

ЭКОНОМИКА РЕГИОНА

КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ УЧАСТВУЕТ
В ПМЭФ В ПЯТЫЙ РАЗ / 21
СТРАТЕГИЯ ПОДДЕЖКИ БИЗНЕСА
НА КУБАНИ / 24
КТО ВЫБИРАЕТ ПРОМЫШЛЕННЫЕ
И ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ ПАРКИ / 28
ПАВЕЛ ТИТОВ ОБ ИСТОРИИ
АБРАУ-ДЮРСО / 36
ПОЧЕМУ ЕЖЕНЕДЕЛЬНО РАСТУТ
ЦЕНЫ НА РЫНКЕ ЖИЛЬЯ / 41
С ЧЕМ ИНВЕСТОРЫ ПРИХОДЯТ
НА КУРОРТЫ / 48

Guide

Пятница, 28 мая 2021 №90
(№7092 с момента возобновления издания).
Цветные тематические страницы
№13–52 являются составной частью газеты
«Коммерсантъ» (зарегистрировано в Роскомнадзоре
ПИ №ФС77-64424 31 декабря 2015 года).
Распространяется только в составе газеты.

Коммерсантъ Кубань

КВАРТИРЫ В АНАПЕ

С ДОСТАВКОЙ НА ДОМ

ПОКУПАЙТЕ ОНЛАЙН



ГОРГИППИЯ

ВАША ЮЖНАЯ РЕЗИДЕНЦИЯ У МОРЯ



Современные
вентфасады



Бульвар
до самого моря



Свои
школа и детский сад



Отделка
«под ключ»



Большая
парковая зона



Инфраструктура
социальная и инженерная

отсканируйте QR-код
камерой телефона



***3711**

КОНТАКТНЫЙ ЦЕНТР
ЗАСТРОЙЩИКА



VKBN.ru

Проектные декларации на сайте <https://наш.дом.рф/>
Застройщик – ООО «Кубань-Строй». Реклама. Не является публичной офертой.

СОДЕРЖАНИЕ



16 | «Все наши цели по-хорошему амбициозны и интересны»

Губернатор Вениамин Кондратьев об участии Краснодарского края в ПМЭФ-21

17 | Кино и вино

Экспозиция и деловая программа региона на Петербургском экономическом форуме

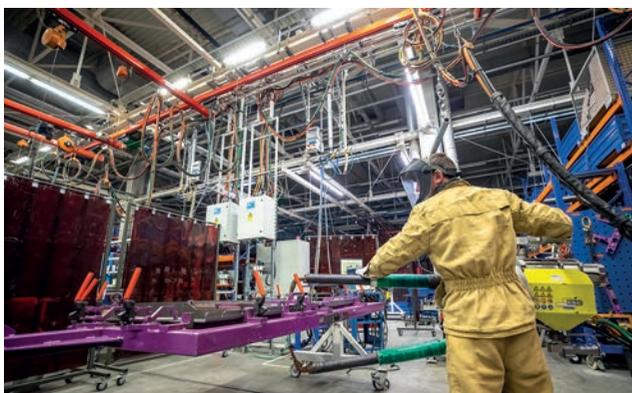


20 | Исторический момент

Что представляла Кубань на форумах разных лет

24 | Стратегический подход

О принятых мерах поддержки для крупных инвесторов



28 | Парки не для прогулок

О развитии промышленности в Краснодарском крае

31 | «Мы не планируем останавливаться»

Антон Сергеев о влиянии пандемии на автомобильный бизнес



36 | «Наш имидж – это наши люди»

Павел Титов о планах на будущее и истории «Абрау-Дюрсо»

38 | Курорты тонут в деньгах

Стоимость жилья на побережье достигла пиковых значений

41 | Квартирный вопрос испортил рынок жилья

Недвижимость в Краснодарском крае растет в цене



42 | За семь верст лечиться

Медицинский туризм как направление бизнеса



48 | Инвесторов потянуло на отдых

На Кубани реализуются сразу несколько крупных туристических проектов



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

Елена Рыжкова — главный редактор ИД «Коммерсант-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. Тополиная, 19.

Распространяется с ежедневной газетой «Коммерсант» по Краснодарскому краю и Республике Адыгея

Тираж — 2500 экз. Ограничение: 16 +

СОДЕРЖАНИЕ

«ВСЕ НАШИ ЦЕЛИ ПО-ХОРОШЕМУ АМБИЦИОЗНЫ И ИНТЕРЕСНЫ»

ГУБЕРНАТОР КУБАНИ ВЕНИАМИН КОНДРАТЬЕВ ОБ УЧАСТИИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ В ПЕТЕРБУРГСКОМ МЕЖДУНАРОДНОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ ФОРУМЕ



ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА АДМИНИСТРАЦИИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

Главная тема форума этого года — «Снова вместе». Экономика новой реальности как нельзя лучше отражает тенденции времени. Мы действительно соскучились по большим, знаковым мероприятиям международного уровня. А ведь именно они дают возможность максимально полно раскрыть потенциал региона.

Краснодарскому краю есть что показать. По уже сложившейся и полюбившейся многим традиции инвестиционный потенциал Кубани будет представлен в формате ресторана. Это удобная площадка, где можно провести деловые переговоры и попробовать знаменитые кубанские блюда.

Мы приготовили для потенциальных инвесторов «вкусные» бизнес-предложения в самых разных сферах. Акцент при этом сделали на экспортном потенциале Краснодарского края в АПК, промышленности и туризме.

Отдельное внимание уделим презентации продукции кубанских виноделов. Краснодарский край сегодня

по праву считается ведущим винодельческим регионом страны, производит почти половину вина и более трети всего российского шампанского. Десятки виноделен круглый год принимают гостей со всей страны, разрабатываются новые винные маршруты и экскурсии. Сегодня важно развивать все эти направления, привлекать в отрасль новых инвесторов, активнее выходить на внешние рынки.

Мы продолжим развивать инфраструктурные проекты, внедрять передовые технологии для улучшения качества жизни людей и реализовывать проекты, которые влияют на развитие не только края, но и всей страны — это строительство дорог, портов, аэропортов, промышленных и медицинских кластеров.

Все наши цели по-хорошему амбициозны и интересны. В их основе — развитие делового лидерства и успеха региона. И в этом направлении мы будем искать единомышленников и партнеров. ■

Всего Краснодарский край подготовил к нынешнему форуму 16 соглашений на общую сумму

149,3 МЛРД РУБ.

9 СОГЛАШЕНИЙ

В СФЕРЕ САНАТОРНО-КУРОРТНОГО И ТУРИСТСКОГО КОМПЛЕКСА (57,1 МЛРД РУБ.)

2 СОГЛАШЕНИЯ

В СФЕРЕ ТЭК (60,7 МЛРД РУБ.)

2 СОГЛАШЕНИЯ

В ПРОМЫШЛЕННОЙ ОТРАСЛИ (28,7 МЛРД РУБ.)

2 СОГЛАШЕНИЯ

В СФЕРЕ ИНФОРМАТИЗАЦИИ И СВЯЗИ (300 МЛН РУБ.)

1 СОГЛАШЕНИЕ

В ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ СФЕРЕ (2,5 МЛРД РУБ.)

«КЛЮЧЕВОЙ ТЕМОЙ УЧАСТИЯ КРАЯ В ФОРУМЕ СТАНЕТ РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННОГО И АГРАРНОГО ЭКСПОРТА, ЭКСПОРТА УСЛУГ»

КИНО И ВИНО

КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ ВОЗЛАГАЕТ БОЛЬШИЕ НАДЕЖДЫ НА ПЕТЕРБУРГСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ФОРУМ-2021. ОБЩАЯ ПЛОЩАДЬ ЭКСПОЗИЦИИ КУБАНИ В ЭТОМ ГОДУ СОСТАВИТ 1600 КВ. М, ЧТО НА 60% БОЛЬШЕ, ЧЕМ В 2019 ГОДУ, КОГДА ПОСЛЕДНИЙ РАЗ ПРОВОДИЛСЯ ПМЭФ. ВЛАСТИ УВЕРЯЮТ, ЧТО СТЕНД РЕГИОНА БУДЕТ ОДНИМ ИЗ САМЫХ ЗАПОМИНАЮЩИХСЯ НА ФОРУМЕ — В ТОМ ЧИСЛЕ НАСЫЩЕННОЙ ПРОГРАММОЙ ДЕЛОВЫХ МЕРОПРИЯТИЙ.

АЛЕКСЕЙ БЕЛЯНИН



ЭКСПОЗИЦИЯ СО ВКУСОМ

Стенд Краснодарского края составят три основные функциональные зоны. Самой обширной из них станет инвестиционный ресторан — с этим форматом кубанская делегация приезжает уже несколько лет, и он действительно пользуется особой популярностью у гостей. В 2019 году его посетили около 3,5 тыс. гостей в дни работы форума.

Общая площадь ресторана составит 620 кв. м. Здесь около 100 посадочных мест в основном зале и 34 места в специальной VIP-зоне. Его оформление подчеркивает самобытность Кубани в качестве винодельческой «мекки» России.

Вторая зона — переговорные комнаты для деловых встреч площадью 200 кв. м. Третьей зоной станет специальный конференц-зал для проведения деловых мероприятий форума — круглых столов, панельных дискуссий, презентаций. Его площадь составит около 400 кв. м. Зал, рассчитанный на 60 мест, будет оборудован большим светодиодным экраном для демонстрации мультимедийных презентаций, а также подиумом с креслами и акустическим оборудованием для спикеров.

КИНО В ПРОГРАММЕ

Краснодарский край готовит обширную деловую программу. Одним из главных мероприятий станет панельная дискуссия на тему развития киноиндустрии

и кинокластеров. Она включена в повестку Форума креативного бизнеса, который впервые состоится в рамках ПМЭФ и пройдет 2 июня 2021 года.

Предполагается, что участниками и почетными гостями панельной дискуссии станут известные кинопродюсеры и режиссеры. Среди приглашенных участников — Тимур Бекмамбетов, Сергей Сельянов, Анна Меликян и др. Организаторы рассчитывают на возможность участия генерального директора Первого канала Константина Эрнста.

Мероприятие будет посвящено обмену опытом между регионами в области поддержки киноиндустрии и развития кинокластеров. Ожидается, что в дискуссии примут участие главы российских регионов, в частности Калининградской и Псковской областей. Также планируется провести полноценную презентацию Краснодарского края с точки зрения развития кинокластера и механизмов господдержки кинопроизводителей.

«Мы стремимся привлечь инвестиции не только в наши традиционные сферы, но и в новое направление киноиндустрии. В крае созданы хорошие условия для кинокомпаний — принят закон о поддержке кинопроизводителей, создан прозрачный механизм поддержки отрасли, запущена программа компенсаций за съемку фильмов на территории Кубани», — заявил губернатор Краснодарского края Вениамин Кондратьев.

Также в рамках форума на стенде региона планируется провести специальное мероприятие, посвященное вопросам продвижения российского вина на зарубежных рынках. Предполагается, что в нем будут участвовать известные представители отрасли (одним из приглашенных участников станет соучредитель и глава Союза сомелье России Артур Саркисян) и ведущих винодельческих предприятий. В зоне инвестиционного ресторана пройдет дегустация лучших сортов кубанских вин. Участие в ней подтвердили пять крупнейших винодельческих компаний Кубани.

Все дни ПМЭФ в зале стенда Краснодарского края будут проходить круглые столы, включенные в общую деловую программу экономического форума.

СТАВКИ ПОВЫШАЮТСЯ

Руководство края рассчитывает, что основная часть инвестиционных соглашений, заключенных на форуме, будет связана с проектами в курортной отрасли. По словам губернатора Вениамина Кондратьева, инвесторы понимают перспективы отрасли и готовы вкладывать в развитие курортной инфраструктуры.

«Пандемия лишила власть и бизнес многих площадок для взаимодействия и сотрудничества. На них ежегодно заключали инвестиционные соглашения, которые качественно влияли

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ РЕСТОРАН ДЕЙСТВИТЕЛЬНО ПОЛУЧАЕТ ОСОБУЮ ПОПУЛЯРНОСТЬ У УЧАСТНИКОВ ПМЭФ

на жизнь жителей в регионах. В этом году на Петербургском международном экономическом форуме рассчитываем наверстать упущенное за прошлый год, заключить максимальное количество полезных контрактов, привлечь на Кубань новые инвестиции. Ключевой темой участия края в форуме станет развитие промышленного и аграрного экспорта, экспорта услуг», — отметил глава региона.

На ПМЭФ в 2019 году Краснодарский край подписал девять соглашений с инвесторами на общую сумму 17,1 млрд руб. Власти региона стараются сохранять результативность участия в форуме, поэтому рассчитывают, что в нынешнем году количество достигнутых договоренностей вырастет — как по количеству проектов, так и по объему инвестиций. ■

ОДНИМ ИЗ ГЛАВНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ СТАНЕТ ПАНЕЛЬНАЯ ДИСКУССИЯ НА ТЕМУ РАЗВИТИЯ КИНОИНДУСТРИИ И КИНОКЛАСТЕРОВ.

«Мы создаем комфортные условия для инвесторов»

О перспективах сотрудничества власти и бизнеса, о предстоящих планах на Петербургский международный экономический форум рассказал председатель Законодательного собрания края Юрий Бурлачко

— Юрий Александрович, сегодня деловая жизнь региона понемногу входит в свой прежний «докоронавирусный» ритм. Как вы считаете, отразилась ли пандемия на активности инвесторов, готовых сегодня вкладываться в развитие своего бизнеса на Кубани? С чем край подходит к Петербургскому международному форуму?

— Прошлый год наглядно показал, насколько мировая экономика уязвима перед новыми вызовами. Тем не менее своевременно принятые меры и на федеральном, и на краевом уровне позволили избежать еще более серьезных последствий для многих сфер деятельности, были поддержаны малый и средний бизнес, ключевые производства. Если говорить об инвестдеятельности, то она не останавливалась и в период действия ограничительных мер. Ведь взаимодействие с нашими деловыми партнерами предполагает не только общение на специализированных форумах. Продолжалась работа по ранее начатым проектам, в дистанционном формате обсуждалась перспективы дальнейшего сотрудничества. Инвестиции, как вы знаете, это долгосрочные вложения в будущее, и они не ограничиваются одним-двумя годами. Поэтому будем считать, что пандемия — это просто одна из трудностей, которые нам придется преодолеть на пути к достижению поставленных целей.

Привлекательность Кубани для инвесторов очевидна. И она не зависит от эпидемиологической обстановки и других факторов. Краснодарский край выигрывает от других субъектов РФ ряд преимуществ. Это благоприятный климат, развитая сеть автомобильного и железнодорожного сообщения, наличие крупных портов, мощная сырьевая база. Всесторонняя поддержка оказывается инвесторам со стороны органов госвласти, ими ведется целенаправленная политика по привлечению инвестиций, созданию комфортной бизнес-среды. Все это, безусловно, вызывает интерес у наших потенциальных деловых партнеров. Буквально совсем недавно губернатор Кубани Вениамин Кондратьев встречался в Москве с чрезвычайным и полномочным послом Федеративной Республики Германия в РФ Геза Андреасом фон Гайром и председателем правления Российской-Германской внешнеторговой палаты Маттиасом Шеплом и обсуждал с ними возможность сближения Краснодарского края с немецким бизнесом, а также его участие в ряде региональных проектов. Это еще одно подтверждение тому, что Кубань не ограничивается достигнутыми успехами на инвестиционных площадках и продолжает активно расширять горизонты своего взаимодействия с зарубежными партнерами.

Что касается изменений в федеральном законодательстве или меняющейся конъюнктуры российского и мирового рынков, то они всегда оперативно находят отражение в инвестиционном законодательстве Краснодарского края.

В этом году в связи с ограничительными мерами из-за распространения коронавируса нам, к сожалению, не удалось представить наши проекты на Российском инвестиционном форуме в Сочи, который традиционно проходит в феврале. Но в Петербургском международном форуме Кубань примет самое активное участие. Готовится специальная экспозиция, планируется подписание ряда соглашений. Сейчас в Краснодарском крае реализуется свыше 400 крупных инвестпроектов на общую сумму более 2,1 трлн руб. Ожидается, что в 2021 году будут завершены более



100 из них, причем 70 — крупных. Отмечу: это не только внутренние, российские и краевые инвесторы, но и компании с мировым именем. Ключевой темой участия края в предстоящем форуме станет развитие промышленного и аграрного экспорта, экспорта услуг. Основную часть инвестсоглашений планируется подписать в курортной отрасли.

На Петербургском международном форуме 2019 года — он стал последним перед пандемией — Кубань подписала соглашения и протоколы на общую сумму 17,1 млрд руб. Уверен, предстоящий форум станет не менее результативным.

— В развитии каких направлений бизнеса, на ваш взгляд, инвесторы на Кубани заинтересованы больше всего?

— Здоровая конкуренция, как вы знаете, это основа роста всей экономики, качества производимой продукции, товаров и услуг. Наибольшая инвестиционная активность у нас, как правило, фиксируется в транспортировке, операциях с недвижимым имуществом, обрабатывающих производствах, торговле. Отдельно я бы выделил агропромышленный комплекс. После принятия краевым парламентом закона о животноводстве перед нами открылись новые возможности развития всего сельского хозяйства региона. Сейчас на Кубани увеличивается поголовье КРС, дойного стада. Соответственно, растут объемы производимого молока. Поэтому, на мой взгляд, перспективно инвестировать в реконструкцию и модернизацию предприятий, занятых переработкой молока. К 2030 году мы должны выйти на его объем в 2,1 млн тонн.

Важнейшим направлением в АПК, считаю, является и строительство крупных фруктохранилищ. Без них дальнейшее развитие садоводства практически невозможно. Закладка фруктовых плантаций обходится очень дорого. Но если обеспечить надлежащие условия хранения всей готовой продукции, то инвестиции в возведение фруктохранилищ принесут в дальнейшем ощутимую прибыль.

Отдельно хотел бы остановиться на развитии виноградарства. У края в этом отношении имеется серьезный сырьевой потенциал, необходимы средства для его реализации. Сопутствующее перспективное направление — виноделие. Еще не так давно площадь виноградопригодных земель в регионе составляла 27 тыс. гектаров. Сейчас она приближается к 50 тыс. гектаров. Отмечу — вложения в садоводство и виноградарство окупаются достаточно быстро. Серьезные средства в ре-

гиональную экономику могут быть привлечены также при закладке современных садов интенсивного типа, строительстве новых питомников.

При этом площадками для деятельности наших деловых партнеров на Кубани могут стать и объекты инфраструктуры. Основным вектором направления модернизации в области теплоэнергетики, к примеру, является привлечение частных инвестиций. Только с прошлого года в регионе заключено 12 концессионных соглашений, а общий объем вложенных в отрасль средств составит порядка 1,7 млрд руб. В этом году планируется подписать еще девять соглашений с плановым объемом инвестиций около 3 млрд руб. В крае успешно реализуется и механизм энергосервисной деятельности. По итогам 2020 года в сфере теплоэнергетики выполнено шесть контрактов. В планах заключить еще пять. Активная инвестиционная работа ведется и в нефтегазовой отрасли.

В одном из интервью я уже говорил о том, что Законодательное собрание во взаимодействии с органами исполнительной власти постоянно совершенствует нормативно-правовую базу, обеспечивающую деятельность привлекаемых на Кубань инвесторов. Подчеркну это и сегодня, поскольку создание комфортных условий для бизнеса — залог его дальнейшего процветания.

— Вы уже сказали о том, что Кубань выгодно отличается от других регионов страны ряд преимуществ. Можно ли отнести к ним и туристский потенциал?

— Безусловно. У нас есть два моря, серьезный потенциал для развития горных кластеров, современная курортная инфраструктура, большое количество природных достопримечательностей и, как следствие, широкая экскурсионная сеть. И не использовать весь этот потенциал для привлечения в регион инвестиций было бы просто нелогично. В настоящее время в крае реализуется ряд крупных инвестиционных проектов в курортной сфере. Два из них, например, в Анапе. Это четырехзвездочный и пятизвездочный отели. Общее количество номеров в данных комплексах превышает 1200. Окончание работ на объектах запланировано на 2022–2025 годы. Если говорить о сумме инвестиций, которые будут привлечены в экономику региона, то она довольно внушительная — порядка 12 млрд руб. Гостиницы станут круглогодичными курортами, которые реализуют лучшие международные стандарты гостеприимства.

Я уже говорил о том, что руководство края всегда идет навстречу бизнесу. Для поддержки инвесторов у нас разработаны и успешно применяются различные механизмы. Один из них — компенсация затрат на возведение объектов инфраструктуры. До 2024 года регион направит на эти цели 16 млрд рублей. В целом предпринимателям доступны порядка 50 основных форм господдержки, включая субсидии, гранты, займы и льготы.

Добавлю, что, несмотря на особые условия прошлого года, когда курортная отрасль переживала не самый лучший период, нам удалось сохранить ее. В том числе и краевые детские здравницы. Чтобы как-то поддержать их, мы приняли ряд мер к тем, что были введены на федеральном уровне. Как скоро туристская сфера региона вернется на доковидный уровень, сказать, конечно, сложно, но при сохранении стабильной эпидемиологической обстановки мы ожидаем в этом году не менее 16 млн отдыхающих.

— Вы неоднократно говорили о том, что законодательное обеспечение развития экономики — ключевая зона ответственности депутатов. Скажите, предусмотрена ли нормативной правовой базой региона поддержка инвестдеятельности?

— Несмотря на то, что Кубань является одной из самых перспективных площадок для ведения бизнеса, мы не должны сбавлять темпы работы по поиску инвесторов и созданию максимально комфортных условий для уже сотрудничающих с нами деловых партнеров. Нельзя допустить ситуацию, чтобы инвестор в силу тех или иных причин отдал предпочтение другому субъекту.

Подчеркну: в существующем краевом законодательстве четко прописаны правовые нормы по поддержке инвесторов. Более того — мы постоянно совершенствуем нормативную базу в этом направлении. Назову лишь некоторые системные документы, принятые и доработанные депутатами шестого созыва. Это в первую очередь закон о стимулировании инвестиционной деятельности в регионе. Им закреплена обязанность органов госвласти края оказывать господдержку инвесторам, в том числе иностранным. На Кубани также прорабатываются и возможности предоставления им налоговых преференций.

С июля 2020-го начал действовать краевой закон, устанавливающий для участников нацпроекта «Производительность труда и поддержка занятости» налоговую льготу в размере 0,01% на вновь вводимые в эксплуатацию на территории региона объекты недвижимости, а также 0,01% для организаций, заключивших концессионные соглашения с Краснодарским краем либо муниципальным образованием на срок, равный сроку концессионного соглашения, но не более 10 лет. А в конце прошлого года по инициативе губернатора Кубани Вениамина Кондратьева мы приняли закон, регулирующий отдельные отношения в сфере защиты и поощрения капиталовложений. Документ призван содействовать формированию общего благоприятного фона для стабильного притока частных активов в приоритетные для экономики края проекты. К корректировке налоговых льгот мы вернулись уже в апреле 2021 года. А на одной из последних сессий рассмотрели инициативу, направленную на стимулирование инвестдеятельности и поддержку бизнеса в регионе. Эту работу мы не прекращаем. И уже в ближайшее время планируем проработать новые меры поддержки предпринимательства.

«Инвестпривлекательность Кубани — результат слаженной работы бизнеса и власти»



О том, каким образом на сегодняшний день оказывается поддержка бизнес-отраслям в Краснодарском крае, как сказалась пандемия коронавируса на экономике региона и что было сделано предпринимательским сообществом для решения проблем в сфере инвестиционной привлекательности Кубани, рассказал руководитель Краснодарского регионального отделения Российского союза промышленников и предпринимателей Виктор Бударин

рынку. С 2017 года в рамках оценки регулирующего воздействия проанализировано 589 нормативно-правовых актов, подготовлено 38 предложений. По итогам рейтинга Минэкономразвития России, Краснодарский край удерживает позиции лидера по качеству проведения оценки регулирующего воздействия среди регионов. Краснодарское отделение РСПП внесло значительный вклад в эту работу. Представители регионального отделения РСПП входят в состав 30-ти комиссий, общественных советов министерств и ведомств. Региональное отделение является инициатором и организатором мероприятий, тематика которых актуальна для бизнес-сообщества Кубани.

— Виктор Константинович, в 2017 году Вы были избраны руководителем регионального отделения Российского союза промышленников и предпринимателей (КРО РСПП). Что было сделано за эти годы?

— За прошедшее время Региональное отделение РСПП поменяло формат своей работы. Она стала более системной, мы стали гораздо активнее вовлекать бизнес в решение важнейших для него вопросов. Для этого были созданы комитеты, охватывающие практически все сферы деятельности. Перед нами стояла задача — наладить более плотное взаимодействие между бизнесом, властью и общественностью. Мы четко понимали, что, только объединив взаимные интересы всех сторон, можно добиться устойчивой положительной динамики в развитии нашего края.

Один из критериев оценки эффективности работы РСПП в регионе — количество предприятий, ставших членами союза. Нам доверяют, и это очень важно для нас. В 2017 году на форуме в Сочи было подписано соглашение о сотрудничестве между региональным отделением и администра-

цией Краснодарского края. Региональное отделение является инициатором и организатором мероприятий, тематика которых актуальна для бизнес-сообщества Кубани.

— Как пандемия и связанные с ней ограничительные меры сказались на экономической деятельности региона?

— Ограничительные меры оказали влияние на экономическую активность в регионе в целом. В большей степени негативное воздействие испытал потребительский рынок, курортно-туристский комплекс и пассажирский транспорт. В то же время, несмотря на непростую экономическую ситуацию, в ряде отраслей предприятия и организации смогли не только остаться без потерь, но и нарастить свои темпы производства. Прежде всего это промышленные предприятия региона. Они смогли быстро адаптироваться к изменившимся условиям и сохранить зарубежные рынки сбыта. В результате по итогам 2020 года индекс промышленного производства на Кубани составил 97%. При этом итоговый показатель развития промышлен-

«Ограничительные меры оказали влияние на экономическую активность в регионе в целом. В большей степени негативное воздействие испытал потребительский рынок, курортно-туристский комплекс и пассажирский транспорт»

ности Краснодарского края остался выше, чем в среднем по России. С начала 2021 года промышленное производство в крае выросло более чем на 4%, экспорт Краснодарского края увеличился на 15%.

Кубань сохраняет лидирующие позиции на туристическом рынке России. И это несмотря на то, что в 2020 году общий турпоток на Кубань составил 12 млн отдыхающих, что меньше показателя 2019 года почти на 5 млн человек.

— Какие меры были приняты, чтобы адаптироваться к новым условиям?

— Ситуация, которая сложилась в регионе в связи с пандемией, заставила перестроить принципы работы Краснодарского регионального отделения, перейти на удаленный режим

работы и внедрить новые технологии и методы. При этом удалось не только сохранить эффективность деятельности, но и настроить ее так, чтобы быть еще более полезными для бизнес-сообщества. Прежде всего, в сжатые сроки удалось предоставлять предпринимателям необходимую информацию, оказывать содействие и практическую помощь.

Было сформировано 10 предложений и инициатив. Речь идет о разработке изменений в закон Краснодарского края по налогу на имущество организаций в условиях пандемии, формировании предложений по урегулированию трудовых отношений, о мерах дополнительной поддержки отраслей экономики региона, малого и среднего предпринимательства.

Предприятия и организации — члены КРО РСПП оказывали помощь медикам региона:

В регионе на постоянной основе совершенствуется инвестиционное законодательство, разрабатываются и внедряются новые формы государственной поддержки бизнеса. Хорошим инструментом для совместной работы по этому направлению, на наш взгляд, является процедура оценки регулирующего воздействия.

— Как на Кубани ведется работа по поддержке субъектов МСП?

— В регионе создана и успешно развивается инфраструктура поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства. Так, 2020 год стал рекордным для Фонда развития промышленности по числу заключенных договоров. Благодаря Фонду 37 кубанских производителей получили возможность расширить свои производства, обновить

«Очевидно, что экономика Кубани смогла быстро преодолеть негативные последствия пандемии и вернуться к росту. Были приняты серьезные меры по поддержке бизнеса, прежде всего малого и среднего»

обеспечивали лечебные учреждения медицинским оборудованием, медикаментами, средствами индивидуальной защиты и дезинфекции, системами тестирования, принимали активное участие в волонтерских акциях.

— Как на сегодняшний день развивается экономика Кубани по части привлечения инвестиций?

— Инвестиционная привлекательность Кубани всегда была и остается одной из самых высоких в России. Безусловно, это результат планомерной и слаженной работы региональной власти и бизнес-сообщества региона. Однако на территории Краснодарского края одним из существенных сдерживающих факторов для инвестиционного развития отраслей экономики по-прежнему остается наличие инфраструктурных ограничений в части обеспечения объектов инженерными сетями, а также высокая стоимость техприсоединения к ним. С этой целью КРО РСПП вышло с инициативой о внесении изменений в проект постановления Правительства РФ «Об утверждении Правил определения новых инвестиционных проектов...» в рамках высвобождаемых средств в результате снижения объема погашения задолженности субъекта. Мы предложили внести изменения в проект документа и предусмотреть субсидии юридическим лицам в объеме фактически произведенных затрат на создание объектов инфраструктуры и технологическое присоединение к сетям инженерно-технического обеспечения; субсидирование процентных ставок российским организациям по кредитам, привлеченным в целях реализации новых инвестиционных проектов, а также распространить действие правил на такие сферы реализации проектов, как санаторно-курортная и туристическая отрасль, транспортно-логистическая сфера и виноделие.

парки оборудования, нарастить объемы выпуска продукции. Всего в 2020 году было выдано льготных займов на сумму более 760 млн руб. Создание Фонда развития промышленности стало одним из важных совместных шагов региональной администрации и КРО РСПП.

За три года деятельности региональным Фондом развития промышленности выдано 90 займов на сумму 1,9 млрд руб. По результатам работы в 2020 году Фонд занял третье место среди 70 региональных фондов в России. В конце прошлого года Фонд докапитализировали до 2 млрд руб. Сейчас в организации действует 13 программ заемного финансирования.

В помощь малому и среднему предпринимательству Фондом микрофинансирования выдано займов почти на 2 млрд руб. Национальным рейтинговым агентством (НРА) Фонд признан крупнейшей организацией в России по числу предоставленных займов предпринимателям. Набирает обороты и Фонд развития бизнеса.

— Удалось ли Кубани преодолеть спад в экономике, связанный с пандемией?

— Очевидно, что экономика Кубани смогла быстро преодолеть негативные последствия пандемии и вернуться к росту. Были приняты серьезные меры по поддержке бизнеса, прежде всего малого и среднего. Благодаря своевременно предпринятым мерам большая часть промышленных предприятий края не прекратила производственный процесс, Кубань по-прежнему остается лидером на внутреннем туристическом рынке.

Работа Краснодарского регионального отделения РСПП и в дальнейшем будет нацелена на повышение степени доверия и открытости во взаимоотношениях предпринимательского сообщества и государства.

ИСТОРИЧЕСКИЙ МОМЕНТ

КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ В ПЯТЫЙ РАЗ УЧАСТВУЕТ В ПЕТЕРБУРГСКОМ МЕЖДУНАРОДНОМ ЭКОНОМИЧЕСКОМ ФОРУМЕ. АЛЕКСЕЙ БЕЛЯНИН

2016 ГОД

Краснодарский край представил на Петербургском форуме проекты общей стоимостью 5 млрд руб. Ставка была сделана на развитие промышленных парков: двух государственных и трех частных. Каких-то специальных макетов или стендов с презентациями проектов в том году не было. Сергей Алтухов, на тот момент занимавший пост вице-губернатора Кубани, рассказывал, что проекты презентовали на встречах с представителями банков, торговых сетей, фондов, в том числе западных. Соглашений по итогам форума заключено не было.

2017 ГОД

Гораздо успешнее для Краснодарского края стало участие в ПМЭФ-2017. Тогда регион впервые сделал стенд в виде инвестиционного ресторана — с тех пор этот формат стал традиционным для Кубани. Губернатор Кубани Вениамин Кондратьев отмечал, что площадка края будет «не только информативной, но и вкусной».

По итогам форума Краснодарский край подписал соглашения на 4 млрд руб. Крупнейшей по сумме инвестиций стала договоренность о строительстве гольф-клуба с ООО «Геленджик Гольф Резорт». Так на курорте появилось 18-луночное поле чемпионского уровня для проведения любительских и профессиональных турниров, а также клубный дом с зоной отдыха и академия гольф-клуба. Изначально инвестиции оценивались в 2 млрд руб., однако в мае 2021 года власти Краснодарского края сообщили, что объем вложений в проект составил 3,9 млрд руб.

Кроме того, в рамках ПМЭФ-2017 презентовали товарный знак «Сделано на Кубани», выполненный в виде стилизованного желто-красного солнечного цветка с ярко-розовым фоном. В настоящее время им маркируется и выделяется на полках магазинов продукция, произведенная в Краснодарском крае.



