ЭКОНОМИКА РЕГИОНА

НАКРОЕТ ЛИ ВОЛНА ДЕФОЛТА МАЛЫЙ БИЗНЕС ПО ОКОНЧАНИИ МОРАТОРИЯ НА БАНКРОТСТВО В 2021 ГОДУ / 15
ПОЧЕМУ ПРЕДЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ ПЕРВИЧНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В КРАСНОДАРЕ НЕ СПЕШИТ ДОГОНЯТЬ СПРОС / 20
КАК СЕГМЕНТ ДМС СТАНОВИТСЯ ТОЧКОЙ РОСТА ВСЕГО СТРАХОВОГО РЫНКА КУБАНИ / 23

Пятница, 30 октября 2020 №200
(6921 с момента возобновления издания).
Цветные тематические страницы № 13-44
являются составной частью газеты «Коммерсант»
(зарегистрировано в Роскомнадзоре
ПИ № ФС77-76924 от 09 октября 2019 г.)
Распространяется только в составе газеты.

Коммерсантъ Кубань

BUSINESS GUIDE

ОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХ

АНФИСА ЧЕХОВА:

«СЮДА ИМЕЕТ СМЫСЛ ЕХАТЬ. И ЭТО НАДО ДЕЛАТЬ ОБЯЗАТЕЛЬНО»

Все хотят быть здоровыми, энергичными и выглядеть привлекательно и молодо. Очищение организма под контролем специалистов — действенный путь к красивой фигуре и здоровому телу и духу. В карельском центре интегративной медицины — клинике «Кивач» разработана и уже более 20 лет применяется методика детоксикации организма — очищения на клеточном уровне. Известная российская теле- и радиоведущая, певица, киноактриса Анфиса Чехова, недавно побывавшая в «Киваче» рассказала, почему выбрала программу детокс и приехала в «Кивач» уже в четвертых раз.

— Анфиса, как вы считаете, популярный нынче детокс — это слепая дань моде или действительно эффективное оздоровление всего организма, жизненная необходимость?

— Многие считают, что детокс не нужен организму, ничего не надо чистить, в организме все работает как надо и само себя чистит. О'кей, но при условии, что ты живешь в экологически чистом месте, что у тебя нет стрессов, потому что стрессы — это мощно, гормоны скачут, холестерин растет, все плохо. Все органы зажимаются, блокируются от стрессов элементарно. Если ты питаешься чистейшей едой, которую ты сам лично вырастил в огороде, и там нет никаких вредных элементов — ни ГМО и прочего, если ты дышишь чистым воздухом, регулярно делаешь физическую работу — вот тогда, возможно, твой организм будет как-то сам грамотно работать.

Но мы все живем совсем не в таких условиях, соответственно, у нас накапливается куча всякого лишнего от стрессов, нервов, токсинов. И наивно полагать, что организм с этим справится, ну это смешно. Особенно с любовью к выпивке, например, и разгульным образом жизни. Ну не справляется организм.

— Чтобы быть здоровым и счастливым, нужно заниматься собой. Это так?

— Нужно о себе заботиться с юных лет, помогать своему организму функционировать в нужном ему режиме. И поэтому сюда имеет смысл ехать, можно и детям сюда ездить. И это надо делать обязательно, потому что, честно про себя скажу, прочищается голова очень сильно. Соответственно, за тем и нужно ехать в «Кивач», чтобы последующие несколько лет до нового приезда сюда ты жил веселеньким, бодреньким, чтобы у тебя поток мыслей был незамутненный, чистый, чтобы была кожа хорошая, фигура стройная и все члены в организме подвижные.

— Возможности клиники позволяют проводить полную диагностику организма за короткий срок. А вы делали Check Up*?***

— Конечно, сюда приезжают не только за детоксом, сюда приезжают, если есть проблемы бесплодия, стрессового характера, со здоровьем. Очень удобно, что за эту неделю, пока ты все равно голодаешь и тебе нечего делать, можно сделать полный Check Up**** своего организма, провериться, сходить ко всем врачам. Почему я люблю ходить в «Киваче» по врачам? Потому что в Москве ты тратишь по 2 часа только на дорогу. А в клинике ты тратишь на нее 2 минуты. И здесь за неделю, за две, за три — у кого как запущено здоровье и какие есть возможности, можно пролечить все свои хронические заболевания и сделать все, чтобы их не допустить.

— Вы посещали «Кивач» уже несколько раз. Почему выбираете именно эту клинику?

