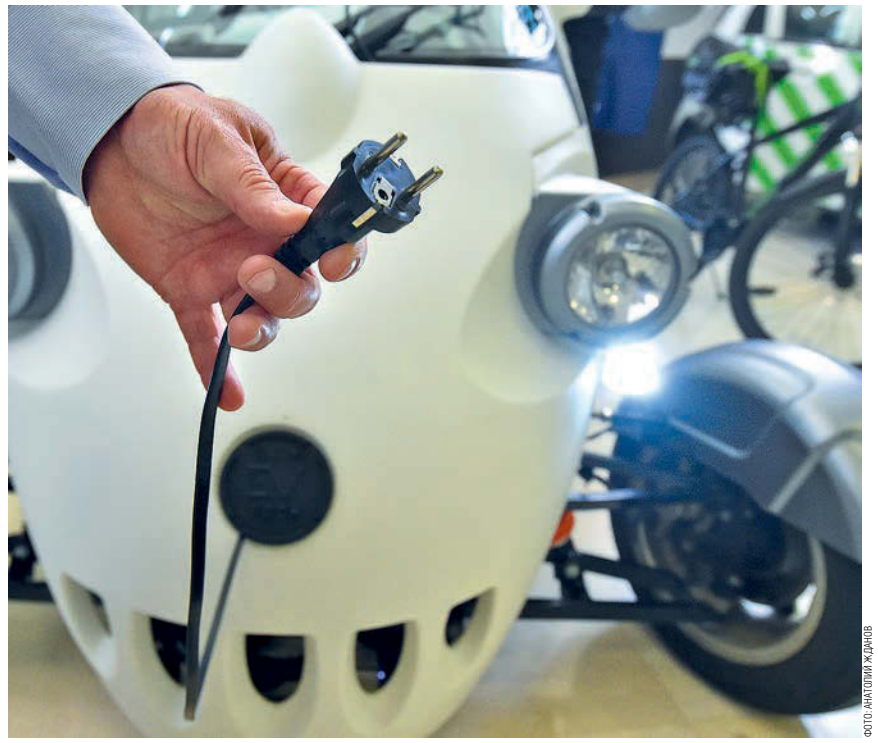


ФОТО: АНАТОЛИЙ ЖДАНОВ

ОСОБЕННОСТИ НАЦИОНАЛЬНЫХ СТАНДАРТОВ

По словам господина Кидни, национальные системы зеленого финансирования всегда отражают государственные приоритеты, поэтому со стороны определенные решения могут казаться странными. «К примеру, в Китае в момент разработки стандарта железнодорожный транспорт был переинвестирован, поэтому в таксономию зеленых проектов не попала электрификация железных дорог, хотя в мире это направление к ним относится»,— заметил Шон Кидни.

Подход CBI к тому, что считать зеленым, а что — нет, активно эволюционирует вслед за развитием экономики, изменением задач, появлением новых технологий. Постепенно ужесточаются требования к гидроэнергетике, ядерной энергетике, которые изначально во многих странах считались зелеными (у них нулевые выбросы CO2, но есть побочные эффекты для экологии). Но организация планирует отнести к зеленым, например, некоторые горнорудные проекты, если добыча ископаемых осуществляется с использованием современных технологий, а произведенный металл идет, к примеру, на создание инфраструктуры ВИЭ.

Зеленые облигации могли бы помочь компаниям из РФ преодолеть недоверие на западных рынках. «Из моих разговоров с потенциальными инвесторами могу сказать, что они готовы серьезно рассматривать инвестиции в зеленые облигации российских эмитентов, даже если в целом не склонны к сотрудничеству с русскими»,— сказал Шон Кидни. В качестве примера он привел сертифицированный CBI выпуск облигаций РЖД, размещенный в Ирландии и Швейцарии, переподписка на который (примерно в восемь раз) позволила снизить ставку до 0,84% (самый низкий показатель в истории РФ).

Впрочем, если отталкиваться от российских приоритетов и опыта КНР, получить международные деньги очень непросто. Го Пэйюань рассказал об опыте создания в Китае первой в мире национальной таксономии зеленых проектов. Государство активно развивает рынок, учреждая призы за лучший зеленый проект, организовывая бесплатные тренинги, фонды поддержки зеленых облигаций. Местные правительства субсидируют по ним до 40% ставки. К 2017 году Китай стал вторым после США рынком зеленых облигаций, сейчас их выпущено более чем на $180 млрд.

ЧТОБЫ ОТКРЫТЬ РОССИЙСКИЙ РЫНОК ЗЕЛЕНЫХ ПРОЕКТОВ ДЛЯ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТОРОВ, НАЦИОНАЛЬНЫЙ СТАНДАРТ ДОЛЖЕН БЫТЬ МАКСИМАЛЬНО БЛИЗОК К МЕЖДУНАРОДНОМУ

Однако значительная часть китайских зеленых бондов все еще выпускается по международным, а не по китайским стандартам, размещаться с которыми на иностранных биржах трудно. «Устранение «чистого угля» из последней редакции национальной таксономии 2019 года имело целью сблизить китайский стандарт с международным»,— пояснил Го Пэйюань, отметив, что до определенного момента зеленые облигации были не очень популярны в КНР, но ситуация радикально улучшилась, когда Народный банк Китая добавил их в ломбардный список, начав принимать как залог.

Российским аналогом «зеленого угля» может стать «энергетическая утилизация отходов». «Ростех», «Росатом» и ВЭБ.РФ весной 2020 года подписали соглашение о строительстве 25 мусоросжигательных заводов, аналогичных тем, что строит структура «Ростеха» — «РТ-инвест» — в Подмосковье и Татарстане. Они будут сжигать отходы, оставшиеся после сортировки, и вырабатывать электроэнергию. Заводы появятся в городах, привлекающих туристов, и агломерациях с населением от 500 тыс. человек, сообщают в госкорпорации. Строительство новых заводов ВЭБ.РФ будет обеспечивать финансированием, в том числе через «зеленые облигации».

Пока российская таксономия — конкретный список отраслей, которые могут попадать под зеленое финансирование,— обсуждается, Алексей Мирошниченко поделился результатами исследований госкорпорации, применяющихся при разработке национальных рекомендаций. Так, анализ доходности до погашения торгующихся на мировом рынке зеленых облигаций указывает на greenium (дополнительная цена, которую инвесторы готовы платить за зеленую облигацию в сравнении с обычной): она, по подсчетам ВЭБа, составляет до 20 базисных пунктов годовых в случае выпуска в долларах и до 10 пунктов для выпусков в евро (до 15% ставки при нынешних низких ценах). «Это средний показатель,— заметил он.— Для коммерческих банков и банков развития премия еще выше — 5–10 базисных пунктов годовых».

ГОСУДАРСТВО РОЖДАЕТ ПРЕДЛОЖЕНИЕ

Хотя общая доля зеленых облигаций в мире составляет всего около 1% облигационного рынка, активы под управлением фондов зеленых финансов растут невероятными темпами — на 50% в год, что значительно выше темпов роста классических фондов. Опасения же по поводу повышенных рисков зеленых облигаций для инвесторов не подтверждаются. Во время пандемических катаклизмов на финансовом рынке в январе—марте нынешнего года динамика падения рыночных цен зеленых облигаций была практически идентична динамике падения обычных бумаг. Несмотря на пандемию, сегмент продолжает наращивать обороты. В 2020 году в мире будет выпущено на 36% больше зеленых бондов — на $350 млрд против $257,5 млрд годом ранее, прогнозируют в CBI. В РФ же этот рынок составляет менее $0,7 млрд.

В большинстве случаев на первом этапе развитие рынка определялось госфондами и банками развития, которые в некоторых случаях приватизировались или ликвидировались, когда рынок вставал на ноги, следует из исследования вице-президента ВЭБа Ксении Нефедовой. Так, в Германии ключевую роль в его развитии изначально играет госбанк KfW, на который приходится 46,4% (€28,8 млрд) выпущенных в стране зеленых облигаций. В Голландии три госбанка — FMO, BNG и NWB — разместили в 2011–2020 годах зеленых бондов более чем на $7 млрд. Правительством Великобритании в 2012 году был создан Green Investment Bank, а в 2017-м, успев вложить в озеленение экономики £12 млрд, банк был продан австралийской компании Macquarie.

Россия тоже намерена строить рынок зеленого финансирования при помощи государства и институтов развития. Министерства рассматривают возможность субсидирования части ставки по купону, ВЭБ планирует интегрировать разрабатываемые рекомендации по зеленым финансам в свой кредитный процесс, специальную программу поддержки предлагают и другие госбанки. ■

Кризис сближает: **«Кубань Кредит» помогает бизнесу пережить трудности**

В первом полугодии 2020 года основная деятельность КБ «Кубань Кредит» ООО была направлена на сохранение темпов развития банка в новых реалиях и поддержку клиентов

Время с середины марта и до конца июня оказалось крайне непростым для банковской системы страны в целом и Краснодарского края в частности. С одной стороны, падение клиентопотока в офисы существенно сказалось на объемах оказания услуг, особенно в розничном сегменте. С другой, федеральное правительство возложило на банки задачу по поддержке населения и бизнеса, что потребовало максимально быстрой перестройки продуктов и участия в государственных программах. Кроме того, связанные с коронавирусной пандемией ограничения мотивировали банки еще быстрее проводить процесс диджитализации своих услуг.

По данным исследования агентства РИА Рейтинг, Банк «Кубань Кредит» занимает 60-е место в рейтинге крупнейших банков России по объему активов по состоянию на 1 июня 2020 года

Опыт и готовность меняться

Адаптироваться к новым условиям пришлось как федеральным, так и региональным банкам. Как рассказали в КБ «Кубань Кредит», весна 2020 года стала одним из самых сложных периодов в 27-летней истории банка. Кризисные явления в экономике страны, связанные с остановкой из-за пандемии COVID-19 ряда отраслей, которые привели к значительному замедлению бизнес-активности, сказались на его работе непосредственным образом. При этом банку пришлось думать не только о своих показателях, но и о клиентах, поскольку коронакризис сильно ударил по предпринимателям.

В первую очередь, это относится к представителям малого и среднего предпринимательства, в наибольшей степени пострадавшим от ситуации. Многим потребовались реструктуризация кредитных обязательств, «кредитные каникулы», новые заимствования для сохранения или возобновления своей деятельности. На помощь пришло государство в лице банков, в том числе КБ «Кубань Кредит». Банк одним из первых в крае включился в мероприятия по поддержке бизнеса, инициированные Постановлениями Правительства России № 422 и № 696, и был уполномочен Министерством экономического развития РФ на предоставление льготных кредитов предпринимателям. Так, за время действия государственной программы по возобновлению деятельности, Банком заключено 112 договоров на сумму более 370 млн рублей. Дополнительным преимуществом служит кредитование под поручительство ВЭБ.РФ без оформления залога. К примеру, на 1 июля 2020 года под поручительство госкорпорации Банком заключено 45 кредитных договоров на сумму 105 млн рублей. На эту же дату в рамках госпрограммы, направленной на сохранение занятости работников (Постановление Правительства РФ № 422), оформлено восемь кредитов общим объемом свыше 37 млн рублей.

В банке отмечают, что во многом справиться с ситуацией помог опыт преодоления финансовых кризисов 2008 и 2014 годов и отработанные алгоритмы, позволившие выполнить свои обязательства перед клиентами и быть для них максимально полезным.

Активная позиция в части поддержки делового сообщества стала осознанным выбором регионального банка, для которого крайне важна стабильность в бизнес-среде региона. Поскольку компаниям Краснодарского края пришлось существенно менять бизнес-процессы, переформатировать свои схемы работы пришлось и банку. Как поясняют в КБ «Кубань Кредит», кредитная организация старается выстраивать с клиентами долгосрочные отношения, предлагая широкий выбор финансовых инструментов и услуг, новые современные каналы коммуникации, консультационную помощь и полное сопровождение на всех этапах создания и развития своего дела. Следствием подхода, направленного на честное партнерство с клиентом, стало вхождение банка в топ-10 российских банков по размеру портфеля кредитов для МСБ на протяжении нескольких лет.

В рейтинге самых надежных банков России, который составляется ежегодно деловым журналом Forbes, Банк совершил рывок, переместившись вверх сразу на 11 позиций — до 67-го места. В июне 2020 года Рейтинговое агентство АКРА подтвердило кредитной организации рейтинг BB+(RU) с прогнозом «стабильный»

Тренды взяли под контроль

Минувшие полгода в очередной раз продемонстрировали сбалансированность и гибкость выбранной стратегии развития КБ «Кубань Кредит» на 2018–2021 годы. Экономические затруднения в масштабах страны и регионов Южного федерального округа в частности по понятным причинам затронули всех. Негативные последствия этой ситуации были спрогнозированы КБ «Кубань Кредит» на начальном этапе и минимизированы с помощью вовремя проведенной оптимизации внутренних банковских процессов. В результате за шесть месяцев капитал Банка увеличился на 5% — до 13,3 млрд рублей. Чистая прибыль составила 0,5 млрд. Активы-нетто превысили 113 млрд рублей. Количество клиентов — юридических лиц с начала года возросло и на 1 июля 2020 года составило порядка 34,2 тысячи. Средства юрлиц превысили 20 млрд рублей.

«Кубань Кредит», по версии рейтингового агентства «Эксперт», в очередной раз вошел в топ-10 российских банков по размеру портфеля кредитов, выданных субъектам малого и среднего предпринимательства. Корпоративный кредитный портфель вырос в первом полугодии на 7% — до 56,1 млрд рублей. Более 75% ссудной задолженности составляют кредиты, выданные предприятиям МСБ. В целом, за шесть месяцев банком предоставлено кредитов на 24 млрд рублей.

В розничном направлении общий размер портфеля кредитов физических лиц за полугодие превысил 15 млрд рублей, объем вкладов — более 70 млрд рублей, благодаря чему КБ «Кубань Кредит» шагнул на одну позицию вверх (до 36-го места) в рейтинге отечественных кредитных организаций по объему средств физических лиц. Общее же число частных клиентов за шесть месяцев достигло 365 000 человек.

Одним из основных драйверов роста послужила ипотека: с января по июнь включительно было заключено порядка 900 ипотечных кредитов на общую сумму 1,5 млрд рублей. Почти треть кредитных договоров оформлено на объекты Ростова-на-Дону.

В апреле 2020 года, в рамках мер государственной поддержки, принятых для стимулирования жилищного строительства в период пандемии, «Кубань Кредит» разработал собственную программу «Льготная ипотека 6%». Продукт заслужил высокую оценку как у клиентов Банка, так и у представителей строительной сферы: программа возглавила рейтинг самых привлекательных ипотечных предложений, по версии сервиса о недвижимости «ЦИАН».

Ставка на цифровизацию себя оправдала

Весна и проводимые в этот отрезок времени эпидемиологические мероприятия задали еще один важный глобальный тренд — повсеместную цифровизацию многих сфер жизни. Особенно это было заметно на рынке банковских услуг. Так, во II квартале 2020 года количество пользователей сервиса «Кубань Кредит Онлайн» увеличилось на 20% — с 44 000 до 52 700 клиентов. Объем операций, выполненных дистанционно, вырос на 25%.

Чаще всего в режиме онлайн клиенты выполняли оплату коммунальных услуг (рост объема платежей за квартал составил 13%) и открывали вклады (отмечено 8-кратное увеличение операций). Большим спросом также пользовались денежные переводы в другие банки с помощью Системы быстрых платежей (СБП) — сервиса, разработанного Банком России совместно с Национальной системой платежных карт (НСПК).

В связи с коронавирусными ограничениями большое внимание банк уделял обновлению своих мобильных приложений для iOS и Android, значительно расширив их функциональность за счет добавления актуальных дополнительных сервисов и услуг. До конца 2020 года планируется внедрение ряда опций, которые позволят клиентам совершать широкий спектр финансовых операций без посещения офисов КБ «Кубань Кредит».

Как говорят в банке, в ближайшее время предстоит многое сделать, чтобы адаптироваться к новым реалиям и помочь клиентам. Однако уже сегодня аналитики сходятся во мнении, что после снятия ограничительных мер усилятся позиции универсальных банков, которые сочетают классические форматы банковской деятельности и цифровые технологии.

За 27 лет своего существования КБ «Кубань Кредит» заработал репутацию кредитной организации, способной удовлетворить практически любые запросы самых требовательных клиентов. Банк всегда старается быть максимально открытым и доступным, практикует индивидуальный подход и соответствие финансовым ожиданиям. Благодаря проводимой КБ «Кубань Кредит» финансовой политике, развивается экономика южных регионов, а вместе с ней растет благосостояние жителей ЮФО.

kk.bank

По данным портала Banki.ru, по итогам первых пяти месяцев 2020 года «Кубань Кредит» поднялся на три позиции (34-е место) в рейтинге российских банков по ссудной задолженности юридических лиц

Ген. лицензия Банка России №2558 от 3 июля 2012 года.

ЛЕКАРСТВО ДЛЯ ЭКОНОМИКИ

Немногим больше месяца прошло с тех пор, как в Краснодарском крае снят режим карантина. Какими методами государство будет «лечить» пострадавшие от пандемии отрасли?

ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА АДМИНИСТРАЦИИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

Есть все основания считать, что с возвращением туристов и при поддержке региона курортная отрасль быстро восстановит былые позиции

Карантин по коронавирусу для Кубани стал серьезным испытанием, не сравнимым даже с экономическими кризисами 2008 или 2014 годов. Значительно пострадал потребительский сектор, сфера услуг, отдельные промышленные предприятия. По прогнозам органов власти, по итогам года в консолидированный бюджет региона будет собрано на 30 млрд рублей меньше, чем это планировалось при принятии бюджета 2020 года. Тем не менее на региональном и федеральном уровнях предпринят ряд мер, которые помогут экономике Кубани достаточно скоро вернуться на траекторию роста.

Над отдыхом придется поработать

В разрезе отдельных отраслей в период пандемии особенно сильно пострадал санаторно-курортный комплекс. По итогам пяти месяцев объем услуг в этом сегменте по сравнению с тем же периодом прошлого года снизился в два раза, выпадающие доходы достигли 11 млрд рублей, сообщили в региональном министерстве курортов, туризма и олимпийского наследия.

Если говорить о прямой уплате налогов, то доля санаторно-курортного комплекса в общей бюджетной «копилке» региона относительно невысока – до 5%. Но с работой этого сектора связаны и сельское хозяйство, и потребительский рынок, то есть мультипликативный эффект значительно шире.

Вместе с тем недаром говорят, что кризис – это не только потери, но и возможности. Сейчас открываются новые возможности для развития внутреннего туризма. И есть основания полагать, что за счет этого отрасль сможет быстро набрать обороты.

Должна помочь и та немалая поддержка, которую выделило предприятиям государство. Еще в период карантина организациям санаторно-курортной сферы были предоставлены рассрочки по всем обязательным платежам. В целом по региональным антикризисным программам «курортные» компании получили более трети от общего количества займов. Господдержка помогла десяткам предприятий сохранить коллективы и инфраструктуру во время пандемии. В помощь отрасли только краевым Фондом микрофинансирования направлено 36,4 млн рублей.

Сейчас спрос на курорты Краснодарского края восстанавливается. Есть все шансы на то, что регион быстро вернет свои позиции на рынке и возьмет курс на дальнейшее развитие. Этому будут способствовать и дешевые кредиты, которые государство предлагает предпринимателям для пополнения оборотных средств, а также для инвестиций в развитие бизнеса.

Напомним, краевой Фонд микрофинансирования предоставляет займы на поддержку бизнеса, пострадавшего от пандемии коронавируса. Займы выдаются на несколько лет под низкие проценты. Узнать об условиях получения антикризисных займов можно на сайте **www.fmkk.ru** или по телефону: **+7 (861) 298-08-08**.

Получают поддержку и конкретные инвестиционные проекты в туристической сфере. Так, в июле 2020 года проекту по строительству и эксплуатации трехзвездочного отеля на 105 номеров в Краснодаре одобрена льгота по уплате налога на имущество на пять лет. Общая сумма инвестиций составит более 850 млн рублей. Отель будет работать под международным брендом. Отметим, что в Краснодаре активно развивается MICE-туризм, работают два крупных выставочных центра, проводятся десятки спортивных и культурных метоприятий. Они привлекают болельщиков и зрителей из разных регионов России, а также из-за рубежа. За последние годы в краевом центре реализовано несколько крупных инвестиционных проектов, направленных на развитие гостиничной сети. Инфраструктура широко представлена отелями международного класса, работающими под брендами, которые знает весь мир.

49 *млрд рублей*

будет направлено в текущем году на реализацию всех нацпроектов в Краснодарском крае. На начало года была освоена треть выделенных средств – темпы оказались даже выше прошлого года.

Помощь с самого начала

Кубань была первым регионом страны, где дополнительно к федеральному перечню утвердили свой список наиболее пострадавших отраслей и предприятий. Все организации из регионального списка получили тот же набор преференций, что из федерального перечня. Прежде всего, это отсрочка по налогам за первый и второй кварталы текущего года. По отдельным направлениям предоставили единовременную субсидию: 12 130 руб. на каждого сотрудника.

Это были оперативные меры реагирования, следующим этапом поддержки стала докапитализация Фонда микрофинансирования, разработаны новые займы под минимальный процент.

Также на краевом уровне снизили в два раза плату по отдельным налогам, в частности по УСН и ЕНВД. Собственникам коммерческой недвижимости было предложено в случае снижения арендной платы получить льготу по налогу на имущество организации.

Порядка трех тысяч предприятий Кубани получили льготные кредиты под 2% годовых, общая сумма средств превысила 2,4 млрд рублей. Кредит под 2% годовых можно взять и сейчас. Он предоставляется компаниям из наиболее пострадавших от пандемии отраслей, а также социально ориентированным некоммерческим организациям.

Целевым кредитом могут воспользоваться также представители малого бизнеса и микропредприятий, даже если они относятся к одной из пострадавшей отраслей не по основному виду деятельности. Средние и крупные компании вправе претендовать на льготные ссуды только по основному виду деятельности. Кредитный договор можно заключить до 1 ноября.

Особенность этих займов в том, что в некоторых случаях их можно будет не возвращать или возвращать не полностью. Так, если до марта 2021 года предприятие сохранит не менее 90% сотрудников от штата, который был на 1 июня 2020 года, то кредит и проценты по нему целиком возместит государство. Предприниматель, который удержит от 80 до 90% сотрудников, должен будет заплатить лишь половину кредита и процентов по нему. Если же в каком-то месяце штат сократится больше, чем на 20%, по сравнению с июнем 2020 года, то новые суммы банк не выдаст, а кредит и проценты по нему нужно будет вернуть полностью в течение трех месяцев. При этом до 1 апреля будет действовать ставка 2%, а затем банк будет начислять обычные проценты, как по другим кредитам с аналогичными параметрами по сумме и сроку.

Край продолжает вводить новые меры поддержки. Так, буквально в начале июля для участников нацпроекта по повышению производительности труда был обнулен налог на имущество. Льгота будет действовать до 31 декабря 2024 года. На ставку 0,01% предприятие может рассчитывать, если

Департамент информационной политики Краснодарского края

объект введен в эксплуатацию после 1 января 2020 года. Краснодарский край стал одним из семи регионов, которые взяли на себя ответственность по введению этой дополнительной налоговой региональной льготы. В крае уже действует ряд преференций для участников нацпроекта «Производительность труда и поддержка занятости». В частности, с 1 января предприятия могут получить инвестиционный вычет по налогу на прибыль – до 90 % суммы расходов. Действует льготный заем Фонда промышленности под 2% годовых. Для тех, кто не попадает под условия этого займа, планируется субсидировать процентные ставки по кредитам в банках – под 2% годовых.

Инвестиции несмотря ни на что

Несмотря на пандемию, региону есть чем гордиться. В июле Краснодарский край поднялся на шестое место в рейтинге состояния инвестклимата в субъектах РФ. Рейтинг составило Агентство стратегических инициатив. До этого Кубань была на седьмой строчке рейтинга. Как отмечают эксперты, улучшение позиции края связано, в том числе, с новыми подходами в работе власти с бизнесом – как уже существующим, так и тем, который только хочет инвестировать в регион.

В крае усовершенствовали систему сопровождения инвестпроектов, сделали все, чтобы снизить административную нагрузку на бизнес, убрать барьеры, которые мешают предпринимателям чувствовать себя комфортно. Инвестору дают преференции, в том числе отсрочку по налоговым платежам. Став уже мощным предприятием, он выплачивает эти деньги сполна.

Комфортные условия для становления и развития бизнеса тем более важны в трудные времена. Сегодня на Кубани реализуются более 430 крупных инвестпроектов на общую сумму 1,8 трлн рублей с созданием 68 тыс. рабочих мест. По итогам первого квартала 2020 года в экономику региона вложено 60,1 млрд рублей инвестиций в основной капитал с темпом роста 6,4% к тому же периоду прошлого года. Наибольшая инвестиционная активность отмечена в обрабатывающем производстве, транспортировке и хранении, сельском хозяйстве.

Фонд промышленного развития

Значительный вклад в посткризисное восстановление экономики делает Региональный фонд развития промышленности (РФРП). За счет современного оборудования предприятия увеличивают объемы производства, расширяют ассортимент выпускаемых товаров, а также оптимизируют процессы. Поэтому проекты, где создаются новые высокотехнологичные производства и модернизируются уже действующие, являются приоритетными для фонда.

Всего с момента своего образования в 2018 году Региональный фонд развития промышленности выделил 71 займ на общую сумму 1,46 млрд рублей. Из них большая часть займов – на 396,4 млн рублей, на 369,6 млн рублей и на 364,5 млн рублей – направлена на развитие отраслей машиностроения, химпрома и древообрабатывающей и мебельной промышленности соответственно.