2017 ЗАВТРАК СБЕРБАНКА



НА ПЛОЩАДКЕ ПМЭФ АГЕНТСТВО СТРАТЕГИЧЕСКИХ ИНИЦИАТИВ ТРАДИЦИОННО ПРЕДСТАВЛЯЕТ РЕЗУЛЬТАТЫ НАЦИОНАЛЬНОГО РЕЙТИНГА ИНВЕСТИКЛИМАТА РЕГИОНОВ СТРАНЫ



ЗОНА ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ ЭКСПОЗИЦИИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ РЕГУЛЯРНО ВЫСТУПАЕТ ПЛОЩАДКОЙ ДЛЯ ПРОВЕДЕНИЯ МЕРОПРИЯТИЙ ФОРУМА

2018 ГОД

Самым «урожайным» для Краснодарского края стал ПМЭФ-2018, в рамках которого делегация региона подписала соглашения почти на 20 млрд руб. — в пять раз больше, чем годом ранее. Большой популярностью пользовался инвестиционный ресторан Кубани, который в дни работы форума посетили около 3 тыс. человек.

Еще одним достижением стало улучшение показателей Краснодарского края в Национальном рейтинге инвестиционной привлекательности регионов РФ, который традиционно составляет Агентство стратегических инициатив в преддверии Петербургского форума. В 2018 году Кубань поднялась в нем на шестое место. «Результаты рейтинга — прямое подтверждение доверия к краю со стороны инвесторов, их желания и в дальнейшем инвестировать в экономику Кубани», — заявил губернатор Кубани Вениамин Кондратьев, комментируя итоги исследования.

Самым крупным соглашением, подписанным в рамках ПМЭФ-2018, для Кубани стала договоренность о строительстве многофункционального рекреационного комплекса «Геленджик Марина» стоимостью 12,5 млрд руб. В рамках проекта планировалось возвести апартаменты, гостиницу на 173 номера, акваториальный комплекс с крытыми и открытыми бассейнами с морской водой, яхтенную гавань и морской пассажирский порт. Строительство объекта должно было создать 350 новых рабочих мест.

Еще один крупный проект — строительство компанией «Томатэк» тепличного комплекса площадью 11,8 га с инженерными коммуникациями по выращиванию томатов на территории Северского района. Инвестиции в него оценивались в 3,5 млрд руб. В такую же сумму оценивалось появление в Новороссийске нового многофункционального комплекса с апартаментами, гостиницей, фитнес- и спа-центром.

Помимо этого, на ПМЭФ-2018 был заключено соглашение между образовательным центром «Сириус» и «Яндексом», в рамках которого IT-гигант планировал заниматься инновационными проектами, в том числе развитием направления беспилотных автомобилей, а также проведением серии образовательных мероприятий для школьников и студентов.



ПОДПИСАНИЕ СОГЛАШЕНИЯ О СОТРУДНИЧЕСТВЕ МЕЖДУ АДМИНИСТРАЦИЕЙ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ И РОССИЙСКИМ ЭКСПОРТНЫМ ЦЕНТРОМ



ПЕРВЫЙ ВИЦЕ-ГУБЕРНАТОР КУБАНИ АНДРЕЙ АЛЕКСЕЕНКО И СПЕЦПРЕДСТАВИТЕЛЬ ПРЕЗИДЕНТА РФ ПО ВОПРОСАМ ЭКОЛОГИИ СЕРГЕЙ ИВАНОВ



ПРЕЗЕНТАЦИЯ ПРОДУКЦИИ СО ЗНАКОМ КАЧЕСТВА «ДЕЛАНО НА КУБАНИ»



ВИЦЕ-ГУБЕРНАТОР КУБАНИ АНДРЕЙ КОРОБКА, ГЛАВА МУНИЦИПАЛИТЕТА ПАВЛОВСКОГО РАЙОНА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ БОРИС ЗУЕВ И ДИРЕКТОР ОПХ «ИСКРА» АННА МОГИЛА НА ПОДПИСАНИИ СОГЛАШЕНИЯ О СТРОИТЕЛЬСТВЕ СВИНОКОМПЛЕКСА В ПАВЛОВСКОМ РАЙОНЕ



2019 ГОД

В 2019 году количество посетителей инвестиционного ресторана Краснодарского края на Петербургском форуме выросло уже до 3,5 тыс. человек. Объем заключенных соглашений составил 17,1 млрд руб. Всего представители делегации региона подписали четыре протокола о намерениях по взаимодействию в сфере инвестиций и пять соглашений о сотрудничестве.

Одним из заявленных проектов стало строительство концертного зала на 3500 мест в Краснодаре. Он должен появиться в районе выставочного центра «Экспоград-Юг». Территория под проект составляла 5,2 га, объем инвестиций оценивался в 1 млрд руб. На новой площадке планировалось проведение концертов, фестивалей, показов и презентаций.

Кроме того, на форуме были подписаны соглашения о строительстве 60 автозаправочных станций по всему региону, о появлении свинофермы законченного производственного цикла в Павловском районе. Также в рамках форума достигнуты договоренности о сотрудничестве с ООО «Деловая Россия» в области поддержки малого и среднего бизнеса, с ООО «Яндекс» — по развитию информационно-коммуникационных технологий.

С Фондом единого института развития в жилищной сфере заключено соглашение по созданию условий комфортной городской среды в Геленджике, с ООО «Кинокомпания Царь Пикчерз» — по производству фильма «Любовь и прочие активы» на территории Краснодарского края. Помимо Кубани, съемки также должны были состояться в США и Китае. Тогда же власти региона обозначили, что развитие киноиндустрии является одним из приоритетов краевых властей. Этой теме был посвящен специальный круглый стол, организованный руководством Краснодарского края.

Также была достигнута договоренность с Фондом «Сколково» об участии в развитии инновационной среды и инновационной экосистемы региона. Соглашение было направлено на модернизацию экономики Краснодарского края с применением современных технологий, продуктов и услуг, развитие инновационной среды и экосистемы. «Технологии и внедрение их в предпринимательскую среду, поддержка стартапов и современные технологии позволят экономике Кубани развиваться на той скорости, которую диктует прогресс», — отметили власти региона. ■



КУБАНИ УЧАСТВУЕТ В ПЕТЕРБУРГСКОМ ФОРУМЕ С 2015 ГОДА



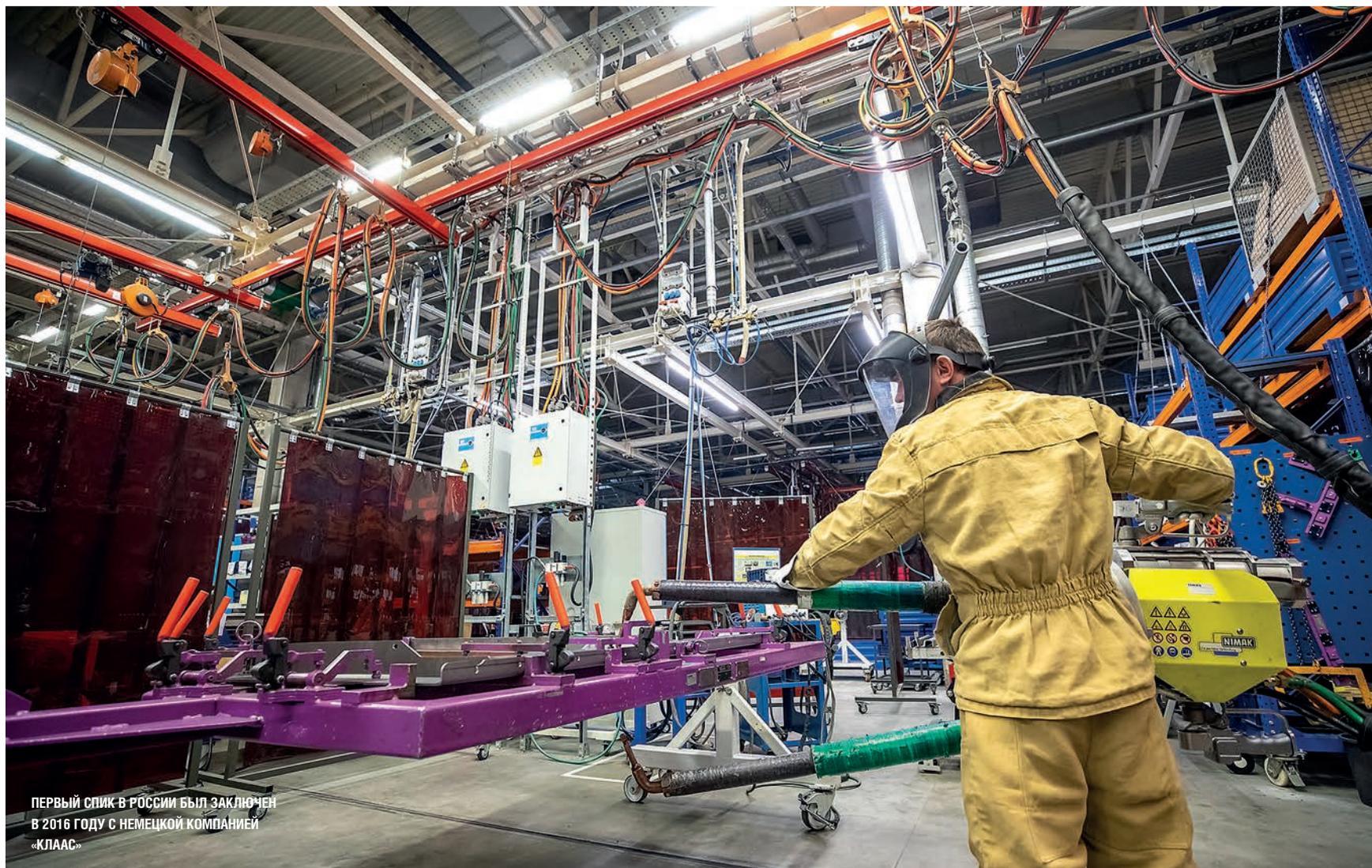
ДЕГУСТАЦИЯ ВИН КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ



ВМЕСТЕ С ЗОНОЙ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ НА ПМЭФ КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ ПРЕДСТАВЛЯЕТ НА СВОЕЙ ПЛОЩАДКЕ ФОРМАТ ИНВЕСТИЦИОННОГО РЕСТОРАНА



ПЛЕНАРНОЕ ЗАСЕДАНИЕ ПМЭФ 2019



ПЕРВЫЙ СПИК В РОССИИ БЫЛ ЗАКЛЮЧЕН
В 2016 ГОДУ С НЕМЕЦКОЙ КОМПАНИЕЙ
«КЛААС»

ФОТО ПРЕСС-СЛУЖБЫ КРАСНОДАРСКОГО ЗАВОДА «КЛААС»

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПОДХОД

СЕГОДНЯ В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ РЕАЛИЗУЕТСЯ СВЫШЕ 400 КРУПНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ (С КАПИТАЛЬНЫМИ ВЛОЖЕНИЯМИ ОТ 100 МЛН РУБЛЕЙ) НА ОБЩУЮ СУММУ 2,1 ТРЛН РУБЛЕЙ. АДМИНИСТРАЦИЯ РЕГИОНА ПРЕДЛАГАЕТ КРУПНЫМ ИНВЕСТОРАМ РАЗЛИЧНЫЕ ВИДЫ СОТРУДНИЧЕСТВА И ПОДДЕРЖКИ — ОТ СПЕЦИАЛЬНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ КОНТРАКТОВ ДО ПОМОЩИ В ПОДКЛЮЧЕНИИ К СЕТЯМ. КАК ОТМЕЧАЮТ ПРЕДСТАВИТЕЛИ БИЗНЕСА, ВСЕ ЭТО В КОМПЛЕКСЕ ПОЛОЖИТЕЛЬНО ВЛИЯЕТ НА РЕШЕНИЯ ИНВЕСТИРОВАТЬ СРЕДСТВА В КУБАНСКУЮ ЭКОНОМИКУ. АНДРЕЙ УЛЬЧЕНКО

«MADE IN RUSSIA» Одной из последних мер поддержки, законодательно закрепленных в Краснодарском крае, стало обнуление ставки по налогу на имущество для участников специнвестконтрактов (СПИК). Соответствующий закон был принят кубанским парламентом в конце апреля этого года. Согласно документу, с 2022 года инвесторам обнулят налоговую ставку по налогу на имущество на срок действия СПИК. Также им введут налоговую ставку в размере 0% по налогу на прибыль организаций. «Мы обнуляем ставки по налогам на прибыль и имущество. Кубань при этом ничего не теряет, но точно приобретет, если к нам зайдут новые крупные инвесторы. Нам необходимо предлагать особые условия для бизнеса, который создает то, что стратегически важно для развития экономики края», — сообщил по итогам рассмотрения законопроекта губернатор Вениамин Кондратьев.

СПИК — это инструмент промышленной политики, направленный на стимулирование инвести-

ций в промышленное производство в России. Суть его механизма заключается в том, что инвестор обязуется реализовать инвестиционный проект с целью внедрения или разработки и внедрения современной технологии, позволяющей производить конкурентоспособную на мировом уровне промышленную продукцию в России. В свою очередь Российская Федерация, субъект РФ и муниципалитет обязуются осуществлять меры стимулирования деятельности в сфере промышленности, предусмотренные федеральным и ре-

СПРАВКА

По объему привлекаемых инвестиций Кубань находится на 8-м месте среди субъектов РФ, а в рейтинге наиболее инвестиционно привлекательных регионов АСИ в 2020 году Кубань поднялась с 13-го на 6-е место. Всего же, по данным «РИА Рейтинг», объем инвестиций в основной капитал в регионе за прошлый год составил 500,3 млрд руб. По данным краевого департамента инвестиций и развития МСП, для бизнеса, как малого, так и крупного, на Кубани сегодня действуют около 50 мер поддержки. Ежегодно в регионе на эти цели направляется около 25 млрд руб.

гиональным законодательством. Бизнес получает налоговые льготы, а выпускаемая продукция — статус «Made in Russia».

Как ранее сообщила пресс-служба администрации края, первый СПИК в России был заключен в 2016 году с немецкой компанией «КЛААС» по производству сельхозтехники в краевой столице. Согласно СПИК, компания взяла на себя дополнительные обязательства по дальнейшей локализации производства с инвестированием в проект не менее 750 млн руб. Как отметили в пресс-службе завода,

в результате реализации специнвестконтракта зерноуборочный комбайн TUCANO получил статус российского продукта. К концу 2020 года в рамках СПИК были локализованы рама, бункер, мосты, кабина, барабаны систем обмолота, все узлы молотильно-сепарирующего устройства, наклонная камера, соломоизмельчитель и другие узлы комбайна.

Статус «Made in Russia» дает предприятию возможность получать от государства субсидии на проданную со скидкой сельхозтехнику, разницу возмещает государство. Покупателю необходимо только заключить договор, всю документацию для получения субсидии подает в Минпромторг России производитель техники. «Сегодня наше предприятие, основной продукт которого имеет статус произведенного на территории Российской Федерации, является участником отраслевых государственных программ развития. В частности, благодаря программе, утвержденной постановлением правительства РФ №1432, завод с 2017 года реализует



ЗА ПОСЛЕДНИЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ АЭМЗ РЕАЛИЗОВАЛ НА КУБАНИ ТРИ КРУПНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТА



В 2021 ГОДУ АЭМЗ ПЛАНИРУЕТ ЗАПУСК НОВОГО СОРТОПРОКАТНОГО ЦЕХА ПО ПРОИЗВОДСТВУ КАТАНКИ И АРМАТУРЫ В БУНТАХ МОЩНОСТЬЮ 500 ТЫС. ТОНН В ГОД

АБИНСКИЙ ЭЛЕКТРОМЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ ЗАВОД (АЭМЗ)

За последние несколько лет АЭМЗ реализовал на Кубани три крупных инвестиционных проекта. В 2018–2019 годах были построены первая и вторая очереди метизного комплекса по производству различных видов проволоки и холоднодеформированной арматуры. В 2021 году планируется запуск нового сортопрокатного цеха по производству катанки и арматуры в бунтах мощностью 500 тыс. тонн в год. Выпуск продукции будет полностью ориентирован на экспорт. Общий объем инвестиций превышает 10,5 млрд руб. Все проекты имеют статус одобренных.

технику российским аграриям со скидкой, которую нам компенсируют в форме субсидий из федерального бюджета. На наш взгляд, данная программа является крайне эффективной для стимулирования обновления парка сельскохозяйственной техники, и мы надеемся на ее продолжение в будущем», — отметили в компании.

ОДОБРЕННЫЕ И СТРАТЕГИЧЕСКИЕ

Среди крупных инвестиционных соглашений, заключаемых в крае, отдельно стоят так называемые одобренные и стратегические. По каждому из них инвестору предлагаются налоговые льготы. Чтобы попасть в реестр одобренных инвестиционных проектов, необходимо заручиться решением

экспертной межведомственной инвестиционной комиссии. Объем вкладываемых средств должен быть не менее 500 млн руб. Инвесторы, реализующие одобренные инвестиционные проекты, имеют право на льготы по уплате налога на имущество организаций и налога на прибыль. Срок предоставления льгот — до 5 лет. При реализации стратегических инвестиционных проектов стоимостью не менее 5 млрд руб. бизнес также пользуется налоговыми преференциями, в этом случае срок их предоставления увеличивается до 7 лет. По данным департамента инвестиций края, на сегодняшний день на Кубани реализуется более 60 одобренных и стратегических инвестиционных проектов. Среди них реализация первого этапа реконструкции магистральных трубопроводов «Тихорецк — Новороссийск» (инвестор АО «Черномортранснефть»), реконструкция нефтеперерабатывающего предприятия «Славянск ЭКО» (инвестор ООО «Славянск ЭКО»), строительство завода по производству сыров, сливочного масла и комплексной переработке сыворотки в ст. Выселки (ООО «Сыры Кубани») и др.

Как сообщил заместитель генерального директора по работе с органами государственной власти Абинского электрометаллургического холдинга «Новосталь-М» Никита Рыбленков, механизмы государственной поддержки позволяют применять к новым проектам пониженную ставку налога на имущество юридических лиц (0,1% вместо 2,2%). «Это позволяет бизнесу сократить период окупаемости и снизить кредитную нагрузку. При этом в долгосрочной перспективе бюджетная эффективность инвестиций серьезно возрастает, реализуя наши инвестпроекты, мы создаем более 1,5 тыс. новых рабочих мест, увеличиваем поступление налогов в местный и региональный бюджеты. В целом такой механизм государственной поддержки наиболее эффективен и для бюджета, и для частного предприятия», — отметил господин Рыбленков.

Как рассказали в пресс-службе завода «КЛААС», предприятие в течение трех лет пользовалось налоговыми льготами, предусмотренными для одобренных инвестиционных проектов. В 2015 году компания начала строительство второй очереди завода с полным циклом производства сельхозтехники, было затрачено более 120 млн евро. На эти средства общая площадь предприятия была увеличена с 5 до 45 тыс. кв. м. Именно этот инвестпроект имел статус одобренного. Сумма льготы не уточняется.

Льготой по налогу на имущество в данный момент пользуется ООО «Нестле Кубань». В компании сообщили, что в 2018 году в Тимашевске был реализован крупный проект по перезапуску бренда NESCAFÉ Gold, включавший в себя обновление рецептуры и упаковки. Инвестиции в развитие составили 1,5 млрд руб. Сегодня предприятие продолжает расширение фабрики по производству



РАЛЬФ БЕНДИШ,
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
КРАСНОДАРСКОГО ЗАВОДА «КЛААС»

Прежде чем выбрать территорию, на которой будет построен наш завод, мы оценили возможности нескольких российских регионов по трем основным показателям: рынку, инфраструктуре поставщиков и в целом по экономическим возможностям и состоянию. Победил Краснодарский край. Здесь выращивается больше 10% урожая всей России. И могу сказать, что не было и дня, чтобы мы пожалели о своем решении. В 2005 году построили здесь первую очередь завода, а сейчас и вторую — обновились крепко.

кофе. В марте 2021 года между ООО «Нестле Кубань», администрацией Краснодарского края и администрацией Тимашевского района было подписано новое соглашение о сотрудничестве. Объем инвестиций составит 2,8 млрд руб. «В настоящее время проект проходит предусмотренные государством процедуры, чтобы в соответствии с краевым законом претендовать на льготу по налогу на имущество сроком на 5 лет», — уточнили в «Нестле Кубань».

Присвоение статуса одобренного инвестиционному проекту занимает не более 2,5 месяцев, отметили в департаменте инвестиций Кубани. «Плановые показатели по налоговым льготам в Краснодарском крае на 2021 год составляют более 900 млн руб. Большая часть из них — это льготы по налогу на имущество (более 90%), остальное — налог на прибыль организаций», — пояснили в ведомстве.

ПРОВОДНИКИ ДЛЯ БИЗНЕСА

С 2018 года на базе Фонда развития бизнеса Краснодарского края в регионе работает Центр сопровождения инвестиционных проектов. Его специалисты ведут проекты стоимостью до 5 млрд руб. «За каждым закреплен куратор, который формирует «дорожную карту» с контрольными точками. В случае возникновения у предпринимателей трудностей работники центра оказывают помощь, в частности, помогают решить проблемы с подключениями к инженерным коммуникациям», — отметили в региональном департаменте инвестиций и развития МСП.

В качестве примеров такой работы в ведомстве привели поддержку ООО «Ренус Фрейт Ло»

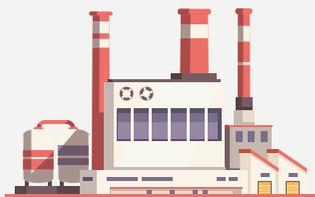
САМЫЕ КРУПНЫЕ ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ, РЕАЛИЗОВАННЫЕ В 2020 ГОДУ

По данным департамента инвестиций и развития МСП Краснодарского края



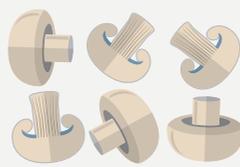
СТРОИТЕЛЬСТВО ГОЛЬФ-КЛУБА «ГЕЛЕНДЖИК ГОЛЬФ РЕЗОРТ» В ГЕЛЕНДЖИКЕ

3,9 ИНВЕСТИЦИИ МЛРД РУБ.



СТРОИТЕЛЬСТВО ПЯТОЙ ОЧЕРЕДИ МЕТИЗНОГО ЦЕХА №2 НА АБИНСКОМ ЭЛЕКТРОМЕТАЛЛУРГИЧЕСКОМ ЗАВОДЕ

3,2 ИНВЕСТИЦИИ МЛРД РУБ.



СТРОИТЕЛЬСТВО ТЕПЛИЧНОГО КОМПЛЕКСА ПО ВЫРАЩИВАНИЮ ШАМПИНЬОНОВ И ПРОИЗВОДСТВУ КОМПОСТА В КРЫЛОВСКОМ РАЙОНЕ

2,2 ИНВЕСТИЦИИ МЛРД РУБ.



СТРОИТЕЛЬСТВО ГОСТИНИЧНОГО КОМПЛЕКСА HAMPTON BY HILTON KRASNODAR 3* В КРАСНОДАРЕ

1 ИНВЕСТИЦИИ МЛРД РУБ.



СТРОИТЕЛЬСТВО СВИНОКОМПЛЕКСА В ТИХОРЕЦКОМ РАЙОНЕ

466 ИНВЕСТИЦИИ МЛН РУБ.



В 2016 ГОДУ КОМПАНИЯ «КЛААС» НАЧАЛА СТРОИТЕЛЬСТВО ВТОРОЙ ОЧЕРЕДИ ЗАВОДА С ПОЛНЫМ ЦИКЛОМ ПРОИЗВОДСТВА СЕЛЬХОЗТЕХНИКИ

ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА КРАСНОДАРСКОГО ЗАВОДА «КЛААС»

гистикс», которое строит в Брюховецком районе логистический центр для хранения средств защиты растений и семян. Инвестору было оказано содействие в получении технических условий на присоединение к сетям электро- и газоснабжения, а также в установлении границ санитарно-защитной зоны. В Ленинградском районе ООО «Агроника», строящее новый консервный завод по переработке овощной продукции, получило помощь при подключении к электросетям.

«Сопровождение инвестиционных проектов сегодня организовано в режиме "одного окна", что позволяет довольно оперативно решать любые вопросы. Такой инструмент коммуникации между бизнесом и государством помогает решить одну из важнейших задач — четко разграничить зоны ответственности и не тратить ресурсы на выполнение избыточных требований», — рассказал Никита Рыбленков.

В «Нестле Кубань» также положительно оценивают работу центра. «Мы всегда находимся на связи с региональным департаментом инвестиций и развития малого и среднего предпринимательства и в случае необходимости получаем оперативную поддержку и помощь в решении возникающих вопросов», — рассказала генеральный директор компании Ольга Половьянова.

ИНФРАСТРУКТУРНАЯ ПОДДЕРЖКА В декабре прошлого года Краснодарский край стал одним из первых субъектов в стране, заключивших соглашение о защите и поощрении капиталовложений (СЗПК). Документ был подписан с ООО «Тепличный комплекс "Зеленая линия"» (входит в структуру «Магнита»). Проект предусматривает инвестиции в размере 7,5 млрд

ТЕПЛИЧНЫЙ КОМПЛЕКС «ЗЕЛЕНАЯ ЛИНИЯ» СТРОИТСЯ В ТИХОРЕЦКОМ РАЙОНЕ, ЕГО МОЩНОСТЬ СОСТАВИТ ОКОЛО 38,4 ТЫС. ТОНН ОВОЩЕЙ В ГОД. ПЕРВАЯ ОЧЕРЕДЬ КОМПЛЕКСА УЖЕ ГОТОВА. С ЕЕ ЗАПУСКОМ В РАЙОНЕ ПОЯВИЛОСЬ 500 НОВЫХ РАБОЧИХ МЕСТ

руб. В рамках СЗПК инвестор претендует на получение субсидии на создание объекта обеспечивающей инфраструктуры в размере 50% от его стоимости, сообщили в департаменте инвестиций региона.

В текущем году запланировано заключение еще одного федерального СЗПК, предусматривающего развитие Международного аэропорта «Краснодар», стоимостью 25,6 млрд руб. «До конца 2021 года наша компания ожидает включения проекта строительства нового аэропорта в Комплексный магистральный план развития и выделения более 4 млрд руб. из федерального бюджета. Объем частных инвестиций в проект составит более 20 млрд руб. Из бюджета Краснодарского края будут направлены 7,7 млрд руб. на строительство новых подъездных путей к международному аэровокзальному комплексу», — рассказали в пресс-службе ГК «Аэродинамика». В компании также отметили, что благодаря участию краевых властей ранее были внесены изменения в генеральный план развития Краснодара, которые дали зеленый свет реализации инвестпроекта.

Как отмечают в ГК «Аэродинамика», для обеспечения нового аэровокзального комплекса инженерными ресурсами запланирована модер-

низация подводящих сетей ливневой и хозяйственной канализации, а также подведение дополнительной мощности по снабжению газом. Их строительство будет финансироваться из регионального бюджета.

В прошлом году правительство России утвердило новый механизм, позволяющий регионам списать задолженность по бюджетным кредитам. За счет высвободившихся средств в субъектах построят инфраструктуру для новых инвестиционных проектов. 18 февраля правительство страны одобрило 158 таких инвестпредложений, 10 из них будут реализованы на территории Краснодарского края.

«Это крупные проекты общей стоимостью более 13 млрд руб. Их реализация даст региону порядка 800 новых рабочих мест. В Новороссийске построят новую гостиницу и логистический центр, в Ейском районе — мукомольный комбинат, в Новокубанском районе — завод по консервации. Кубань всегда была привлекательной территорией для инвестора, мы постоянно совершенствуем законодательство в этой сфере. Наиболее существенный сдерживающий фактор для работы бизнеса в Краснодарском крае — это инфраструктурные ограничения. Новая мера поддержки направлена

ГК «АЭРОДИНАМИКА»

Модернизация аэропорта рассчитана до 2030 года и разделена на несколько этапов. Сейчас заканчивается проектирование нового аэровокзального комплекса площадью 83 тыс. кв. м с объектами аэродромной инфраструктуры и подъездными дорогами. Ввод в строй нового аэропорта планируется в декабре 2023 года. Административно-деловая зона с современным гостиничным комплексом и объектами конгрессно-выставочной деятельности будет строиться в 2023–2024 годах. Вместе с РЖД в рамках развития проекта «Городской электрички» прорабатывается возведение до 2025 года железнодорожного подхода к аэропорту и создания полноценного транспортно-пересадочного узла. Одним из этапов проекта предусмотрено развитие индустриальной зоны с производственными, IT и терминально-складскими площадками.

КРАСНОДАРСКИЙ ЗАВОД «КЛААС»

Реализация проекта дуального обучения молодых специалистов рабочих профессий началась на предприятии в 2018 году совместно с Тихорецким индустриальным техникумом и Краснодарским машиностроительным колледжем. Студенты после второго курса обучения проходят практическую подготовку на базе завода «КЛААС». В течение двух лет они работают на производстве с погружением в реальный процесс: в цехах металлообработки, окраски и сборки под руководством прошедших специальную подготовку наставников. Таким образом, после окончания обучения молодые специалисты обладают всеми практическими навыками для работы в производственных компаниях.



ОЛЬГА ПОЛОВЬЯНОВА, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ООО «НЕСТЛЕ КУБАНЬ»

Пройдя этапы проектирования, согласования и находясь в стадии реализации инвестпроекта, мы можем сказать, что механизм в целом работает слаженно и на этом пути у нас не возникло каких-либо сложностей. По любым вопросам взаимодействия с органами региональной и федеральной власти мы всегда чувствуем поддержку со стороны инвестиционного блока администрации края.

как раз на решение этой проблемы», — сообщил глава региона Вениамин Кондратьев.

Инвесторы начнут получать поддержку уже в текущем году, на эти цели в бюджете-2021 предусмотрено 2,6 млрд руб. Всего до 2024 года включительно запланировано выделить около 16 млрд руб. на субсидирование строительства инфраструктурных объектов. Как отмечают в департаменте инвестиций края, все понесенные регионом затраты в течение 10 лет вернутся в виде федеральных и региональных налогов в бюджетную систему.

«Сегодня на федеральном и региональном уровнях предусмотрено несколько механизмов, которые помогают инвесторам минимизировать затраты на капитальные объекты энергоснабжения, инженерных коммуникаций, транспортной сети. Также существует целая система индустриальных парков, где для новых предприятий есть не только вся необходимая инфраструктура, но и готовые производственные помещения, офисы и даже возможность получения консультационных услуг. Такой подход к развитию очень благоприятно влияет на инвестиционный климат. Инвестору не нужно думать, где взять электричество, газ, воду, где найти деньги на подъездную дорогу», — рассказал Никита Рыбленков.

Он также отметил, что Абинский электрометаллургический завод самостоятельно создал всю инфраструктуру еще до появления подобных механизмов. Однако новые возможности оказывают позитивное влияние на принятие решений о реализации будущих проектов.

ДУАЛЬНОЕ ОБУЧЕНИЕ Но не только финансовыми мерами поддержки пользуются инвесторы. Одним из примеров взаимодействия власти и бизнеса стало внедрение в регионе дуальной системы образования. В прошлом году Законодательное собрание края внесло в региональный закон об образовании соответствующие поправки. Дуальная система дает студентам техникумов возможность помимо теоретической подготовки в образовательном учреждении приобретать практические навыки на базе современного предприятия. Таким образом бизнес решает проблему недостатка квалифицированных кадров. Инициатором внедрения дуальной системы в Краснодарском крае стал завод «КЛААС».

«Завод заинтересован в том, чтобы в России работала высокоэффективная система профессионального образования, которая способна готовить специалистов для современных промышленных предприятий. Надеемся, что реализуемый нами проект дуального образования, который стал первым и пока единственным в Краснодарском крае, внесет свой значимый вклад, и в этом мы видим одну из своих социальных миссий», — рассказал генеральный директор Краснодарского завода «КЛААС» Ральф Бендиш. ■

Афипский НПЗ: Эволюция и перспективы

Один из флагманов экономики Кубани переживает период глобальных перемен



АФИПСКИЙ НПЗ

Ожидаемое уже в ближайшее время преобразование Афипского НПЗ обусловлено двумя главными факторами. В первую очередь это модернизация, которая полностью изменит технологический облик производства. И во-вторых — завершающийся процесс присоединения к АНПЗ Краснодарского нефтеперерабатывающего завода. Что принесут заводу эти новации?..

Сердце перемен

Первый важнейший элемент грядущих изменений — модернизация. С данным проектом связана стратегия развития предприятия, сформированная руководством Группы «САФМАР» в 2019 году: фактически создание нового нефтеперерабатывающего производства, с современным оборудованием и новейшими технологиями.

Центральным объектом модернизации Афипского НПЗ станет комплекс гидрокрекинга вакуумного газойля мощностью 3 млн тонн сырья в год.

Обновление завода будет идти в два этапа. В ходе реализации первого этапа будут построены основные объекты: собственно установка гидрокрекинга, а также установки производства водорода и серы. Кроме того, будет возведена вся необходимая инфраструктура. В частности, в комплекс общезаводского хозяйства войдут новые локальные очистные сооружения.

Афипский нефтеперерабатывающий завод основан в 1963 году в поселке городского типа Афипский Северского района Краснодарского края.

С мая 2019 года ООО «Афипский НПЗ» находится в периметре АО «ФортеИнвест» Саида Гучериева (входит в группу «САФМАР»).

Производственные мощности Афипского НПЗ позволяют перерабатывать 6,2 млн тонн сырья. Основная продукция: бензин газовый стабильный, дизельное топливо, сера.

Афипский НПЗ является одним из самых крупных нефтеперерабатывающих производств на юге России, численность сотрудников превышает 1700 человек.

