

ЭКОНОМИКА РЕГИОНА

НЕПРОСТЫЕ ЦВЕТЫ/ПОЧЕМУ ПОДОРОЖАЛИ
ПРАЗДНИЧНЫЕ БУКЕТЫ/СТР. 12

ДЕНЬГИ ИЗ ПРОБИРКИ/ЧТО ВЛИЯЕТ
НА РОСТ РЫНКА РЕПРОДУКТИВНЫХ
ТЕХНОЛОГИЙ/СТР. 32

ОГРАНИЧИТЕЛЬНОЕ ЛЕТО/
КАК ДЕТСКИЕ ЛАГЕРЯ ГОТОВЯТСЯ
К ПРЕДСТОЯЩЕМУ СЕЗОНУ/СТР. 34

Guide

Среда, 31 марта 2021 №55
(№ 7017 с момента возобновления
издания). Цветные тематические страницы
№9—36 являются составной частью
газеты «Коммерсантъ» (зарегистрировано
в Роскомнадзоре ПИ №5077-64424
31 декабря 2015 года). Распространяется
только в составе газеты

Коммерсантъ Кубань



ГАЗПРОМБАНК

Ваша цель. Наш маршрут.

Рефинансирование кредитов

от **5,45%** ставка
ГODOVЫХ

gazprombank.ru

Кредит без обеспечения для рефинансирования ранее выданных кредитов сторонних банков. Ставка (% годовых) — от 5,45% при сумме кредита более 1,5 и до 5 млн руб., от 6,9% — при сумме от 100 тыс. до 1,5 млн руб. Увеличивается на 6–7 п.п. для клиентов без личного страхования, в зависимости от категории заемщика. Срок: от 13 до 84 мес. Предложение действует с 12 марта по 30 апреля 2021 г. при подаче заявки в мобильном приложении «Телекард 2.0.» для зарплатных клиентов, отделении или на сайте банка. Подробнее на gazprombank.ru и по тел. **8-800-300-60-90** (беспл. звонок на терр. РФ). Информация на 12.03.2021. Не оферта. **Банк ГПБ (АО). Генеральная лицензия Банка России №354.** Реклама.



ЛЮБОВЬ НЕВЕРОВСКАЯ,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ЭКОНОМИКА РЕГИОНА»

ВЕСЕННЕЕ ОЖИВЛЕНИЕ

Каждый год вокруг празднования Международного женского дня разворачиваются разной степени накала споры. Громче всего вопрос уместности праздника обсуждается в соцсетях. Всегда найдутся те, которые припомнят, что Роза Люксембург с Кларой Цеткин имели в виду совсем не «вот это вот все», и те, которые вместе с запощёнными тюльпанами напишут, что букеты — это хорошо, но гендерные праздники «я не отмечаю». О том, насколько далеко от народа сетевая общественность, нам ежегодно в начале весны напоминает статистика и экономика. Потому что отмечающие «праздник весны и всех женщин» формируют просевший после новогодних каникул спрос на авиабилеты и гостиницы в Сочи, поднимают до небес продажи парфюмерии и увеличивают объёмы кондитерского производства. Что уж говорить о цветах и тех, кто на них зарабатывает: 8 Марта было и остается для них главным событием года. Отменить Женский день вместе с его корпоративами, мимозой и праздничным выходным — все равно что запретить приход весны. Невозможно, а учитывая масштабы празднований и тот факт, что женщин в России, по данным Росстата, на десять миллионов больше, чем мужчин (54 процента и 46 процентов соответственно), недомо-кратично и экономически невыгодно. Накануне 8 Марта соседка вручает мне стандартный набор: конфеты и игристое. Я отвечаю ей тем же. Мы обмениваемся дарами также по случаю Нового года, Рождества, Масленицы и Пасхи. Формализм нынешнего праздничного повода, так же как его гендерная составляющая, нас не смущает, ведь если традиция уже сложилась, то ничего другого, как следовать ей, нам не остается.

Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» (Business Guide «Экономика региона»)

Елена Рыжкова — главный редактор
ИД «Коммерсантъ-Кубань»

Любовь Неверовская — выпускающий редактор

Владимир Бут — автор дизайн-макета

Рекламная служба: тел. 8 (861) 210-94-26

Редакция и издатель региональных
полос «Кубань» — ООО «ЮМБ»

Адрес редакции:
350 075, г. Краснодар, ул. Волжская, д. 7, оф. 15

Генеральный директор — А. С. Писарева

Свидетельство о регистрации СМИ —
ПИ № ФС 77-76924 от 09.10.2019

Отпечатано в типографии
ОАО «Печатный Двор Кубани»:
350 000, Россия, г. Краснодар, ул. Тополина, 19.

Распространяется с ежедневной газетой «Коммерсантъ»
по Краснодарскому краю и Республике Адыгее

Тираж — 2500 экз. Ограничение: 16 +

СОДЕРЖАНИЕ



12 | Непростые цветы
Что влияет на стоимость букета

14 | События



18 | «Мы — Мекка серфингистов»

Виктор Ляхов о курортных
преимуществах и инвестиционных
проектах Ейского района



32 | Деньги из пробирки

Рынок услуг экстракорпорального
оплодотворения устойчиво растёт

34 | Ограничительное лето

Чего ждут детские лагеря
от оздоровительной кампании — 2021



20 | Строительный топ-10

Рейтинг застройщиков Краснодарского края



27 | «По последнему слову
градостроительной науки»

Юрий Рысин о знаковых проектах и новых
нормативах строительства на Кубани



СОДЕРЖАНИЕ

НЕПРОСТЫЕ ЦВЕТЫ

ЧТО ВЛИЯЕТ НА СТОИМОСТЬ БУКЕТА

ОЛГА ЛОГИНОВА

В канун 8 марта покупатели были удивлены рекордно высокими ценами на букеты: стоимость срезанных цветов на местном рынке выросла в среднем вдвое по отношению к прошлогодним. Давление на цену оказали не только очевидные факторы — пандемия, экономический кризис, падение курса рубля, ограничение международного трафика. К взрывному росту цен привели события, происходившие в цветочной отрасли в последние несколько лет.

СОСЕДСКАЯ ЛУЖАЙКА ЗЕЛЕНЕЕ

Наибольшее влияние на кубанский рынок оказывает преобладание продукции зарубежных цветоводческих хозяйств. По данным Южного таможенного управления, объем импорта отдельных видов цветочной продукции, декларлируемых участниками внешнеторговой деятельности Краснодарского края в январе — феврале 2021 года, составил около 118 т (около 100 т срезанных цветов, остальное — посадочный материал). Он незначительно снизился по сравнению с аналогичным периодом прошлого года — на 2,5%. Одновременно с этим совокупная стоимость ввозимого товара резко выросла — на 41%, общая стоимость — \$345 тыс. Показатели января — февраля 2020 года — 121 т и \$244 тыс. соответственно.

Основным поставщиком цветочной продукции на рынок Краснодарского края в январе — феврале 2021 года стали Нидерланды — 99% от стоимости всей ввозимой цветочной продукции, или \$341 тыс. Импорт из Нидерландов состоял преимущественно из луковичных сортов — тюльпанов, гиацинтов, нарциссов, орхидей. В этом году в структуре поставок появился новый поставщик — Бельгия, из которой на территорию региона завезено посадочного материала на \$4 тыс. Процент продукции голландских хозяйств вырос по сравнению с прошлым годом: в январе — феврале 2020 года из Нидерландов на Кубань завезено 82% от всей стоимости товаров, остальные 18% — из Абхазии. В этот период ввозились главным образом луковичные растения из Нидерландов (на \$200 тыс.) и срезанные цветы из Абхазии (на \$44 тыс.).

Тенденция на уменьшение объемов трансграничной торговли сохраняется на рынке импорта второй год: по итогам кризисного 2020 года объем цветочного импорта также падал. Совокупный вес ввозимой продукции составил 460 т, общая стоимость — \$934 тыс., что ниже показателей 2019 года по весу на 19%, по стоимости — на 11% (2019 год — 570 тонн, \$1 тыс.). В поставках большую часть составляли луковичные растения (95,3% стоимости всей продукции), преимущественно из Нидерландов, и срезанные цветы из Абхазии (4,7%). В целом по стране в 2020 году продажи срезанных цветов достигли 1,58 млрд шт., на 9,9% ниже, чем годом ранее, подсчитало агентство BuisnessStat.

Стоимость цветочной продукции на региональном рынке базируется на закупочных ценах, главным образом — голландских оптовых аукционов. Цветы закупаются оптовиками Краснодарского края за евро, конечная стоимость привязана к колебаниям валютного курса. Однако значительную роль в формировании цены играют также конъюнктура и сезонные колебания мирового цветочного рынка.

«В этом году дефицит цветов к 8 марта сформировался из-за высокого спроса на них на зарубежных рынках 14 февраля. У нас больше букетов дарят на женский день, а за рубежом, напротив, в День святого Валентина. И к этому празднику производители поставляют на рынок большой объем разных цветов, а после у любого цветка наступает период отдыха, объем производства снижается. В этом году на 8 марта цветка осталось мало, следовательно, выросли спрос и цена», — объясняет положение дел

старший менеджер оптовой компании Dmitriev Green House Каролина Матрохина.

Пиковые периоды продаж — «цветочные праздники». Помимо 8 марта, это 1 сентября, День матери, 14 февраля и Новый год. В эти дни спрос повышается примерно в 5–7 раз. После праздников следует спад продаж, который продолжается две-три недели. Популярность конкретных видов цветов зависит от сезона: летом — сезон эустомы, весной — местной альстромерии, тюльпанов. Хитом круглый год является роза, для цветочного ритейла она незаменима. Также ходовым товаром на кубанском рынке является хризантема — ее называют самым «народным» цветком.

Отдельным сектором рынка цветов в Краснодарском крае является рынок абхазской мимозы, импорт которой через российской-абхазскую границу постоянно растет. В 2021 году, по состоянию на 9 марта, через МАПП Адлер из Абхазии ввезено 242 т мимозы — это рекордный показатель, он вырос на 50% по сравнению с 2020 годом. К началу марта через российскую границу было поставлено уже 187,4 т срезанной мимозы. Увеличение объема связано, прежде всего, с высоким урожаем цветов в этом году из-за теплой зимы в Абхазии.

ОТКУДА РОЗА? Официальная статистика Южного таможенного управления не учитывает один канал поступления значительного объема импортной цветочной продукции, и это можно заметить по ассортиментному перечню, в котором совершенно не видно розу, королеву розничных прилавков.

Розы в Краснодарский край, как и в большинство регионов России, привозят преимущественно из Южной Америки, чаще всего — из Эквадора. Эквадорская роза популярна из-за своих высоких эстетических качеств, спрос на нее особенно высок в холодные месяцы года.

В структуре импорта эта позиция не отображается потому, что с 2016 года большинство оптовых компаний страны и региона предпочитают схему реимпорта через границу с Беларусью. По оценкам BusinesStat, в течение 2015–2019 годов ввоз цветов из Беларуси в Россию увеличился в 123 раза и достиг 938,8 млн шт. в год. Более половины продукции на белорусский рынок поступает из Эквадора, на втором месте — Нидерланды, меньше — из Кении и Колумбии. Однако перед 8 марта 2021 года в отработанной логистической схеме произошел сбой. Федеральная таможенная служба организовала дополнительные проверки фуры со срезанными цветами, следующими через границу Беларуси. «Перед 8 марта мы не получили несколько поставок, фуры в Краснодар не приезжали вообще ни к кому, поэтому нам было очень сложно. Сейчас ситуация нормализовалась», — поясняет Каролина Матрохина.

ЦИТАТА

КАРОЛИНА МАТРОХИНА, СТАРШИЙ МЕНЕДЖЕР DMITRIEV GREEN HOUSE, О ТОМ, КАК УСТРОЕН ОПТОВЫЙ ЦВЕТОЧНЫЙ БИЗНЕС

«Мы закупаемся напрямую на голландском аукционе, что позволяет немного снизить цену для розницы. Цветы в Голландии выращиваются очень быстро, производители используют специально оборудованные, которого у наших цветоводов, к сожалению, нет, поэтому большая часть товара у нас импортная. Пока цветы растут, мы можем наблюдать за этим процессом онлайн. Закупленный на аукционе срезанный цветок на фурах едет в Краснодар в течение 5–6 дней. Обычно цветы приезжают в паллетах, они и являются единицей измерения в оптовом цветочном бизнесе. В паллету помещается 21 коробка, количество цветов в ней зависит от длины стебля и величины растения, в среднем это 200–300 штук. Цветы — товар одного дня, поэтому основные продажи контрагентам происходят в течение бизнес-дня поставки. Как правило, это два раза в неделю, тогда происходит наивысший ажиотаж, к нам разом съезжаются представители магазинов и флористы и выкупают максимум объема, на следующий день идет уже допродажа. То, что не раскупается, как правило, выбрасывается. Доля непроданных цветов может достигать 10–20%, это очень много, учитывая, что, как оптовая компания, мы можем делать ограниченную наценку, не более 20% стоимости. Для сравнения — розница может сделать наценку до 70%.»



99% ВСЕХ ТЮЛЬПАНОВ, НАРЦИССОВ, ГИАЦИНТОВ И ОРХИДЕЙ НА РЫНОК КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ ПРИБЫВАЮТ ИЗ ГОЛЛАНДИИ

Сбой поставок привел к тому, что некоторые крупные поставщики, чтобы не срывать планы продаж, были вынуждены начать привозить голландские цветы напрямую через российскую границу, цена на транспортировку выросла в среднем на 30%, дополнительные затраты сказались на итоговой стоимости. Этим может объясняться рост объемов поставок цветов из Нидерландов в Краснодарский край, а также резкий рост общей стоимости ввозимой цветочной продукции, отраженные в статистике региональной таможни.

НЕТ ЦВЕТКА В СВОЕМ ОТЕЧЕСТВЕ

В цветочном бизнесе очень выражен фактор сезонности. Если в холодное время года лучше продаются эффектные и качественные импортные цветы, весной более актуальным становится рынок местного товара, который по понятным причинам отличается более выгодными ценами и более продолжительным сроком сохранения товарного вида. Однако работа

с местными производителями для оптовиков — дело рискованное.

«Местные производители — это нестабильная история. У них урожай зависит от погодных условий: то вырос товар, то не вырос, то нет нужного объема, то товар не подходит по качеству. Поэтому местных постоянных поставщиков у нас мало, может быть компаний 10–12 в среднем, и это количество из года в год одинаково. Местный товар нам удобен — мы его видим своими глазами, а не на картинках в интернете. Но есть большая проблема — мало действительно качественного цветка производится у нас регионе», — говорит Каролина Матрохина.

СЕГОДНЯ НА ТЕРРИТОРИИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ ЗАРЕГИСТРИРОВАНО МЕНЕЕ 100 ПРЕДПРИЯТИЙ, КОТОРЫЕ ЗАНИМАЮТСЯ ЦВЕТОВОДСТВОМ.

Сегодня на территории Краснодарского края зарегистрировано менее 100 предприятий, которые занимаются цветоводством. А еще в середине прошлого века в Сочи в промышленных масштабах на базе совхозов, теплиц института по промышленному цветоводству и горному садоводству, производственных мощностях подсобного хозяйства «Зелентреста», позже переименованного в «Зеленстрой», теплиц совхоза «Южные культуры» и опытных хозяйств ВНИИ цветоводства и субтропических культур в 50–80-х годах в промышленных масштабах выращивали гвоздики, нарциссы, ирисы, гладиолусы. На месте бывших советских совхозов, ликвидированных в 90-е годы прошлого века, сохранились отдельные мелкие цветоводческие хозяйства. Такие, например, как «Декоративно-цветочные культуры», в распоряжении которой в настоящий момент остались две большие теплицы. Совхоз с 1936 года производил готовую продукцию и посадочный материал для озеленения всего города Сочи и других городов СССР.



В настоящий момент компания относится к микро-предприятиям: по данным «СПАРК-Интерфакс», средняя численность сотрудников составляет 36 человек, выручка за 2019 год — 19 млн руб., чистая прибыль — 710 тыс. руб.

Вопрос качественного посадочного материала является одной из болевых точек для региональных цветоводов. На Кубани селекционной работой занимается, например, сочинский «Всероссийский научно-исследовательский институт цветоводства и субтропических культур», входящий в состав РАН. На производственной базе НИИ проводится селекционная работа с культурами фрезии, анемоны корончатой, хризантемы и пеларгонии. Все новые сорта этих культур устойчивы и приспособлены к условиям зоны влажно-субтропического климата Черноморского побережья Краснодарского края.

Реестр Государственной комиссии по испытанию и охране селекционных достижений РФ ежегодно пополняется сортами цветочно-декоративных культур сочинского НИИ. За последние три года было зарегистрировано 10 сортов пеларгонии, девять сортов анемоны корончатой и три сорта фрезии. На все сорта своей селекции Центр получил патенты и авторские свидетельства, они пользуются спросом на рынке. Помимо этого, НИИ также занимается реализацией цветочного среза — анемоны, фрезии, хризантемы, нерины. Так как продукция адаптирована к местным условиям и в связи с небольшими объемами, предприятие ориентировано на региональный рынок. Международное сотрудничество института направлено в основном на научную работу и обмен генофондом.

ПОД ОДНУ ГРЕБЕНКУ Одной из основных проблем, с которой в последние годы столкнулись кубанские и российские цветоводы, стало изменение в порядке налогообложения. Если ранее цветоводы должны были выплачивать единый сельхозналог в размере 6%, то с января 2019 года к нему добавили НДС 20%, что значительно повысило себестоимость

цветка и его цену в рознице. Одновременно с этим была снижена таможенная пошлина на ввоз импортной цветочной продукции с 15% до 5%. Таким образом, конкурентоспособность отечественной продукции, имевшей преимущество из-за отсутствия в структуре себестоимости значительных логистических затрат, начала снижаться, и производство стало менее выгодным.

НА ОТРАСЛЬ БУДЕТ ПО-ПРЕЖНЕМУ ДАВИТЬ РЯД ОГРАНИЧИВАЮЩИХ ФАКТОРОВ, СРЕДИ КОТОРЫХ, ПОМИМО СПЕЦИФИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ, ПАДЕНИЕ УРОВНЯ РАСПОЛАГАЕМЫХ ДОХОДОВ РОССИЯН

По данному поводу представители профессиональных ассоциаций цветоводов обращались к российскому правительству, пытаясь привлечь внимание на негативное влияние изменения налоговой нагрузки на состояние отрасли, серьезно просевшей во время ковидного кризиса. В декабре 2020 года председатель Совета Федерации Валентина Матвиенко на ежегодном совещании со статс-секретарями подняла вопрос о необходимости поддержки отечественного цветочного бизнеса в условиях пандемии. Спикер предложила вернуться к «вопросу снижения НДС либо другим мерам реальной поддержки для отечественных цветоводов». С подобной инициативой выступил председатель Комитета Госдумы по труду, социальным и делам ветеранов Ярослав Нилов, направивший в начале марта письмо с просьбой разработать целевые программы поддержки отечественных цветоводов главе Минпромторга Денису Мантурову. Однако к настоящему моменту в этом вопросе не произошло никаких изменений.



С ЯНВАРЯ 2020 ПО МАРТ 2021 ГОДА ЧИСЛО ПРЕДПРИЯТИЙ, ЗАНИМАЮЩИХСЯ ЦВЕТОВОДСТВОМ В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ, СОКРАТИЛОСЬ НА 18%



ПУТЬ ЦВЕТОВ ОТ ПОКУПКИ НА АУКЦИОНЕ В ГОЛЛАНДИИ ДО КРАСНОДАРА ЗАНИМАЕТ 5-6 ДНЕЙ, ОСНОВНЫЕ ОПТОВЫЕ ПРОДАЖИ ПРИХОДЯТСЯ НА ДЕНЬ ПОСТАВКИ

РЫНОК СРЕЗАЛО Цветочный рынок Краснодарского края на весь комплекс неблагоприятных факторов отреагировал обвальным падением. По данным аналитиков компании «Контур», до октября 2020 года количество юридических лиц и частных предпринимателей, занимающихся цветочным бизнесом в Краснодарском крае, было стабильным и колебалось в районе 1,25 тыс. Однако с октября их количество резко снизилось. Общее падение с января 2020 по март 2021 года составило 9%.

Еще хуже дела обстоят у предприятий, занимающихся производством цветов: с января 2020 по март 2021 года их число сократилось на 18%, со 108 до 89, основное снижение также пришлось на период с октября по март. Схожая картина наблюдается у оптовых продавцов цветов — с января по май прошлого года их число снизилось на 10%, со 107 до 96. Менее радикальным выглядит падение числа предприятий, работающих в сфере розничной торговли: их число уменьшилось на 7%, в марте 2020 работало 1 026 компаний, в январе 2021 их осталось 950.

«В Краснодарском крае в сфере цветочного бизнеса повторяется общероссийский тренд на уменьшение числа предприятий, причем в России эта тенденция коснулась всех отраслей. Мы связываем это с отложенными последствиями локдауна первой волны коронавируса и частичным влиянием второй волны: у предприятий не осталось ресурсов, чтобы продолжать работу», — считает Владимир Савельев, аналитик данных в «Контуре».

«Главная проблема цветоводства сейчас заключается в отсутствии общей программы развития», — считает Научный сотрудник лаборатории селекции отдела генетических ресурсов растений ФИЦ СХЦ РАН, кандидат сельскохозяйственных наук Ольга Пашенко. — На территории региона много разрозненных частных предприятий, которые занимаются производством цветочной продукции, но их недостаточно для покрытия растущего спроса цветочного рынка. Также в основном закупается импортный по-

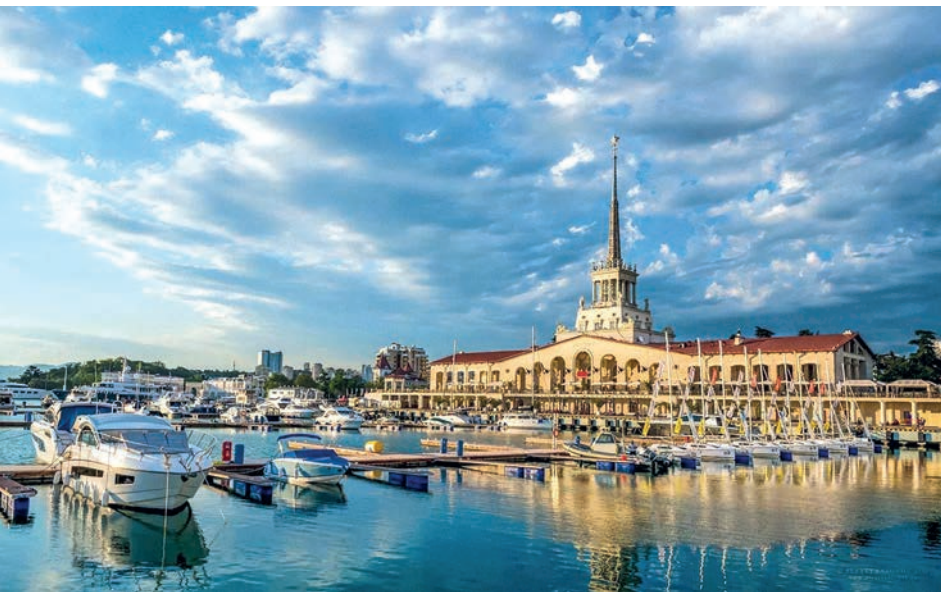
садочный материал, который при всей дороговизне не приспособлен к условиям выращивания, быстро вырождается, требует постоянного восполнения и, соответственно, высоких материальных затрат. Рентабельность выращивания такого посадочного материала резко снижается. Цветоводство в России — весьма перспективный бизнес с точки зрения спроса, и если бы была разработана программа по восстановлению существующих и строительству новых крупных тепличных хозяйств, занимающихся выращиванием отечественного посадочного материала, то это способствовало бы конкурентоспособности с самыми крупными на сегодняшний день цветочными рынками Нидерландов, Германии, Эквадора и других стран».

По оценкам BusinessStat, в 2019–2023 гг. импорт луковиц цветов на российский рынок будет расти на 0,6–2,8% в год. В 2023 году он достигнет 492,4 млн шт., что превысит уровень 2018 года на 7,9%. Таким образом, зарубежному производителю посадочного материала в ближайшие годы не придется ждать серьезной конкуренции со стороны российских селекционеров. В среднесрочной перспективе рынок будет восстанавливаться невысокими темпами. По мнению аналитиков BusinessStat, в ближайшие несколько лет цветочному рынку, одному из наиболее пострадавших в 2020 году, не удастся значительно нарастить темпы роста продаж. На отрасль будет по-прежнему давить ряд ограничивающих факторов, среди которых, помимо специфических проблем, падение уровня располагаемых доходов россиян, продолжение пандемии, снижение численности населения страны.