За счет ранее предоставленных фондом заемных средств по программам финансирования «Машиностроение» и «Проекты развития (краевое финансирование)» только в этом году запущены новые производственные линии на трех предприятиях. Так, в Северском районе создано новое производство пластмассовых изделий для упаковки товаров. Для реализации проекта фонд предоставил инвестору финансирование в сумме 44,5 млн рублей. В Кореновске фонд предоставил местной компании 27,3 млн рублей для перевооружения участка производства полуавтоматов и пресс-форм для выдува ПЭТ-тары. Компания из Северского района завершила запуск оборудования для производства полипропиленовых гранул. В декабре 2019 года предприятию был предоставлен льготный заем в размере 19,9 млн рублей и спустя полгода реализация проекта успешно завершилась. Новые и обновленные производства позволили создать более 50 новых рабочих мест с высоким уровнем заработной платы. До конца года благодаря поддержке фонда планируется завершение еще семи инвестпроектов, отмечают в департаменте промышленной политики края.

Недавно РФРП одобрил льготные займы промышленным предприятиям из Красноармейского, Крымского и Отрадненского районов по четырем программам. Производителя лифтов и лифтового оборудования из Крымского района поддержат по программе «Бизнес оборот». Полученные средства в размере 11,2 млн рублей предприятие направит на приобретение сырья в рамках реализации инвестиционного проекта. На сегодня это единственное на Кубани производство лифтов. Компания работает в крае с 2019 года. Поддержка фонда поможет предприятию в короткие сроки выполнить договорные обязательства по поставке лифтов застройщикам и зарекомендовать себя как современный и надежный производитель не только на региональном, но и российском рынке, отмечают в фонде.

Деньги стали дешевле

По словам директора РФРП Дмитрия Королева, в этом году предоставление займов по программе «Проекты развития. Краевое финансирование» стало доступно на более выгодных условиях: снизили базовую процентную ставку, расширили целевые направления расходования средств, а также увеличили льготный период отсрочки платежа и общий срок займа. Сейчас на рассмотрении по этой программе находятся семь заявок на общую сумму свыше 200 млн рублей.

Также продолжается поддержка производителей товаров первой необходимости. К примеру, краснодарскому производителю медицинских масок согласован заем на сумму 30 млн рублей в рамках программы «Проекты развития. Краевое финансирование» на льготных условиях – 1% годовых. Предприятие в короткие сроки создало небольшое, но современное производство медицинских масок. Благодаря льготному финансированию оно приобретет оборудование и нарастит производственные мощности более чем в два раза.

По программе «Машиностроение» одобрен заем краснодарскому производителю оборудования для выпуска пищевых продуктов и напитков. Предприятию направят 6 млн рублей на приобретение нового высокотехнологичного оборудования, что позволит снизить себестоимость выпускаемой продукции. Компания является победителем краевого конкурса в области качества «Сделано на Кубани». Заемные средства будут предоставлены по пониженной процентной ставке – 2% годовых.

ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА АДМИНИСТРАЦИИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

Займы Фонда развития промышленности позволяют предприятиям закупать новое оборудование и повышать свою конкурентоспособность

ВРП восстановится в следующем году

Согласно федеральному прогнозу, страна по объему ВВП вернется на уровень 2019 года к концу 2021 года. Но, учитывая, что в последние годы Кубань развивалась динамичнее, чем Россия в среднем, есть основания надеяться, что край придет в себя быстрее, чем большинство других субъектов. По прогнозам регионального минфина, в 2021 году по объему ВРП край должен выйти на уровень 2019 года – 2,6 трлн рублей.

Также экспертный совет регионального ФРП согласовал заявки по программе «Приоритет» двум производителям матрасов из Отрадненского района. Им направят по 16,5 млн рублей и 19,5 млн рублей соответственно. Займы одобрены на максимально льготных условиях – под 1% сроком до трех лет. Полученные средства пойдут на приобретение сырья.

Всего в Фонде действует 11 программ заемного финансирования для промышленных предприятий Краснодарского края. Весь процесс подачи документов осуществляется в электронном виде. Также в организацию можно обратиться по телефону **+7 (861) 205-44-09**, добавочный 201, 202, 203, 204, 205.

Госпрограммы не останавливать!

Приоритет для Кубани – это возобновление деловой активности, поддержка экономики, максимальное сохранение объемов капитальных вложений в строительство новых социальных и инфраструктурных объектов. В прошлом году расходы края на капитальные вложения составляли 16 млрд рублей. В этом году, несмотря на пандемию, 37 млрд рублей. Все начатые проекты будут реализованы в срок, обещают в администрации региона.

Из тех объектов, что край начал строить до пандемии, не заморозили ни один. Дорожники намного раньше сроков закончили объекты по нацпроекту «Безопасные и качественные автомобильные дороги» в Новороссийске и Сочи. А в Краснодаре реализация нацпроекта составила 95%. По проекту «Создание комфортной городской среды» все объекты планируют завершить к 1 сентября. Продолжается возведение школ и детских садов, физкультурно-оздоровительных комплексов. Стоит задача – сохранить динамику строительства социальных объектов: не меньше десяти школ, детских садов в год.

Идут работы по реконструкции трех групповых водоводов, в ближайшие два-три года край намерен полностью реконструировать Ейский, Троицкий, Таманский. На это необходимо больше 10 млрд рублей, и проектирование показывает, что сумма, скорее всего, будет увеличиваться. Но все эти проекты необходимо строго выполнять. Водопроводы обслуживают более 800 тысяч жителей Геленджика, Крымска, Новороссийска и Ейска.

Кроме того, в рамках нацпроекта «Экология» в этом году запланировано завершить строительство подводящего водопровода от Армавира до села Вольного Успенского района, реконструировать водозабор и инженерные сети в хуторе Заря под Анапой, а также водопровод в поселке Заветном в Армавире. Это позволит обеспечить качественным водоснабжением около 10 тысяч кубанцев.

«Банк готов к любым сценариям на рынке»

Управляющий Южного филиала Газпромбанка в Краснодаре Сергей Селютин рассказал о том, как банк поддержал клиентов в кризис, о новых продуктах и о планах на 2020 год

— Как отреагировали клиенты на кризисные явления? Какие банковские услуги стали для них более важны, а какие — менее? Как с учетом этого банк корректировал свои продукты?

— Конечно, в большей степени кризис отразился на розничном бизнесе, на корпоративном — в меньшей. Ведь розница — это постоянный поток людей в отделения банков, и в условиях ограничений на передвижения в Краснодарском крае и Адыгее этот поток сократился на 80%. Мы также скорректировали свою работу, чтобы наши сотрудники могли работать удаленно. Самое главное — сделали это оперативно.

Очевидно, многие люди испытали финансовые трудности, поэтому в первое время мы наблюдали волну обращений за реструктуризацией кредитов. Она продолжалась в апреле, мае и июне, а в июле мы уже увидели снижение количества подобных запросов. Весной люди оказались в непростой ситуации, и мы предоставили им возможность отсрочить выплату кредитов в рамках ФЗ № 106. А теперь мы видим спрос уже не на реструктуризацию, а на получение кредитов, что говорит о стабилизации доходов населения. В данный момент в розничном направлении мы уже вернули домартовские позиции в части потока клиентов. Все отделения банка работают в обычном режиме, люди вышли на работу, и количество посещающих офисы клиентов с каждым днем растет. Конечно, июль не пиковый месяц для банкиров, поскольку летом многие уходят в отпуска, но если положительная динамика клиентопотока сохранится, то к сентябрю мы выйдем на плановые показатели.

В связи с пандемией, думаю, просрочка по кредитам будет по объективным причинам подрастать, однако в Газпромбанке она традиционно низкая (около 1%), и мы готовы корректировать свою работу с учетом ситуации на рынке, поэтому большого влияния на портфель просроченная задолженность не окажет.

«Мы готовы корректировать свою работу с учетом ситуации на рынке, поэтому большого влияния на портфель просроченная задолженность не окажет»

— Насколько быстро банк перевел свои сервисы в онлайн?

— Можно сказать, что пандемия вынудила нас ускорить процесс диджитализации своих сервисов. Масштабная работа по этому направлению была запланирована как раз на первую половину 2020 года, но IT-специалистам банка пришлось делать все еще быстрее, чтобы люди, которые по объективным причинам не могли посетить офис, пользовались всеми нашими продуктами из дома. Сильно расширился функционал нашего мобильного приложения. Например, если раньше, чтобы досрочно погасить кредит, клиенту приходилось посещать банк, то теперь это можно сделать удаленно. Половина потребительских кредитов без обеспечения теперь выдается в режиме онлайн. Порядка 70% наших услуг доступны в мобильном банке, и это экономит клиентам массу времени.

— В первые же недели самоизоляции на банки, по сути, легла обязанность по поддержке реального сектора экономики. Как вы поддерживали своих партнеров в это непростое время, какие инструменты при этом использовались?

— Мы в полной мере использовали госпрограммы, которые сформировало федеральное правительство, чтобы оказать финансовую помощь бизнесу. Для нас это было особенно актуально, поскольку среди наших клиентов много компаний, признанных системообразующими, и всем им мы оказали необходимую поддержку. Также мы выдавали кредиты на выплату зарплат и финансирование оборотных средств. Лимиты, установленные для региона на уровне Москвы, мы быстро использовали — оперативно собрали заявки от клиентов и выдали им средства.

Однако, когда мы говорим о поддержке клиентов, речь, конечно, не только о субсидированных кредитах. Мы делали все от нас зависящее для того, чтобы хотя бы как-то облегчить работу нашим партнерам. Перевели взаимодействие с корпоративными клиентами на электронный документооборот, стали активно использоваться онлайн-коммуника-

Реклама. «Газпромбанк» (Акционерное общество). 16+

цию, чтобы ускорить решение важных вопросов и не встречаться лично. Для компаний, которые работают с наличными, заменили инкассацию на наличный эквайринг, благодаря которому кассир больше не взаимодействует с инкассаторами.

В апреле мы запустили акцию по бесплатному расчетно-кассовому обслуживанию с годовым бесплатным периодом и сразу увидели рост открытия счетов.

— Как кризис повлиял на стремление людей инвестировать и накапливать средства?

— Что касается пассивов, то в апреле мы увидели отток средств из вкладов на сумму около 800 млн руб. Динамику снижения мы наблюдали всю первую половину месяца. Мы оперативно отреагировали на эту тенденцию, поработали с клиентами и убедили их, что в кризисной ситуации забирать деньги, теряя доход из-за досрочного расторжения договора — это не лучший выход. И уже во второй половине апреля выровняли свой портфель. В мае на Юге портфель вырос на 1,5 млрд руб. — благодаря тому, что мы скорректировали свои продукты и открыли несколько интересных вкладов. Один из них — «Накопительный счет», по которому мы только в июне приросли на 500 млн руб. Суть счета заключается в том, что клиент может его пополнять и снимать средства без ограничений, однако на текущую сумму на счет начисляется процент. Это абсолютно рыночный продукт, и когда мы предложили его людям, они с удовольствием откликнулись. Так что портфель пассивов в рознице мы удержали на плановом уровне. В корпоративном сегменте падения как такового и не было, поскольку он довольно стабилен и демонстрирует уверенный рост.

> «Вместе со специалистами по рискам в Москве был разработан ряд различных сценариев — стрессовый, кризисный и умеренный. Поэтому мы готовы работать с клиентами в разных ситуациях без повышенных рисков для банка»

— Изменилась ли политика банка в части работы с бизнесом и участия в реализации масштабных инвестиционных проектов?

— Блок корпоративного кредитования в Газпромбанке всегда был очень сильным, и, несмотря на сложную ситуацию в экономике, мы продолжаем реализовывать все начатые ранее проекты. У нас есть свои цели в корпоративном направлении, и мы будем их добиваться. Итогом этого должен стать рост кредитного портфеля.

Вместе со специалистами по рискам в Москве был разработан ряд различных сценариев — стрессовый, кризисный и умеренный. Поэтому мы готовы работать с клиентами в разных ситуациях без повышенных рисков для банка.

В 2020 году Газпромбанк запустил направление обслуживания малого и среднего бизнеса, после чего мы стали на 100% универсальным банком. Если раньше мы работали с МСБ, являющимися частью больших групп компаний, то теперь взаимодействуем с ними целенаправленно. Выделен целый блок МСБ с собственным руководством и менеджерами, в Москве действует подразделение, рассматривающее заявки малого и среднего бизнеса. Только за месяц на Юге был открыто 130 счетов МСБ. Конечно, малому бизнесу сейчас очень непросто, кто-то закрывает ИП и предприятия, и все же мы видим, что количество открываемых счетов растет, увеличиваются остатки на этих счетах, число заявок на получение кредитов, гарантий и т. д. Безусловно, когда банк запускал направление МСБ, никто не мог предвидеть «коронакризиса», но сейчас мы видим, что этот блок развивается несмотря на трудности. Думаю, что по итогам года МСБ станет важной частью общего портфеля банка в регионе.

Кроме того, у Газпромбанка есть масса продуктов в рамках брокерских услуг — индивидуальные инвестиционные счета, ПИФы, облигации, акции, фьючерсы. В каждом городе у нас есть специалисты, которые занимаются именно инвестиционным направлением. Безусловно, мы понимаем, что сейчас на рынке есть множество специальных брокерских платформ, пользуясь которыми клиенты могут сами приобретать те или иные продукты — при условии, что они достаточно хорошо в них ориентируются. В этом году Газпромбанк запускает собственную платформу, по своему наполнению не уступающую уже существующим. Там также будет возможность купить российские и иностранные ценные бумаги, будут все продукты, которые сейчас востребованы на рынке. Мы стараемся сделать эту площадку интуитивно понятной, чтобы каждый, даже тот, кто пока не обладает необходимыми знаниями, мог попробовать себя в качестве инвестора и решить, насколько это ему интересно. К концу 2020 года данная платформа по своему функционалу не должна уступать аналогам.

Мы понимаем, что у Газпромбанка много клиентов с доходами среднего уровня и выше — людей, которые знают, что делать с деньгами. И для нас принципиально важно, чтобы они могли иметь доступ ко всем интересующим их инструментам внутри экосистемы банка. Иначе говоря, портфель пассивов растет не только благодаря вкладам, но и инвестиционным продуктам. Особенно силен спрос на это среди клиентов private-сегмента, которые сейчас активно распределяют свои деньги по накопительным счетам, приобретают облигации и акции.

— Один из передовых продуктов Газпромбанка — «умные», или виртуальные, карты. Насколько они востребованы в Краснодарском крае?

— Виртуальные карты являются важным продуктом для банка, и мы видим растущий спрос в этом направлении. В частности, востребована карта, созданная в партнерстве с «Газпромнефтью», благодаря которой клиент может пользоваться всеми сервисами и получать баллы на заправках компании. Только этих карт мы уже выпустили около полумиллиона. Далее планируем находить новых партнеров и рассчитываем на высокий спрос. Кредитные карты в обычном виде раньше не были важной частью продуктовой линейки Газпромбанка, но вскоре на рынок должен выйти наш флагманский продукт, и мы намерены существенно вырасти по портфелю кредиток.

> «У Газпромбанка много клиентов с доходами среднего уровня и выше. Людей, которые знают, что делать с деньгами»

— Сегодня тренд на диджитализацию банковского сектора особенно актуален. Уйдут ли в онлайн все продукты, или офлайн все же необходим?

— Я всегда говорил, что население страны пока не готово полностью перейти на онлайн-формат взаимодействия с банком. С одной стороны, на рынке уже давно существуют цифровые банки, работающие на аудиторию (в основном молодую), которая не хочет приходить в офис, а все операции предпочитает совершать в мобильном приложении. Но такие люди пока в меньшинстве, а большинство хочет иметь возможность посещать офис банка. Определенные ограничения накладывает и специфика сложных банковских продуктов. Например, если человек не знает, что такое инвестиционное страхование жизни, то он не будет самостоятельно оформлять эту услугу онлайн, ему нужно, чтобы сотрудник банка в офисе объяснил ему, в чем заключается суть данного продукта. Во многих ситуациях без личного общения все же не обойтись. Поэтому мы намерены одновременно развивать и онлайн- и офлайн-формат взаимодействия с клиентами. Да, это дороже для банка, но мы считаем, что это необходимо. Часто личная встреча является стартовой точкой для знакомства с клиентом, а затем мы работаем с ним уже удаленно.

— Насколько сильно банк скорректировал свои прогнозы относительно портфельных ожиданий по итогам года и тенденций в экономике?

— В розничном и корпоративном сегменте во втором квартале 2020 года произошло небольшое снижение, которое мы в течение второго полугодия будем нагонять. Однако корректировать годовые планы не будем и планируем выполнить бюджетные задачи, которые перед нами поставило руководство банка.

Наше преимущество заключается в том, что у Газпромбанка изначально был сформирован устойчивый портфель. Не так много наших крупных корпоративных клиентов пострадали от пандемии коронавируса. Что же касается розницы, то этим направлением мы начали заниматься относительно недавно и выходили на данный рынок уже готовыми, поскольку учли ошибки других банков. Поэтому и риск-стратегию, и продукты формировали адаптированными под рынок.

РОСТ ВОПРЕКИ

В Новороссийске растет объем отгруженной продукции, и ни один инвестпроект не остановлен из-за пандемии

Экономика Краснодарского края остро ощущает последствия пандемии. Снизился рост собственных доходов в региональную казну, уменьшился оборот оптовой и розничной торговли, общепита, предприятий курортной сферы. В то же время восстанавливаются сельское хозяйство, промышленность, увеличивается объем строительных работ. Несмотря на сложный период, в Новороссийске растет объем отгруженной продукции собственного производства крупными и средними предприятиями. За пять месяцев 2020 года он составил 109,1%. Положительные темпы роста наблюдаются в семи отраслях экономики из девяти: транспортировка и хранение (109,6%), строительство (141,3%), информатизация и связь (114,8%), розничная торговля (103,4%), общественное питание (121,3%), оптовая торговля (120,5%) и платные услуги населению (100,3%).

Снижение объемов отмечено в промышленности (на 16,4%) и сельском хозяйстве (на 43,6%). Основной причиной отрицательной динамики в промышленности явилось снижение объемов отгруженной продукции обрабатывающих производств. Падение показателей по крупным и средним предприятиям сельскохозяйственного комплекса связано с отсутствием объемов отгруженной продукции по животноводству. Это обусловлено реорганизацией и переходом ООО «Птицефабрика "Новороссийск"» с апреля 2019 года в категорию микропредприятий.

Конкуренции — зеленый свет

По итогам 2018 года Новороссийск вошел в число муниципалитетов-лидеров по содействию развитию конкуренции. Соответствующий рейтинг с 2016 года ежегодно составляется региональным министерством экономики. Он позволяет оценить состояние конкурентной среды и инвестиционного климата на уровне муниципалитетов. При оценке работы городов и районов учитываются уровень исполнительской дисциплины, качество предоставляемой информации о развитии социально-значимых и приоритетных рынков, а также факторах конкурентоспособности товаров и услуг. Кроме того, рассматриваются меры по повышению конкурентоспособности и устранению препятствий для ведения бизнеса на местах.

На сегодняшний день в городе-герое определены 38 приоритетных и социально значимых товарных рынка для содействия развитию конкуренции. Их перечень значительно расширен по сравнению с прошлым годом и пополнился 11 новыми рынками. В муниципалитете разработан «Каталог промышленной продукции», и его регулярное пополнение также дает свои результаты. Сегодня без этого каталога не обходится ни одна выставка или форум с участием Новороссийска. Главная цель, поставленная при его создании,— продвижение брендов местных компаний.

На уровне муниципалитета регулярно проходят заседания Совета по промышленности и предпринимательству, представители администрации города участвуют в мероприятиях по пресечению незаконного оборота промышленной продукции. По инициативе главы Новороссийска осуществляется активное продвижение продукции местных производителей на всевозможных выставках и форумах, а местные социально ориентированные НКО получают поддержку в продвижении на рынке социальных услуг. Все эти мероприятия положительно влияют на развитие конкуренции в муниципалитете.

Промышленный флагман

В июле 2019 года решением городской Думы Новороссийска была утверждена Стратегия социально-экономического развития города до 2030 года. Одним из механизмов ее реализации стали муниципальные флагманские проекты, такие, например, как «Зона промышленного развития "Новороссийск"», «Новороссийск — центр виноградарства и виноделия», «Новороссийск — ядро Южного экспортно-импортного хаба» и др.

Флагманский проект «Зона промышленного развития "Новороссийск"» нацелен на увеличение объемов отгруженных товаров собственного производства и, как следствие, количества рабочих мест и средней заработной платы. В рамках проекта также предусмотрено создание индустриальных парков за счет развития «умной» экологически чистой промышленности. В состав участников проекта входят руководители бюджетообразующих предприятий города, таких как ООО «Новоросметалл» и ОАО «Новоросцемент», ООО «Ветанна» и ООО «Аквамарин». При поддержке краевой власти и администрации муниципалитета этими компаниями до 2030 года запланированы крупные мероприятия, в их числе создание многофункционального индустриального и агропромышленного парков. На данный момент администрацией Новороссийска подобраны соответствующие земельные участки, документация по которым направлена в департамент имущественных и земельных отношений Краснодарского края.

Другое крупное мероприятие в рамках флагманского проекта — реализация инвестиционной программы по развитию металлургического производства от ГК «Новоросметалл». В настоящий момент уже ведется реконструкция завода

ФОТО: ЗОТОВ АЛЕКСЕЙ

Муниципалитет повышает эффективность

В Новороссийске сегодня активно внедряются технологии бережливого управления. Работа ведется в рамках регионального проекта «Эффективный регион». Так, в 2019 году совместно с АНО «Японский центр "Кайдзен"» был проведен цикл семинаров для сотрудников администрации. В результате создано 40 «бережливых» проектов, направленных на устранение всех видов потерь. А с апреля этого года реализуется проект «Бережливый муниципалитет», который должен обобщить опыт и систематизировать внедрение инструментов бережливого управления в работу всех подразделений администрации города.

На данный момент в проекте принимают участие девять муниципальных учреждений. Результаты уже есть. Например, МБУ «Центр озеленения и благоустройства города» разработало и успешно реализовало проект по созданию мастерских, бытовок и складов. Нововведение позволяет теперь вовремя ремонтировать оборудование, закупать посадочный материал в нужном объеме, исключить простои в работе и сократить время на дорогу.

В муниципальном кинотеатре «Нептун» внедрена кассовая программа «Киноплан», предоставляющая онлайн-информацию о расписании показов, стоимости билетов и наличии мест. Его посетители теперь имеют возможность покупать билеты онлайн. А вот МКУ «Управление жилищно-коммунального хозяйства города» завершило уже два проекта. Первый был направлен на сокращение непрофильного мусора в экобоксах и распространение культуры раздельного сбора среди населения. А второй сократил сроки предоставления муниципальной услуги по заключению договоров на сброс поверхностных и дренажных вод в систему канализации с 14 до 10 дней.

В планах муниципалитета успешно завершить бережливые проекты в МУП «Муниципальный пассажирский транспорт Новороссийска». Здесь ведутся работы по автоматизации мойки транспортных средств. МБУ «АПК Безопасный город — ЕДДС» разрабатывает регламент взаимодействия с диспетчерскими службами ресурсоснабжающих организаций, управляющих компаний, МКУ «УЖКХ города» и администрациями внутригородских районов. В будущем это позволит сократить сроки реагирования на обращения жителей города.

«Молот». Расширение производства обуви для всех сезонов на базе обувной фабрики «БРИС-БОСФОР» (ООО «ВетАнна») также входит в программу «Зона промышленного развития "Новороссийск"». На объекте уже завершается косметическая отделка, подведены коммуникации, подготовлены места для установки оборудования.

В рамках реализации приоритетного проекта «Инвестиционная программа ОАО "Новоросцемент"» сейчас проводится реконструкция вращающейся печи № 10 производства «Цементный завод "Пролетарий"». Также продолжается строительство технологической линии по производству цемента сухим способом производительностью 2 тыс. тонн клинкера в сутки.

В центре внимания — виноделие

В текущем году в рамках реализации флагманского проекта «Новороссийск — центр виноградарства и виноделия» увеличена площадь закладки виноградников сразу несколькими компаниями.

Среди них — ООО «Абрау-Дюрсо», ООО «АФ Мысхако», ООО «Имение Сикоры», ООО «Визитерра» и ИП Поездник М. А. Общая площадь весенней закладки составила 85 га.

Строительство комплекса по переработке винограда завершено на 85%. В третьем квартале его планируют ввести в эксплуатацию. Заработала лаборатория, которая занимается исследованием качества винодельческой продукции. Как результат активной реализации флагманского проекта, в муниципалитете произошло увеличение объема производства вина из собственного винограда, при этом вырос и экспорт винодельческой продукции до 2 млн бутылок в год.

Работа новороссийских винодельческих организаций неоднократно отмечалась на различных уровнях. В текущем году постановлением Законодательного собрания Кубани были утверждены победители краевого конкурса «Лучший объект сельского (аграрного) туризма». Так, 3-е место в номинации «Лучший средний объект сельского (аграрного) туризма» присвоено ООО «Долина Семигорья». Второе место в номинации «Лучший крупный объект сельского (аграрного) туризма» досталось ООО «Шато Пино». Организации награждены дипломами и грантами в размере 100 и 130 тыс. руб. соответственно.

Инвестиции

На протяжении ряда лет Новороссийск характеризуется устойчивым развитием экономики. Объем накопленных инвестиций в экономику муниципалитета за последние пять лет составил более 180 млрд рублей. Основная их часть приходится на отрасль «Транспортировка и хранение». По итогам 2019 года инвестиции в нее составили 77% от всех инвестиций в экономику города. Такое положение вещей несложно объяснить. Новороссийск — один из крупнейших транспортных узлов на юге России. Основой городской экономики и наиболее эффективным ее сектором является именно транспортный комплекс, который обеспечивает работой более 20% трудоспособного населения города, а налоговые отчисления формируют основу его бюджета.