— Я за то, чтобы не лечить, когда уже все разваливается, а все-таки не допускать, чтобы все разваливалось. Вот я за это. Я за этим приехала в «Кивач» уже в четвертый раз, потому что не хочу быть старой больной женщиной, которая потом будет сюда приезжать, так как у нее организм отказывается дальше работать. Я хочу сюда приезжать только на профилактику.

KIVACH CLINIC*

ГЛАВНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА: ДЕТОКС | ДИАГНОСТИКА CHECK UP**** | ANTI AGE** | ПЛАСТИЧЕСКАЯ ХИРУРГИЯ | КОСМЕТОЛОГИЯ

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

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

8 (800) 100-80-30

www.kivach.ru

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

EFQM Recognised for Excellence 5 Star • 2019

/kivachclinic

* Клиника «Кивач». Лауреат в номинации «Лучшая Detox*** клиника», «Лучшая Anti Age** клиника». Премия Aurora Beauty & Health European Awards. **Антивозрастная. ***Детокс. ****Обследование. Услуги по профилю «Пластическая хирургия» предоставляются ООО «Кивач Эстетик плюс». Не является публичной офертой. Реклама. Лицензия ЛО-10-01-001336 от 4 марта 2020 г.

СЕМЕН СЛЕПАКОВ:

«ЗДЕСЬ МОЖНО АБСТРАГИРОВАТЬСЯ ОТ ЖИЗНИ В БОЛЬШОМ ГОРОДЕ, ПРИВЕСТИ СЕБЯ В ПОРЯДОК»

Где сейчас можно отдохнуть так, чтобы эффективно снять накопившуюся усталость, восстановить свое здоровье, душевный комфорт и повысить иммунитет? Известный российский бард, актер, сценарист и продюсер Семен Слепаков для этих целей выбрал карельский центр интегративной медицины — знаменитую клинику «Кивач». С невозмутимым лицом и присущим ему чувством юмора шоумен поделился своими впечатлениями о пребывании в клинике.

— Семен, вы первый раз в Карелии?

— Да. Я первый раз в Карелии. Так получилось, что, когда я был кавээнщиком, объездил всю Россию и СНГ, но почему-то в Карелии не был. Болел, может быть. Пропустил, в общем, Карелию. У вас очень красиво, здорово, душевно. Мне климат нравится летний: тепло, но не жарко. Мне очень нравится Карелия. Хотя неважно, нравится она мне или нет — она в принципе очень красивая, мое мнение просто объективно.

— Когда вы впервые услышали о клинике «Кивач»?

— Один мой товарищ все время рассказывал мне про «Кивач», как бы намекая на то, что я уже начал плохо выглядеть. Говорил: «Пора, пора, Семен! Годы берут свое». Но я ездил, честно говоря, за границу пару раз на такие же точно мероприятия. И хочу сказать, что в клинике «Кивач» совершенно не хуже, чем там. А во многом даже лучше, потому что здесь учитываются какие-то особенности нашего менталитета. А что касается всяких процедур, оборудования и специалистов — опять же, качество ничем не уступает. И это не политинформация, просто так и есть. Если бы так не было, я бы не сказал.

— Что о врачах клиники скажете?

— Хорошие очень врачи. Все заботливые. Задают всякие вопросы. Когда ты им говоришь, что в Москве обследуешься у серьезного специалиста, они отвечают: «Нам все равно — мы все равно скажем, как мы думаем, никаких авторитетов у нас нет». Больше всего понравился травматолог. Я у него, правда, не был — мы с ним в баскетбол играли, и он получил травму во время игры. В общем, мы травмировали травматолога.

— С вашей точки зрения, каковы основные причины ехать в «Кивач»?

— Послушайте, я думал, что здесь все заточено только под потерю веса. Но я увидел, что сюда многие с детьми приезжают, есть различные программы: не только детокс, но и антистресс, укрепление иммунитета. Сюда можно поехать и абстрагироваться от жизни в большом городе, мегаполисе, привести себя в порядок, даже если ты не страдаешь избыточным весом. А если уж страдаешь, то тут вообще прямо скажу: «Тебе, дружок, уже в «Кивач» пора. «Кивач» по тебе плачет».

— Планируете приехать в «Кивач» еще?

— Приеду, конечно. Я же разжирею очень скоро опять. Я же приеду в Москву и начну сразу пить и объедаться. И я думаю, что недели через три вернусь.