Что касается локального рынка Краснодарского края, по прогнозам оптовых компаний, в ближайшее время ожидается сезонное снижение отпускных цен на срезанные цветы. Это связано с тем, что в структуре продаж большую долю начнет занимать продукция местных производителей, а цены на мировом рынке также будут снижаться в связи с сезонным увеличением объемов производства. ■

МАРТОВСКИЙ ЗАПРОС

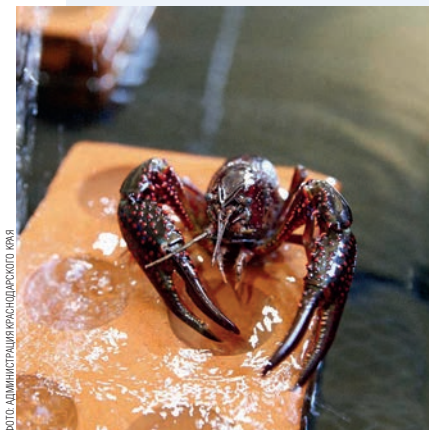
ПОДАРКИ, РАБОТА И НОВЫЕ БРЕНДЫ



СОЧИ стал самым популярным направлением перелета в канун Международного женского дня (6–8 марта): 17% от всех проездных документов приходится на перелет в курортную столицу страны, что в 1,8 раза больше, чем годом ранее. Средняя стоимость билета в оба конца составила 11,1 тыс. руб. Эксперты отмечают, что спрос на поездки в южные российские города в марте этого года вырос в два-три раза. Вторым по популярности направлением стала Москва — туда отправились 15% российских туристов. Стоимость билета — в среднем 7,7 тыс. руб. Третье место по популярности у Санкт-Петербурга — 9% авиабилетов. Их средняя стоимость составила 6,9 тыс. руб.



НА 93% возрос спрос на временных сотрудников в Краснодаре в преддверие 8 марта, подсчитали аналитики сервиса «Авито Работа». Больше всего стало вакансий в сфере транспорта и логистики (+206%). Также значительно увеличилось количество предложений временной занятости без квалификации (раздел «Без опыта, студенты») — в этой категории спрос вырос на 194%. Аналитики выяснили, что работать в праздничные дни (5–8 марта) собирались 43% жителей Южного федерального округа.



К 2022 году на Кубани планируется создать фабрику по производству раков, которая будет выпускать около 250 т продукции в год. Об этом намерении сообщил директор Таманского биотехнологического центра Дмитрий Деркачев. По его словам, в 2020 году центр вырастил свыше 9,7 т раков пресноводных видов. Предприятие также занимается производством рыбосадового материала и рыбы. «Это очень перспективное направление с точки зрения ежегодного увеличения количества отдыхающих на Кубани. Производство рака может стать одним из брендов региона», — прокомментировал вице-губернатор Андрей Коробка.



КИНОТЕАТР «АВРОРА» в Краснодаре трансформируют в культурно-досуговый комплекс. В наземной части кинотеатра разместят киноконцертный зал на 1200 мест. Кроме того, проектом предусмотрена подземно-цокольная часть на глубине 21 метр. В ней расположатся выставочные пространства для проведения культурных и деловых мероприятий, кинозалы, кафе и четырехуровневый паркинг. Реконструкцию построенного в 1967 году кинотеатра «Аврора» проводит ООО «Инвестстрой» Сергея Галицкого. Соглашение было подписано в 2019 году и стало самым крупным концессионным соглашением по реставрации объектов культурного наследия в России.



ОЛЬГА НАУМОВА, экс-гендиректор розничной сети «Магнит», ушедшая с поста в 2019 году, стала стратегическим консультантом «Агрокомплекса им. Н. И. Ткачева». Она будет руководить работой по повышению эффективности холдинга. Также ей предстоит заниматься экспертной поддержкой решений компании по цифровой трансформации бизнеса и развитию розницы. Кроме того, в сферу ее деятельности войдет выработка предложений по разным направлениям деятельности агрохолдинга. Стратегический совет является совещательным органом, который сформирован из числа топ-менеджеров «Агрокомплекса».



100 МЛРД РУБ. составили потери бизнеса в Краснодарском крае в 2020 году. По абсолютному размеру недополученной прибыли Кубань заняла девятое место в РФ. По данным аналитиков, заработки бизнеса на Кубани за прошлый год сократились и составили 356,8 млрд руб. Лидером антирейтинга стала Москва, где заработки бизнеса обвалились по сравнению с 2019 годом сразу на 2,1 трлн руб. На втором месте находится Ямало-Ненецкий автономный округ, замыкает первую тройку Татарстан. В целом совокупная прибыль российского бизнеса упала на 23,5%, что стало максимальным снижением за последние 12 лет.



1,2 МЛРД РУБ. личных средств вложил в футбольный клуб «Краснодар» бизнесмен Сергей Галицкий в 2020 году. В целом выручка клуба составила 1,47 млрд руб., что вдвое ниже результатов за 2019 год. При этом убыток клуба по итогам 2020 года составил 65 млн руб. — в 30 раз меньше, чем годом ранее. Помимо вложений со стороны Сергея Галицкого, большую часть доходов клуб получил со спонсорской рекламы и средств спонсоров (676,2 млн руб.), продажи билетов (324,1 млн руб.) и реализации коммерческих прав на трансляцию (277,5 млн руб.).



23% жителей Краснодара хотели получить в подарок на 8 марта ювелирное украшение, рассказали аналитики сервиса «Авито». Еще столько же предпочли бы заботу в праздник — завтрак в постель или массаж. Для 20% жителей кубанской столицы хорошим презентом стали бы подарочные сертификаты, а для 18% — косметика. Новый гаджет порадовал бы 10% краснодарок. Большинство мужчин собирались дарить женщинам косметику и парфюмерию. В Краснодаре в этом году спрос на ювелирные украшения вырос на 36%, а подарочные сертификаты искали на 23% активнее. Технику для кухни искали чаще на 21%, чем в прошлом году, технику для дома — на 10% больше. Одеждой в Краснодаре накануне праздника стали интересоваться на 44% активнее.



20 МЛРД РУБ. вложит группа компаний «Аэродинамика» в строительство нового аэропорта Краснодара. Площадь терминала составит 80 тыс. кв. м, он сможет обслуживать до 10 млн пассажиров в год. Таких показателей пассажиропотока планируется достичь к 2030 году, когда введут транспортно-пересадочный узел. Территория перспективного развития, ядром которой станет аэровокзальный комплекс, составит более 2,5 тыс. га. Здесь планируется строительство транспортно-логистического центра, железнодорожной станции, автовокзала, объектов туристической отрасли.



В СОЧИ в 2021 году приостановят выдачу разрешений на строительство многоквартирных домов, чтобы упорядочить застройку. Мера начнет действовать в ближайшие четыре месяца. Ограничения будут действовать, пока не утвердят новый генплан курорта. Дополнительные меры также затронут выдачу разрешений на строительство индивидуальных жилых домов и гостиниц. По словам губернатора Вениамина Кондратьева, в последние 10–15 лет Сочи очень активно застраивался, что привело к появлению огромного количества объектов точечной застройки и самостроев. Параллельно с этим курорт испытывает острую нехватку школ, детских садов, объектов спортивной инфраструктуры.



2,8 МЛРД РУБ. вложит в модернизацию своего завода в Тимашевске швейцарская корпорация Nestle. Деньги направят на расширение линий производства сублимированного кофе, которое выпускается под брендом Nescafe Gold. Насколько вырастет объем производства после модернизации, а также сроки завершения работ не уточняются. Гендиректор ООО «Нестле Кубань» Ольга Половьянова сообщила, что за 15 лет работы компания вложила в завод в Тимашевске около 13 млрд руб. В настоящее время предприятие является одним из крупнейших кофейных производств в мире.



ПЕРВОЕ в России производство растительного молока запустит в Краснодарском крае компания Danone. Размер инвестиций в проект составил 1 млрд руб. Производство будут выпускать под брендом Alpro. Первый этап создания производства уже завершен: компания начала выпуск овсяных, миндальных и кокосовых напитков. Ранее их производили только в Бельгии, Франции и Великобритании. Запуск проекта имеет стратегическое значение для развития бизнеса компании, отметил гендиректор Danone в России Чарли Каппетти.



«МАГНИТ» может открыть магазины товаров для ремонта и дома. Источник «Ъ», работающий с розничными сетями, подтвердил, что ритейлер планирует выход в этот сегмент. В марте 2021 года АО «Тандер» (операционная «дочка» сети) подало в Роспатент заявку на регистрацию товарных знаков «Магнит Мастер». Логотип представляет собой изображение молотка, выполненное в корпоративном стиле магазинов «Магнита» по аналогии с обозначениями других форматов — «Магнит Косметик» и «Магнит Аптека». В самой компании появление магазинов нового формата пока не подтверждают.



ПАРФЮМЕРИЯ, плюшевые игрушки и сковородки стали чаще покупать в Краснодарском крае в преддверии весны, выяснили в Wildberries, проанализировав покупки за последние две недели февраля. Онлайн-продажи кремов за этот период выросли в 5,3 раза, духов — в 8,1 раза. Спрос на бьюти-боксы и наборы косметики увеличился в 5,5 раз, на мягкие игрушки — в 6,7 раз. Хитами стали плюшевые мишки и зайчики.

Малый бизнес захотел больших охватов

В Краснодарском крае небольшие предприятия начали активно осваивать инструменты онлайн-продвижения.

Каждый предприниматель, когда-либо пытавшийся продвинуть свой бизнес в интернете, знает, что у Сети две стороны медали. Первая — разместить свою рекламу там сейчас очень просто. И вторая — она легко потеряется в массиве точно такой же рекламы от конкурентов. Так что сегодня продвижение в интернете — это самый сложный механизм, освоить который самостоятельно довольно трудно. Особенно, когда вам параллельно нужно еще вести свой бизнес и решать множество насущных вопросов.

Каждый год число малых и средних предприятий, применяющих такие инструменты, увеличивается примерно на 50%

По этой причине предприниматели все чаще используют уже готовые инструменты для продвижения, где все продумано, и остается только выставить нужные настройки. Так, по данным компании МТС, предлагающей предпринимателям продукты для интернет-продвижения товаров и услуг, в Краснодарском крае уже примерно треть субъектов МСБ подключают сервисы, которые могут частично автоматизировать процессы, а также упростить сбор данных и коммуникацию с клиентами. Причем каждый год число малых и средних предприятий, применяющих такие инструменты, увеличивается примерно на 50%. А в 2020 году, когда пандемия фактически сделала почти бесполезной наружную и другую «офлайн» рекламу, переход бизнеса на диджитал-маркетинг ускорился до 100%.

Клиент, помни!

По итогам прошлого года самый большой интерес к онлайн-продвижению проявили владельцы магазинов и небольших фирм в сфере торговли, а также предприятия, оказывающие какие-либо услуги.

Если составлять своеобразный топ самых востребованных продуктов, то чаще всего малый и средний бизнес использует сервисы СМС-информирования и рассылок. Что и понятно, ведь этот инструмент дает очень большие охваты. Кстати, особенно большой спрос на рассылки был в разгар коронавирусных ограничений, когда нужно было выстраивать работу с клиентами в новых непривычных условиях. А СМС — простой и понятный способ напомнить о себе целевой аудитории.

По итогам прошлого года самый большой интерес к онлайн-продвижению проявили владельцы магазинов и небольших фирм в сфере торговли, а также предприятия, оказывающие какие-либо услуги

Среди компаний среднего размера была востребована программа «Мобильные сотрудники», позволяющая удаленно контролировать действия и перемещения работников или корпоративного транспорта. Учитывая растущий спрос на услуги доставки и такси, это неудивительно, и можно ожидать, что актуальность подобных услуг для бизнеса будет лишь возрастать.

Продвинуть одной кнопкой

Кроме того, большим спросом пользовалась таргетированная реклама в интерне-



те. Разумеется, предприниматели запускали ее с использованием уже готовых цифровых решений. Фактически сегодня от бизнесмена требуется лишь понять, какой аудитории могут быть интересны его товары или услуги, а дальше — воспользоваться готовым диджитал-продуктом.

Процесс настройки понятен любому и не занимает много времени. Учитываются такие параметры, как геолокация, пол, возраст, интересы потенциального покупателя и многие другие

К примеру, набор сервисов «МТС-Маркетологи» объединяет в себе большой диапазон инструментов, дающих понятный и предсказуемый результат. Пользуясь им, предприниматель может запустить таргетированную рассылку сообщений или интернет-рекламу самостоятельно. Причем процесс настройки понятен любому и не занимает много времени. Учитываются такие параметры, как геолокация, пол, возраст, интересы потенциального покупателя и многие другие. А благодаря использованию Big Data, можно не сомневаться, что рекламу увидят именно те люди, которые нужны.

И еще один важный момент (раз уж мы говорим о малом и среднем бизнесе) — такая реклама при всей своей продуктивности не требует больших бюджетов. Она доступна любому предпринимателю, который заинтересован в развитии своего бизнеса.

Результат предсказуем

Краснодарские бизнесмены вышеперечисленные инструменты применяют давно и достаточно активно. По словам сооснователя ювелирного ателье Goldness Екатерины Бондаренко, для продвижения товаров используются как офлайн, так и несколько онлайн-каналов.

— Эффективнее всего для нас работает таргетинг в соцсетях и контекстная реклама в поисковых системах. Но важно понимать не только то, зачем такое продвижение нужно вашей компании, но и думать за клиента.

Например, с СМС-рассылкой нужно быть аккуратным, необходимо делать это грамотно, ведь сейчас разного рода предложения сыплются на людей постоянно, важно быть ненавязчивым, — говорит Екатерина Бондаренко.

Владелец салона живой флористики Jenny Flowers Евгения Понаморева соглашается с тем, что в современных реалиях успешно развивать бизнес без инструментов интернет-маркетинга попросту невозможно.

— Мы понимаем, что сегодня социальные сети — это уже синоним маркетинга. При этом предпочтение отдаем таргетированной рекламе, эффективность которой можно оценить, проанализировав конверсию и активность аудитории. Это достаточно понятные и измеримые категории, — считает предприниматель.

В целом ситуация с сервисами интернет-маркетинга хорошо характеризуется фразой «спрос рождает предложение». Для бизнеса

стало очевидно, что обходиться без подобных инструментов уже нельзя — иначе тебя обойдет конкурент, который их использует. Однако для малого и даже среднего бизнеса практически нереально держать в штате квалифицированного интернет-маркетолога или таргетолога, который сможет грамотно освоить бюджет, выделенный на продвижение товаров или услуг. Намного проще воспользоваться готовым диджитал-решением, которое уже доказало свою эффективность.

«Мы отдаем предпочтение таргетированной рекламе, эффективность которой можно оценить, проанализировав конверсию и активность аудитории. Это достаточно понятные и измеримые категории»



Светлана Белова: «Локдаун просто ускорил внедрение проектов по автоматизации бизнес-процессов»

Директор филиала ООО «Балтийский лизинг» в Ростове-на-Дону Светлана Белова рассказала, почему пандемия коронавируса существенно не повлияла на бизнес-процессы компании, а также о том, какие сегменты станут основными драйверами роста рынка

— С какими результатами компания «Балтийский лизинг» закончила 2020 год?

— По итогам 2020 года объем нового бизнеса «Балтийского лизинга» (стоимость лизингового имущества без НДС) превысил 65,19 млрд рублей. За год этот показатель вырос на 20,8%. Всего за 2020 год компания заключила 21,4 тысячи сделок финансового и операционного лизинга, что на 8,8% больше, чем в 2019 году. При этом объем портфеля по состоянию на 1 января 2021 года достиг 80,6 млрд рублей. Учитывая особенности экономической ситуации и то, каким сложным был 2020-й год, можно с уверенностью говорить, что мы достигли всех поставленных целей.

— Сохраняется ли эта динамика в 2021 году?

— Если оперировать данными за январь — март 2021 года, можно также отметить положительную динамику. Так, в ростовском филиале мы зафиксировали рост примерно на 20% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.

— Какие сегменты, по вашей оценке, восстанавливались быстрее всего?

— Быстрее начали восстанавливаться те сегменты, в которых преобладают розничные лизинговые сделки. Это, в первую очередь, автотранспорт и спецтехника — строительная, дорожная и сельскохозяйственная. Нужно сказать, что в этих сегментах восстановление началось уже в третьем квартале 2020 года — именно они оказали максимальное влияние на показатели отрасли. Эти сегменты, как правило, восстанавливаются быстрее остальных. В прошлом году, в том числе, сыграла свою роль и реализация отложенного спроса, связанная с дефицитом автотранспорта в России. Хотя он и сейчас в какой-то мере сохраняется, но ситуация начинает стабилизироваться по сравнению с 2020 годом.

— Как пандемия и ситуация в экономике отразились на спросе и условиях продаж лизинговых услуг? С какими вызовами пришлось столкнуться компании?

— В прошлом году не только наша компания, но и вся отрасль, кроме слабого спроса со стороны клиентов и снижения качества активов, столкнулась с новыми вызовами: карантинными ограничениями и потребностью в цифровизации. Однако «Балтийский лизинг» взял курс на диджитализацию своих бизнес-процессов уже несколько лет назад, поэтому, когда нам задают вопрос — ускорила ли пандемия введение онлайн-сервисов — мы всегда отвечаем, что они развивались бы и вне зависимости от нее. Локдаун просто ускорил внедрение некоторых проектов, например, электронного документооборота. Но остальные сервисы: электронный личный кабинет, каталоги-агрегаторы автотранспорта и спецтехники, онлайн-калькулятор, страховой калькулятор и так далее — мы начали внедрять уже некоторое время назад.

— Корректировались ли программы, которые компания запускала вместе с партнерами в 2020 году?

— Восстановление прежнего, докризисного, объема продаж в лизинге идет гораздо более высокими темпами, чем восстановление экономики в целом. Это характерная черта отрасли, проверенная не одним кризисом за многие годы. Программы корректирова-



лись с учетом удаленного взаимодействия, внедрялись механизмы дистанционного заключения сделок. Мы отметили, что на рынке стали появляться предложения без оценки финансового состояния заемщиков — нам тоже пришлось пересматривать свои подходы в этом отношении. Мы корректировали свою работу, но с учетом того, что главными критериями в ней должны остаться простота, удобство и скорость оформления сделки. И, конечно, клиентский сервис.

— Какие главные тренды лизинговой отрасли вы бы хотели отметить? Что меняется сейчас на рынке?

— Конечно, ключевым и общим трендом 2020 года стала цифровая трансформация. Также одной из основных тенденций на рынке стало превращение договора финансового лизинга в полносервисную услугу. Раньше клиент покупал машину, и ему самому приходилось страховать ее, доставлять к месту эксплуатации — такое часто бывает, потому что автосалон может находиться в Москве или Санкт-Петербурге, а использовать автомобиль будут, например, в Ростове. Сейчас мы все эти опции берем на себя: предлагаем клиенту все виды страхования, наши специалисты организуют процесс регистрации имущества в ГИБДД и договариваются о транспортировке. Это экономит и средства, и время клиента, которое он может потратить непосредственно на свой бизнес, а не на обеспечение сервиса для своего парка.

— Как изменился перечень услуг, предоставляемых компанией? Что в него входит сегодня?

— «Балтийский лизинг» — универсальная лизинговая компания, которая готова работать с любыми запросами от клиентов. Сегодня мы сотрудничаем с сотнями партнеров: от дилеров авто и поставщиков техники и оборудования до страховых компаний. Поэтому готовы предложить своим клиентам широкий спектр специальных программ, на сегодня ак-

туальны порядка 40 предложений. Одна из наших последних новинок — услуга мобильного шиномонтажа, которая доступна в рамках договора операционной аренды. Когда приходит время поменять комплект колес, не нужно будет искать автосервис, достаточно оставить заявку и указать адрес, куда компания направит специалиста.

Кроме того, мы начали страховать клиентов по спецтарифам — не только во время действия договора, но также и по окончании его срока, после выкупа авто, спецтехники или оборудования. Помимо этого, мы сделали проще и выгоднее условия экспресс-лизинга оборудования: размер минимального аванса снижен с 20% до 10%, а возможный срок заключения договора увеличен с 36 до 48 месяцев.

— В чем специфика лизинговой отрасли в регионе?

— Сейчас по большинству сегментов наблюдается активный рост. Но более всего развива-

ется автотранспорт, а именно легковые авто. Скоро начнет расти спрос на сельхозтехнику, потому что все готовится к посевной. По оборудованию идем в обычном режиме: доля рынка в ростовском филиале у нас сохраняется. Сейчас около 30% сделок — это лизинг оборудования, скачков здесь пока не наблюдалось.

— С чем связан такой спрос на автотранспорт?

— Я думаю, что по большей части именно с отложенным спросом. Несмотря на то, что у нас росли показатели, на рынке образовался серьезный дефицит машин в салонах не было — все было под заказ. Кроме того, клиенты сами предпочитали аккумулировать капитал и откладывали подписание договоров. Сейчас ситуация улучшилась, стал понятнее рынок, условия, в которых мы живем. Поэтому и произошел такой рост — сейчас на долю автотранспорта у нас приходится 50% от всех сделок.

— Какие программы господдержки существуют на рынке лизинга? Кто и на каких условиях ими может воспользоваться?

— С 2015 года «Балтийский лизинг» является провайдером различных профильных программ Министерства промышленности и торговли РФ по субсидированию лизинга. В этом году по программе субсидирования колесной и специальной техники Минпромторга РФ были аккредитованы всего 15 лизинговых компаний, в их число вошел «Балтийский лизинг». Тема господдержки является крайне актуальной для бизнеса. Так, по итогам прошлого года наши клиенты сэкономили около 900 млн рублей благодаря этому инструменту. За время действия программ субсидирования колесной и специальной техники, а также стартовавшей в 2020 году новой госпрограммы «Доступная аренда», клиентам компании было передано 2824 единицы транспортных средств. Общая стоимость имущества составила 7,93 млрд рублей.

Еще одна мера господдержки — программа «Лизинговые проекты», реализуемая Фондом развития промышленности (ФРП). Она позволяет промышленникам получить заем под 1% годовых на приобретение технологического оборудования. Его сумма может достигать 500 млн рублей.

— Какова стратегия компании по развитию в регионе? Какие цели компания ставит перед собой в 2021 году?

— У нас с головным офисом сформирована единая бизнес-концепция. В стратегии «Балтийского лизинга» была сделана ставка на развитие филиальной сети. Мы стали крупной розничной компанией, у которой клиентская база насчитывает десятки тысяч организаций, и это создает определенную стабильность, так как даже если какая-то из них будет испытывать некие трудности, это не повлияет на весь наш бизнес.

Мы активно работаем с малым и средним бизнесом, это основной сегмент для нас. Доля МСБ в объеме наших сделок составляет порядка 92%. Также одна из наших основных задач — укрепить и улучшить свои позиции в рейтингах ведущих российских и международных агентств для того, чтобы иметь возможность дифференцировать источники финансирования. Кроме того, перед нами стоит задача расти быстрее рынка, наращивать долю в наших основных сегментах: транспорта, спецтехники, оборудования.

— В чем конкурентные преимущества компании «Балтийский лизинг»?

— В первую очередь — это наша универсальность и комплексная работа с потребностями каждого клиента. Мы не заточены на какой-то определенный сегмент. Многие компании на рынке работают либо только с автотранспортом, либо только с оборудованием, кто-то — только в сегментах грузового или легкового транспорта, немного — по спецтехнике. Мы же финансируем для клиентов не только высоколиквидное имущество — спецтехнику, легковой, грузовой транспорт, но также производственное, сельскохозяйственное и другое оборудование.

Еще одно наше преимущество — это скорость обслуживания, гибкий подход к интересам клиента. Мы постоянно модернизируем программы лояльности, но в то же время стремимся к стабильности. Кроме того, большую роль играет открытость компании, за ее масштабами все-таки стоят люди. Немаловажный фактор успеха — это профессионализм сплоченного коллектива «Балтийского лизинга».

На развитие бизнеса также благоприятно влияет поддержка нового акционера — ПАО Банк «ФК Открытие». С его приходом «Балтийский лизинг» получил новый импульс для движения вперед. Синергия в составе группы позволяет нам предлагать уникальный спектр услуг.

При заключении договора лизинга индивидуально согласовываются условия оказания услуг, влияющие на сумму расходов, которую понесет лизингополучатель: срок лизинга, размер первого (авансового) платежа, интенсивность возмещения расходов на приобретение предмета лизинга в составе лизинговых платежей, удорожание, выбор страхователя, страховщика, способа возмещения затрат на уплату страховой премии за второй и последующие годы срока лизинга, балансодержателя предмета лизинга, стороны, на имя которой регистрируется предмет лизинга. ООО «Балтийский лизинг». Реклама

«МЫ — МЕККА СЕРФИНГИСТОВ»

ВИКТОР ЛЯХОВ О КУРОРТЕ, ВОДЕ И ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТАХ

Заслуженный военный летчик-снайпер, полковник и бывший начальник Краснодарского высшего военного авиационного училища Виктор Ляхов в 2019 году занял пост главы Ейского района. В интервью „Ъ-Экономика региона“ Виктор Ляхов рассказал, зачем к нему приходили силовики, когда вырастет город-сад и за что Ейск любят жители и отдыхающие.