В 2020 году администрацией города были подписаны соглашения о намерениях по реализации нескольких крупных инвестиционных проектов. В их числе реконструкция контейнерного терминала, которая предусматривает дноуглубительные работы во внутренней акватории порта Новороссийск. Помимо этого, в список соглашений вошли следующие проекты: «Строительство специализированного терминала перевалки растительных масел», «Проект операционных улучшений ООО "Новороссийский зерновой терминал"», «Строительство апарт-отеля для круглогодичного проживания и отдыха», «Строительство комбикормового завода», «Предприятие по переработке сельскохозяйственной продукции (виноград)», строительство тепловых электростанций и проекты развития жилищного строительства. В мае этого года подписано также концессионное соглашение по строительству водного центра в южной части города. Примечательно, что это первое концессионное соглашение по отрасли «Спорт» в Краснодарском крае.

В период пандемии мэрией города было заключено инвестсоглашение с КФХ «Цемдолинское» по строительству современного сельскохозяйственного козоводческого комплекса в станице Раевской с круглогодовым стойловым содержанием на 1,2 тыс. голов. В состав комплекса войдет ферма для содержания коз, доильный зал, ангар кормовой базы, цех по производству и обработке готовой продукции. Полным ходом идет строительство комплекса по переработке овощей, соглашение о котором было также заключено в этом году. На данный момент строительство завершено на 85%. В третьем квартале комплекс планируется ввести в эксплуатацию. Основное направление деятельности комплекса — переработка и фасовка овощей и салатов.

Большинство соглашений о намерениях администрация города подписала до введения ограничительных карантинных мер. При этом по всем подписанным документам по итогам первого полугодия администрацией проведен мониторинг на предмет выявления проблемных вопросов, которые могли возникнуть из-за пандемии коронавируса. «По результатам проведенного мониторинга можно сказать, что инвестиционные проекты реализуется в соответствии с запланированными графиками — проблем из-за введения ограничительных мер не возникло»,— сообщает пресс-служба администрации Новороссийска.

Объем накопленных инвестиций в экономику муниципалитета за последние пять лет составил более 180 млрд рублей. Основная их часть приходится на отрасль «Транспортировка и хранение»

Береговую полосу увеличат в четыре раза

Сейчас в Новороссийске активно идут работы по благоустройству городских территорий. Один из таких проектов — укрепление берега набережной им. Адмирала Серебрякова от ул. Снайпера Рубахо до яхт-клуба водноспортивного центра ПАО «Новошип» и на участке выхода к морю ул. Черняховского. Проектом предусмотрено создания пляжа, который будет состоять из двух участков общей протяженностью почти 800 метров. За счет этого произойдет увеличение площади береговой полосы с 5 тыс. м² до 19,6 тыс. м². Здесь также появятся буны и волноломы из крупногабаритного камня.

Подрядная организация уже обустроила проезды и разворотные площадки вдоль берега из щебеночно-песчаных смесей, в море отсыпано более 16 тыс. м³ гравийно-галечной смеси. Завершение работ запланировано на конец декабря этого года.

Нацпроект выполнен досрочно

Новороссийск стал первым городом в Краснодарском крае, где ремонт улиц по нацпроекту «Безопасные и качественные автомобильные дороги» был завершен досрочно. Недавно были приняты в эксплуатацию семь улиц в разных районах города-героя. Это улицы Кирова, Цемзавод «Пролетарий», Энергетиков, Дзержинского, Революции 1905 года и проспект Ленина. А также улица Сипягина, названная в честь легендарного героя Великой Отечественной войны. Всего отремонтировано 39 улиц.

Без отставания от графика

В рамках реализации государственной программы «Социально-экономическое и инновационное развитие Краснодарского края» в Новороссийске ведется строительство двух школ. Общеобразовательное учреждение на 1550 мест в 16-м микрорайоне должно открыть свои двери в третьем квартале 2021 года. Здание школы в три этажа будет иметь сложную форму и состоять из шести блоков и двух переходов. Здесь предусмотрены два спортивных зала размером 24×12 метра и зал для гимнастики, актовый зал, библиотека, столовая на 600 мест и т. д. Общая площадь объекта — 27 тыс. м². Возле школы будут оборудованы: площадка для игры в волейбол и баскетбол, поле для мини-футбола, стометровая беговая дорожка. На сегодняшний день готовность объекта составляет 14%.

Также строительные работы продолжаются на территории школы № 24 в станице Раевской. Благодаря реализации проекта здесь появится блок начального образования на 400 мест. Работы ведутся со значительным опережением графика, готовность объекта составляет около 90%.

С ВЫГОДОЙ ДЛЯ БИЗНЕСА

Кубанские участники национального проекта «Производительность труда и поддержка занятости» добиваются высоких результатов уже в первые месяцы работы

ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА АДМИНИСТРАЦИИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

В середине июля в нацпроект включился МУП Сочи «Водоканал». На предприятии уже началась работа над созданием пилотного потока

Нацпроект в сфере повышения производительности труда и поддержки занятости считается одним из ведущих среди всех национальных проектов. Именно его успешная реализация позволит улучшить качество жизни людей. Повышение производительности труда даст толчок для дальнейшего развития всех отраслей страны. Основная задача национального проекта — обеспечить рост этого показателя на средних и крупных предприятиях базовых несырьевых отраслей экономики не менее 5% в год к 2024 году. Для достижения этих показателей на Кубани утверждены три региональных проекта: «Системные меры по повышению производительности труда», «Адресная поддержка повышения производительности труда на предприятиях», «Поддержка занятости и повышение эффективности рынка труда для обеспечения роста производительности в крае».

Согласно стратегии развития Краснодарского края до 2030 года, производительность труда в регионе должна вырасти в 2,5 раза — это даже выше, чем предусмотрено нацпроектом. Задача сверхамбициозная, однако другого варианта нет. По экспертным оценкам и подсчетам, только такой результат обеспечит краю глобальную конкурентоспособность и прорывные темпы развития экономики.

Перед Кубанью поставлена задача к 2024 году привлечь в нацпроект 349 предприятий, работающих в таких отраслях, как обрабатывающее производство, сельское хозяйство, транспорт, строительство и ЖКХ. Это третий показатель в стране (впереди лишь Татарстан и Санкт-Петербург). Более того, в региональном министерстве экономики, выступающем куратором нацпроекта, намерены расширить перечень отраслей важными для развития экономики сферами. Опыт в этом направлении уже есть. Краснодарский край — первый регион в стране, который привлек сферу ЖКХ к участию в национальном проекте. Предприятие госсектора «Кубаньводкомплекс» вошло в нацпроект в числе первых в России.

Драйвер нацпроекта

Повышение производительности труда выступало приоритетным направлением развития экономики в истории новой России. Низкий уровень управленческих и технологических компетенций у предприятий, неразвитость механизмов проектного финансирования, административные барьеры сильно сдерживали экономическое развитие. Президент России Владимир Путин поставил задачу повысить производительность труда в 1,5 раза за семь лет еще в майских указах 2012 года. Государство готово было стать драйвером улучшения ситуации. Однако ни один из вариантов прогноза не был реализован. Вместе с тем именно майские указы президента 2012 года запустили процесс важных преобразований, который сегодня стремительно набирает обороты.

Сама идея национального проекта с этого времени несколько раз меняла форму и структуру, но в своей сути оставалась неизменной: только сильные предприятия могут строить сильную экономику. Значит, необходимо стимулировать бизнес к развитию. На Кубани увидели потенциал этого направления еще в 2014 году. Тогда началось изучение опыта других регионов России, кубанские предприятия также привлекались к обсуждению этого вопроса. Процесс не был легким, бизнес не готов был менять отработанные механизмы работы, выходить за рамки привычного. Однако ситуация постепенно стала меняться. Была принята подпрограмма «Повышение эффективности управления организациями и производственными процессами в организациях Краснодарского края» государственной программы «Социально-экономическое и инновационное развитие Кубани» с четкими целями, задачами и финансированием из краевого бюджета. В 2017 году Кубань была в числе первых в стране, кто начал движение в эту сторону.

Первыми участниками программы стали государственные предприятия из традиционно малоэффективных отраслей экономики: ЖКХ, транспорт, дорожное хозяйство. Внедрять бережливые технологии стали «Муниципальный пассажирский транспорт Новороссийска», «Выселковские коммунальные системы», «Жилищно-коммунальное хозяйство» Кореновского района. На последнем предприятии в результате преобразований рост производительности всего за год составил 19%.

Накопленный в крае опыт помог безболезненно начать реализацию национального проекта. Кстати, многие наработки Краснодарского края и легли в его основу. В 2018 году Кубань стала пилотным регионом для реализации нацпроекта. Стояла задача показать заинтересованность бизнеса, готовность предприятий сделать открытым свой производственный процесс. Эту задачу край выполнил, показав возможности эффективного партнерства власти и бизнеса.

Без затрат для бизнеса

Участник нацпроекта должен отвечать нескольким критериям. Во-первых, работать в одной из пяти отраслей экономики — обрабатывающее производство, сельское хозяйство, транспорт, строительство и ЖКХ. Во-вторых, выручка организации должна составлять от 400 млн руб. до 30 млрд руб., у компании не должно быть задолженности по уплате налогов, а доля иностранного капитала не должна превышать 25%. Вдобавок желающие стать участниками проекта должны пройти регистрацию на сайте Производительность.рф и заключить соглашение с министерством экономики края.

После подписания соглашения предприятие выбирает себе куратора. Им может стать сотрудник Федерального или регионального центров компетенций (ФЦК и РЦК) или сторонний консультант. Эти эксперты на месте

Кубанские предприятия получат гранты на организацию мероприятий по повышению производительности

Прием документов уже объявлен и будет длиться до 7 августа. Кубанские предприятия смогут получить гранты в форме субсидий на внедрение мероприятий по повышению производительности труда с применением технологий бережливого производства. Документы принимаются от юридических лиц, работающих в базовых несырьевых отраслях экономики, таких как обрабатывающее производство, строительство, транспортировка и хранение, сельское и лесное хозяйство, охота, рыболовство и рыбоводство, а также в сфере ЖКХ. Предельный размер одного гранта — 3 млн рублей. Обязательным условием получения средств является использование их в текущем финансовом году.

Планируется, что получатели смогут использовать гранты для привлечения консультантов, которые разрабатывают и внедряют на предприятиях программы повышения производительности труда с применением технологий бережливости. Для этого надо предоставить заявку и пакет документов по определенной форме.

Подробности можно уточнить в министерстве по адресу: ул. Рашпилевская, 23, кабинет 611, с понедельника по пятницу с 10:00 до 17:00. Дополнительные разъяснения и консультации можно получить в отделе реализации региональных проектов министерства по телефонам: **8 861 298-59-29, 8 861 298-59-41.**

Департамент информационной политики Краснодарского края

будут помогать совершенствовать процессы производства. Сегодня привлечь на предприятие специалиста, который бы обучил персонал, подготовил комплекс изменений и провел аудит, стоит 3–4 млн руб. Благодаря нацпроекту стало возможным сделать это бесплатно.

Участие в нацпроекте длится три года. На отдельных участках производства производительность труда можно повысить практически в два раза, без финансовых затрат на переоборудование. В рамках проекта предлагается разработка и реализация индивидуальных программ для каждого предприятия, предусматривающих рост производительности труда в первый год на 10%, во второй год — на 15% и на 30% — в третий.

При этом не используется единый набор советов и инструментов для всех, а применяется индивидуальный, точечный подход. Также сотрудники компании пройдут бесплатное обучение по программам «Лидеры производительности» и «Акселератор экспортного роста». Иными словами, внедрение бережливых технологий не требует затрат. Вся работа финансируется за счет бюджета.

Льготы для участников

Из 44 муниципальных образований края, в 43 есть потенциальные участники нацпроекта. Более 530 предприятий региона попадают под его критерии. На сегодняшний день в процесс максимально включилась промышленность. Высокий потенциал есть у строительства. Однако лишь шесть предприятий отрасли вошли в нацпроект, в то время как под его критерии проходят 119 организаций.

Ряд муниципалитетов уже активно включились в работу. Лидирующие позиции занимают крупные муниципальные образования. Например, Тимашевский, Курганинский, Новокубанский районы, такие города как Краснодар, Армавир, Новороссийск, Абинск, Сочи.

Для популяризации идеи внедрения на производстве бережливых технологий на Кубани регулярно проводятся семинары, выездные совещания, планируется итоговая конференция. Также осуществляются выезды представителей регионального минэкономики, ФЦК и РЦК в муниципальные образования края для проведения очного отбора предприятий.

Помимо собственно повышения производительности участники нацпроекта получают различные льготы. Участие в нацпроекте помогает не только высвободить ресурсы для технического переоснащения, но и дает возможность пользоваться мерами поддержки. Сегодня на уровне федерации компаниям — участникам проекта выделяется льготный займ Фонда промышленности под 1% годовых. Аналогичную меру ввели и на Кубани. Фонд развития промышленности Краснодарского края выдает льготные займы таким компаниям под 2% годовых. Для тех, кто не попадает под условия этого займа, в крае планируют субсидировать процентные ставки по кредитам в банках — тоже под 2% годовых.

С 1 января участники нацпроекта могут получить инвестиционный вычет по налогу на прибыль — до 90% от суммы расходов. Воспользоваться им смогут почти все предприятия, участвующие в нацпроекте, кроме тех, которые работают в сельскохозяйственной отрасли. В начале июля был принят закон, обнуляющий для участников национального проекта налог на имущество. Ставка 0,01% устанавливается в отношении объектов, введенных в эксплуатацию после 1 января 2020 года. Причем пониженная ставка применяется как в отношении недвижимости, налоговая база которой определяется как среднегодовая стоимость, так и в отношении объектов, налоговая база по которым определяется как их кадастровая стоимость. Кубань — один из семи регионов страны, которые взяли на себя ответственность по введению этой дополнительной налоговой льготы. Действие пониженной ставки будет распространяться до 31 декабря 2024 года.

Первые результаты

Благодаря принятым мерам сегодня в работу включились представители бизнес-сообщества, директора по производству, руководители и ведущие специалисты направлений развития компаний, профессиональные тренеры в области повышения производительности труда. Что немаловажно, на решение руководителей компаний влияет «сарафанное радио» — когда примером служат успехи предприятий, которые вошли в проект, поэтому в кубанских СМИ широко освещаются результаты, достигнутые участниками нацпроекта.

В частности, ФЦК внес в число лучших практик опыт крупнейшего производителя удобрений и азотных соединений из Белореченского района. Компания без вложения дополнительных средств смогла на 30% ускорить время проведения лабораторных анализов. Дополнительный эффект дали оптимизация расстановки оборудования и разработка новой процедуры проведения тестов. Благодаря инструментам бережливого производства на предприятии ждут сокращения времени выпуска единицы готовой продукции и увеличения выработки продукции на человека. При этом производительность на предприятии увеличивается не за счет высвобождения сотрудников, а за счет сокращения издержек и выхода на новые объемы производства.

ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА АДМИНИСТРАЦИИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

Геленджикское предприятие «Хлеб Сервис» за полгода участия в проекте сократило время протекания процессов на 40%, увеличило выработку на 15%

Таких примеров уже много. Динская компания «Сервис-Юг ККМ» всего за год показала рост выручки на 15%, рост зарплат — на 10%. Производительность увеличилась на 18% при запланированных 10%. Теперь это образец для подражания, и компания станет обучающей площадкой для руководителей предприятий, которые делают только первые шаги в нацпроекте.

Геленджикское предприятие «Хлеб Сервис» за полгода участия в проекте сократило время протекания процессов на 40%, увеличило выработку на 15% и готово двигаться дальше. За полгода в кондитерском цехе, где изготавливается более 80 видов изделий, выработка продукции увеличилась на 15%, с 51 до 55 килограммов пирожных и тортов на человека в сутки. В ближайших планах компании — довести этот показатель до 59 килограммов на одного сотрудника в день. Кроме того, на обучение новых работников теперь уходит меньше времени. Благодаря разработке и внедрению подробных стандартов выполнения операций время стажировки новичков сократилось с 2 месяцев до 1 недели. На предприятии также значительно сократили запасы муки, сахара, яиц и других ингредиентов кондитерских изделий, которые хранились в избытке. Теперь средства, затрачиваемые на их хранение и транспортировку, можно направить на другие неотложные нужды. Помимо этого, на Геленджикском хлебозаводе эксперты ФЦК сократили время на изготовление самого «долгого» продукта — бисквитного торта — на 40%, с 18 до 11 часов. Готовить быстрее стали без изменения технологического процесса — только за счет грамотного распределения ресурсов.

Новички входят в проект

По итогам 2020 года необходимо отобрать не менее 30 предприятий края для участия в нацпроекте, где федеральными и региональными экспертами в сфере производительности труда будут внедряться принципы бережливого производства. И список участников нацпроекта регулярно пополняется.

Например, в середине июля стало известно, что в проект включился МУП Сочи «Водоканал». Повышать операционную эффективность предприятие будет под кураторством ФЦК. На предприятии уже началась работа над созданием пилотного потока. Здесь будет воплощен инновационный, грамотный подход к организации труда. Специалисты детально изучат процесс и найдут в нем слабые места, которые в дальнейшем будут устранены. Порядка 200 работников предприятия благодаря обучению в рамках нацпроекта приобретут новые квалификации. Применение новых знаний позволит снизить потери воды на сетях.

Также в июле было подписано соглашение между министерством экономики и ООО «Южная транспортная компания». Включение нового участника в национальный проект стало возможным по результатам заочного отбора федеральным центром компетенции при регистрации на сайте Производительность.рф. «ЮТК» подтвердила свою эффективность и добросовестное ведение финансовой и бухгалтерской отчетности. Компании, как участнику нацпроекта, будет оказано содействие в обучении и переподготовке кадров, а также во внедрении организационных инноваций в производственные и управленческий процессы.

Учитывая непростую мировую экономическую ситуацию, спровоцированную пандемией коронавируса, в региональное минэкономики стали обращаться представители предприятий, которые не соответствуют критерию по объему выручки. Они предлагают снизить этот показатель с 400 млн до 200 млн руб. Администрация края инициативу предприятий поддержала. Пакет предложений направлен в Правительство РФ.

Службы занятости пройдут модернизацию

Однако нацпроект не ограничен лишь внедрением бережливых технологий, своей целью он также ставит поддержку занятости и повышение эффективности рынка труда. Первое направление касается обучения и переобучения сотрудников предприятий. По плану, ежегодно такое обучение должны проходить не менее 100 человек. Здесь регион работает на опережение: в прошлом году обучение прошли 455 человек, задача на этот год — не менее 300. При этом затраченные на обучение специалиста средства компании будут компенсированы.

Второе направление проекта — внедрение единых требований к службе занятости населения в пилотном центре занятости. Необходимо достичь оптимального уровня удовлетворенности граждан и работодателей услугами этого центра. В этом году нужно довести этот показатель до 60%, в 2024 году — до 90%.

Первый пилотный модернизированный центр открылся в Краснодаре. В этом году аналогичный центр появится в Новороссийске. В планах — открыть дополнительные центры в Краснодаре, Сочи и Армавире.

ВЫБОР МЕЖДУ ОНЛАЙНОМ И ИНЯЗОМ

РОССИЙСКИМ СТРАХОВЩИКАМ ОСТАЛСЯ ГОД ДО ПРИХОДА ФИЛИАЛОВ ИНОСТРАННЫХ ИГРОКОВ. В НОВЫХ РЕАЛИЯХ ИМ ПРИДЕТСЯ КОНКУРИРОВАТЬ НЕ ТОЛЬКО В ЧАСТИ СТОИМОСТИ ПРОДУКТА, НО И В РАЗВИТИИ ЦИФРОВЫХ СЕРВИСОВ. ПОКА ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ КОМПАНИИ МОГУТ ПРЕДЛОЖИТЬ КЛИЕНТАМ ПРОДАЖИ ПОЛИСОВ ОНЛАЙН, НО НЕ ПО ВСЕМ ПРОДУКТАМ И ДИСТАНЦИОННОЕ УРЕГУЛИРОВАНИЕ СТРАХОВЫХ СЛУЧАЕВ, НО НЕ ВЕЗДЕ. ЕКАТЕРИНА КАЛИНИНА

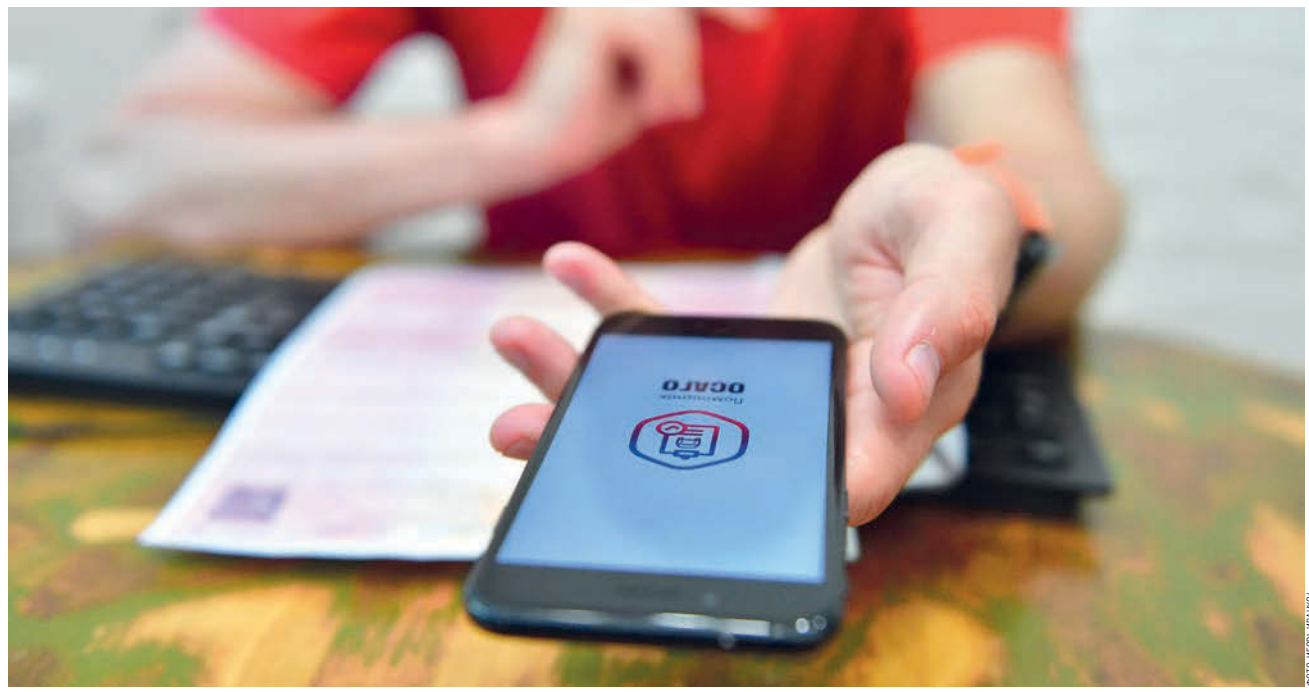


ФОТО: ИГОРЬ ИВАНКО/

Крупные компании в последние годы выделяют все больше средств на цифровое развитие и минимум раз в полгода обновляют IT-стратегии. С точки зрения бизнес-процессов выгоды от цифровизации неоспоримы. Новые технологии позволяют страховщикам существенно снижать временные и финансовые затраты на обслуживание клиентов, выявлять мошенников и формировать более адресные предложения продуктов на основе глубокого анализа предпочтений и особенностей страхователей.

«Искусственный интеллект способен быстро анализировать множество данных и на этапе до заключения договора давать страховой компании рекомендации по тарифам для каждого конкретного клиента с учетом индивидуальных рисков»,— говорит гендиректор компании «Капитал лайф страхование жизни» Евгений Гуревич. За последние несколько лет страховщик вывел в онлайн линейку программ по различным направлениям, продажи которых демонстрируют стабильный рост. В прошлом году был полностью оцифрован процесс оформления страховой выплаты. По словам Евгения Гуревича, до 40% возмещений по рисковому страхованию в компании оформляется онлайн в кабинете клиента.

Развитие IT-технологий открывает перед страховщиками новые рынки, уверен глава дирекции информационных технологий «Ингосстраха» Алексей Клепиков: «Еще недавно страхование информационных активов и киберрисков не воспринималось как нечто серьезное и объемное, а сегодня внимание бизнеса сосредоточено на них». Онлайн-продажи в «Ингосстрахе» также показывают устойчивый рост благодаря упрощению клиентского сервиса, например внедрению технологий по распознаванию документов и функционала «самоосмотра» предмета страхования.

Несмотря на все выгоды новых сервисов, главным партнером в продажах страховщиков пока остаются посредники (агенты и банки), а не интернет. По данным ЦБ, по итогам января—марта текущего года две трети взносов получены через посредников, почти треть — через офисы и филиалы, и только 3% — через интернет (годом ранее — 3,9%), из них взносы по ОСАГО составляют 85%. По мнению регулятора, ускоренное развитие электронных технологий в условиях ограничений из-за пандемии коронавируса будет способствовать развитию цифровизации отрасли.

СЧАСТЬЕ ИНТРОВЕРТА Удобные приложения для клиентов и возможность общения со страховщиками в онлайн-чатах в любое время суток трудно назвать цифровой революцией, особенно на фоне далеко ушедшего вперед в этом направлении банковского сектора. ЦБ еще до пандемии подталкивал страховщиков к улучшению клиентского обслуживания. Так, в прошлом году знаменательным событием для всего рынка стал запуск первого в России «суперсервиса» «Европротокол онлайн»-«Мобильный помощник ОСАГО». Участие в его разработке принимали ЦБ и Российский союз автостраховщиков при поддержке Минсвязи. Благодаря «суперсервису» водители могут оформить извещение о ДТП в электронном виде без вызова сотрудников ГИБДД через мобильное приложение, отправив фото и схему аварии страховщику. Правда, заявление о страховом случае все же придется отнести в компанию лично. Пока новый сервис работает в пилотном режиме лишь в пяти регионах.