АНДРЕЙ УЛЬЧЕНКО,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ЭКОНОМИКА РЕГИОНА»

СОБАЧИЙ БИЗНЕС

В последние годы в Краснодарском крае стабильно росло количество предпринимателей, в иное время по 6% в год, позднее — по 2%. Коронавирусный кризис внес свои жесткие коррективы, в этом году число малых и средних уменьшилось на 4,3%. Региональные власти успокаивают: могло быть и хуже, согласно неблагоприятным прогнозам, количество субъектов МСП могло сократиться почти на треть. Не знаю, насколько это утешительно для тех, кто еще пытается выкарабкаться и оказался в долгах.

Экономисты расскажут, что наиболее устойчив малозакредитованный бизнес с эффективной системой управления, внедряющий цифровые технологии, упомянут меры поддержки, которые, конечно же, могли бы быть более эффективными… Но бизнес — это еще и любовь к своему делу. Я вспоминаю историю моей бывшей коллеги Юлии, корреспондента одного из сибирских изданий “Ъ”. Несколько лет назад их редакцию закрыли, и перед каждым ее сотрудником встала перспектива поиска работы. Так Юля стала канистерапевтом и вместе со своим золотистым ретривером Дорой открыла собственное дело (канистерапия — это лечение при помощи собак, малораспространенное в России явление). В августе этого года я увидел интервью с ней на одном из сибирских каналов: ее бизнес жив, несмотря на коронавирусные ограничения. «Однажды я поняла, что не могу больше писать о тех новостях, которые происходят у других людей, хочу, чтобы новости были у меня, и хотелось бы, чтобы эти новости были связаны с собакой. И я решила ходить на работу вместе с собакой»,— рассказала бывший журналист.

Да, у Юли бизнес совсем небольшой, ближе к самозанятости, она не рекордсмен по выручке и прибыли, но просто любит свое дело. И, кажется, такой подход во многом определяет живучесть собственного дела.

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

Михаил Лукашов — главный редактор ИД «Коммерсантъ-Кубань»

Андрей Ульченко — выпускающий редактор

Владимир Бут — автор дизайн-макета

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

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

Адрес редакции:
350075, г.Краснодар, ул. Волжская, д. 7, оф.15

Генеральный директор — Писарева А. С.

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

Отпечатано в типографии
ОАО «Печатный Двор Кубани».
350000, Россия, г. Краснодар, ул. Тополиная, 19.

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

Тираж 2500 экз. Ограничение: 16+

МСБ ПРЕВЫСИЛ ОЖИДАНИЯ

ЗА ПОСЛЕДНИЙ ГОД ЧИСЛО ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА НА КУБАНИ СНИЗИЛОСЬ НА 12 ТЫС. — ЭТО МЕНЬШЕ, ЧЕМ ОЖИДАЛОСЬ ВЕСНОЙ, КОГДА В РЕГИОНЕ ДЕЙСТВОВАЛ КАРАНТИН. ОДНАКО ЭКСПЕРТЫ СЧИТАЮТ, ЧТО ЭТИ ЦИФРЫ НЕ ОТРАЖАЮТ РЕАЛЬНОЙ СИТУАЦИИ. ПО ИХ МНЕНИЮ, ВОЛНЫ ДЕФОЛТОВ СРЕДИ МСБ МОЖНО ОЖИДАТЬ В 2021 ГОДУ, КОГДА ЗАКОНЧИТСЯ МОРАТОРИЙ НА БАНКРОТСТВА. МИХАИЛ ЛУКАШОВ

ФОТО: ЕКАТЕРИНА АБОЛМАСОВА

ПО ИТОГАМ 2019 ГОДА ДОЛЯ МСБ В ВАЛОВОМ РЕГИОНАЛЬНОМ ПРОДУКТЕ СОСТАВЛЯЛА 33%

За год число предприятий малого и среднего бизнеса в Краснодарском крае сократилось на 12 тыс. По данным реестра субъектов МСБ Федеральной налоговой службы России, в октябре 2019 года их насчитывалось в регионе 277 тыс., на 10 октября 2020-го количество сократилось до 265 тыс. При этом весной ряд опрошенных „ЭР” экспертов прогнозировал более серьезное снижение — тогда они считали, что число субъектов МСБ в связи с пандемией за год может уменьшиться как минимум на 30%.

Ситуация в Краснодарском крае в целом типична. В ЮФО за год число МСП снизилось с 695 до 666 тыс. В Ростовской области оно уменьшилось на 6 тыс. (с 173 до 167 тыс.), а в Адыгее даже увеличилось — с 16,1 до 16,3 тыс.