ЭКОНОМИКА РЕГИОНА: Недавно Ейский район оказался во всех новостных лентах в связи с возникшими к вам у силовиков вопросами. Что тогда произошло на самом деле?

В. Л.: Я не сомневался, что разговор начнется с этого вопроса. К сожалению, в конце февраля средства массовой информации живо подхватили и распространили недостоверную информацию о том, что меня и моего заместителя задержали и в наручниках этапировали в Краснодар. Это неправда, я не покидал территорию муниципалитета. Действительно, представители следственных органов посещали 19 февраля здание, где располагаются администрации города и района, я ответил на вопросы, которые были мне адресованы. Не думаю, что могу комментировать произошедшее, в том числе афишировать подробности. Каждый выполняет свою работу. Самое главное, чтобы вся эта шумиха с негативным подтекстом не помешала нашим планам, которых очень много. Это и газификация населенных пунктов, и реконструкция в рамках нацпроектов «Жилье и городская среда» парков в пос. Советский и пос. Моревка, с. Кухаривка и ст. Копанской. В планах на ближайшее будущее ремонт дорожного полотна, благоустройство придомовых территорий. Продолжается строительство спортзала шаговой доступности в ст. Должанской. Также в этом году нам предстоит построить зал единоборств в Ейске. Первого сентября в ейской школе номер 7 откроется первый на базе общеобразовательного учреждения Краснодарского края детский технопарк «Кванториум», предстоит огромная работа в рамках этого мероприятия. Это лишь маленькая часть большого перспективного плана на текущий год.

ЭР: Ейский район относится к группе с уровнем социально-экономического развития ниже среднего и не раз попадал под критику губернатора. С какими проблемами вам пришлось столкнуться в кресле главы района?

В. Л.: Я не могу согласиться с такой формулировкой уровня социально-экономического развития муниципалитета, и вот почему. Передо мной лежит рейтинг городских округов и муниципальных районов по темпам основных показателей социально-экономического развития в январе — декабре 2020 года. В целом Ейский район занимает 13 место из 44 муниципалитетов края. Если конкретно останавливаться по направлениям, то, отмечу, темп роста к аналогичному периоду 2019 года по промышленному производству составил 110,1%, что вывело наш район на 17 место в регионе. Еще выше темп роста по сельскому хозяйству (117%), но здесь мы на 18 месте. Наш муниципалитет демонстрирует показатели выше среднекраевых еще по ряду направлений, в том числе по строительству. У нас есть положительная динамика по розничной торговле (104%), транспортировке и хранению (101%). Да, в год пандемии мы допустили рост безработицы, она у нас выросла в 2 раза, но в целом по краю — в 6,7 раз. Мы «проели» по вводу жилья. Также не получили необходимого объема по курортно-туристическому комплексу, но на то были веские причины. Еще хочу отметить, что финансовый результат деятельности крупных и средних предприятий вырос по итогам прошлого года в 2,3% раза. И здесь мы на 7 месте.

ЭР: Одна из болевых точек прибрежных городов — вопрос стабильного водоснабжения, осо-



бенно в летний сезон, когда потребление воды резко растет. Еще одна общая сложность — энергообеспечение. Как эти проблемы решаются в Ейском районе?

В. Л.: Начну с того, что электроснабжение Ейского района по всем уровням напряжений осуществляет филиал ПАО «Россети Кубань», электроснабжение абонентов города Ейска и поселка Широкая — филиал АО «НЭСК-электросети».

Наши ресурсоснабжающие организации ежегодно выполняют капитальные и текущие ремонты, техническое обслуживание и реконструкцию энергообъектов. В ушедшем году предприятиями произведены ремонтные работы линий электропередач протяженностью более 154 км, отремонтировано 97 трансформаторных подстанций. Это положительным образом сказалось на электроснабжении абонентов. Серьезных перебоев, в том числе в курортный сезон, мы избежали.

Отмечу, что в г. Ейске в летний период наблюдаются пики потребления мощности до 54 МВт при максимально разрешенной мощности 44 МВт. Для улучшения качества электроснабжения наших жителей филиалом АО «НЭСК-электросети» поданы заявки в ПАО «Россети-Кубань» на увеличение максимальной мощности по всем присоединениям суммарно на 33,751 МВт. Заключен договор аренды земельного участка 1,3 га в черте города под строительство дополнительного питающего центра мощностью 110 кВ. В планах предприятия строительство двух высоковольтных линий такой же мощностью от ПС «Староминская» 220 кВ.

Очень важно, что наш район вошел в число муниципалитетов края, в которых предприятие «Россети Кубань» в ближайшие годы проведет цифровизацию электросетевого комплекса. Работа в этом направлении уже началась. Это позволиткратно снизить время отключения электроэнергии в период аварийных ситуаций.

Все эти мероприятия позволят обеспечить Ейский район стабильным электроснабжением.

Говоря о водоснабжении, надо признать, что проблемы изношенности сетей водопроводов, недостаточный объем питьевой воды в городе, осо-

бенно в летний период, а в сельских поселениях и качество добываемой воды на сегодняшний день остаются злободневными. В начале прошлого года мы ставили перед собой задачу произвести замену и ремонт объектов водоснабжения, которую мы выполнили в полном объеме. Из аварийного резерва Краснодарского края получили 4 водонапорные башни, которые были установлены в станице Ясенской, поселках Заря и Морской. Было заменено 4,1 км сетей водоснабжения в сельских поселениях района и в городе Ейске. Выполнен капитальный ремонт 8 артезианских скважин в населенных пунктах района. Объем финансирования данных работ за счет средств районного бюджета составил 6,8 млн рублей. В городе Ейске выпол-

морских городов, в Ейском районе развивается курортное направление?

В. Л.: Курорт — это не обязательно пятизвездочные отели, пальмы, подъемники. Уникальность Ейских курортов — в его замечательных ракушечных пляжах, теплом море, а также в бальнеологических возможностях. Сочетание степной и морской зон является характерным только для побережья Азовского моря. Еще один аргумент в пользу выбора отдыха на нашем курорте — это малая соленость морской воды, что располагает к продолжительному купанию и имеет существенную пользу для детского отдыха. Наш тихий, спокойный и ухоженный район привлекает туристов как достойным соотношением цен и качеством продуктов местных фермерских хозяйств, так и уровнем отдыха.

Говоря про преимущества нашего района, в первую очередь, хочется отметить, что мы по праву считаемся меккой серфингистов. Этому способствует уникальная роза ветров, азовская волна и море, ко-



РОЗА ВЕТРОВ, ХАРАКТЕРНАЯ ДЛЯ ЕЙСКОЙ КОСЫ, ДЕЛАЕТ ЭТОТ РАЙОН ОДНИМ ИЗ САМЫХ ПОПУЛЯРНЫХ У ЛЮБИТЕЛЕЙ СЕРФИНГА И ПАРУСНОГО СПОРТА

торые идеально подходят для занятий парусными видами спорта. Это все пользуется большим спросом как у любителей активных видов отдыха, так и у спортсменов. Востребованность водно-спортивных видов спорта подвигла к открытию на Ейской косе всесезонного спортивно-развлекательного объекта «Елена Wave» — с искусственной волной для занятий серфингом. Теперь на территории района можно серфить и в безветренные дни.

Во-вторых, не нужно забывать, что территория Ейского района обладает уникальными природно-лечебными ресурсами: имеются минеральные воды (сероводородные и йодобромные) и лечебные грязи (гидро-карбонатно-сульфидные и магнево-кальцевые). В Ейском районе профессиональной базой грязелечения и бальнеолечения обладает ЗАО «Санаторий „Ейск“». Сейчас у санатория в стадии завершения находится реализация проекта «Строительство лечебно-оздоровительного корпуса с бассейном». В данном лечебном корпусе предусмотрено создание питьевого бювета, который будет функционировать круглогодично в свободном доступе как для жителей и гостей Ейского района, так и для тех, кто приезжает оздоравливаться непосредственно в сам санаторий.

Что касается инвестиционных проектов, то на территории Ейского района инвестор ООО «Край долголетия» реализует проект «Медикал Центр с грязелечебницей» на сумму более 1,2 млрд рублей. Реализация данного проекта позволит организовать круглогодичный лечебно-оздоровительный центр нового формата — центр превентивной медицины, целью которого является продление и улучшение качества жизни населения.

ЦИФРЫ

«На сегодняшний день на территории нашего района в рамках заключенных протоколов о намерениях по взаимодействию в сфере инвестиций реализуются 8 инвестиционных проектов с общим объемом инвестиций порядка 18 млрд рублей. Инвестиционные проекты реализуются в агропромышленном комплексе, в сфере транспорта, курортов, жилищного строительства, альтернативной энергетики. Все они находятся в активной стадии реализации.»

И тогда Ейский район предложит еще больший спектр услуг для круглогодичного отдыха. Для гостей планируется оказывать услуги по санаторно-курортному лечению, реабилитации опорно-двигательного аппарата, физио-, бальнео-, грязе-, водолечению и детоксу. Кроме того здесь можно будет прекрасно отдохнуть.

Еще одним вектором развития курортов Ейского района является благоустройство курортной инфраструктуры за счет денежных средств, поступающих от операторов курортного сбора. Таким образом, у нас есть хороший фундамент для развития курортной отрасли, чтобы и дальше повышать спрос на отдых в Ейском районе.

«КУРОРТ — ЭТО НЕ ОБЯЗАТЕЛЬНО ПЯТИЗВЕЗДОЧНЫЕ ОТЕЛИ, ПАЛЬМЫ, ПОДЪЕМНИКИ. УНИКАЛЬНОСТЬ ЕЙСКИХ КУРОРТОВ — В ЕГО ЗАМЕЧАТЕЛЬНЫХ РАКУШЕЧНЫХ ПЛЯЖАХ, ТЕПЛОМ МОРЕ, А ТАКЖЕ В БАЛЬНЕОЛОГИЧЕСКИХ ВОЗМОЖНОСТЯХ»

ЗР: Есть ли планы по развитию прибрежной зоны Ейска, косы Долгой, по благоустройству пляжей и набережной?

В. Л.: Мы уделяем особое внимание обеспечению качества услуг, предоставляемых организаторами пляжного отдыха. В период курортного сезона на первый план выходят вопросы безопасности отдыхающих и туристов, а также увеличения количества благоустроенных пляжей. Управлением архитектуры и градостроительства администрации Ейского района разработаны эскизные проекты пляжных территорий на летний курортный сезон 2021 года с использованием стилизованных элементов. Данные проекты соответствуют разработанным министерством курортов, туризма и олимпийского наследия Краснодарского края методическим рекомендациям по обустройству объектов пляжной инфраструктуры. На территории Ейской косы в период летнего курортного сезона 2021 года мы надеемся открыть Детский пляж и Центральный городской пляж, где запланирована масштабная реконструкция.

Жемчужиной Ейского района по праву считается коса Долгая. Это территория чистых пляжей, ласкового моря, неповторимых ландшафтов. Вектором развития курортной сферы косы Долгой является реализация разработанного проекта планировки прибрежной территории. Это позволит увеличить число благоустроенных пляжных территорий, отвечающих различным требованиям, в том числе безопасности. Мы планируем создать туристско-рекреационный кластер «Должанка», который позволит вступить в государственную программу Российской Федерации «Экономическое развитие и инновационная экономика», а также получить субсидии на софинансирование строительства (реконструкции) объектов обеспечивающей инфраструктуры с длительным сроком окупаемости, входящих в состав инвестиционных проектов по созданию в субъектах Российской Федерации туристских кластеров.

На сегодняшний день мы ведем активную работу по привлечению инвесторов как на существующие, так и на запланированные земельные участки рекреационной зоны.

ЗР: Инфраструктура Ейского морского порта находится в списке потенциально опасных. Как уживаются курорт и портовая деятельность?

В. Л.: Мы тесно общаемся с нашими операторами морского терминала. Большое внимание в разговоре уделяем соблюдению мероприятий, которые обеспечивают экологическое благополучие нашего района. И надо сказать, что они нас слышат. У оператора морского терминала на причале для перевалки угля уже работает новая вакуумная машина для уборки территории. В планах приобретение современных устройств пылеподавления, а именно трех турбин разной дальности действия. Все это

и ветрозащитный экран будут способствовать улучшению состояния окружающей среды вокруг порта.

Если говорить об инвестициях и о портовой деятельности, надо отметить, что на территории Ейского морского порта началось строительство комплекса для хранения и последующей перевалки зерновых культур и патоки. Общий объем инвестиций в проект составит почти 800 млн рублей. Завершить проект планируют в 2022 году. После запуска в эксплуатацию мощность портового перевалочного элеватора составит до 909 тыс. т зерновых и до 144 тыс. т патоки. Строительство объекта позволит создать в Ейске около 90 рабочих мест.

ЗР: Ейский район и Ейск — территории, привлекающие для застройщиков. Вслед за квадратными метрами следуют вопросы социального характера — обеспеченности жителей садами, школами, поликлиниками, дорогами, зелеными зонами, спортплощадками. Как работает муниципалитет с застройщиками в этом плане?

В. Л.: Мы стараемся следовать той задаче, которую перед нами ставит губернатор, а именно проводить комплексное освоение территорий нашего города только с учетом создания объектов социальной инфраструктуры. На это же мы нацеливаем наших застройщиков.

В настоящее время в Ейске ведется реализация инвестпроекта по комплексной застройке 39–40 мкр., подписанного на инвестиционном форуме в Сочи. В рамках этого проекта предполагается создание благоустроенного и комфортного массива. На земельном участке 24,4 га будет построено порядка 38 тысяч квадратных метров жилья. Безусловно, планируется строительство социально важных объектов. Застройщик уже проектирует детский сад на 160 мест. Муниципалитетом проведена работа по выделению и постановке на кадастровый учет земельного участка для возведения школы на 1100 мест. Нами подготовлен пакет документов для предоставления субсидии на изготовление проекта учебного заведения. Данная школа внесена в краевой перечень соцобъектов, которые будут построены в регионе до 2025 года. В этот перечень попала и еще одна школа на 250 мест, которую мы планируем построить в пос. Краснофлотском.

Также нами определено место для еще одной школы, которую в перспективе планируется построить вблизи ЖК «Мечта». Застройщик уже выделил на своей территории земельный участок под будущий детский сад. В настоящий момент вносятся изменения в градостроительную документацию города Ейска для дальнейшего формирования земельного участка под строительство детской поликлиники на 400 мест. К слову, на территории нашего муниципалитета более 30 лет не строились ни школы, ни детские медицинские учреждения.

ЗР: Какие инвестиционные проекты в ближайшем будущем планируется запустить в Ейском районе и какие уже реализованы?

В. Л.: В ушедшем году на территории Ейского района успешно была завершена реализация двух инвестиционных проектов в сфере АПК общей стоимостью более 252 млн. рублей. Протоколы о намерениях по взаимодействию в сфере инвестиций были подписаны на Российском инвестиционном форуме. Это, во-первых, проект по строительству фруктохранилища мощностью 9 тысяч тонн плодов в поселке Садовом



МЕЛКОЕ И МАЛОСОЛЕННОЕ АЗОВСКОЕ МОРЕ ДЕЛАЕТ ЕЙСК ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫМ ДЛЯ ОТДЫХА СЕМЕЙ С ДЕТЬМИ

с объемом инвестиций 211 млн. рублей. В ходе его реализации введена в эксплуатацию I очередь фруктохранилища мощностью 4,5 тысячи тонн плодов с цехом товарной обработки 50 тонн в смену, а также сортировочная и фасовочная линии, создано 50 рабочих мест. А также проект по организации производства овощей закрытого грунта стоимостью 41 млн. рублей, который был реализован на территории Копанского сельского поселения. На сегодняшний день запущен в работу современный тепличный комплекс для выращивания овощей, состоящий из нескольких теплиц, создано 5 рабочих мест.

«НА ТЕРРИТОРИИ ЕЙСКОГО МОРСКОГО ПОРТА НАЧАЛОСЬ СТРОИТЕЛЬСТВО КОМПЛЕКСА ДЛЯ ХРАНЕНИЯ И ПОСЛЕДУЮЩЕЙ ПЕРЕВАЛКИ ЗЕРНОВЫХ КУЛЬТУР И ПАТОКИ. ОБЩИЙ ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ В ПРОЕКТ СОСТАВИТ ПОЧТИ 800 МЛН РУБЛЕЙ. ЗАВЕРШИТЬ ПРОЕКТ ПЛАНИРУЮТ В 2022 ГОДУ»

В целом по итогам реализации вышеуказанных проектов в районе создано 55 новых рабочих мест. В 2021 году на территории Александровского сельского поселения планируется запустить свиноводческий селекционно-генетический центр проектной мощностью до 40 тысяч голов свиней стоимостью 1,5 млрд. рублей. Проект находится в завершающей стадии строительства. В феврале 2021 года уже введены в эксплуатацию объекты первого подэтапа свиноводческого селекционно-генетического центра. На предприятии на сегодняшний день содержится около 4 тысяч голов свиней. Часть племенного поголовья в количестве 1418 голов были завезены из России и Канады. В результате в районе будут созданы 70 новых рабочих мест с уровнем дохода выше среднего с предоставлением жилья и питания, что обеспечит дополнительный источник для поступления доходов в бюджеты всех уровней после выхода на проектную мощность в среднем за год 33,6 млн. рублей. Также на территории Александровского



ПО ПОКАЗАТЕЛЯМ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ЕЙСКИЙ РАЙОН ЗАНИМАЕТ 13 МЕСТО ИЗ 44 МУНИЦИПАЛИТЕТОВ КРАЯ



СТРОИТЕЛЬНЫЙ ТОП-10

РЕЙТИНГ ЗАСТРОЙЩИКОВ, ВЕДУЩИХ СВОЮ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ НА ТЕРРИТОРИИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

ЗАСТРОЙЩИКИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ В 2020 ГОДУ ВОЗВЕЛИ В РЕГИОНЕ 70,1 ТЫС. КВАРТИР ОБЩЕЙ ПЛОЩАДЬЮ 4,52 МЛН КВ. М. ЭТО НА 0,3% МЕНЬШЕ, ЧЕМ ГОДОМ РАНЕЕ. ВВОД В ЭКСПЛУАТАЦИЮ ЖИЛЬЯ ПО ИТОГАМ ГОДА СОКРАТИЛСЯ НА 4,7%, СОСТАВИВ 2,4 МЛН КВ. М. НЕСМОТРИ НА ЭТО, ПРОШЛЫЙ ГОД ДЛЯ СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ ХАРАКТЕРИЗОВАЛСЯ ПОВЫШЕННЫМ СПРОСОМ СО СТОРОНЫ ПОКУПАТЕЛЕЙ. ГЛАВНЫМИ ПРИЧИНАМИ ЭТОМУ СТАЛИ СЛОЖНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ СИТУАЦИЯ, ВЫЗВАННАЯ РАСПРОСТРАНЕНИЕМ КОРОНАВИРУСА, А ТАКЖЕ ВВЕДЕНИЕ ИПОТЕКИ С ГОСПОДДЕРЖКОЙ. РЕЙТИНГ КРУПНЕЙШИХ ЗАСТРОЙЩИКОВ КУБАНИ — 2020 СОСТАВЛЕН НА ОСНОВЕ ДАННЫХ ЕДИНОГО РЕЕСТРА ЗАСТРОЙЩИКОВ, А ТАКЖЕ СОБСТВЕННЫХ ДАННЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ. КОМПАНИИ ОТРАНЖИРОВАНЫ ПО ПОКАЗАТЕЛЯМ ТЕКУЩЕГО СТРОИТЕЛЬСТВА НА 1 ЯНВАРЯ 2021 ГОДА

1. «ЮГСТРОЙИМПЕРИАЛ»



Самый крупный проект: микрорайон Родные Просторы в поселке Знаменском (Краснодар). Площадь застройки — 41 га. Общая площадь зданий, включая жилую и коммерческую недвижимость, — 738 тыс. кв. м. На территории микрорайона появится парк отдыха на 6 га, три детских сада (250, 250 и 380 мест), школа на 1550 мест, храм, медицинский центр. В 2021 году начнет сдаваться первая очередь проекта. В компании отмечают, что дома в микрорайоне возводятся одновременно с дошкольными учреждениями, чтобы жильцы сразу же после переезда могли отправить детей в детский сад, а не ждать очереди месяцами или даже годами.

2. DOGMA



Самый крупный проект: Микрорайон Самолет (Краснодар). Более тридцати домов комфорткласса, рассчитанных на более чем 12 тысяч квартир. Общая площадь — 569 512 кв. м. Одна из особенностей проекта — входные группы без ступеней, которые удобны пожилым людям, родителям с колясками, велосипедистам. На территории жилого комплекса есть собственный сквер с бульваром общей площадью 7 га, а также четыре школы и десять детских садов. Вместительный паркинг на 2232 места для жителей и гостей, витражное остекление, кладовые помещения. Все литеры микрорайона Самолет будут носить гордые имена людей, связавших свои жизни с авиацией.

3. ГК «ЮГСТРОЙИНВЕСТ»



Самый крупный проект: микрорайон Губернский (площадь — 45,14 га). Один из самых известных и востребованных микрорайонов в Краснодаре, Губернский воплощает концепцию комплексной застройки. На территории жилого комплекса есть два детских сада, планируется строительство третьего. А также школа, зеленые аллеи с арт-объектами и скверы для прогулок, детские игровые площадки, зоны барбекю, спортивные площадки, крытый тренажерный зал. На территории комплекса обустроены удобные остановки, продумана система подземных и наземных парковок, ведется видеонаблюдение.

4. ССК



Самый крупный проект: ЖК «Дыхание» (Краснодар). Площадь застройки — 30 га. Объект включает в себя тридцать домов — 12 девятиэтажных и 18 шестнадцатиэтажных, школу на 1550 мест, детский сад на 250 мест, тематические спортивные площадки, аллею и плодовый сад. Для благоустройства двора ЖК «Дыхание» разработан индивидуальный ландшафтный дизайн-проект. Отдохнуть после тяжелого дня жители могут на свежем воздухе, в обустроенных зонах отдыха. Внутренний двор комплекса будет оснащен современными детскими площадками с безопасным и экологичным оборудованием и спортивными зонами.

5. «ВКБ-НОВОСТРОЙКИ»



Самый крупный проект: ЖК «6-й квартал» в жилом районе Восточном (Краснодар). Строительство комплекса рассчитано до 2027 года и будет состоять из 45 многоэтажных домов в едином архитектурном стиле, связанных собственными объектами социальной и инженерной инфраструктуры: двумя школами, четырьмя детскими садами, торговым центром, аллеями, зонами для семейного отдыха и др. Здесь реализуется новый формат благоустройства территории, современные детские площадки, ландшафтное озеленение, качественное освещение, стильный дизайн входных групп и подъездов. Все квартиры сдаются с уже готовой отделкой.

СТРОИТСЯ

1,86 МЛН М²

ПОСТРОЕНО

30 ЛИТЕР

ОБЩАЯ ПЛОЩАДЬ ЗДАНИЙ —
536,8 ТЫС. М²

О компании: основана в 2013 году, основной собственник — Николай Амосов. За семь лет компания стала лидером Краснодарского края по объемам строительства (по данным ЕРЗ) и является одним из ведущих игроков на инвестиционно-строительном рынке Краснодаре. Застройщик работает во всех сегментах рынка: это и жилье класса комфорт, и проекты бизнес- и премиум-уровня, а также коммерческая недвижимость. Все площадки, которые «ЮгСтройИмпериял» берет в работу, рассматриваются исключительно с учетом дальнейшей перспективы комплексного освоения территории. В 2020 году ЮСИ включен в список системообразующих предприятий.

СТРОИТСЯ

1,25 МЛН М²

ПОСТРОЕНО

490 ТЫС. М²

О компании: строительная компания DOGMA основана в 2009 году. По мнению руководства, яркое название выделяется на фоне других брендов строительных компаний: оно запоминается, обращает на себя внимание и в то же время отражает суть подхода к работе. «Есть ряд правил, обязательных к исполнению, которые являются для нас догмами. Мы строим только качественное жилье и используем только лучшие материалы», — сообщают в компании. По данным ЕРЗ и «ДОМ.РФ», компания входит в топ-5 застройщиков Кубани, ей присвоена высшая оценка — пять баллов по соблюдению сроков ввода жилья.

СТРОИТСЯ

1,09 МЛН М²

ПОСТРОЕНО

4,1 МЛН М²

О компании: группа компаний «ЮгСтройИнвест» основана в 2003 году в Ставрополе. Учредителем и генеральным директором является почетный строитель России Юрий Иванов. Основное направление деятельности — возведение полноценных районов с благоустроенной территорией и полным перечнем социальных объектов. Первым крупномасштабным проектом комплексного освоения территории стал микрорайон Олимпийский в Ставрополе, возведенный всего за три года. Один из самых известных проектов компании — микрорайон Панорама, расположенный рядом со стадионом ФК «Краснодар» и одноименным парком.