В настоящее время на предприятии реализуется программа производственной модернизации. Строительство современных технологических объектов позволит увеличить глубину переработки с 80,7% до 99,2% и наладить выпуск топлива класса Евро-5.

Краснодарский НПЗ — одно из старейших предприятий отрасли в Российской Федерации. Завод основан в 1911 году.

На предприятии трудятся свыше 500 человек.

В настоящее время действующие технологические установки АО «Краснодарский нефтеперерабатывающий завод — Краснодарэконефть» позволяют выпускать прямогонные бензиновые фракции, летнее дизельное топливо, печное топливо.

Завод перерабатывает малосернистую, малопарафинистую нефть различных месторождений. Предприятие является единственным в стране производителем реактивного топлива повышенной плотности (Т-1). Проектная мощность предприятия — 3 млн тонн нефти в год.



На втором этапе программой модернизации предусматривается строительство установки замедленного коксования.

Цель — стандарт Евро-5

Запуск объектов, запланированных к строительству в рамках первого этапа модернизации, позволит исключить из продуктовой линейки вакуумный газойль и производить более качественную продукцию.

Сейчас именно вакуумный газойль составляет значительную долю продукции Афипского НПЗ. Впоследствии эта фракция будет использоваться исключительно как сырье — для дальнейшей переработки на гидрокрекинге и производства высококачественных и востребованных рынком светлых нефтепродуктов. Прежде всего это касается выпуска топлива экологического стандарта Евро-5.

Сейчас перед предприятием поставлена четкая задача: строительство комплекса гидрокрекинга должно быть завершено уже во второй половине 2022 года. Пандемия усложнила задачи по строительству объектов, но руководство завода и сотрудники делают все, чтобы выдержать сроки и запустить объект вовремя.

По итогам завершения модернизации Афипский НПЗ с полным основанием можно будет назвать одним из самых современных нефтеперерабатывающих предприятий юга России.

Об истории

Второй ключевой элемент эволюции — иницированная Группой «САФМАР» оптимизация своих нефтеперерабатывающих активов на юге России.

В частности, сейчас активно осуществляется реорганизация в форме присоединения Краснодарского НПЗ к Афипскому НПЗ. Предполагается, что этот трудоемкий и длительный процесс будет завершён к концу лета текущего года.

Объединенная компания будет называться ООО «Афипский НПЗ».

Таким образом, завод сохранит две производственные площадки. Первичную переработку планируется осуществлять в пе-

риметре территории Краснодарского НПЗ, а глубокие процессы переработки — в пределах исторической площадки Афипского НПЗ.

Данная схема уже была успешно опробована в советское время. В 1980 году решением Министерства нефтяной и газовой промышленности СССР было создано производственное объединение «Краснодарнефтеоргсинтез». В его состав вошли все три действовавших в то время в регионе отраслевых предприятия — в Краснодаре, Туапсе и поселке Афипском. У каждого завода была своя функция, но управление и координация осуществлялись централизованно.

С переходом к рыночной экономике и акционированием предприятий «Краснодарнефтеоргсинтез» прекратил свое существование. Территориальная близость двух предприятий и единый центр управления позволили еще раз возродить идею присоединения Краснодарского завода к Афипскому предприятию.

«Происходящие сегодня на Афипском НПЗ изменения откроют новую страницу в истории предприятия. И все говорит о том, что эта история будет долгой и успешной»

Под одним брендом

Объединение двух заводов под одним брендом продиктовано прежде всего макроэкономическими соображениями.

Ни для кого не секрет, что ситуация на глобальном нефтяном рынке остается напряженной, и выживание нефтеперерабатывающих предприятий возможно только при модернизации производств. Именно поэтому усилия Правительства РФ, выраженные в последовательной реализации этапов налогового маневра нефтяной отрасли, направлены на стимулирование повышения глубины переработки сырья.

В данном случае синергия Афипского и Краснодарского НПЗ обеспечит эффективность и выживание обоих предприятий, так как позволит оптимально модернизировать

их, используя существующие особенности производства.

Работа двух заводов под одним брендом позволит принимать с краснодарской площадки для дальнейшей переработки дополнительные объемы мазута и вакуумного газойля на установки афипской площадки. А рост глубины переработки на выходе станет возможным за счет увеличения загрузки мощностей глубокой переработки афипского производства, минуя строительство дополнительных установок на обеих площадках.

Центральная задача

И все же было бы неверным сводить смысл реорганизации исключительно к экономике. На протяжении многих десятилетий оба завода имели огромное значение для Краснодарского и Северского района. Поэтому важно отметить, что объединение — это еще и социальная стабильность: сохранение рабочих мест, многомиллионные поступления в бюд-

жеты, развитие территорий и все остальное, что в конечном итоге обеспечивает рост качества жизни человека.

К тому же предприятия являются важной составляющей в системах муниципального хозяйства. Так, Афипский НПЗ — единственный поставщик услуг по водоснабжению, очистке сточных вод, транзиту электроэнергии в поселок и близлежащие поселения. Также завод снабжает теплом промышленную зону Северского района. Встроены в энергетическую инфраструктуру и производственные мощности краснодарской площадки.

Происходящие сегодня на Афипском НПЗ изменения откроют новую страницу в истории предприятия. И все говорит о том, что эта история будет долгой и успешной.

Курорт выбирает газ

В Краснодарском крае развивается сеть газозаправочной инфраструктуры. Это, в частности, необходимо для того, чтобы общественный и личный транспорт Кубани переходил на более экологичное и дешевое топливо, что соответствует курортной стратегии региона.

Сочи — экологичный транспорт

25 мая на рабочем совещании в администрации Сочи представители мэрии курорта обсудили с руководством структурных подразделений «Газпрома» перспективы перевода транспорта в олимпийской столице на экологичное топливо. В обсуждении участвовали мэр Сочи Алексей Копайгородский, генеральный директор «Газпром газомоторное топливо» Тимур Соин, генеральный директор «Газпром Межрегионгаз Краснодар» Алексей Руднев и президент Национальной транспортной ассоциации Леонид Бондаренко. Стороны наметили план совместной работы, а также обсудили вопросы по подбору земельных участков для организации объектов газомоторной инфраструктуры. Участники встречи также обсудили экономические и экологические преимущества метана перед другими видами топлива. По данным исследований, выбросы в атмосферу углекислого газа у автомобиля на метане в два-три раза меньше, чем у автомобиля на традиционных видах топлива, выбросы канцерогенных веществ ниже на 90%.

«В Сочи необходимо внедрять “зеленые” стандарты во всех сферах, нужно сохранить экологию курорта. По поручению губернатора Краснодарского края Вениамина Кондратьева и при поддержке председателя совета директоров ПАО “Газпром” Виктора Зубкова будем активно заниматься развитием газомоторной инфраструктуры», — написал в Telegram-канале господин Копайгородский.

По словам градоначальника, сегодня часть коммунальной техники на курорте уже работает на метане. В частности, в настоящее время в Сочи проходит тестовая эксплуатация пассажирских автобусов, работающих на природном газе. Новые модели курсируют на маршруте №277, который соединяет центр города с поселком Лазаревское. Кстати, в Лазаревском районе Большого Сочи как раз расположена автомобильная газонаполнительная компрессорная станция (АГНКС), также в городе действует передвижной автомобильный газозаправщик.

Газификация Кубани в действии

Всего в 2021 году в Краснодарском крае планируют построить 19 газозаправочных

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

Природный газ (метан) — наиболее экономичное и экологичное моторное топливо. Его цена в среднем по России — 19,5 руб. за 1 куб. м. Стоимость километра пути на метане для легкового автотранспорта составляет около 2 руб. По расходу 1 куб. м метана эквивалентен 1 литру бензина. Техника, работающая на метане, многократно подтверждала свою надежность в ходе протяженных международных автопробегов и спортивных соревнований.



станций, а до 2024 года число АГНКС должно достигнуть 80. Об этом журналистам сообщил губернатор Кубани Вениамин Кондратьев. Глава региона также отметил, что развитие сети автомобильных газонаполнительных компрессорных станций, работающих на природном газе, — одна из важных задач теплоэнергетического комплекса региона.

«Всего сейчас в Краснодарском крае работает 21 газозаправочная станция, девять из них были построены за последние четыре года. В планах активно расширять эту сеть. В нынешнем году планируется построить как минимум 19 заправок, в том числе в Краснодаре, где вопрос стоит наиболее остро. В основном строительством занимаются частные инвесторы, которые сотрудничают с “Газпромом”. Два объекта уже готовятся к открытию в Армавире и Ейске», — рассказал глава региона.

Губернатор также отметил, что развитие рынка газомоторного топлива получает большую поддержку на федеральном уровне. По программе «Развитие ТЭК» предусмотрены субсидии в размере 40 млн руб. за каждый построенный и введенный в эксплуатацию объект. В рамках указанной программы уже построены две заправки в Усть-Лабинске и в Новороссийске.

«В 2021 году на развитие газозаправочных станций выделили около 700 млн руб. из краевого и федерального бюджетов. На Кубани уже рассмотрели свыше 300 земельных участков для размещения новых станций, из них более 30 потенциально отобраны для инвесторов», — добавил глава региона.

Отметим, что в рамках программы «Развитие ТЭК» субсидируется две трети стоимости переоборудования транспорта на использование природного газа. Только в 2020 году за счет федеральной и краевой субсидии

перевели на газ 450 единиц техники, а всего — более тысячи. В текущем году также планируется перевести не менее 1 тыс. единиц техники, включая сельскохозяйственную.

«Газпром» шагает по стране

Прошедший год показал рост потребления природного газа в России по сравнению с 2019 годом на 12%. Всего на российском рынке было продано свыше 1,1 млрд куб. м компримированного природного газа (КПГ). На долю Группы «Газпром» приходится 76% от общего объема продаж, или 842 млн куб. м КПГ. Доля независимых операторов составляет 24%, или 267 млн куб. м. Объем потребления газомоторного топлива (ГМТ) в России за последние пять лет увеличился в два раза. Рост рынка ГМТ произошел на фоне уменьшения заправки традиционными видами топлива: -5,6%, до 32,8 млн тонн, бензином и -6,7%, до 35,5 млн тонн, дизелем. Устойчивый спрос на метан в качестве автомобильного топлива обеспечивает его низкая цена. Это в среднем 19,48 руб. за 1 куб. м, что в 2,5–3 раза дешевле бензина.

«Мы продолжаем работать по приоритетным направлениям: это расширение газозаправочной инфраструктуры, увеличение парка техники на метане, стимулирование спроса на газомоторное топливо, взаимодействие с органами власти», — говорит генеральный директор компании «Газпром газомоторное топливо» Тимур Соин.

Сейчас на территории России 546 газозаправочных станций, 355 из них принадлежат Группе «Газпром». В 2021 году «Газпром газомоторное топливо» планирует построить более 50 объектов на территории 24 регионов. Кроме того, запланировано 76 проектов реконструкции и технического перевооружения станций. Будет заменено 432 поста и 326 колонок на 58 АГНКС. Ожидается, что реализация

КПГ через сеть АГНКС «Газпром» в 2021 году составит 976 млн куб.

Компания «Газпром газомоторное топливо» планирует открыть летом 2021 года первые франчайзинговые газозаправочные станции под брендом «Газпром» в Краснодарском крае и Татарстане. Компания в перспективе намерена выйти на темп в 10–15 АГНКС по франшизе ежегодно.

Кроме того, компания в части развития сервиса и доступности АГНКС изменила стратегический подход. Так, новое строительство предусматривает организацию помещений для реализации сопутствующих товаров и услуг. 90% существующих станций уже оборудованы вендинговыми аппаратами, на некоторых объектах открыты магазины.

«Компания отмечает существенный прогресс обустройства станций за период с марта 2021 года по настоящее время. Продолжается работа над развитием сервиса и доступности заправок станций для потребителей», — комментирует Тимур Соин.

Показатель потребления метана в качестве моторного топлива, заложенный в подпрограмму «Развитие рынка газомоторного топлива», в 2020 году перевыполнен на 17%. Ожидается, что меры государственной поддержки продолжат стимулировать рост рынка ГМТ.

В настоящее время в 27 субъектах РФ ведется активная стройка АГНКС. Планируется увеличение числа регионов-участников еще на 33 субъекта. Это позволит создать дополнительные производственные мощности газомоторного топлива до 1 млрд куб. в год и 172 АГНКС в 33 субъектах России.

«Мы сможем достичь дополнительного прямого экономического эффекта от оптимизации топливных издержек потребителей в 20 млрд руб. в год. Это при условии загрузки 172 АГНКС на 80% производственной мощности», — отметил Тимур Соин.

Краснодар объединяет

В аэропорту Краснодар грядут большие перемены. Два невысоких терминала в городской черте давно исчерпали свой лимит пропускной способности и требуют изменений под стремительно растущие нужды города. Краснодар — экономический и политический центр юга России, привлекающий новых инвесторов, новых туристов и новых жителей. Столица Кубани преодолела миллионный рубеж, и по прогнозам к 2040-му году число жителей города достигнет 3,2 млн. Очевидно, что с такими мощностями маленький аэропорт, рассчитанный на обслуживание максимум 5 млн пассажиров в год, справиться уже не сможет.



Несколько лет назад по инициативе бизнесмена Олега Дерипаски было решено не просто реконструировать старый воздушный порт, а построить с нуля крупнейший на юге страны мультимодальный комплекс, который объединит в себе авиационные и железнодорожные перевозки, автомобильный и городской транспорт. Проект был представлен в феврале этого года на главной авиационной выставке России NAIS 2021 и вызвал фурор в авиационном сообществе — аэропорты таких масштабов в России не строили очень давно.

Масштабы

Развитие нового аэропортового комплекса в Краснодаре рассчитано минимум до 2042 года. Новый аэропорт станет крупнейшим транспортным проектом на юге России по масштабам строительства и объему инвестиций. Площадь терминала составит около 83 тыс. кв. м, что позволит обслуживать более 10 млн пассажиров в год. Увеличится и аэродром, который сможет обслуживать до 30 взлетно-посадочных операций в час. Уже закончено проектирование самого здания нового терминала, служебно-технической территории, перрона и рулежных дорожек. В последний момент небольшие изменения были внесены в проект крыши терминала. По сравнению с первоначальной задумкой, представленной в проекте, она стала более объемной, визуально привлекательной и удобной для эксплуатации.

Проект будет состоять из двух этапов. Первый и основной завершится до конца 2023 года, когда будет возведено само здание аэропорта с новым перроном и рулежными дорожками, административный корпус, оборудована привокзальная площадь, подъездные автодороги к новому терминалу. Второй — это строительство ТПУ с железнодорожной и автобусной станцией и сопутствующей транспортной инфраструктурой до конца 2027 года. Это позволит пассажирам обеспечить комфортную пересадку с одного вида транспорта на другой, не тратя лишнего времени.

Новый комплекс — это не только три вокзала, но и зоны вокруг — парковая, рекреационная, общественно-деловая.

Важно не только принять и отправить самолет, но и позаботиться о туристах, экипажах самолетов, трансферных пассажирах и бизнес-путешественниках, приезжающих в город на пару дней. Для них будет построен современный гостинично-деловой центр на 150 мест. На сегодняшний день это обязательное условие для любого крупного аэропорта.

Такие масштабы не только будут соответствовать перспективам быстро развивающегося города, но и позволят решать задачи, которые еще несколько лет назад казались фантастическими. Например, конкурировать с крупнейшими воздушными гаванями мира.

Идеальное местоположение

У Краснодара есть преимущество, которого нет у других крупных воздушных гаваней юга — географическое расположение. Дело не только в близости к черноморским курортам, город одновременно является воротами в Европу и Азию, прямыми и удобными. До Стамбула — одного из крупнейших транс-

«Два часа до моря, час — и ты в горах» — один из главных аргументов, ежегодно привлекающий тысячи новых жителей в столицу Кубани

портных хабов мира — лететь чуть больше часа. Чтобы добраться до любой точки Черноморско-Каспийского региона, нужно не больше двух часов. Под боком нет потенциально опасной границы, как у ростовского Платова, из-за чего российским авиакомпаниям приходится делать значительный крюк. Краснодар имеет все шансы стать крупнейшим на многие тысячи километров международным и внутрироссийским пересадочным пунктом и в будущем конкурировать с крупнейшими европейскими хабами в Восточной Европе. С точки зрения навигации гораздо выгоднее сделать пересадку в Краснодаре, если вы летите из Воронежа, Минеральных Вод или Брянска в Дубай, чем в той же Москве. А пересадочные рейсы гораздо дешевле прямых, следовательно, пользуются большим спросом. Даже нынешний краснодарский терминал очень востребован у отечествен-

ных и зарубежных авиакомпаний, которые буквально борются за право летать в столицу Кубани. Показательной стала пандемия, когда аэропорт не обслуживал зарубежные рейсы, но приблизился к доковидным показателям, выполняя рейсы только внутри страны.

«Два часа до моря, час — и ты в горах» — один из главных аргументов, ежегодно привлекающий тысячи новых жителей в столицу Кубани. В регионе, помимо Краснодара, есть еще три крупных курортных аэропорта, но их количество и размеры не позволяют удовлетворять постоянно растущий спрос. На расстоянии вытянутой руки — Крым, но там один-единственный воздушный порт, и международных рейсов он не выполняет. Поэтому одной из основных задач нового аэропорта Краснодара станет возможность осуществлять удобные быстрые пересадки на внутренних авиалиниях на рейсы в Симферополь, Сочи, Минеральные Воды и пересаживаться с одного вида транспорта на другой без необходимости пересекать город. Сразу после прилета пассажиры смогут пере-

есть на автобус или на «Ласточку» и отправиться напрямик на курорт.

Выгоду получают все

Задача любого крупного проекта состоит в привлечении новых инвестиций и сокращении сроков окупаемости проекта. Понятно, что аэропорт, обслуживающий до 10 млн пассажиров в год и тысячи тонн грузов, будет приносить немалую прибыль. Но территория перспективного развития всего комплекса составит 2610 га, что подразумевает разумное использование территории на благо всей краснодарской агломерации. Для этих целей на территории комплекса будет открыта индустриальная зона с новыми производствами, торговыми и складскими площадями и иными услугами по обеспечению бизнеса (упаковка, сортировка, ресурсоснабжение, доставка, общепит, телекоммуникации, охрана).



Сергей Черномаз,
руководитель экспертной группы
Южного экспортно-импортного хаба

— В краснодарском аэропорту уже реализуется проект «Единый билет», самолет+автобус. Пассажиры могут добраться от здания аэровокзала до курортных городов: Анапы, Тамани, Ейска и Геленджика.

Проект инициирован совместно с оператором мультимодальной перевозки FlyBusTeam и Транспортной клиринговой палатой (ТКП). До конца года планируется увеличение количества таких отправок до 20 в сутки. Проект прорабатывается таким образом, чтобы все рейсы были состыкованы со временем вылета/прилета самолетов, поэтому у пассажиров не возникнет необходимости долго ожидать отправки. Комфортабельные автобусы вместимостью от 8 до 56 мест будут работать в экспресс-режиме без промежуточных остановок, что существенно сэкономит время в пути по сравнению с обычными междугородними рейсовыми автобусами. Купить такой билет можно будет заблаговременно в режиме онлайн либо по прилету.

Флагманский проект в Краснодаре будет способствовать реализации положений Указа Президента Российской Федерации от 07.05.2018 г. №204 «О национальных целях и стратегических задачах развития Российской Федерации на период до 2024 года» за счет комплексного развития Южного экспортно-импортного хаба в качестве одного из ключевых евразийских транспортно-логистических хабов, а также стратегий региона и города до 2030 года.

Все это позволит обеспечить эффективное использование территории вокруг хаба с учетом перспектив его развития до 2042 года без необходимости корректировки генерального плана города. Модернизация аэропорта, конечно же, предусматривает значительное увеличение рабочих мест. По оценкам экспертов, к 2023 году будет сформировано от трех до пяти тысяч рабочих мест. К 2042 году — до 45 000. Все это управленцы разного уровня, специалисты и рабочий персонал. Это новые рабочие места в первую очередь для жителей города и всей краснодарской агломерации, а также на пути к развитию Южной столицы и Кубани.

ПАРКИ НЕ ДЛЯ ПРОГУЛОК

НЕСМОТЯ НА ТО, ЧТО КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ ТРАДИЦИОННО СЧИТАЕТСЯ АГРАРНЫМ И ТУРИСТИЧЕСКИМ РЕГИОНОМ, РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА — ОДИН ИЗ ПРИОРИТЕТОВ В ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКЕ РЕГИОНА. ПО ИТОГАМ 2020 ГОДА В УСЛОВИЯХ КАРАНТИННЫХ ОГРАНИЧЕНИЙ ПОКАЗАТЕЛЬ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ БЫЛ ВЫШЕ, ЧЕМ В СРЕДНЕМ ПО РОССИИ. В 2021 ГОДУ НА КУБАНИ ОЖИДАЮТ РЕКОРДНЫЙ РОСТ ПРОМЫШЛЕННОСТИ: ИНДЕКС ПРОМПРОИЗВОДСТВА ДОЛЖЕН СОСТАВИТЬ 113%. ВЛАСТИ ОСОБЕННО РАССЧИТЫВАЮТ НА ОТДАЧУ ОТ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПАРКОВ. АЛЕКСЕЙ БЕЛЯНИН



ИНДУСТРИАЛЬНЫЙ ПАРК «КРАСНОДАР»

ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА АДМИНИСТРАЦИИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

«В прошлом году существенного падения удалось избежать благодаря федеральным и краевым мерам поддержки бизнеса, которые позволили десяткам производств оперативно перепрофилироваться. В 2021 году мы уже рассчитываем полностью выправить ситуацию и получить рост промышленности. Прогнозируем наращивание объемов в металлургии, нефтепереработке, производстве машин и оборудования, пищевой переработке», — заявил

В ИЮНЕ 2020 ГОДА В КРАСНОДАРЕ СТАРТОВАЛО СТРОИТЕЛЬСТВО ИНДУСТРИАЛЬНОГО ПАРКА «ВБ КУБАНЬ» КОМПАНИИ WILDBERRIES. РАЗМЕР ИНВЕСТИЦИЙ В ПРОЕКТ ОЦЕНИВАЕТСЯ В 6,5 МЛРД РУБ. ПЛАНИРУЕТСЯ ПРИВЛЕЧЕНИЕ НЕ МЕНЕЕ ТРЕХ РЕЗИДЕНТОВ ДЛЯ ВЕДЕНИЯ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА НА ТЕРРИТОРИИ ИНДУСТРИАЛЬНОГО ПАРКА — ЭТО БОЛЕЕ 1000 НОВЫХ РАБОЧИХ МЕСТ, В ТОМ ЧИСЛЕ РАЗМЕЩЕНИЕ ПРЕДПРИЯТИЙ ЛЕГКОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ.

губернатор Краснодарского края Вениамин Кондратьев, комментируя итоги работы промышленной сферы региона.

ЗАЧЕМ НУЖНЫ ПРОМПАРКИ Для развития промышленности в регионе принято решение о поддержке создания промышленных парков. Промпарки — это подготовленная индустриальная площадка, обеспеченная необходимой инфраструктурой. Она позволяет инвестору решить большинство возникающих при организации производства вопросов и сконцентрировать свои силы и средства только на создании самого производства, что в несколько раз сокращает сроки реализации инвестиционных проектов. Формирование сети таких парков создает условия для развития конкурентоспособных производств и обеспечивает создание высокопроизводительных рабочих мест.

Как правило, существуют два типа про-

мышленных парков — greenfield и brownfield. Greenfield-парки изначально строятся на площадках, не обеспеченных никакой инфраструктурой, brownfield-парки подразумевают под собой реконструкцию уже действующих производственных площадок, которые чаще всего имеют инженерные сети, строения и сооружения.

МОДЕЛИ СОЗДАНИЯ И РАЗВИТИЯ ПРОМПАРКОВ В Краснодарском крае промышленные парки создаются и развиваются по двум основным моделям. Первая подразумевает организацию промпарков в рамках действующих правил Минпромторга России. Согласно им, площадь парка составляет не менее 8 га, не менее 50% территории предназначено для размещения и ведения промышленного производства резидентов, территория обеспечена транспортным сообщением с ближайшими населенными пунктами, а основные

виды деятельности управляющей компании промпарка должны составлять не менее 80% от всей ее деятельности. Если промпарк соответствует этим требованиям, он может быть включен в реестр министерства. После этого инвестор может претендовать на получение мер государственной поддержки из федерального бюджета, а также обратиться к властям региона за предоставлением налоговых льгот

Вторая — это создание сети небольших промышленных парков в рамках нацпроекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы». Эта модель позволяет предприятиям МСП иметь льготный доступ к производственным площадям и помещениям в создаваемых индустриальных парках.

По данным департамента промышленной политики Краснодарского края, в регионе делается ставка на создание промпарков за счет частных инвестиций с возможностью привлечения средств бюджета на мероприятия по созданию инфраструктурных объектов, а также применения к его участникам специальных налоговых режимов. Объем финансирования зависит от инвесторов, их активного участия в получении мер государственной поддержки, предусмотренных программами Минпромторга и Минэкономразвития РФ.

ПРОМПАРКИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ В настоящее время в Краснодарском крае функционируют три промышленных парка. Самый



ПРЕИМУЩЕСТВА ПРОМПАРКОВ:

- Наличие инженерных коммуникаций и свободных мощностей на границе площадки; развитая транспортная инфраструктура.
- Правовой статус земельного участка, юридическая чистота прав на земельный участок, совместимость соседствующих производств.
- Возможность уменьшения издержек на содержание производственной площадки.
- Возможность получать сервисные услуги (подбор персонала, охрана, консалтинговые услуги и т. д.).
- Возможность получения налоговых льгот, преференций и иных мер государственной поддержки.
- Возможность производственной кооперации.



ПРОЕКТ ИНДУСТРИАЛЬНОГО ПАРКА «ДОСТОЯНИЕ»

крупный — индустриальный парк «Краснодар». Расположен в поселке Дорожный, в пригороде кубанской столицы. Проект по созданию и развитию индустриального парка «Краснодар» с 2016 года реализует АО «Тандер» (операционная «дочка» ПАО «Магнит»). В 2017–2019 годах собственные инвестиции в индустриальный парк составили 10,2 млрд руб. На территории индустриального парка работают три резидента — ООО «Кубанский комбинат хлебопродуктов», ООО «Кондитер Кубани», ООО «МФК». Ведется работа по заключению соглашения с еще одним потенциальным резидентом.

«В целом на территории промпарка сегодня создано порядка 1000 рабочих мест. За прошлый год объем отгруженных резидентами товаров, выполненных работ и услуг превысил 5,3 млрд рублей», — рассказал директор управляющей компании «Индустриальный парк "Краснодар"» Николай Аракелян.

Индустриальный парк «Компрессорный» находится в Краснодаре, занимая площадь в 23 га на Ростовском шоссе. Он был создан в 2019 году руководством ООО «ККЗБ» при поддержке администрации Краснодарского края на базе ранее

действующего компрессорного завода «Борец». Сейчас на территории парка работают 10 резидентов, которые занимаются производством сельхозтехники, различного оборудования, упаковки из пластмассы, а также мебели.

Индустриальный парк «Кубань» расположен в промышленной зоне Усть-Лабинска. Инициатором создания стала группа компаний «Базовый элемент» Олега Дерипаски. Площадь первого этапа (введен к эксплуатации в 2017 году) парка составляет 342 га, общая площадь должна увеличиться до 860 га. Основная отраслевая направленность промпарка — глубокая переработка сельхозпродукции с использованием биотехнологий и выпуск строительных материалов. В настоящее время в промпарке работают четыре резидента — «Южный мясокombинат», «Главстройблок», «Прогресс Агро» и сахарный завод «Слобода». В октябре 2020 года здесь также появился завод по производству продукции из полипропилена.

По данным администрации Краснодарского края, в действующих промпарках уже размещены промышленные производства 21 резидента — это более 2000 рабочих мест.

ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА АДМИНИСТРАЦИИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

В октябре 2019 года был дан старт строительству индустриального парка «Достояние» в Кропоткине. Это первый промпарк в ЮФО, который возводит ООО УК «Индустриальный парк "Достояние"» в рамках нацпроекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы». На территории «Достояния» будут производить пищевую и целлюлозно-бумажную продукцию, площадь первой очереди промпарка составит 13 га. Резидентами станут компании «Кавказский биовет», «Кубанская картонная фабрика» и «Арт-Пласт». По условиям нацпроекта, резидентами в первую очередь станут предприятия малого и среднего бизнеса.

Объем запланированного федерального финансирования составит 500 млн руб., в целом объем инвестиций в создание промпарка составит 6,4 млрд руб., что принесет более 600 новых рабочих мест, в том числе не менее 300 высокопроизводительных.

В станице Новотитаровской Динского района расположен промпарк «Краун парк», его площадь — 10,3 га. Главное направление деятельности — металлообработка. На территории парка работают два резидента — ООО «Стальмастер» и ООО «Теплоюг». Последнее в настоящее время заканчивает строительство производственного помещения на территории парка. Кроме того, ведется оформление документации по земельному участку для размещения третьего резидента.

В июне 2020 года в Краснодаре стартовало строительство индустриального парка «ВБ Кубань» компании Wildberries. Размер инвестиций в проект оценивается в 6,5 млрд руб. Планируется привлечение не менее трех резидентов для ведения промышленного производства на территории индустриального парка — это более 1000 новых рабочих мест, в том числе размещение предприятий легкой промышленности.

В промпарке «Апшеронск» планируется размещение пяти-шести резидентов. Это деревообрабатывающие предприятия, производство строительных материалов, котельного оборудования, а также транспортных организаций, предприятий логистики и т. д. В настоящее время создана управляющая компания ИП «Апшеронск».

Помимо этого, ведется работа с инвесторами по созданию на территории Краснодарского края сети индустриальных парков для МСП в Краснодаре, Новороссийске, Армавире, а также городе-курорте



ВЯЧЕСЛАВ КРАСНОЯРСКИЙ,
ДИРЕКТОР ПО СОБСТВЕННЫМ
ПРОИЗВОДСТВАМ СЕТИ «МАГНИТ»

Руководство компании приняло решение об открытии собственного Индустриального парка в 2015 году, подписав соглашение с властями Краснодарского края на Международном инвестиционном форуме в Сочи. Компания запустила парк в 2018 году и открыла там современные высокотехнологичные пищевые производства — комбинат хлебопродуктов и кондитерское предприятие, крупный грибной комплекс. Собственный парк позволяет нам эффективно управлять себестоимостью продукции. Кроме того, на сегодня мы создали для жителей региона более 1500 квалифицированных рабочих мест.

Но парк предназначен не только для предприятий «Магнита». Сегодня это полноценная площадка со всеми инженерными коммуникациями и транспортной инфраструктурой, которая добавляет инвестиционную привлекательность краю и создает благоприятные условия для развития предпринимательства. Мы открыты для внешних резидентов, которые благодаря готовой инфраструктуре могут оперативно запустить новые производственные объекты.

Анапе, где предполагается размещение экологически безопасных производств.

По данным Краснодарстата, индекс промышленного производства в январе — марте 2021 года в Краснодарском крае составил 104,1% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Наибольшее увеличение выпуска продукции отмечалось в производстве спецодежды (в 3,3 раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года), бумаги и картона (в 2 раза), конструкций из алюминия (в 1,7 раза), изделий чулочно-носочных трикотажных или вязаных (в 1,6 раза), профилей листовых из нелегированной стали (в 1,5 раза), комбайнов зерноуборочных (на 46%). ■

Создание сети промпарков

4 7

действующих промпарка

промпарков создаются

21 резидент

2 тысячи рабочих мест

1,5 млрд рублей налоговых поступлений

- 📍 «Краснодар» (г. Краснодар)
- 📍 «Компрессорный» (г. Краснодар)
- 📍 «Кубань» (Усть-Лабинский р-н)
- 📍 «Достояние» (г. Кропоткин)
- 📍 «Краун парк» (Динской р-н)
- 📍 «ВБ Кубань» (Краснодар)
- 📍 «Вертикаль» (Динской р-н)
- 📍 «Апшеронский» (Апшеронский р-н)
- 📍 «МЖК» (Краснодар)
- 📍 «AVA групп» (Краснодар)
- 📍 Белореченский р-н



«Будущее лизинга за онлайн-сделками»

Кризисные явления прошлого и нынешнего годов, связанные с пандемией коронавируса, оказали негативное влияние далеко не на все отрасли финансового рынка России. В частности, лизинговые компании показали значительный рост объема продаж, в основном по причине взятого еще до ограничительных мер курса на цифровизацию своего бизнеса. О росте показателей, новых вызовах и трендах на рынке лизинговых услуг, а также о формировании новой ниши независимого от банковского сектора лизинга рассказал региональный директор компании «Интерлизинг» по Южному федеральному округу Игорь Тисленко

— С какими результатами компания «Интерлизинг» закончила 2020 год и первый квартал 2021 года? Что стало драйверами роста?

— В целом 2020 год был достаточно интересен и необычен для всех нас. С точки зрения результатов, пожалуй, тоже. Год мы закрыли с результатом 20,7 млрд руб., показав прирост более чем в 40% по сравнению с 2019 годом. Из драйверов роста, пожалуй, стоит отметить сферу сельского хозяйства и дорожно-строительную отрасль, которые в силу определенных факторов были в меньшей степени подвержены ограничениям, связанным с пандемией коронавирусной инфекции.