Введение режима самоизоляции в марте из-за пандемии заставило страховщиков решать, что делать с необходимым для выплаты предоставлением оригиналов документов. Регулятор официально рекомендовал компаниям идти на уступки и увеличивать сроки для подачи необходимых бумаг.

В «АльфаСтраховании», например, впервые позволили туристам с полисами выезжающих за рубеж для урегулирования страхового случая присылать вместо оригиналов сканы нужных документов. В компании отметили, что во время самоизоляции даже самые консервативные клиенты за считаные дни освоили онлайн. По словам заместителя главы компании Александра Горина, «в апреле 52% убытков по каско в Москве заявлялось онлайн — такого никогда не было в жизни и, наверное, никогда не будет. Уровень пользования всеми сервисами вырастет, мы не собираемся ни от чего отказываться».

Чтобы побудить страховщиков активнее двигаться в сторону «бесконтактного» урегулирования убытков, в дело включились депутаты Госдумы. Экспертный совет по страхованию Госдумы одобрил концепцию перевода оформления страховых выплат по обязательным видам в онлайн. Законопроект, который может быть внесен в Госдуму уже осенью, затрагивает страхование ответственности автомобилистов (ОСАГО), владельцев опасных объектов (ОПО) и перевозчиков (ОСГОП). Предполагается, что потерпевшие по этим видам страхования смогут отправлять заявление о наступлении страхового случая дистанционно, загружая необходимые документы на сайте страховщика или портале госуслуг. Новые нормы позволят не только упростить саму процедуру, но и снизить риск уклонения страховщиков от выплат. При этом возможность личного предоставления документов отменять не планируется, подчеркнули депутаты.

БУДУЩЕЕ РЯДОМ На одном из форумов в конце прошлого года президент Всероссийского союза страховщиков (ВСС) Игорь Юргенс предупредил коллег, что открытие отечественного рынка для иностранных страховщиков с современными цифровыми технологиями в 2021 году может стать новым вызовом для российских компаний. По словам Игоря Юргенса, вложения в развитие страховых технологий в Европе в 2018 году составили $2,2 млрд, а США и Китай — лидеры цифровизации. К примеру, китайские страховщики имеют право идентифицировать любого водителя по камерам видеонаблюдения на дорогах. В случае наступления ДТП клиенты получают выплаты в течение 10 минут после аварии на свою банковскую карту.

В России такое пока трудно представить. Несмотря на все старания рынка, быстро внедрять новые технологии страховщикам пока не позволяет законодательство — сдерживают ограниченный доступ к персональным данным россиян и необходимость личного присутствия в офисе при покупке ряда страховых продуктов. Как рассказал "Ъ" вице-президент ВСС Виктор Дубровин, компании ограничены требованиями закона по противодействию отмыванию доходов и финансированию терроризма по идентификации клиентов при превышении суммы страховки в 15 тыс. руб., а также необходимостью полной идентификации клиента при продаже договоров страхования жизни. «Целесообразно увеличить лимит хотя бы вдвое или разрешить упрощенную идентификацию для страхования жизни,— считает Виктор Дубровин.— Кроме того, законодательно следует закрепить обмен информации рынка с различными госорганами, сервисами и автоматизированными системами (АИС), создаваемыми государством. Это позволило бы страхователям не собирать документы, необходимые для урегулирования страхового события, а страховщикам — получать всю информацию из АИС». В частности, обмен информацией с госорганами позволил бы страховщикам оперативно узнавать о смерти человека и в случае наличия у него полиса страхования жизни перечислять выплату по договору его близким.

ЭКСПЕРТНЫЙ СОВЕТ ПО СТРАХОВАНИЮ ГОСДУМЫ ОДОБРИЛ КОНЦЕПЦИЮ ПЕРЕВОДА ОФОРМЛЕНИЯ СТРАХОВЫХ ВЫПЛАТ ПО ОБЯЗАТЕЛЬНЫМ ВИДАМ В ОНЛАЙН

Гендиректор компании «Абсолют Страхование» Дмитрий Руденко считает, что в развитии страхового рынка большую роль играет государство: «В последнее время регулятор стал больше уделять времени развитию иншуртеха, но это направление в роли догоняющего. Цифровой рынок готов реализовать уже сейчас более смелые решения, чем те, которые позволяет законодательство». К смелым решениям, по словам страховщиков, готовы далеко не все клиенты.

Пандемия и режим самоизоляции заставили все стороны искать новые пути взаимодействия. Компании в экстренном режиме внедрили электронный документооборот, перейдя на удаленную работу, а клиенты начали активно осваивать новые сервисы страховщиков. Кроме того, в конце апреля Госдума приняла закон, разрешающий онлайн-продажу полисов страхования предпринимательских рисков и страхования жизни, а также полисов по другим видам страхования через брокеров и агентов. Принятые поправки снимают ряд ограничений, в том числе на заключение договоров ОСАГО и страхования жизни через посредников, открывают доступ к оформлению договоров для банков-агентов и агрегаторов. Этот закон, по мнению страховщиков, не дает мгновенного эффекта, но открывает новые перспективы для развития страхового сектора. ■

«Наши выпускники поднимают престиж аграрных профессий в регионе»

Ректор КубГАУ Александр Трубилин рассказал о переходе на дистанционный формат обучения, современных требованиях к подготовке специалистов и важности университетской среды

— Вы уже более 13 лет руководите Кубанским государственным аграрным университетом. На сегодняшний день он является одним из ведущих вузов страны аграрного профиля. Что позволяет удерживать лидерские позиции?

— В нашем случае само расположение вуза в Краснодарском крае диктует необходимость находиться в первых рядах, обеспечивать потребность региона в подготовке высококлассных специалистов для сельского хозяйства. С одной стороны, удельный вес АПК в экономике региона не самый большой, но с социальной точки зрения ситуация выглядит совсем иначе: 50% населения края живет в сельской местности.

Если говорить о факторах, позволяющих нашему вузу быть успешным, то в первую очередь это, безусловно, коллектив. Он формировался на протяжении многих лет, есть и ветераны сферы образования и достаточно молодые преподаватели. Этот сплав молодости и опыта необходим, поскольку такова суть происходящих сегодня в сельском хозяйстве процессов. Конечно, в селекции, где на создание одного сорта уходит 6-7 лет, преимущественно работают ученые с большим опытом. Но веяния времени, такие как точное земледелие и цифровое управление сельским хозяйством, требуют мышления, присущего молодежи.

Разумеется, все это было бы невозможно без наличия хорошей материальной базы. Наши учебные хозяйства являются площадкой для апробации разработок ученых, и это дает существенные преимущества — мы можем не просто изобретать, но и внедрять на практике. Благодаря этому ученым не нужно покидать стены университета для того, чтобы полностью реализовать свои идеи.

Александр Иванович Трубилин

С 2007 года является ректором КубГАУ. Доктор экономических наук, профессор. Член-корреспондент РАН. Председатель диссертационного совета по экономическим наукам. Депутат Законодательного собрания Краснодарского края 5-го созыва, председатель комитета по развитию АПК и продовольствия, заместитель председателя ЗСК. Имеет почетное звание «Заслуженный работник сельского хозяйства Кубани», награжден медалью «За выдающийся вклад в развитие Кубани» I и II степени, золотой медалью «За вклад в развитие агропромышленного комплекса России», а также медалью ордена «За заслуги перед Отечеством» II степени и медалью «Герой труда Кубани».

— Как КубГАУ отреагировал на введение карантина и связанную с этим необходимость перехода на дистанционное образование? Какие выводы вуз для себя сделал и как этот опыт поможет в будущем?

— Конечно, осуществить такой переход было непросто, как и в других вузах. Однако, хотя точных сроков этого в Министерстве науки и высшего образования РФ не обозначали, мы все сделали очень быстро — в течение двух-трех дней. И в целом я доволен тем, как это происходило: с пониманием отнеслись как преподаватели, так и студенты. Мы успешно проводили государственные экзамены, а теперь полным ходом идет приемная кампания. Мы немного сомневались, что абитуриенты и их родители готовы общаться с нами дистанционно, однако тревоги оказались напрасными. Сейчас прием документов идет в смешанном формате — можно подавать документы через личный кабинет абитуриента на сайте КубГАУ, по электронной почте, обычным почтовым отправлением, а также прийти лично, предварительно записавшись в колл-центре. Конечно, какие-то внутренние организационные трудности остаются, но в целом мы настроены оптимистично.

— Сегодня в образовательном сообществе страны идут споры относительно того, что важнее: непосредственно образовательный процесс (который можно вести и удаленно) или все же атмосфера вуза, формирующая личность студента. Что вы думаете на этот счет?

— Безусловно, значение среды трудно переоценить. Для молодых людей важна атмосфера, в которой они могут самореализоваться — в спорте, волонтерстве, творчестве. Причем студенты, которые активно занимаются не только учебной, но и внеучебной деятельностью, как правило, более успешно потом реализуются в жизни и работе. Потому что они умеют адаптироваться к коллективу, презентовать свои навыки, владеть вниманием аудитории.

В КубГАУ сложился настоящий университетский кампус в полном смысле этого слова. Около 60% проживают на территории вуза и напитываются присущими ему ценностями. Конечно, содержание такого количества инфраструктурных объектов требует немалых средств, но оно того стоит. Руководители предприятий, с которыми сотрудничает вуз, иногда говорят, что мы готовим сельских интеллигентов, и это правда. Не будет преувеличением сказать, что многие наши выпускники своей деятельностью поднимают престиж аграрной профессии в регионе. По нашим оценкам, до 5-7% ребят выбирают наш вуз, зная, насколько развита у нас внеучебная работа и есть большие возможности для самореализации.

— Эффективность вуза сегодня оценивается, в том числе, по успешности его выпускников при трудоустройстве. Люди поняли, что сам по себе диплом — это еще не все, главное — знания и навыки. Знают ли студенты КубГАУ, куда они пойдут работать после защиты диплома?

— Мы давно используем так называемое сквозное проектирование, при котором уже со второго курса студент получает особое задание и далее формируется как специалист с учетом задач определенного предприятия. Заданной темой студент занимается вплоть до защиты диплома. Существует даже практика, при которой ребята защищают дипломы в муниципальном образовании, по заказу которого они делали свои проекты. Практикоориентированное образование сегодня действительно очень актуально, и мы уделяем этому вопросу большое внимание: последние пять лет КубГАУ постоянно входит в тройку лидеров среди аграрных вузов по востребованности студентов при трудоустройстве.

— Общаясь с кубанскими аграриями, часто слышишь от них о нехватке квалифицированных кадров, в частности не хватает агрономов. Известно, что КубГАУ тесно сотрудничает с крупнейшими аграрными предприятиями края. Как сегодня решается проблема нехватки сельскохозяйственных кадров в регионе?

— Я бы сказал иначе: иногда не хватает высококвалифицированных кадров, поскольку действующие на территории края сельхозпредприятия сегодня предъявляют очень высокие требования к качеству специалистов. Среди аграрных регионов страны Кубань отличается высоким уровнем материальной и технической обеспеченности, внедрения научных разработок. Это, безусловно, влияет и на подход к кадрам.

Интерес к нашим выпускникам со стороны работодателей высок. Часто их представители приезжают посмотреть на четверокурсников в поисках подходящих ребят. Но я всегда говорю, что начинать нужно значительно раньше. Сегодня нужно не искать кадры, а готовить. Для этого мы заключаем договора со всеми крупными работодателями в аграрном секторе региона, в рамках которых они направляют к нам на обучение молодежь. В нашем вузе достаточное количество бюджетных мест по различным направлениям, поэтому у ребят есть возможность обучаться за счет средств федерального бюджета.

Однако, на мой взгляд, задачу по профориентации молодежи напрасно оставляют только на совести вузов. И сами работодатели, и муниципальные образования края также должны активно заниматься этим вопросом. Я все-таки считаю, что наша основная задача — готовить классных специалистов.

— Со временем КубГАУ расширил круг специальностей и сегодня готовит специалистов не только для аграрной сферы. Почему такой подход кажется вам правильным?

— В 1991 году, когда учреждение получило статус университета (до этого мы были институтом), этот статус был действительно важен с точки зрения градации высших учебных заведений в системе образования страны. Сейчас это уже не играет такой роли. Однако мы изначально ставили для себя задачей готовить специалистов не только для АПК, а в принципе для экономики муниципальных образований. 75% наших студентов приезжают из сельской местности, и до 80% ребят после окончания вуза возвращаются домой и трудоустраиваются. За прошедшие годы мы открыли достаточно много новых направлений и сегодня можем ими гордиться, поскольку в каждом направлении — юриспруденции, экономике, инженерных специальностях — студенты получают по-настоящему качественное образование.

Кубанский государственный аграрный университет

Основан в 1922 году. В данный момент в университете обучается около 16 тыс. студентов. Работают более 1 тыс. преподавателей: в их числе 10 академиков РАН, более 230 докторов наук и профессоров, более 600 кандидатов наук и доцентов, 20% преподавателей являются докторами, 85% имеют степени. Образовательная деятельность ведется в рамках 17 факультетов, 84 кафедр и 140 образовательных программ, а также единственного в регионе военного учебного центра. На территории университета находится 21 общежитие, 22 учебных и учебно-лабораторных корпуса, ботанический сад им. профессора И.С. Косенко, а также два НИИ и социальная инфраструктура.

Реклама

«НЕВОЗМОЖНО БЫТЬ ОДНОЙ ИЗ ВЕДУЩИХ АГРАРНЫХ ДЕРЖАВ МИРА И НЕ ПОДВЕРГАТЬСЯ КРУПНЫМ КЛИМАТИЧЕСКИМ РИСКАМ»

ВЕСНА 2020 ГОДА ПРИНЕСЛА АГРАРИЯМ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ РЯД ПРОБЛЕМ, СВЯЗАННЫХ С ГИБЕЛЬЮ ЯРОВЫХ КУЛЬТУР, А ТАКЖЕ ПЕРСПЕКТИВОЙ ГИБЕЛИ УРОЖАЯ ФРУКТОВЫХ В СВЯЗИ С АПРЕЛЬСКИМИ ЗАМОРОЗКАМИ, А ТАКЖЕ НЕДОСТАТКОМ ВЛАГИ В ПОЧВЕ. О ТОМ, КАК И ПОЧЕМУ ВАЖНО СТРАХОВАТЬ УРОЖАЙ, КОРРЕСПОНДЕНТ «ЭР» ПООБЩАЛСЯ С ПРЕЗИДЕНТОМ НАЦИОНАЛЬНОГО СОЮЗА АГРОСТРАХОВЩИКОВ КОРНЕЕМ БИЖДОВЫМ

ЭКОНОМИКА РЕГИОНА: Корней Даткович, какой, по данным НСА, объем сельскохозяйственных площадей в Краснодарском крае застрахован с участием господдержки и на какую сумму?

КОРНЕЕЙ БИЖДОВ: По информации Национального союза агростраховщиков на 1 июля, за первое полугодие кубанские аграрии на условиях господдержки застраховали 77,4 тыс. га посевных площадей, что немногим (на 5%) больше, чем за аналогичный период годом ранее. В текущем году страхованием обеспечено 22 тыс. га кукурузы, 17 тыс. га подсолнечника, 13 тыс. га сои, 12 тыс. га свеклы фабричной, 8 тыс. га гороха, а также рис, томаты и посадки семечковых, это яблоня, груша, айва и другие. Сумма страховой премии, начисленной по субсидируемым договорам сельхозстрахования за первое полугодие 2020 года, равна 170 млн руб.

При этом надо помнить, что также в настоящее время действуют еще договоры страхования 74 тыс. га озимого сева — в основном это пшеница и ячмень. Эти договоры были заключены в период осеннего сева 2019 года, и по ним уже заявлены убытки. Кроме того, во втором полугодии 2019 года, также на условиях господдержки, были застрахованы урожай винограда на площади в 0,5 тыс. га и 0,2 тыс. га посадок семечковых. В мае 2020 году, на фоне беспрецедентных заморозков, заключило договор страхования крупнейшего фруктового сада в Европе АО «Сад Гигант». Общая площадь посадок — 1 тыс. 569 га, договор заключен по программе страхования с господдержкой, объем ответственности страховщика по договору превышает 1,5 млрд руб.

Если говорить о тенденциях, то нужно учесть, что 2019 год стал годом восстановления господдержки агрострахования на Кубани. Получив доступ к господдержке, за весь минувший год кубанские аграрии застраховали на субсидируемых условиях 148 тыс. га посевных площадей, из них 74 тыс. га составили яровые. Сегодня, как мы видим, активность по страхованию продолжает проявлять примерно тот же круг хозяйств. Эта тема обсуждается НСА и представителями администрации Краснодарского края.

Следует отметить, что и при отсутствии господдержки хозяйства Кубани страховали урожай, уже за свой счет. Соотношение выплат и страховой премии за период с 2017 года говорит скорее в пользу аграриев: объем страховой премии, собранной страховщиками по договорам страхования сельхозрисков за 2017-2019 годы в крае, составил 600,5 млн руб., а выплатили страховщики аграриям по этим договорам за тот же период 742,1 млн руб. страховых выплат, то есть заметно больше.

ЭР: Можете ли привести примеры страховых премий и выплат, которые получили аграрии за минувшие года?

КБ: Если говорить о конкретных примерах, то в Краснодарском крае в 2018 году была осуществлена одна из крупнейших страховых выплат в растениеводстве, о которой заявлено публично (не всегда страховщики это могут делать, в силу позиции аграриев). «РСХБ-Страхование», член НСА, выплатила 145 млн руб. агрохолдингу «Кубань» за гибель посевов группы сельхозкультур от засухи и повреждения вредными организмами. В числе крупных разовых страховых выплат можно назвать выплату в 20 млн руб., которую, по данным НСА, получило по договору, заключенному с господдержкой, одно из застрахованных хозяйств региона за погибшие от почвенной засухи посевы уже в 2020 году.

ЭР: Какой объем средств направлен на агрострахование на Кубани из федерального и из краевого бюджета?

КБ: Фактически перечисленные субсидии на оплату договоров агрострахования в 2019 году составили 126,7 млн руб.: 122 млн по договорам страхования сельхозкультур и 4,7 млн руб. на те же цели в секторе животноводства. В текущем году уже перечислено 58,3 млн руб. субсидии, из них 56 млн - на страхование растениеводов и 2,3 млн руб. - животноводов. По информации, минсельхоза Краснодарского края, в текущем году на агрострахование регион готов направить до 334 млн руб., поэтому кубанские аграрии могут без опасений заключать договоры страхования озимого сева - лимит запланированных субсидий далеко не исчерпан.

ЭР: Какое место регион занимает по количеству застрахованных площадей в ЮФО и в целом по России, и с чем, по вашему мнению, это связано?

КБ: По размеру застрахованных на условиях субсидирования посевных площадей за первые шесть месяцев 2020 года Краснодарский край стал лидером среди регионов Южного федерального округа. В аналогичном общероссийском рейтинге регион входит во вторую десятку - заняли 12-е место. Но эти показатели еще будут существенно изменяться, поскольку впереди - страхование озимых, которые сельхозпредприятия Юга страхуют более активно.

ЭР: Что чаще страхуют (град, засуха, стихийные бедствия) на территории Краснодарского края, и какие виды страхования наиболее распространенные?

КБ: С 2019 года при заключении договора страхования на условиях господдержки аграрий может самостоятельно выбирать наиболее подходящие для своего региона риски, до этого страхование осуществлялось в обязательном порядке по полному пакету рисков. Сегодня по действующим договорам аграриями заявлены убытки по таким рискам, как заморозки, почвенная и атмосферная засуха, град: эти риски наиболее часто и востребованы кубанскими фермерами.

Сельхозпроизводителям Кубани целесообразно выбирать широкий список агрорисков. В структуре страховых выплат по договорам с господдержкой, которые члены НСА осуществили сельхозпроизводителям края в период с 2012 года по текущее время, 51% выплат приходится на риски атмосферной засухи, 20% — на заморозки, 17% — на суховей. В числе наиболее характерных для региона рисков также находятся почвенная засуха, градобитие, вымерзание. Убытки от них могут быть весьма существенными: так, мы помним, что в 2018 году град нанес аграриям края потери на сумму около 1,5 млрд руб.

ЭР: Насколько погодная и социально-экономическая обстановка весны 2020 года сказалась на агростраховании? Какие есть характерные особенности у отрасли в текущем году?

КБ: Принципиально новым в практике страхования сельхозрисков для ряда российских регионов стал переход на дистанционное заключение страховых

договоров. Учитывая противоэпидемические меры, НСА рекомендовал агростраховщикам перевести на удаленный режим прием заявлений на страхование, и оформление самих договоров. Обследование застрахованных объектов было рекомендовано осуществлять посредством инструментов космического мониторинга.

Главной погодной особенностью стала засуха: несколько крупнейших аграрных регионов страны объявили ЧС в связи с этой ситуацией. Кроме Краснодарского края, это Ставрополье, Алтайский край, Новосибирская область и другие. Общий размер ущерба хозяйств, оцененный по стоимости утраченной продукции, может превысить 60 млрд руб. Агрострахование также вовлечено: так, только в пострадавших регионах Сибири застраховано 625 тыс. га посевов.

ЭР: Сможет ли страхование сельхозземель и культур покрыть расходы производителей, вызванные заморозками и засухой в регионе? Есть ли данные по количеству пострадавших застрахованных площадей?

КБ: Да, НСА отслеживает эти данные. Из 74 тыс. га озимых, застрахованных в регионе под урожай 2020 года, в отношении 42 тыс. га уже поступили заявления о страховых событиях - повреждении посевов в результате засухи и заморозков. Сейчас по ним заявлен ущерб на сумму 305 млн руб. По яровым пока размер заявленного ущерба меньше - 6 тыс. га на сумму 37 млн руб. Но нужно помнить, что по действующим правилам агрострахования с господдержкой страховые события фиксируются по мере их наступления, а страховой случай - только после того, как хозяйство совместно со страховой компанией зафиксировало снижение урожайности.

По оценке, которую озвучило министерство сельского хозяйства края, на начало июля потери региональных производителей зерновых культур от утраты урожая оцениваются в 40-50 млрд руб., потери садоводов — в 5 млрд руб. Потери по прямым затратам будут существенно меньше, но даже по такой оценке убытки только аграриев Краснодарского край в разы превзойдут объем рынка агрострахования, достигнутого в прошлом году. Это 5,6 млрд руб. И такая ситуация на самом деле естественна: невозможно быть одной из ведущих аграрных держав мира, каковой на наших глазах стала Россия, и при этом не подвергаться крупным климатическим рискам. Этот пример хорошо показывает, что вопрос организации страховой защиты в АПК — это не вопрос индивидуальных договорных отношений отдельных аграриев и отдельных страховщиков, это задача, которая должна решаться в общенациональном масштабе.

В связи с тем, что большинство пострадавших от заморозков и засухи сельхозпредприятий Кубани свои посевы не страховало, компенсацию ущерба, согласно федеральному закону о бюджете, получить они не могут. Учитывая это обстоятельство и масштаб убытков, в начале июня НСА поддержал обращение в Совет Федерации и к правительству Краснодарского края с просьбой о выделении средств на компенсацию ЧС в 2020 году в особом порядке, но только при условии увеличения охвата застрахованных площадей в регионе.

ЭР: Почему государственная поддержка агрострахования так важна для развития данной отрасли страхования в целом?

КБ: В большинстве развитых экономик страхование, в той или иной форме, — это фактически единственный инструмент, позволяющий сельхозотрасли не прекращать свое развитие в случае природных катаклизмов, которые, так или иначе, происходят раз в несколько лет. Без страхования хозяйства или должны опустошать собственные резервы - те, у кого они есть, - или прибегать к новым займам, которые потом придется гасить, пусть и на облегченных государством условиях. А это означает, что не будет приобретена новая техника, меньше закуплено удобрений, меньше произведено продукции. Страховая система — это общенациональный «резерв», который при нормальной работе должен по существу перераспределять средства от благополучных в данном сезоне регионов в пострадавшие от стихии.

С другой стороны, в силу высоких рисков, страхование сельского хозяйства связано с высокими тарифами, и без государственной поддержки возможности по ее приобретению у хозяйств будут ограничены. Такая же ситуация в ведущих аграрных державах.

ЭР: Внесла ли пандемия коронавируса, а также последующие ограничительные меры, свои коррективы в отрасль агрострахования в России и в Краснодарском крае в частности?

КБ: С 23 марта, исполняя рекомендации правительства России, Банка России и указов мэра Москвы, НСА частично перешел на работу в дистанционном режиме, продолжая при этом удаленное консультирование своих членов, органов управления АПК в регионах и аграриев по всем возникающим вопросам. Работа НСА с регионами продолжилась в цифровом формате: так, в весенне-летний период в формате видео-конференц-связи прошли совещания и круглые столы, в которых представители региональных минсельхозов и аграрии из десятков субъектов РФ смогли в online-режиме обсудить с экспертами союза и представителями страховых компаний все беспокоящие их проблемы.

Несмотря на вынужденные ограничения, активность страхования агрорисков в регионах не снизилась: более того, страховые полисы аграрии стали приобретать в более ранние сроки. Участниками системы агрострахования на условиях господдержки стали сельхозпроизводители 48 регионов страны. По данным союза на 1 июля, российские аграрии обеспечили страхованием 2,6 млн га посевных площадей, что на 25% больше площади, застрахованной в регионах годом ранее, - 2,1 млн га. Прирост наблюдается также в животноводческой сфере, на начало июля это 30% в отношении прошлогодних показателей в 2,6 млн условных голов сельхозживотных: аграрии застраховали 3,4 млн условных голов.

Непосредственно в Краснодарском крае выросла не только застрахованная площадь, но и прирост застрахованного на условиях господдержки поголовья составил 10%: на 1 июля здесь застраховано 33 тыс. условных голов сельхозживотных.

ЭР: Почему именно в Краснодарском крае настолько важно страховать отрасль АПК?