СТРОИТСЯ

875 ТЫС. М²

ПОСТРОЕНО БОЛЕЕ

500 ТЫС. М²

О компании: основана в 2012 году, специализируется на строительстве жилых комплексов, преимущественно класса «комфорт плюс» и бизнес-класса. Начало успеху компании «СпецСтройКубань» на рынке Краснодара положили несколько инвестиционных проектов в сфере коммерческой и жилой недвижимости в 2013 году. С момента своего открытия компания поставила в приоритет качество строительства и заботу о клиентах. Благодаря грамотному управлению строительными проектами и индивидуальному подходу к каждому клиенту «СпецСтройКубань» всего через два года стала одним из крупных игроков строительного рынка Краснодарского края. В 2020 году компания была включена в список системообразующих предприятий.

СТРОИТСЯ

810 ТЫС. М²

ПОСТРОЕНО

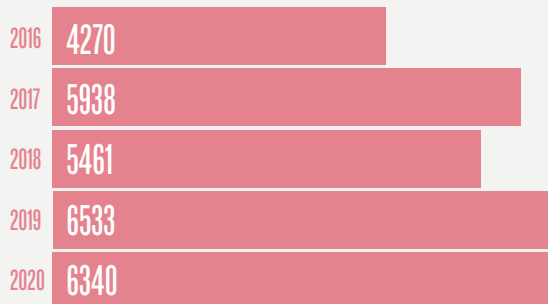
5,5 МЛН М²

О компании: объединение застройщиков «ВКБ-Новостройки» ведет свое начало с ноября 1990 года, с даты образования компании — ЗАО «Кубанская марка», которая одной из первых стала частью крупнейшего на сегодняшний день Объединения застройщиков юга России. Компании возводят более десяти микрорайонов в шести городах ЮФО: Краснодаре, Майкопе, Ростове-на-Дону, а также на черноморском побережье — в Анапе, Сочи и Новороссийске. Застройщики — крупнейшие предприятия отрасли — имеют многолетний опыт работы и признание в своем секторе экономики, создают проверенное и качественное жилье стандарт- и комфорткласса. Компания традиционно занимает высокие позиции в федеральных рейтингах.

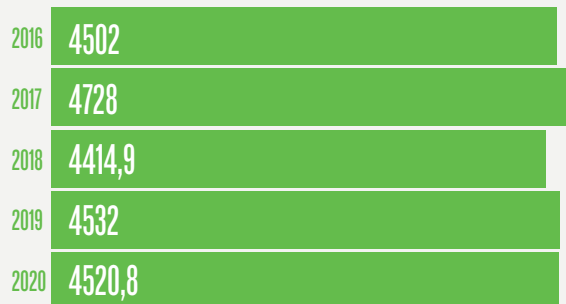
ОБЪЕМ ВЫПОЛНЕННЫХ РАБОТ ПО ВИДУ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ «СТРОИТЕЛЬСТВО», МЛРД РУБ.



ЧИСЛО СТРОИТЕЛЬНЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ, ШТ.



ПОСТРОЕНО, ТЫС. М²



6. «НЕОМЕТРИЯ»



Самый крупный объект: ЖК «Фрукты» (Сочи, федеральная территория Сириус). Площадь застройки — 83,6 тыс. кв. м. Площадь участка — 10 га. Из них на застройку отведено 1,5 га, на паркинг — 3 га, 5,5 га — на благоустройство и озеленение. Жилой комплекс состоит из девяти домов комфорткласса, он обеспечен новыми дорогами, сетевой и инженерной инфраструктурой. С 2020 года объект относится к федеральной территории Сириус. В ближайшие несколько лет здесь создадут одноименный научно-технологический университет и несколько тематических парков в пешей доступности.

7. СК «СЕМЬЯ»



Самый крупный объект: ЖК «Светлоград» (Краснодар). Общая площадь проекта — 37,7 га. На данный момент сдано уже 20 литер, одиннадцать находятся в стадии строительства. Сегодня жилой комплекс «Светлоград» называют микрорайоном: здесь второй год работает муниципальный детский сад, открылась собственная школа, в одной из литер расположен полицейский участок. На территории жилого комплекса насчитывается около 5 тыс. парковок — больше, чем жильцов. Есть собственная прогулочная аллея (1 км), которая не пересекается с движением транспорта. На ее протяжении высажено 1,5 тыс. взрослых растений.

8. АСК



Самый крупный объект: ЖК Role Clef (Краснодар). Как утверждают в компании, это самый значимый проект для АСК. Он сочетает в себе архитектурное воплощение французского стиля ар-деко и новейшие инженерно-технологические достижения в области девелопмента. Семьдесят девять квартир с видовыми характеристиками, двухуровневым подземным паркингом и открытыми террасами на эксплуатируемой кровле спрятано за фасадом из натурального камня. Территория комплекса закрыта, и попасть туда могут только жильцы и их гости. Собственный двор с ландшафтным дизайном украсят арт-объекты, а озеленением займутся профессиональные садовники.

9. «МЕТРИКС DEVELOPMENT»



Самый крупный объект: ЖК «Славянка» (Краснодар). Общая площадь проекта — 42,9 тыс. кв. м. «Славянка» — жилой комплекс комфорткласса, строится в Славянском микрорайоне Краснодара. В плане благоустройства он обошел многие другие районы краевого центра и считается экологически чистым местом для проживания. Объект состоит из 10 литер высотой от 16 до 24 этажей. Здания возводятся по технологии «монолит — кирпич». В непосредственной близости находятся две городских поликлиники, три детских сада, четыре школы, два торговых центра и кинотеатр, Кубанский государственный аграрный университет и Ботанический сад им. Косенко.

10. ПИК



Самый крупный объект: ЖК «Черноморский-2» (Новороссийск). Общая площадь — 305,6 тыс. кв. м. Проект «Черноморский-2» реализуется по принципам «ПИК-Стандарта», среди которых: разновысотные дома, подъезды со входами на уровне земли, зеленые дворы-парки без автомобилей, широкие пешеходные бульвары. Специально для проекта «Черноморский-2» ПИК создала новую концепцию ландшафтного дизайна, разработанную для местности с перепадами высот. Сейчас холмы и склоны — это преимущества территории, вокруг которых выстроена вся концепция благоустройства.

СТРОИТСЯ
400 ТЫС. М²

ПОСТРОЕНО
470 ТЫС. М²

О компании: СК «Неометрия» основана в августе 2010 года, принадлежит предпринимателю Борису Юнанову. За десять лет компания построила на юге России шестнадцать жилых комплексов. В портфеле компании жилые комплексы комфорт- и бизнес-класса. В компании отмечают, что выбирают только районы комплексной перспективной застройки. Кроме того, «Неометрия» принципиально не экономит на качестве: строительные материалы и техника закупаются только у надежных и проверенных поставщиков и перед началом работ в обязательном порядке тестируются.

* Отбор участников проводился на основе данных единого реестра застройщиков, а также собственных данных организаций. Компании отранжированы по показателям текущего строительства на 1 января 2021 года

СТРОИТСЯ
321,1 ТЫС. М²

ПОСТРОЕНО
207 ТЫС. М²

О компании: строительная компания «Семья» работает на рынке Краснодарского края с 2013 года. Каждый объект компании — это отдельный микрорайон со всей необходимой инфраструктурой, включая школы, детские сады, спортивные площадки и парковки. В настоящий момент застройщик ведет строительство трех крупных проектов: ЖК «Светлоград» и ЖК «Все свои» в Краснодаре, а также ЖК «Классика» в Новороссийске. Отличительная особенность — возведение объектов точно в срок, некоторые литеры вводились на 2—6 месяцев раньше запланированного.

СТРОИТСЯ
311,6 ТЫС. М²

ПОСТРОЕНО
1,2 МЛН М²

В ТОМ ЧИСЛЕ
В 2020 ГОДУ —
177,5 ТЫС. М²

О компании: год основания — 2007-й. Компания «АСК» входит в многопрофильный холдинг в сфере строительства и проектирования объектов жилого и промышленного назначения «АВА Групп». Помимо нее, частью ГК являются компании «АВА Групп Сочи» и «АВА Сити» (Москва). За прошедший год компания заключила три тысячи договоров долевого участия. На стадии подготовки восемь проектов, среди которых объекты как комплексного развития территорий, так и санаторно-курортного комплекса. Компания уделяет большое внимание работе с обманутыми дольщиками. В настоящий момент ведется работа с 700 семьями, 730 семей уже получили свою недвижимость. Общий объем строительства по проектам незавершенного строительства составляет 416 296 кв. м.

СТРОИТСЯ
257 ТЫС. М²

ПОСТРОЕНО
670 ТЫС. М²

О компании: группа компаний «Метрикс Development» работает с 2013 года. Она объединила под общим брендом крупные строительные компании Краснодарского края. В ее состав вошли «КубаньГрадИнвестСтрой», «Алькасар» и «Регион Строй Комплекс». Компании решили объединить команды и активы для повышения конкурентоспособности, улучшения качества жилой недвижимости и снижения издержек. Сейчас это одно из крупнейших объединений застройщиков на юге России. Приоритетное направление в деятельности строительной компании — создание и реализация проектов домов комфорт- и бизнес-класса в Краснодаре и на Черноморском побережье Кубани.

СТРОИТСЯ
100 ТЫС. М²

ПОСТРОЕНО
173,9 ТЫС. М²

О компании: ПИК — российская девелоперская компания, основана в 1994 году. Штаб-квартира расположена в Москве. По данным на 2020 год, ПИК — самый крупный девелопер России. Крупнейшим акционером и генеральным директором является Сергей Гордеев (ему принадлежит 59,33% акций). Группа ПИК специализируется на строительстве и реализации жилья комфорткласса преимущественно в сегменте индустриального домостроения. С начала деятельности компания построила более 27 млн кв. м жилой недвижимости, обеспечив жильем более 2 млн человек. Компания ведет свою деятельность в девяти регионах России с фокусом на Москву и Московскую область.

Станислав Николенко: «Наша репутация — это благополучие наших клиентов»

Заместитель председателя правления СК «ЮгСтройИмпериял» Станислав Николенко рассказал, почему застройщикам необходимо повышать социальную ответственность перед гражданами и о том, как компания реализует проекты комплексной застройки территории на Кубани

— С недавнего времени Краснодарский край в сфере строительства переориентировался исключительно на проекты комплексного развития территории. Расскажите, как ваша компания следует этому тренду?

— Сегодня многоквартирные жилые дома и социальные объекты требуется возводить параллельно — это приоритетная задача, которую поставил губернатор Краснодарского края Вениамин Кондратьев. Комплексное развитие территории формирует благоприятные условия для жизни — за этим направлением будущее. Все площадки, которые «ЮгСтройИмпериял» берет в работу, рассматриваются исключительно с учетом перспективы комплексного освоения территории. Мы заранее предусматриваем и согласуем техническое задание на разработку проектной документации со всеми заинтересованными и ответственными структурами.

В 2020 году «ЮгСтройИмпериял» начал строительство двух детских садов в Динской и поселке Знаменский — на 250 мест каждый. По просьбе администрации Краснодара также проектируем пристройку к школе №49 по ул. Стасова. В 2022 году планируем сдать поликлинику, которая сейчас проектируется на первых двух этажах ЖК «Элегант» на ул. Старокубанской.

Особую роль «ЮгСтройИмпериял» также отводит духовной культуре: сейчас компания занимается строительством сразу двух храмов. Кроме того, наша компания по просьбе мэрии города помогает с обустройством пешеходных дорожек к школам, уличным освещением и другими городскими задачами.

Помимо этого, в начальной стадии у нас сейчас находится несколько проектов комплексного развития на Черноморском побережье Краснодарского края.

— Социальная ответственность застройщиков — это еще один новый тренд. Что это значит для вашей компании? Действительно ли застройщику стало важно, что о нем будут говорить клиенты не только до сделки, но и после нее?

— Одна из наших главных задач — установление долгосрочных и доверительных отношений с жителями наших домов. Наша репутация — это благополучие наших клиентов. Мы строим надежные дома, под крышей которых будет жить несколько поколений, поэтому сегодня двигатель торговли — не только реклама, но и искренние отзывы друзей, соседей и родных. Нам важно быть в диалоге с клиентами — это позволяет оперативно реагировать на любые жалобы, предложения и замечания и корректировать свою работу исходя из них.

Мы следуем этому пути, начиная со стадии продаж, когда покупатель выбирает свою «квартиру мечты», и продолжаем сопровождать его на этапе взаимодействия с управляющей компанией. Также очень важно, что обслуживающие организации, созданные девелопером, помогают поддерживать жилой комплекс именно в том виде, который представили наши архитекторы. Это касается озеленения двора, установки игрового и спортивного оборудования, косметического ремонта фасада или подъездов дома. Благодаря этому, у покупателей есть возможность действительно жить в доме мечты — в том, который они выбрали и за который заплатили.

Мы строим надежные дома, под крышей которых будет жить несколько поколений

— Как вы взаимодействуете с властями Краснодара в части решения вопросов по строительству социальных объектов? Какие главные инфраструктурные задачи предстоит решить краевому центру в ближайшее время? Как строительный бизнес может в этом помочь?

— Современный Краснодар — это город-миллионник, темпы социально-экономического развития которого сопоставимы с крупнейшими городами России. Он развивается очень быстро, поэтому строительным компаниям важно быть в тандеме с органами местного самоуправления. Нужно заниматься не только развитием жилищной сферы, но и развивать значимые объекты социальной, коммунальной и транспортной инфраструктуры.

Сейчас мы видим, что количество объектов социальной инфраструктуры в Краснодаре растет быстрыми темпами. В настоящее время строится сразу 13 общеобразовательных учреждений, среди которых школа на 1550 мест в микрорайоне «Родные просторы», развитием которого занимается «ЮгСтройИмпериял». Уже в 2023 году она должна принять первых учащихся.

Кроме того, застройщики тесно взаимодействуют с сетевыми компаниями в части строительства коммунальной инфраструктуры: занимаются модернизацией старых сетей и возведением новых объектов. Также застройщики помогают в решении вопросов благоустройства и озеленения на придомовой территории строящихся жилых комплексов, формируя благоприятные условия для жизни горожан. Среди наших проектов — парковая зона площадью 6 га в микрорайоне «Родные просторы».

— Микрорайон «Родные просторы» — один из самых крупных проектов, который вы сейчас реализуете. Расскажите о нем подробнее, в чем его особенности?

— Масштабный проект «Родные просторы» в поселке Знаменский — это один из примеров комплексной застройки микрорайона. Его площадь составляет более 40 га, здесь разместится три детских сада на 880 мест, медицинский центр. Кроме того, как я уже сказал, здесь будет школа и парк отдыха. Проект строительства школы уже разработан и прошел государственную экспертизу. В 2021 году мы сдаем первую очередь микрорайона. Дома здесь возводятся одновременно с дошкольными учреждениями, чтобы жильцы сразу же после переезда могли отправить детей в детский сад, а не ждать очереди месяцами или даже годами.

Модернизация социальной инфраструктуры — это одно из приоритетных направлений повышения качества жизни

— Делая упор на создание социальной инфраструктуры, девелопер сознательно берет на себя обязательства, выходящие за рамки градостроительных требований. Не приведет ли это к серьезному повышению стоимости жилья и, как следствие, к его недоступности?

— Модернизация социальной инфраструктуры — это одно из приоритетных направле-

ний повышения качества жизни. Делая упор на создание социальной инфраструктуры, нужно понимать, что цена на объект абсолютно естественно и закономерно возрастает. Любой комфорт заложен в себестоимости недвижимости — это логично. Но цены на жилье в Краснодаре по-прежнему остаются одними из наиболее доступных: по сравнению с другими городами-миллионниками они ниже примерно на 30%.

— Еще одна важная социальная функция — достройка проблемных объектов, которая позволяет решить проблему обманутых дольщиков. Как ваша компания помогает региону в этом вопросе?

— Есть несколько проблемных объектов, вопрос с которыми помог решить «ЮгСтройИмпериял». Один из них — ЖК «Монако», расположенный в поселке Агой в Туапсинском районе. Дольщики ждали жилье здесь более пяти лет. Компания взяла на себя обязательства по поиску подрядчика, и в течение года жилой комплекс был достроен. В ближайшее время будут получены последние разрешения на ввод в эксплуатацию, и 68 жильцов наконец получат ключи от своих квартир.

Кроме того, компания безвозмездно предоставила квартиры в ЖК «Форт Адмирал» в Туапсе 10 дольщикам, включенным в реестр пострадавших граждан и обманутых застройщиком «N».

— Правительство России в 2020 году включило «ЮгСтройИмпериял» в перечень системообразующих компаний. Налагает ли на вас это дополнительную ответственность перед горожанами?

— Включение компании «ЮгСтройИмпериял» в перечень системообразующих организаций говорит о доверии государства. Кроме того, это говорит о действительно высоком уровне социальной ответственности компаний, которые попали в этот список. С одной стороны, это почетно, с другой — это более пристальный контроль и дополнительный надзор со стороны государства и повышение ответственности: нужно становиться еще более надежными, открытыми и прозрачными.



Микрорайон «Родные просторы»

АЛЕКСЕЙ СИДОРОВ: «ОБЪЕДИНЕНИЕ НПЗ — ДАНЬ ПРОШЛОМУ И ШАГ В БУДУЩЕЕ»

Недавно произошло событие, имеющее огромное значение для двух крупных нефтеперерабатывающих предприятий, входящих в группу «САФМАР», и всей топливно-энергетической индустрии юга России. Принято решение о реорганизации краснодарского завода: он присоединяется к Афибскому НПЗ. Такой шаг призван обеспечить экономическую стабильность новой бизнес-структуры и стать драйвером роста ее производственной эффективности. О знаковом характере объединения и его историческом символизме рассказывает генеральный директор ООО «Афибский НПЗ» Алексей Сидоров

— Алексей Владимирович, объединение промышленных предприятий — явление в отечественном бизнесе нечастое. Каковы главные факторы, обусловившие принятие такого решения?

— Действительно, ситуация уникальная. Два крупных вполне успешных и самодостаточных завода, занимающих на рынке нефтепродуктов свои ниши, — и вдруг объединение... Однако это «вдруг» кажущееся.

На самом деле это стратегическое решение, основанное на тщательном анализе текущего положения дел и ближайшей перспективы, под которой подразумевается запуск на Афибском НПЗ комплекса гидрокрекинга вакуумного газойля.

Если иметь в виду организационный момент, то здесь главным фактором стало то, что оба завода управляются компанией «ФортеИнвест» Саида Гудериева и входят в состав группы «САФМАР». Именно это обстоятельство сделало возможным процесс объединения.

— Вы говорите о перспективе запуска комплекса гидрокрекинга. Поясните, что даст внедрение новых технологий предприятию и как это связано с решением об объединении.

— Модернизация и объединение — два ключевых момента, и каждый заслуживает того, чтобы остановиться на нем подробнее.

Начну с производственного перевооружения, активная фаза которого началась на Афибском НПЗ осенью 2019 года. Тогда стартовали работы на площадке комплекса гидрокрекинга вакуумного газойля — это, можно сказать, сердце будущего предприятия, современного и экологичного, отвечающего всем стандартам и нормам, в том числе и природоохранного характера.

В целом модернизация предусматривает внедрение широкого набора новых установок и процессов. В их числе, например, целый перечень объектов общезаводского хозяйства, включая локальные очистные сооружения.

Благодаря перевооружению мы получим большую, нежели сейчас, глубину переработки сырья и создадим базу для увеличения линейки продукции. В частности, планируется выпуск топлива в соответствии с самым жестким современным экологическим стандартом — «Евро-5».

Группа «САФМАР» продолжает процесс оптимизации своих нефтеперерабатывающих активов. Восстановление исторической технологической цепочки изначально было положено в основу стратегии развития нефтеперерабатывающих предприятий группы на юге России. Следуя утвержденному плану, «САФМАР» продолжает процесс реорганизации в форме присоединения Краснодарского НПЗ к Афибскому НПЗ и рассчитывает его завершить летом текущего года.



Но для всего этого нужны ресурсы — уже прошедшее первичную переработку сырье. И его-то нам как раз даст краснодарская площадка.

— Мы, кажется, подошли к производственной логике присоединения Краснодарского нефтеперерабатывающего завода к Афибскому НПЗ?

— Ситуация на глобальном нефтяном рынке остается напряженной, так как получается, что выживание нефтеперерабатывающих активов возможно только при модернизации производства. Усилия правительства РФ в этом направлении, выраженные в последовательной реализации этапов налогового маневра нефтяной отрасли, направлены на стимулирование повышения глубины переработки нефти.

Синергия АНПЗ и КНПЗ обеспечит эффективность и выживание обоих предприятий, так как позволит оптимально модернизировать их, используя существующие особенности производств. Работа двух заводов под одним брендом позволит принимать с краснодарской площадки для дальнейшей переработки дополнительные объемы мазута и вакуумного газойля на установки афибской площадки.

Рост глубины переработки на выходе с двух предприятий станет возможным за счет увеличения загрузки мощностей глубокой переработки афибского производства без строительства дополнительных установок на обеих площадках, что благоприятно скажется и на экологической составляющей обеих территорий.

За счет слияния двух потенциалов мы сможем обеспечить устойчивость предприятий в новых условиях, сохранить рабочие места, а также продолжить сотрудничать по всем социально-экономическим проектам в регионе, в которых в настоящее время задействованы НПЗ.

— Есть уверенность, что ресурсов двух площадок хватит для полноценной загрузки мощностей новых технологических объектов?

— Безусловно. Дело в том, что перевооружение — это не только строительство новых объектов. Это еще и усовершенствование действующих установок, повышение их производительности и эффективности работы.

В этом смысле показательна та кропотливая деятельность, которую в последнее время вели на Афибском НПЗ.

Так, прошлой весной здесь прошло перевооружение установки совместной переработки газа и газоконденсата (СПГК). Как итог производительность СПГК выросла на десять процентов. Отмечу особо, что задача была не только сложной в техническом плане, но и весьма затратной в финансовом смысле.

Непрофессионал, наверное, придет в недоумение и задаст вопрос: «Зачем инвестировать еще и в перевооружение действующих установок, когда на строительной площадке уже возводится фактически новый завод — с самым передовым оборудованием?»

Объясню. Вся работа по увеличению мощности действующего производства вытекает как раз из будущих сырьевых потребностей реализуемого сегодня проекта. И чем выше будет производительность уже существующих технологических установок, тем больший экономический эффект принесет комплекс гидрокрекинга после ввода в эксплуатацию.

— Учитывая все сказанное выше, давайте подытожим. Какие плюсы принесет объединение?

— Если коротко обобщить, можно сказать, что работа двух заводов под брендом Афибского НПЗ и формирование единого технологического процесса обеспечат мощный синергетический эффект. Объединенное предприятие позволит сократить производ-

ственные затраты, увеличить рентабельность и с оптимизмом построить планы на будущее.

Последнее касается в числе прочего и модернизации: процесс объединения заводов не повлияет на сроки и объемы исполнения работ по технологическому перевооружению. Планируется, что уже в III квартале 2022 года будет завершено строительство комплекса гидрокрекинга вакуумного газойля.

— И Афибский, и Краснодарский НПЗ активно участвуют в социально-экономических проектах Краснодара и Северского района. Расскажите, пожалуйста, не повлияет ли объединение на активность предприятий?

— Действительно, это крайне важный фактор, который нельзя не учитывать. Афибский НПЗ — единственный поставщик услуг по водоснабжению, очистке сточных вод, транзиту электроэнергии в поселок Афибский и близлежащие поселения. Также завод снабжает теплом промышленную зону Северского района.

Примерно то же самое можно сказать и о деятельности Краснодарского НПЗ. Это больше чем просто завод. Предприятие не только полностью интегрировано в экономику кубанской столицы, но и является важной составляющей в системе городского хозяйства. В частности, производственные мощности встроены в энергетическую инфраструктуру муниципалитета. Через завод идет обеспечение части Краснодара электричеством и теплом.

Синергия предприятий позволит работать краснодарской площадке, а значит, сохранить ее участие в социальных проектах. Что касается Афибского НПЗ, то его деятельность на благо района также не поменяется. Мы помогли и будем помогать региону присутствия: здесь живут наши рабочие — это наша социальная ответственность.

— Как вы относитесь к объединению заводов не с деловой, а с личной точки зрения? Все-таки оба предприятия для вас, можно сказать, родные...

— Да, так сложилось, что я руководил Краснодарским НПЗ, а теперь возглавил афибский. Понятно, что судьба обоих предприятий мне небезразлична.

Как профессионал я считаю, что процесс объединения всем пойдет на пользу. А чисто по-человечески очень приятно, что история повторяется: наши ветераны отлично помнят, что прежде — не так давно! — заводы были единым целым.