В Краснодарском крае среди юридических лиц снижение произошло в сегментах микро- и малого бизнеса, однако количество средних предприятий возросло. Среди ИП стало меньше микро- и средних, но стало больше малых.

По данным администрации края, по итогам 2019 года доля МСБ в валовом региональном продукте составляла 33%. К 2030 году планируется довести этот показатель до 50%. Как ранее заявляли власти Краснодара, налоговые отчисления малого и среднего бизнеса формируют порядка 30% доходов бюджета краевого центра.

ВРЕМЯ ЗАКРЫТИЙ Как рассказал председатель Краснодарского краевого отделения «Опоры России» Даниэль Башмаков, небольшая просадка по количеству субъектов МСБ не отражает реальную картину. «В течение последних лет число предприятий малого и среднего бизнеса на Кубани росло. Сперва быстро, на 6% в год, потом на 2–3%. Но и эти цифры неоднозначны. Просто дело в том, что в месяц в крае закрывались 10–20 тыс. субъектов МСП, а открывалось 11–21 тыс. В месяцы пандемии закрываться стало больше, чем открываться»,— считает он.

При этом закрывались предприятия, существовавшие как минимум несколько лет, имевшие обороты и штат сотрудников. А на их место приходили ИП, которые открывали те самые уволенные сотрудники. Поэтому с точки зрения качества обновление структуры МСБ региона носит скорее отрицательную динамику, говорит Даниэль Башмаков. По его словам, предприятия, которые по итогам года не закроются, потерпят убытки и заплатят значительно меньше налогов в бюджеты всех уровней.

Актуальной статистики о количестве занятых в МСП в 2020 году в краевой администрации пока не предоставили, но, по оценке господина Башмакова, численность снизилась.

Старший аналитик ИАЦ «Альпари» Анна Бодрова отметила, что жесткие ограничения, действовавшие во втором квартале 2020 года (на Кубани вводили карантин и пропускной режим), не позволили многим МСП выполнить свои обязательства перед контрагентами, в том числе по поставке товара из-за закрытых дорог. «Отсутствие гибкости в ограничениях — вот что, вероятно, больнее всего ударило по МСБ в регионе. Все остальное пошло уже по цепочке. В среднем от ограничений по коронавирусу и последствий карантина на Кубани пострадало порядка 45% всего объема МСБ, примерно 20% компаний к работе не вернулись»,— привела цифры Анна Бодрова.

Аналитик «Фридом Финанс» Евгений Миронюк рассказал, что в России в течение последнего

«В ТЕЧЕНИЕ ПОСЛЕДНИХ ЛЕТ ЧИСЛО ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА НА КУБАНИ РОСЛО. СПЕРВА БЫСТРО, НА 6% В ГОД, ПОТОМ НА 2–3%. НО И ЭТИ ЦИФРЫ НЕОДНОЗНАЧНЫ. ПРОСТО ДЕЛО В ТОМ, ЧТО В МЕСЯЦ В КРАЕ ЗАКРЫВАЛИСЬ 10-20 ТЫС. СУБЪЕКТОВ МСП, А ОТКРЫВАЛОСЬ 11–21 ТЫС. В МЕСЯЦЫ ПАНДЕМИИ ЗАКРЫВАТЬСЯ СТАЛО БОЛЬШЕ, ЧЕМ ОТКРЫВАТЬСЯ»

→

ФОТО: АНАТОЛИЙ ЖДАНОВ

В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ ЧИСЛО ПРЕДПРИЯТИЙ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА НА КУБАНИ РОСЛО НА 2-3% В ГОД

→ года закрылось каждое пятое предприятие МСБ. Однако драматизировать ситуацию, по его мнению, не стоит. «На смену им пришли новые, хотя общее количество работающего в России бизнеса в сфере МСП сократилось на 4,2%, до 5,6 млн юрлиц. «За последние два месяца ситуация начала выправляться, но очередная волна заболеваемости COVID-19 грозит нивелировать этот процесс»,— считает господин Миронюк.

ГОСПОДДЕРЖКА НЕ СТАЛА ПАНАЦЕЕЙ

Анна Бодрова отмечает, что некоторым предприятиям МСБ пережить кризис помогла господдержка. В частности, был оперативно докапитализирован краевой фонд микрофинансирования, где предприниматели могли получить заем под 0,1% для выплаты зарплаты, оплаты аренды и коммунальных услуг, а также под 1% до 2 млн руб. на оборотные средства.