КБ: Краснодарский край — важнейший аграрный регион страны. Необходимость страхования сельхозугодий и поголовья краснодарского АПК обусловлена высокой урожайностью посевных площадей: даже незначительное повреждение посевов может привести к большим финансовым убыткам. В сложных условиях нарастания климатической нестабильности, что наблюдаются в последние годы, риски ущерба многократно возрастают. Мы видим это на примере стран юга Европы: Испании, Франции, Италии, где в последние годы резко вырос объем страховых выплат аграриям, который в пересчете на рубли как раз и достигает 30-50 млрд в год. И с одной стороны, до Крыма и Краснодарского края начали «докатываться» отголоски тех же самых средиземноморских климатических катаклизмов, а с другой на Юг России начал влиять разогрев евразийского континента. Поэтому на происходящие убытки в АПК не нужно смотреть, как на досадное разовое недоразумение - от них нужно строить системную защиту.

Беседовал Дмитрий Михеенко

ИЗ 74 ТЫС. ГА ОЗИМЫХ, ЗАСТРАХОВАННЫХ В РЕГИОНЕ ПОД УРОЖАЙ 2020 ГОДА, В ОТНОШЕНИИ 42 ТЫС. ГА УЖЕ ПОСТУПИЛИ ЗАЯВЛЕНИЯ О СТРАХОВЫХ СОБЫТИЯХ — ПОВРЕЖДЕНИИ ПОСЕВОВ В РЕЗУЛЬТАТЕ ЗАСУХИ И ЗАМОРОЗКОВ.

БЛИЖЕ К ВКЛАДУ — БОЛЬШЕ ДЕНЕГ

В 2019 ГОДУ НОВЫМ ДРАЙВЕРОМ НА РЫНКЕ СТАЛО НАКОПИТЕЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ (НСЖ), ПОТЕСНИВШЕЕ ПЯТИЛЕТНЕГО ЛИДЕРА — ИНВЕСТИЦИОННОЕ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ (ИСЖ). В 2020-М ДАЛЬНЕЙШЕМУ ВЗЛЕТУ НСЖ ПОМЕШАЕТ КОРОНАВИРУС: ПОТРЕБИТЕЛЬСКАЯ СПОСОБНОСТЬ ГРАЖДАН СНИЖАЕТСЯ, КАК И ИХ НАКОПЛЕНИЯ. УДЕРЖАТЬ ПОЗИЦИИ ПРОШЛОГО ГОДА НСЖ ПОМОЖЕТ СНИЖЕНИЕ ДЕПОЗИТНЫХ СТАВОК И ВВЕДЕНИЕ НДФЛ ПО ВКЛАДАМ. ДАРЬЯ КАЛИНИНА

Главным драйвером роста в 2019 году стало НСЖ, которое принесло страховым компаниям 110 млрд руб., что на 64% больше, чем годом ранее. По данным Всероссийского союза страховщиков (ВСС), в первом квартале 2020 года сборы по страхованию жизни увеличились до 108,6 млрд руб., что на 15% больше, чем в январе—марте 2019-го. Одной из главных причин роста рынка жизни стало снова НСЖ: за первые три месяца 2020-го премии по этому виду страхования выросли на 54%, до 28,8 млрд руб. Интерес к этому типу страховок увеличивается, в частности, из-за снижения среднерыночных ставок по депозитам, популярность продукту обеспечивает и включение в него рядом страховщиков выплат в результате смерти по любой причине, в том числе и от коронавируса.

Полис НСЖ — это долгосрочный инструмент, который позволяет накопить необходимую сумму к определенному сроку, чаще всего он рассчитан на 5–15 лет. Поэтому дополнительным драйвером роста рынка в первом квартале могла стать волатильность фондовых рынков в марте, вызванная распространением коронавируса. Согласно данным ЦБ, индексы полной доходности госбумаг и корпоративных облигаций, которые часто являются базовыми активами для инвестиционных и накопительных программ по страхованию жизни, в марте снизились на 8% и 4% соответственно по сравнению с февралем. Инвесторы хотели приобрести упавшие в стоимости активы, в том числе и через продукты страхования жизни.

ФОТО: ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

В ДЕКАБРЕ 2019-ГО—ЯНВАРЕ 2020-ГО ЧИСЛО ГРАЖДАН, НАМЕРЕННЫХ ПРИОБРЕСТИ НАКОПИТЕЛЬНОЕ СТРАХОВАНИЕ ЖИЗНИ, УВЕЛИЧИЛОСЬ НА ЧЕТВЕРТЬ ПО СРАВНЕНИЮ С АНАЛОГИЧНЫМ ПЕРИОДОМ ПРОШЛОГО ГОДА

ТРАНСФОРМАЦИЯ НАКОПЛЕНИЙ

В 2017–2018 годах и первой половине 2019-го население было ориентировано на увеличение потребления, поэтому склонность к накоплению у граждан была невелика. Однако в последние месяцы 2019 года появился заметный рост интереса к сбережениям на фоне спада популярности кредитов. В декабре 2019-го—январе 2020-го число граждан, намеренных приобрести накопительное страхование жизни, увеличилось на четверть по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, приводит "Ъ" свои расчеты Алексей Зубец, директор Института социально-экономических исследований Финансового университета при правительстве России.

Поворот модели поведения от жизни «в кредит» к накоплению, а также неопределенность с пенсионной системой стали стимулами спроса на накопительные продукты страховщиков. Впрочем, коронавирус и вынужденная изоляция могут все изменить: платежеспособность населения снизилась из-за макроэкономической ситуации в стране, к тому же во время карантина и самоизоляции сократился поток клиентов в банки, которые является основными агентами по продажам НСЖ.

Согласно опросу крупнейших страховщиков жизни, который провел "Ъ", средняя доходность НСЖ в 2019 году была выше инфляции и примерно равна доходности банковских вкладов. При этом гарантированная доходность по полису была на уровне 3,5–7%. Ключевая ставка только за первое полугодие 2020-го снизилась с 6,25% до 4,5%, за этим последовало и снижение банковских ставок: сбережения на депозитах стали не очень выгодными для граждан. Потенциальное распространение НДФЛ на доходы от депозитов свыше 1 млн руб. также будет стимулировать интерес россиян к НСЖ.

В апреле был принят закон, который разрешает продавать полисы страхования жизни онлайн. По словам главы компании «Сбербанк страхование жизни» Алексея Леоненко, цифровая среда предъявляет к продуктам НСЖ серьезные требования: «Наши клиенты давно привыкли к тому, что депозит в мобильном банке открывается за пару кликов. Также просты и интуитивно понятны должны быть и онлайн-продукты по накопительному страхованию жизни. Правильный продукт для онлайна — это конструктор, в котором клиент сам выбирает нужные именно ему условия договора, риски, дополнительные сервисы».

Отличительная особенность страхования жизни от продуктов, предлагаемых управляющими компаниями или негосударственными пенсионными фондами (НПФ), это страховая составляющая, позволяющая получать выплаты в различных жизненных ситуациях. Кроме того, продукты страхования жизни предполагают гарантирование внесенной суммы при соблюдениях сроков инвестирования, указанных в договоре. По сравнению с программами НПФ у НСЖ есть существенные преимущества, рассказывает вице-президент ВСС Виктор Дубровин: возможность делать комбинированные продукты с медицинскими рисками и сервисами, рисковым страхованием. Однако «гарантированный пенсионный план» (ГПП), концепция которого была предложена Минфином и Банком России осенью 2019 года, может стать серьезным конкурентом НСЖ, говорит он: «На стороне ГПП дополнительные налоговые преференции, поддержка, в том числе информационная, со стороны государства, а это колоссальный ресурс для продвижения».

Важнейшим вопросом для будущего развития рынка страхования жизни является включение этой отрасли в систему гарантирования, говорит гендиректор «Капитал лайф страхование жизни» Евгений Гуревич. В конце 2019 года ЦБ разработал концепцию этой системы: она будет строиться на тех же принципах, что и программы страхования депозитов и пенсионных накоплений и может «включиться» не ранее 2021 года. Предполагается, что в случае банкротства страховщика его обязательства перед физическим лицом по договору страхования жизни в пределах 1,4 млн руб. будут исполнены за счет гарантийного фонда.

ПАНДЕМИЯ СЫГРАЛА В ПОЛИС

В конце 2019 года «Эксперт РА» прогнозировал замедление совокупного падения сегментов ИСЖ и НСЖ в 2020-м до 3–5%, однако из-за пандемии коронавируса сокращение будет более значительным — примерно на 10–15%, говорит старший директор по рейтингам страховых и инвестиционных компаний «Эксперт РА» Ольга Любарская. При этом отдаленные негативные последствия эпидемии могут проявиться и позже, в том числе и в 2021 году.

«Чтобы страхование жизни стало привлекательным, население должно быть настолько уверено в уровне своего дохода и макроэкономической стабильности, чтобы быть готовым откладывать сбережения без возможности их использовать в первые 5–10 лет после начала инвестирования»,— соглашается директор аналитической группы по страховому сектору Fitch Ratings Анастасия Литвинова.

Виктор Дубровин считает, что в 2020 году рынок НСЖ, несмотря на падение в период пандемии, сможет восстановиться за счет снижения ставки и введения налогообложения депозитов и останется на уровне 2019-го, аналогичная ситуация сохранится и в 2021-м. В компаниях надеются, что коронавирус все же заставит граждан задуматься о накоплениях. Директор по стратегическому анализу компании «РосгосстрахЖизнь» Иван Чубарь ожидает, что сборы по НСЖ по итогам 2020-го будут не ниже прошлогодних — около 110 млрд руб.: «Из-за ситуации с пандемией люди задумаются о страховании жизни. Кто-то купит страховку от болезни или несчастных случаев, кто-то задумается о том, что будет с его близкими в случае потери основного кормильца».

В «Сбербанк страхование жизни» отметили, что клиенты в 2020 году начали заключать более долгосрочные договоры НСЖ: наибольшее количество договоров (43%) было заключено на срок от шести до десяти лет, еще 20% — на 11–15 лет. Впрочем, с точки зрения абсолютных объемов продаж НСЖ вряд ли в ближайший год догонит рынок ИСЖ, отмечают в компании «Югория-Жизнь»: слишком велика разница в среднем размере полиса. Так, если в ИСЖ средний чек при единовременном платеже составляет около 300 тыс. руб. в массовом сегменте и 500 тыс. руб. и выше в сегментах премиум, то в НСЖ, как правило, регулярные ежегодные платежи составляют 50 тыс. и 150 тыс. руб. соответственно.

Как заявили "Ъ" в ЦБ, регулятору уже поступают жалобы на НСЖ. За февраль—декабрь 2019 года Банк России принял 525 жалоб, связанных с проблемой некорректных продаж полисов, в среднем — около 50 жалоб в месяц. По итогам первого квартала таких жалоб насчитывалось уже почти 140. «Я не ожидаю взрывного роста НСЖ,— говорит глава департамента страхового рынка Банка России Филипп Габуния.— ЦБ будет внимательно смотреть за тем, как продают НСЖ. Хотя бы затем, чтобы под видом НСЖ не начали продавать ИСЖ». ■

Доставка: нет недостатков

Районные магазины и микросети становятся активными игроками на рынке экспресс-доставки продуктов

По данным Росстата, в апреле и мае этого года спрос на доставку продуктов из магазинов и готовой еды из ресторанов вырос почти в 10 раз. Рост заказов произошел на фоне самоизоляции, и, хотя весенний карантин уже закончился, рынок экспресс-доставки продолжает расти. По мнению экспертов, он может увеличиться в десятки раз и при этом будет динамично расти не только в Москве и Санкт-Петербурге, но и в других крупных городах страны.

В Краснодаре в марте текущего года доставку продуктов осуществляли, к примеру, компании «Антей», «Вкусный дар», «ХомХом», «Атамаркет» и ресурс «Сбермаркет». В период карантина соответствующую услугу в Усть-Лабинске и Краснодаре предложила торговая сеть «Моя станица». В мае сервис доставки продуктов в кубанской столице запустила торговая сеть «Пятерочка». Наконец, в июле «МТС Касса» и рекомендательный сервис Rate&Goods запустили приложение для доставки продуктов из магазинов «У дома» — и это по-своему важный момент: с появлением данного сервиса на свой кусочек пирога могут претендовать независимые магазины и микросети.

В 2020 году рынок экспресс-доставки продуктов в России вырастет с 700 млн до 30 млрд рублей, считают эксперты информагентства «INFOLine-Аналитика

«Сейчас нишу доставок занимают крупные торговые сети и агрегаторы,— отмечает генеральный директор «МТС Кассы» Максим Исаев.— Чтобы составить им достойную конкуренцию, малый бизнес должен иметь возможность организовать свой сервис и рассказать о такой опции потенциальным покупателям. Бесплатное приложение с интеграцией ассортимента магазина как раз выполняет эти функции».

Действительно, во время карантина лидерами гонки и ее условными победителями стали крупные сервисы по доставке продуктов. Так, на онлайн-платформе «Авито» спрос на доставку к концу первой недели самоизоляции увеличился с начала года на 35% и продолжил расти, а сервис доставки еды Delivery Club в мае принял рекордное количество заказов — 5,5 млн за месяц. Столкнувшись с лавинообразным спросом, в борьбе за сокращение сроков доставки и расширение территориального охвата сервисы интегрировались с такси. Через агрегаторов такси и построенные на их базе сервисы доставки продуктов стала работать часть продуктового ритейла, к примеру «Вкусвилл» и «Азбука вкуса». Однако рост загрузки таксистов и снижение количества заказов на доставку после снятия карантина сделали кооперацию ритейлеров и агрегаторов такси менее выгодной. Тем не менее спрос на доставку продуктов и готовой еды остается высоким и после ослабления режима самоизоляции.

Спрос есть, но создать достойное предложение могут не все: компаниям малого и среднего бизнеса сложно конкурировать с крупными сетями, которые активно развивают свою доставку продуктов. При этом крупные агрегаторы в регионах работают не так широко, как в столицах, и ориентируются именно на крупные сети. В итоге в рыночной нише зияют дыры, и они достаточно велики: по оценкам экспертов сервиса Rate&Goods, позволяющего покупателям находить лучшие товары по оптимальной цене и насчитывающего более 2 000 000 пользователей, почти треть рынка ритейла в России приходится на независимые магазины и микросети.

По данным индекса цифровой активности компании МТС за 2 июля, количество обращений пользователей к сервисам доставки превышает средние значения 2019 года почти в два раза

«Зачастую такие магазины могут организовать доставку своими силами по району, но у них нет возможности разработать собственное IT-решение для оформления заказа и уж тем более заниматься его продвижением,— говорит генеральный директор Роман Майстер.— Поэтому мы убеждены, что наш совместный с МТС проект не конкурирует с уже существующими сервисами доставки, которые ориентируются на крупный сетевой ритейл или открывают собственные склады и при этом в любом случае работают исключительно на Москву и Санкт-Петербург, а закрывает важную, востребованную потребителями и продавцами и до сих пор не занятую на рынке нишу».

К сервису, запущенному МТС и Rate&Goods, могут подключиться магазины формата «у дома» и микросети, которые принимают платежи через «МТС Кассу» — комплексное решение для автоматизации торговли, управления и контроля продаж. «МТС Касса» с помощью собственной системы товарного учета интегрирует данные магазина в приложение, где покупатель может выбрать продукты, сделать заказ и оставить отзыв о товаре.

Несмотря на то, что процесс доставки магазины должны организовать сами, например наняв курьера, плюсы участия в проекте очевидны. Конкурентоспособность районных магазинов и микросетей растет при абсолютном минимуме затрат: первые 1–2 месяца приложение для магазинов бесплатно, далее будет взиматься небольшая комиссия с заказов или фиксированная сумма за подключение. Приложение предоставляет информационную поддержку: пользователи в определенном радиусе узнают, какие магазины доставляют продукты на данной территории, какие у них цены и условия доставки.

Сервис актуален во всех регионах, он будет работать в любой точке России. В настоящее время к проекту уже присоединились магазины из московских районов, населенных пунктов Подмосковья и Ульяновска. Активно идут подключения в регионах. У потенциальных участников проекта есть возможность протестировать приложение на специальной площадке.

«МТС Касса» — комплексное решение для автоматизации торговли, управления и контроля продаж. Сервис предлагает мобильные и стационарные онлайн-кассы, бесплатную кассовую программу, систему товарного учета и разрабатывает решения для разных видов торговли.

Rate&Goods — сервис, который позволяет покупателям находить лучшие товары по оптимальной цене, предоставляя доступ к каталогу, состоящему из более чем 28 миллионов наименований.

ТУРИНДУСТРИЯ БУКСУЕТ НА МЕСТЕ

С 1 ИЮНЯ ПО 15 ИЮЛЯ 2020 ГОДА В КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ ПРИБЫЛО 2,5 МЛН ТУРИСТОВ, ЭТО НА 64% МЕНЬШЕ, ЧЕМ ЗА АНАЛОГИЧНЫЙ ПЕРИОД ПРОШЛОГО ГОДА. ЧАСТЬ ОТЕЛЕЙ НА ПОБЕРЕЖЬЕ ПОКАЗЫВАЕТ ПРАКТИЧЕСКИ СТОПРОЦЕНТНУЮ ЗАГРУЗКУ. НЕСМОТРЯ НА ЭТО, ОТЕЛЬЕРЫ ГОВОРЯТ О НИЗКОЙ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ ИЗ-ЗА ВОЗРОСШИХ РАСХОДОВ, СВЯЗАННЫХ С ПАНДЕМИЕЙ. СЛОЖНЕЕ ВСЕГО ПРИШЛОСЬ ИНДУСТРИИ ДЕТСКОГО ОТДЫХА — ПРЕДСТАВИТЕЛИ ЭТОГО НАПРАВЛЕНИЯ ГОВОРЯТ О ВОЗМОЖНОСТИ ПОЛНОЙ ПОТЕРИ ОТРАСЛИ. ЕЛЕНА РЫЖКОВА

ФОТО: ВИКТОР КОРОТАЕВ

С1 ЯНВАРЯ ПО 15 ИЮЛЯ 2020 ГОДА КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ ПОСЕТИЛИ 2 МЛН. 542 ТЫС. ЧЕЛОВЕК, ЧТО НИЖЕ НА 64% В СРАВНЕНИИ С АНАЛОГИЧНЫМ ПЕРИОДОМ ПРОШЛОГО ГОДА

ОТЛОЖЕННЫЙ ОТДЫХ С 21 июня в Краснодарском крае отменили карантин. Одновременно власти региона сняли ряд ограничений для туристической отрасли, например приезжающих из других регионов перестали отправлять в обсерваторы. Кроме того, для отдыха на курортах уже не требуется справка об отсутствии коронавирусной инфекции. Получили возможность открыться не только гостиницы вместимостью до 50 номеров, но и все средства размещения вне зависимости от площади и номерного фонда.

На отелях при этом лежит необходимость соблюдать требования Роспотребнадзора по обеспечению социальной дистанции и других противоэпидемических мероприятий. Более того, в том случае, если в каком-либо санатории обнаружат больного с COVID-19, заведение закроют на карантин.

«Если будет выявлен хотя бы один отдыхающий с коронавирусной инфекцией, который разместился в том или ином санатории или гостинице, то именно этот санаторий тут же превращается в обсерватор»,— говорил губернатор Кубани Вениамин Кондратьев.

По данным министерства курортов Краснодарского края, с 1 января по 15 июля 2020 года Краснодарский край посетили 2 млн. 542 тыс. человек, что ниже на 64% в сравнении с аналогичным периодом прошлого года (7 млн. 76 тыс. человек). За полтора летних месяца (с 1 июня по 15 июля) турпоток на территорию региона составил более 1,1 млн. человек, что в 3,7 раз ниже, чем за тот же период 2019 года (4,1 млн. человек). Средняя заполняемость Черноморского побережья составляет 67,2%, Азовского побережья — 65,7%, степной зоны и предгорья — 33,5%.

ПОТЕРИ, КОТОРЫЕ НЕ ВЕРНУТЬ Власти Краснодарского края ожидают, что курорты Черноморского побережья за два летних месяца посетят 7 млн туристов. Спрос сейчас выше, чем годом ранее, но рекорд 2019 года в 17 млн туристов повторить не получится.

«Если говорить о прогнозах, то в ближайшие два месяца, в июле–августе, турпоток будет не хуже, чем в прошлом году. Конечно, июнь уже не состоялся таким, каким был в 2019 году: согласно статистике, в прошлом году мы приняли за три летних месяца более 10 млн туристов. Если в этом году порядка 7 млн мы примем за два летних месяца, это будет хороший результат»,— говорила ранее Светлана Балаева, министр курортов и туризма Кубани. Участники рынка отмечают, что спрос будет повышенным, но компенсировать потерянные во время простоя доходы и показатели по турпотоку не удастся.

«Сезон уже сорван, и я не знаю, когда мы сможем наверстать упущенное. Об этом лете я не говорю, хотя бы через два года выровняться»,— говорит директор отеля «Лагуна» Евгений Антонов. По его словам, сейчас на побережье практически стопроцентная загрузка, однако радоваться представители туриндустрии не спешат.

«Очень серьезные расходы несут отели на то, чтобы выполнить все рекомендации Роспотребнадзора. Но больше беспокоит другое: туристы с уровнем дохода средним и выше среднего, которые обычно ездили отдыхать в Италию, Испанию и так далее, приехали теперь к нам, и они крайне недовольны. Сервис не тот, пляжи тоже, мусор складируется прямо на пляжах, он привлекает огромное количество птиц — туристы в бешенстве. И как наши власти хотели их раньше завлечь, говорили, что курорты Краснодарского края не хуже, чем Турция, теперь мы получаем такие негативные отклики и теряем довольно большой процент гостей»,— говорит Евгений Антонов.

Директор туристического агентства «Голубая лагуна» Марина Оганесян отмечает, что туриндустрия прибыли не получит. «Если цены не повысим, то не выйдем в прибыль, ведь столько времени потеряли. Если повысим — туристов потеряем. Какой-то замкнутый круг. Речь уже шла о банкротстве, теперь я думаю: если в ноль не выйдем, хоть большую часть долгов отдадим, и то будет хорошо»,— говорит Марина Оганесян.

По словам гендиректора туроператора «Дельфин» Сергея Ромашкина, в Краснодарском крае из-за погоды высокий сезон всегда ограничивался двумя летними месяцами, и сейчас надежда на июль и август. «Местные власти настроены оптимистично или делают вид. Но на самом деле радоваться особо нечему. Непонятно, как объяснять туристам необходимость соблюдения социальной дистанции на пляжах — там же яблоку негде упасть. Сервис оставляет желать лучшего, отели, даже пятизвездочные, не дотягивают до европейского уровня. То есть недовольных много, а это ведь наша ответственность».

Эксперты говорят о том, что одним из трендов 2020 года, если позволит погода, станет длинный курортный сезон, который растянется на сентябрь и октябрь. Поедут на юг те россияне, которые не смогли отдохнуть в мае и июне. Но не факт, что отели смогут удержать близкую к 100% загрузку. «У людей — дети, которые пойдут в школу, и необязательно они получат отпуск [в сентябре–октябре]. Кроме того, мы все знаем, что финансовое положение наших соотечественников в настоящий момент не очень-то располагает к отпускам»,— говорит Марина Оганесян.

С другой стороны, эксперты отмечают, что сложившаяся ситуация приведет к росту популярности теневого сектора. «Нет никаких требований, никаких ограничений. Не нужно тратиться на средства индивидуальной защиты, дезинфицирующие средства, справки и так далее»,— говорит господин Антонов. Кроме того, по его мнению, отсутствие выездного туризма не сможет значительно повысить популярность российских курортов.

«Основная проблема — самая главная — в том, что стоимость турпродукта в стране намного выше, чем аналогичного тура в ту же Турцию. Сумасшедшая цена на перелеты и проживание вкупе с низким уровнем сервиса играют не в нашу пользу. Поэтому, как только будет запущена «международка», люди начнут ездить»,— говорит Марина Оганесян. По ее словам, туристы едут за границу за высоким качеством отдыха. В России пока что эти параметры уступают зарубежным направлениям.

ОТЛОЖЕННОЕ ПРЕДЛОЖЕНИЕ Перевозчики начали готовиться к открытию курортов Краснодарского края еще весной. В апреле туроператоры объявили о возобновлении бронирования летних туров в Сочи. Как сообщала Ассоциация туроператоров России (АТОР), летом 2020 года по направлению Сочи намечался кратный рост объемов чартерной авиаперевозки. Традиционная программа «Библио-Глобуса» предполагала вылеты из Москвы и еще нескольких регионов, о старте чартерной программы также объявили Anex Tour и «TUI Россия».

В системе бронирования «Интуриста» предлагали возможность забронировать тур в Сочи на базе чартерной перевозки авиакомпании Azur Air. Полетные программы из пяти городов России должны были стартовать 1 июня и продлиться до конца октября 2020 года. Как сообщал туроператор, чартерные вылеты в Сочи на Azur Air летом планировались из Москвы, Санкт-Петербурга, Казани, Уфы и Екатеринбурга. Рейсы в Сочи из Москвы должны были быть ежедневными, из других городов — дважды в неделю. «Интурист» планировал делить борта с Anex Tour — у него также были запланированы чартерные рейсы на Azur Air из этих городов. На базе чартерной программы «Интурист» намерен был продавать летние и осенние туры в район Большого Сочи. Там у него заключены контракты с более чем 120 объектами размещения. Также планировались туры в Абхазию. В компании делали ставку как на туры с пляжным отдыхом, так и на экскурсионные программы по Краснодарскому краю и Абхазии. Однако чартерная программа из-за продления карантина в регионе была перенесена, и неоднократно.

По словам секретаря Российского союза туриндустрии (РСТ) Ирины Тюриной, наибольшим спросом в настоящее время пользуются поездки в августе и сентябре. Также приходят заявки на октябрь и ноябрь. Президент РСТ Андрей Игнатьев ранее отмечал, что восстановление внутреннего туризма в России после пандемии нового коронавируса начнется с дешевых туров по массовым направлениям, например на курорты Краснодарского края и Крыма. Туроператоры также ожидают, что после стрессовой ситуации с карантином и длительной самоизоляцией у россиян возникнет потребность в оздоровительном отдыхе и лечении.