В 1980 году решением Министерства нефтяной и газовой промышленности СССР было создано производственное объединение «Краснодарнефтеоргсинтез». В его состав вошли все три действовавшие в то время в регионе нефтеперерабатывающие предприятия — в Краснодаре, Туапсе и поселке Афибском. У каждого завода была своя функция, но управление и координация осуществлялись централизованно. Кстати, так же, как и теперь, — на объединенном заводе. Получается, два наших предприятия роднит не только настоящее, но и прошлое. И я верю в это славное будущее.

«В НАЧАЛЕ ГОДА РОСТ ОТГРУЗКИ ПРОДУКЦИИ КУБАНСКИХ ПРОМПРЕДПРИЯТИЙ СОСТАВИЛ 11%»

О разработке новых мер поддержки для промышленных компаний региона и о планах по развитию индустриальных парков рассказывает руководитель краевого департамента промышленной политики Иван Куликов

— Для промышленных предприятий края минувший год оказался непростым, как чувствует себя отрасль в 2021 году? Какая продукция сегодня наиболее востребована?

— Несмотря на сложности, вызванные пандемией, прошлый год стал прорывным для производителей товаров первой необходимости и средств индивидуальной защиты. Актуальность этой продукции сохраняется и сегодня. За первые два месяца 2021 года промпредприятия региона реализовали продукцию на 45,2 млрд рублей, что на 10,7% больше, чем за тот же период прошлого года. Высокие объемы отгрузки обеспечили организации, специализирующиеся на производстве металлургической продукции, строительных материалов, машин и оборудования, химической продукции, готовых металлических изделий, а также бумаги и бумажных изделий. В январе-феврале промышленные компании региона перечислили в бюджет более 1,5 млрд. рублей налогов с ростом в 20,8% к аналогичному периоду прошлого года.

— Какие меры поддержки получала отрасль в прошлом году? И на какую сумму они были оказаны?

— В прошлом году объем помощи, оказанной промышленным предприятиям края, составил 1,2 млрд рублей. Из них более 950 млн рублей были направлены из краевого бюджета, около 250 млн рублей — из федерального. В рамках реализации краевой госпрограммы субсидии предоставлены 45 предприятиям промышленности по пяти направлениям на сумму 154 млн рублей.

Тридцать семь кубанских компаний получили в Фонде развития промышленности (ФРП) льготные займы общим объемом свыше 770 млн рублей. Среди продуктов финансирования фонда одной из самых востребованных оказалась программа «Приоритет». Она направлена на поддержку важных для края отраслей, таких как легкая и деревообрабатывающая промышленности. Важно упомянуть новую программу поддержки производителей товаров первой необходимости, которую в оперативном режиме в прошлом году разработал и внедрил краевой ФРП. Займами на максимально льготных условиях под 1% и отсрочкой платежа на один год смогли воспользоваться 10 предприятий на сумму более 150 млн рублей. Чтобы нарастить выдачу льготных займов в период пандемии, губернатор Вениамин Кондратьев принял решение докапитализировать фонд на 500 млн. рублей.

Поддержку получил промышленный парк «Достояние» в Кавказском районе. Управляющей компании предоставлена



субсидия на создание инфраструктуры на 260 млн рублей. Из них свыше 10 млн рублей — средства краевого бюджета.

Кроме того, в прошлом году в пилотном режиме была запущена краевая программа поддержки машиностроителей. Эта мера позволяет производителям техники и оборудования продавать свою продукцию с 10% скидкой, при этом не теряя в выручке: недополученные доходы возмещаются компаниям из краевого бюджета. Благодаря этой программе ее участники реализовали порядка 2,3 тыс. единиц продукции, в том числе сельхозтехники, на сумму свыше 600 млн рублей. Более 60 млн рублей вернулись машиностроителям в виде субсидий. Кстати, эта программа способствует и обновлению самих производств — половину суммы, которую предприятия получают в качестве компенсации из бюджета, они должны направить на модернизацию мощностей.

— На какую поддержку могут рассчитывать предприниматели, готовые открыть собственное промышленное производство?

— В крае работает целая система мер поддержки промпредприятий, включая Фонд развития промышленности, который оказывает комплексную поддержку производителям. Тем, кто планирует создать свое производство, рекомендую в первую очередь обратиться именно в региональный ФРП, где организован единый консультационный центр (ЕКЦ) и сформирован навигатор мер поддержки. ЕКЦ работает по принципу одного окна, там можно подобрать наиболее подходящие меры поддержки из действующих как на федеральном, так и на региональном уровнях. Это и субсидии по различным направлениям, и займы на максимально льготных

условиях, и помощь в продвижении продукции. Так у предпринимателя сложится полноценная картина: на что можно рассчитывать уже при старте, а какие преференции возможно получить от государства в процессе реализации инвестиционного проекта.

— Сколько индустриальных парков уже прошли регистрацию и работают на территории края?

— В настоящее время в Краснодарском крае четыре действующих индустриальных парка. Три из них — «Краснодар», «Компрессорный» и «Достояние» — уже вошли в реестр Минпромторга России. Четвертый, промпарк «Кубань» в Усть-Лабинске, находится на стадии подготовки пакета документов. Кстати, уже в этом году на его территории был открыт новый завод, выпускающий полипропиленовые мешки. Такого производства в крае до сих пор не было, кубанские компании ранее закупали подобную упаковку в других регионах. Общая стоимость проекта составила около 204 млн рублей. В результате в Усть-Лабинске появилось порядка 70 новых рабочих мест.

Всего же на территориях вышеперечисленных четырех промышленных парков уже разместил свои производства — 21 резидент, более 2 тыс. человек получили работу. Эти компании производят различную промышленную продукцию: строительные материалы, мебель, почвообрабатывающую технику, материалы, применяемые для строительства дорог и укрепительных сооружений, дорожные знаки, строительные металлические конструкции, теплообменные устройства, промышленное холодильное оборудование и оборудование для кондиционирования воздуха, а также продукты питания.

— Какие парки планируется создать в регионе в ближайшие годы?

— В стадии создания на сегодняшний день находятся еще семь площадок. Это «КРАУН ПАРК», расположенный в Динском районе. Предполагается, что он будет иметь универсальную специализацию, но основное его направление — металлообработка. В июне прошлого года, несмотря на пандемию, был дан старт строительству логистического комплекса площадью 250 тыс. квадратных метров на территории Восточной промышленной зоны Краснодара. Здесь планируется создание более тысячи новых рабочих мест, в том числе предприятий легкой промышленности. В промпарке «Апшеронск» планируется размещение 5–6 резидентов. Это деревообрабатывающие предприятия, компании, специализирующиеся на производстве строительных материалов, котельного оборудования, а также транспортные организации, предприятия логистики и т. д. Кроме того, департаментом промышленной политики края сегодня ведется работа с инвесторами по созданию других индустриальных парков в Краснодаре, Новороссийске, Белореченском районе. Мы рассчитываем разместить там экологически безопасные производства.

— В январе губернатор Вениамин Кондратьев на совещании по вопросу социально-экономического развития края поставил задачу увеличить рост ВРП в 2021 году до 104,5%. При этом в планах рост в промышленной отрасли должен составить 113,6%. Для достижения этих целей, видимо, предстоит внедрение новых мер поддержки. Какие у вас планы в этом отношении?

— Мы продолжаем разрабатывать дополнительные меры государственной поддержки для промпредприятий. Сейчас прорабатываем возможность субсидирования 50% затрат на аренду для резидентов новых индустриальных парков. Мы уверены, что эта мера будет пользоваться спросом прежде всего у предприятий легкой промышленности. Также в планах снижение ставок по налогу на имущество и налогу на прибыль до 0% для участников специальных инвестиционных контрактов.

Продолжится работа по докапитализации Фонда развития промышленности Краснодарского края. По поручению губернатора края в среднесрочной перспективе кубанский ФРП доведут до объема 5 млрд рублей.

Помимо этого, в разработке находится комплекс мер, направленный на развитие компонентной базы с целью углубления локализации производства сельскохозяйственной и строительной-дорожной техники в Краснодаре.

«МЫ ОТКАЗАЛИСЬ ОТ ЗАХВАТА РЫНКА И ЗАНЯЛИСЬ НАУКОЕМКИМИ МАРЖИНАЛЬНЫМИ ПРОЕКТАМИ»



О том, как выжить зарубежных конкурентов с российского рынка и как заработать на газе без «Северного потока» рассказывает генеральный директор ООО «Краснодарский компрессорный завод» Игорь Ворошилов

— Когда-то Краснодар был крупным промышленным центром, однако утратил это значение. В последние годы предпринимаются усилия по развитию промышленного потенциала города. Как вы оцениваете состояние машиностроения в Краснодаре за последние несколько лет?

— Развитие, безусловно, есть и тому много примеров, тот же завод «КЛААС» не стоит на месте, увеличивает свое производство. Однако сегодня существует общемировая тенденция по деиндустриализации крупных городов. Агломерации — это культурные и научные центры, а производство потихоньку вытесняется за их границы. Это происходит хотя бы потому, что там земля дешевле. В качестве примера приведу историю наших предшественников — компрессорного завода «Борец», когда-то у предприятия была площадка в Москве размером 8 га. Эта земля была продана под застройку, а завод переехал в Краснодар. Потом оказалось, в краевой столице выгоднее сдавать территорию в аренду, чем производить компрессоры. Поэтому мы организовали свое производство в Динской, хотя и здесь земля не дешевая.

— Но крупные города — это высококвалифицированная рабочая сила.

— Любой предприниматель взвешивает такие факторы, как стоимость рабочей силы и ее квалификация. Мы свои кадры выращиваем сами, и никуда от этого не деться. Была советская система образования, можно долго дискутировать, хорошая она или плохая, но она своих целей достигала, — люди имели широкий кругозор. Но и техникум, сегодня это колледж, дает не меньше знаний для производственников. Я преподавал в свое время в Кубанском технологическом университете на кафедре холодильных компрессорных машинных установок. Сейчас наш конструкторский отдел где-то на 50% состоит из моих бывших студентов. Да, мы ищем специалистов, но на такие фундаментальные вещи, как, например, разработка цилиндров, не нашли людей со стороны.

— Ваше предприятие занимается разработкой собственных технических решений, однако компрессоры не вчера придумали, им, наверное, уже лет сто. Разве о них не все известно?

— В России первый компрессор был произведен на заводе «Борец» в 1897 году. Но самое интересное, что даже с советского времени хранятся секреты производства. Особенно если это касается бесшумных технических решений, сжатия чистых газов, хлора, например. Качественные изменения в отрасли происходят и по сей день. Вот пример, в 1995 году Краснодарский компрессорный завод разработал станцию по получению азота адсорбционного типа. Это инертный газ, пригодный для закачивания в нефтяные скважины, при этом самый дешевый, поскольку в воздухе его содержится 78%. В 1999 году появились плоские мембраны, которые производились в Балашихе, потом пошли половолоконные мембраны. Наши станции теперь работают на них. Изначально в Краснодаре производились двухрядные компрессоры, затем разработали четырехрядные, поднимая производительность с 9 куб. м. в минуту до 18 куб. м. в минуту. К 2004 году наши инженеры придумали техническое решение, которое позволило делать компрессор производительностью 20 куб. м. Тогда мы наступили на самое больное место нашим основным конкурентам — австрийской компании LMF, которая до этого момента захватила российский рынок, выпуская азотные станции производительностью 20 куб. м., и до 2009 года мы ее в этом сегменте из России вытеснили. Мы готовы наступать на их проекты и дальше и уже создали компрессорное оборудование для эффективного решения задачи по откачке газа из ремонтных участков газопровода в рабочую ветку трубы. Ранее только LMF были представлены с подобным оборудованием на рынке СНГ, теперь же Краснодарский компрессорный завод предлагает свое решение, позволяющее успешно решить вопрос импортозамещения.

— Насколько высок спрос на ваше оборудование в России? Какую долю рынка компрессоров для нефтегазовой промышленности вы имеете?

— До 2016 года мы проводили политику «подметания рынка». Нам нужно было расти любой ценой, тогда мы особенно не обращали внимания на прибыль. Потом посчитали и прослезились. Мы изменили политику и в первую очередь обратили свое внимание на наукоемкие маржинальные проекты. Лучше мы будем де-

лать меньше, но зарабатывать больше. Именно на этом наша политика и строится. Мы создаем сложное, порой уникальное оборудование, которое никто не может сделать ни в России, ни за рубежом. Мы работаем исключительно под заказ. Сегодня, например, реализуем интересный проект для «Красноярсгазпром нефтегазпроекта». Компания заказала установку для буровой платформы в Каменномыском море. Заработок на этом проекте позволяет выполнить любое пожелание заказчика. Например, некоторые детали нам приходится делать из мельхиора, потому что нержавейка в сочетании со сталью и медью образует гальванические пары и при определенных условиях появляется коррозия.

Что касается нашей основной продукции азотных станций, спецкомпрессоров, мы конкуренции не боимся, мы в некоторых проектах в два раза дешевле Китая. А в производстве судовых компрессоров никого кроме нас и LMF нет. Это сложная продукция, необходимо иметь сертификат морского регистра. Спрос есть, нам хватает. Да заводик не большой, но зато прибыльный.

— А на экспорт продукцию поставляете?

— Периодически реализуем компрессоры за рубеж, в Саудовскую Аравию, Алжир. Египет запрашивал наши компрессоры для газозаправочных станций. Недавно поступил запрос из Норвегии, этот проект еще не закрыт, думаю, мы заключим договор.

— Работает ли на зарубежных рынках черный пиар в отношении российских машиностроителей, как это сегодня происходит с вакцинами от коронавируса?

— Работает. Но черный пиар и в нашей стране работает. Как сказал владелец «Технониколя» Игорь Рыбаков: «Нужно моей бабушке сказать спасибо, за то, что, когда я начинал нить, она говорила: «Не пиши». Зачем нить, давайте побеждать. Есть, конечно, интриги на этом рынке, нужно просто соответствовать техническим требованиям и дать нормальную цену. Рубль сегодня настолько слабый, что для нас производителей, это стопроцентная преференция.

— И это можно назвать своеобразной формой поддержки для бизнеса. Сегодня много говорится и о других государственных мерах. До вас поддержка доходит?

— Да. Фонд развития промышленности края выделил нам дополнительный залог под получение банковской гарантии — это хорошая мера поддержки. Министерство промышленности РФ нам дает субсидии на создание пилотных партий продукции. А ведь у нас процентов 70 продукции новая и уникальная. Да, год на год приходится по-разному, в прошлом году мы получили 10 млн. руб. субсидий, в 2019 году — ничего, а в 2017 году — около 70 млн. руб. Департамент промышленной политики региона

несколько лет назад нам субсидировал процентные ставки по кредитам.

— Сегодня в регионе работают четыре технопарка (три зарегистрированы в минпромторге РФ), при этом ищутся новые площадки как в краевой столице, так и в других муниципалитетах края. Насколько имеющиеся технопарки интересны машиностроителям?

— В Краснодаре есть один такой технопарк — «Компрессорный». Мы когда-то рассматривали вариант аренды цеха на заводе Седина, — планировали уйти с нескольких рынков и оставить для себя определенную нишу, а далее работать от других юридических лиц. Так вот, бывшие советские производственные площадки сегодня уже загружены. Стартовать бизнесу на таких площадках удобно. Другой вопрос, что через какое-то время потребуются своя территория, например, для расширения складов. Но для старта и для выделения отдельного направления из существующего бизнеса это удобно. Например, в нашем заготовительном цеху сварщик делает максимум 700 метров шва за месяц, а на любом заводе металлоконструкций — 5 километров. И лучше, если рядом с тобой развиваются небольшие предприятия, которые выполняют нужную для тебя работу.

— Одно из направлений вашего предприятия — выпуск оборудования для газозаправочных станций. Как вы оцениваете переход транспорта на газ на Кубани и в целом по ЮФО?

— XVIII век был веком твердого топлива, тогда использовали дрова, в XIX веке был уголь, затем произошел фазовый переход, когда жидкая фаза сменила твердую, появились бензин, дизтопливо и мазут. XXI век должен быть веком газообразных углеводородов, а мы запаздываем. Все ждем, хотя еще с 1980-х годов все технологии для этого имеем. Кто нас держит на этом пути? Никто. Газ — это экологично, на выходе получаем практически чистую воду и CO₂. Хорошо, правительство России предпринимает шаги в этом направлении. Мы готовы поддержать этот переход своими компрессорами. Года три назад Роснефть к нам обращалась, нас спрашивали, можем ли мы делать 250 станций в год. Можем.

И есть еще один момент, вот мы строим Северный поток-2, конечно, во многом это проект политический. Но подсчитаем его экономику. Стоимость «потока» около 10 млрд. евро, в год по нему будут прокачивать газ объемом 55 млрд. куб. м. Чтобы реализовать этот объем газа в России потребуются построить примерно 4 тыс. газовых заправок. На это нужно потратить 8 млрд. евро, а стоимость газа на заправках будет даже выше, чем для европейских стран, но при этом мы можем использовать газ для себя.

«ВВОД В СТРОЙ РЕКОНСТРУИРУЕМЫХ ВОДОПРОВОДОВ ОБЕСПЕЧИТ КУРОРТНЫЕ ГОРОДА ВОДОЙ НА ДЕСЯТИЛЕТИЯ ВПЕРЕД»

О том, как на сегодняшний день решается вопрос с водоснабжением населенных пунктов на Черноморском побережье, рассказал министр топливно-энергетического комплекса и жилищно-коммунального хозяйства Краснодарского края Андрей Ляшко

— Андрей Владимирович, не секрет, что в приморских городах Краснодарского края существует проблема с водоснабжением. Особенно остро она проявилась в прошлом году. В чем кроются истоки данной проблемы?

— Проблема водоснабжения курортных городов существует давно. Особенно быстрыми темпами она нарастала в Геленджике и Новороссийске. В Сочи, Анапе и других городах она нивелировалась с течением более удачных обстоятельств — это наличие стабильных источников водоснабжения, меньшая зависимость от водоснабжения магистральных межмуниципальных водопроводов, при износе которых снижалась производительность.

Основными источниками водоснабжения Геленджика являются подземный водозабор в селе Дивноморское и Троицкий групповой водопровод, который введен в эксплуатацию в 1971 году. Он имеет высокий износ и подает только половину возможного объема воды. Водоснабжение Новороссийска осуществляется от Неберджаевского водохранилища и также от Троицкого группового водопровода. Производительность местных водозаборных сооружений напрямую зависит от атмосферных осадков.

Действительно, в прошлом году ситуация усугубилась засушливым летним периодом. Прошлый год по атмосферным осадкам стал одним из наиболее неблагоприятных за последнее десятилетие. Так, за шесть месяцев 2020 года количество выпавших осадков на территории Геленджика составило 174 мм, тогда как за 2019 год данный показатель составил 530 мм, что в три раза больше, а в 2018 году — 868 мм, что уже в пять раз больше. В связи с этим на Дивноморском водозаборе из 35 скважин было остановлено 16 и более, объем подъема воды снизился с 20 до 10 тыс. кубометров в сутки и снижался еще ниже.

В настоящее время с учетом принимаемых мер и, что самое главное, восстановлением природного водного баланса в водных источниках, ситуация с водоснабжением существенно стабилизировалась.

— Какие на сегодняшний день существуют пути решения проблемы водоснабжения курортов?

— Как уже было сказано, наибольший дефицит питьевой воды существует в Новороссийске и в Геленджике. Понимая проблематику ситуации администрацией Краснодарского края, а также вышеназванными муниципалитетами, при поддержке федерального центра были детально изучены и максимально глубоко проработаны все возможные варианты решения проблем водоснабжения. По результатам проведенной работы некоторые мероприятия уже реализованы.



ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА АДМИНИСТРАЦИИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

Основными путями решения вопроса водоснабжения курортных городов мы видим полную реконструкцию Троицкого группового водопровода, разработку дополнительных источников водоснабжения, снижение потерь и достижение баланса в системах водоснабжения за счет «закольцовок» основных внутригородских сетей.

— Какие конкретные шаги министерство и администрация Краснодарского края предпринимает для решения проблемы водоснабжения курортных городов? Как решался вопрос в минувшие годы?

— 26 мая 2020 года был введен в эксплуатацию новый участок Троицкого группового водопровода протяженностью 18 километров, что позволило подавать больший объем воды, а также, что немаловажно, повысить надежность работы системы подачи воды, то есть избежать крупных аварий, из-за которых водоснабжение Крымска, Геленджика и Новороссийска полностью прекращалось на время ремонтных работ.

В 2020 году при поддержке федерального центра была начата разведка подземных месторождений пресных вод в Геленджике на Пшадском месторождении пресных вод. Сейчас мы ожидаем завершения данных работ. По предварительным данным, наличие запасов пресных вод подтверждено, в настоящее время ожидается завершение мониторинга работы разведывательных скважин, после которого Росгеология сможет представить нам утвержденный отчет о месторождении и объемах запасов пресных вод.

Согласно Заклужению ГУП КК «Кубаньгеология», эксплуатационные запасы питьевых подземных вод были оценены в количестве 40 тыс. кубометров в сутки.

На основании отчета Росгеологии будет сформирован план строительства скважин, сооружений водоподготовки, резервуаров чистой воды, насосных станций, водопроводных сетей. Администрацией Краснодарского края и муниципалитетом будут приняты все возможные необходимые меры для ускорения проектных и строительно-монтажных работ.

Также в этом году продолжатся работы по строительству дополнительной водопроводной сети Троицкого группового водопровода. Весь комплекс работ по строительству новой нитки планируется завершить к 2022 году. Важно отметить, что ввод новых участков Троицкого группового водопровода позволит нам повышать производительность водоснабжения, то есть подавать больший объем воды.

Концессией водоснабжения Геленджика до начала курортного сезона планируется завершить капитальный ремонт водозаборных скважин на Дивноморском водозаборе. Краевым предприятием «Кубаньводкомплекс» в этом году будет завершен капитальный ремонт части водозаборных скважин на Троицком месторождении пресных вод.

— Какой объем финансирования предусмотрен для строительства новых водопроводов? Каковы сроки реализации проектов?

— Для строительства дополнительной сети Троицкого группового водопровода до 2024 года в краевом бюджете предусмотрено порядка 10 млрд рублей.

— Закладывается ли в проекты водоснабжения курортов фактор прогрессирующего роста населения приморских городов и, как следствие, роста жилищного строительства?

— Развитие Пшадского месторождения в совокупности с работой водозаборных сооружений села Дивноморское и подаваемой воды от Троицкого водовода позволит обеспечить надежным водоснабжением всех абонентов Геленджика и Новороссийска на десятилетия вперед.

— Планируется ли реконструкция внутригородских водопроводов?

— Такая работа проводится местными ресурсоснабжающими организациями в рамках собственных инвестиционных программ, а также муниципалитетами в рамках региональной программы «Развитие ЖКХ».

— Существуют ли альтернативные способы снабжения курортных городов питьевой водой помимо подведения водопроводов из других местностей? Планируется ли задействовать их?

— Наверное, стоит отметить, что нами также были проработаны вопросы строительства опреснительных установок. Но приоритет решению вопроса альтернативного водоснабжения все же был отдан разработке месторождений пресных вод, так как при тех же капитальных вложениях себестоимость воды, получаемой от опреснительных установок, будет составлять более 100 рублей за кубометр воды. Дополнительным препятствием развития вопроса строительства опреснительных установок стала невозможность соблюдения экологического законодательства при строительстве.

— Опираетесь ли вы на зарубежный опыт аналогичных населенных пунктов, где также существовала или существует проблема с водоснабжением?

— Безусловно. Нами был изучен опыт Израиля в применении опреснительных установок, который впоследствии имеет локальное применение в меньших масштабах в России.

Интересным примером является Сингапур. Там 25% воды, подаваемой в централизованную систему водоснабжения, получают за счет опреснения морской воды, 45% за счет дождевой воды, собранной в природных водоемах, и еще 30% питьевой воды получают после очистки сточных вод. Как отмечают местные специалисты, проблема заключается не в сложности технологии очистки такой воды, а в убеждении населения пользоваться такой водой, хотя она по химическому составу является точно такой же, как от других источников. Поэтому, исходя из того, что на Черноморском побережье имеются собственные природные запасы пресных вод, мы сейчас находимся в активной стадии решения вопроса дефицита водоснабжения.

С учетом принимаемых мер, мы убеждены в том, что водоснабжение в курортный сезон этого года будет обеспечено на надлежащем уровне.