МСП предоставили отсрочку по уплате налога на имущество, земельному и транспортному, а также налогу, уплачиваемому по упрощенной системе. Также они могли воспользоваться отсрочкой по оплате аренды недвижимости и земельных участков, находящихся в госсобственности.

Однако, по словам Анны Бодровой, для кого-то поддержка опоздала примерно на месяц. В частности, на Кубани из-за пандемии пострадали небольшие сельхозпроизводители. Как и все остальные, в условиях ограничений они потерпели убытки, и для успешного проведения сезона им пришлось поспешно кредитоваться или искать деньги где-то еще.

«В ПЕРСПЕКТИВЕ МАЛЫЙ БИЗНЕС НАЧНЕТ ВОССТАНАВЛИВАТЬСЯ БЫСТРЕЕ КРУПНЫХ КОМПАНИЙ. КОСВЕННЫМ ПРИЗНАКОМ ЭТОГО ЯВЛЯЕТСЯ ДИНАМИКА РЫНКА ТРУДА. ВО МНОГИХ РЕГИОНАХ В НАЧАЛЕ ОСЕНИ В СФЕРАХ МСБ ЗАФИКСИРОВАН КРАТНЫЙ РОСТ ВАКАНСИЙ. ВИДЕН СПРОС НА СОТРУДНИКОВ В СТРОИТЕЛЬНОМ, АВТОМОБИЛЬНОМ БИЗНЕСЕ И В ПРОДАЖАХ»

Евгений Миронюк говорит, что попытки государства сделать кредитование МСП доступнее немного снижают темп закрытия малых и средних предприятий.

«Не будем забывать о все еще тяжелом финансовом состоянии организаций МСП в отдельных отраслях. Банк, принимая решение о рефинансировании, использует систему скоринга, которая чаще всего блокирует возможность получения кредита при резком ухудшении финансовых показателей. А доля задолженности по кредитам, предоставленным субъектам МСП (в общей сумме задолженности по предоставленным ЮЛ и ИП кредитам) продолжает расти. Таким образом, именно сегмент МСП становится наименее кредитоспособным»,— заявил господин Миронюк.

Управляющий Краснодарским отделением Сбербанка Татьяна Сергиенко подтвердила, что льготное кредитование стало одним из наиболее востребованных бизнесом инструментов в месяцы пандемии. «Охотно использовали возможности льготных кредитов на выплату заработной платы. Например, за последние полгода запросы на предоставление кредитного продукта со ставкой 2% годовых поступили от более чем 9,6 тыс. предприятий региона, общий объем заявок составил 16,8 млрд рублей. Одобрено свыше 6,4 тыс. на 7,745 млрд рублей»,— рассказала она.

Банк получил 2,3 тыс. заявок от МСП по кредитам на выплату зарплаты под 0% на общую сумму более 3,6 млрд руб. При этом, по словам госпожи Сергиенко, лишь 0,76% заявок подали представители среднего бизнеса, 99,24% пришлось на малый, а также индивидуальных предпринимателей. В итоге банк одобрил более 1 тыс. заявок на сумму 1,78 млрд руб.

Похожая ситуация была и с реструктуризацией кредитов — более 95% заявок поступило от малого и микробизнеса. Как правило, от предприятий, работающих в сфере торговли, транспорта и услуг населению. Общий объем ссудной задолженности по проведенным реструктуризациям составил 8,7 млрд руб.

Бизнес-лидер банка «Открытие» в Краснодарском крае Елена Бакуменко констатирует, что с марта по июнь 2020 года объем кредитования сегмента МСБ снизился в 2,4 раза по сравнению с тем же периодом 2019-го. Однако в третьем квартале он вернулся к уровню прошлого года. По ее словам, больше всего владельцы МСБ пользовались кредитными каникулами для отсрочки уплаты основного долга и процентов.

«Предприятия, которые функционируют уже хотя бы пару лет, так или иначе быстро перестроили работу и адаптировались к непростой ситуации. Но есть и немалая часть фирм, владельцы которых закрыли расчетные счета в связи с прекращением деятельности. Несмотря на это, банк наблюдает рост активной базы клиентов МСБ на 1015% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года и отмечает очень высокие темпы открытия расчетных счетов для предприятий МСБ»,— говорит госпожа Бакуменко. Активнее всего, по ее словам, в данный момент развиваются предприятия, занимающиеся интернет-торговлей, и практически все стараются так или иначе переводить свои каналы продаж в онлайн.