Что касается первого квартала текущего года, то также отмечается положительная динамика объема продаж. По нашей компании рост относительно аналогичного периода 2020 года составляет более 40% (из 4,3 млрд руб. мы выросли до 6 млрд руб.). Основным преимуществом, которое можно выделить на рынке лизинговых услуг за рассматриваемый нами период времени, стала удаленная работа, которая позволила нам и в прошлом году, и в этом быть на связи с клиентами практически 24 часа в сутки семь дней в неделю из любой точки страны. Также отмечу оптимизированные и автоматизированные рабочие процессы, которые, по сути, минимизировали физическое участие сотрудников нашей компании и позволили в онлайн-режиме осуществлять все взаимодействие с клиентами и партнерами.

— Какие услуги пользуются наиболее высоким спросом у ваших клиентов? Есть ли отличия в Краснодарском крае по сравнению с другими регионами?

— Основным отличием Краснодарского края от других регионов является его географическое положение. Кроме того, это высоко развитое сельское хозяйство и легкая промышленность. В целом по популярности продуктов и услуг самым востребованным в регионе является лизинг без оценки финансового состояния. Это продукт, который позволяет максимально оперативно, быстро и практически без сбора документов приобрести клиенту необходимое имущество: будь то легковой автомобиль, грузовик, спецтехника или оборудование. И, раз уж мы говорим про специфику Краснодарского края, то это сезонные графики, что максимально востребовано и интересно аграриям, поскольку они позволяют перенести платежи на те периоды, в которых у сельхозпроизводителей имеется максимальная ликвидность и выручка. Речь идет о сезоне реализации урожая. То есть существует возможность осуществлять всего один крупный платеж в год, например, в ноябре, после получения максимальной выручки. Остальные месяцы, когда у аграриев идет генерация расходов на посевную и на содержание техники, они платят минимальные платежи, которые составляют менее 1% от суммы платежа в конце сезона.

— Как пандемия повлияла на работу компании?

— Я бы не стал говорить о влиянии пандемии коронавируса на работу именно нашей компании, поскольку мы давно стремились к цифровизации бизнеса, к возможности работы онлайн, к оптимизации контактов с це-



лю ускорения процесса и удешевления стоимости услуг, что позволяет нам предлагать более конкурентные условия на рынке. К моменту начала самоизоляции, в конце марта прошлого года, у нас была полностью готова, отстроена и протестирована система удаленной работы для всех сотрудников компании, будь то менеджеры или бэк-офис. С этой точки зрения для нас пандемия прошла практически безболезненно, и результат первого полугодия 2020-го это только подтвердил — мы приросли по сравнению с предыдущим годом на 70%.

«Планы наши достаточно просты, но амбициозны. Мы планируем дальнейшее развитие компании, а также филиальной сети. На сегодня их по стране уже более 25. В прошлом году мы открыли филиал в Ставрополе, два месяца назад — филиал в Сочи, в этом же году мы появились в Дальневосточном федеральном округе.»

— В начале апреля было объявлено, что клиенты компании «Интерлизинг» смогут приобрести технику онлайн, без участия сотрудников. Есть ли спрос на подобные услуги в Краснодарском крае?

— Это достаточно свежая для рынка история. Сегодня редко можно встретить компании, предлагающие подобные услуги онлайн, но мы отмечаем, что спрос на них растет и количество заявок имеет положительную динамику, поскольку это удобно. Пока это еще скорее непривычно, но инновация позволяет клиенту, находясь в любом месте в любое время, удовлетворить свою потребность в получении финансирования нуж-

ной техники или оборудования. Опять же, возвращаясь к истории 2020 года, когда большинство компаний перешло в формат работы хоум-офиса, грани рабочего времени оказались размыты и остаются такими по сегодняшнему дню. Уже давно никто не удивляется звонку или письму от клиента после 18 часов вечера, или до девяти утра, или между пятницей и понедельником. С этим прицелом мы и развиваем сейчас возможность подачи заявок и заключения онлайн-сделок. Это экономит время и ресурсы, в конце концов — это просто удобно.

— Как это новшество скажется на рынке лизинговых услуг?

— Я не думаю, что рынок изменится глобально, но скорость реализации сделок должна вырасти. Мы уйдем от бумаги. Сегодня с каждым месяцем мы все больше подписываем договоров через электронный документооборот, не печатая огромную кипу бумаг, не встречаясь с клиентами лично или не обмениваясь документами по почте, если, например, одна сторона сделки находится в другом городе. Это колоссально экономит время. За этим будущее.

— Доля фондирования лизинговых компаний за счет банковских кредитов по итогам 2020 года достигла минимума за пять лет. С чем это связано? Каким образом ведется работа без участия банков? Как это, опять же, влияет на рынок?

— Первый объективный фактор, который повлиял на данную тенденцию в 2020 году, — это, безусловно, пандемия. Рынок относительно 2019 года уменьшился примерно

выгодно, это интересно, это развивает нас, повышает нашу инвестиционную привлекательность. Кроме того, это позволяет более свободно чувствовать себя на рынке, не завися от одного источника фондирования.

— Значит ли это, что независимые лизинговые компании от банков формируют на финансовом рынке новую нишу автономного лизинга?

— Безусловно. Все эти инструменты были доступны всегда, всегда можно было разместить облигации, всегда можно было продать векселя, всегда можно было привлечь частные деньги, но сегодня лизинг стал более технологичен и за счет этого более привлекателен для сторонних инвесторов по сравнению с тем, как это было лет пять-десять назад. Тогда это воспринималось как придаток банковских операций. Сегодня это самостоятельный полноценный бизнес, который интересен и с точки зрения капиталовложений и который, что немаловажно для инвесторов, достаточно высокодоходен, если даже сравнивать с обычными инвестициями, начиная от депозитов, заканчивая ценными бумагами.

— Эксперты говорят, что на сельхозтехнику в РФ в этом году наблюдается ажиотажный спрос. Согласны ли вы с этим утверждением? С чем это связано? Есть ли тенденции к дальнейшему росту? Насколько выросли продажи сельхозтехники в Краснодарском крае?

— Согласен полностью. Это факт, подтвержденный статистическими данными. Основная причина этого — 2020 год, в котором наблюдался сдержанный спрос на обновление аграриями основных средств. Как следствие, было частично сокращено производство российской и поставки зарубежной техники. Соответственно, сейчас мы наблюдаем обратную реакцию, получая текущий спрос этого года плюс отложенный спрос 2020-го. Естественно, это не может не повлиять на рынок предложений. Сегодня сельхозтехники не хватает «здесь и сейчас». Если смотреть на сроки поставки, которые были в прошлом году, и сроки поставки в этом году — они существенно отличаются. Краснодарский край в этом ключе — передовик, как крупнейший аграрный регион страны, но в целом такая тенденция наблюдается по всему югу России, и я считаю, что это скорее плюс, чем минус.

— Какие планы и задачи ваша компания ставит на 2021 год?

— Планы наши достаточно просты, но амбициозны. Мы планируем дальнейшее развитие компании, а также филиальной сети. На сегодня их по стране уже более 25. В прошлом году мы открыли филиал в Ставрополе, два месяца назад — филиал в Сочи, в этом же году мы появились в Дальневосточном федеральном округе. Планируем продолжить такую же динамику нового бизнеса, как это было в 2019–2020 годах. Запланирован рост бизнеса минимум на 30% — до 27 млрд руб. И, естественно, грандиозные планы по дальнейшей автоматизации и диджитализации бизнеса, по расширению возможности работы онлайн, ускорению и упрощению процессов, а также предложение клиентам новых уникальных современных продуктов.

«МЫ НЕ ПЛАНИРУЕМ ОСТАНАВЛИВАТЬСЯ»

ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АВТОМОБИЛЬНОГО ХОЛДИНГА «КЛЮЧАВТО»
АНТОН СЕРГЕЕВ РАССКАЗАЛ О ТОМ, ЧЕМ КОМПАНИИ ИНТЕРЕСЕН СИБИРСКИЙ
ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ОКРУГ, КАК НА АВТОМОБИЛЬНЫЙ БИЗНЕС ПОВЛИЯЛА ПАНДЕМИЯ
КОРОНАВИРУСА, А ТАКЖЕ О ПЛАНАХ ПО РАЗВИТИЮ НА 2021 ГОД

ЭКОНОМИКА РЕГИОНА: С какими показателями «Ключавто» завершил первый квартал 2021 года?

АНТОН СЕРГЕЕВ: В первом квартале «Ключавто» реализовал в общей сложности 17 тыс. автомобилей — как новых, так и с пробегом. При этом продажи поддержанных автомобилей по итогам первых трех месяцев выросли на 18% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, а выручка увеличилась на 14%. В целом мы хорошо отработали первый квартал, однако низкая доступность автомобилей по некоторым маркам и моделям не позволила улучшить прошлогодние показатели. Надеемся, что в ближайшее время ситуация с поставками стабилизируется, и мы не только вернемся к прежнему уровню, но и сможем увеличить долю рынка.

ЭР: В апреле «Ключавто» завершила сделку по покупке омского автохолдинга «Евразия моторс». Расскажите подробнее, почему выбор пал именно на нее. Что даст вам ее приобретение?

А. С. Компании «Ключавто» интересен сибирский регион в целом. Омск — один из крупнейших городов России, весьма привлекательный для инвестиций. Периодически на рынке появляются готовые к продаже дилерские центры и дилерские группы. При оценке целесообразности инвестиций необходимо учитывать огромное количество факторов: от социально-экономического развития региона до портфеля брендов. Именно на основании многофакторной оценки привлекательности сделки мы приняли решение о покупке. Приобретение компании «Евразия моторс» позволит нам нарастить долю рынка в России, увеличить выручку и доходность.

ЭР: Чем вам интересен бизнес Сибири? Хотите ли вы и дальше расширяться в этой части страны? Собираетесь ли выйти на Дальний Восток, например?

А. С. Сибирь — развивающийся регион, крайне привлекательный как для российских, так и для иностранных инвесторов. Мы давно уже работаем здесь. На сегодня на счету компании уже пять сделок, которые суммарно принесли семь новых дилерских центров, и 13 сделок по поглощению бизнеса. В общей сложности они расширили портфель «Ключавто» на 33 дилерских центра. Мы не планируем останавливаться и будем активно продолжать в СФО. Дальний Восток в ближайшей перспективе пока не рассматриваем — у нас в приоритете Северо-Западный федеральный округ, однако и для предложений по ДФО мы тоже открыты.

ЭР: Какие из регионов, где вы сейчас не представлены, вам интересны больше всего? Почему?

А. С. Вообще интересны все регионы, но целесообразность выхода в тот или иной субъект федерации обусловлена в первую очередь привлекательностью самого актива, форматом присутствия, возможностями команды, скоростью адаптации — как компании к региону, так и региона к компании. Но если кто-то из дилерских групп или центров планирует выставить на продажу свой актив — мы готовы рассмотреть все варианты.

ЭР: Выручка «Ключавто» выросла на 7% в прошлом году, при том что во время пандемии продажи автомобилей в целом сильно сокращались. За счет чего удалось увеличить оборот?

А. С. Прошлый год стал непростым для всей автоиндустрии, пандемия сильно повлияла на все сферы бизнеса. Однако мы продолжали следовать своей стратегии и в 2020 году открыли 12 новых дилерских центров. Ключевые элементы нашей



стратегии — это увеличение масштаба присутствия дилерской группы по стране, развитие бизнеса автомобилей с пробегом, усиление команды и бренда и повышение эффективности ведения бизнеса. Все это нам позволило достичь такого результата.

ЭР: Как ваша компания в целом пережила пандемию? Как пришлось трансформировать бизнес с учетом новых условий? Что изменилось после того, как начали снимать ограничения?

А. С. Мы с успехом прошли этот непростой период. Конечно, столь радикальные изменения в привычной жизни заставили встать на курс более быстрых изменений, цифровизации клиентского опыта, развития новых компетенций управленческих команд. В самый жесткий период пришлось в кратчайшие сроки перевести всех сотрудников на удаленный формат работы, перестроить процессы для оказания максимального количества услуг клиентам в онлайн-формате. Речь идет о приобретении автомобиля, страхового полиса, об организации сервиса доставки в промышленных масштабах.

После смягчения ограничений все очень быстро вернулось в привычное русло. За время карантина клиенты соскучились по личному общению. Для них в радость было самим приехать в салон

к своему мастеру и посмотреть автомобиль. Так что радикального изменения клиентского поведения и перехода в онлайн в нашей сфере бизнеса не произошло.

ЭР: Почему продажи новых автомобилей в прошлом году сокращались, а продажи поддержанных автомобилей остались на прежнем уровне? Как вы планируете развивать продажи поддержанных автомобилей?

А. С. На сокращение продаж новых автомобилей оказала влияние именно пандемия, так как она вызвала остановку производственных линий заводов. Проще говоря, на рынке не было необходимой доступности под спрос. При этом рынок автомобилей с пробегом не подвержен таким влияниям и частично заместил собой спрос на новые автомобили.

Безусловно, направление автомобилей с пробегом имеет огромный потенциал, мы активно развиваем и масштабируем его. У нас есть отдельные точки по продаже автомобилей с пробегом, не привязанные к дилерским станциям. Также мы активно развиваем сервис для автомобилей с пробегом, он называется «Лайт». Когда мы стартовали с этим проектом, то как раз выделили это направление в от-

дельный суббренд — «Ключавто Select», но потом поняли, что в этом нет особого смысла, и вернулись к «Ключавто / автомобили с пробегом».

ЭР: Какие автомобильные бренды пользовались спросом у покупателей активнее всего в прошлом году? Почему?

А. С. Лидерами по спросу в 2020 году традиционно стали Kia, Hyundai, Renault, Volkswagen, Skoda и Nissan. Это обусловлено тем, что нижний и средний ценовой сегмент всегда имеет больший спрос. Кроме того, существенное влияние оказывает модельный ряд, программы поддержки и хорошие условия по кредитованию. В течение нескольких лет ситуация в этом вопросе довольно стабильна и обоснована социально-экономическими факторами в стране.

ЭР: Какие планы у компании «Ключавто» на 2021 год в целом? Сколько планируется открыть новых салонов? Сколько продать автомобилей? Появятся ли новые бренды в линейке?

А. С. У нас очень амбициозные планы на этот год. Прежде всего, мы хотим побить собственный рекорд по продажам автомобилей с пробегом. Кроме того, легко и бесшовно провести интеграцию наших новых активов и привести их к стандартам компании. Также рассчитываем увеличить долю рынка в сегменте новых автомобилей.

Помимо этого, мы собираемся открыть минимум четыре новых дилерских центра, однако год еще в самом разгаре, и я думаю, что по факту их будет больше. С брендами история несколько сложнее, потому что сейчас мы имеем в портфеле уже почти все известные автомобильные бренды мира.

Беседовал Алексей Белянин

СПРАВКА

«Ключавто» — крупнейший автохолдинг юга России. Основан в 2001 году в Горячем Ключе. Выступает официальным дилером 31 автомобильного бренда, в т. ч. Mercedes-Benz, Lexus, Audi, Jaguar, Land Rover, Bentley, BMW, Toyota и др., представленных в 18 регионах страны. В настоящее время холдинг насчитывает 98 автоцентров, в т. ч. 82 дилерских центра по продаже новых автомобилей и 16 центров по продаже автомобилей с пробегом. В 2020 году холдинг «Ключавто» продал 43,2 тыс. автомобилей, выручка составила 110,69 млрд руб.

АГРАРНАЯ ПЕРСПЕКТИВА

Новороссийск известен в Краснодарском крае и за его пределами в первую очередь как город-порт и один из основных промышленных центров региона. Но в последнее время здесь активно развивается сельское хозяйство. Только за последние три года в Новороссийске реализовано около десятка инвестиционных проектов в области виноградарства, животноводства и садоводства. В окрестностях города выращивают виноград, фрукты и овощи, разводят коз, а также планируют заняться розливом минеральной воды и производством детского питания. Кроме того, город обеспечивает себя, край, Россию и зарубежные страны вином, рыбой, куриным яйцом и мясом птицы. Об успехах местных аграриев рассказал глава Новороссийска Игорь Дяченко

РОССИЙСКОЕ «БОРДО»

Новороссийск находится на одной параллели с французским городом Бордо (44°50' — Бордо, 44°43' — Новороссийск). Климат и почва в обоих городах идеально подходят для выращивания винограда. «Новороссийск обладает уникальными природно-климатическими условиями (терруаром) для выращивания виноградной лозы. Это позволяет нашему городу по праву считаться родиной многих известных марок вин», — рассказывает глава Новороссийска Игорь Дяченко.

Город занимает третье место в крае по площадям многолетних насаждений, а также по валовому сбору винограда. Чтобы сберечь ценные земли, не так давно губернатор Кубани Вениамин Кондратьев поручил провести в регионе инвентаризацию территорий, пригодных под выращивание винограда. После оценки общая площадь виноградопригодных земель Новороссийска увеличилась почти вдвое и составила более 8,5 тыс. га (против 4,2 тыс. га), из них на 1,8 тыс. га уже выращивается виноград. Данные переданы в Росреестр для внесения земель в категорию «особо ценные». Таким образом, эти участки будут защищены от застройки.

В настоящий момент в Новороссийске работают 13 виноградарских предприятий различных форм собственности, включая крупных производителей: ООО «Абрау-Дюрсо», ООО СХП «Раевское» и ООО Агрофирма «Мысхако», но в последние годы появляются новые хозяйства. Так, в 2020 году было заключено инвестсоглашение с главой КФХ Игорем Зубковым о строительстве винодельни «FerVino» в Семигорье.



За один год удалось запустить производство «с нуля». Винодельня одновременно строила как производственный цех, так и лабораторию, которая работает для всех желающих виноделов. Годовой объем вина составляет 65 тыс. бутылок. Продукция винодельни поставляется в Москву, Санкт-Петербург, Сочи и Краснодар.

САДЫ ЦВЕТУТ

В окрестностях Новороссийска расположены не только виноградники. В 2018 году ООО «Трюфельная долина» заложило черешневый сад на площади около 300 га и 25 га виноградников. Плодоношение сада планируется в 2023 году. Кроме того, к третьему кварталу 2023 года инвестор

намерен построить складской модуль для агрокомплекса, в котором будет храниться выращенная продукция — черешня и виноград. Площадь модуля составит 10 тыс. кв. м. В 2019 году КФХ Марии Мачедонской заложило 6 га плодовых насаждений. Таким образом, общая площадь садов на территории Новороссийска превысила 500 га.



БРОЙЛЕРОВ ПОДКОРМЯТ

Новороссийск занимает третье место в Краснодарском крае по производству яиц, а также является одним из основных экспортеров в РФ. Промышленным птицеводством в Новороссийске занимаются два производителя: ООО «Птицефабрика "Натухаевская"» и ООО «Птицефабрика "Новороссийск"». Птицефабрика «Новороссийск» является активным экспортером и рекордсменом по производству куриных яиц (в 2019 году было получено более 2 млн штук). Для обеспечения продуктивности работы в 2021 году ООО «Птицефабрика "Новороссийск"» планирует начать строительство в станице Раевской комбикормового

завода производительностью 15 т в час и зернохранилища. Общая площадь производственных помещений составит 2,5 га, а сумма инвестиций — более 100 млн руб.

РЫБА ПЛЫВЕТ В ПЕРЕРАБОТКУ

В Новороссийске работает крупная рыбопромышленная компания ИП Атанов. Годовой вылов товарной рыбы составил порядка 10 тыс. т. В 2019 году на базе рыбопромышленной компании, при поддержке администрации города, был организован сельскохозяйственный кооператив СППСК «База Флота», в котором были объединены все хозяйствующие субъекты, занимающиеся рыболовством. Кооператив занимается переработкой рыбной продукции, которую как реализуют на территории РФ, так и экспортируют в страны ближнего зарубежья.

1200 КОЗ

В администрации Новороссийска отмечают, что за последние 2–3 года появилось много новых крестьянско-фермерских хозяйств в отрасли животноводства. Одним из крупных инвестпроектов является проект строительства козоводческой фермы на 1200 голов. «В 2020 году, несмотря на то, что это был сложный год ограничений, связанных с распространением новой коронавирусной инфекции, администрация Новороссийска

заключила соглашение о намерениях в сфере инвестиций с крестьянским хозяйством "Цемдолинское", в лице главы хозяйства Владимира Плутенко», — рассказывает Игорь Дяченко. В сентябре 2020 года была завезена первая партия животных





из Ставрополя (107 голов). Организацией получена краевая субсидия на закупку скота в размере 415 тыс. руб. В настоящий момент завершено строительство ангара для содержания коз, родильный зал (уже появились первые козлята), доильный зал и кормовой ангар. Цех по производству и переработке готовой продукции (молоко, сыр) планируется закончить в IV квартале 2021 года, так как переработка молока планируется не ранее III–IV квартала 2022 года. Цех по переработке планируется оборудовать высокотехнологичной материальной базой для переработки молока, его мощность составит 500 л/сутки. «Реализация данного инвестиционного проекта позволила создать 8 рабочих мест. С ростом производства и оборотов вырабатываемой продукции дополнительно будет создано еще 10 рабочих мест. Производство нацелено не только на внутренний рынок, но и на зарубежье», — отмечает глава города.

Руккола для Москвы

Поддерживается в Новороссийске и отрасль овощеводства. Глава крестьянско-фермерского хозяйства Елена Бакумченко выращивает мяту, рукколу, шпинат и мангольд в станице Раевской. Весной 2020 года на территории КФХ начали строить овощехранилище для переработки и фасовки овощей и салатов. Кроме того, в 2020 году заключили инвестиционное соглашение на строительство новой современной теплицы. На реализацию проекта из средств краевого бюджета была выделена

финансовая помощь в размере 999 тыс. руб. «В результате завершения проекта создано 15 новых рабочих мест. Теплицы строят по современной технологии. Общая площадь тепличного хозяйства увеличилась до 5049 кв. м. Урожайность выросла на 15–25%. Такого показателя удалось достичь благодаря внедрению биотехнологий и современных агротехнических приемов. По итогам 2020 года теплицы дали урожай 139 т овощей. На рынках и в торговых сетях края реализуют около 20% продукции КФХ Бакумченко. Остальные 80% — за пределами Кубани, в том числе в Москве, Санкт-Петербурге», — говорит господин Дяченко.

Свое молоко

В прошлом году было заключено соглашение в сфере инвестиций с главой КФХ Азрет-Али Эбзеевым. Фермер строит животноводческую ферму в Семигорье на 100 голов крупного рогатого скота (КРС) молочного и мясного направления. Первые 30 голов стада КРС закупили в конце 2020 года. Также ферму дополнили поголовьем коз и овец. В хозяйстве планируется переработка



порядка 500 л молока в сутки, для переработки молочной продукции строится сыроварня. На сегодняшний день закончено строительство сыроварни, произведен монтаж оборудования, производится подключение к коммуникациям.

Облепиху предложат детям

В Новороссийске стартовало развитие комплекса по переработке сельскохозяйственной продукции «Компас». Руководитель КФХ Василий Вовченко планирует развивать предприятие с прицелом на экспорт. В 2021 году стартовало строительство цеха по производству детского питания и консервированной продукции из кизила, облепихи и винограда. Чтобы обеспечить сырьевую базу, фермер планирует заложить 7 га садов кизила и облепихи (идет



зачистка земель под закладку). 2 га виноградников уже заложили, еще 2 га заложат осенью (проект виноградников готов). Также глава КФХ планирует открыть производство собственной минеральной воды «Раевская». В настоящий момент получен сертификат соответствия в НИИ курортологии о составе воды, которая по своим качественным характеристикам может соперничать с минеральной водой «Горячий Ключ». Сейчас идет прокачка скважины.

Господдержки добавили

В последние годы власти Новороссийска отмечают повышенный интерес инвесторов к развитию сельского хозяйства. Они объясняют это тем, что сельское хозяйство остается одной из быстроразвивающихся отраслей современной экономики. «Сейчас население ориентировано на потребление экологически чистой продукции своего региона, т. е. выращенной "рядом с домом". Многие открывают небольшие хозяйства: перепелиные, животноводческие, выращивают овощи, фрукты, виноград», — рассуждает Игорь Дяченко. Положительная динамика в отрасли, по его словам, обусловлена не только широким рынком сбыта и присутствующим

спросом, но и с поддержкой, которая оказывается на государственном уровне.

В 2020 году 21 агропредприятие Новороссийска получило помощь на закладку и уход за виноградниками, закладку садов, вылов водных биоресурсов и их переработку, на страхование животных (птиц). Темп роста государственной поддержки в 2020 году составил 218%, или 264,7 млн руб. В этом году на краевые субсидии для Новороссийска зарезервированы средства в размере 1,3 млн руб. «С 2021 года сельхозтоваропроизводители могут получить льготные "короткие" и инвестиционные кредиты со ставкой от 1 до 5% не только на развитие сельского хозяйства, но и для оцифровки агропредприятий. Приобрести сельхозтехнику и оборудование в рассрочку на льготных условиях помогает госкомпания АО "Росагролизинг". Данная финансовая помощь не имеет рыночных аналогов. Компенсировать часть затрат также возможно при создании и модернизации производственных объектов или объектов переработки сельхозпродукции и сертификации продукции АПК», — заключает глава Новороссийска.

«С 2021 года сельхозтоваропроизводители могут получить льготные "короткие" и инвестиционные кредиты со ставкой от 1 до 5% не только на развитие сельского хозяйства, но и для оцифровки агропредприятий»



«НАШ ИМИДЖ — ЭТО НАШИ ЛЮДИ»

В 2020 ГОДУ ИСТОРИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС РУССКОГО ВИННОГО ДОМА «АБРАУ-ДЮРСО» ВОШЕЛ В ШОРТ-ЛИСТ ЛУЧШИХ ДОСТОПРИМЕЧАТЕЛЬНОСТЕЙ МИРА ПО ВЕРСИИ МЕЖДУНАРОДНОГО ТУРИСТИЧЕСКОГО СЕРВИСА TRIPADVISOR. ЕЖЕГОДНО ЦЕНТР ТУРИЗМА «АБРАУ-ДЮРСО» ПОСЕЩАЮТ ПОРЯДКА 300 ТЫС. ЧЕЛОВЕК, ЧТО СТАВИТ СТАРЕЙШУЮ РОССИЙСКУЮ ВИНОДЕЛЬНЮ НА ПЕРВОЕ МЕСТО ПО ПОСЕЩАЕМОСТИ В РОССИИ И ЕВРОПЕ. ПРЕЗИДЕНТ ГРУППЫ КОМПАНИЙ «АБРАУ-ДЮРСО» ПАВЕЛ ТИТОВ РАССКАЗАЛ ОБ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ИТОГАХ ПРОШЕДШЕГО ГОДА, НОВЫХ ПРАВИЛАХ И ПЛАНАХ НА БУДУЩЕЕ.



ЭКОНОМИКА РЕГИОНА: «Абрау-Дюрсо» в прошлом году отмечало 150-летний юбилей — впечатляющая дата для российского бренда. Что она означает лично для вас?

П. Т. Эта дата, 150 лет, прошедшие со дня основания «Абрау-Дюрсо», ассоциируется у меня с большой ответственностью, с великой историей. История — самое ценное, что есть у «Абрау-Дюрсо», это то, что отличает нас от других виноделен. И нам нужно было не столько даже сохранить ее, сколько рассказать о ней, поделиться. Бренд «Абрау-Дюрсо» существовал задолго до нас: это царское имение и французские виноделы, которые приехали сюда еще до революции, это знаменитый энолог-шампанист Виктор Дравиньи, наладивший производство шампанских вин, и семьи, которые здесь создавались. У Дравиньи с Абрау была связана вся жизнь, здесь родились пятеро из шести его детей.

У нас существует невероятное количество историй. Вот, например: 1914 год, Первая мировая война. Французы объявляют мобилизацию, и в Абрау-Дюрсо из порта Новороссийска по почте передают французскую военную форму — она предназначалась для граждан Франции, для виноделов, которые здесь жили и работали под началом Дравиньи. Благодаря постоянным историческим изысканиям уже в наши дни мы нашли информацию о письме российского императора с таким текстом: «Мы, Николай II, Император Всероссийский, нашему Кузену Раймону Пуанкаре, президенту Французской Республики». В нем содержалась просьба разрешить г-ну Дравиньи как можно скорее вернуться к своим обязанностям в царском Удельном имении «Абрау-Дюрсо».

ЭР: Чем закончилась эта история? Отпустили виноделов в Россию?

П. Т. Только Виктора Дравиньи, остальных — нет. Он вернулся и опекал жившие здесь восемь семей, оставшиеся без своих мужей и отцов, ушедших на фронт. Эту историю раскопал фонд «Наследие Абрау-Дюрсо», который работает в архивах не только Абрау-Дюрсо, но и в Петербурге, Москве, находит и покупает связанные с заводом документы, исторические этикетки, фотографии. Фонд разыскал и пригласил в Абрау-Дюрсо потомков Виктора Дравиньи. Они здесь были и поведали нам о двух абсолютно уникальных вещах, подаренных Николаем II: часах «за отлично-усердную службу» и портсигаре с двуглавым орлом, инкрустированном бриллиантами. Они хранятся в семьях потомков винодела. Мы сделали 3D-модель этого портсигара, его можно увидеть в музее Абрау-Дюрсо.

ЭР: Юбилейный год пришелся на начало пандемии, которая пока еще продолжается. Как отразились на Абрау-Дюрсо связанные с коронавирусом ограничения, повлияли ли они на планы компании?

П. Т. Честно признаться, я думал, что все будет намного хуже, но оказалось совсем не так. Да, планы по выходу на новые рынки были нарушены, но экспортные продажи сохранились на уровне 2019 года. Мы запустили новый продукт — теперь в коллекцию классических игристых вин входит Brut d'Or Blanc de Noirs из стопроцентного пино-нуар. За прошедший год мы поучаствовали в пяти международных конкурсах и завоевали рекордное для России количество наград — 47.

С самого начала карантина мы решили, что ничего не закрываем, не сворачиваем и никого не увольняем. Еще до того, как об этом нас попросило государство — никого не увольнять. Чуть позже стало понятно, что мы не попадаем ни под какие льготные пакеты поддержки, но самым сложным было то, что центр туризма стоял пустым в течение пяти месяцев. Мы просто несли затраты на его содержание, без какой-либо выручки.

В отличие от туристического центра, производство практически не останавливалось. Самых старших коллег отправили по домам, сократили чуть-чуть темпы производства, чтобы работать в одну смену, но работать продолжали. В то же время помогли Новороссийску, привозили в больницы лекарства, закупили аппараты ИВЛ. Это наш город, и мы его поддерживали как могли.

Вместе с тем год был очень важным для всей винодельческой отрасли: мы переходили на работу по новому 468-му закону о русском вине. До июня мы должны были успеть полностью перейти на российский виноматериал, и это был очень интенсивный труд. Компания заключила большую сделку, наверное, крупнейшую в истории российского виноделия, — покупку винодельни «Юбилейная» и ее виноградников, которых, объективно говоря, втрое больше, чем когда-либо было у «Абрау-Дюрсо». Мы планировали переходить на российский виноматериал, но рассчитывали, что процесс будет постепенным и займет лет 5-7. Но плавного перехода не получилось, поэтому пришлось покупать «Юбилейную», несмотря на все сложности, с ней связанные: винодельня была банкротом, мы договаривались о покупке с владельцем, скупали долги, прошли огромное количество арбитражных судов. Теперь, с учетом «Юбилейной», у нас 3,4 тыс. га плодоносящих виноградников, думаю, что через 2 года мы дойдем до 4 тыс. га. Я уже попробовал

новое наше «Русское игристое», сделанное полностью из российского винограда. И могу сказать, очень хорошо получилось!

ЭР: Можно ли сказать, что закон был принят во благо и ожидания российских виноделов будут оправданы, отношение к их продукции изменится в лучшую сторону?

П. Т. Наверное, тут дело не в законодательстве. Закон — это важный шаг, он оказался чуть резким, но тем не менее был необходим. Намного важнее подход — общее продвижение нашей отрасли, некая унификация. Мы, как бизнесмены и владельцы Абрау-Дюрсо, продвигаем свое, другие виноделы делают то же самое. Но если уж мы назвали винодельческой державой, приняли этот закон, тогда надо чуть-чуть по-другому начинать продвигать российское вино — и тут уже очень многое зависит от государственной системной поддержки, от власти. Сегодня на государственном уровне осуществляется поддержка внутреннего туризма, выделяются бюджеты на его продвижение — с виноделием надо теперь работать так же. Важный шаг уже сделали: госкомпаниям запретили закупать зарубежное вино, теперь они могут покупать только российское. В объемах продаж это нам особенно не помогло, но хоть какое-то признание, теперь люди на официальных мероприятиях видят отечественную продукцию.

ЭР: Абрау-Дюрсо на отсутствие господдержки жаловаться грешно, когда совсем недавно президент

во всеуслышание объявил, что собирается к вам на пенсию. Готовите место?

П. Т. Владимир Владимирович к нам не на пенсию собрался, а работать специалистом по праву. Ну как такого специалиста не принять!