Руководитель отдела обслуживания в аэропорту департамента пассажирского опыта «Туту.ру» Игорь Дубин говорит, что в компании уже видят на июль–август увеличения емкости от перевозчиков на внутренних маршрутах, чем наблюдалось в прошлом году. «Мы предполагаем внутренний рост, несмотря на новости, которые стимулируют людей сидеть дома. Ситуация будет подогреваться именно отсутствием возможности выехать за границу»,— говорит господин Дубин. По его словам, интерес к российским курортам был огромный, и после каждого сообщения властей Кубани о смягчении ограничений, спрос повышался на 20–30%. «Сезон сложный, конечно, но все-таки спрос большой. Самолеты, как мы знаем от коллег из авиакомпаний, летают с загрузкой 90%».

Член Общественного совета при Минтрансе РФ Кирилл Янков отмечал, что в ближайшие год-два существенно изменится структура транспортных потоков и предпочтения пассажиров. По его словам, вырастет популярность ж/д транспорта. Это в итоге должно привести к увеличению турпотока по таким направлениям, как Сочи, Крым, Анапа, Кисловодск.

ФОТО: АЛЕКСЕЙ КУДЕНКО

ТУРИСТЫ С УРОВНЕМ ДОХОДА СРЕДНИМ И ВЫШЕ СРЕДНЕГО, КОТОРЫЕ ОБЫЧНО ЕЗДИЛИ ОТДЫХАТЬ В ИТАЛИЮ ИЛИ ИСПАНИЮ, КРАЙНЕ НЕДОВОЛЬНЫ КУБАНСКИМ СЕРВИСОМ

ПОМОГЛИ НА ОТДЫХ Как писал „Ъ-Кубань", в Краснодарском крае вследствие пандемии нового коронавируса и принятия ограничительных мер в связи с распространением заболевания отменили курортный сбор. Соответствующий законопроект, позволяющий регионам приостановить сбор, приняли в Госдуме. Связано это опять-таки с тем, что туристическая и санаторно-курортная отрасли в этом году несут серьезные финансовые потери. Как пояснила депутат ГД РФ от Кубани Светлана Бессараб, такое решение позволило в том числе сократить затраты бизнеса на сбор, хранение персональных данных и составление отчетности.

Как сообщал „Ъ", правительство выделит 15 млрд руб. на компенсации за туристические поездки по России до конца года. Об этом заявил премьер Михаил Мишустин, добавив, что получить можно будет от 5 до 15 тыс. руб. в зависимости от стоимости путешествия. В Ростуризме заявили, что правила предоставления выплат пока разрабатываются и будут представлены в ближайшее время. Там же уточнили, что механизм будет работать по принципу кешбэка: туристические услуги нужно будет оплатить картой «Мир», на которую и поступит выплата. Сумма в 15 млрд руб. будет выделена Ростуризму в качестве субсидии, средства которой ведомство передаст Национальной системе платежных карт (НСПК — оператор платежной системы «Мир»).

По мнению депутата Госдумы Сергея Кривоносова, субсидирование туров по России поможет увеличить интерес россиян к туристическим поездкам по стране и даст возможность посетить исторически значимые места. «Дополнительные средства нужны всегда. Это поддержит внутренний туризм в этот непростой период. Чем ниже стоимость турпакета для граждан, тем лучше. Я считаю, что такой инструмент поможет достичь положительных результатов. Мы давно говорим о том, что необходимы проекты, которые позволят организовывать туры внутри страны, например из регионов в Москву или даже по столице для москвичей. Очень часто люди не могут посетить какие-то знаковые места, связанные с нашей историей, даже внутри региона проживания»,— сказал он.

Парламентарий подчеркнул при этом, что данная мера сможет улучшить соотношение цены и качества туристического продукта. «Мы, в свою очередь, будем осуществлять парламентский контроль, чтобы данная инициатива эффективно выполняла свою функцию по увеличению турпотока»,— резюмировал Сергей Кривоносов.

ШКОЛЬНИКИ ОСТАЛИСЬ БЕЗ КАНИКУЛ Отельеры неоднократно жаловались на отсутствие доходов и предупреждали о возможности закрытия многих предприятий отрасли. Однако гораздо хуже дело обстоит с индустрией детского отдыха. С 1 июля разрешили работу детских санаториев, имеющих лицензию. Они могут принимать детей исключительно из Краснодарского края и только при заполнении номерного фонда не более чем на 50%.

Как писал „Ъ-Кубань", в начале этого месяца собственники и руководители детских оздоровительных лагерей Краснодарского края направили на имя президента, губернатора региона, а также в Общественную палату РФ и Госдуму обращение, в котором просили отменить постановление Роспотребнадзора, запрещающее детям отдых за пределами своего региона до конца 2020 года. Обращение подписали 46 представителей отрасли. В своем письме руководители детских здравниц отметили, что запрет ставит под угрозу существование индустрии детского отдыха и оздоровления.

«Абсолютное большинство детских лагерей и санаториев края ориентировано на реализацию путевок и организацию отдыха для детей из всех регионов нашей страны, ведь именно Краснодарский край исторически стал центром летнего курортного сезона для всей России. Следствием такого развития стало следующее: количество и масштаб учреждений детского отдыха и оздоровления в крае, в отличие от других субъектов, в значительной степени превышают потребность в детском отдыхе внутри региона, но полностью соответствуют потребности страны»,— говорили участники рынка. Руководители детских здравниц поясняют, что работа объектов в условиях приема только местных детей фактически невозможна, так как объем заездов при этом не обеспечит минимального уровня заполняемости объектов и их рентабельности.

По словам директора детского лагеря «Родник» Татьяны Рудник, с 1 июня 2020 года большинство лагерей находятся в состоянии готовности к старту сезона в запланированном до начала эпидемии объеме. «К этому времени мы провели все государственные закупки, продали большую часть коммерческих путевок. Именно эти средства, наряду с кредитными, позволили объектам осуществить плановый ремонт, закупку оборудования, подготовку и обучение персонала и так далее. Это очень большие деньги. Так, стоимость медосмотра ста человек персонала составляет 500 тыс. руб., а он может быть гораздо больше, например двести человек»,— сказала госпожа Рудник. Она добавила, что тем родителям, чьи дети не смогут приехать по предоплаченным путевкам, придется возвращать деньги, а их нет. «Следовательно, начнутся судебные разбирательства, а потом — банкротства. Нам не отменили арендную плату, так же как и обязательство оплачивать коммунальные услуги. Мы просто потеряем индустрию детского отдыха»,— сказала Татьяна Рудник. Она добавила, что пострадают также смежные отрасли — транспортная, педагогическая, то есть вожатые, педагоги и так далее.

Гендиректор компании «Резорт-Юг» (объединяет несколько детских лагерей) Артем Гаврилов называет ситуацию катастрофической. «Детский отдых — сфера в принципе нерентабельная, но того, что происходит сейчас, не было вообще никогда. И мы действительно разоримся. Ведь когда закрывается кафе, его кто-то другой может купить или взять в аренду и открыть новое. В нашем случае замещения не произойдет. Такие лагеря, как «Орленок» или «Артек», останутся, но необходимо понимать, что они принимают ничтожно малое количество детей по сравнению с тем, сколько принимают коммерческие лагеря — те, которые есть сейчас. И когда мы остаемся без помощи, а работаем мы только три месяца в году, и в эти три месяца нам запрещают работать — это прямая дорога к потере отрасли»,— сказал Артем Гаврилов.

Таким образом, по мнению подписантов, к 2021 году абсолютное большинство негосударственных детских лагерей будут разорены и прекратят свое существование. При этом руководители детских учреждений отмечают, что введенные ограничения не остановят неорганизованный детский туризм, потому как потребность в детском отдыхе на юге как для отдельных семей, так и для творческих и спортивных групп высока как никогда. В итоге такой подход приведет к тому, что весь детский отдых уйдет в нелегальную сферу.

После письма, которое направили руководители детских здравниц во все возможные инстанции, депутат Госдумы Наталья Костенко внесла предложения по решению их проблем. Она направила на имя премьер-министра Михаила Мишустина ряд предложений по спасению детских оздоровительных организаций. По словам депутата, в 2020 году на Кубани планировали работать 150 стационарных круглогодичных и сезонных детских здравниц, однако они оказались на грани разорения из-за пандемии. В связи с действующими в России ограничительными мерами Роспотребнадзор рекомендовал организациям принимать на отдых только местных детей. С 1 июля детские лагеря и дома отдыха в регионе оказались заполнены только на 20% за счет детей из края. При этом 30% здравниц при отсутствии понимания даты снятия ограничений объявили о консервации.

«Власти края пытаются как-то решать проблему самостоятельно. Однако причины, в связи с которыми детские лагеря оказались на грани банкротства, федеральные — пандемия и постановление Роспотребнадзора, поэтому решаться они должны на уровне правительства РФ»,— заявила Наталья Костенко. В связи с этим она предлагает предоставить детским лагерям беспроцентные льготные кредиты на два года. Предполагается, что займы будут выдаваться для возврата денег за путевки. Процентную ставку финансовым учреждениям при этом предлагается финансировать за счет субсидий Минэкономразвития. Второй вариант заключается в том, чтобы разрешить детским санаториям не возвращать предоплату, полученную в результате заключенных на этот год государственных контрактов, а регионам и муниципалитетам, которые заключали контракты, выплатить компенсации.

Татьяна Рудник добавила, что после отправки письма ситуация еще больше ухудшилась. «Сначала вроде бы разрешили принимать детей из Сибири, сейчас опять запретили. Ничего не изменилось, обещают какие-то субсидии, но пока непонятно, что и как. Проверок стало еще больше, работать не дают и грозят и штрафами»,— сказала Татьяна Рудник. ■

В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ НА ВРЕМЯ ПЕРВОЙ НЕРАБОЧЕЙ НЕДЕЛИ, ОБЪЯВЛЕННОЙ ПРЕЗИДЕНТОМ РФ, ОТЕЛЯМ И ГОСТИНИЦАМ ЗАПРЕТИЛИ ОСУЩЕСТВЛЯТЬ БРОНИРОВАНИЕ НОМЕРОВ. С 28 МАРТА МЕСТА РАЗМЕЩЕНИЯ ЗАКРЫЛИСЬ. НА КУРОРТАХ НЕ РАБОТАЛИ РЕСТОРАНЫ, КАФЕ, ТЕАТРЫ, РАЗВЛЕКАТЕЛЬНЫЕ ЗАВЕДЕНИЯ. ПОЗДНЕЕ КАРАНТИН ПРОДЛИЛИ ДО 21 ИЮНЯ

К красоте стремиться естественно

Как с помощью специалистов эстетической хирургии устранить дефекты внешности, не создав себе новых проблем? На этот вопрос готовы ответить опытные пластические хирурги лучших краснодарских клиник

Три года назад объем отечественного рынка эстетической хирургии превысил 12,3 млрд рублей, а Россия вошла в топ-15 стран мира по количеству профильных хирургических вмешательств. В прошлом году объем рынка пластической хирургии только в Москве и области составил 7,5 млрд рублей, увеличившись относительно 2018 года на 2,3%.

При этом в Краснодарском крае интерес к пластическим операциям оказался выше, чем по стране: согласно статистике одного из крупнейших сайтов-отзовиков «ПроДокторов», такого рода услуги на Кубани в 2019 году искали 14 667 раз — это первое место в топе популярных медуслуг в регионе. В федеральном разрезе, для справки, список возглавляют стоматологические услуги.

Эксперты объясняют высокий спрос на данные услуги в регионе наличием высокопрофессиональных специалистов, а также хорошим соотношением цены и качества.

Имеет значение и тот факт, что Краснодарский край известен как курортный регион: здесь активно развивают в том числе медицинский туризм, одной из наиболее востребованных категорий которого является именно эстетическая хирургия.

Пластический хирург клиники «Здрава»
Сергей Васильевич Малолеткин

Пластический, эстетический, реконструктивный хирург клиники WMT
Сергей Владимирович Прокудин

Действующий хирург клиники «Екатерининская»
Рустам Ильясович Халилуллин

Тренд на естественность

Первые позиции по количеству выполняемых пластическими хирургами операций традиционно занимают блефаропластика, подтяжка лица, ринопластика, липосакция и маммопластика — это общемировая статистика. В Краснодарском крае с его морскими курортами наиболее востребованы операции на теле: изменение формы груди, абдоминопластика — то, что позволяет «на все сто» выглядеть на пляже.

«У женщин на первом месте, безусловно, стоит маммопластика, затем ринопластика и далее идут операции по коррекции фигуры — абдоминопластика, липосакция и липофилинг; немного реже обращаются по поводу блефаропластики и отопластики,— уточняет ***пластический хирург клиники "Здрава" Сергей Васильевич Малолеткин.***— *Среди мужчин самые популярные операции — блефаропластика, отопластика и устранение гинекомастии, в меньшей степени встречаются запросы по коррекции фигуры, в их числе липосакция боков, спины, устранение "пивного" животика».*

Специалисты отмечают, что на запросах пациентов, обращающихся к пластическим хирургам, отчетливо сказался модный тренд на естественную красоту. *«Еще лет пять назад в моде были вычурно гипертрофированные формы — стандарты, явно выходящие за параметры 90/60/90. Сейчас этот тренд, к счастью, практически сошел на нет, и на смену ему пришло стремление к "естественной" красоте. Я говорю об этой естественности в кавычках, потому что фактически этот тренд можно назвать "идеализированной естественностью",— комментирует* ***действующий хирург клиники "Екатерининская" Рустам Ильясович Халилуллин.***— *Самый простой пример: женщины хотят грудь второго-третьего размера, в форме идеальной "капли", упругую, неопущенную, будто она такова от природы, а не прооперирована. То есть стремление к естественности есть, но к естественности идеализированной. Вроде так все и было: красиво, невычурно и неброско».*

Стремление к совершенству

Появление «Инстаграма» и «культ селфи» меняет у людей восприятие себя, вызывает желание совершенствовать свою внешность по примеру инфлюенсеров. Пластические хирурги отмечают: список тех, по чьему образу и подобию сегодня «переделывают» себя пациенты, значительно расширился. *«Лет пятнадцать назад просили губы Анджелины Джоли и нос Моники Белуччи, а сейчас образцы для подражания во множестве поставляет "Инстаграм", и это и хорошо и плохо,— рассказывает* ***пластический, эстетический, реконструктивный хирург клиники WMT Сергей Владимирович Прокудин.***— *Люди верят тому, что видят на фото, а изображения, размещаемые некоторыми инфлюенсерами, распиаренными докторами и клиниками, бывают значительно обработанными. Зачастую то, что мы видим в соцсетях, получить в реальной жизни невозможно, а люди — особенно молодые женщины — приходят к пластическому хирургу с завышенными ожиданиями. И очень сердятся, когда им честно говорят, что это невозможно».*

Фантастические представления о возможностях пластической хирургии — одна из причин, почему доктора отказываются взяться за скальпель. *«Порой пациенты обращаются в тех случаях, когда хирургическое вмешательство просто не принесет желаемого результата,— говорит* ***хирург клиники "Екатерининская" Рустам Ильясович Халилуллин.***— *Также часто приходится отказывать девушкам, которые чрезмерно увлекаются улучшением собственной внешности с помощью эстетической медицины».*

«Вообще отказ в пластической операции может быть по ряду причин,— добавляет ***пластический хирург клиники "Здрава" Сергей Васильевич Малолеткин.***— *Первое и самое важное — это противопоказания по состоянию здоровья. Есть абсолютные и относительные противопоказания к каждой операции. Например, абсолютными противопоказаниями к операции при большом объеме оперативного вмешательства будут сахарный диабет, тяжелые патологии сердечно-сосудистой и легочной систем и так далее. К относительным противопоказаниям относятся незначительные отклонения в анализах, которые можно исправить путем лечения, например низкий гемоглобин. В таком случае после прохождения непродолжительного лечения операцию можно будет сделать.*

Второе — это когда наши прекрасные пациенты хотят что-то поменять в себе, а мы, с профессиональной точки зрения, говорим, что операцию делать еще рано либо вообще не нужно, потому что все и так гармонично, а операция в данном случае не даст ожидаемого результата».

> Именно краснодарские хирурги взялись оперировать шестимесячную Луну Феннер, которой отказали в лечении американские врачи. У малышки гигантский меланоцитарный невус, который из-за характерной формы прозвали «маской Бэтмена». Девочка уже успешно перенесла две операции из шести-восьми запланированных

Работа в контакте

Поиск «своего» доктора — дело непростое. Если в России в настоящее время работают более 1,5 тысяч пластических хирургов, то в Краснодарском крае, по данным сайта «ПроДокторов», практикуют 44 таких специалиста. Принимают они в частных клиниках, средняя стоимость приема составляет 1852 рубля.

Успешность пластической операции в значительной степени зависит от решений пациента. Главные факторы, влияющие на снижение риска хирургического вмешательства: обращение только к опытному хирургу, работающему в клинике с высокотехнологичным оборудованием, использование качественных имплантов, обязательные предварительные осмотры у врачей разных специальностей, санация очагов хронической инфекции до пластической операции, компенсация всех хронических заболеваний и максимальное информирование врача обо всех случаях побочных действий препаратов. Плотный контакт врача и пациента, основанный на полном доверии, позволяет минимизировать вероятность осложнений.

Гарантии успеха

В настоящее время в России существует 14 утвержденных хирургических специальностей, и пластическая хирургия — четырнадцатая, закрывающая список. В последние годы сроки подготовки врачей по этому профилю увеличены, регулируется количество мест в ординатуре. Что же может служить гарантией профессионализма пластического хирурга?

«Сейчас пластических хирургов очень много. Это специалисты разного возраста, опыта, стажа. На возраст смотреть не стоит. Важны отзывы и рекомендации — и в интернете, и от знакомых. Следует обратить внимание на портфолио, которое уже у многих представлено в "Инстаграм",— ***советует хирург клиники "Екатерининская" Рустам Ильясович Халилуллин.***— *Очень важным показателем является количество операций, которые хирург выполняет ежегодно. Ведь логично, что если хирург делает 50–70 операций в год,*

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМО

Реклама

он, во-первых, сможет накопить настоящий хирургический опыт только лет через 20 с начала практики, во-вторых, возникает вопрос, почему к нему не идут пациенты».

«Наличие опыта и отзывы других пациентов — в первую очередь,— соглашается с коллегой ***хирург клиники "Здрава" Сергей Васильевич Малолеткин.****— Также очень важно, чтобы доктор и клиника вели пациента не только до операции, но и после нее, до полного восстановления. Доктор должен быть всегда на связи со своими пациентами — отвечать на вопросы, снимать тревоги и беспокойства, наблюдать, перевязывать после операции. Тогда и пациент чувствует себя в безопасности, и врач, в свою очередь, может быстро отреагировать на любые изменения в состоянии послеоперационного пациента. Мы в ответе за наших пациентов на всех этапах. В этом и заключается профессия врача».*

«Гарантия профессионализма пластического хирурга сегодня, как и в прошлом веке,— это две вещи: образование и опыт. Но конечный показатель — это результативность. Как раз профессионал понимает, что чудес обещать не надо, а осложнения случаются, но профессиональный хирург сделает все возможное, чтобы не допустить негативных последствий,— говорит ***хирург клиники WMT Сергей Владимирович Прокудин.****— Настоящего профессионала отличает непрестанный поиск новых знаний, постоянное развитие. Ориентируйтесь не на то, насколько приятен доктор в общении, хорошо ли он говорит, выглядит, пахнет — это имеет значение, но самое важное в хирургии всегда происходит в операционной. И еще одно замечание: учтите, что действительно хорошие профессионалы в принципе в рекламе не нуждаются».*

Дороже денег

Красота и уверенность в себе, избавление от комплексов, вызванных несовершенством собственной внешности,— то, за что люди готовы платить. Услуги эстетической хирургии недешевы, и прибыльность этого бизнеса привлекает в него недобросовестных игроков. Их немало: по информации, обнародованной Росздравнадзором в августе прошлого года, семь из десяти клиник, оказывающих услуги пластической хирургии, так или иначе нарушают закон. Проведенная проверка более 1250 медицинских организаций, преимущественно частных, привела к закрытию 65 клиник или их хирургических подразделений в Москве, 27 — в Петербурге, 22 — в Новосибирске, 20 — в Ростове и 11 — в Татарстане.

Усилить контроль за действиями пластических хирургов помогло бы включение эстетических операций в программу обязательного медицинского страхования. В настоящее время пластические хирурги осуществляют по программе ОМС отдельные вмешательства, например бесплатно оперируют детей с диагнозом волчья пасть и заячья губа, удаляют гемангиомы, выполняют реконструктивную маммопластику после резекции молочных желез из-за онкологического заболевания, проводят ринопластику при искривлении носовой перегородки.

«Что касается эстетических пластических операций, то все они в нашей стране находятся вне рамок медицинского страхования,— говорит ***хирург клиники "Екатерининская" Рустам Ильясович Халилуллин.****— В Германии, например, многие эстетико-функциональные вопросы лежат в юрисдикции страховых компаний. Например, если женщине большая грудь мешает выполнять ее профессиональные обязанности (к примеру, она парикмахер), то в рамках страхового случая эта пациентка может получить операцию по подтяжке и уменьшению груди. У нас — нет. Пациенты платят за свои операции самостоятельно. Но я очень надеюсь, что когда-нибудь и в нашей стране заработает такая страховая система».*

«Оплатить пластическую операцию по ДМС нельзя, исключение составляет реконструктивная пластическая хирургия, связанная с врожденными или приобретенными дефектами лица и тела, устранить которые необходимо по жизненным показаниям. В таком случае страховая компания может оплатить операцию,— подтверждает ***хирург клиники "Здрава" Сергей Васильевич Малолеткин.****— Поэтому основная масса пациентов, около 70%, оплачивает операцию сразу и самостоятельно, а другая часть пользуется кредитами. Наша клиника, например, работает сразу с несколькими банками. После консультации можно сразу сделать расчет и выбрать банк, где будут предложены наилучшие условия. Так, например, при операции по увеличению груди ежемесячный платеж составляет в среднем 7500–8500 руб.— вполне подъемная сумма для тех, кто не хочет откладывать мечту на потом».*

> В утвержденном Минздравом профессиональном стандарте пластического хирурга прописано, что на соответствующую должность может назначаться специалист, имеющий высшее медицинское образование и специальную послевузовскую подготовку

В российском Минздраве обсуждают возможность проведения пластических операций по полису ОМС, поскольку это позволило бы включить в клинические рекомендации высокопрофессиональные хирургические техники и отсечь недостаточно компетентных специалистов и клиники-однодневки.

Новые требования к клиникам пластической хирургии, введенные приказом Минздрава «Об утверждении порядка оказания медицинской помощи по профилю "пластическая хирургия"» действуют уже два года. Введенный порядок «проредил» ряды игроков, так как мелким клиникам сложно выполнить утвержденные требования, но зато повысил качество соответствующих услуг. *«Минздрав выдвинул хорошие, правильные требования. Любая клиника, где проводятся операции пластической хирургии, должна иметь, во-первых, полноценную реанимацию, во-вторых, круглосуточную высокопрофильную лабораторию. Не все это могут обеспечить,— говорит* ***хирург клиники WMT Сергей Владимирович Прокудин.****— Наша клиника не зря называется клиникой высоких медицинских технологий: то, как укомплектованы операционная и реанимация, профессиональный уровень врачей, подготовка среднего и младшего медперсонала, информационное взаимодействие — все это не только соответствует новым требованиям Минздрава, но и превосходит их».*

Категории пациентов, которые имеют повышенный риск возникновения осложнений:

- длительно курящие люди;
- пациенты с ожирением или с поливалентной аллергией;
- клиенты, сделавшие множество пластических операций;
- люди, страдающие хроническими заболеваниями.

Верный путь к красоте

Как правильно действовать человеку, недовольному своей внешностью и желающему что-то в себе изменить?

«Прежде всего еще раз подумать,— говорит ***хирург клиники "Екатерининская" Рустам Ильясович Халилуллин.****— Любое вмешательство, от банального массажа до большой операции, ведет к целому каскаду реакций организма. Всё, абсолютно всё может быть сделано только после тщательных размышлений и по показаниям. При этом противопоказаний — масса, поэтому обязательным условием перед любой пластической операцией является предоперационное обследование. Это достаточно объемный список лабораторных и инструментальных исследований. Надо пройти их, а затем получить консультацию ряда специалистов. И только если чек-ап показывает идеальные результаты, операция возможна».*

«На сегодняшний день выраженная тенденция и в мире, и в России — отток высокопрофессиональных специалистов клиник из Москвы в регионы,— говорит ***хирург Клиники WMT Сергей Владимирович Прокудин****. Если говорить о пластической хирургии, то в Краснодаре сегодня можно получить даже более высокое качество услуг, чем в столице. Вопрос в том, чтобы выбрать правильную клинику должного уровня».*

«Решение о пластической операции не может быть сиюминутным,— добавляет ***пластический хирург клиники "Здрава" Сергей Васильевич Малолеткин.****— Но если вы уверены, что более изящный нос, высокая грудь или плоский живот сделают вас счастливее, стоит решиться и сделать шаг навстречу своей мечте. В любом случае первым делом пациент должен выбрать доктора и клинику, а затем прийти на консультацию. И уже на консультации пациент понимает, нашел ли он "своего" доктора, был ли установлен тот самый "контакт", возникло ли взаимопонимание и доверие. Если все эти факторы совпадают, операция состоится».*

DEPOSITPHOTOS.COM

ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ СО СПЕЦИАЛИСТОМ

В Мегацентре непонимания

Как некоторые краснодарские арендодатели повели себя в кризис

Весна и лето 2020 года оказались для арендодателей и арендаторов Краснодара проверкой на прочность. Причем не только с точки зрения убытков, в этой части все, по крайней мере, понятно: можно оптимизировать расходы, арендовать другую площадку. Главные сложности возникали в случаях, когда некоторые арендодатели оказались не готовы идти к диалогу, усугубляя и без того тяжелое положение своих партнеров и контрагентов.