«ПО ПОСЛЕДНЕМУ СЛОВУ ГРАДОСТРОИТЕЛЬНОЙ НАУКИ»

СОВЕТНИК ГУБЕРНАТОРА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ, 18 ЛЕТ ЗАНИМАВШИЙ ПОСТ ГЛАВНОГО АРХИТЕКТОРА РЕГИОНА, ЮРИЙ РЫСИН РАССКАЗАЛ О МАСШТАБНОЙ РАБОТЕ ПО ОБНОВЛЕНИЮ ГЕНПЛАНОВ КРУПНЕЙШИХ ГОРОДОВ КУБАНИ, ЗНАКОВЫХ ПРОЕКТАХ БЛАГОУСТРОЙСТВА И НОВЫХ НОРМАТИВАХ СТРОИТЕЛЬСТВА, КОТОРЫЕ ИЗМЕНЯТ НАШУ ЖИЗНЬ К ЛУЧШЕМУ

ЭКОНОМИКА РЕГИОНА: Важной новостью последних лет для жителей края стала разработка градостроительного плана Краснодар. Как велась работа над ним? В чем особенность, уникальность этого документа для нашего региона?

ЮРИЙ РЫСИН: Генплан был готов в 2019 году, весь прошлый шли согласования и утверждения. Он прошел 16 согласований федеральных министерств и ведомств, 14 — краевых. В итоге после общественных обсуждений в сентябре 2020 года генплан утвердила городская дума. Это современный документ, выполненный на цифровой топографической подоснове, с детальной проработкой зеленого каркаса Краснодара, всех имущественных, земельных вопросов. К подготовке проекта были привлечены экологи, общественники, жители города. Поступили тысячи предложений, поэтому документ уникален еще и вниманием к нему общественности. Такого массового интереса к генплану еще никогда не было. Важную роль сыграло качество разработки документа Санкт-Петербургским проектировщиком — «Научно-исследовательским институтом перспективного градостроительства». В итоге Краснодар получил генплан, разработанный по последнему слову градостроительной науки с соблюдением всех требований законодательства — один из самых современных генпланов в стране.

ЗР: Когда же кубанскую столицу ждут кардинальные преобразования в рамках нового генерального плана?

Ю. Р.: Генплан — это стратегический документ, в котором главное — определить функциональные зоны. В его основе — десятки слоев информации, большая земельная база. Что касается тактической работы, реализации строительных программ, Краснодар — один из лидеров в стране по объемам вводимого жилья, надеюсь, им и останется. Потому что на квартиры в Краснодаре огромный спрос, наш строительный комплекс — один из самых мощных в стране. Администрация края реализует большую программу социального строительства — школы, детские сады, спортивные объекты, в том числе — масштабные, например, «Город спорта» в Краснодаре. Сейчас активно обсуждается проект реновации кинотеатра «Аврора». Это огромный комплекс, главным образом, подземных сооружений — многофункциональный, высокотехнологичный. При этом будет сохранен памятник советской архитектуры — здание кинотеатра «Аврора», сложнейший объект будет включен в структуру бульвара по ул. Красной. В итоге в городе появится новый уникальный выставочно-зрелищный комплекс.

ЗР: Известно, что также ведется разработка генпланов крупнейших курортов региона — Сочи, Геленджика, Анапы. Есть ли какие-то общие черты у этих документов, главные задачи, которые они должны решить?

Ю. Р.: Если говорить об Анапе и Геленджике, для них действительно уже разрабатываются современные генпланы. Право выполнить эту работу по итогам конкурса выиграл тот же Санкт-Петербургский институт перспективного градостроительства, который так хорошо проявил себя в Краснодаре. Задачи по развитию курортов



ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА АДМИНИСТРАЦИИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

отличаются от задач по развитию миллионного столичного города. Тем не менее метод, который использован в Краснодаре, активно используется и при разработке генпланов Анапы и Геленджика. Здесь в приоритете — курорт, экологические вопросы, историческая основа, которая обязательно должна быть сохранена. В этом году основные работы планируется завершить, еще год потребует на согласование и утверждение документов.

В Сочи ситуация иная. Там задумана большая работа, для начала в качестве обосновывающего документа предполагается выполнить мастер-план курорта. Ведь Сочи — это особое место. Сейчас решается, кто займется разработкой этого сложного проекта.

ЗР: В Сочи, как мы знаем, началась новая стадия реконструкции морской набережной, планируется создать искусственную прибрежную территорию. По масштабности проект сравнивают с олимпийской стройкой. Как Вы оцениваете перспективы его реализации, реалистичность и экономическую целесообразность? Ведь планы постройки искусственных островов у берегов Сочи озвучивались уже неоднократно, но ни один из них так и не был реализован.

Ю. Р.: Наиболее активно темой создания искусственных территорий в акватории моря у берегов Сочи мы занимались при подготовке к Олимпиаде 2014 года. Был подготовлен хороший проект, выполнено математическое моделирование, документ даже прошел согласования, но не сложилось. Сейчас предпринимается новая попытка — надеюсь, она увенчается успехом, потому что сочинской набережной действительно надо заниматься, расчистить от стихийной застройки, благоустроить. Есть идея расширить пляжную полосу, цивилизовать объекты сферы обслуживания, сделать современную, европейского уровня набережную, которая станет достопримечательностью главного курорта страны. В Сочи уже есть опыт строительства семикилометровой набережной в Имеретинской низменности — не сказать, что на 100% удачный, главным образом из-за инженерной сложности объекта. Но в целом набережная получилась, стала одним из

самых популярных мест в Имеретинке. Поэтому я с большой надеждой смотрю на идею создания нового курортного пространства. Знаю, что проект поддержал губернатор. Важнейший момент — обеспечение безопасности, инженерная защита территории. Проектные идеи и решения, которые предлагаются, должны быть изучены, есть четкое понимание ответственности за их правильность. Привлечены хорошие специалисты по моделированию берегов, созданию искусственных территорий. Важно, чтобы все совпало: и интерес к проекту власти, и интерес бизнеса, и чтобы средств на реализацию хватило.

ЗР: Как вы оцениваете проведенную в Сочи реконструкцию Ривьерской набережной с точки зрения архитектурной ценности и функциональности для горожан? По вашему мнению, будут ли какие-то успешные наработки этого проекта использоваться при благоустройстве других городов края?

Ю. Р.: Ривьерская набережная — проект очень современный. Его я оцениваю высоко, поскольку это новый взгляд на организацию пространства морской набережной. Ривьера — это история, символ, и очень хорошо, что она стала такой интересной, современной. Не сомневаюсь, удачные идеи будут распространяться и дальше — сейчас Анапа активно занимается своими набережными, Геленджик. Поэтому, я думаю, Ривьера — хороший пример, который будет использован для дальнейшей работы.

ЗР: Если говорить о береговой полосе курортов: в 2019 году на территории Краснодарского края были приняты нормативы, ограничивающие этажность строительства в пятисотметровой прибрежной зоне. Заработала ли уже принятая норма в полную силу и как она осуществляется?

Ю. Р.: Эта норма действительно была внесена в статью 27 Градостроительного кодекса Краснодарского края по инициативе губернатора края, Вениамина Кондратьева. В соответствии с этой нормой муниципальным образованиям рекомендовано внести в свои правила землепользования ограничение на жилую застройку в пятисотметровой водоохранной зоне моря. Хотя федеральным законодательством строительство в ней не запрещено при условии выполнения требований по обеспечению сооружений инженерными сетями, тем не менее было решено сохранить морской фасад курортов, вид на море, серьезно ограничив строительство жилья, апарт-отелей. И эта норма уже работает — в ряд текущих проектов были внесены изменения по этажности, на жилую застройку в том же Сочи наложен мораторий. По моему мнению, эта норма — своевременная, потому что жилье начало вытеснять курортные объекты из самой привлекательной прибрежной зоны, а это неправильно. Побережье — это достояние страны, и строить его жилыми домами в ущерб курортам просто недопустимо.

ЗР: В прошлом году министерство курортов и туризма анонсировало создание и развитие новых туркластеров — Абрау-Утриш, Веселовка-Голубицкая, Изумрудный мир, Курджипский. Прозвучало, что первоочередная задача властей — это создание необходимой инженерной инфраструктуры. Таким образом, министерства и

ведомства края будут принимать в этих проектах участие?

Ю. Р.: Безусловно, невозможно развивать курорты, если не готова инженерная инфраструктура. Ну как приглашать людей на отдых, если на территории перебои с централизованным водоснабжением или проблемы с канализационными сетями? Это не очень справедливо по отношению к тем, кто к нам приезжает отдыхать со всей страны. Поэтому первоочередные задачи для развития туристических кластеров — это вода, канализация, электроснабжение, благоустройство, чтобы создать условия для развития туристического бизнеса. Администрация Краснодарского края, все уполномоченные подразделения будут заниматься этими проблемами в 2021 году.

ЗР: Важной, охватывающей все муниципалитеты региона, в прошлом году стала работа по определению границ зон затопления и подтопления на территориях населенных пунктов. В какой стадии находится этот проект?

Ю. Р.: Все зоны затопления, подтопления уже определены, завершается их согласование и утверждение. Проектом были охвачены 662 населенных пункта Краснодарского края, 4 тыс. км водных объектов в их границах. Была проведена огромная, сложная работа с привлечением сотен людей. Специалисты выполнили лазерное сканирование, промеры глубин водных объектов, различные обследования, камеральную обработку, создали трехмерные модели каждого населенного пункта. Научными методами определили возможные риски затоплений и подтоплений для территорий, рассчитанные на сто лет. Работа велась вместе с муниципалитетами, было много нюансов, уточнений по их замечаниям, то есть территории с этими документами практически уже работают, не дожидаясь окончания процесса утверждения. Все работы завершены, сейчас идет согласование пяти федеральных органов власти. После этого границы утвердит Федеральное агентство водных ресурсов, поставит зоны на кадастровый учет, и тогда документ станет законом. Надеюсь, что это произойдет в третьем квартале текущего года. На основе принятых документов будут проводиться все мероприятия по комплексной инженерной защите.

ЗР: Что нас ждет в будущем? Какие знаковые проекты благоустройства начнутся или будут продолжены в Краснодарском крае в 2021 году?

Ю. Р.: Край принимает участие в федеральной программе «Формирование комфортной городской среды», на ее реализацию в нашем регионе ежегодно выделяется более 1,5 млрд руб. С момента старта проекта благоустроено около тысячи объектов на всей территории края, несколько сотен будет благоустроено в текущем году — парки, скверы, бульвары. Раньше об этом мечтать было невозможно, а теперь даже сельские, станичные парки приводятся в такой порядок — не во всех городах такое встретишь. Реализация программы продолжается, и край в ней активно участвует. Нам помогает огромный опыт благоустройства общественных территорий, который есть в крае, особенно на курортных территориях — ведь мы и до старта программы этой работой активно занимались.

Беседовала Ольга Логинова

По праву первая.

Главная больница Кубани отмечает 205-летний юбилей

31 марта ГБУЗ «Научно-исследовательский институт — Краевая клиническая больница № 1 имени профессора С. В. Очаповского» (НИИ-ККБ № 1) отмечает 205-летие со дня основания. В 1816 году лечебное учреждение создавалось как казачий войсковой госпиталь и в итоге превратилось в крупнейшую современную клиническую больницу юга России. С какими достижениями подошла больница к своему юбилею, рассказал главный врач Владимир Порханов

— Владимир Алексеевич, во-первых, поздравляем Вас со столь значимым юбилеем.

— Спасибо. Хотелось бы адресовать поздравление каждому сотруднику нашей больницы. Вся работа держится на этих людях, на их титаническом труде.

— Заступив на пост главного врача в 2004 году, Вы наверняка задумывались о перспективах клиники. Ожидали ли Вы, что к своему 205-летию ККБ № 1 станет мощным многопрофильным медицинским комплексом юга России, одним из крупнейших центров по трансплантации органов?

— Краевая клиническая больница № 1 в том виде, котором мы ее видим сейчас, образовалась в 2005 году, когда к региональной клинике присоединили Центр грудной хирургии. Сегодня в ней работают более пяти тысяч сотрудников, которые ежегодно обеспечивают лечение порядка 120 тыс. пациентов, проводят около 70 тыс. операций. Понимаете масштаб? Больница помогает самым тяжелым больным со всего региона. Она по праву называется Первой клиникой Кубани. Ожидал ли я тогда, что мы станем признанными лидерами здравоохранения региона? Наверное, тех результатов, о которых мы говорим сегодня, не ожидал никто. За последнее десятилетие удалось сделать действительно мощный рывок в развитии клиники. Открылись новые направления оказания специализированной медицинской помощи — вертебрология, сосудистая хирургия, рентгенхирургия, кардио- и торакальная хирургия. На базе Краевой клинической больницы № 1 созданы уронефрологический, нейронефрологический и травматолого-ортопедический центры. Организовано оказание ортопедической помощи, включая эндопротезирование суставов. В 2009 году после перерыва на базе больницы возрождается трансплантология. Некоторые виды специализированной медпомощи не имеют аналогов в крае. В ККБ № 1 находится один из крупнейших в крае травмоцентров 1-го уровня для взрослых и краевой комбустиологический (ожоговый) центр.

«ОДНОЗНАЧНО СЕГОДНЯ НИИ-ККБ №1 ЯВЛЯЕТСЯ ОДНИМ ИЗ КРУПНЕЙШИХ МНОГОПРОФИЛЬНЫХ ЛЕЧЕБНЫХ УЧРЕЖДЕНИЙ В ЮФО, ГДЕ ПАЦИЕНТАМ ГАРАНТИРУЮТ УРОВЕНЬ ОКАЗАНИЯ МЕДИЦИНСКОЙ ПОМОЩИ НА УРОВНЕ ФЕДЕРАЛЬНЫХ ЦЕНТРОВ, В ТОМ ЧИСЛЕ ВЫСОКОТЕХНОЛОГИЧНЫЕ ОПЕРАЦИИ»

Однозначно сегодня НИИ-ККБ № 1 является одним из крупнейших многопрофильных лечебных учреждений в ЮФО, где пациентам гарантируют уровень оказания медицинской помощи на уровне федеральных центров, в том числе высокотехнологичные операции. Важно, что лечение проводится абсолютно бесплатно по полису обязательного медицинского страхования (ОМС).

Все это стало возможным благодаря работе сотрудников ККБ № 1 и поддержке администрации Краснодарского края. Однако вне зависимости от нынешних достижений, впереди предстоит большая работа. Ведь с каждым годом нагрузка на главное медицинское учреждение региона увеличивается.



На территории ККБ №1 ведется строительство рентгенодиагностического и лечебного корпусов

— Со дня своего основания больница сильно изменилась. В 2019 году было возобновлено финансирование реконструкции НИИ-ККБ № 1, уже идут строительные работы, как это трансформирует клинику?

— Старые корпуса, построенные в середине прошлого века, перестали отвечать требованиям современной медицины. Задача реконструкции — обеспечить комфорт пациентов и расширить возможности оказания медпомощи, внедрить еще более современные методы исследования и лечения. В рамках работ будет построен лечебный корпус на 152 койки с современным Краевым ожоговым центром, отделением гнойной хирургии, травматологическим отделением (отделение сочетанной травмы), неврологической реанимацией сосудистого центра (для пациентов с инсультами), реанимационные отделения, отделение эндоскопии, отделение лучевой диагностики, операционный блок.

В настоящий момент на территории ККБ № 1 строится рентгенодиагностиче-

ской корпус, уже возводится финальный четвертый технический этаж. Параллельно идут железобетонные работы на четвертом этаже 10-этажного лечебно-диагностического корпуса, ведутся строительные-монтажные работы и на других объектах строительства.

Завершить возведение трех корпусов — рентгенодиагностического, лечебного и технического — планируем в 2022 году.

— Сегодня «НИИ-ККБ № 1 им. проф. С. В. Очаповского» является ведущим центром трансплантологии в регионе и одним из лидеров в России. Давайте вспомним, как возрождалось это направление деятельности клиники 12 лет назад?

— В октябре 2009 года после многолетнего перерыва в НИИ-ККБ № 1 была удачно выполнена трансплантация почки от мамы сыну. С этого момента было положено начало реализации трансплантологической программы Краснодарского края. На базе больницы был создан краевой координационный центр трансплантологии и органного донорства, получена лицензия на забор и трансплантацию органов, сформированы краевые приказы, регламентирующие трансплантацию, начато ведение регистра больных, нуждающихся в трансплантации различных органов. Прделана колоссальная работа. Сегодня мы выполняем от 60 до 120 трансплантаций в год. В ККБ № 1 проводят операции по пересадке сердца, легких, печени, почек и поджелудочной железы. Благодаря краевому финансированию для жителей Кубани эти операции бесплатные.

На начало 2021 года осуществлено более 850 операций по пересадке различных органов, в том числе 460 — почек, 208 — пересадок сердца, 178 — печени, 6 — трансплантации легких и пр.

— Знаменательным событием в истории Краевой клинической больницы № 1 стало открытие в марте 2019 года отделения амбулаторного диализа. Он стал крупнейшим на юге?

— Крупнейшим и ультрасовременным, где диализные процедуры и нефрологическая помощь оказывается пациентам в рамках ОМС. В пяти диализных залах располагаются 25 современных аппаратов «искусственная почка» для заместительной почечной терапии пациентам с хронической болезнью почек 5-й стадии. Отделение рассчитано на 130 пациентов. Кроме того, в отделении можно проводить альтернативный метод лечения перитонеального диализа, который проводится в домашних условиях, а пациенты прибывают в отделение раз в месяц на очную консультацию врача-нефролога. Отделение диализа входит в состав уронефрологического центра, единственного в крае специализированного центра с самым широким спектром диагностических средств. Каждый год здесь принимают более тысячи пациентов.

— Чуть больше года назад в Краевой клинической больнице № 1 был запущен современный линейный ускоритель. Заявлено, что технологические решения, заложенные в этом аппарате, позволяют лечить практически любой вид рака, чувствительный к лучевой терапии. Это так?

— Все верно. Мы проводим лучевую терапию как в условиях круглосуточного стационара, так и в дневном стационаре. Сегодня более 70% онкологических больных нуждаются в лучевой терапии. Чтобы было понятно, насколько высока потребность в лучевой терапии, скажу, что спустя два месяца после запуска аппарата, мы вышли на максимальную его загрузку. На Кубани есть три линейных ускорителя, наш самый загруженный. В будущем мы намерены приобрести второй линейный ускоритель, а также в целом совершенствовать нашу службу лучевой терапии. К примеру, не так давно в клинике запущен новый инструмент — рабочие станции MIM. Система позволяет сопоставлять данные любых изображений пациента (КТ, МРТ и другие) для более точного планирования лучевой терапии. В мире пока установлено около 4 тыс. подобных установок. В России — всего шесть, наша седьмая.

— А как развивается направление амбулаторной помощи на базе Краевой клинической больницы № 1?

— В нашей краевой консультативно-диагностической поликлинике помощь оказывается по 52 профилям. Комплекс оснащен



современным оборудованием и обеспечивает пациентов квалифицированной врачебно-консультативной помощью. Число амбулаторно-поликлинических посещений неуклонно растет и в среднем в год достигает 810 тысяч. Только КТ-исследований мы делаем почти 140 тысяч, а МРТ-исследований – 14 тысяч в год! Опыт, знания, высокий профессионализм нашего коллектива, использование мощной современной диагностической базы позволяет в кратчайшие сроки провести прием, обследование пациентов, своевременно установить диагноз, дать соответствующие рекомендации по консервативной терапии либо госпитализировать в профильное отделение для оказания специализированной или высокотехнологичной медицинской помощи. Несмотря на тяжелый 2020 год нам удалось

сигнализирует ковид-госпиталь сейчас, когда динамика заболеваемости замедлилась?

— Мы заблаговременно готовились к началу пандемии. В регионе еще не зарегистрировали первый случай коронавирусной инфекции, а сотрудники ККБ № 1 уже отправились в больницу в Коммунарке и в СКЛИФ, где перенимали опыт коллег. 1 апреля на базе НИИ-ККБ № 1 был открыт ковид-госпиталь, где по сей день лечат самых тяжелых пациентов с сопутствующими COVID-19 заболеваниями, так как в крае только в НИИ-ККБ № 1 применяется экстракорпоральная мембранная оксигенация — ЭКМО.

В разгар пандемии наша больница оставалась единственным медицинским учреждением в регионе, которое не прекращало оказывать многопрофильную помощь. Во время пандемии плановые операции остановили



Сегодня ковидный госпиталь продолжает работать. Пока о его закрытии говорить рано. Несмотря на стабилизацию эпидобстановки, люди продолжают болеть коронавирусом

сохранить полноценную непрерывную работу коллектива в условиях новой коронавирусной инфекции, проведена реорганизация маршрутизации пациентов, получающих плановую консультативно-диагностическую помощь, разделены потоки пациентов; организованы и функционируют контрольно-пропускные пункты на входах в больницу, где ежедневно дежурит врачебно-фельдшерская бригада.

— Два года назад на базе поликлинического отделения для прикрепленного населения появился центр амбулаторной онкологической помощи. Насколько в связи с этим улучшилось качество ранней диагностики онкологии?

— В целом благодаря созданию сети ЦАОП на Кубани сократилось время на диагностику и постановку диагноза. Пациенты быстрее начинают лечение, что очень важно. Плюс ко всему пациент проходит диагностику и лечится с применением высокотехнологичных методов в одном месте.

В нашем центре развернуто отделение дневного стационара на пять коек, для проведения амбулаторного химиотерапевтического лечения пациентов

— В 2019 году в Краевой клинической больнице № 1 открылся первый в Краснодарском крае кабинет централизованного разведения химиотерапевтических препаратов — цитостатиков. Подобных кабинетов всего три в России?

— Еще два кабинета находятся в Москве и Санкт-Петербурге. Наш кабинет расположен на базе онкологического отделения клиники. Его наличие позволяет более рационально расходовать противоопухолевые препараты: подготовка для онкобольных всех отделений больницы осуществляются в одном месте.

— Если вспомнить март 2020 года, когда в Краснодарский край пришел коронавирус и от системы здравоохранения потребовали максимальной мобилизации, как проходила перестройка работы в ККБ № 1? И как функ-

всего на две недели, а экстренная медицинская помощь оказывалась без перерыва в полном объеме. В том числе не прекращался прием онкологических пациентов и пациентов с подозрением на опухоль.

Сегодня ковидный госпиталь закрывать никто не собирается, он работает. Несмотря на стабилизацию эпидобстановки, люди продолжают болеть коронавирусом. Причем мои коллеги, работающие в «красной зоне», отмечают, что вирус стал более агрессивным, пациенты переносят его тяжелее. Количество находящихся в госпитале постоянно меняется, в среднем у нас проходят лечение около 200 человек в день.

«СЕГОДНЯ МЫ ВЫПОЛНЯЕМ ОТ 60 ДО 120 ТРАНСПЛАНТАЦИЙ В ГОД. В ККБ №1 ПРОВОДЯТ ОПЕРАЦИИ ПО ПЕРЕСАДКЕ СЕРДЦА, ЛЕГКИХ, ПЕЧЕНИ, ПОЧЕК И ПОДЖЕЛУДОЧНОЙ ЖЕЛЕЗЫ. БЛАГОДАРЯ КРАЕВОМУ ФИНАНСИРОВАНИЮ ДЛЯ ЖИТЕЛЕЙ КУБАНИ ЭТИ ОПЕРАЦИИ БЕСПЛАТНЫЕ»

— НИИ-ККБ № 1 участвует в двух региональных программах, входящих в нацпроект «Здравоохранение» — это «Борьба с онкологическими заболеваниями» и «Борьба с сердечно-сосудистыми заболеваниями». Как идет их реализация?

— Более того, в рамках программы по борьбе с сердечно-сосудистыми заболеваниями мы являемся координатором проекта на всей территории Кубани. В 2019 году по проекту «Борьба с сердечно-сосудистыми заболеваниями» закуплено медицинское оборудование на общую сумму 90 млн руб., включая магнитно-резонансный томограф и оборудование для проведения ранней реабилитации пациентов, перенесших инсульт. В 2020 году ККБ № 1 получено 110 млн руб. на приобретение ангиографических систем, аппаратов ИВЛ и ультразвуковой



В ККБ №1 применяется современная роботизированная хирургическая система «Da Vinci»

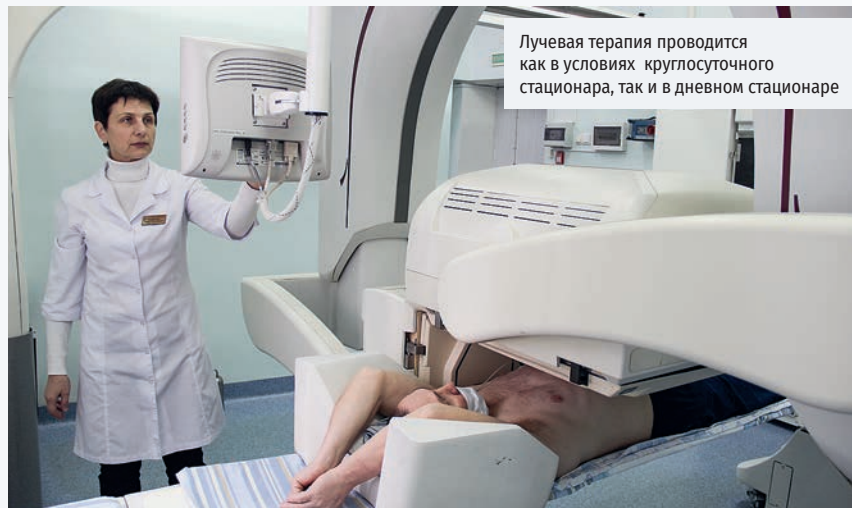
диагностики. С 2019-2020 гг. из средств программы «Борьба с онкологическими заболеваниями» для нашей больницы было приобретено медицинское оборудование на общую сумму более 800 млн руб. В 2021 году оснащение продолжится.