Конечно, это было неожиданно и очень приятно. Первым мне позвонил мой знакомый: «Слушай, я тут телевизор смотрю, там Путин выступает и говорит, что к тебе работать пойдет». Я на него даже наорал, что за шутки непонятные. Ну а потом мы уже все сами увидели и нашли стенограмму выступления. Конечно, нам очень приятно, что Владимир Владимирович, когда разговаривал про виноделие, вспомнил именно «Абрау-Дюрсо».

ЭР: Вы говорили в нескольких интервью, что изначально, как финансист, не верили в этот проект. Окупились ли вложения и насколько теперь это экономически успешное предприятие?

П. Т. Я бы сказал, что был напуган масштабами того, что нам предстояло сделать. А сколько мы потратили за все это время, сказать очень сложно: когда-то рассчитывали, что примерно 6 млрд руб., но это было еще теми, докризисными деньгами. Мы практически не выплачивали дивидендов до последних нескольких лет. Все, что зарабатывали, реинвестировали.

Сегодня капитализация у нас уже 24 млрд руб. Даже в коронавирусный 2020 год чистая прибыль составила 1,1 млрд руб., доход Группы компаний



ИСТОРИЧЕСКИЙ КОМПЛЕКС «АБРАУ-ДЮРСО» ВОШЕЛ В ШОРТ-ЛИСТ ЛУЧШИХ ДОСТОПРИМЕЧАТЕЛЬНОСТЕЙ МИРА ПО ВЕРСИИ СЕРВИСА TRIPADVISOR



В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ ПЛОЩАДЬ ПЛОДНОНОСЯЩИХ ВИНОГРАДНИКОВ, ПРИНАДЛЕЖАЩИХ ГРУППЕ КОМПАНИЙ «АБРАУ-ДЮРСО» СОСТАВЛЯЕТ 3,4 ТЫС. ГА

«Абрау-Дюрсо» по сравнению в 2019 годом вырос до 8,72 млрд руб. (в 2019 году — 8,23 млрд руб.). Всего же за прошлый год мы продали 41,05 млн бутылок, всего на 5% меньше, чем в докоронавирусном 2019-м.

ЗР: Помимо игристого, на что делает ставки группа компаний? Туризм и недвижимость в поселке также в числе ваших приоритетов?

П. Т. Туризму мы уделяем очень много внимания. Это очень важная поддержка основного бизнеса — виноделия, потому что каждый, кто приезжает на нашу территорию, становится нашим бренд-амбассадором. Я не хочу обижать свой департамент маркетинга, но лучше сарафанного радио еще никто ничего не придумал. Человек, который был у нас на экскурсии, обедал в наших ресторанах, — уже становится нашим посланцем, он едет к себе домой и рассказывает о том, что он видел и пробовал, как минимум пятерым своим знакомым. Поэтому планы по развитию туризма в Абрау у нас безграничны. Сейчас достраиваем большую гостиницу, есть еще несколько объектов, которые хотим построить.

Мы с отцом очень много ездили по миру и понимали всегда, что виноделие без туристической составляющей, без энотуризма, не работает. Когда люди приходят на завод, пробуют наше вино на месте, они воспринимают его совсем по-другому. У нас особое внимание к территории, к озеру и окружающей среде. Но в том, что касается недвижимости, —

мы не девелоперы и не строители. Мы построили поселок Абрау Deluxe, но, если честно признаться, главной нашей целью было выкупить этот участок земли, не допустить, чтобы кто-то понастроил там газобетонных коробок и нарушил бы внешний вид Абрау-Дюрсо. Мы всегда покупали землю рядом с нами не потому, что собираемся на этом заработать, а потому что не хотим допустить здесь строительства чего-то, на что смотреть не хочется. Мы исходим из эстетики, и с поселком Абрау Deluxe так было: сначала купили землю, а потом стали думать, что с этим делать. Так и появились 42 коттеджа, на сегодняшний день все они уже проданы.

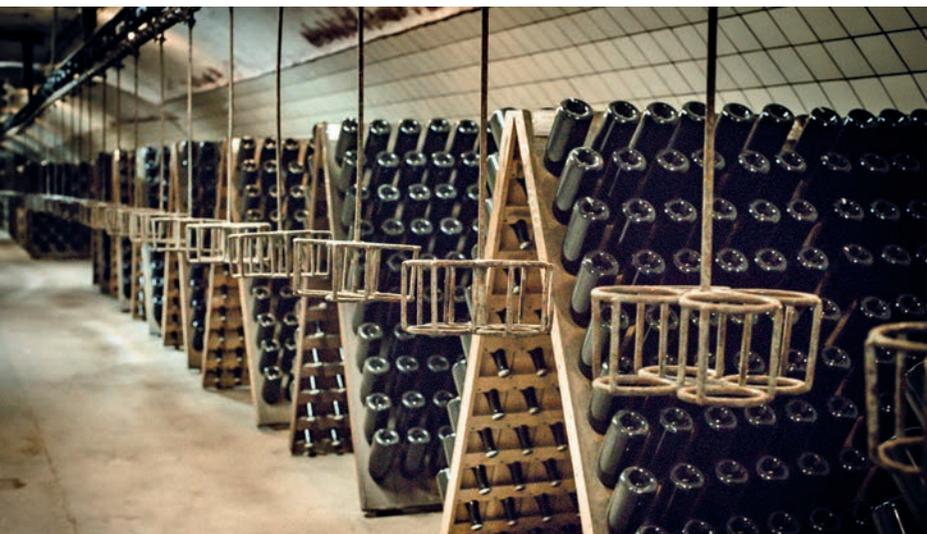
Мы стараемся улучшать ту среду, в которой живем, — прежде всего это условия жизни и пребывания в поселке Абрау-Дюрсо. Очень много проектов у Фонда развития «Жизнь Абрау-Дюрсо»: в нашей поддержке нуждаются дороги в районе, детские сады, школы. Недавно мы открыли школу иностранных языков для детей — может, это и «олд фэшн», но, по моему мнению, знание второго языка очень важно и для жизни, и для будущей карьеры. В поселке живут 4 тыс. человек, очень много людей в возрасте. Конечно, им требуется помощь, во время карантина мы развозили еду по домам, помогли поселку всем чем могли: привозили санитайзеры, маски, лекарства, развозили по домам еду. Наши люди, жители Абрау-Дюрсо, — это ведь тоже имидж.

Беседала Любовь Неверовская



В ПЛАНАХ «АБРАУ-ДЮРСО» СТРОИТЕЛЬСТВО БОЛЬШОЙ ГОСТИНИЦЫ И РАЗВИТИЕ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ

В АРХИВАХ ЗАВОДА МЫ НАШЛИ ПИСЬМО, КОТОРОЕ НАЧИНАЕТСЯ ТАК: «МОЕМУ ДОРОГОМУ ДРУГУ, ПРЕЗИДЕНТУ ФРАНЦИИ ПУАНКАРЕ. ОТПУСТИ, ПОЖАЛУЙСТА, ДРАВИНЬИ И ЕГО ДРУЗЕЙ ОБРАТНО В РОССИЮ, ДЕЛАТЬ ШАМПАНСКОЕ. ТВОЙ ДРУГ НИКОЛЯ»



В ГОРНЫХ ТОННЕЛЯХ ЗАВОДА ВЫДЕРЖИВАЕТСЯ ИГРИСТОЕ, КОТОРОЕ ПРОИЗВОДИТСЯ ПО КЛАССИЧЕСКОМУ МЕТОДУ ШАМПАНСКИХ ВИН



ЕЖЕГОДНО В АБРАУ-ДЮРСО БЫВАЮТ ПОРЯДКА 300 ТЫС. ТУРИСТОВ

ЖИЛЫЕ КОМПЛЕКСЫ В СОЧИ

ИНВЕСТИРУЙТЕ В КУРОРТНУЮ
НЕДВИЖИМОСТЬ!

ДОХОДНОСТЬ ОТ 30% В ГОД



8 (800) 222-08-08
ava-sochi.ru

AVA GROUP

Застройщик ООО «СЗ Кислород».
Проектная декларация на сайте наш.дом.рф

По формуле 3PL



ROMEX GROUP приступает к строительству в Новороссийске мультитемпературного логистического комплекса А-класса

Инвестиционное соглашение о строительстве мультитемпературного складского комплекса класса А будет подписано на Петербургском Международном Экономическом Форуме, который пройдет со 2 по 5 июня 2021 г. Объем вложений в проект составляет около 2,5 миллиардов рублей. Ввод в эксплуатацию данного объекта даст Новороссийску дополнительные 250 рабочих мест.



Проект является третьим этапом строительства логистического комплекса ROMEX площадью 80 тыс. кв.м. и потенциальным грузооборотом 6 млн.т. в год (первую очередь завершили в сентябре 2020 года, построив хаб build-to-rent площадью 18 тыс. кв.м для компании X5 Retail Group). Второй этап – контейнерный терминал на 2000 TEU – будет введен в эксплуатацию в июле 2021. Кроме того, в планах компании реализовать четвертую очередь – «сухой» склад площадью около 40 тыс. кв. м., и таким образом в 2023 году полностью завершить строительство логистического комплекса ROMEX.

Группа компаний Ромекс объявила о строительстве второй очереди логистического комплекса в Новороссийске. Речь идет о складских площадях класса А площадью 23 тыс. кв. м. с различными температурными режимами. К строительным работам планируют приступить во втором полугодии 2021 года. Ввод в эксплуатацию запланирован на второе полугодие 2022 года.

Ответственное хранение

Новый мультитемпературный логистический комплекс позволит решить проблему дефицита складских площадей А-класса в портовом городе.

Как отмечают в «Ромекс-Кубань», комплекс предназначен для компаний, преимущественно специализирующихся на импорте и экспорте грузов через Новороссийский морской торговый порт.

Логистический комплекс обеспечит «под ключ» предоставление всей палитры услуг. Клиентам предоставят возможность хранения паллетированных и непаллетированных грузов в разных температурных режимах, включая плодоовощную продукцию и другие продукты питания, в том числе скоропортящиеся, алкогольную продукцию, товары народного потребления.

Комплекс будет включать в себя:

- Среднетемпературные складские помещения – **18 тыс. кв. м.**
- Офисные помещения – **1,5 тыс. кв. м.**
- Низкотемпературная камера – **3,5 тыс. кв. м.**

Логистика третьего поколения

Группа компаний Ромекс будет осуществлять не только техническую эксплуатацию данного объекта, но и коммерческое управление.

В Новороссийске на территории мультитемпературного склада будут сконцентрированы все виды логистических услуг: погрузочно-разгрузочные операции, перепалечивание, стикеровка и маркировка грузов, автоперевозки, сортировка и калибровка продукции, оформление сопроводительной документации для транспорта.

«Логистика третьего поколения решает одновременно много сложных задач, которые существенно «облегчают жизнь» компаниям, которые решают воспользоваться услугами подобных складских комплексов», – говорят в компании Ромекс.

ROMEX GROUP

Один из ведущих инвестиционно-девелоперских холдингов юга России, имеющий опыт строительства и эксплуатации различных коммерческих объектов недвижимости более 23 лет.

Одним из направлений деятельности компании является проектирование и строительство под ключ оптово-распределительных центров для хранения товаров народного потребления, продуктов питания, алкогольной продукции, товаров, требующих организации специальных температурных режимов. На сегодняшний день компанией построено и введено в эксплуатацию 8 складских объектов класса А на территории Российской Федерации, общая площадь которых составляет свыше 345 тыс. кв. м.

В 2020 году «Ромекс-Кубань» возглавила список лучших организаций строительного комплекса Краснодарского края по результатам производственно-хозяйственной деятельности за 2019 год, получивших наивысшие оценки по сумме показателей, объем выручки которых составил свыше 1 млрд руб. (конкурс учрежден департаментом строительства Краснодарского края).



КУРОРТЫ ТОНУТ В ДЕНЬГАХ

СТОИМОСТЬ ЖИЛЬЯ НА ЧЕРНОМОРСКОМ ПОБЕРЕЖЬЕ ДОСТИГЛА ПИКОВЫХ ЗНАЧЕНИЙ. СПРОС НА НЕГО НЕ СНИЖАЕТСЯ, А ДЕФИЦИТ СВОБОДНЫХ ОБЪЕКТОВ РАСТЕТ. СОСТОЯТЕЛЬНЫЕ ГОСТИ ИЗ КРУПНЫХ РОССИЙСКИХ ГОРОДОВ, ОТКРЫВ ДЛЯ СЕБЯ В ПАНДЕМИЮ РУССКИЙ ЮГ, СМЕТАЮТ НА РЫНКЕ ВСЕ СЕГМЕНТЫ — ОТ «ЭКОНОМА» ДО «ЭЛИТКИ». ДМИТРИЙ МИХЕЕНКО

Предыдущий «ковидный» год отметился взрывным ростом цен на курортное жилье. Россияне в условиях экономического кризиса прибегли к своему излюбленному методу сохранения денежных сбережений — покупке недвижимости. Немалую роль в этом сыграла программа льготной ипотеки, когда у жителей страны появился платежеспособный спрос. Более того, многие люди, перешедшие на работу в home-офис, поняли, что работать удаленно гораздо приятнее, сидя на берегу Черного моря, нежели в пыльном мегаполисе. Да и в целом значительная часть россиян, имеющих достаток выше среднего и лишенных возможности оставить свои деньги на зарубежных курортах, впервые открыла для себя отечественный юг со всеми его прелестями и недостатками.

ЦЕНА ДОСТИГЛА ПИКА По данным компании Golden Brown Group, в Анапе стоимость нового жилья выросла за минувший год на 20% и составила 60–80 тыс. руб. за 1 кв. м. В Геленджике рост цен на первичном рынке жилья также составил около 20%, превысив 120 тыс. руб. за 1 кв. м. В Новороссийске и Туапсе цены в настоящее время находятся на уровне 60–80 тыс. руб. за «квадрат», поскольку это портовые города с соответствующим качеством прибрежной зоны. Самая дорогая недвижимость — в Сочи. С начала года стоимость новостроек на курорте, согласно данным экспертов, поднялась в среднем на 40% и находится на уровне 250 тыс. руб. за 1 кв. м. В Сириусе, который вышел из состава Сочи в подчинение федерального центра, цены еще выше — в среднем по 450 тыс. руб. за 1 кв. м (рост за год на 50–60%), а в некоторых проектах — даже по 700 тыс. руб. за «квадрат».

«Пандемия подогрела интерес покупателей к недвижимости в Сочи, поскольку стремительное закрытие международных границ на неопределенный срок наглядно показало, как быстро можно потерять доступ к своим зарубежным активам. Многие россияне после этого решили обзавестись недвижимостью на российском курорте, чтобы перестраховаться и иметь возможность в любое время уехать поближе к морю», — комментирует генеральный директор Golden Brown Group Татьяна Бураляковская.

Сегодняшний уровень цен на курортах Краснодарского края достигает своих пиковых значений, уверена генеральный директор Nedvex Юлия Галимова. По ее данным, квартира в Сочи в проектах комфорт- или бизнес-класса, строящихся по ФЗ-214 на финальном этапе, обойдется покупателю от 250 тыс. руб. за кв. м, а стоимость «квадрата» в элитных жилых комплексах, в том числе апартаментных, — от 400 до 700 тыс. за кв. м.

Госпожа Галимова отмечает, что, как правило, рост цены следует за спросом. Так, по словам эксперта, с сентября по декабрь 2020 года количество сделок на первичном рынке недвижимости Сочи выросло по сравнению с аналогичным периодом прошлого года вдвое, а если конкретнее, то на 53%. В конце 2020 года на пике спроса ежемесячно в олимпийской столице реализовывалось примерно 50–55 тыс. кв. м жилья. В апреле 2021 года было реализовано 60 тыс. кв. м жилья. По итогам месяца количество сделок на первичном рынке выросло относительно марта на 80% и побило рекорд осенних показателей 2020 года.

РОСТ ВО ВРЕМЯ ДЕФИЦИТА С 1 июля в Сочи вступает в силу двухгодичный мораторий на выдачу разрешений на строительство, что в свою очередь остановит появление на курорте новых жилых объектов. По словам экспертов, такое решение администрации вкупе с высоким спросом на жилье уже сказывается на стоимости недвижимости, и застройщики, мотивируя грядущим дефицитом, повышают цены. В некоторых проектах, по данным риелторов, и вовсе отмечены случаи, когда девелоперы останавливали продажи лотов, возобновляя их с более высокими ценниками.

По данным Nedvex, текущий объем проектов у крупных застройщиков Сочи, на которые уже получены разрешения и которые сейчас находятся на стадии строительства, составляет порядка 1 млн кв. м. Общий объем проектов, которые находятся на очереди на получение разрешающих документов, достигает 600 тыс. кв. м.

«Сейчас на рынке спрос очень высокий, а предложение продолжает сильно сокращаться по причине введенных ограничений на застройку, которые связаны с тем, что генплан города до сих пор не у-

твержден, а строительство новых инженерных сетей и объектов социальной инфраструктуры не успевает за потребностью города. Такая ситуация может сыграть на руку крупным застройщикам, поскольку из-за дефицита предложения стоимость жилья растет очень быстро», — говорит Юлия Галимова.

По мнению генерального директора консалтинговой компании Масоп Ильи Володько, мораторий на выдачу разрешений на строительство в Сочи будет способен навести там порядок на рынке недвижимости, но в случае, если за это время в строительной отрасли курорта «будут выстроены понятные правила игры».

«Дело в том, что мораторий был озвучен еще весной этого года, а вводится только с 1 июля. Это означает, что какие-то разрешения все-таки могли быть выданы про запас на ближайшие два года. Следовательно, какое-то количество объектов все же появится, и рынок не окажется совсем пустым. Вторых, мораторий не относится к объектам реконструкции, а у нас на рынке курортной недвижимости очень много объектов, относящихся не к новому строительству, а к реконструкции существующих санаториев, пансионатов и прочих зданий. Если разрешение на реконструкцию этих объектов будет продолжаться выдаваться, то рынок переживет этот двухгодичный период. Пока будут распродаваться остатки и реализовываться те проекты, которые начнутся до 1 июля. Поэтому я думаю, что какого-то тотального дефицита и связанных с ним проблем не будет», — говорит гендиректор Масоп.

По словам господина Володько, рассчитывать, что за счет ограничений цена на недвижимость в ближайшие годы на побережье вырастет еще больше, не стоит. Он прогнозирует максимальный рост в ближайшие пару лет всего на 15–20%.

Директор агентства недвижимости «Этажи» в Краснодаре Вадим Камалов отмечает, что спрос на курортное жилье связан с тем, что после «пандемийного» года различные компании начали практиковать удаленную работу, и многие поняли, что лучше трудиться не в пыльных мегаполисах, а возле моря. «Это, как правило, обеспеченные люди, у которых были деньги, и они достаточно быстро выбрали все предложение, которое было на курорте. Естественно,

это вызвало повышение цены. Люди начали быстро скупать все имеющиеся в Сочи квартиры, чтобы успеть до повышения цен», — рассказал риелтор.

По словам экспертов, наиболее очевиден дефицит жилья в поселке Сириус. Там практически нет новой недвижимости, есть только вторичное жилье. При этом спрос на недвижимость постоянно растет. Главным образом, по утверждению Татьяны Бураляковской, покупателей привлекает возможность сделать на федеральной территории постоянную регистрацию, так как она дает различные привилегии. По прогнозам компании Golden Brown Group, в течение 2021 года рост цен на жилье в данной локации продолжится, чему способствуют масштабные планы федерального правительства по развитию Сириуса и острый дефицит ликвидных проектов на этом субрынке.

НЕРЕГУЛИРУЕМАЯ АРЕНДА По данным Golden Brown Group, с начала 2021 года средняя ставка аренды жилья в Сочи выросла примерно на 20% и составила 25 тыс. руб. в месяц. Рост, по словам аналитиков, связан все с тем же ажиотажным спросом на отдых в Сочи, поскольку некоторые зарубежные курорты, включая Турцию, все еще закрыты для россиян.

В настоящее время на рынке посуточной аренды Сочи сдается порядка 2,5 тыс. объектов, говорят в инвестиционной компании Garnet. Средняя ставка за сутки на данный момент составляет 6,44 тыс. руб. Самый широкий выбор объектов представлен в сегменте 1-комнатных квартир. Здесь экспонируются 803 объекта. Средняя ставка для таких объектов составляет 2,78 тыс. руб. за сутки. При этом самые доступные варианты можно снять от 800 руб. за сутки, а самые дорогие — за 35 тыс. руб. «При этом самые бюджетные ставки предлагаются с определенными условиями. Например, не менее семи суток съема, таким образом, если объект будет снят на четыре дня, то стоимость за сутки для арендатора будет выше», — комментирует совладелец инвестиционной компании Garnet Екатерина Сивова. Самая дорогая квартира, которая сейчас сдается в краткосрочную аренду, по информации эксперта, имеет ставку в 55 тыс. руб. Это 3-комнатный объект в одном из лучших комплексов Сочи.

СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ КВ. М НОВОГО ЖИЛЬЯ В КУРОРТНЫХ ГОРОДАХ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

по данным компании Golden Brown Group, май 2021

СОЧИ	250 ТЫС. РУБ.	↗ РОСТ ЗА ГОД — 40%
СИРИУС	450 ТЫС. РУБ.	↗ РОСТ ЗА ГОД — 50–60%
ТУАПСЕ	60–80 ТЫС. РУБ.	↗ РОСТ ЗА ГОД — 20%
ГЕЛЕНДЖИК	120 ТЫС. РУБ.	↗ РОСТ ЗА ГОД — 20%
НОВОРОССИЙСК	60–80 ТЫС. РУБ.	↗ РОСТ ЗА ГОД — 20%
АНАПА	60–80 ТЫС. РУБ.	↗ РОСТ ЗА ГОД — 20%

НЕДВИЖИМОСТЬ

ЦЕНЫ НА НЕДВИЖИМОСТЬ В СОЧИ ЗА КВ. М

по данным gosrealty.ru, май 2021

КВАРТИРЫ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ	163,1 ТЫС. РУБ.
НОВОСТРОЙКИ	208,9 ТЫС. РУБ.
ДОМА	31,5 ТЫС. РУБ.
ЗЕМЛЯ	1,4 МЛН РУБ. ЗА СОТКУ
ОФИСЫ	145,3 ТЫС. РУБ.
ТОРГОВЫЕ ПЛОЩАДИ	133,5 ТЫС. РУБ.



ОДИН ИЗ САМЫХ ДОРОГОСТОЯЩИХ ЖК СОЧИ — КОМПЛЕКС АПАРТАМЕНТОВ GRAND ROYAL RESIDENCE НА ПЕРВОЙ БЕРЕГОВОЙ ЛИНИИ

Сейчас рынок арендного жилья уже перегрет, поскольку большинство отелей и апарт-отелей уже выкуплено и забронировано, считают эксперты Nedvex. Сегодня, по данным компании, по сравнению с позапрошлым годом цена за аренду объекта выросла на 50–100% в зависимости от сезона, местоположения и ценового сегмента.

Эксперт на рынке сочинской недвижимости Кирилл Флутков сообщает, что спрос на аренду жилья в Сочи растет начиная с ноября прошлого года. Так, например, если февраль, по его словам, вырос по отношению к январю всего на 0,7%, то март к февралю — уже на 22,69%.

«Важной особенностью рынка аренды Сочи является сезонность. Часто людей, снимающих жилье на долгий срок, выселяют под высокий сезон для заселения краткосрочных по более высоким ставкам. Ставки растут, но месяц на месяц не приходится. Если май дождливый, то ставки снижаются, а если май солнечный, то растут», — говорит господин Флутков. По его словам, наиболее востребованными объектами аренды являются небольшие квартиры-студии на первой береговой линии.

Борис Борискин, генеральный директор компании Skolkovo Realty, рассказывает, что сегодня в Сочи остается считанное число свободных объектов со ставками от 20 тыс. руб. в сутки. Их число, по его данным, не превышает 40–50 единиц. В этом ценовом сегменте предлагаются объекты площадью от 100 кв. м, в пешей доступности от моря, с хорошим дизайнерским ремонтом и хорошей придомовой инфраструктурой.

«С конца марта мы фиксируем планомерный рост ставок на посуточную аренду в Сочи в высокобюджетном сегменте. Мы проанализировали динамику изменения ставок за сутки в апреле и отметили, что средний прирост только за один месяц составил 3,1 тыс. руб. При этом максимальный прирост достиг отметки в 6 тыс. руб. за сутки», — рассказал господин Борискин.

ОТ «БЮДЖЕТА» ДО «ЭЛИТКИ» Покупатели жилья в Сочи прежде всего предпочитают квартиры и апартаменты в надежных проектах с видом на море, считает Татьяна Бурлаковская. По ее данным, растет спрос на большие площади от 100 кв. м и выше. Также очень востребованы индивидуальные дома. «Мы и раньше видели, что многие клиенты переезжают в Сочи из Москвы, Санкт-Петербурга, Екатеринбург и других городов, но после начала

пандемии эта тенденция лишь усилилась. Люди теперь стремятся поменять климат на более теплый, особенно в условиях, когда многие зарубежные курорты все еще недоступны», — говорит эксперт.

По мнению Ильи Володько, несмотря на то что Сочи, Анапа, Геленджик и другие населенные пункты на побережье воспринимаются в первую очередь как города для отдыха, там продолжают пользоваться спросом абсолютно все сегменты недвижимости. Наиболее востребованным форматом жилья, по данным собеседника, является жилье стандарт-класса, при этом данного сегмента в Сочи, например, почти не осталось, а спрос на него достаточно большой. «И не только потому, что в него дешевле инвестировать и нужен меньший бюджет, но и потому что большое количество людей планирует переезд в Сочи на постоянное место жительства, и этим людям не нужно какое-то премиальное жилье, им нужно жилье для жизни. Этот спрос достаточно существен, а предложения нет», — рассказывает господин Володько.

По словам гендиректора Masop, и в комфорт-сегменте, и в бизнес-классе спрос достаточно высокий, просто у каждого сегмента жилья разные категории покупателей. Такие форматы жилья приобретают россияне с достаточно большим уровнем заработка, которые таким образом хотят инвестировать свои деньги либо купить квартиру для отдыха, поскольку это у них уже второе, третье или четвертое жилье. А люди, которые обладают меньшими ресурсами и которые также хотят либо инвестировать, либо переехать на постоянное место жительства в Сочи, ориентируются на более дешевые предложения и также подогревают спрос в своем сегменте.

Как отмечает Татьяна Бурлаковская, в последние полтора года в Сочи также растет спрос на апарт-отели под управлением гостиничных операторов, в том числе международных. Это, по ее словам, объясняется двумя причинами: первая — у подобных проектов высокая инвестиционная привлекательность, как при сдаче в аренду, так и при перепродаже по мере роста цены апартаментов ближе к окончанию строительства, вторая — часто эти объекты появляются на месте бывших советских санаториев, расположенных в выгодных локациях у побережья. Таких участков в свободном доступе уже нет.

Кирилл Флутков отмечает высокий спрос на коттеджи в олимпийской столице. Катализатором этого, по его словам, стало в первую очередь желание сохранить деньги. Так, в сегменте частных домов

в Сочи 311 объектов продаются, согласно данным компании Skolkovo Realty, по цене выше 100 млн руб. Самый дорогой коттедж оценивается в 1,6 млрд руб. Его площадь составляет почти 1,3 тыс. кв. м.

По данным Бориса Борискина, по итогам первого квартала 2021 года спрос на покупку элитных объектов недвижимости в Сочи оказался на 55,7% выше, чем в первом квартале 2020 года. Так, в первом квартале текущего года запросов на покупку недвижимости поступило на 46,3% больше, чем в первом квартале 2020 года.

В апреле 2021 года на рынке недвижимости Сочи, по информации Skolkovo Realty, экспонируется почти 19 тыс. объектов. При этом только 33 объекта имеют стоимость квадратного метра выше 1 млн руб. Самые дорогие апартаменты города сейчас продаются за 780 млн руб. Этот бюджет позволит приобрести 400-метровый пентхаус с видом на Черное море.

РАСТИ УЖЕ НЕКУДА Цены на сочинское жилье в течение 2021 года вырастут еще минимум на 30%, считает Татьяна Бурлаковская. Это, по ее словам, связано с тем, что ситуация с международными границами и пандемией по-прежнему туманная и неизвестно, когда зарубежные курорты снова будут свободно принимать российских туристов. «Безусловно, спрос будет расти по мере приближения высокого сезона, а вместе с ним будут расти и ставки. Традиционно пик наступает с середины июня, а самые высокие ставки — в июле-августе. Также спрос будет расти в том числе из-за того, что закрыли Турцию, и Танзанию, поссорились с Эмиратами. Сейчас те, кто раньше ездил в Таиланд или в Турцию не могут куда поехать, только внутри России», — говорит эксперт рынка.

Юлия Галимова отмечает, что цены на жилье в сегменте «комфорт» уже достигли своего пика. В уже сданных и полностью распроданных домах комфорт-класса, по ее данным, цена квадратного метра достигает 400–450 тыс. руб. «Рост цен на жилье возможен в сегменте элитной недвижимости и в еще не реализованных объектах по Ф3-214, которые находятся на финальном этапе строительства, где текущая стоимость жилья варьируется от 250–300 тыс. руб. за кв. м», — говорит генеральный директор Nedvex.

По мнению риелторов, спрос на недвижимость в Сочи будет высоким до осени. Далее ожидается открытие других стран. Уже сейчас известно об открытии Испании и Греции. «Растет рынок Сочи просто некуда. Он находится на пике», — говорят участники рынка. ■



ЕКАТЕРИНА СИВОВА, СОВЛАДЕЛЕЦ ИНВЕСТИЦИОННОЙ КОМПАНИИ GARNET

Одной из главных причин роста цен на недвижимость в Сочи является закрытие границ. Сейчас у россиян фактически не осталось альтернатив для поездок в другие страны. При этом даже «другой» российский юг, а именно Крым, не дотягивает по уровню предоставляемого сервиса. Рекреационная инфраструктура в этом регионе развивается, но не такими темпами, как в Сочи. Спрос на элитную недвижимость в Сочи есть, но он весьма ограничен. Это связано с тем, что люди, обладающие приличным бюджетом, как правило, реализуют его на территории других стран. Таким образом, спрос на высокобюджетное жилье возникает у тех, кто обладает достаточными средствами, но ограничен в передвижениях за пределами России.



КИРИЛЛ ФЛУТКОВ, ЭКСПЕРТ ПО РЫНКУ НЕДВИЖИМОСТИ СОЧИ

Наиболее востребованными объектами сегодня являются небольшие квартиры-студии на первой береговой линии. Все-таки в Сочи едут ради моря. Спрос на коттеджи в Сочи, учитывая факторы 2020 года, повышенный, но не ажиотажный. Элитные дома продаются как в тяжелые времена для страны, так и в хорошие. Катализатором спроса является желание сохранить деньги: кто-то покупает студию за 5 млн рублей, а кто-то особняк за 500 млн рублей с видом на море. Также у меня были случаи, когда из-за отсутствия возможности уехать на отдых в другую страну люди покупали дома в Сочи. А многие покупают что-то и в Сочи, и в Карелии, и на Байкале.



БОРИС БОРИСКИН, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОМПАНИИ SKOLKOVO REALTY

По итогам первого квартала 2021 года спрос на покупку элитных объектов недвижимости в Сочи оказался на 55,74% выше, чем в первом квартале 2020 года. Этот рост укладывается в общий тренд рынка жилья города-курорта. Так, в первом квартале текущего года число запросов на покупку недвижимости оказалось на 46,3% выше, чем в первом квартале 2020 года. В апреле 2021 года на рынке недвижимости Сочи экспонируется почти 19 тыс. объектов. При этом только 33 объекта имеют стоимость квадратного метра выше 1 млн рублей. Самые дорогие апартаменты в городе сейчас — это 400-метровый пентхаус с видом на море, он продается за 780 млн рублей.

Россиян потянуло в «Европу»

На рынке недвижимости черноморского побережья новый тренд

Интерес покупателей к элитной курортной недвижимости стремительно растет. Кто-то покупает жилье с целью переезда на юг, другие рассматривают апартаменты на берегу моря для инвестирования, так как такая недвижимость обладает высоким арендным потенциалом. За прошедший год стоимость таких объектов на рынке черноморского побережья выросла до 50% и продолжает расти. К примеру, среди объектов «элитки» Анапы одним из самых привлекательных является клубная резиденция «Европа».

Клубный статус

Клубная резиденция «Европа» застройщика АО «УК «ЮГ» – один из немногих комплексов апартаментов в Анапе, который отвечает всем стандартам недвижимости премиум-класса.

Строительство стартовало в первом квартале 2019 года. Сдача объектов запланирована на июнь 2022 года. Комплекс состоит из пяти монолитных семиэтажных корпусов на берегу Черного моря, выполненных в стиле современного минимализма в сочетании с классической архитектурой. Все вместе воплощает эстетику европейских курортных апарт-отелей. Как отмечает архитектор проекта, каждый корпус имеет оригинальный дизайн, который воплощает гармонию и элегантность.

Покупателям доступны различные варианты: от студий площадью 31 кв. м до трехкомнатных апартаментов площадью 95 кв. м (стоимость апартаментов начинается от 6 млн руб.).

В отделке используются декоративно-отделочные материалы премиум-качества лучших российских и международных брендов, в том числе натуральный камень и полудрагоценные металлы. Все это придает интерьерам сдержанную роскошь.

Покупателям предлагают различные варианты ремонта и планировки с учетом панорамных видов. К примеру, апартаменты, расположенные на первых этажах, имеют витражное остекление в пол и высокие потолки.