И, пожалуй, самым сложным в этой ситуации будет ответить на вопрос: применимы ли к бизнес-процессам такие понятия, как честность и справедливость? Важно ли то, как долго арендодатель и арендатор друг с другом сотрудничали? Обязаны ли они помогать друг другу в нештатных ситуациях? Или все-таки отношения между субъектами бизнеса – это всегда торг и прав тот, кто сильнее? История ниже хорошо показывает, в каких непростых условиях оказались некоторые краснодарские предприниматели.

Решением правительства страны арендодателям в 2020 году оказывают меры поддержки. Конечно же, государство помогает им с расчетом на то, что они в свою очередь поддержат арендаторов, своих партнеров

Вирус ударил по отношениям

В крайне запутанной ситуации, например, оказался арендатор Мегацентра «Красная Площадь» ООО «Руссо», чей ювелирный магазин на протяжении многих лет работал в этом ТЦ. Ни одна из сторон за все время условий договора не нарушала, и претензий друг к другу у арендатора и арендодателя не было. До вступления в силу карантинных ограничений.

СПРАВОЧНО: *краснодарская ювелирная сеть «Руссо» основана в 1992 году, одна из первых и самых успешных в Краснодарском крае, работает с лучшими российскими производителями и имеет безупречную репутацию партнера*

Мегацентр «Красная Площадь» закрылся 28 марта, как и все остальные центры в регионе. Естественно, в тот момент никаких вопросов к Мегацентру быть не могло. Заболеваемость росла, ТЦ действительно являются местом массового скопления людей, и, наверное, закрывать их было необходимо. Вопросы возникали лишь к порядку расчетов между контрагентами.

Тогда ООО «Руссо», как и все прочие арендаторы, обратилось к администрации ТЦ (в распоряжении есть соответствующее письмо) с просьбой внести ясность в порядок оплаты аренды в период, когда торговые площади будут закрыты. Ведь, поскольку вести торговлю компания не могла, было не вполне понятно, почему она должна платить, как прежде, тем более что на тот момент никто не знал, как долго продлятся ограничения. Как многолетний партнер ООО «Руссо» рассчитывало на скидку на базовую арендную плату.

Но что-то пошло не так. В первое время руководство «Руссо» просто не могло дозвониться до отдела аренды Мегацентра. Счет за апрель, который пришел от администрации ТЦ, ООО «Руссо» оплатило авансом еще в середине марта. Напомним, что торговый центр в последующие месяцы был закрыт для посетителей по распоряжению губернатора Краснодарского края.

Еще одной проблемой стала невозможность попасть в определенный период в арендованное помещение. Из-за этого у «Руссо» возникли трудности и с запуском онлайн-продаж – мерой, которая помогла пережить карантинные ограничения многим предприятиям торговли.

Льготные условия с оговоркой

Но главное, на что рассчитывало ООО «Руссо», это равные льготные условия для всех арендаторов Мегацентра. Предприятие просило о повышении скидки на базовую арендную плату в связи с коронавирусными ограничениями.

Однако, как считает ООО «Руссо», попытки наладить диалог с АО «Рамо-М» (девелопером «Красной Площади») фактически зашли в тупик – сторонам не удалось договориться по ключевым вопросам. В частности, арендодатель готов был предоставить определенные запрашиваемые льготы лишь при условии пролонгации договора. Соответствующее письмо поступило от «Рамо-М» 25 мая. Это и стало отправной точкой конфликта. В ООО «Руссо» расценили это как попытку навязать ненужные компании обязательства и отказались.

А поскольку из-за введенных руководством региона ограничений Мегацентр долгое время не работал, ювелирная сеть оказалась в непростом финансовом положении, справляться с которым ей пришлось самостоятельно.

Мегацентр «Красная Площадь» возобновил работу только 21 июня, однако этого дня владелец ювелирного магазина не дождался – уже с 15 июня он решил расторгнуть договор аренды, о чем официально уведомил за 15 дней арендодателя (письмо есть в распоряжении). Как указано в этом письме, юридическим поводом для этого стало появление обстоятельств непреодолимой силы, четко оговоренное одним из пунктов действующего договора аренды. Действительно, еще в середине марта никто не мог предвидеть, что государство закроет торговые площадки, и, естественно, никто не был в силах как-то это изменить.

Мегацентр «Красная Площадь» возобновил работу только 21 июня, однако этого дня владелец ювелирного магазина не дождался – уже с 15 июня он решил расторгнуть договор аренды

Как сказано в письме АО «Рамо-М» к руководству «Руссо» (есть в распоряжении), «временное приостановление коммерческой деятельности и отсутствие доходности арендатора от использования арендуемых помещений не прекращает право арендатора на временное владение арендуемым имуществом и не прекращает его обязанность по арендным платежам».

Неясное будущее

После этого, 22 июля АО «Рамо-М» уведомило об истечении срока договора аренды с 1 августа 2020 года и о требовании передать арендуемое помещение с рядом условий, касающихся арендной платы (письма есть в распоряжении). Как уже было сказано выше, в Мегацентре посчитали, что запрет на работу в период карантина сам по себе не влияет на выполнение обязательств по договору. В ООО «Руссо» же после последних событий заявляют о нерентабельности своего магазина, в связи с чем сеть и приняла решение о прекращении аренды в данном ТЦ.

Просто напомним: торговля была отнесена к наиболее пострадавшим от коронавирусной пандемии отраслям. А торговля ювелирной продукцией рискует пострадать еще сильнее, поскольку она не относится к товарам первой необходимости и очень чувствительна к падению доходов населения. И ощущать кризисные явления эта сфера будет еще очень долго, что и вынудило ООО «Руссо» расторгнуть договор с АО «Рамо-М», ведь о какой долговременной аренде может идти речь, если нет понимания того, будет бизнес прибыльным или нет.

Также напомним, что решением правительства страны арендодателям в 2020 году оказывают меры поддержки. Конечно же, государство помогает им с расчетом на то, что они в свою очередь поддержат арендаторов, своих партнеров. Многие так и делают, стараются пережить этот непростой период вместе, чтобы затем продолжить взаимовыгодное сотрудничество. И именно поэтому так необычна (но показательна) история «Руссо».

Добавим, что ювелирная сеть имеет и собственные магазины в Краснодаре. Поэтому ей есть, по крайней мере, куда перевезти свой товар. И, когда будет нужно, она сможет возобновить розничную торговлю. Однако большинство представителей малого и среднего бизнеса города собственных площадей не имеют и крайне сильно зависят от своих арендодателей. Что им делать в ситуации, когда вчерашние «партнеры» вдруг повернутся спиной и начнут выдвигать свои условия, не совсем понятно. Не исключено, что многим из них будет выгоднее просто закрыть свой бизнес и подать на банкротство, чем пытаться пережить кризис. И, как следствие, городской бюджет потеряет немалую часть доходов. Наверное, такой поворот событий никому не нужен. Но, тем не менее, такое происходит прямо сейчас.

Большинство представителей малого и среднего бизнеса города собственных площадей не имеют и крайне сильно зависят от своих арендодателей. Что им делать в ситуации, когда вчерашние «партнеры» вдруг повернутся спиной и начнут выдвигать свои условия, не совсем понятно

Очень важно, каким будет итог этой истории, ведь она является своего рода прецедентом во взаимоотношениях арендодателей и арендатором. И можно не сомневаться, что внимание к ней будет приковано до тех пор, пока спор не будет урегулирован.

Реклама

KOMMERSANT.RU

BUSINESS GUIDE ТЕМАТИЧЕСКИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ К ГАЗЕТЕ **КОММЕРСАНТЪ**

СДАЧА С АНАЛИЗОМ

КОГДА ВСЕ ЗАСТРОЙЩИКИ ЖИЛЬЯ ПЕРЕЙДУТ НА ПРОЕКТНОЕ ФИНАНСИРОВАНИЕ И ЭСКРОУ-СЧЕТА, КАК ТОГО ТРЕБУЕТ РЕФОРМА ДОЛЕВОГО СТРОИТЕЛЬСТВА, ОБМАНУТЫХ ДОЛЬЩИКОВ БОЛЬШЕ НЕ БУДЕТ, ПОТОМУ ЧТО ИХ ДЕНЬГИ НИКУДА НЕ ПРОПАДУТ. ВОТ ТОЛЬКО ЦЕЛЬЮ УЧАСТИЯ В ДОЛЕВОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ ДЛЯ РОССИЯН ЯВЛЯЕТСЯ НЕ СОХРАНЕНИЕ СВОИХ СРЕДСТВ, А ПОЛУЧЕНИЕ КВАРТИР В НОВЫХ ДОМАХ. НО ВСЕ ЛИ СМОГУТ ИХ ПОЛУЧИТЬ — БОЛЬШОЙ ВОПРОС. НАТАЛИЯ ПАВЛОВА-КАТКОВА

ЗАДЕРЖКА БЕЗ ПРЕДЕЛОВ Прошел год с того момента, как заработали резонансные поправки в закон «Об участии в долевом строительстве» (214-ФЗ), радикально изменившие финансовую модель жилищного строительства. С 1 июля 2019 года застройщикам тех новостроек, что не смогли подтвердить возможность продолжать работу по старым правилам, запретили сразу направлять деньги дольщиков в стройку. Теперь для возведения домов, как правило, используется проектное финансирование — кредиты, которые банки выдают застройщикам. А средства дольщиков сначала аккумулируются на специальных банковских счетах — эскроу-счетах — и лишь после ввода дома в эксплуатацию переходят на счет компании-застройщика.

Если застройщик не выполняет свои обязательства, дольщик может расторгнуть договор долевого участия (ДДУ) и забрать деньги с эскроу-счета. Ключевой вопрос: а что будет в том случае, если дольщик на захочет расторгать ДДУ и забирать вложенные в строительство средства, а пожелает получить квартиру, как это и было записано в договоре?

Хорошо, если проблема лишь в задержке заселения: можно и подождать. Но ведь иногда трудно понять, какую именно задержку можно считать разумной. Согласно статье 9 закона «Об участии в долевом строительстве», для расторжения дольщиком ДДУ в одностороннем порядке достаточно просрочить передачу квартиры всего на два месяца. На практике же двухмесячной задержкой дело редко ограничивается. Чтобы это понять, стоит взглянуть на другой параметр — разницу между декларируемой и реальной датами ввода объекта в эксплуатацию в уже сданных домах. Эксперты анализируют этот показатель гораздо чаще.

По данным Единого реестра застройщиков, из всех компаний, кто в первой половине 2020 года вводил в Москве жилье в эксплуатацию, без переноса сроков справились с задачей менее 18%. Среди них, например, Level Group, «Донстрой» и ГК ФСК. При этом у 73,5% застройщиков абсолютно все новостройки введены позже исходно заявляемых сроков, а почти у каждого третьего задержки превышают год. Для сравнения: годом раньше столь длительные сдвиги сдачи допускал лишь каждый четвертый застройщик. Средние сроки задержки ввода новостроек в эксплуатацию за год выросли на два месяца. А это маячок возрастающего риска не просто задержки сдачи, а приостановки строительства как такового и превращения новостройки в проблемный объект. И в этом случае, чтобы дольщики не забирали деньги с эскроу-счетов, а получили свою квартиру, дом для начала должен кто-то достроить.

ОТСЕЧЬ НЕУДАЧНИКОВ Как утверждают банкиры, в доведении до ума новостроек в первую очередь заинтересованы даже не дольщики, а банки, выдающие проектное финансирование и открывающие счета эскроу. У дольщиков всегда есть шанс в сложной ситуации в новостройке, продающейся по новым правилам, забрать свои деньги. Банку вернуть выданный кредит может быть куда проблематичнее. Основной источник его погашения — те самые средства дольщиков, что до окончания строительства хранятся на счетах эскроу. Если застройщик, не выполнив своих обязательств перед дольщиками, не получит доступ к этим деньгам, то и с банком расплатиться не сможет.

Более того, с переходом на эскроу банкам взаимодействовать с застройщиками стало сложнее. «С внедрением этого механизма увеличились риски банков, так как они участвуют в структуре проекта большей суммой (базово — до 85% от бюджета проекта финансируется банком),— рассказывает вице-президент Сбербанка Сергей Бессонов.— А при старой схеме риски распределялись между застройщиком, банком и дольщиками. Участие банка составляло до 70% от бюджета проекта, при этом часть кредита могла быть погашена на стадии строительства за счет средств от реализации квартир».

Поэтому в первую очередь банк еще в момент принятия решения о выдаче проектного финансирования стремится минимизировать возможную проблему недостроя. «Банк оценивает адекватность всех заявленных параметров как с точки зрения финансов, так и с точки зрения маркетингового потенциала,— объясняют в банке «Открытие».— В расчет принимаются все возможные параметры и детали: опыт и репутация застройщика, наличие и чистота исходно-разрешительной документации, расположение и перспективы площадки строительства, адекватность класса жилья местоположению и текущей рыночной конъюнктуре, бюджет строительства, цены и темпы планируемых продаж,

У 73,5% МОСКОВСКИХ ЗАСТРОЙЩИКОВ АБСОЛЮТНО ВСЕ НОВОСТРОЙКИ ВВЕДЕНЫ ПОЗЖЕ ИСХОДНО ЗАЯВЛЯЕМЫХ СРОКОВ, А ПОЧТИ У КАЖДОГО ТРЕТЬЕГО ЗАДЕРЖКИ ПРЕВЫШАЮТ ГОД

ФОТО: АЛЕКСАНДР ПЕТРОСЯН

архитектурно-планировочные решения. Основная цель такого кропотливого анализа — минимизация риска неудачи проекта с точки зрения как незавершенности строительства, так и невозможности продать квадратные метры в расчетном количестве в заявленные сроки».

ДРУГОМУ ОТДАНА Но риски на то и риски, чтобы их можно было минимизировать. Более того, с риском снижения скорости продаж из-за коронавирусной инфекции столкнулись абсолютно все застройщики — как работающие по эскроу, там и по старым правилам. Так, по подсчетам аналитика рынка недвижимости и CEO компании Dataflat.ru Александра Пыпина, в апреле в Москве количество сделок по эскроу было зарегистрировано почти на 40% меньше, чем в марте, в мае — почти на 25% меньше, чем месяцем раньше. И лишь в июне возобновился рост и количество сделок почти достигло показателей января нынешнего года. Но даже несмотря на наметившийся рост покупательской активности, говорить, что она будет длиться долго и не закончится, например, к ноябрю, когда завершится программа льготной ипотеки на новостройки под 6,5% годовых, сейчас никто не возьмется. Поэтому смогут ли эскроу-счета наполниться настолько, чтобы у застройщика после завершения строительства хватило денег расплатиться с банком, да при этом и заработать,— большой вопрос.

Что же касается риска недостроя, банки заранее продумывают разные механизмы урегулирования вопроса. «Это во многом зависит от масштаба проблемы и причин ее возникновения: ошибка прогнозирования и удорожание из-за внешних обстоятельств или вывод средств застройщиком из проекта,— говорит Сергей Бессонов.— Если объект не был введен вовремя из-за реализации проектного риска, в том числе удорожания проекта, то поднимается вопрос реструктуризации кредита и дофинансирования проекта. В этом случае, в том числе совместно с застройщиком, определяются источники финансирования для завершения проекта. Один из вариантов — поиск соинвестора. Такие инструменты применялись и при старой схеме. В ситуации с эскроу ничего не меняется, и банк будет совместно с застройщиком определять стратегию урегулирования проблемы».

Если и этого окажется недостаточно, в ход идут другие средства. «Даже в самой неблагоприятной ситуации, если застройщик по каким-либо причинам не захочет или не сможет завершить проект, банк всегда найдет возможность привлечь любого другого девелопера для завершения строительства с минимальными трансакционными затратами,— говорят в банке «Открытие».— На том простом основании, что все заложенные параметры и метрики соответствуют рыночным значениям, соответственно, всегда можно найти игроков рынка, которые будут заинтересованы завершить такой проект с выгодой для себя».

НЕФИНАНСОВАЯ МОТИВАЦИЯ Пока все эти рассуждения скорее теория, нежели практика. Прецедентов, когда новостройкам, возводимым по эскроу, требовалась бы доделка с привлечением других компаний, пока не было, что и понятно. Большинство проектов, которые после 1 июля 2019 года перешли на эскроу, еще на стадии строительства. Средний срок возведения дома — два-два с половиной года, поэтому лишь к середине 2021-го станет ясно, какая часть застройщиков, работающих по эскроу, смогла завершить свои проекты.

Раньше делать такие прогнозы могли контролирующие органы (в Москве это Москомстройинвест), которым все застройщики обязаны были предоставлять ежеквартальную отчетность. По ней можно заметить проблемы на самых ранних стадиях, оценить их масштабы в пределах всей страны или, скажем, отдельного города и сразу пытаться скорректировать ситуацию. Теперь такой возможности нет, потому что на застройщиков, работающих по эскроу, требования по передаче отчетности не распространяются.

ЗАСТРОЙЩИКИ, КОТОРЫЕ ДОСТРАИВАЮТ НОВОСТРОЙКИ ЗА ДРУГИМИ ДЕВЕЛОПЕРАМИ, ФИНАНСОВУЮ ВЫГОДУ ОТ САМОЙ ДОСТРОЙКИ ПОЛУЧАЮТ РЕДКО

Но известно другое: застройщики, которые достраивают новостройки за другими девелоперами, финансовую выгоду от самой достройки получают редко. Скорее они рассчитывают на иные преференции, да и обращаются к ним с просьбой довести долгострой до ума куда чаще не банки, а региональные власти или сами обманутые дольщики. «Властям важно, чтобы объект был достроен, а обманутые дольщики получили свои ключи,— рассказывает Ольга Тумайкина, коммерческий директор ГК ФСК, которая с 2011 года достраивает объекты недобросовестных девелоперов, а сейчас ведет такой проект в Раменском.— Однако прежде чем достраивать, застройщик должен тщательно все проанализировать, взвесить свои возможности, чтобы в итоге все участники процесса получили желаемый результат: для нас как для коммерческой организации не менее важно, чтобы компания не осталась в убытке».

Остаться не в убытке — это как раз самое сложное, потому что не все можно учесть заранее. «Зачастую одной из главных проблем при достройке объектов становится полное или частичное отсутствие проектной документации: восстановление всех необходимых для достройки данных может занять до полутора лет,— рассказывают в Capital Group, которая за счет своей прибыли сейчас достраивает несколько проблемных объектов в Москве.— Также на оценку сроков достройки объекта влияет состояние конструктива и инженерных сетей: за время поиска инвестора, если площадка не была законсервирована должным образом, инженерные сети разрушаются, и техническому заказчику необходимо проводить весь комплекс работ по инженерии заново, с реконструкцией или даже полной заменой оборудования».

Со всеми этими проблемами Capital Group столкнулась при спасении трех долгостроев в Новой Москве. Так, в одном из них оказалось, что кажущиеся готовыми внутренние инженерные системы были выполнены с нарушениями норм строительства и пожарной безопасности, а наружные системы практически отсутствовали. Аналогичные проблемы были и в других жилых комплексах. Но почти все проблемы позади. Так, в ЖК «Спортивный квартал» из 15 домов 12 уже готовы, а 7 из них заселены. А, например, дома ЖК «Марьино град» последовательно, очередями введут в эксплуатацию до конца текущего года — две самые сложные проблемы, связанные с этим жилым комплексом, максимально мешавшие его сдаче, уже решены.

ПРОВЕРКА НА СКОРОСТЬ Доказательством того, что одни компании не слишком торопятся достраивать жилье за другими, служит тот факт, что на большинстве долгостроев работы завершаются за счет бюджетных средств — федеральных или региональных. В Москве, например, за счет средств столичного бюджета достраиваются два самых крупных в городе долгостроя — ЖК «Царицыно» и ЖК «Терлецкий парк». В качестве нового застройщика к этим работам привлечена городская компания «Мосотделстрой №1». На первой очереди «Царицына» до конца июля планируют получить заключение о соответствии по двум корпусам, после чего останется получить разрешение на ввод в эксплуатацию — и дома можно будет заселять.

Чтобы ускорить решение проблем долгостроев, с прошлого года появился еще один механизм их достройки — через федеральный и региональные фонды защиты прав граждан—участников долевого строительства. В столице, например, есть свой собственный фонд — Московский фонд защиты дольщиков, который пока взял на достройку семи объектов. Два из них находятся в старых границах города (ЖК «Малыгина 12» и ЖК «Академ Палас»), а пять — в Новой Москве (ЖК «Легенда», ЖК «Троицк Е-39», ЖК «Воскресенское», ЖК «Остров Эрин» и дом в поселении Кокошкино). Сейчас по ним идет передача прав фонду, после чего очередь дойдет и до физических работ.

Вообще, если смотреть на достройку со стороны, не вникая в суть, кажется, что все происходит очень медленно. Причем это равно справедливо как для тех случаев, когда достройка идет за счет бюджетных средств, так и для тех, которые спасают за счет прибыли нового коммерческого застройщика. Слишком много нюансов в этом процессе. В достаточной ли мере это осознают банки, предоставляющие проектное финансирование и открывающие счета-эскроу, или надеются, что у них получится достраивать как-то иначе,— большой вопрос. А как оно будет на самом деле, постепенно станет ясно уже летом будущего года. ■

Динамика сделок в новостройках Москвы в первом полугодии 2020 года

	январь	февраль	март	апрель	май	июнь
Договоры долевого участия с эскроу-счетами	1566	1970	2537	1501	1146	1532
Договоры долевого участия без эскроу-счетов и уступки	3681	4234	4793	2326	1889	2746

Источник: расчеты Dataflat.Ru на базе данных Росреестра и прайс-листов застройщиков.

Динамика выручки застройщиков в первом полугодии 2020 года (млрд руб.)

	январь	февраль	март	апрель	май	июнь
Договоры долевого участия с эскроу-счетами	16,7	23,7	29,9	17,1	13,6	17,5
Договоры долевого участия без эскроу-счетов и уступки	40,6	46,3	54,9	26,9	20,5	29,8

Источник: расчеты Dataflat.Ru на основе данных Росреестра и прайс-листов застройщиков.

ЕЩЕ В АПРЕЛЕ БАНК РОССИИ РЕКОМЕНДОВАЛ ПО ВОЗМОЖНОСТИ ПЕРЕЙТИ НА ДИСТАНЦИОННОЕ УРЕГУЛИРОВАНИЕ УБЫТКОВ И ПРОДАЖУ ОСАГО БЕЗ ТРЕБОВАНИЯ У АВТОВЛАДЕЛЬЦА ДИАГНОСТИЧЕСКОЙ КАРТЫ

ФОТО: ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ПЕРЕХОД ПАДЕНИЯ В СНИЖЕНИЕ

ПАНДЕМИЯ ЗАСТАВИЛА СТРАХОВЩИКОВ СОВЕРШЕНСТВОВАТЬ ДИСТАНЦИОННЫЕ СЕРВИСЫ, ПОРОДИВ НОВЫЙ ПРОДУКТ — ПОЛИС ПО СТРАХОВАНИЮ ОТ COVID-19, ВРЕМЕННО ИЗБАВИЛА АВТОМОБИЛИСТОВ ОТ ПОЛУЧЕНИЯ ДИАГНОСТИЧЕСКОЙ КАРТЫ ДЛЯ ПОКУПКИ ОСАГО И ДАЛА ИНДУСТРИИ РЯД ПОСЛАБЛЕНИЙ ОТ БАНКА РОССИИ. ТРАНСФОРМАЦИЯ БИЗНЕСА ПОЗВОЛИЛА РЫНКУ НАДЕЯТЬСЯ НА ПАДЕНИЕ ПРЕМИЙ ЗА 2020 ГОД ВСЕГО НА 10–20% ВМЕСТО ПРОГНОЗИРУЕМЫХ РАНЕЕ 40%. ДАРЬЯ КАЛИНИНА

Ограничительные меры и нестабильность мировой экономики из-за масштабного распространения коронавируса значительно повлияли на потребительское поведение граждан: сократилась покупательская способность, выросла безработица. ЦБ пообещал страховщикам регуляторные послабления и призвал рынок последовать его примеру — пойти на уступки клиентам. Еще в апреле Банк России рекомендовал по возможности перейти на дистанционное урегулирование убытков и продажу ОСАГО без требования у автовладельца диагностической карты. Компаниям также было рекомендовано воздержаться от санкций в отношении клиентов, которые не смогут приехать в офис страховщика из-за самоизоляции. За это ЦБ увеличил сроки предоставления отчетности, отменил инспекционные проверки и ввел ряд послаблений по учету активов в инвестиционных портфелях компаний.

В ответ страховщики попросили еще большего снисхождения регулятора для минимизации потерь отрасли. Всероссийский союз страховщиков предложил расширить тарифный коридор по ОСАГО на 10% — установить минимальный размер нижней границы тарифа на уровне 2471 руб. вместо ныне действующей 2746 руб., а максимальный — 5436 руб. против 4942 руб. На рынке пояснили: изменение цен ОСАГО обосновано ростом стоимости ремонта из-за удорожания запчастей. Кроме того, страховое лобби просило большего смягчения требований по обеспечению финансовой устойчивости компаний. Например, введение моратория на признание отрицательной переоценки по портфелям ценных бумаг страховщиков на полгода. Это позволило бы снизить их чувствительность к рыночному риску.

Предложения страховщиков так и не вошли в пакет мер Банка России по регуляторным послаблениям: регулятор посчитал, что значительная часть предложений союза учтена им ранее. Впрочем, в начале июля ЦБ расширил тарифный коридор ОСАГО в среднем на 11%, связав это не с послаблениями рынку, а с очередным этапом индивидуализации ставок ОСАГО.