— С декабря 2014 года больница носит название ГБУЗ «Научно-исследовательский институт — Краевая клиническая больница № 1 имени профессора С. В. Очаповского». В октябре 2016 года Вы стали первым на Кубани академиком РАН по медицине. Расскажите о главных достижениях научной деятельности.

— В 2015 году был создан научно-организационный отдел, организована работа 14 научных отделов по основным профильным направлениям медицины. Сегодня НИИ-ККБ № 1 стал полноценной базой

— Недавно сотрудники ККБ № 1 во главе с Вами провели операцию на головном мозге обезьяны в НИИ медицинской приматологии, аналогов которой нет в мировой научной практике. В чем ее уникальность?

— В состав нашей делегации вошли девять сотрудников Краевой клинической больницы № 1, включая меня. Также принимали участие специалисты из Москвы, Санкт-Петербурга и Костромы. Целью эксперимента стало развитие современной онкологии, поиск новых методик лечения рака печени и головного мозга. Суть методики заключается в сосудистой изоляции головы и введении химиопрепарата в мозг в дозировке в 10 раз превышающей терапевтическую. Когда подопытное животное проснулось, показало адекватную реакцию на окружающих, у него восстановилось самостоятельно дыхание.



Лучевая терапия проводится как в условиях круглосуточного стационара, так и в дневном стационаре

для передовых научных разработок. В нашем институте ведется активная работа по разработке новых технологий и методов лечения заболеваний, проводятся клинические исследования, в том числе международные.

В 2017 году была открыта научная лаборатория «Лаборатория разработки и изучения новых технологий лечения заболеваний». В лаборатории ведется разработка инновационных медицинских технологий на основе аутологических клеток. Технологии применяются для лечения термических ожогов тяжелой степени. Проводятся клинические испытания по лечению пациентов хирургического профиля с помощью плазмы, обогащенной тромбоцитами. Изучается воздействие плазмы, обогащенной тромбоцитами, на процессы заживления тканей. В 2018 году в лаборатории была внедрена методика консервации костной ткани, что позволило создать локальный тканевой банк и многое другое.

За последние пять лет сотрудниками ККБ № 1 опубликовано около 25 монографий и запатентовано более 40 различных способов диагностики и лечения различных заболеваний.

— Есть ли новации в уже используемых методах лечения, которыми особенно гордится ККБ № 1?

— Их очень много. К примеру, нами применяется современная роботизированная хирургическая система «Da Vinci». Это многокомпонентное устройство, обеспечивающее трехмерное изображение операционного поля и высокую точность передачи движений врача-хирурга на манипуляторы робота. Благодаря «Da Vinci» врачи выполняют сложнейшие малоинвазивные органосохраняющие операции при патологии различных органов пациента.

— Владимир Алексеевич, отмечая юбилей больницы, что бы Вы хотели сказать сотрудникам и пациентам ККБ № 1?

— В первую очередь хочу поблагодарить каждого сотрудника нашей больницы за благородный труд. Юбилей — это отличный повод взглянуть в прошлое, чтобы оценить то, что есть сейчас, и построить планы на будущее. Я уверен, что вместе мы сделаем Краевую клиническую больницу №1 еще лучше. А пациентам желаю здоровья, чаще отвлекаться от забот и замечать больше позитива в жизни.

КОЛЛ-ЦЕНТР У ВАС В КАРМАНЕ



Ростелеком

Хранить записи разговоров в базе виртуальной АТС Ростелекома теперь можно целый год

Пользователи услуги «Виртуальная АТС» компании «Ростелеком» в феврале получили в свое распоряжение обновленный функционал, который позволит им самостоятельно решать, как долго хранить записи разговоров со своими клиентами. Если раньше в рамках доступных тарифных планов переговоры оставались в базе не дольше месяца, то теперь в «Личном кабинете» абонента можно выбрать один из трех установленных периодов хранения: один месяц, полгода или год. Чтобы не занимать лишнего места, также можно выбрать, разговоры с кем конкретно и в течение какого срока будут сохраняться на облачном сервере.

Новая функция значительно упрощает работу с архивами статистики и записями разговоров. Больше нет нужды постоянно скачивать файлы в память компьютера или на физический сервер: необходимые документы и аудиозаписи за выбранный период можно в любой момент посмотреть в «Личном кабинете» или же выгрузить из базы вручную, когда потребуется.

Разработкой удобного функционала продленного хранения аудиозаписей специалисты компании «Ростелеком» занялись, получив многочисленные запросы крупных пользователей сервиса «Виртуальная АТС», ведущих работу с огромными массивами информации и на ежедневной основе обрабатывающих входящие заявки от сотен тысяч человек. Среди них, например, МФЦ Краснодарского края. Теперь сервис, помогающий крупным игрокам рынка обрабатывать входящий трафик заявок, доступен каждому жителю нашего региона — достаточно подключить услугу «Виртуальная АТС» по любому из доступных тарифов. В составе пакета, в зависимости от продолжительности срока хранения аудиозаписей, услуга будет стоить от 100 до 300 руб. за одного пользователя.

Полезное новшество дополнит те возможности, которые были ранее доступны пользователям услуги «Виртуальная АТС» компании «Ростелеком». Гибкий функционал, надежность и простота управления сделали этот сервис удобным не только для больших корпораций, но и для малых частных предприятий. Если персонал переведен на удаленный формат работы, в структуре компании существует отдел продаж или вам по каким-то причинам нужен



городской номер, «Виртуальная АТС» может быть наиболее подходящим решением.

«Виртуальная АТС» поможет организовать телефонную связь через Интернет, настроить переадресацию и маршрутизацию входящих звонков, а также вести статистику, записывать и хранить переговоры. Услугу можно подключить на мобильный, на SIP-телефон или же компьютер. При этом номер для входящих звонков может быть как прямым городским, так и бесплатным федеральным — 8-800.

После подключения «Виртуальной АТС» ваш корпоративный телефон больше никогда не будет занят, все звонки будут распределены равномерно между операторами и нужный сотрудник ответит без промедления. За маршрутизацию звонков отвечает услуга «Виртуальный контактный центр»: она формирует

«Виртуальная АТС» комфортно интегрируется с CRM-системой, что существенно повышает эффективность организации бизнес-процессов.

очереди и распределяет входящие, при этом умеет работать со списком ВИП-абонентов, которые смогут дозвониться вам в приоритетном порядке. Это позволит не потерять ни одного заинтересованного клиента даже в периоды наивысшего, ажиотажного спроса.

Супервайзер имеет возможность в любой момент подключиться к переговорам менеджера и проконтролировать качество сервиса. Также можно анализировать работу сотрудников и получать статистику по звонкам в режиме реального времени, выгружать отчеты за любой период, когда это будет необходимо. «Виртуальная АТС» комфортно интегрируется с CRM-системой, что существенно повышает эффективность организации бизнес-процессов.

Переадресацию входящих звонков можно настроить на любые, даже на мобильные телефоны сотрудников компании, таким образом для клиента менеджеры всегда остаются доступными по официальному номеру организации, в какой бы точке мира специалисты компании в данный момент ни находились. При этом для удобства общения внутри организации выделяются короткие телефонные номера.

Универсальным продуктом для бизнеса любого масштаба «Виртуальная АТС» компании «Ростелеком» делает простота работы с ней. Все параметры — переадресация звонков, добавление новых пользователей, подключение тех или иных услуг — настраиваются в «Личном кабинете», интерфейс которого интуитивно понятен сотруднику любого уровня компетенций, работающему в компании любого сектора экономики.

Масштабировать работу с «Виртуальной АТС» для любого предприятия помогает широкая и гибкая тарифная сетка. В линейке есть пакеты услуг стоимостью от 400 руб. в месяц (100 минут на любые телефоны России, одно рабочее место для менеджера, в пакет включен федеральный номер 8-800) до 7200 руб. в месяц (5000 минут на любые телефоны России, тридцать рабочих мест, федеральный номер 8-00).

В состав пакетов, кроме прочего, входит также услуга «Автоинформатор», полезная для телемаркетологов, — с ее помощью можно организовать автоматический обзвон по доступной базе телефонных номеров, чтобы проинформировать ваших клиентов о новых акциях и предложениях компании.

Новая функция значительно упрощает работу с архивами статистики и записями разговоров. Больше нет нужды постоянно скачивать файлы в память компьютера или на физический сервер: необходимые документы и аудиозаписи за выбранный период можно в любой момент посмотреть в «Личном кабинете» или же выгрузить из базы вручную, когда потребуется.

Роботы нас не заменят

Инеcса Варлашкина о бизнесе и молодости

Закончив Кубанский медицинский институт, Инесса Варлашкина защитила кандидатскую диссертацию на кафедре фармакологии, преподавала в КубГМУ, а также работала врачом-дерматологом в кожно-венерологическом диспансере и в районной поликлинике. Основательница «Eva Clinic» рассказала о том, как увлечение косметологией привело к созданию собственного бизнеса.

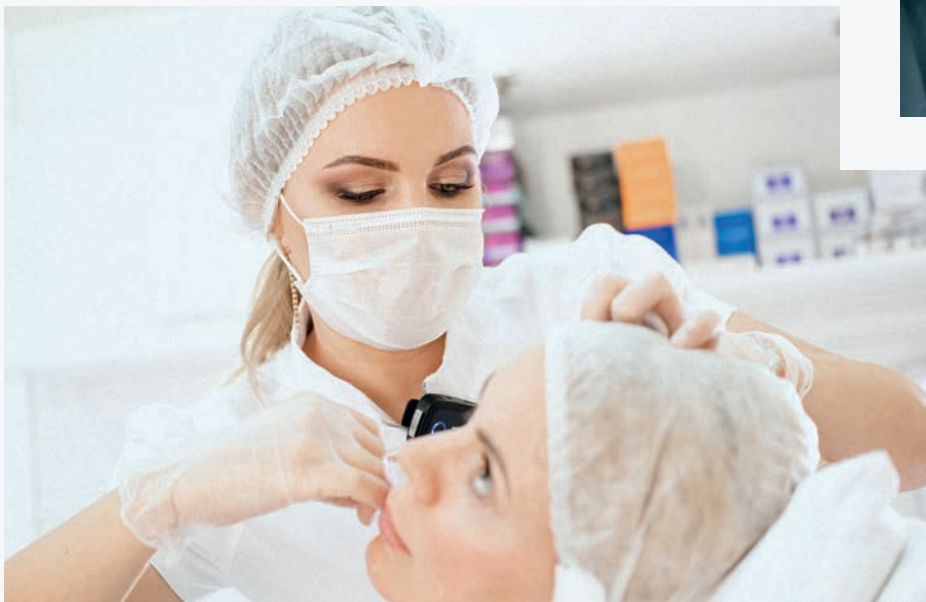
Начало

Я работала в поликлинике достаточно долго, с небольшими перерывами на рождение детей (их у меня трое). И на каком-то этапе, применяя в своей практике врача-дерматолога косметологические процедуры, я поняла, что косметология — это совершенно отдельная медицинская специальность. Просто это очень молодая область, и она не имеет пока стандартов, но именно потому, что это развивающаяся наука, мне стало очень интересно. Врач-дерматолог ставит диагноз, назначает пациенту анализы и лечение основываясь на МКБ — международной классификации болезней. В косметологии сегодня нет системы, нам приходится «выдергивать» диагнозы из дерматологии, из МКБ. Нет никаких стандартов в подходе, можно создавать их самому, вносить свою лепту в становление этой науки. Мне всегда хотелось работать самостоятельно, у меня был свой подход и я хотела сама составлять протокол лечения для пациентов. Но это возможно, только если ты сам себе руководитель, тогда ты можешь окружить себя единомышленниками, создать команду, которая разделяет твои взгляды, собрать специалистов, которые помогут вести пациента не только с точки зрения внешней эстетики. Я хотела использовать комплексный подход, разрабатывать правильное анти-эйдж направление, для того чтобы признаки возраста не наступали как можно дольше. Можно работать только с лицом, делать уколы и процедуры, но если знать общее состояние здоровья пациента, его анализы, гормональный фон, и подкреплять внешние манипуляции нужными рекомендациями, то результат будет намного эффективнее.

Расходы

Вместе с моим соучредителем мы открыли первый центр Eva Clinic в 2010 году. Мы использовали заемные средства, покупали оборудование в кредит или в лизинг. В целом, затраты на организацию этого бизнеса прежде всего зависят от функционала самой клиники. Снять помещение и организовать косметологический кабинет с точки зрения комплектации, которая необходима согласно закону — это не так дорого и может стоить порядка 1 млн.

руб. Поставить в этот кабинет современное оборудование, например лазер Fotona в нормальной комплектации — уже 15 млн. В среднем, хорошие современные машины для аппаратной косметологии стоят от 5–6 млн., и далее они могут дополняться оборудованием для расширения возможных манипуляций. Техника постоянно совершенствуется, и, естественно, приходится покупать новые комплектующие. Существует расходная часть — для косметологических аппаратов мы, например, покупаем дорогостоящие картриджи. Условия для лицензирования косметологических клиник постоянно ужесточаются, появляются новые требования, которые влекут за собой дополнительные помещения, увеличивая стоимость аренды. В наших клиниках с врачом-косметологом работает как минимум одна медсестра. Я считаю, что это необходимо, так как, если произойдет экстренная ситуация, врач не должен в этот момент быть один.



Методик огромное количество, и их сочетаний и вариаций тоже. Но составлять и подбирать их для конкретного пациента будет врач, а не аппарат, поэтому мы не боимся, что роботы нас когда-нибудь заменят

Конкуренты

Краснодарский край по количеству косметологических клиник на душу населения если не лидирует, то находится где-то совсем рядом с Москвой. У нас рынок эстетической медицины переполнен, более того, кроме официально зарегистрированных учреждений существует огромное количество подпольных «кабинетов», когда косметологические услуги оказывают люди, не имеющие на это никаких законных оснований, в частности специализированного образования. Они делают

достаточно сложные и опасные манипуляции, которые могут приводить к летальным исходам. Сейчас рынок «серых» препаратов пытаются прикрыть, но на самом деле получается, что законы направлены против тех, кто работает официально. У нас, как у официальной клиники, максимально прозрачная система поступления и расходования препаратов для косметологических процедур — они маркируются, фиксируется номер партии и фамилия пациента. За то, что мы делаем, мы несем ответственность по закону. В то же время подпольные косметологи как покупали препараты неофициально, по совершенно другим ценам, так и продолжают это делать. Они процветают,



шоки, я вижу постоянно искореженные лица, с которыми люди в конце концов все равно приходят к нам. Гораздо дешевле в итоге прийти один раз в официальную клинику, и сделать все нормально и безопасно.

Перспективы

Раньше наших соотечественников за границей всегда можно было узнать по гипертрофированным вследствие косметологических процедур лицам. Но все меняется, растет грамотность, понимание того, что косметология — это не волшебная палочка, а целостный подход к своей внешности. Молодость и красота зависят от общего состояния здоровья, от эндокринной системы, от питания и образа жизни. У меня появляются очень много молодых пациентов, им по 25, они приходят и говорят: «Я не хочу стареть, что для этого нужно делать?» Это очень правильный подход, потому что будущее — за профилактикой возрастных изменений. Аппаратная косметология с ее возможностями сегодня — это колоссальная сила, она уже может творить чудеса. С ее помощью мы все дольше сохраняем пациентам молодость, не отдавая их в руки пластического хирурга. Косметология будет становиться все более технологичной, уже сегодня можем подбирать протоколы, когда аппаратные процедуры оказывают влияние на разные слои кожи, вплоть до уровня глубокой дермы. Программ огромное количество, и их сочетаний и вариаций тоже. Но составлять и подбирать их для конкретного пациента будет врач, а не аппарат, поэтому мы не боимся, что роботы нас когда-нибудь заменят.

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. ПРОКОНСУЛЬТИРУЙТЕСЬ СО СПЕЦИАЛИСТОМ

ДЕНЬГИ ИЗ ПРОБИРКИ

РЫНОК УСЛУГ ЭКСТРАКОРПОРАЛЬНОГО ОПЛОДОТВОРЕНИЯ НА КУБАНИ УСТОЙЧИВО РАСТЕТ, НЕСМОТЯ НА ЗАТЯЖНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ КРИЗИС

ОЛЬГА ЛОГИНОВА

Сложные экономические условия и коронавирусные ограничения лишь временно и незначительно снизили поток пациенток, желающих пройти процедуру ЭКО в кубанских клиниках. Специалисты говорят об устойчивом тренде на рост рынка вспомогательных репродуктивных технологий в регионе, так как для целевых получателей материальный вопрос не является решающим. При этом количество диагностированных бесплодий и возраст пациенток в Краснодарском крае неуклонно увеличиваются.

Краснодарский край — территория, показавшаяся для рынка вспомогательных репродуктивных технологий: регион может похвастаться самой продолжительной в стране историей развития этого бизнес-направления. Первые клиники, проводящие процедуру ЭКО, на Кубани открылись еще в начале 90-х, чуть больше десятилетия спустя первых в мире удачных опытов «зачатия в пробирке». В 1991 году в рамках сотрудничества с Чикагским институтом репродуктивной генетики в Сочи заработал Российско-американский Центр репродукции и генетики человека, в котором работал родоначальник метода предимплантационной генетической диагностики Юрий Верлинский. В 1992 году заслуженный врач РФ, профессор Борис Казаков открыл первую клинику ЭКО в Краснодаре. К 2010 году на территории Краснодарского края работало всего три медучреждения, оказывающих услуги ЭКО. В настоящий момент по статистике краевого минздрава процедуру в регионе проводят уже более 10 организаций различных форм собственности.

Клиники Краснодарского края оказывают услуги по четырем разновидностям ЭКО — в естественном цикле (материнская яйцеклетка получается естественным путем), в стимулированном цикле (для достижения овуляции используются гормональные препараты), с криоконсервацией эмбриона (эмбрион замораживается на ранних стадиях деления клеток для отложенного по каким-либо причинам переноса) и с использованием донорской яйцеклетки. Стоимость в зависимости от ценовой политики организации, типа и состава услуги колеблется в диапазоне от 70 тыс. до 170 тыс. руб.

КОМУ ЭКО ХОРОШО? Основными потребителями ЭКО в Краснодарском крае являются женщины старше 35 лет с высоким и средне-высоким уровнем дохода, имеющие диагноз «бесплодие», к которому привели различные причины. Чаще всего ЭКО рекомендуют при непроходимости маточных труб или «мужском факторе» (бесплодие партнера), если лечение другими методами в течение года не принесло результатов.

«Причины могут быть разными — поздний репродуктивный возраст женщины (старше 35 лет), сопутствующие заболевания, хирургические операции на органах малого таза до планирования беременности, неправильные образ жизни и питание, вредные привычки, врожденные особенности», — поясняет гинеколог-хирург клиники WMT Наталья Князева.

Потенциальная клиентская база ЭКО-клиник в Краснодарском крае устойчиво растет. Так, по статистике минздрава, за последнее десятилетие количество бесплодных женщин в регионе увеличилось без малого в два раза. В 2010 году в женских консультациях Кубани было зарегистрировано 4509 женщин с диагнозом «бесплодие», в 2015 году — 6708, на 49% больше, а в 2020 — уже 8181, на 22% больше, чем в 2015, и на 81% больше, чем в 2010 году. Минздрав связывает эту тенденцию в том числе с улучшением методов диагностики и доступности медицинской помощи в регионе.

Возраст пациенток с бесплодием также имеет тенденцию к увеличению: в 2010 он оценивался



ФОТО: ВАКОЛИИ ШАПОШНИКОВ

в 28 лет, к 2020 поднялся до 35 лет. Тренд связан не столько с более поздним развитием провоцирующих бесплодие болезней, сколько с запоздалой постановкой диагноза — женщины все чаще откладывают вопрос рождения детей на более поздний срок, обращаются в медицинские организации и, соответственно, получают диагноз в более зрелые годы.

«Наши пациентки, получающие услугу на коммерческой основе, старше 35 лет и, как правило, имеют какую-то соматическую патологию. Они материально обеспечены, могут дополнительно использовать суррогатное материнство, донорство женских и мужских половых клеток, то есть весь доступный сегодня арсенал вспомогательных технологий. Спектр услуг не ограничивается проведением ЭКО для семейной пары, к процедуре может прибегнуть женщина, не имеющая партнера, или бесплодная семейная пара, используя донорские клетки», — поясняет главный врач клиники «Мать и дитя» в Краснодаре, кандидат медицинских наук Светлана Машкова.

По мнению главного врача клиники OXY-center Виолы Викторовны Скопец, фактор стоимости процедуры не всегда является определяющим для женщин, которые решили прибегнуть к экстракорпоральному оплодотворению:

«Мы подсчитали, что около 20% наших пациенток покупает услугу за счет кредитных средств, это та группа пациентов, которые на первое место поставили рождение ребенка, несмотря на финансовые затруднения в семье. Так что материальный вопрос здесь не главный. Люди, которые к нам обращаются, в полной мере подходят под определение «отложенное родительство»: возраст старше 35, и даже 45 лет, высшее образование — учителя,

врачи, руководители компаний. Все те, кто построил жизнь по принципу «сперва достижения профессиональные, карьерные, а дети — потом».

По некоторым данным, уровень бесплодия в России уже несколько десятилетий не опускается ниже 15–25%, в настоящий момент около 5 млн пар имеют проблемы с зачатием и вынашиванием ребенка. Статистика не учитывает женщин, которым беременность противопоказана из-за соматических заболеваний, и пары, в которых один или оба супруга — носители генетических нарушений. Согласно результатам исследования компании «Гидмаркет», российский рынок ЭКО с 2014 по 2018 год вырос на 87%, в денежном выражении — до 13,5 млрд руб. В 2019 году ГК «Мать и дитя», занимающая самую значительную часть рынка услуг репродуктивной медицины в стране, провела 18 тыс. циклов ЭКО, на 8% больше, чем в 2018 году, выручка компании по данному направлению выросла на 10% — до 3,8 млрд руб.

Противоположным трендом является общее для страны падение интереса к рождению детей, несмотря на стимулирующие правительственные меры и агитацию за создание многодетных семей. В Краснодарском крае по статистике минздрава в 2020 году родилось 59,3 тыс. детей (в том числе — 767 двоен и пять троен), на 4% меньше, чем в 2019 году (61,2 тыс. детей), и на 7% меньше, чем в 2018 году (63,7 тыс. детей). Вместе с тем Кубань стабильно занимает лидирующую позицию среди субъектов федерации по уровню рождаемости: по итогам прошлого года Краснодарский край вышел на третье место по количеству родившихся детей после Москвы (124 тыс.) и Московской области (80,7 тыс.). Тенденция добровольного отказа от родительства (идеология «чайлд-фри») не оказывает

С МОМЕНТА ВКЛЮЧЕНИЯ ПРОЦЕДУРЫ ЭКО В ПОЛИС ОМС ПОЛУЧАТЕЛЬНИЦАМИ УСЛУГИ СТАЛИ 10 ТЫС. КУБАНСКИХ ЖЕНЩИН, У КОТОРЫХ РОДИЛОСЬ БОЛЕЕ 6,5 ТЫС. ДЕТЕЙ

серьезного влияния на глобальный тренд. По статистике, доля пар, бездетных «по убеждению», в любом сообществе не превышает 5%.

Кроме прочего, повлиять на объем рынка ЭКО в будущем может развитие новых методов лечения бесплодия. Пример — органосохраняющие методики с щадящим оперативным вмешательством, направленные на восстановление способности женщины к деторождению. В настоящий момент в специализированных Краснодарских клиниках проводится в среднем по 100–150 таких операций ежегодно. «Количество органосохраняющих операций эндоскопическим способом достигает 90% общего объема гинекологических операций при бесплодии. За 2020 год их было проведено 146, в данный момент мы выполняем в среднем по одной-две операции в неделю», — уточнила Наталья Князева.

ГОСЗАКАЗ Одним из стимулов, давшим толчок развитию рынка вспомогательных репродуктивных технологий в Краснодарском крае, стало включение ЭКО в состав услуг, доступных по полису ОМС. Возможность пройти процедуру бесплатно доступна жительницам региона с 2013 года в рамках национальной программы «Демография». Теперь любая женщина, не имеющая противопоказаний, имеет право дважды в год получить направление от лечащего врача и пройти процедуру по ОМС в рамках территориальных квот. Свою очередь на бесплатное ЭКО придется подождать в среднем от двух недель до трех месяцев, клинику можно будет выбрать из списка, предложенного профильным ведомством.