Внутренняя инфраструктура резиденции отвечает стандартам пятизвездочного отеля. Закрытая территория «Европы» находится под круглосуточной охраной и видеонаблюдением. Здесь применен подход living space: это и жилые апартаменты, и деловая зона с конференц-залом, и торговые площади, и фитнес-зал, и кафе-бар, и открытые видовые террасы.

Внутри двора с ландшафтным парком расположены детская и спортивная площадки, собственный подогреваемый бассейн.

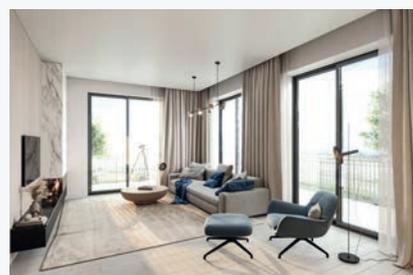
Кроме того, в резиденции «Европа» есть паркинг, рассчитанный на 120 машино-мест, помещения для хранения личных вещей.

Восьмистах метрах от клубного комплекса (в 5–7 минутах ходьбы) расположен фирменный песчаный пляж Felicita. С другой стороны резиденции – сосновый бор. Это тихий уголок вдали от шумных магистралей.

При этом в пяти минутах езды от апарт-отеля «Европа» находится центр города, в десяти – железнодорожный вокзал, в пятнадцать – аэропорт.

Юридические аспекты

Сегодня покупка апартаментов в резиденции «Европа», пожалуй, единственная возможность стать владельцем нового жилья на берегу моря. Дело в том, что с недавнего времени в регионе действует запрет на строительство жилой недвижимости в прибрежной полосе. Однако формат апартаментов подразумевает такую возможность.



Объекты апарт-отеля «Европа» строятся с учетом самых современных технологических решений. Проект реализуется на основании выданного разрешения на строительство и в соответствии с разработанной застройщиком проектной документацией.

Принципиальным решением застройщика стал переход на эскроу-счета. Как известно, девелоперы перешли от долевого строительства к проектному финансированию с испол-

нительности в апарт-отеле ее сдают в аренду, в том числе через управляющую компанию.

Застройщик «Европы» отмечает двукратное увеличение стоимости апартаментов за последние двенадцать месяцев, притом что стоимость квадратного метра все еще растет очень большими темпами. А при правильном подходе к управлению, по расчетам компании, однокомнатный апартамент может принести прибыль до 780 тыс. руб., позволяя вернуть инвестиции в размере 6 млн руб.

Кто-то в очередной раз задумался, что стоит приобрести что-нибудь для себя, для отдыха, для жизни», – говорит господин Володько.

Как отмечает директор федерального агентства «Этажи» в Краснодаре Вадим Камалов, из-за кризиса снизились ставки по депозитам, причем прилично. «Центробанк показывает рекордные цифры оттока наличных средств со счетов. А в наше время недвижимость является для россиян одним из самых надежных активов. У нас мало эмитированной ценной бумаги, поскольку люди не ориентируются в этой области, поэтому деньги они просто вкладывают в недвижимость», – говорит риелтор.

Кроме того, на спрос повлияла программа льготной ипотеки, которая позволяет взять кредит на жилье под 6,5%. Прошлый год установил рекорд по количеству выданных жилищных займов (по России цифра составила около 4 трлн руб.). В этом году программу могут отменить. Эксперты расходятся во мнениях, как это повлияет на рынок недвижимости. Многие пытаются успеть заскочить в последний вагон, оформляя ипотеку сейчас.

Резиденция «Европа» —

- это эффектная архитектура, где преобладает много света и пространства, чистые геометрические фигуры; в качестве отделки используется натуральный камень кремово-белого цвета, а выразительности деталей фасада удалось добиться благодаря использованию состаренного металла;
- безопасность благодаря использованию передовых технологий пожарной безопасности и видеонаблюдения;
- комфорт благодаря умному планированию, качественной отделке и вниманию к созданию микроклимата внутри апарт-отеля;
- надежность: недвижимость оформляется в собственность — вы становитесь полноценным владельцем апартаментов.

зованием счетов эскроу летом 2019 года. Новый механизм расчетов гарантирует безопасность сделок и обеспечивает сохранность вложений дольщиков.

Инвесторов тянет к морю

Обозначившаяся на рынке элитной недвижимости черноморского побережья тенденция демонстрирует высокий спрос на апартаменты со стороны инвесторов.

Курортную недвижимость сегодня рассматривают как актив, который может приносить гарантированный доход. После оформления

всего за 7,5 года. Для этого застройщик берет на себя организацию службы комфорта, одной из функций которой будет привлечение посетителей и заполняемость апарт-отеля.

По словам генерального директора консалтинговой компании Масоп Ильи Володько, пандемия коронавируса очень сильно стимулировала спрос на курортное жилье. И интерес к таким объектам недвижимости не снижается. «Кто-то пытается сохранить деньги, купив что-то в рамках курортных зон, поскольку вложение в недвижимость традиционно считается выгодным, надежным, можно получать и арендный доход.

Социальная ответственность

Власти Кубани активно взялись за наведение порядка в жилой застройке черноморского побережья и региона в целом. В крае начали отработать механизм комплексного развития территорий, который включает планирование социальной и инженерной инфраструктуры при возведении новых жилых комплексов.

К слову, клубная резиденция «Европа» – достойный пример социальной ответственности и комплексного подхода.

Мы строим дома, в которых сами хотели бы жить. И вкладываем душу, чтобы вы могли наслаждаться южной жизнью, а заботы оставили нам.

**Жилой комплекс расположен по адресу: г. Анапа, Симферопольское шоссе, 58.
Записаться на экскурсию можно по телефону +7 (800) 100-16-74**

КВАРТИРНЫЙ ВОПРОС ИСПОРТИЛ РЫНОК ЖИЛЬЯ

В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ НЕДВИЖИМОСТЬ РАСТЕТ В ЦЕНЕ ЕЖЕДНЕВНО. СЕРГЕЙ ЛАПШИН

На Кубани продолжается рекордный рост цен на квартиры в бюджетном сегменте: по прогнозам специалистов, они могут достичь к концу года диапазона в 100–150 тыс. руб. за кв. м. Цены на недвижимость растут ежедневно. В отдельных городах квартиры подорожали за месяц — с конца апреля по май 2021 года — почти на 1 млн руб. Это касается в первую очередь однокомнатных и малогабаритных «евродвушек» в Краснодаре и Сочи. Эксперты почти сошлись во мнениях о естественных причинах возникновения такого спроса и его снижения в ближайшее время не ожидают.

По данным сервиса «Авито Недвижимость», средняя стоимость объектов в новостройках Краснодара в апреле 2021 года повысилась на 34% по сравнению с тем же периодом 2020 года и составила 74 970 руб. за кв. м. Интерес покупателей к новым квартирам за этот период стал выше в 1,7 раза.

В Краснодарском крае другие подсчеты: там уверены, что за первый квартал 2021 года «квадрат» в новостройках на Кубани подорожал на 9,2%, а по сравнению с тем же периодом 2020 года — на 22,4%, в апреле этого года средняя стоимость квадратного метра достигла 63,1 тыс. руб. Средняя цена на краснодарскую «вторичку» в апреле составляла 66,4 тыс. руб. за кв. м, что на 3,9% больше, чем в начале года, и на 8,1% больше, чем год назад.

Аналитик ГК «ФИНАМ» Алексей Корнев уверен, что рост стоимости жилья, который наблюдался в 2020 году, произошел после старта госпрограммы льготной ипотеки, а также в связи с крайне низкими ставками по депозитам. Также этому способствовало убеждение россиян в отсутствии альтернативных, простых и понятных инструментов инвестирования для надежного способа сбережения и приумножения собственных средств.

«Все перечисленные факторы оказали значительное влияние. Ожидали, что в 2021 году цены на недвижимость скорректируются, но этого не произошло. Недвижимость — крайне инертный инструмент, и ее не начинают быстро продавать, если рынок перегрет. Это не акции, и классической коррекции тут не бывает. Инвестиционное жилье зачастую могут годами не выставлять на продажу, дожидаясь благоприятного момента. Но даже на фоне повышения ставок Центробанком, роста привлекательности банковских депозитов, исчерпания нереализованного спроса с весны прошлого года цены пока могут вниз и не пойти. И виной всему инфляция издержек. Это выросшие расходы строителей, а также всех смежных сфер, связанных с возведением и отделкой жилья. Двояк за год увеличился в цене металл, древесина, подорожал цемент, логистика, топливо, ряд услуг и т. д.

В итоге существенно возросшая себестоимость строительства будет сдерживать возможное снижение цен. Существенное удешевление квадратного метра возможно в долгосрочной перспективе, когда издержки производителей начнут снижаться, а инвестиционное жилье, не оправдавшее надежд, поступит в продажу», — подвел итог эксперт.

«Ситуация с ростом цен может плохо отразиться на местном рынке жилья. Кубань демонстрировала один из самых высоких в стране темпов строительства нового жилья. Краснодарский край был крайне привлекательным как для местных жителей, так и для приезжих из других регионов, в том числе зажиточных граждан Сибири и Севера.

Но рост цен на жилье в среднем на 30% (по ИЖС, многоквартирным новостройкам и «вторичке» — цифры отличаются) сделал совершенно невыгодной покупку инвестиционного жилья, обнулil бонусы льготной ипотеки, привел к ажиотажному



спросу на волне слухов о повышении цен. Подобные процессы приводят к существенному охлаждению рынка, но в отдаленном будущем, или к остановке роста цен, что более вероятно в ближайшее время», — констатировал Алексей Корнев.

Руководитель направлений первичной и загородной недвижимости сервиса «Авито Недвижимость» Дмитрий Алексеев также считает ключевым фактором существенного роста цен на первичную недвижимость действие программы льготной ипотеки на фоне колебаний курсов валют и нестабильной экономической ситуации. «Существенной мотивацией для приобретения жилых объектов для инвестиций стало желание сохранить сбережения при инфляции. Помимо озвученных многими аналитиками причин, важную роль сыграло и ограниченное предложение новых лотов для продажи. В апреле число объявлений в первичном сегменте сократилось на 10% по сравнению с тем же периодом 2020 года», — отметил собеседник.

Кирилл Флутков, эксперт по рынку недвижимости Сочи, рассказал, что в крае с марта 2020 по март 2021 года средняя стоимость квадратного метра в новостройках выросла на 20%. В абсолютных цифрах этот показатель находится на уровне 65,3 тыс. руб. В Краснодаре возводится более 53% всех объектов жилого фонда.

«Основной причиной значительного роста цен является постоянный и высокий региональный спрос. По моим данным, ежемесячно только недвижимостью в Сочи интересуются жители более чем 200 российских городов и населенных пунктов. Также популярны и другие города, в частности Анапа. Среди региональных клиентов наиболее активны жители Москвы, Санкт-Петербурга и других российских городов-миллионников.

Значительное влияние оказали пандемия, низкие ипотечные ставки. Доступные кредиты повлияли на рост цен, как на первичном рынке, так и на вторичном», — отметил эксперт.

Доктор экономических наук, профессор, завкафедрой ипотечного жилищного кредитования и финансовых инструментов рынка недвижимости Финансового университета при Правительстве РФ Александр Цыганов добавил к перечисленным причинам роста цены на Кубани долгосрочные тренды и последствия пандемии и закрытия границ. «Уже продолжительное время рынок недвижимости Краснодара и края в целом

испытывает приток населения из северных регионов, Сибири и Дальнего Востока. Этот тренд сформировался не вчера и будет продолжаться в ближайшие годы. Спрос должен уравновеситься предложением и конкуренцией между застройщиками, чему временно помешали иные факторы. В определенной степени переход на эскроу-счета повлек за собой уход с рынка слабых игроков, но возможно появление и новых застройщиков. До изменения 214-ФЗ рынок края славился долгостроями, что снижало доверие и интерес потенциальных покупателей. Сейчас доверие выросло, и это подняло спрос на фоне снижения конкуренции. Финансовые причины — валютные колебания в 2020 году, ставки по депозитам, льготная ставка ипотеки — заканчивают свое действие», — отметил профессор.

Владелец агентства, эксперт по недвижимости Анапы Андрей Ворсов называет главной причиной резкого подорожания жилья в Краснодарском крае решение властей страны ограничить миграционный приток в города Кубани. «Именно в Москве, глядя на динамику внутренней миграции с территорий Севера, Сибири и Дальнего Востока, чиновники поняли, что скоро там не останется населения. Поэтому подняли цены на недвижимость, чтобы юг России стал недоступен для миграции большинству жителей нашей страны. Для этого ограничили новое строительство сначала в Геленджике и Анапе, потом в Сочи. В Краснодаре застройщиков обяжут возводить школы и детские сады на территориях своих ЖК. Предполагаю, цены начнут снижение в ближайшие месяцы», — уточнил свою версию происходящего Андрей Ворсов.

Город-курорт также показал за период с апреля 2020 по апрель 2021 года высокий рост цен на недвижимость. «На рынке жилья Сочи и других приморских городов все факторы влияния на ценообразование многократно усиливаются желанием переждать пандемию у моря и отсутствием возможности выехать на отдых за рубеж. Здесь можно ожидать снижения цен, в том числе значительного, только на объекты с изъянами, дефектами в документах, неудобно расположенные, построенные с применением некачественных материалов, построенные после окончания пандемии и открытия границ», — заметил Александр Цыганов.

Кирилл Флутков рассказал, что сейчас в Краснодарском крае возводят порядка 8 млн кв. м жи-

В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ ВОЗВОДЯТ ПОРЯДКА 8 МЛН КВ. М ЖИЛЬЯ, ИЗ НИХ 0,6 МЛН КВ. М ПРИХОДИТСЯ НА СОЧИ

лья, из них 0,6 млн кв. м приходится на Сочи. По количеству домов главный курортный город России занимает второе место в регионе, сейчас здесь возводят порядка 13 тыс. квартир. При этом среднемесячный ввод в крае находится на уровне около 200 тыс. кв. м.

Директор по развитию агентства «АСКА Недвижимость» Ольга Бажинова рассказала, что девять лет назад можно было купить квартиру от 25 тыс. руб. за кв. м. Сейчас это уже трехзначные цифры. Она тоже считает, что такой значительный рост стоимости вызван решением властей города приостановить выдачу разрешений на строительство многоэтажек до принятия Генплана.

Генеральный директор группы строительных компаний Илгизия Шаррафиева прогнозирует рост цен на недвижимость в Сочи еще полгода. По ее словам, строительство начнется в близлежащих городах по побережью в сторону Крыма. Из-за дефицита строящегося жилья цены в Сочи будут в будущем всего чуть ниже, чем в Москве и Петербурге, считает эксперт.

Алексей Корнев уверен, что в России не повторится ситуация с американским ипотечным пузырем, хотя есть некоторые общие черты. Он объясняет это тем, что у нас в стране совсем иная ситуация, крайне слабо распространены ипотечные ценные бумаги и инструменты, страхующие риски. Банк России очень внимательно мониторит ситуацию, вовремя вмешиваясь, если назревает хотя бы теоретическая возможность возникновения ипотечного пузыря. ■

«ОЖИДАЛИ, ЧТО В 2021 ГОДУ ЦЕНЫ НА НЕДВИЖИМОСТЬ СКОРРЕКТИРУЮТСЯ, НО ЭТОГО НЕ ПРОИЗОШЛО. НЕДВИЖИМОСТЬ — КРАЙНЕ ИНЕРТНЫЙ ИНСТРУМЕНТ, И ЕЕ НЕ НАЧИНАЮТ БЫСТРО ПРОДАВАТЬ, ЕСЛИ РЫНОК ПЕРЕГРЕТ»

ЗА СЕМЬ ВЕРСТ ЛЕЧИТЬСЯ

КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ РАССЧИТЫВАЕТ СТАТЬ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫМ ДЛЯ МЕДИЦИНСКОГО ТУРИЗМА. РЕГИОНАЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ ПО ПОДДЕРЖКЕ ЭТОГО НАПРАВЛЕНИЯ БИЗНЕСА ПОКА СОСРЕДОТОЧЕНЫ НА СТАТИСТИЧЕСКОМ МОНИТОРИНГЕ И ИНФОРМИРОВАНИИ ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ МЕДИЦИНСКИХ ТУРИСТОВ. ТЕМ ВРЕМЕНЕМ ПАЦИЕНТАМИ КОММЕРЧЕСКИХ КЛИНИК ВСЕ ЧАЩЕ СТАНОВЯТСЯ ЖИТЕЛИ СОСЕДНИХ РЕГИОНОВ. ОЛЬГА ЛОГИНОВА



Самый южный регион страны, Краснодарский край, и в частности город-курорт Сочи, давно стал центром оздоровительного туризма. Природные, климатические факторы, а также наличие сероводородных и минеральных источников помогли развитию санаторно-курортного комплекса на побережье Черного моря. В годы войны Сочи называли «город-госпиталь» — сюда на лечение и реабилитацию отправляли раненых со всех фронтов. Сегодня на территории Краснодарского края действует 190 санаториев и четыре бальнеолечебницы, открыты более 50 общедоступных бюветов с минеральной водой. Однако если база для оздоровительного отдыха на Кубани развита хорошо, то медицинским туризмом регион озаботился совсем недавно.

ВСЕ ФЛАГИ В ГОСТИ К НАМ В настоящий момент в десятку лучших городов для путешествий с целью лечения, согласно рейтингу агентства ТурСтат, из кубанских городов входит только Сочи, занявший восьмое место, — за него проголосовали всего 4% респондентов. В первую очередь людей привлекают климатические факторы и наличие бальнеологических курортов, которые относятся как раз к оздоровительному, а не лечебному туризму. В целом Россия в международном рейтинге «Индекс медицинского туризма» в 2020 году заняла 41 место, за год опустившись на семь позиций.

Власти региона решили взяться за развитие международного медицинского туризма в 2019 году, запустив программу «Развитие экспорта медицинских услуг». Ее цель — к концу

2024 года увеличить объем экспорта медуслуг не менее чем в 4 раза по сравнению с 2017 годом, до \$0,76 млн. Предполагается, что к 2024 году в медорганизациях края будут проходить лечение 6,5 тыс. граждан ближнего и дальнего зарубежья. Согласно паспорту проекта, выделять бюджетные средства на его реализацию не планируется. Проект предполагает только такие меры, как создание функционального центра для мониторинга, анализ статистических данных по итогам принятых мер и разработку рекомендаций по повышению их эффективности, а также информирование иностранных граждан о медицинских услугах в регионе путем создания материалов на русском и английском языках и участия медучреждений в профильных выставках.

В региональную программу развития международного медицинского туризма на Кубани вклю-

В РЕГИОНАЛЬНУЮ ПРОГРАММУ РАЗВИТИЯ МЕЖДУНАРОДНОГО МЕДИЦИНСКОГО ТУРИЗМА НА КУБАНИ ВКЛЮЧЕНЫ 15 ГОСУДАРСТВЕННЫХ КЛИНИК, РАСПОЛОЖЕННЫХ В КРАСНОДАРЕ, СОЧИ И ГЕЛЕНДЖИКЕ

чены 15 государственных клиник, расположенных в Краснодаре, Сочи и Геленджике. Из них три медучреждения специализируются на неврологии и нейрохирургии, пять имеют терапевтический профиль, четыре работают по профилю травматологии и ортопедии, три — гинекологии и детского здоровья. Еще три клиники специализируются на реабилитации, по две — занимаются эндокринологией и лечением инфекционных заболеваний, также в программу вошли специализированная стоматологическая клиника и клиника отоларингологии.

Зарубежным клиентам доступны программы как амбулаторного, так и стационарного лечения.

В ЧЕМ ОТЛИЧИЕ ЛЕЧЕБНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНОГО И МЕДИЦИНСКОГО ТУРИЗМА

Лечебно-оздоровительный туризм — это путешествия с рекреационными, оздоровительными, восстановительными целями, которые предполагают длительное пребывание на курорте или в санатории. Основой оздоровительных профилей курортов традиционно являются природно-лечебные факторы — ландшафтно-климатические условия, грязь, минеральные воды.

Медицинский туризм — путешествия с целью получить плановые медицинские услуги, совместить отдых и высококвалифицированную врачебную помощь. В состав медтуров входят диагностика, амбулаторное или стационарное лечение по различным профилям (операции, медицинские манипуляции) с последующим восстановлением. Как правило, помощь пациентам оказывается на базе действующих в регионе медорганизаций любой формы собственности, сопутствующие услуги (проезд, организация проживания и питания при амбулаторном лечении) организуются туристическими компаниями, сервисными отделами медучреждений или туристами самостоятельно.

Медучреждения края при этом помогают иностранным пациентам оформить приглашения для въезда в Россию, а также встать на миграционный учет.

В 2019 году, согласно данным минздрава Краснодарского края, в регионе были оказаны медуслуги 7,2 тыс. иностранцев, в 2020-м — 4,96 тыс. на сумму более 56 млн руб., с начала 2021 года лечение прошли 1,45 тыс. резидентов других государств. Большинство пациентов — граждане СНГ, Турции, Индии и Израиля.

Объективным препятствием для успешной реализации программы привлечения иностранных туристов стало закрытие границ и ограничение международного туризма, которые случились в 2020 году в связи с распространением коронавирусной инфекции.

ДЛЯ СВОИХ Впрочем, с закрытием границ поток российских пациентов, ранее ориентированных на зарубежный медицинский туризм, переориентировался на внутренний рынок. Лечение в Краснодарском крае оказалось востребовано в первую очередь среди жителей ближайших регионов.

Так, например, чуть меньше половины (49,5%) пациентов, которые обратились за помощью в филиал федеральной сети клиник экспертной онкологии «Евроонко» в прошлом году, прибыли из соседних регионов. Чаще всего услугами краснодарского филиала пользовались жители Ростовской области (5,6%), Ставропольского края (3,9%), Дагестана (0,8%), 30% обращений приходится на жителей других регионов России.

«Пациенты, которые приезжают к нам в клинику из соседних регионов, — это те, кто раньше выбирал для лечения онкоцентры в Москве, Санкт-Петербурге, а также в Турции и Израиле. Но в столичные клиники сейчас трудно попасть без направления и справки по форме 057-у, а региональные онкологи стали давать их неохотно. А за границу путь закрыт из-за коронавируса, — поясняет ситуацию директор по стратегическому развитию филиала клиники «Евроонко» Елена Калмыкова. — В онкологии очень важно, чтобы лечение было комплексным и непрерывным. Весной прошлого года к нам в клинику стали обращаться пациенты, чье лечение в зарубежных онкоцентрах прервалось из-за COVID-19. За три месяца карантина количество таких обращений увеличилось на четверть. В том числе это были пациенты государственных и частных клиник, не принимавших новых больных из-за пандемии. Многие клиенты, убедившись, что протоколы лечения в нашей клинике ничем не отличаются от зарубежных, вернулись к нам для продолжения лечения уже после окончания карантина».

По словам госпожи Калмыковой, наибольшим спросом у жителей юга России пользуется комплекс услуг по диагностике и лечению кожных патологий (рака кожи, меланомы), лидирующих среди других онкозаболеваний в регионе. Помимо медицинских, клиника также предоставляет консьерж-услуги — помогает иногородним пациентам с размещением в гостинице и организацией питания.

В период пандемии поток клиентов, ранее ориентированных на лечение за рубежом и потерявших возможность путешествовать, пошел в также краснодарскую клинику «Здрава». Менеджмент проанализировал предложения конкурентов из Польши, Германии и Израиля, в результате были

ТРЕНД

сформированы несколько пакетных продуктов, ориентированных на медицинских туристов. Клиника предложила тот же сервис и услуги с использованием тех же импортных инструментов и комплектующих, препаратов и компонентов, но в среднем на 50% дешевле, чем программы лечения за рубежом. Существенно снизить цену позволила конъюнктура местного рынка труда медицинских специалистов и экономия на транспортных расходах.

«Иногородние пациенты обычно едут к нам за эксклюзивом — за уникальной методикой или к доктору с золотыми руками. Мы стараемся поддерживать наших оперирующих докторов в обучении и освоении передовых методик — в кистевой хирургии, хирургии грудной клетки, пластике связок коленных и плечевых суставов, эстетической хирургии стопы, пластической хирургии, — и это приносит свои плоды», — рассказывает управляющая клиникой современной хирургии «Здрава» Мария Мостовая.

По ее словам, чаще всего в Краснодар за лечением приезжают жители Крыма, Ростовской области, республик Северного Кавказа с заболеваниями опорно-двигательного аппарата, за эндопротезированием крупных суставов, артроскопией и пластикой связок, исправлением деформации грудной клетки и стабилизацией плечевого сустава. Жители центральных регионов России, Севера и Дальнего Востока в основном едут за более доступной по стоимости эстетической хирургией, предполагая совместить лечение с послеоперационной реабилитацией и отдыхом на юге. При этом доля пациентов, приезжающих издалека, остается на уровне 8%, пациентов из других городов Краснодарского края в «Здраве» около 30%.

НАМ САМИМ МАЛО Еще одним объективным фактором, который ограничивает развитие медицинского туризма в Краснодарском крае, является недостаточность лечебной базы и острый дефицит медицинских кадров. Такая ситуация сложилась из-за массовой миграции на Кубань жителей других регионов и стихийного, несбалансированного строительства жилья, не обеспеченного социальной инфраструктурой. Это стало особенно острой проблемой для Сочи, в котором постоянно растущее число местных жителей накладывается на резкий сезонный рост числа приезжающих на отдых туристов. Фактически в настоящий момент Кубань не способна обеспечить бесперебойной медицинской помощью даже собственное население. По данным, представленным в 2020 году министром здравоохранения Краснодарского края Евгением Филипповым, региону не хватает порядка 2,7 тыс. врачей и 3,8 тыс. фельдшеров и медсестер. Самыми дефицитными специалистами, по словам

господина Филиппова, являются анестезиологи-реаниматологи, врачи скорой помощи, неонатологи, хирурги, неврологи и врачи общей практики. Для привлечения в регион медперсонала в 2020 году из краевого бюджета было выделено 27,5 млн руб. на строительство и приобретение жилья для сотрудников медицинских учреждений.

Развитию медицины в регионе, по мнению властей и представителей отрасли, должно помочь строительство медкластера на участке площадью в 57 га в поселке Знаменском Краснодара. Проект стартовал в 2019 году и должен быть реализован к 2030 году, первым объектом здесь будет новый онкоцентр на 1000 мест, на строительство которого выделено 14,6 млрд руб. Кроме того, планируется построить центр скорой помощи на 150 бригад, работающих круглосуточно, наркологический диспансер, перинатальный центр, детскую и инфекционную больницу.

Инновационную спортивную медицину планируют развивать в Сочи. В связи с этим в 2019 году вынули «из-под сукна» проект Центра спортивной медицины, реабилитации и восстановления спортсменов, который планировали реализовать еще в рамках подготовки к Олимпиаде. В тот момент финансирования на него выделено не было, и проект был переведен в категорию частно-государственного партнерства, однако инвесторов для него не нашлось. Теперь о создании Центра заговорили снова, на этот раз его планируется создать за счет федеральных средств. Стоимость проекта оценивается в сумму от 6 до 8 млрд руб., площадь объекта составит 15–20 тыс. кв. м, под его строительство уже выделен участок в Хостинском районе Сочи, на месте санатория НИЦКиР. По разным данным, Центр должен быть построен к 2022 или 2024 году, при этом проект, который готовился перед Олимпиадой, должен быть доработан.

Учитывая сказанное, существующие ограничения на зарубежные поездки могут способствовать росту популярности медицинского туризма в Краснодарском крае. Однако заметной отраслью экономики это направление сможет стать при инвестировании в развитие медицинской базы региона и создании привлекательных условий для высококвалифицированного медицинского персонала. ■

САМЫЙ ЮЖНЫЙ РЕГИОН СТРАНЫ, КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ, И В ЧАСТНОСТИ ГОРОД-КУРОРТ СОЧИ, ДАВНО СТАЛ ЦЕНТРОМ ОЗДОРОВИТЕЛЬНОГО ТУРИЗМА



ФОТО: АНДРЕЙ ПУШКОВСКИЙ

НА ТЕРРИТОРИИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ ДЕЙСТВУЕТ 190 САНАТОРИЕВ И ЧЕТЫРЕ БАЛЬНЕОЛЕЧЕБНИЦЫ

ТРЕНД



Евроонко

федеральная сеть клиник
экспертной онкологии



«ЕВРООНКО» — ЭТО:

Мировые стандарты диагностики и лечения рака

Инновационные технологии и новейшие лекарственные препараты

Врачи экспертного уровня

Персонализированная медицина и комплексный подход

Высокий уровень комфорта, сервиса и заботы о каждом пациенте

5500 первичных пациентов ежегодно

Адрес в Краснодаре:
Северная ул., 315

Телефон для записи и справок:
+7 (861) 238-76-74

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ.
НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

*РЕКЛАМА

Андрей Семенов:

«Больше детишек — это большое счастье в моей жизни»

Появление на свет ребенка, когда исчерпаны все обычные возможности, становится задачей для асов в медицине — генетиков, репродуктологов, акушеров-гинекологов. Один из самых известных практикующих врачей нашей страны работает в Краснодарском крае, а точнее — в клинике ЭКО и Репродукции «ЭМБРИО» в Краснодаре

— Как вы пришли в профессию репродуктолога, специалиста по ЭКО?

— Начнем с того, что я намеревался стать хирургом и в репродукцию меня привел, можно сказать, случай. После третьего курса медицинского института, в 1983 году, на практике я попал в операционный блок роддома Первой Градской больницы им. Н.И. Пирогова. Именно там ко мне пришло понимание того, в какой области медицины я буду специализироваться и работать — акушерство и гинекология. Там я дневал и ночевал по трое суток, изучил учебник по этому предмету еще до того, как у нас начали на четвертом курсе читать лекции по этой теме. Позже там же дежурил субординатором в гинекологии.

Здесь же я познакомился с двумя врачами, служение делу которых на меня произвело огромное впечатление. Это Валерий Здановский и Маргарита Аншина. Они тогда только начинали делать свои первые шаги в направлении экстракорпорального оплодотворения. В лаборатории в ходе очередного научного эксперимента была подготовлена яйцеклетка, а спермы не было, и Маргарита Бениаминовна поздно ночью срочно искала донора среди студентов-дежурентов. Чем эта история в 1985 году закончилась, я не знаю, но запомнилась целеустремленность всей команды врачей-исследователей. Это были первые серьезные научно-практические изыскания. Сейчас о Валерии Здановском и Маргарите Аншиной знают все. Тогда же я «заболел» новой темой — проблемами бесплодия.

Я хотел остаться в Москве, работать в команде Здановского. Но я был иногородним студентом, и меня по распределению отправили в Тульскую область в обычную советскую районную больницу, где я проработал четыре года, о чем не жалею. Я тогда получил бесценный опыт практикующего врача-гинеколога, без которого трудно ориентироваться в различных профессиональных и жизненных ситуациях.

— Но тему лечения бесплодия не бросили, насколько я знаю, продолжили ею интересоваться?

— Совершенно верно. На протяжении многих лет я не забывал работать над проблемами, связанными с бесплодием, не терял связь с Валерием Мстиславовичем Здановским, общался, несколько раз был у него на специализации по гинекологической лапароскопии.

В 1991 году я узнал, что в Сочи будет проходить конференция по современным методам лечения бесплодия. Я не мог пропустить такое событие, конечно, очень хотел встретиться с тем же Валерием Здановским, Маргаритой Аншиной, с молодыми и талантливыми врачами. Среди них был и Сергей Бекетов, мы работали вместе в Первой Градской больнице.



К этому времени у Валерия Здановского и американца российского происхождения Юрия Верлинского созрела идея создать совместный медицинский центр по лечению методом ЭКО в СССР, а конкретно в Адлере. Через некоторое время началось формирование его коллектива, и Сергей Бекетов, мой первый наставник в ЭКО, предложил Здановскому мою кандидатуру в команду врачей. В общем, я уволился с кафедры акушерства и гинекологии Кубанского медуниверситета и сразу, в том же 1991 году, начал работать в Российско-Американском центре репродукции и генетики человека (РАЦ). Вот так я уже целенаправленно начал свою деятельность в области ЭКО. Это было четвертое подобное учреждение в Советском Союзе.

— Тогда уже применялись высокотехнологичные процессы оплодотворения?

— Нет, в первое время для проведения циклов ЭКО к нам приезжали врачи-эмбриологи из команды Здановского — Сергей Бекетов, Ким Кечиян, Эмма Вартамян, Ирина Витязева и другие высококлассные специалисты. Они учили нас, делились своим большим опытом, знаниями. Примерно через три месяца мы работали уже самостоятельно.

— Что происходило в последующие годы?

— Потом было много практической работы, приходилось читать очень много научной

литературы, зачастую на английском языке, переводить, конспектировать.

Дальше были нелегкие годы — я много учился у замечательных специалистов, работал, работал и работал. Свои познания применял в Минске, Тюмени, Красноярске, Омске, Греции, на Кипре. Появились свои ученики, которыми я горжусь. С 2008 года я работаю здесь, в «ЭМБРИО».

— Кого вспоминаете с благодарностью за науку, совместную работу?

— Вспоминая прошедшие годы, кроме Валерия Здановского, хотел бы с особой теплотой упомянуть Юрия Верлинского.