ОСАГО БЕЗ КАРТЫ, COVID-19 — С ПОЛИСОМ Пандемия научила страховщиков продавать ОСАГО без диагностической карты транспортного средства. Сначала такую рекомендацию страховщикам дал Центробанк исходя из того, что во время самоизоляции гражданам пройти техосмотр легально практически невозможно. Позже рекомендация регулятора превратилась в поправку к закону о либерализации ОСАГО, это изменение вступило в силу в мае. Автовладельцам до 30 сентября (правительство при необходимости сможет отодвинуть этот срок еще максимум на 90 дней) разрешили приобретать полисы без предоставления диагностических карт с обязательным условием предъявить этот документ страховщику в течение месяца после снятия ограничительных мер.

Страховщики поддержали это предложение, но операторы техосмотра посчитали, что такое решение может привести их отрасль к банкротству. По словам Сергея Зайцева, гендиректора союза «Техэксперт» (объединение операторов техосмотра), для операторов техосмотра, которые действительно проводят диагностику, такие работы являются единственным источником заработка. Если диагностические карты станут необязательными, говорит он, техосмотр никто проходить не будет — на безопасности движения это отразится самым худшим образом. Пока же из-за снижения трафика в апреле число ДТП в России сократилось на 43% (в отдельных регионах — на 65–90%) по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Впрочем, с постепенным выходом из карантина цифры могут вернуться к прежним значениям, предупреждают эксперты.

В свою очередь, страховые маркетологи активно отреагировали на рост количества зараженных коронавирусом: уже в середине марта страховщики начали выводить на рынок продукты, связанные с рисками распространения COVID-19. Такие полисы предусматривают выплаты на случай наступления временной нетрудоспособности клиента, госпитализации или смерти от вируса. Стандартная выплата в случае летального исхода составляет около

1 млн руб., при наступлении временной нетрудоспособности — в среднем 2,5 тыс. руб. за каждый день нахождения в стационаре в пределах страховой суммы. При этом факт заражения может подтвердить лишь справка из медицинского учреждения.

Одной из первых такой продукт предложила страховая компания «Арсеналъ», затем полисы разработали «АльфаСтрахование», «Сбербанк страхование», «Ингосстрах-жизнь», «Ренессанс страхование», «Согласие», «Зетта Страхование», «Югория-жизнь» и др. Как сообщили „Ъ" в «Арсенале», средний размер выплат по этим полисам составляет 78 тыс. руб. На конец июня в компанию обратились 36 застрахованных, половине из них было выплачено в общей сложности 853 тыс. руб. «АльфаСтрахование» продало 22 тыс. таких страховок и выплатило по ним свыше 9 млн руб.— всего за компенсацией обратились более 200 человек. «Ингосстрах-жизнь» заключил 2,5 тыс. договоров и получил более 100 обращений, общий размер возмещения составил 646 тыс. руб. О сотне выплат в связи с легочными заболеваниями, включая возмещения по COVID-19, рассказывают и в «Сбербанк страхование жизни».

Как говорит глава «Абсолют Страхования» Дмитрий Руденко, в первые несколько дней продаж был большой спрос на такие полисы: клиенты заключили несколько сотен договоров (всего за два месяца — 900), потом интерес к этому продукту резко снизился. «Сейчас интерес к защите от рисков, связанных с коронавирусом, сместился в несколько иную плоскость: страхование коллективов на предприятиях, страхование туристических групп, детей в лагерях. Ожидаем, что спрос в данном сегменте сохранится и в дальнейшем до изобретения вакцины от вируса»,— говорит он.

В «Зетта Страховании» также отметили, что в связи со снятием ограничений продажи снизились. Пик пришелся на вторую половину апреля и вторую декаду мая: страховку компании от коронавируса приобрели свыше 25 тыс. человек. «Однако мы убеждены, что этот продукт еще будет востребован — слишком коварен и непредсказуем новый вирус»,— говорят в компании.

Банк России проверил, как работают эти страховки, и обнаружил, что нередко правила страхования дают возможность отказать заболевшему клиенту в выплате либо задержать ее при наличии форс-мажорных обстоятельств, к которым в том числе относится эпидемия. Аналитики также замечают, что у пожилых людей с высоким риском осложнений от вируса могут быть проблемы с покупкой полиса, поскольку над разработкой такого продукта у страховщиков работали не только маркетологи, но и юристы и андеррайтеры. Они предусмотрели минимизацию убыточности для компаний.

«Большинство страховщиков польстились на острую тему и, видимо, перевыполнили свои планы по сборам, но не по довольным клиентам. Реальных случаев помощи клиентам и реальных выплат — единицы»,— говорит глава «БКС Страхование жизни» Андрей Дроздов, отмечая, что его компания сознательно отказалась от продаж этого продукта. В «ЕРВ Туристическое Страхование» считают, что нельзя страховать то, что уже и так входило в покрытие на протяжении многих лет, выдавая риск вируса за что-то принципиально новое. Гендиректор «Капитал лайф страхование жизни» Евгений Гуревич подтверждает: во все договоры накопительного страхования жизни страховщика (компания занимает 45% от всего рынка по действующим договорам) включена выплата в результате смерти по любой причине, в том числе от коронавируса.

НЕ ПРЕМИАЛЬНЫЙ ВИРУС По данным ЦБ, премии страховщиков в первом квартале выросли на 13%, до 426,3 млрд руб. На рост показателя помимо традиционного перезаключения крупных договоров страхования имущества юрлиц также повлиял и коронавирус: в марте отмечался повышенный спрос на покупку автомобилей, как это обычно бывает в ожидании возможного роста цен. Впрочем, теперь этот эффект, скорее всего, будет вытеснен сокращением потребительской активности.

ФОТО: АНАТОЛИЙ ЖДАНОВ

ПРЕДЛОЖЕНИЯ СТРАХОВЩИКОВ ТАК И НЕ ВОШЛИ В ПАКЕТ МЕР БАНКА РОССИИ ПО РЕГУЛЯТОРНЫМ ПОСЛАБЛЕНИЯМ: РЕГУЛЯТОР ПОСЧИТАЛ, ЧТО ЗНАЧИТЕЛЬНАЯ ЧАСТЬ ПРЕДЛОЖЕНИЙ СОЮЗА УЧТЕНА ИМ РАНЕЕ

Существеннее всего бизнес пострадал во время изоляции, которая пришлась на весь второй квартал. При этом одновременно в компаниях фиксировали и заметное снижение количества заявленных убытков. Особенно резко спрос на страховки просел в апреле (продажи на рынке снизились почти на 50%), но уже в мае компании начали наращивать темпы и сейчас по некоторым видам страхования даже перевыполняют план продаж. После снятия ограничений страховщики увидели отложенный спрос на страховку: граждане покупают полисы ОСАГО, каско, восстанавливается интерес к ДМС. Однако из-за вынужденного сокращения дополнительных затрат граждане и бизнес стараются экономить на добровольных видах страхования.

Больше всех сократился сегмент туристического страхования (почти в 20 раз по сборам премий) из-за полной остановки пассажирских полетов за границу. Компании надеются хотя бы частично отыграть это падение за счет внутреннего туризма. Почти остановилось заключение договоров по страхованию от несчастных случаев из-за отсутствия массовых мероприятий. При этом сегмент страхования крупных предприятий остается одним из самых устойчивых на рынке.

За время режима самоизоляции люди активно начали заключать договоры и урегулировать убытки онлайн. «РЕСО-Гарантия» в апреле—июне отмечала взрывной рост спроса на продукты с телемедициной: россияне покупали ежемесячно в десять раз больше таких полисов, чем до пандемии. Этим продуктом заинтересовались и организации: некоторые заключали договоры ДМС только в части телемедицины. Однако не все страховщики были готовы к полному уходу «в цифру», им пришлось срочно трансформировать свой бизнес.

Самые пессимистические прогнозы аналитиков, которые предсказывали падение сборов на рынке страхования в 2020 году до 40%, пока не оправдываются, говорит гендиректор «АльфаСтрахования» Владимир Скворцов: «На данный момент мы идем по оптимистическому сценарию, оцениваем рынок гораздо позитивнее и верим, что по итогам года сокращение объемов сборов будет в пределах 10–15%».

Опрошенные „Ъ" компании прогнозируют снижение премий к концу года на 10–20%, причем основной удар по совокупным премиям отрасли будет связан не с пандемией, а с изменением поведения потребителей. Большинство компаний планируют выполнить бизнес-план на 90–100%. Сильнее всего почувствовать последствия от коронавируса страховщики могут этой осенью и в 2021 году: сборы снижаются, а убытки по уже заключенным договорам догонят их. Рынок также ожидает роста мошенничества по автострахованию, страхованию жизни и от несчастного случая из-за снижения доходов населения. При этом пандемия обострила спрос на защиту непредвиденных расходов, которые возникают и по причине острых заболеваний. ■

ТЯГОТЫ НА НОЛЬ НЕ ДЕЛЯТСЯ

ЭПИДЕМИЯ ВЫКОСИЛА ЖЕЛАЮЩИХ ОПЛАЧИВАТЬ РИСКИ ТУРОПЕРАТОРОВ

Пандемия обострила и без того натянутые отношения между страховщиками и туроператорами. В марте к убыткам туротрасли из-за закрытия границ добавилось нежелание страховщиков заключать новые договоры страхования ответственности туроператоров за неисполнение обязательств перед туристами. Ситуация накалилась до такой степени, что Всероссийский союз страховщиков (ВСС) направил письмо в правительство на имя премьера Михаила Мишустина с просьбой реформировать туротрасль. В своем обращении страховое лобби назвало ситуацию «крайне опасной» — максимальный лимит выплат страховщиков по рискам туроператоров составляет 15 млрд руб., при этом размер премий, который они получили по этим полисам, составляет 300 млн руб.

Пандемия обострила риски ухода туроператоров с рынка, поэтому в новом страховом сезоне компании начали выборочно подходить к заключению таких договоров. Это привело к тому, что те туроператоры, у которых весной заканчивалось действие полисов, оказались на грани приостановки деятельности. По закону «Об основах туристской деятельности в РФ» туроператоры обязаны иметь финансовое обеспечение. Это могут быть договор страхования гражданской ответственности или банковская гарантия. Кроме того, туроператор обязан сформировать фонд персональной ответственности (ФПО) в размере 7% от общей цены продукта в сфере выездного туризма за прошлый год. Большинство туроператоров выбирали страховку, она дешевле банковской гарантии.

Страховщики еще до пандемии без большого энтузиазма страховали туроператоров, на рынке утверждают, что причина — в непрозрачности турбизнеса. В случае банкротств туроператоров размер страхового возмещения не покрывал все убытки пострадавших туристов, что бросало тень на страховщиков, которые и без того не славятся добротной репутацией у граждан.

По закону о турдеятельности страховая сумма в сфере выездного туризма составляет 5% от общей цены туристского продукта (не менее 50 млн руб.) за прошлый год, что бывает недостаточно для компенсации всем пострадавшим туристам, так как выплаты делятся пропорционально количеству реализованных путевок. В случае банкротства крупного туроператора несостоявшиеся туристы могут получить на руки несколько процентов от суммы, потраченной на путевку.

В своем письме в правительство ВСС просит принять срочные стабилизационные меры, среди которых — временное снижение отчислений ФПО и введение моратория на исключение из реестра туроператоров. По словам страховщиков, компании, получившие отказ в заключении договора страхования, грозят приостановкой деятельности, что должно привести к выплатам страховщиков. В свою очередь, Ассоциация туроператоров (АТОР) написала письмо в ЦБ о необходимости стимулировать страховщиков для продления договоров. Страховщики назвали письмо регулятору давлением на бизнес.

Краснодарский водоканал летом работает в особом режиме

Летом тема водоснабжения занимает особое место. Потребление ресурса растет, коммунальщикам приходится работать в тяжелых условиях, чтобы удовлетворить спрос абонентов. Тем не менее именно в самые жаркие дни с качеством воды могут быть проблемы. Об этом и о многом другом наши читатели пообщались с гостями — представителями ООО «Краснодар Водоканал» — самого крупного поставщика воды на Кубани. Почти полтора часа генеральный директор предприятия Дмитрий Павлюченко, директор по производству Станислав Гераськов и начальник управления сопровождения продаж Олег Мирошниченко отвечали на вопросы горожан.

Почему проблемы со светом влияют на качество воды?

— Беспокоят с Сормовской, 204. За неделю в чайнике собирается очень много накипи. Мы же платим за питьевую воду, а почему получаем вот такую?

— Если кто-то вам говорит, что в воде не должно быть минеральных веществ и солей, то этот человек вводит вас в заблуждение. Питьевая вода должна содержать минеральные вещества. Это требования СанПиНа. Вода без них — мертвая. Она будет способствовать вымыванию полезных веществ из организма. Наша вода отвечает всем требованиям СанПиНа. Не надо бояться накипи. Просто периодически проводите профилактические мероприятия по очистке оборудования и чайника от накипи.

— Почему отключения воды в жару происходят так часто?

— Наверное, вы знаете о веерном отключении электроэнергии. Особенно остро эта проблема стоит в самые жаркие дни лета. Отключение электричества влияет на работу наших объектов. Однако мы стараемся подключать дополнительное энергоснабжающее оборудование, чтобы обеспечить бесперебойную подачу водоснабжения.

Экстренное отключение электроэнергии приводит к тому, что оборудование отключается, возникает эффект гидравлических ударов, оказывается сильное воздействие на трубопровод, происходит взмучивание воды. И осадок по естественным причинам начинает поступать в краны потребителей. Мы стараемся бороться с этой ситуацией, но пока не будет решена проблема с отключением в городе электроэнергии, сохранится и проблема с отключением воды.

ОТ РЕДАКЦИИ: *с аналогичными вопросами также обращались жители домов по ул. Ставропольской, Лавочкина, пос. Водники, мкр им. Жукова, центра Краснодара и из других районов. Представители водоканала разъяснили причины сложившейся ситуации и записали контакты абонентов, чтобы при необходимости выехать на место и взять анализы воды.*

— Кому звонить с вопросом о качестве воды: вам или в управляющую компанию?

— Если вас обслуживает управляющая компания, то вопросы сначала нужно передать туда, далее эту информацию передадут нам.

— Можно ли сделать анализ воды и сколько это стоит?

— Мы можем сделать этот анализ. Стоимость будет зависеть от спектра показателей, которые вы хотите исследовать. Лаборатория Испытательного центра питьевой воды находится на ул. Каляева, 198. При поставке своей воды мы ведем многоступенчатый производственный контроль. Вода считается питьевой, если она проходит все эти стадии.

— Что делается для улучшения качества воды в Комсомольском микрорайоне?

— У нас там проходит ряд мероприятий по замене сетей, промывке, реконструкции резервуаров. В частности, на насосной станции мы выполняем реконструкцию резервуара по ул. Симферопольской. Поэтому в вашем районе сейчас работают два резервуара. Совсем скоро начнет функционировать и третий, тогда и качество воды значительно улучшится.

— Звоню из Пашковского микрорайона. Рядом строят дома. Боимся, что из-за этого давление в сети упадет...

— Все новые подключения проходят через технические условия ООО ООО «Краснодар Водоканал». Перед выдачей ТУ мы оцениваем свои возможности для подключения новых абонентов. В вашем районе проводим ряд мероприятий, обеспечивающих увеличение объема воды в контуре. В частности, реконструируем водозабор «Пашковский», меняем там оборудование, в ваших кварталах меняем сети. Новые дома будут подключены только после завершения этих мероприятий, что позволит избежать проблем для абонентов.

Онлайн-сервисы помогут решить любой вопрос

— Где можно увидеть, правильно ли учтены переданные мною показания? И возможно ли установить счетчик, который в автоматическом режиме будет передавать их?

— Показания счетчика вы можете увидеть в счете-квитанции или в личном кабинете. У нас очень много сервисов для передачи информации. Что же касается счетчика, который в автоматическом режиме передает показания, то это тоже возможно. Для этого вам необходимо обратиться к нам по телефону Горячей линии: 8-800-200-36-46, специалисты вас проконсультируют.

— У вас на сайте обозначена оплата онлайн только через Сбербанк. Когда появится возможность оплачивать через другие банки?

— На нашем сайте вы можете оплачивать услуги любой банковской картой. Если у вас есть карта Сбербанка, то можете подключить автоматическую оплату — автоплатеж, это очень удобно. Также у нас появился сервис ASKeDO, который позволяет оплачивать услуги, не относящиеся к водоканалу.

— Я проживаю в частном секторе. Наш сосед не платит за воду. Можно как-то решить эту проблему?

— К сожалению, это не единственный случай в городе. Если у человека просрочка более двух месяцев, мы обращаемся в суд для решения этой проблемы.

Прочее

— За время карантина люди стали больше потреблять воды?

— Мы потеряли по Краснодару по потреблению воды около 1,5 млн куб. и по водоотведению около 2 млн куб. Это связано с уменьшением активности в работе малого бизнеса. А у обычных жителей потребление воды увеличилось, но не более, чем на 15%. И эта тенденция одинаковая во всех городах, входящих в Группу компаний Росводоканал.

— Мы проживаем в хуторе Ленина. Возможно ли нам подключиться к центральной сети водоснабжения?

— Чтобы понять, возможно ли выдать техусловия на присоединение, мы должны, прежде всего, увидеть заявку от нового абонента. Поэтому мы готовы рассматривать этот вопрос при наличии технической возможности. На нашем сайте krasnodarvodokanal.ru указан перечень необходимых для этого документов.

— Какие работы сейчас в городе идут и на какой они стадии?

— Мы сейчас идем по намеченному плану. Источники финансирования мы не сократили. Наоборот, мы даже добавили ряд мероприятий, направленных на улучшение работы систем водоснабжения и водоотведения.

По водоотведению мы работаем на ул. Головатого, это очень сложный объект. Завершается работа на водозаборе «Витаминкомбинат». По ул. Дзержинского мы делаем водоводы. Будем проводить ремонт коллектора на ул. Октябрьской. Занимаемся улучшением водоснабжения в северо-западной части города. Уже разработаны проекты по закольцовке водозаборов «Елизаветинского», «Ново-Западного» и «Витаминкомбината». Сейчас наши специалисты занимаются разработкой технологии очистки воды, которую мы и планируем реализовать на этих водозаборах. Завершаем работы по ул. Красной и ул. Горького. Закончили реконструкцию Кировского водозабора, реконструируем водозабор Пашковский.

Все эти и другие работы направлены на улучшение качества услуг для жителей столицы Кубани.

Егор Кузнецов

НАДЕЖДА АНГАРСКАЯ:

«Я ЗА ПЯТЬ ДНЕЙ СКИНУЛА ПЯТЬ КИЛОГРАММОВ»

Есть в Карелии место, куда хочется возвращаться вновь и вновь. Это клиника «Кивач», центр интегративной медицины. Именно здесь, отрешившись от суеты и проблем и доверившись команде профессионалов, можно за короткий срок оздоровить организм, наполниться энергией и получить стойкий результат, тем самым повысив качество жизни. Своими впечатлениями о пребывании в «Киваче» поделилась известная российская певица, актриса Надежда Ангарская.

— Надежда, в клинику «Кивач» люди едут за конкретными результатами. Вы получили здесь то, что ожидали?

— Я первый раз в Карелии, я первый раз в «Киваче» и я первый раз за 5 дней скинула 5 килограммов.

Я очень рада. Во-первых, я довольна. Во-вторых, естественно, у меня были какие-то проблемы, как и у всех. Зашлакованность организма. Мы все едим какую-то ерунду, которую нам от природы не свойственно есть. Сколько я в жизни съела «доширакоВ» в поездах от Якутии до Москвы, не пересчитать просто…

Да, я думала, что, конечно, надо сбросить. Ну как сбросить, опять же, просто перенастроить организм, чтобы он заработал. Послушать врачей. Мы всё знаем, интернета начитались, наслушались. А когда ты воочию видишь результат, чувствуешь свое ощущение, все тебе чего-то подсказывают, советуют, ты пользуешься советами, понимаешь, что это круто. Конечно, я довольна. То есть я думала, что произойдет эффект какой-то. Ну да — он произошел, даже больше, чем я ожидала.

— Действительно ли время пребывания в этой клинике расписано буквально по минутам?

— Когда я получила расписание, я поняла, что с пяти утра в принципе у меня времени даже погулять не будет днем. Вернее, оно будет — но скандинавская ходьба. Я подумала, ну хорошо. А ведь взяла с собой пять книжек почитать, в день по книге. То есть понимаете уровень, да? Это потому что я не учитывала опыт своих друзей, которые здесь бывали, а учитывала свой личный опыт пребывания в других подобных, ну, я не могу сказать — заведениях, все-таки

это были санатории. А здесь — клиника, и поэтому времени на книги уже не осталось.

— Вас «Кивач» чем-нибудь удивил?

— Ты идешь по клинике, все тебе улыбаются. Сначала я думала, что все меня узнают, потом думаю: «Ну, господи, ну какая ты глупая!» *(Смеется.)* Здесь просто атмосфера такая домашняя, очень спокойная, за тебя всё решают. Я не успеваю что-либо сказать — мне уже говорят. Я звоню *[в Службу портье]* и говорю: «Я вот завтра улетаю». А мне: «Ваш выезд в 15.30». Не о чем с человеком поговорить — она мне все рассказала уже! Я расстроилась, конечно. *(Смеется.)*

— Каковы ваши впечатления о пребывании здесь?

— Я не могу ни с чем сравнить свои непередаваемые ощущения. При том, что мне все друзья говорят, что в «Киваче» круто, но я не думала, что настолько. Я не думала, что это настолько все классно. Правда.

Такой релакс, расслабленность. Даже когда мне звонят по работе, я говорю: «Ребят, вот вы знаете, где я. Я смотрю сейчас на голубое небо, огромные сосны, и мне вообще не хочется думать, что я прилечу и мне там уже надо куда-то бежать». Поэтому — перезагрузка, скажем так.

— Планируете ли еще приезжать в клинику «Кивач»?

— Я обязательно приеду. И надо купить новый спортивный костюм, потому что этот мне уже очень большой.

KIVACH CLINIC

ГЛАВНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА:

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

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

Клиника «Кивач»: 186202, Республика Карелия, Кондопожский р-н, с. Кончезеро

8 (800) 100-80-30

www.kivach.ru

Клиника «Кивач» получила звание «Признанное совершенство 5 звезд» по международной модели EFQM. Это означает, что в клинике процессы обслуживания, лечения, развития, планирования и управления инновациями организованы совершенно и соответствуют образу идеальной модели Европейского фонда управления качеством.

EFQM Recognised for Excellence 5 Star - 2019

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

/kivachclinic

Реклама

СЕРГЕЙ БУРУНОВ:

«ЗДЕСЬ ВСЕ ПО ДЕЛУ, СЮСЮКАНИЙ НИКАКИХ НЕТ»

— Сергей, почему вы решили свой отдых посвятить оздоровлению?

— Я почувствовал, что силы уже не те, и начал заниматься своим здоровьем. Я долго искал место, где все в комплексе сосредоточено, где можно объединить все: и обследование, и лечение, и очищение, и так далее.

— И это место — клиника «Кивач»?

— Да, здесь я нашел то, что искал. В «Киваче» я провел семь дней и теперь знаю все о своем здоровье. Я сдал анализы, даже те, которые, по-моему, беременные не сдают. А я их сдал. Я сделал генетический паспорт. И теперь я могу лететь на Марс *(смеется)*.

— Говорят, оздоровительные программы «Кивача» универсальны и корректируются специалистами клиники в зависимости от индивидуальных особенностей каждого гостя. А что скажете вы?

— Изначально я приехал на знаменитую программу «Детокс». Но поговорил с неврологом, он посмотрел на меня, щелкнул авторучкой и

В наш стремительный век очень важно находить время для себя, чтобы восстановить свои силы и сохранить здоровье. И лучше это делать, доверившись профессионалам с многолетним опытом работы. Известный российский актер театра и кино Сергей Бурунов рассказал, почему остановил свой выбор на известном центре интегративной медицины — клинике «Кивач».

сказал: «Нет, вам — на «Антистресс». Видимо, ему понравился ход моих мыслей *(смеется)*. И меня тут же перевели на «Антистресс». То есть в «Киваче» очень индивидуальный подход, в основе — потребности гостя, а не просто стандартные медицинские программы.

— Что-то важное, ценное открыли для себя во время пребывания здесь?

— Ты приехал, и ты можешь и отдохнуть, и оздоровиться. Именно оздоровиться — почиститься, проверить свой организм. Вот что важно. Мне врач сказал: «Вы же делаете ТО своей машины, меняете масло. Вы же не заправляете ее соляркой, 92-м, 96-м, 98-м и сотым *[бензином]*?» А мы это делаем *[со своим организмом]*. Особенно на новогодних праздниках. И все улетаем отдыхать, как нам кажется. Но это, на самом деле, не так. А нашему организму каково это все? Это же скафандр нашей души, его надо обслуживать. Как только ему становится плохо, он начинает погибать. Душа посылает SOS — и все, до свидания…

— В чем, на ваш взгляд, существенные плюсы клиники?

— Здесь есть такие врачи, которых мне в Москве было сложно найти. Здесь в поликлинике есть все врачи, которые мне были нужны. Все! И здесь есть то, что вы ищете в комплексе для глобального, подчеркиваю, оздоровления организма. Сюда нужно приехать осознанно, если вы хотите привести себя в порядок. То, что вы ели, то, что вы себе позволяли — за это придется очень серьезно расплачиваться. Нужно

к этому действительно быть готовым. Здесь все по делу, сюсюканий никаких нет. Абсолютно цивилизованный, европейский подход к оздоровлению, лечению и обследованию. Здесь действительно круто.

Клиника
Екатерининская

АКУЛЫ ПЛАСТИЧЕСКОЙ ХИРУРГИИ

Ведущие хирурги
международного уровня

202-0-202 | clinic23.ru

Лицензия: ЛО-23-01-014089 от 18 ноября 2019 г.

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА.

Реклама