По статистике министерства здравоохранения Краснодарского края, на старте программы, в 2013 году, услуги ЭКО по ОМС получили 407 жительниц региона. К 2020 году их количество выросло в 5,4 раза, до 2210 в год. За весь период действия программы получательницами услуги по ОМС стали 10 тыс. кубанских женщин, у которых роди-

лось более 6,5 тыс. детей. В прошлом году в результате оплаченной по ОМС процедуре появился 1431 ребенок, в том числе — 182 двойни и четыре тройни. Эффективность циклов в регионе сегодня сопоставима со средним мировым показателем, она составляет более 40%, беременность наступает в каждом втором или третьем случае. Доля получателей услуги, приехавших на Кубань из других регионов РФ, СНГ и стран дальнего зарубежья, относительно невелика — около 5% ежегодно.

Сегодня услугу ЭКО по программе ОМС на территории Краснодарского края предоставляют шесть организаций — три государственных и три частных компании. В целом по стране в нацпроект «Демография», рассчитанный на 2019–2024 годы, включено 450 тыс. бесплатных циклов экстракорпорального оплодотворения для страдающих бесплодием пар.

Процедура стала доступной более широким слоям населения, при этом более жестко регламентированной с точки зрения требований к ее получателям. Как следствие, изменился и социальный портрет типичной пациентки. «В системе ОМС много параметров регламентировано нормативной документацией по допуску пациентов к процедуре ЭКО. Среди них — более молодой, по сравнению с „коммерческими“ пациентками, средний возраст (до 35 лет) и, как следствие, достаточное количество собственных яйцеклеток. Также среди показаний — определенный перечень причин бесплодия (например, они могут быть связаны с отсутствием маточных труб или с их непроходимостью), отсутствие соматических патологий, проблем с „мужским фактором“ (бесплодием партнера). Другими словами, из системы ОМС к нам направляются благоприятные пациентки в медицинском, прогностическом плане, с высокими шансами на успешное возникновение и течение беременности. При этом по ОМС к нам приходят женщины совершенно разного социального статуса», — уточняет госпожа Машкова.

НЕЭЛАСТИЧНЫЙ СПРОС Глобальную устойчивость рынка услуг ЭКО аналитики связывают с тем, что программу, имеющую целью рождение первого ребенка, можно отнести к малоэластичным продуктам — продажи здесь зависят только от спроса, а стоимость не столь критична для пациентов. Траты на рождение ребенка относят к категории наиболее необходимых, вне зависимости от уровня индивидуального дохода. Переломить эту тенденцию не способен даже экономический кризис, так как фактор времени в этом случае работает против потенциальных родителей: чем они старше, тем меньше шансов на успешное наступление беременности, вынашивание и рождение здорового ребенка.

По данным регистра ВРТ РАРЧ, у женщин в возрасте 30–34 лет частота наступления беременности в результате ЭКО составляет 33,8%, родов — 25,8%. Уже через пять лет, в период с 35 до 39 лет процент успешных зачатий снижается до 29,4%, родов — до 20,6%. После 40 лет показатели существенно ниже — 14,2% и 7,6% соответственно. Именно по этой причине меньше половины участников статистического исследования (45%) были готовы отложить лечение и дожидаться более удачного в экономическом смысле времени.

Основным сдерживающим фактором роста спроса, связанным с экономической составляющей, является отсутствие 100% гарантии успешности процедуры. Родится ребенок в результате ЭКО или нет, это никак не влияет на итоговую стоимость услуги для потребителей — за неудачный цикл клиника деньги не возвращает. Такое положение дел воспринимается как «несправедливое» и негативно оценивается примерно половиной потенциальных клиентов, для которых материальный вопрос является критичным.

ЧТО ЖЕ ПОШЛО НЕ ТАК? Как любая сложная медицинская технология, имеющая целью «обмануть» природу, практика ЭКО не гарантирует стопроцентную результативность. Приемлемой эффективностью по стандартам рынка считается

уровень около 50% удачных циклов от общего числа выполненных программ. И это «средняя температура по больнице», для конкретной пациентки шансы на успех могут быть значительно ниже.

Причин, почему в итоге ЭКО не получается родить здорового малыша, может быть масса — от низкого качества материалов и недостаточной квалификации медперсонала, невысокой жизнестойкости эмбриона, зрелого возраста родителей, патологий репродуктивных органов и текущего гормонального статуса матери и невозможности выносить плод до генетических заболеваний у одного или у обоих супругов.

Шансы на удачный цикл пытаются увеличить, используя дополнительные технологии — суррогатное материнство, донорский материал, пренатальное генетическое тестирование, помогающее на ранних сроках (10 недель) выявить грубые хромосомные патологии у эмбриона. Генетический тест рекомендуют возрастным парам. Если матери больше 35 лет, а отец старше 40, риск рождения ребенка с патологиями растет в геометрической прогрессии. Согласно исследованиям, у женщин старше 42 лет более 30% всех зачатий имеют отклонения в генетике эмбрионов. Тестирование способно выявить у плода патологическое увеличение или уменьшение количества хромосом и, как следствие, такие заболевания как синдромы Дауна, Эдвардса, Патау и многие другие. Впрочем спрос на данную категорию услуг пока небольшой, значительный рынок в Краснодарском крае еще не сформировался.

«К сожалению, за генетическим тестом обращаются редко, — подтверждает статистику главный врач сети лабораторий CL Татьяна Сергеевна Асаад. — Независимо от того, наступила беременность после программы ЭКО или самостоятельно, процент хромосомных заболеваний — абсолютно одинаковый. Но если в случае ЭКО есть возможность провести генетическое тестирование (что мы и делаем в холдинге CL Medical Group, в частности в клинике ОХУ), и только после этого перенести эмбрион, то при самостоятельной беременности это невозможно. В этом случае мы рекомендуем проводить неинвазивный пренатальный тест, который можно сдать уже на сроке от 10 недель и получить информацию о том, есть или нет у будущего ребенка основные грубые хромосомные заболевания.»

КРИЗИС НАБИВАЕТ ЦЕНУ Несмотря на всю устойчивость данного сектора рынка, влияние коронавирусного кризиса в период локдауна в той или иной степени ощутили даже крупные игроки. «В 2020 году мы наблюдали снижение клиентского потока в период самоизоляции из-за административных запретов на свободное перемещение. С другой стороны, фиксировали рост спроса, так как государственные медучреждения практически полностью прекратили оказывать плановую медицинскую помощь. Мы даже вынуждены были делать для наших пациентов справки о том, что им нельзя прерывать лечение, и по этим документам им разрешили перемещаться по городу. При этом спрос на платные процедуры ЭКО упал на 50%, к концу 2020 года он полностью не восстановился, и мы потеряли процентов 20% обычного объема продаж. В 2021 ситуация пониженного спроса сохраняется, мы это связываем в первую очередь с экономическими причинами», — рассказала Светлана Машкова.

По прогнозам, в будущем году услуги ЭКО будут постепенно дорожать, что связано, главным образом, с импортозависимостью отрасли. «Мы прогнозируем рост цен на 10–20%, так как направление вспомогательных репродуктивных технологий использует для работы на всех этапах — стимуляция, оплодотворение, культивирование, криоконсервация эмбрионов — преимущественно импортные материалы. Серьезных российских продуктов — сред для культивирования, оборудования для однократного применения — очень мало, поэтому цены привязаны к курсам доллара и евро», — подытоживает госпожа Машкова. ■



НЕ УПУСТИТЕ
СВОЁ СЧАСТЬЕ
ОРГАНОСОХРАНЯЮЩАЯ
ГИНЕКОЛОГИЯ

WMTmed.ru

Лицензия ЛО-23-01-014211 от 23 дек 2019 г. Реклама.

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ
НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

ОГРАНИЧИТЕЛЬНОЕ ЛЕТО

ЧЕГО ОЖИДАЮТ ДЕТСКИЕ ЛАГЕРЯ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ ОТ ОЗДОРОВИТЕЛЬНОЙ КАМПАНИИ 2021 ГОДА

НАТАЛЬЯ РЕШЕТНЯК



ЕЖЕГОДНО В «ОРЛЁНКЕ» ОТДЫХАЕТ СВЫШЕ 20 ТЫС. ДЕТЕЙ РОССИИ И СТРАН ДАЛЬНЕГО И БЛИЖНЕГО ЗАРУБЕЖЬЯ



ДИРЕКТОР ВДЦ «ОРЛЁНОК» АЛЕКСАНДР ДЖЕУС НА ТОРЖЕСТВЕННОЙ ЛИНЕЙКЕ, ПОСВЯЩЕННОЙ ДНЮ РОЖДЕНИЯ ЦЕНТРА

В 2020 году из-за пандемии коронавируса (COVID-19) на Кубани лишь 44 детских лагерей отдыха из 109 смогли возобновить работу после карантина, приняв около 27 тыс. детей. Это почти в 20 раз меньше, чем в 2019 году (в среднем на Кубани ежегодно отдыхает около 650 тыс. детей). Статистику осенью озвучил губернатор Краснодарского края Вениамин Кондратьев. В 2021 году никаких официальных прогнозов по поводу грядущей детской оздоровительной кампании пока нет. Однако эксперты уверены, отрасль уже никогда не станет прежней. По оценке председателя правления Фонда развития детских лагерей, федерального эксперта в сфере детского отдыха и оздоровления Андрея Данилко, часть лагерей еще в 2020 году обанкротилась или перепрофилировалась на взрослый или семейный отдых, еще часть сделают то же самое нынешним летом.

САНИПОМ ПО ОТРАСЛИ Формат оздоровительной кампании-2021 для детских лагерей по-прежнему строго регламентирован Роспотребнадзором. До 1 января 2022 года отдых детей будет организован в соответствии со строгими санитарными требованиями, в том числе с ограничением заполняемости — не более 50% от общего количества мест (послабления сделаны для федеральных лагерей, где допускается 75-процентная загрузка). Кроме того, постановлением Роспотребнадзора,

запрещен отдых детей в лагерях палаточного типа и за пределами региона проживания.

Представители отрасли считают, что продление ограничений неизбежно приведет к серьезному ухудшению ситуации в отрасли детского отдыха: большинство здравниц не переживут еще один ковидный год и обанкротятся. Генеральный директор ООО «Юный Турист Приазовья» Евгений Батаков (ДОК «Надежда») рассказал, что все здравницы готовятся к оздоровительной кампании 2021 года и ждут послабления ограничительных мер со стороны Роспотребнадзора, иначе индустрия детского отдыха не выживет.

В декабре 2020 года руководители нескольких детских лагерей Краснодарского края подготовили обращение на имя депутата Госдумы от региона Светланы Бессараб с просьбой не допустить запрета на работу в 2021 году из-за пандемии.

В середине марта детский омбудсмен Анна Кузнецова обратилась к главе Роспотребнадзора Анне Поповой с просьбой отменить ряд ограничений, связанных с коронавирусом для детских летних лагерей, чтобы они могли полноценно провести оздоровительную кампанию, сообщает пресс-служба омбудсмена. По мнению госпожи Кузнецовой, с детьми, не охваченными организованным отдыхом, чаще происходят несчастные случаи на воде, в быту и на дорогах.

Законодательное собрание Кубани обратилось в Роспотребнадзор с просьбой распространить на ре-

гиональные детские здравницы краевого подчинения те же послабления, которые были приняты в отношении федеральных детских лагерей: «Артек», «Орленок», «Океан» и «Смена». Для них разрешили загрузку 75% и возможность приема детей из других регионов страны с благоприятной эпидемиологической обстановкой. Роспотребнадзор пока на обращение официально не ответил.

ЧТО ВЫ СДЕЛАЛИ ПРОШЛЫМ ЛЕТОМ Летом 2020 года Всероссийский детский центр «Орленок» первым из федеральных детских центров принял детей из разных регионов России. Эксперимент оказался удачным. В центре уверены, что это стало возможным благодаря соблюдению ограничительных мер и тщательной подготовке к приему школьников. «Заезд и разезд участников смены мы проводим одномоментно — в течение одного дня. Дети проходят обязательный медицинский осмотр и термометрию, а их размещение в лагерях центра организуется по принципу разделения регионов. Образовательная и развлекательная программы смены составлены так, чтобы орлята из разных субъектов РФ не пересекались друг с другом. Действуют запреты на родительские дни и традиционные общелагерные события — дискотеки, большие праздники и выездные экскурсии. Содержание образовательных программ выстраивается с учетом ограничений, но так, чтобы дети получили полноценные знания и хорошо отдохнули», — рассказал директор ВДЦ «Орленок» Александр Джеус.

«ВСЕ ЗДРАВНИЦЫ ГОТОВЯТСЯ К ОЗДОРОВИТЕЛЬНОЙ КАМПАНИИ 2021 ГОДА И ЖДУТ ПОСЛАБЛЕНИЯ ОГРАНИЧИТЕЛЬНЫХ МЕР СО СТОРОНЫ РОСПОТРЕБНАДЗОРА, ИНАЧЕ ИНДУСТРИЯ ДЕТСКОГО ОТДЫХА НЕ ВЫЖИВЕТ»

В таком режиме центр работает девятый месяц, за это время в «Орленке» побывали более 12 тыс. детей из разных субъектов РФ. Господин Джеус отмечает, что они и дальше готовы неуклонно следовать рекомендациям Роспотребнадзора, чтобы обеспечить детям России возможность отдыхать даже в условиях непростой эпидемиологической ситуации.

Однако Андрей Данилко называет ограничительные меры Роспотребнадзора не просто избыточными, а катастрофичными для отрасли: «Роспотребнадзор не просчитал экономические последствия введения ограничений, так как это не их задача.

Ввел требования, которые противоречат правилам содержания детей в школах, где дети уходят домой и контактируют вне школы с родителями, другими детьми во дворах, учителями, а в детских лагерях все это запрещено. В чем логика? Тем более что в лагере дети находятся под постоянным медицинским контролем».

Евгений Батаков тоже считает, что дети, отдыхая на изолированной территории под присмотром опытных педагогов, находятся в более безопасном положении, нежели дома в городах, предоставленные самим себе. Кроме того, весь персонал проходит медосмотр и не является источником опасности в сложившейся эпидемиологической ситуации.

Несколько иного мнения придерживается руководитель АНО реализации социальных проектов и оздоровления «Международный инновационный центр «МОСТ Кэмп» (лагерь) Игорь Новицкий: «Очень хочется провести полноценную большую смену, но я сам врач и понимаю, что безопасность не может быть избыточной. Да, безусловно, дети должны отдыхать на море, общаться со сверстниками, но детский лагерь — это не жизненная необходимость. На мой взгляд, работа Роспотребнадзора за этот год была на все 100%. Здесь российскому здравоохранению могут позавидовать европейские страны. Обывательно ограничительные меры могут показаться чрезмерными, но именно они дали такие положительные результаты по снижению заболеваемости».

ОЖИДАНИЕ VS РЕАЛЬНОСТЬ Готовясь к предстоящей оздоровительной кампании, большинство руководителей детских здравниц, опрошенные „Ъ-Экономика региона“, называют ее сложной. По их словам, детский отдых никогда не был высокорентабельным бизнесом, а учитывая, что отрасль очень сильно пострадала в прошлом году, в 2021 году одновременно придется решать накопленные и текущие проблемы.

«У многих лагерей остались невыполненные обязательства с лета 2020 года, и их нужно выполнить: или принять прошлогодних детей по прошлогодним ценам или вернуть денежные средства клиентам. При сохранении 50% загрузки лагерей это катастрофа, так как новых клиентов будет мало, а значит, денежные средства будут получены в минимальном объеме. В том виде, в котором отрасль существовала летом 2019 года, она уже существовать не будет. Часть лагерей перепрофилировалась на взрослый или семейный отдых, часть закрылась по причине банкротства. Часть лагерей закроется или перепрофилируется в этом сезоне, просчитав возможность открытия при вы-



ФЕСТИВАЛЬ COMIC-CON В ЛАГЕРЕ «МОСТ КЭМП»

полнении требований ковидного СанПиНа», — говорит господин Данилков.

По словам Александра Джеуса, начало оздоровительной кампании в «Орленке» было положено 12 января, когда стартовала первая смена года, и к этому моменту центр принял уже более 1300 детей из 12 регионов России. «Основываясь на положительном опыте в прошлом году, Роспотребнадзор разрешил нам принимать детей из разных субъектов РФ по принципу регионального размещения в объеме 75% от традиционного заполнения центра. Тем не менее мы вышли с предложением в адрес ведомства о возможности приема детей на 100% загрузки и надеемся на положительное решение. Отмечу, что сегодня мы готовы ко всем трудностям, связанным с пандемией», — заявил господин Джеус.

«ПОДОРОЖАНИЯ ПУТЕВОК, БЕЗУСЛОВНО, СТОИТ ОЖИДАТЬ, ТАК КАК ЦЕНЫ НА ПРОДУКТЫ И КОММУНАЛЬНЫЕ УСЛУГИ ПОДНЯЛИСЬ, СУЩЕСТВУЮТ ДОЛГИ ПО АРЕНДЕ ЗА 2020 ГОД. ЗДРАВНИЦАМ НИЧЕГО НЕ ОСТАЕТСЯ, КАК ПОДНИМАТЬ СТОИМОСТЬ, ЧТОБЫ ВЫЖИТЬ В СЛОЖИВШЕЙСЯ СИТУАЦИИ»

Игорь Новицкий говорит, что сейчас сложно ответить на вопрос, чего ждут детские здравницы от предстоящего сезона: «Вспоминая прошлый год, ситуация менялась за один день. Ряд черноморских федеральных лагерей проводили весенние смены с заездом детей из разных регионов. Но в большей своей массе детские здравницы готовятся к приему детей из своего региона и к ограничениям по количеству».

ЦЕНЫ СТРЕМЯТСЯ ВВЕРХ В условиях кризиса отрасли предсказуемо дорожают путевки в детские оздоровительные лагеря. Однако в ряде здравниц принципиально не меняют прайс, учитывая низкую платежеспособность населения.

По оценке Андрея Данилкова, за год в различных регионах России путевки подорожали на 20–30%. «Подорожания путевок, безусловно, стоит ожидать, так как цены на продукты и коммунальные услуги поднялись, существуют долги по аренде за 2020 год. Здравницам ничего не остается, как поднимать стоимость, чтобы выжить в сложившейся ситуации, а также оказать качественные услуги по отдыху и оздоровлению детей», — рассказывает Евгений Батаков.

Игорь Новицкий считает, что этим летом цены вряд ли изменятся по сравнению с прошлым годом. «Хотя закупочные цены на продукты, электричество подорожали. Но платежеспособность людей точно не повысилась, и мы это понимаем», — отмечает руководитель «МОСТ Кэмп». Стоимость путевок во Всероссийский детский центр «Орленок» в рамках оздоровительной кампании 2021 года останется на уровне прошлого года.



ФОТО: Е. КУЗЬМ

В феврале 2021 года Минпросвещения России совместно с Ростуризмом начали прорабатывать вопрос о введении кешбэка на покупки путевок в детские оздоровительные лагеря.

КОВИД УДАРИЛ ПО СПРОСУ

В условиях пандемии коронавируса уменьшился спрос на детский отдых. И, по мнению экспертов, он вряд ли восстановится в ближайшее время. «Есть родители, которые горят желанием отправить детей в лагерь, а есть те, кто опасается в виду угрозы заражения коронавирусом. В любом случае спрос упадет на 10–15% из-за падения платежеспособности родителей», — заявил Андрей Данилков.

Игорь Новицкий отмечает, что у родителей сохраняется чувство тревоги, прошлое лето они уже отдыхали вместе семьей и сегодня не спешат принимать решения по отдыху этим летом. Евгений Батаков считает, что на данный момент еще рано судить о спросе: «Наша здравница работает в основном с регионами, и таких здравниц много, а разрешения на въезд еще не получено. Безусловно, люди звонят и также надеются на послабление ограничительных мер, так как климат Черноморского побережья ничем заменить нельзя».

ДЕТСКИМ ЛАГЕРЯМ НУЖНЫ ПРЯМЫЕ СУБСИДИИ НА ВОЗМЕЩЕНИЕ ЗАТРАТ, ПОНЕСЕННЫХ ПРИ ПОДГОТОВКЕ К ЛЕТНЕМУ СЕЗОНУ 2020 ГОДА

В ВДЦ «Орленок» напротив говорят об увеличении спроса. По мнению директора центра, дети и родители устали от постоянной изоляции, при этом в нынешних условиях отрасль детского отдыха и оздоровления не сможет обеспечить этот все возрастающий спрос. «Спрос на детский отдых у нас в центре не изменился и не меняется — он очень высок, интерес родителей и детей к участию в образовательных

программах в «Орленке» растет постоянно», — говорит господин Джеус.

ПОМОЩЬ ПРИШЛА НЕ ВСЕМ

По данным министерства туризма Краснодарского края, ущерб для индустрии детского отдыха в регионе уже составил почти 3 млрд руб. Чтобы поддержать отрасль, был сохранен бюджет финансирования летней кампании на уровне 2 млрд руб. Кроме того, краевые власти предусмотрели для детских лагерей меры экономической господдержки (порядка 230 млн руб.), выделили на возмещение затрат по капремонту и на приобретение оборудования для профилактики распространения коронавирусной инфекции, снизили до 0,01% налог на имущество.

Вместе с тем, по данным депутата Государственной думы от Краснодарского края Натальи Костенко, по итогам 2020 года пострадавшими можно считать 59 организаций из 109 работающих в крае. Размер господдержки отрасли составил, по ее словам, всего 69,4 млн руб. С учетом льготных кредитов помощь получила 31 организация.

Андрей Данилков считает, что у государства не получилось оказать поддержку детским лагерям в период пандемии: «Нет у государства никакой поддержки, так как детские лагеря даже не вошли в список наиболее пострадавших от пандемии отраслей. Это нонсенс. Сначала им запретили работать, а затем еще не разрабатывали меры поддержки. Поддержка в некоторых регионах оказывается на уровне субъектов Федерации, и это хоть как-то помогает выжить лагерям в этих регионах».

По его словам, детским лагерям нужны прямые субсидии на возмещение затрат, понесенных при подготовке к летнему сезону 2020 года: ремонты, закупки оборудования, обучение персонала, аренда офисов, заработные платы персоналу, выполнение введенных защитных мер (маски, перчатки, септики, бактерицидные лампы, детензоры и т. д.).

Евгений Батаков отмечает, что ему возместили часть затрат на проведение текущего ремонта,

РЕБЯТА СТОЯТ В ЛЕГЕНДАРНОМ ОРЛЯТСКОМ КРУГУ У СКУЛЬПТУРЫ «ОРЛЁНОК», РАСПОЛОЖЕННОЙ НА ПЛОЩАДИ ПИОНЕРСКОЙ И КОМСОМОЛЬСКОЙ СЛАВЫ

за что он благодарит власти Краснодарского края. По словам директора лагеря «МОСТ Кэмп», их же поддержка не коснулась. При этом в качестве мер поддержки Игорь Новицкий ожидает от государства увеличения стоимости социальных путевок и компенсации родителям за детский отдых.

Директор ВДЦ «Орленок» считает, что значимость государства в период пандемии трудно переоценить: «В Краснодарском крае были предприняты беспрецедентные меры поддержки отрасли детского отдыха. Так, в 2020 году предоставлялись субсидии на возмещение затрат по текущему и капитальному ремонту (200 млн руб.), затрат, связанных с приобретением оборудования в целях профилактики и недопущения распространения коронавирусной инфекции (30 млн руб.), а также на обеспечение изоляции и медицинского наблюдения детей на базе указанных организаций в случае возникновения и распространения коронавирусной инфекции (за счет средств резервного фонда). Еще одной эффективной мерой поддержки стало снижение ставки по налогу на имущество для детских здравниц до 0,01% на налоговый период 2020 года».

Кроме того, в 2021 году Росстандарт утвердил отдельную строку в ОКВЭД (общероссийский классификатор видов экономической деятельности) для услуг по организации отдыха детей и их оздоровления. «Это очень важно, поскольку теперь детские лагеря смогут получать адресную финансовую помощь из федерального бюджета. Документ вступил в силу с 1 марта 2021 года», — отметил Александр Джеус.

По его словам, решению накопившихся в отрасли проблем будет способствовать включение мероприятий по поддержке детских лагерей в нацпроект по развитию туризма (обсуждение этого вопроса проходит на разных уровнях), а также создание отдельной льготной кредитной программы. ■



ЧНБ/М. А. 10.10.20



ЧНБ/М. А. 10.10.20

Moon Flight



ЛУНА И ЗВЕЗДЫ К ВАШИМ УСЛУГАМ



SKYMOON V1.33.0.255.4
36 мм • Фазы луны • 10 ATM
Покрытие PVD оттенка розового золота
Сапфировое стекло

МЦ "Красная Площадь",
Держинского, 100

TIME SQUARE