Половину моих знаний, понимания вопросов бесплодия и генетики в репродукции я получил от него. Я многим обязан ему и его команде, в которой работал на протяжении долгих лет.

— Каковы составляющие успешного экстракорпорального оплодотворения?

повседневной жизни, и без нее я не могу. Так воспитан и научен.

— Как вы познакомились с основателем группы компаний «ЭМБРИО» Леонидом Гудом?

— Это произошло, если не ошибаюсь, в 1995 году в Сочи. Я знаю, что именно он стоял у истоков создания в Минске Белорусско-Американского центра репродуктивной генетики (БАЦ) совместно с Геннадием Цукерманом и Юрием Верлинским. Именно последний пригласил меня в 1995 году проводить первые циклы оплодотворения в БАЦ в Минске на базе государственной больницы. После указа президента Белоруссии об исключении частных клиник из госучреждений центр закрыли. Уже в 2001 году Леонид Гуд самостоятельно открыл в Минске Центр вспомогательной репродукции «ЭМБРИО», где удалось собрать команду ведущих специалистов в области лечения бесплодия и репродукции, а затем основал филиалы «ЭМБРИО» в Краснодаре и в дальнейшем в Сочи.



— Как всегда, важное значение имеют, казалось бы, мелочи, а также информация. Врач, который занимается ЭКО, должен обладать всесторонней информацией практически обо всех аспектах, сопутствующих оплодотворению, и учитывать мельчайшие детали.

— Чем для вас является ваша профессия?

— Это смысл и образ жизни. Я в профессии, если брать в общем, 43 года, сам учился, много работал. По большому счету моя работа для меня — всё, это моя радость и удовольствие. Я с большой охотой иду на работу и, уходя, уже думаю, как буду заниматься своим делом завтра. Это стало частью меня, моей

— Что вы запланировали на ближайшие годы в области репродуктологии?

— Давать родине больше детишек. Других планов у меня нет, тем более что работать стало намного проще с появлением клинических рекомендаций, которые мы обязаны выполнять. Это своего рода страховка от ошибок, судебных исков, некорректных действий. Они накладывают определенные ограничения в плане поиска врачом своих путей решения проблемы и в то же время являются некоей «защитой от дурака», препятствием для ошибочного решения, неэффективного лечения.

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

«Инвестиции в медицину оправданы всегда»

«Хеликс» – бизнес, который стартовал с открытия одной лаборатории в Санкт-Петербурге в 1998 году. Сегодня это одна из крупнейших лабораторных сетей, выстроенная по модели франчайзинга, в которую входит более 440 диагностических центров в России и Казахстане. Франшиза «Хеликс» ежегодно входит в рейтинги самых прибыльных франшиз по версии Forbes.

Выгодно ли быть франчайзи? Можно ли открыть франшизу «Хеликс», не имея медицинского образования? Сколько стоит открыть диагностический центр в небольшом населенном пункте или в мегаполисе? А также в целом о развитии рынка лабораторно-диагностических услуг рассказала заместитель генерального директора «Лабораторной службы Хеликс» Дарья Горякина.

– Дарья, эксперты говорят, что в 2020 году заметно вырос интерес предпринимателей к медицинским франшизам. Насколько эти данные соответствуют реальному положению дел на рынке?

– Мы отмечаем значительное увеличение спроса на франшизу «Хеликс». Количество заявок по итогам 2020 года выросло в 2,2 раза в сравнении с 2019 годом. В прошлом году розничная сеть «Хеликс» увеличилась на 16%. Только в Южном и Северо-Кавказском округах «Хеликс» открыл восемь франчайзинговых точек, в том числе в Анапе и Сочи. В текущем году мы прогнозируем еще больший интерес со стороны предпринимателей к покупке франшиз в сфере медицинских услуг. В 2021 году «Хеликс» планирует расширять свое региональное присутствие и открыть более 100 новых диагностических центров.

– С чем вы это связываете?

– С двумя факторами. Во-первых, так как экономическая ситуация нестабильна, люди предпочитают не рисковать и открывать бизнес под известным брендом. Для инвесторов важны гарантии, они понимают, что под крылом сильной компании они с большей вероятностью добьются успеха, нежели если пойдут самостоятельным путем проб и ошибок. Второй момент – в 2020 году люди осознали, насколько важно здоровье. Пандемия научила россиян больше заботиться о нем, не откладывая на потом, если что-то беспокоит. Человек готов экономить на одежде, путешествиях и даже еде, но точно не на здоровье.

– Есть ли прямая зависимость между ростом популярности медицинских франшиз и пандемией коронавируса?

– Рынок лабораторно-диагностических услуг был и остается растущим, ведь здоровье является базовой потребностью населения и спрос на лабораторную диагностику стабильно высок. Поэтому здесь нет прямой и единственной зависимости от эпидемиологической ситуации в стране. К примеру, прирост по выручке год к году для «Хеликс» в среднем составляет 30%. В 2020 году компания продемонстрировала рост оборота по «стандартным» анализам на 38% по отношению к 2019 году. Из этой цифры полностью исключены все анализы, связанные с диагностикой коронавирусной инфекции. Такая статистика еще раз подтверждает тот факт, что инвестиции в медицину оправданы всегда, а для предпринимателя медицинский бизнес гарантирует стабильный доход, который сохраняется на высоком уровне даже в кризисные времена.

– В кризис предприниматели боятся рисковать. Эксперты отмечают, что большинству интересны франшизы с минимальным объемом инвестиций. Насколько франшиза «Хеликс» адаптирована к современной экономической ситуации?

– Мы в «Хеликс» предлагаем несколько форматов работы. Минимальный объем вложений состав-



ляет 1,2 млн руб. – если мы говорим о небольшом диагностическом центре, где можно сдать анализы, но нет приема врачей, в маленьком городе с населением до 100 тыс. жителей. Например, станицы Краснодарского края отвечают данным параметрам.

Чтобы открыть франшизу «Хеликс», вовсе необязательно иметь медицинское образование. Вы можете быть учителем, водителем, менеджером или даже домохозяйкой. Порядка 60% партнеров «Хеликс» никогда не имели опыта работы в медицине. Куда важнее внутреннее желание, управленческие навыки, готовность учиться и умение внедрять на практике полученные знания. В «Хеликс» действительно есть примеры, когда постоянные клиенты становились нашими франчайзи-партнерами.

Вообще порог входа на рынок зависит от региона, численности населения в нем и формата точки. Если предприниматель хочет открыть центр в крупном городе-миллионнике, то в среднем вложения в открытие бизнеса составят 2–3 млн руб. В этом случае мы говорим о центре, в котором предоставляются услуги не только лабораторной диагностики, но и врачебные и инструментальные исследования (УЗИ, ЭКГ и пр.). Для Краснодара сумма инвестиций в открытие диагностического центра «Хеликс» начинается от 2 млн руб. В эту сумму входят затраты на мебель и оборудование, ремонт помещения, аренда за первые три месяца, а также сопутствующие расходы: рекламные конструкции и продвижение. Однако не совсем верно рассматривать выгодность бизнеса только по параметру стартовых инвестиций – здесь нужно учитывать и сроки оку-

паемости, и рентабельность, и стабильность дохода, и уровень спроса к услугам бизнеса. В сфере лабораторной диагностики эти параметры очень привлекательны для предпринимателя.

– А какая рентабельность у франшизы «Хеликс»?

– В среднем 21–23%.

– И как быстро франчайзи сможет окупить инвестиции?

– Средний срок окупаемости при минимальных инвестициях в 1,2 млн руб. составляет около года, при инвестициях в 1,8 млн руб. – 16 месяцев, в 2,8 млн руб. – 18 месяцев. Рекорд во возврату инвестиций – 4 месяца.

– Я знаю, что в вашей практике есть случаи, когда диагностический центр открывали постоянные клиенты «Хеликс». Тем не менее многие опасаются самого понятия «медицинская франшиза», так как им кажется, что для этого необходимо медицинское образование и какие-то специальные знания. Развейте этот миф.

– Это действительно миф. Чтобы открыть франшизу «Хеликс», вовсе необязательно иметь медицинское образование. Вы можете быть учителем, водителем, менеджером или даже домохозяйкой. Порядка 60% партнеров «Хеликс» никогда не имели опыта работы в медицине. Куда важнее внутреннее желание, управленческие навыки, готовность учиться и умение внедрять на практике полученные знания. В «Хеликс» действительно есть примеры, когда постоянные клиенты становились нашими франчайзи-партнерами.

В 2013 году в одном из регионов России открыть франшизу «Хеликс» решил военнослужащий. На тот момент у него было основное место работы, а бизнес в «Хеликс» стал дополнительным способом заработка. В итоге партнер окупил вложенные инвестиции по открытию первой точки за 10 месяцев и в том же 2013 году открыл второй центр. Сегодня он управляет шестью диагностическими центрами под нашим брендом и планирует открыть седьмую точку. Бывший военный уволился со службы и возглавляет успешный лабораторный бизнес по франшизе, а его супруга стала финансовым директором.

– Много ли примеров в практике «Хеликс», когда инвесторы открывают один диагностический центр, но вскоре масштабируют бизнес?

– В 2020 году порядка 70% новых центров «Хеликс» были открыты нашими действующими партнерами. Это разные города: как миллионники, так и небольшие населенные пункты. У нас много хороших примеров, когда партнеры выходили на самоокупаемость уже с первого месяца работы. Через полгода полностью возвращали инвестиции и открывали новые центры диагностики. Как правило, это партнеры, с которыми мы работаем в плотном сотрудничестве как единая команда. Вообще «Хеликс» на протяжении всей работы центра оказывает серьезную консалтинговую и маркетинговую поддержку своим партнерам, начиная от помощи в подборе помещения, заканчивая обучением управленческого и линейного персонала и представлением всех рекламно-информационных материалов.

– Сегодня на рынке Краснодарского края представлено порядка десяти федеральных лабораторий, которые имеют франчайзинговые программы. Как предпринимателю сделать выбор? В чем преимущество франшизы «Хеликс», что выделяет вас среди конкурентов?

– «Хеликс» – это самая технологичная лаборатория в России. Мы одни из первых внедряем новые технологии и тесты и являемся лидером по уровню автоматизации среди коммерческих лабораторий. В настоящий момент «Хеликс» выполняет более 2,5 тыс. исследований на современном оборудовании от лучших мировых производителей. Качество выполнения исследований подтверждено международными сертификатами, и у нас есть IT-решения и сервисы для клиентов собственной разработки. Помимо узнаваемого бренда, франчайзи получает очень выгодные финансовые условия, которые не могут предложить наши конкуренты. К примеру, в стоимости каждого анализа доля франчайзи составляет до 50%. Выручка от оказания врачебных услуг, инструментальных исследований и услуг по взятию биоматериала для франчайзи-партнера составит 100%. Размер роялти – 2%, три первых месяца работы центра – льготный период с роялти 0%.

Мы видим огромный потенциал в регионе. И рассчитываем открывать франчайзинговые точки не только в крупных городах, но и в станицах, поселках Краснодарского края, чтобы сделать доступной качественную лабораторную диагностику для всех жителей Кубани.

– Краснодарский край является приоритетным регионом для развития «Хеликс». Какие планы у вашей компании по открытиям в регионе? Есть ли потенциал для роста с точки зрения заполняемости рынка?

– Мы видим огромный потенциал в регионе. Именно поэтому в октябре 2020 года «Хеликс» открыл лабораторный комплекс в Краснодаре с пропускной способностью до 120 тыс. анализов в сутки. Таким образом, мы стали более конкурентны по срокам выполнения исследований – по самым популярным тестам, например анализам на глюкозу, мы теперь выдаем результат день в день. Три других лабораторных комплекса работают в Москве, Санкт-Петербурге и Екатеринбурге. В настоящий момент в Краснодаре работают семь диагностических центров под брендом «Хеликс», в наших планах открыть еще 25 точек в Краснодарском крае.

Мы рассчитываем открывать франчайзинговые точки не только в крупных городах, но и в станицах, поселках, чтобы сделать доступной качественную лабораторную диагностику для всех жителей Кубани.

Первоначальные инвестиции и сроки окупаемости

Город **до 50 000** человек

Паушальный взнос **50 000 руб.**

Сумма инвестиций **от 1 250 000 руб.**

Окупаемость **от 12 мес.**

Город **до 100 000** человек

Паушальный взнос **90 000 руб.**

Сумма инвестиций **от 1 250 000 руб.**

Окупаемость **от 12 мес.**

Город **свыше 100 000** человек

Паушальный взнос **150 000 руб.**

Сумма инвестиций **от 1 850 000 руб.**

Окупаемость **от 16 мес.**

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

Дмитрий Анфиногенов:

«Игорная зона «Красная Поляна» — центр развлечений на 365 дней»

Директор по развитию игорной зоны «Красная Поляна» — о «постковидной» действительности в сфере туризма, становлении Сочи как центра международного туризма, об ошибках и козырях руководителя и тонкостях создания сильной команды

О развлечениях как бизнесе

— Дмитрий, в состав игорной зоны «Красная Поляна» входит не только казино, но и такие проекты, как WOW ARENA, театр «В игре» и др. С чем связан тренд на развитие развлекательной инфраструктуры «Красной Поляны»?

— Смысл существования игорной зоны «Красная Поляна» — создание качественного выбора развлекательных услуг и перво-классного сервиса для гостей. И WOW ARENA, и театр, и другие проекты — важная часть нашей работы в этом направлении. Мы стремимся, чтобы «Красная Поляна» воспринималась как центр развлечений, где гость каждый день может получать новые впечатления.

Курорт посещают тысячи людей, спрос на концерты очень высок. Раньше, когда мы проводили мероприятия в «Казино Сочи», желающих всегда было больше, чем позволяла принять площадка. Было логично создать не только театр «В игре» — на территории самого казино, но и WOW ARENA — площадку с большим залом-трансформером, прекрасной акустикой, массой сложных технических и инженерных решений.

Расширять сектор развлекательных услуг мы начали около четырех лет назад. Пандемия внесла коррективы, но сегодня люди соскучились по масштабным интересным мероприятиям — снова вырос спрос. Статистика продаж билетов за 2021 год показала: мы выбрали верное направление развития.

В первую очередь, конечно же, мероприятия посещают туристы, но среди наших постоянных гостей немало и местных жителей. WOW ARENA стала крупной площадкой, где регулярно можно видеть любимых артистов, посещать спортивные мероприятия, деловые форумы и многое другое. Что касается театра «В игре», то мы изначально выбрали стратегию с высокой планкой — проводить мероприятия, за уровень которых не будет стыдно перед самым искушенным зрителем.

В какой-то мере театр «В игре» стал ответом на огромную потребность Сочи в постоянной и качественной культурной программе. В городе много, скажем так, «курортной жизни», а вот в плане хороших культурных мероприятий — регулярности не хватало. Наш театр «В игре» стал дополнительным шагом для создания событийного туризма.

О деловом аспекте

— Насколько для Сочи и Красной Поляны перспективно развитие делового туризма?

— В этом смысле нам нет нужды выдумывать велосипед. Достаточно ориентироваться на успешный опыт таких крупных агломератов, как Вегас или Макао. В крупнейших игровых зонах постоянно проходят деловые мероприятия и разнообразные события мирового уровня. И они вызывают глобальный интерес.

XXII зимних Олимпийских игр в Сочи было одной из знаковых деловых площадок. На площади 33 000 кв. м размещался Олимпийский медиацентр.

О туристических плюсах

— До пандемии одной из основных целей маркетинга игорной зоны «Красная Поляна» было развитие международного туризма. Насколько случившееся в 2020 году изменило ситуацию и может ли в данных условиях Сочи стать всесезонным курортом мирового уровня?

— То, что Сочи не только может, но уже стал всесезонным курор-



«Неважно, сколько у тебя денег для реализации проекта. Деньги ты всегда найдешь, если у тебя будет много контактов. Записная книга — вот самое важное»

Посетить казино после форума, сходить на концерт после корпоративного мероприятия — это прекрасная и полезная возможность совмещать работу и отдых. И во многих странах и организациях подобный формат — часть корпоративной культуры. Деловой, развлекательный, событийный, спортивный туризм, гастрономия и еще целый ряд направлений развиваются параллельно с основным бизнесом игорных зон по всему миру. Мы не исключение. Для игорной зоны «Красная Поляна» MICE-направление также стало одним из перспективных.

К слову, «Казино Сочи» располагается в здании, которое в период проведения

том — стало понятно задолго до пандемии. В горах были нивелированы все сезоны. В году оставалось всего два наименее загруженных «курортных» месяца: апрель и ноябрь. Но и они были интегрированы в линейку проходивших в казино международных турниров, крупных событий, которые привлекали участников и зрителей со всего мира. Таким образом мы успешно решили задачу по загрузке.

Что касается международного статуса, то у нас было организовано прямое авиосообщение с целым рядом европейских и азиатских государств. Поток туристов из-за границы неуклонно и быстро рос, их доля в общем количестве посетителей каждый год

увеличивалась. По нашим расчетам, если бы не случилось пандемии — в ближайшей перспективе мы могли выйти на соотношение 50 на 50 процентов между россиянами и иностранцами. Общий тренд на развитие Красной Поляны как курорта высокого уровня с соответствующими требованиями к сервису также способствовал увеличению популярности игорной зоны среди наших зарубежных гостей.

Пандемия ситуацию изменила, но надо учитывать — неизбежные перемены произошли во всем мире. Сейчас отсутствие иностранцев компенсируется повышенным потоком российских туристов. В дальнейшем, когда, я надеюсь, сложный период подойдет к концу и границы будут открыты, игорная зона «Красная Поляна» станет более интересной туристической площадкой для зарубежных гостей, чем она была до 2020 года.

— Какие у Сочи есть преимущества для иностранного гостя? Ради чего сюда приезжали из-за рубежа и, надеемся, будут посещать курорт в дальнейшем?



— В сущности, по части наших сильных сторон ничего не изменилось. В первую очередь Сочи — это удобная локация в плане транспортной доступности. К нам быстро и комфортно добираться из многих стран азиатского региона и из Европы. Нужно будет лишь восстановить те рейсы, которые были открыты на момент закрытия границ, и, конечно, развивать новые направления, как это до пандемии и планировалось.

Во-вторых, очень важна разница в валютном курсе. В этом плане для иностранцев мы гиперпривлекательны. И не только Сочи, но и Россия в целом. В-третьих, играет важную роль созданная благодаря Олимпиаде прекрасная, современная инфраструктура: новые дороги, туристические объекты, отели. В Красной Поляне огромное количество пятизвездочных отелей. В-четвертых, прекрасная природа и невероятный микс — в одной крупной локации сочетается обычно несочетаемое: можно остановиться в отеле в горах, но уже через сорок минут оказаться на Черноморском побережье — любоваться морем.

И, наконец, пятый аргумент «за» — это то количество мероприятий, которые у нас проходят: деловые, развлекательные, спортивные. Можно сказать, что по разнообразию предложений, по сочетанию комфорта, сервиса, природных возможностей игровая зона «Красная Поляна» и Сочи в целом — уникальное место не только для России, но и для всего мира.

О спорте и благотворительности

— Вы занимаетесь благотворительной деятельностью, оказываете поддержку юношеским командам хоккейного клуба «Сиб-

Также вы являетесь вице-президентом Федерации бокса Краснодарского края и вице-президентом Бойцовского клуба «Крепость». Как сочетается хоккей и бокс?

— Спорт всех объединяет. Я с детства занимался хоккеем, это командный вид спорта. Мне не принципиально, во что играть. До сих пор с удовольствием увлекаюсь и футболом, и волейболом. А с единоборствами, с одиночными видами спорта я познакомился уже в зрелом возрасте. Много общался с ребятами, с бойцами. Для меня стало откровением, что люди в индивидуальных видах спорта даже более целеустремленные, чем в командных. В колледже ты можешь положиться на других, а в том же боксе движешься в первую очередь сам, идешь вперед и надеешься только на себя, на свои силы. И эта философия мне тоже близка. Поэтому, когда мы начали развивать спортивную тематику внутри игровой зоны, я одним из первых включился в этот процесс и принимал в нем самое активное участие. Когда ребята из «Крепости» увидели мой настрой, то предложили заниматься в клубе — я с удовольствием согласился.

— Вы также активно продвигаете и популяризируете крупные спортивные мероприятия, которые проходят в Сочи...

— Мне это интересно. Та молодая команда, которая сегодня работает в администрации города, мне импонирует. Мы давно знакомы, и наша жизненная философия во многом схожа. В бизнесе Сочи также подобралась хорошая, живая команда, которая занимается продвижением имиджа города в целом.

Общая логика наших совместных действий: чем больше событий будет происходить на площадках большого Сочи, тем выше будет

немного. Но многие люди, которые ведут активную жизнь, подтвердят: чем больше вам удастся уделить времени себе, своим родным и близким, тем с большей энергией вы будете возвращаться в свои проекты, врываться в них и достигать поставленных целей. И когда напряженно трудишься, то общение с семьей приобретает особенную ценность и доставляет еще больше радости.

О кейсах и антикейсах

— У вас богатый опыт реализации успешных проектов. В чем секрет успеха?

— Успешность проекта — это всегда победа команды, а не одного человека. И поэтому ключевая задача — объединить отдельные

чтобы дать им самим возможность больше концентрироваться на работе и меньше — на каких-то бытовых неурядицах. Но в отношениях с друзьями, которые вдруг становятся твоими партнерами или подчиненными, это может сослужить плохую службу. Поэтому для меня ключевой антикейс был — работать с друзьями, за них и не уметь отделять личные вопросы от деловых. В итоге хуже становились как профессиональные, так и личные отношения. Нужно четко разделять бизнес и дружбу, на мой взгляд.

— Вы как-то говорили, что умение договариваться — один из важнейших навыков руководителя. Это касается только работы или других сфер жизни тоже?



сельмаш». Что для вас благотворительность: необходимость или личный выбор?

— Для меня это личное. На сто процентов. На мой взгляд, благотворительность — это вообще всегда сугубо личный выбор и зачастую непубличная задача для тех людей, которые ей занимаются. На мой взгляд, это потребность почти каждого человека — помогать. Неважно, бездомным животным или благотворительным фондам.

Мы поддерживаем не только детский клуб «Сибсельмаш». Для меня он как дом — занимался в нем в детстве, с семи лет. Фактически вырос в нем, ведь провел в этом клубе 20 лет. Вот почему для меня нынешнее состояние российского хоккея с мячом — личные переживания и боль. На самом деле это не настолько сильно затратный вид спорта, но власти не всегда обращают на него внимание и не всегда в должной мере помогают. А оказывать поддержку детским командам, покупать им форму, организовывать поездки — это, в том числе, хороший способ оторвать ребят от виртуального мира и показать им настоящие живые эмоции. Чтобы они почувствовали радость от побед и успешной реализации.

внимание от России и мира к нашему городу-курорту. Такая тактика наиболее оптимальна для туристического бизнеса. В конечном счете события, концерты, фестивали конвертируются в рост посещаемости курорта, в качественную публику, положительные отзывы. Это часть большого процесса конкуренции и с зарубежными курортами. Важно, чтобы люди знали: в Сочи можно получить более разнообразное и качественное предложение, чем во многих туристических местах за рубежом.

О приоритетах

— Хоккей, бокс, туризм, театр — направлений очень много. Как вам удается держать баланс и какой из данных проектов в приоритете?

— Не нужно искать баланс, когда ты любишь то, чем занимаешься. Я даже не считаю это работой. Это просто круто, когда у тебя целый калейдоскоп знакомых, людей, которых связывают общие идеи.

Выделять какое-либо из направлений работы как приоритетное не стану — важно все и в комплексе. А мой жизненный приоритет — это семья, я очень ценю то время, которое с ней провожу. К сожалению, его остается

личности в некую общность, определить и объяснить им правила, мотивировать на достижение цели. Когда есть команда единомышленников — неважно, в личном проекте, в госструктуре или крупном коммерческом холдинге — они будут заражены одной идеей и ваша цель станет их целью.

Я могу перечислить ряд полезных для любого руководителя книг (см. таблицу — прим. авт.), посвященных ведению бизнеса, — с разным подходом к нему. Кроме всего прочего, мне они помогли понять, что нет какого-то одного способа решения задач, одной матрицы формирования команды и отношений внутри нее. То, что хорошо для московского офиса крупной компании с развитой корпоративной культурой, может не подходить для регионального представительства той же компании. Ведь регионы разные и менталитет тоже отличается. Это очень хорошо видно на юге, где часто коллектив — это сообщество людей из разных регионов. Темпераменты, привычки, взгляды на жизнь и то, как надо работать, тоже совершенно разные. Чтобы внедрить что-то новое, приходится делать это постепенно и мягко.

Но вообще сегодня трудовые отношения сильно изменились, оказалось, что люди запросто могут работать на удаленке. И уже сейчас в одном нашем новом проекте из 25 участников только пять находятся в офисе, а остальные — в разных уголках планеты, но все помогают нам добиться общей цели на благо нашего города.

— Были задачи, с которыми вы как руководитель не смогли справиться? Поделитесь каким-нибудь антикейсом.

— Конечно, определенные ошибки, из которых потом делаешь выводы, бывали. К примеру, когда дорастаешь до руководящей должности, нередко начинаешь привлекать в команду людей не по профессиональным качествам, а исходя из сложившихся дружеских отношений. У меня такой период был лет 10 назад. Но в результате получается, что ты начинаешь работать вместо своего друга.

Я вообще зачастую слишком сильно вникаю в жизнь и проблемы своих сотрудников,

— Мне кажется, это самое основное в жизни. Лет 16 назад я общался с одним очень крупным руководителем теперь уже масштаба Евросоюза. Он мне сказал, что не важно, сколько у тебя денег для реализации проекта, деньги ты всегда найдешь, если у тебя будет много контактов. Записная книга — вот самое важное, что у тебя есть.

— Какова ваша самая большая профессиональная гордость последних лет?

— Мне приятно осознавать, что до пандемии мы сделали Сочи доступным для иностранцев. Открыли большое количество авиарейсов из Израиля, ОАЭ, Бахрейна, Китая, Индии. Усилили такие направления, как Турция, Латвия, Узбекистан, Таджикистан и Казахстан.

В наших планах после пандемии — запустить прямое сообщение с Индией и возобновить перелеты в Китай. Это две огромные страны с большим количеством потенциальных туристов.

— А личное достижение?

— Я стал жителем города Сочи, получил прописку.

Книги для руководителя от Дмитрия Анфиногорова

- **«Прыгни выше головы! 20 привычек, от которых нужно отказаться, чтобы покорить вершину успеха».**
Маршал Голдсмит, Марк Рейтер
- **«Агент влияния».**
Керри Паттерсон, Джозеф Гренни и др.
- **«Лидер без титула».**
Робин Шарма
- **«Никогда не ешьте в одиночку».**
Кейт Феррацци, Тал Рэз
- **«Быстрый ум».**
Майк Байстер, Кристин Лоберг

ИНВЕСТОРОВ ПОТЯНУЛО НА ОТДЫХ

В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ В НЫНЕШНЕМ СЕЗОНЕ НАСТОЯЩИЙ ТУРИСТИЧЕСКИЙ БУМ. НА ВЗРЫВНОЕ УВЕЛИЧЕНИЕ СПРОСА ОПЕРАТИВНО ОТРЕАГИРОВАЛИ ИНВЕСТОРЫ, КОТОРЫЕ ОБЪЯВИЛИ О РЕАЛИЗАЦИИ СРАЗУ НЕСКОЛЬКИХ КРУПНЫХ ПРОЕКТОВ. АНАЛИТИКИ ПРЕДУПРЕЖДАЮТ, ЧТО В БУДУЩЕМ У КУРОРТОВ КУБАНИ СНОВА ПОЯВЯТСЯ ЗАРУБЕЖНЫЕ КОНКУРЕНТЫ, И РЕКОМЕНДУЮТ СОЗДАВАТЬ ОБЪЕКТЫ, ОРИЕНТИРУЯСЬ НА СТАБИЛЬНЫЙ СПРОС СО СТОРОНЫ «НЕВЫЕЗДНЫХ» ТУРИСТОВ. НАТАЛЬЯ РЕШЕТНЯК



РАЗВИТИЕ ТРЕВЕЛ-ИНДУСТРИИ НА КУБАНИ ПОДРАЗУМЕВАЕТ КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД И РАСПРЕДЕЛЕНИЕ ТУРИСТИЧЕСКИХ ПОТОКОВ МЕЖДУ ЧЕРНОМОРСКИМ ПОБЕРЕЖЬЕМ И ГОРНЫМИ ТЕРРИТОРИЯМИ

ФОТО: СКАЙПАРК.СОН

В 2021 году на российский туристический рынок повлиял ряд факторов, в том числе падение рубля и ограничение на отдых в Турции. В связи с этим наблюдается два основных и абсолютно противоположных запроса со стороны российских туристов — самостоятельные путешествия и отдых по системе «все включено» (по аналогии с Турцией). Инвесторы уже заявили о готовности строить новые курорты и туробъекты, в частности премиум-сегмента.

По данным министерства курортов, туризма и олимпийского наследия Краснодарского края, в настоящий момент на Кубани заключено 23 инвестиционных соглашения на сумму более 31,3 млрд руб. В прошлом году, несмотря на пандемию, на Кубани заключили инвестиционные контракты в сфере туризма на сумму почти 5,5 млрд руб.

Анонсируя участие Краснодарского края в Петербургском международном экономическом форуме (ПМЭФ), глава региона Вениамин Кондратьев заявил, что значительная часть планируемых к подписанию инвестсоглашений представляет собой проекты в курортной отрасли. «Туротрасль становится одной из ключевых в экономике не только прибрежных территорий, но и горных и предгорных районов. Инвесторы понимают перспективы и готовы вкладывать средства в развитие курортной инфраструктуры», — заявил Вениамин Кондратьев.

ЧЕТВЕРТЫЙ ГОРНЫЙ Весной 2021 года одной из частных инициатив в сфере туризма стал проект создания нового круглогодичного

курорта в Сочи стоимостью 80 млрд руб. — «Долина Васта». Соответствующее соглашение подписали госкорпорация ВЭБ.РФ и холдинг «Интеррос» Владимира Потанина (владеет сочинским горнолыжным курортом «Роза Хутор»). Застройщиком выступит ООО «Васта Дискавери». В сообщении ВЭБ.РФ отмечается, что источниками финансирования станут собственные и заемные средства инвестора, а обеспечивающая инженерная и транспортная инфраструктура для проекта будет построена за счет бюджетных источников.

ПО ДАННЫМ МИНИСТЕРСТВА КУРОРТОВ, ТУРИЗМА И ОЛИМПИЙСКОГО НАСЛЕДИЯ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ, В НАСТОЯЩИЙ МОМЕНТ НА КУБАНИ ЗАКЛЮЧЕНО 23 ИНВЕСТИЦИОННЫХ СОГЛАШЕНИЯ НА СУММУ БОЛЕЕ 31,3 МЛРД РУБ.

Как рассказали «Экономике региона» в пресс-службе «Васта Дискавери», в настоящее время проект «Долина Васта» находится в процессе разработки единого мастер-плана.

Планируется, что к 2025 году на территории Сочинского национального парка появится новый горный курорт, который будет включать в себя горнолыжный комплекс с трассами общей длиной 80 км и центр бальнеотерапии. Расположится но-

вый курорт на левом берегу реки Мзымта, рядом с «Розой Хутор».

На вопрос, в чем принципиальное отличие «Долины Васта» от других сочинских горнолыжных курортов, в «Васта Дискавери» рассказали, что это будет круглогодичный горный курорт, в отличие от других курортов горного кластера Сочи — с упором на бальнеологию, санаторно-курортный отдых и природный туризм. «В то же время для любителей горных лыж в «Долине Васта» также предусмотрены горнолыжные трассы и соответствующая инфраструктура», — отметили в компании.

Ожидается, что курорт сможет принимать до 1,5 млн туристов в год. В случае реализации проекта «Долина Васта» станет четвертым курортом горного кластера Сочи наряду с «Розой Хутор», «Красной Поляной» и «Газпромом».

АЛЬТЕРНАТИВА ТУРЦИИ Гостиничный девелопмент также отреагировал на интерес, во многом вынужденный, к кубанским курортам. Инвесторы демонстрируют готовность вкладывать средства в строительство премиальных отелей, работающих по системе «все включено».

О необходимости строить новые отели, в том числе категории «пять звезд», заявили мэр Анапы Василий Швец и глава Геленджика Алексей Богодистов.

В этом году в Анапе открыли пятизвездочный отель Great Eight Ultra all inclusive & SPA 5* in Miracleon на 354 номера. Соглашение о строительстве Great Eight было подписано в 2018 году на ин-

вестфоруме в Сочи. В результате проект удалось реализовать на две недели раньше намеченного срока. Инвестор Валерий Димоев назвал проект примером эффективной работы власти и бизнеса.

Отель Great Eight — это одна из составляющих курортного района Miracleon площадью 500 тыс. кв. м в Витязево (Анапа). В состав курорта также входят еще четыре отеля и детский санаторий «Жемчужина России».

Уже известно, что в сентябре 2021 года инвестор планирует приступить к строительству так называемой столицы курорта — «Город Miga», объект с полной замкнутой инфраструктурой. К 2024 году на территории Miracleon должны работать десять разных отелей с номерным фондом более 1 тыс. номеров. Объем инвестиций не раскрывается.

В апреле стало известно, что компания «Алеан» к 2025 году планирует построить в Анапе два отеля: пятизвездочный комплекс на 590 номеров и четырехзвездочный комплекс на 660 номеров. В строительство объектов инвестируют 12 млрд руб. Краевые власти заявили, что готовы компенсировать часть затрат при строительстве сопутствующей инфраструктуры.

ПЛАНИРУЕТСЯ, ЧТО К 2025 ГОДУ НА ТЕРРИТОРИИ СОЧИНСКОГО НАЦИОНАЛЬНОГО ПАРКА ПОЯВИТСЯ НОВЫЙ ГОРНЫЙ КУРОРТ, КОТОРЫЙ БУДЕТ ВКЛЮЧАТЬ В СЕБЯ ГОРНОЛЫЖНЫЙ КОМПЛЕКС С ТРАССАМИ ОБЩЕЙ ДЛИНОЙ 80 КМ И ЦЕНТР БАЛЬНЕОТЕРАПИИ

«Это будут круглогодичные курорты, которые реализуют лучшие международные стандарты гостеприимства», — сообщил президент компании «Алеан» Андрей Уманский.

Группа французских отелей Assog планирует вложить 6,2 млрд руб. в строительство трех новых отелей в Анапе. Соглашение о строительстве подписали 11 марта.

Гостиницы появятся на Пионерском проспекте. Самая крупная из них рассчитана на 1 тыс. номеров, вторая — на 400, третья — на 220. Сроки реализации проектов пока не называют. Ожидается, что это будут гостиницы среднего ценового сегмента под брендами Novotel и Mercure, однако не исключено открытие и объектов премиум-сегмента.

В феврале СМИ сообщили о планах миллиардера Романа Абрамовича построить люксовый отель в Геленджике. Господин Абрамович учредил юрлицо ООО «УК "Юг Эстейт"», основным видом деятельности которого является управление недвижимостью.

Кроме того, есть планы по строительству люксовых гостиничных комплексов и в других прибрежных городах Краснодарского края, в частности, четырехзвездочной гостиницы «Абрау лайт» в поселке Абрау-Дюрсо (Новороссийск) на 145 номеров с вложениями инвестора порядка 811 млн руб.

Рассуждая о том, насколько оправданы инвестиции в туробъекты Кубани и не окажется ли так, что после возобновления авиасообщения



ОТЕЛЬ GREAT EIGHT, ОТКРЫВШИЙСЯ В ЭТОМ ГОДУ, — ОДНА ИЗ СОСТАВЛЯЮЩИХ КУРОРТНОГО РАЙОНА MIRACLEON ПЛОЩАДЬЮ 500 ТЫС. КВ. М В ВИТЯЗЕВО (АНАПА)

с Турцией и другими странами люксовые гостиницы и новые курорты станут невостребованными, старший аналитик Информационно-аналитического центра «Альпари» Анна Бодрова говорит, что у высококлассных курортов Краснодарского края будет потенциал и после открытия границ и возобновления авиасообщения с другими государствами.

В РЕГИОНАЛЬНОМ МИНИСТЕРСТВЕ КУРОРТОВ СЧИТАЮТ, ЧТО КЛАСТЕРНЫЙ ПОДХОД ХОРОШО ЗАРЕКОМЕНДОВАЛ СЕБЯ ВО ВРЕМЯ ПОДГОТОВКИ К ОЛИМПИЙСКИМ ИГРАМ, КОГДА БЫЛИ СОЗДАНЫ ДВА КРУПНЫХ ТУРИСТИЧЕСКИХ КЛАСТЕРА — В КРАСНОЙ ПОЛЯНЕ И ИМЕРЕТИНСКОЙ НИЗМЕННОСТИ

«Другое дело, нужны ли они в том количестве, которое закладывается сейчас. После того как у курортов Кубани снова появятся зарубежные конкуренты, в Краснодарском крае востребованы будут предложения эконо-класса и люкс — мидл-сегмент как раз и «провалится». В этом свете пятизвездные предложения имеют место быть и развиваться, но только если это будет настоящий люкс и премиум. В конце концов, в России был и есть контингент невыездного формата», — говорит аналитик.

КЛАСТЕРЫ КАК ТРЕНД У властей Кубани есть свое понимание развития тревел-индустрии — с упором на кластерный подход и распределением интереса туристов между черноморским побережьем и горными территориями. Кластерный подход сегодня стал настоящим трендом в развитии российской

туротрасли. Однако успешных примеров реализации такой стратегии пока немного.

В региональном министерстве курортов считают, что кластерный подход хорошо зарекомендовал себя во время подготовки к Олимпийским играм, когда были созданы два крупных туристических кластера — в Красной Поляне и Имеретинской низменности. «Сегодня эти территории принимают миллионы туристов и продолжают свое развитие за счет частных инвестиций», — отмечают в ведомстве.

Аналитик Анна Бодрова говорит, что кластерный подход — это удобно и эффективно, и пример Сочи тому доказательство: «По сути, черноморское побережье Кубани может стать еще одним образцом успешной реализации такой стратегии».

В Краснодарском крае в настоящий момент реализуют проекты сразу нескольких кластеров: «Абрау-Утриш» на территории Новороссийска и Анапы, «Веселовка — Голубицкая» в Темрюкском районе, «Изумрудный мир» в Туапсинском районе. Еще один проект — туристическо-рекреационного кластера (ТРК) «Курджипский» в Апшеронском районе — вышел в финал Всероссийского конкурса на создание туристско-рекреационных кластеров и развития экотуризма, который проводило Агентство стратегических инициатив (АСИ).

Как объясняют в минкурортов Кубани, принцип создания кластеров везде примерно одинаковый: проектирование и строительство обеспечивающей инфраструктуры финансируется из бюджетных средств, объекты курортной инфраструктуры возводятся за счет денег инвесторов. ТРК «Курджипский» расположен в горах Западного Кавказа, в юго-восточной части Апшеронского района Краснодарского края. По задумке он должен стать альтернативой Красной Поляне, еще одним центром экологического, познавательного и экстремального туризма. В границы ТРК входят памятники природы «Гуамское ущелье», «Большая

и Малая Азишские пещеры», заказник «Камышанова поляна», природные достопримечательности.

«Совместно с региональным департаментом инвестиций и развития малого и среднего предпринимательства и администрацией Апшеронского района будет проведена работа по формированию земельных участков. Также предстоит работа по поиску инвесторов для создания объектов коммерческой инфраструктуры», — отмечают в министерстве курортов края. Требуемый объем инвестиций составляет около 3,4 млрд руб., в том числе бюджетных — 1,3 млрд руб.

В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ В НАСТОЯЩИЙ МОМЕНТ РЕАЛИЗУЮТ ПРОЕКТЫ СРАЗУ НЕСКОЛЬКИХ КЛАСТЕРОВ: «АБРАУ-УТРИШ» НА ТЕРРИТОРИИ НОВОРОССИЙСКА И АНАПЫ, «ВЕСЕЛОВКА — ГОЛУБИЦКАЯ» В ТЕМРЮКСКОМ РАЙОНЕ, «ИЗУМРУДНЫЙ МИР» В ТУАПСИНСКОМ РАЙОНЕ

Что касается ТРК «Абрау-Утриш», по сведениям минкурортов Кубани, в рамках федеральной целевой программы «Развитие внутреннего и въездного туризма в Российской Федерации 2011–2018 гг.» уже удалось реализовать часть мероприятий. К примеру, в Новороссийске построен пляж длиной 370 м вместимостью 2,6 тыс. человек. В Анапе построен напорный канализационный коллектор по Пионерскому проспекту, водовод в поселке Джемете, реконструирован магистральный водовод в селе Витязево.

На эти цели было направлено 700 млн руб. бюджетных средств. В 2021–2022 годах планируется создание системы водоотведения

села Абрау-Дюрсо, а также строительство ливневой канализации и очистных сооружений. За счет внебюджетных источников в рамках первого этапа на территории кластера «Абрау-Утриш» создано шесть туристических объектов стоимостью более 2 млрд руб.

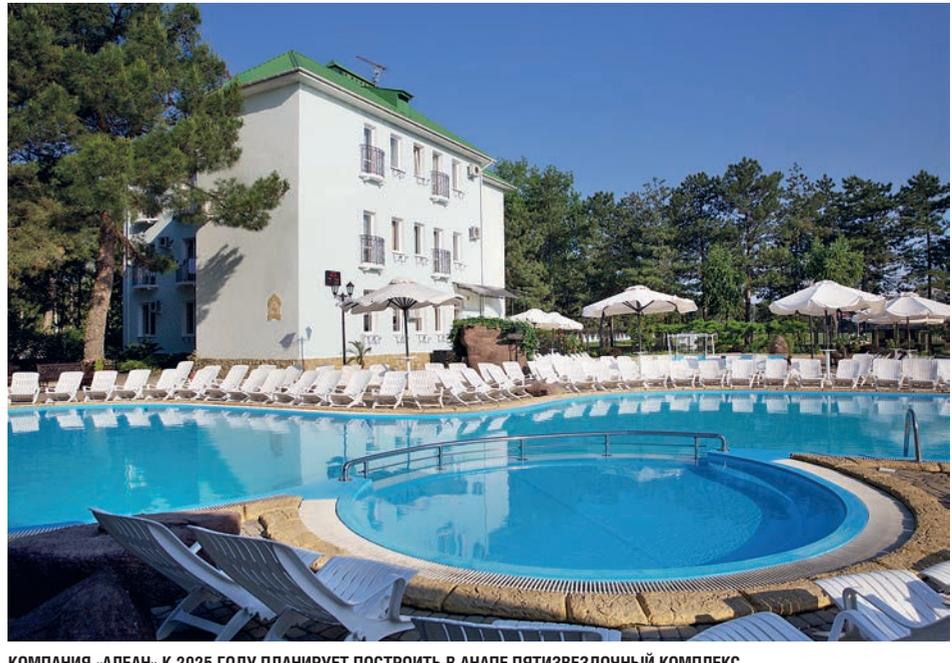
Также в 2020 году власти Кубани начали разработку ТРК «Веселовка — Голубицкая» и ТРК «Изумрудный мир». В частности, идет работа по формированию проектно-сметной документации по четырем объектам водоотведения как части инфраструктуры.

«Для обеспечения софинансирования ТРК из внебюджетных источников краем заключено 16 инвестиционных соглашений по созданию на территории кластеров туристической инфраструктуры на общую сумму порядка 12,4 млрд руб.», — отметили в министерстве.

Заместитель генерального директора Агентства стратегических инициатив Ольга Захарова считает, что сейчас перед регионом стоит задача подтянуть уровень сервиса. «У Краснодарского края есть шанс продемонстрировать всю палитру качественного и интересного отдыха на курортах. Согласно статистике, в 2020 году увеличился интерес к самостоятельным путешествиям — на 46,3% к предыдущему году. Растет запрос на авторские туры, дискавери-туризм, пользуются спросом активные туры и виды туризма, в которых путешественники получают дополнительную ценность в виде образования и лечения», — рассказала «Экономике региона» госпожа Захарова. По ее мнению, у Краснодарского края есть огромный нераскрытый туристический потенциал, и важной задачей является смещение фокуса с черноморского побережья на горно-предгорные территории путем создания ценности для туристов. Это позволит равномерно распределить турпотоки и создаст возможности для развития территорий. ■



ОТЕЛЬ ALEAN FAMILY RESORT & SPA, АНАПА



КОМПАНИЯ «АЛЕАН» К 2025 ГОДУ ПЛАНИРУЕТ ПОСТРОИТЬ В АНАПЕ ПЯТИЗВЕЗДОЧНЫЙ КОМПЛЕКС НА 590 НОМЕРОВ И ЧЕТЫРЕХЗВЕЗДОЧНЫЙ КОМПЛЕКС НА 660 НОМЕРОВ

«Наша цель — предложить потребителям безопасные и качественные продукты»

Кубанское предприятие выращивает для российского рынка экологически чистые салаты и овощи

В Павловском районе Краснодарского края уже на протяжении более 20 лет ведет свою деятельность ЗАО «Юбилейное», поставляющее на рынки Кубани, а также других регионов России безопасные и качественные продукты растениеводства и животноводства. Компания имеет яблоневые сады, производственную площадку для выращивания салатов в открытом грунте, оказывает услуги по выращиванию рассады в современном тепличном комплексе, используя мировые технологии, а также другие агрокультуры в открытом грунте.

Недавно ЗАО «Юбилейное» стало обладателем гранта от компании «Макдональдс» на прохождение международной сертификации Global G.A.P., которая подтвердит качество и безопасность салатной продукции. 20 мая 2021 года общество успешно прошло сертификацию по мировым стандартам безопасности продукции и стало обладателем сертификатов Global G.A.P. и G.R.A.S.P., у которых есть свой регистрационный номер (4063061802712) в базе данных Global G.A.P. Главным конкурентным преимуществом собственного производства представители компании считают экологичность продукции, поскольку она произведена с применением биологических средств защиты, без использования пестицидов. Об особенностях выращивания сельскохозяйственных культур, трудностях, связанных с природными явлениями, и планах на дальнейшее развитие предприятия «Экономике региона» рассказал генеральный директор ЗАО «Юбилейное» Владислав Лупина.

— Владислав Анатольевич, расскажите о вашем сотрудничестве с компанией «Макдональдс», которая выделила ЗАО «Юбилейное» целевой грант. Почему мировая сеть общепита обратила внимание именно на вас?

— Мировая сеть ищет поставщиков, предъявляя очень высокие требования, в первую очередь по параметрам качества, надежности и безопасности. Мы стали одной из компаний, которые подошли «Макдональдсу» по его требованиям, а также имеющих сертификат качества Global G.A.P. + G.R.A.S.P., без которого такие поставки будут невозможны. Главная цель данного проекта — предложить потребителям безопасные качественные продукты, без применения пестицидов. Это то, к чему мы стремились и что у нас успешно получилось. Если говорить о логистической цепочке, то первично мы поставляем салат компании «Белая Дача», которая, в свою очередь, является одним из крупнейших поставщиков «Макдональдса».

— Какие конкурентные преимущества вы имеете на рынке?



— Мы не стремились делать акцент только для поставок продукции в «Макдональдс» или для «Белой Дачи», мы и раньше выращивали продукцию такого же качества для свободного рынка. Сегодня у нас уже в весенней программе 25 га производственной площади только под выращивание салатов. Плановая задача — собрать с этих гектаров порядка 480 тонн продукта. В долгосрочной перспективе хотим выйти ориентировочно до 100 га салатов, но это будет корректироваться в зависимости от ряда факторов. В первую очередь, существует нехватка рабочей силы. По большей части все это ручной труд, а мы предоставляем рабочие места местным жителям и жителям окрестных населенных пунктов. Этот фактор может стать для нас ограничивающим в плане расширения производства. Мы ведь занимаемся не только выращиванием салата, у нас увеличиваются площади яблоневых садов, площади под урожай других овощей открытого грунта, соответственно, растет спрос на рабочую силу, а она не безгранична.

— Как сказались на вашей компании засуха и неурожай, которые в минувшем году на Кубани серьезно ударили по отрасли в целом?

— Действительно, прошлой весной мы думали, что не переживем год без убытков, но начавшиеся в конце мая — начале июня осадки вывели ситуацию. В частности, по зерновым мы собрали 50 ц/га. Много, конечно, не заработали, но сработали с прибылью, что позволило заложить основу будущего урожая на этот год.

Ситуация до сих пор напряженная, поскольку север Краснодарского края — зона рискованного земледелия. На территории южнее нас ситуация была лучше — меньше заморозков и больше осадков, а километров на 30 севернее — хозяйства пострадали куда значительно. По этой причине мы пришли к орошению и в конечном итоге, учитывая его небольшие площади, к овощам.

— Помогает ли решать проблемы, связанные с природными катаклизмами, администрация края?

— Мы постоянно на связи с нашим минсельхозом, который оказывает нам помощь, поддержку по всем вопросам. Так, в пандемию у нас не возникало проблем с логистикой, пропуска для беспрепятственного передвижения были выданы оперативно, производство не встало, зарплаты платились вовремя, а благодаря льготному кредиту от ПАО «Сбербанк» закупились необходимые оборотные средства.

Мы участвуем во всех возможных краевых программах субсидирования. Для нас, например, важно получать денежные средства по льготной программе субсидирования кредитов. Есть помощь края и по инвестиционным кредитам.

— Насколько необходимо возобновить субсидирование возведения теплиц крупным сельхозпроизводителям?

— Мы бы очень хотели, чтобы программу возобновили. Нужно учитывать, что теплицы позволяют получать на достойном уровне и в нужные сроки урожай продукции, которая сейчас завозится в большом количестве из-за рубежа. Речь в том числе, идет и о салатах. Сейчас есть теплицы нового поколения, строительство которых позволило бы нам выращивать салаты в тепличных условиях на новейших технологиях. Но для этого нам нужна помощь от государства, и до конца не раскрыт потенциал рассадных теплиц. И это только то, что связано с нашей деятельностью.

— Вы немногие из аграриев в регионе, которые не только выращивают собственную рассаду, но и делятся ей с другими фермерами. Что побудило вас заняться таким производством?

— Когда мы столкнулись с производством овощей, поняли, что без качественной рассады этим лучше не заниматься. Ранее мы закупали рассаду, но по логистике это было очень далеко, и были сбои с поставками и качеством рассады, а это 50% процентов успеха в залоге

будущего урожая. Чтобы рассчитывать только на себя, мы ушли в выращивание собственной качественной рассады. Более того, мы поняли, что с такой проблемой сталкиваются и другие производители овощей, которым мы также стали предоставлять возможность приобрести у нас качественную основу для будущего урожая. Поэтому неплохо было бы ввести программу субсидирования строительства теплиц для выращивания рассады.

Также мы реализуем проект выращивания рассады для местного населения. Мы имеем для этих целей высокотехнологичный тепличный комплекс. Таким образом, фермеру обойдется дешевле заказать рассаду в ЗАО «Юбилейное», нежели выращивать ее самостоятельно, что зачастую приводит к некачественному продукту на выходе. Мы можем оказывать услугу как для открытого, так и для закрытого грунта. Но самое главное — это применяемые нами технологии: в частности, использование технологии «подвой — привой». Это, например, привитый арбуз на корневую систему тыквы, автоматическое управление микроклиматом, полив, комната прорастивания семян, кассеты для семян из новейших материалов и многое другое. Качественная рассада — это залог будущего урожая.

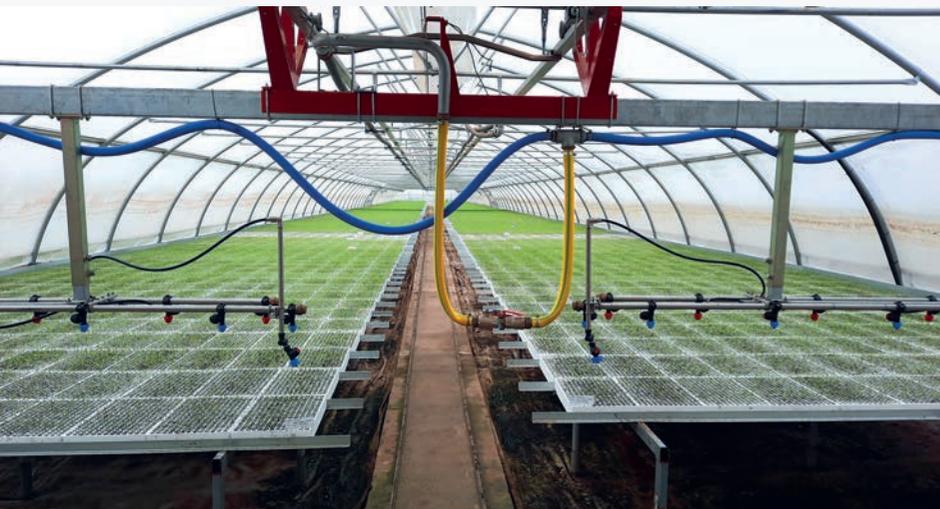
— Расскажите об особенностях и сложностях выращивания продукции в открытом и закрытом грунте?

— Изначально нашей целью было вырастить экологически чистый продукт без применения пестицидов, поэтому, что касается открытого грунта, мы устанавливали феромонные и световые ловушки, следили и контролировали вредителей, боролись с сорняками механической обработкой, производили краевую обработку полей, чтобы хоть как-то контролировать лет вредителей. В теплице мы также работаем без применения химии. В закрытом грунте проще контролировать вредителей и болезни, потому что там мы создаем необходимые благоприятные условия, микроклимат, москитные сетки, ловушки, контроль влажности, соответственно, не создаются условия для развития грибных либо бактериальных заболеваний. В открытом грунте контролировать все в полной мере невозможно. Там почва неравномерна по своему химическому составу, соответственно, удобрения невозможно внести равномерно, а на гидропонике в теплицах все по-другому и на выходе мы имеем 100% идеальную продукцию. В открытом грунте мы имеем более 20% страховфонда, который может не соответствовать по товарным или качественным показателям.

Закрытый грунт более защищенный, но и более дорогой. В идеале мы бы хотели прийти к закрытому грунту для того, чтобы создать конвейер, потому что сегодня на рынке выигрывает тот, кто занимает его большую долю, а если хозяйство поставляет продукцию круглый год — это гарантированный успех.

— Как вы видите перспективы органического земледелия в нашей стране?

— Экологически чистая, здоровая продукция на сегодня набирает обороты, но пока что это более характерно для крупных мегаполисов. В сельской местности и малых городах есть восприятие, что экологическая — не значит дешевая. Но люди к этому стремятся и стараются переходить на здоровое питание как неотъемлемую часть здорового образа жизни. Думаю, что со временем это только будет набирать обороты, и мы стараемся соответствовать всем предъявляемым к экологически чистой продукции параметрам качества.



«Учхозы Кубанского ГАУ — лидеры на Кубани по производству растениеводческой и животноводческой продукции»

В преддверии столетнего юбилея Кубанского государственного аграрного университета ректор вуза Александр Трубилин рассказал о достижениях в учебной, научной и практической деятельности возглавляемого им заведения, а также о проблемах, с которыми столкнулись учхозы КубГАУ

— Александр Иванович, вот уже меньше чем через год возглавляемому вами университету исполнится 100 лет. Расскажите, что представляет КубГАУ сегодня?

— За свою вековую историю наш вуз из небольшого сельскохозяйственного отделения политехнического института превратился в крупнейший многопрофильный учебно-научный аграрный комплекс с мощной инфраструктурой, которая не только позволяет успешно осуществлять образовательную и научную деятельность, но и обеспечивает комфортное и безопасное проживание обучающихся, условия для социальной и воспитательной деятельности, занятий спортом.

За прошедшие 100 лет мы выпустили более 150 тыс. специалистов различного профиля. Сейчас в университете на 18 факультетах обучаются около 9,5 тыс. студентов на очном отделении и более 5 тыс. на заочном. Подготовку специалистов по 15 укрупненным группам специальностей, которые включают 108 программ, ведет квалифицированный профессорско-преподавательский состав. В его составе девять академиков и членов-корреспондентов РАН. А в целом 85% преподавателей имеют ученые степени, в том числе 22% — доктора наук.

Всего в университете реализуется семь программ специалитета, 40 программ бакалавриата, 29 программ магистратуры и 32 программы подготовки научно-педагогических кадров в аспирантуре. В конце прошлого года университет успешно прошел государственную аккредитацию всех образовательных программ и получил право вести образовательную деятельность до ноября 2026 года.

— Университет — это не только образовательная деятельность, но и научная. Расскажите об этом направлении вашей работы.

— Научно-исследовательскую работу в университете ведут 16 научных школ, которые охватывают 15 отраслей наук. Основные исследования ведутся в области биотехнологии, производства, а также переработки сельскохозяйственной продукции, агроинженерии и экологии. Они направлены на создание импортозамещающих технологий. Важными для нас остаются и исследования в сфере экономики и научно-информационного обеспечения АПК. Заказчиками научных исследований являются Министерство сельского хозяйства России, региональный минсельхоз, а также предприятия и организации Краснодарского края. Общий объем договоров составил в 2020 году около 200 млн руб.

За последние несколько лет значительно увеличился объем фундаментальных исследований. Только в прошлом году ученые университета выполняли исследования по 35 грантам Российского фонда фундаментальных исследований, четырем грантам президента Российской Федерации и девяти грантам Кубанского научного фонда. Общий объем грантового финансирования составил более 40 млн руб.

— Каким образом вы формируете у ваших выпускников практические навыки, чтобы они, придя на производство, на свое первое рабочее место, уверенно начали выполнять свои трудовые функции?

— В нашем университете сформирована и постоянно совершенствуется целая система практической подготовки студентов: это и учебные центры, созданные при поддержке отечественных и зарубежных партнеров; это собственные подразделения университета — ветеринарная



клиника, учебно-производственный комплекс и другие. Но особое место в системе практической подготовки занимают два учебно-опытных хозяйства — «Кубань» и «Краснодарское». Оба хозяйства с момента создания являются структурными подразделениями КубГАУ. Это без малого 11 тыс. га земель сельскохозяйственного назначения. Сегодня это высокорентабельные хозяйства, неизменные лидеры на Кубани по производству растениеводческой и животноводческой продукции. Они являются современной базой для обеспечения практико-ориентированного обучения студентов, проведения научных исследований и внедрения инновационных технологий в АПК.

— Какая работа ведется в учхозе «Кубань»?

— Для учхоза «Кубань» ведущей отраслью является растениеводство. За последние

«Сегодня учхозы КубГАУ – высокорентабельные хозяйства, неизменные лидеры на Кубани по производству растениеводческой и животноводческой продукции. Они являются современной базой для обеспечения практико-ориентированного обучения студентов, проведения научных исследований и внедрения инновационных технологий в АПК»

три года хозяйство существенно изменило структуру посевных площадей и усовершенствовало технологии возделывания культур. Это позволило не только увеличить валовые сборы, но и обеспечить сохранение почвенного плодородия. Так, валовое производство зерна озимой пшеницы достигло уровня 14–15 тыс. тонн при средней урожайности более 70 ц/га, что на 10–15% выше, чем десятилетием ранее.

Уникальной особенностью учхоза является наличие рисовой оросительной системы. Ее модернизация позволила в последние годы стабильно получать более 2 тыс. тонн риса при средней урожайности 72 ц/га.

Учхоз «Кубань» входит в реестр семеноводческих хозяйств Краснодарского края, с правом на производство и реализацию элитных семян сельскохозяйственных культур на территории ЮФО и стран СНГ. Ежегодно хозяйство реализует 3–3,5 тыс. тонн

семян высоких репродукций озимой пшеницы, 700 тонн озимого ячменя, 300 тонн семян риса, 100 тонн овса. Семенной материал реализуется на территории Краснодарского края, Адыгеи, Ростовской области, Ставропольского края, Дагестана и Чечни. А семена риса поставляются еще и в Казахстан.

Заметных успехов учхоз достиг в области животноводства. Хозяйству за относительно короткий отрезок времени удалось полностью оздоровить от лейкоза молочное стадо. За три года через программу оздоровления прошло около 90% поголовья. Опыт уникален тем, что работа по ликвидации лейкоза велась без снижения поголовья. Это позволило за последние три года увеличить удой на одну корову до 10 295 кг в 2020 году, поднять валовое производство молока на 33% и довести показатели до 4220 литров в год.

Еще одной особенностью хозяйства является учебно-производственный комплекс «Пятачок». Он был построен в 2005 году и стал первой фермой на территории Краснодарского края, осуществляющей выращивание поголовья свиней по датской технологии. Сейчас на комплексе содержится 200 свиноматок, среднегодовое валовое производство мяса в живом весе составляет 620 тонн, среднее количество приплода 6027 голов, более 30 поросят на одну свиноматку, а среднесуточный прирост свиней на откорме составляет 950 граммов.

Относительно новой отраслью животноводства для хозяйства является птицеводство. Сегодня 20 тыс. кур-несушек обеспечивают валовый сбор яйца на уровне 3,5 млн штук, при средней яйценоскости 228 яиц на курицу. А среднесуточный привес птицы на откорме составляет 58 граммов в сутки.

— Какое основное направление учхоза «Краснодарское»?

— Основным направлением производственной деятельности учхоза «Краснодарское» является производство молока. Растениеводство в большей степени направлено на обеспечение кормовой базы. С 2012 года учхоз начал активно внедрять цифровые технологии, как в животноводстве, так и в растениеводстве. На сегодня уже выполнен большой объем работ по техническому перевооружению всего животноводческого комплекса на основе автоматизированного оборудования и современного программного обеспечения. Работает система мониторинга состояния каждого животного.

— Как все это сказалось на показателях продуктивности учхоза?

— Удой на одну корову в 2020 году составил 12 948 кг, что в два раза больше, чем в 2011 году. На протяжении последних трех лет учхоз входит в тройку лучших по продуктивности животноводческих предприятий края.

Ежегодно для получения практических навыков учхозы посещают более 2,5 тыс. студентов. Кроме современной материально-технической базы, оба хозяйства имеют оснащенные аудитории и лаборатории, позволяющие проводить полноценные учебные занятия.

Деятельность учхозов не финансируется за счет бюджета, а осуществляется исключительно за счет организации их работы на принципах самоокупаемости. Поэтому обеспечение высокоэффективной производственной деятельности — это единственный вариант их существования.

— Успехи учхозов КубГАУ достойны уважения. Неужели нет никаких сложностей в деятельности хозяйств?

— Безусловно, не все так гладко. Есть вопросы, которые нам удастся решить самостоятельно или при содействии региона. А есть вопросы, которые требуют решения на федеральном уровне.

Земля и имущество учхозов находятся на балансе университета. Это сыграло свою положительную роль в 90-х и начале 2000-х годов, когда шел перелом собственности. До определенного времени нам удавалось сохранять для учхозов некоторую обособленность, определенную финансовую самостоятельность. Однако изменения в законодательстве ограничили эту самостоятельность — учхозы стали подразделениями университета. Естественно, все это далеко не способствует их успешному развитию. Хозяйства также не могут воспользоваться механизмом господдержки. Расчеты показали, что при наших объемах производства мы могли бы получать порядка 10–15 млн руб. субсидии.

Сегодня мы находимся в поисках возможностей для дальнейшего развития наших учхозов, их организационно-правовой формы, которая позволила бы им, с одной стороны, оперативно осуществлять свою производственную деятельность, а с другой — пользоваться преференциями сельхозтоваропроизводителя.

Мы понимаем, что практическое обучение студентов аграрных вузов — ключевой элемент подготовки будущих специалистов АПК. В этой связи роль учебно-опытных хозяйств становится первостепенной. Они являются не только положительным примером результативности агробизнеса, но и хорошей современной базой для получения практических навыков и проведения научных исследований.



РАБОТАЮТ
ПРОФЕССИОНАЛЫ

 **VTB**

VTB Мои Инвестиции

**НАЧАТЬ ИНВЕСТИРОВАТЬ
МОЖЕТ КАЖДЫЙ!**

С НАДЁЖНЫМ ПРИЛОЖЕНИЕМ «VTB МОИ ИНВЕСТИЦИИ»

VTB.RU

РЕКЛАМА НЕ ДОЛЖНА РАССМАТРИВАТЬСЯ КАК ПРЕДЛОЖЕНИЕ О ПОКУПКЕ ИЛИ ПРОДАЖЕ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ. БАНК ВТБ (ПАО) НЕ ГАРАНТИРУЕТ ДОХОДНОСТЬ ИНВЕСТИЦИЙ ИЛИ ФИНАНСОВЫХ ИНСТРУМЕНТОВ, НЕОБХОДИМО САМОСТОЯТЕЛЬНО ОЦЕНИТЬ РИСКИ. НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ИНДИВИДУАЛЬНОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ РЕКОМЕНДАЦИЕЙ. ИНФОРМАЦИЮ ОБ УСЛОВИЯХ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ УСЛУГ И ПРОДУКТОВ БАНКА ВТБ (ПАО), О ТАРИФАХ И РИСКАХ МОЖНО ПОЛУЧИТЬ НА САЙТАХ VTB.RU И BROKER.VTB.RU. ПОЛУЧИТЬ ПОЛНЫЙ КОМПЛЕКС УСЛУГ МОЖНО ПОСЛЕ ЗАКЛЮЧЕНИЯ БРОКЕРСКОГО, ДЕПОЗИТАРНОГО И ДОГОВОРА ИНВЕСТИЦИОННОГО КОНСУЛЬТИРОВАНИЯ. ВТБ МОИ ИНВЕСТИЦИИ ПОБЕДИТЕЛЬ ПРЕМИИ INVESTFUNDS AWARDS В НОМИНАЦИИ «ЛУЧШЕЕ МОБИЛЬНОЕ ПРИЛОЖЕНИЕ БРОКЕРСКОЙ КОМПАНИИ – 2019». ОТКРЫТИЕ БРОКЕРСКОГО СЧЕТА И СЧЁТА ДЕПО ВОЗМОЖНО ДИСТАНЦИОННО В ПРИЛОЖЕНИИ ВТБ МОИ ИНВЕСТИЦИИ. УСЛОВИЯ ДЕЙСТВИТЕЛЬНЫ НА 26.10.2020. БАНК ВТБ (ПАО). ГЕНЕРАЛЬНАЯ ЛИЦЕНЗИЯ БАНКА РОССИИ № 1000. ЛИЦЕНЗИЯ НА ОСУЩЕСТВЛЕНИЕ БРОКЕРСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ № 040-06492-100000 ОТ 25.03.2003. РЕКЛАМА.