Управляющий банком «Центр-инвест» в Краснодарском крае Диана Липинская считает, что малый бизнес пострадал не потому, что он «малый», а в связи с тем, что большое количество предприятий МСБ в крае задействовано в наиболее пострадавших отраслях — торговле, общепите и сфере услуг. Из-за этого объем выручки МСП в первом полугодии снизился, однако, по словам госпожи Липинской, пока они справляются с долговой нагрузкой, активно трансформируют свой бизнес и показывают хорошую динамику во втором полугодии 2020 года.

«Сейчас портфель МСБ в банке снова растет, и в целом мы видим оживление в бизнес-среде. Так что этот сегмент у нас опасений не вызывает. Малый бизнес часто легче переносит кризисные времена в связи со своей мобильностью и способностью изменяться»,— пояснила представитель банка.

В ОЖИДАНИИ ВТОРОЙ ВОЛНЫ

По мнению Даниэля Башмакова, так или иначе пострадали МСП в разных отраслях. «Да, общепиту и торговле разрешили работать, однако покупательский спрос падает практически на всю продукцию, кроме еды и медикаментов. Поэтому по факту любой бизнес сейчас терпит убытки»,— утверждает господин Башмаков. По его словам, это приводит к тому, что желающих открывать свое дело среди жителей края становится все меньше — многие предпочли переждать пандемию и найти другие способы заработка.

Комментируя эффективность мер поддержки бизнеса, действовавших в месяцы пандемии, Даниэль Башмаков напомнил, что в начале действия ограничений перечень пострадавших отраслей благодаря рекомендациям бизнеса был увеличен практически вдвое по сравнению с первоначальным вариантом. Но в него попали далеко не все пострадавшие от вводимых ограничительных мер из-за пандемии.

«Очень помогло то, что на Кубани был разработан собственный, дополнительный перечень, который позволил многим малым и средним предприятиям получить финансовую помощь, хотя в федеральный список они не входили. Правда, на краевом уровне речь шла о кредитовании, пусть и со сниженной ставкой. Впрочем, это многим позволило сохранить бизнес и людей в непростое время. Если обобщить, то мы считаем, что меры были недостаточны, но свою положительную роль они сыграли»,— пояснил господин Башмаков.

Также эксперт напомнил, что 1 октября правительство РФ продлило до конца года мораторий на банкротство для компаний и ИП в пострадавших отраслях, благодаря чему эти предприятия смогут вновь отсрочить выплату долговых обязательств. «Однако рано или поздно выплачивать долги придется»,— заявил Даниэль Башмаков.

Малое количество дефолтов в сфере МСБ он связывает со все еще действующим мораторием. В связи с этим господин Башмаков прогнозирует большое количество банкротств предприятий в 2021 году, когда мораторий будет снят.

Евгений Миронюк ожидает, что в перспективе малый бизнес начнет восстанавливаться быстрее крупных компаний. «Косвенным признаком этого является динамика рынка труда. Во многих регионах в начале осени в сферах МСБ зафиксирован кратный рост вакансий. Виден спрос на сотрудников в строительном, автомобильном бизнесе и в продажах. Наметившееся восстановление вновь под вопросом, многое зависит от того, будут ли опять вводиться карантинные меры. В то же время заметна тенденция развития новых сфер, в которых могут проявить себя субъекты МСП: доставка товаров и еды, внутренний туризм, онлайн-услуги (образование, развлечение, консультации), производство и продажа антисептических средств»,— говорит эксперт. Давать среднесрочные прогнозы восстановления сферы, по его мнению, пока преждевременно из-за высокой вероятности возобновления карантинных мер.

Риски, по мнению эксперта, будут особенно высокими в транспортной, производственной и туристической сферах. «В частности, текстильной и легкой промышленности из-за ожидаемого повторного падения спроса и снижения доходов населения. Нескоро восстановится рынок коммерческой недвижимости. При применении жестких карантинных мер вновь пострадает традиционный ритейл и общепит»,— прокомментировал Евгений Миронюк.

«Для бизнеса небольшого формата главное сейчас — отсутствие второй волны режима самоизоляции, которая может вновь ударить по потребительской активности и обнулить все усилия по возвращению производства и сбыта товаров к прежним показателям»,— считает Анна Бодрова. ■

«Банки должны стремиться не к активному росту, а к эффективности»

Председатель правления ПАО «БАНК УРАЛСИБ» Константин Бобров рассказал о том, как менялся банковский бизнес в 2020 году

– С какими вызовами столкнулись российские банки в месяцы пандемии? Что было самым сложным?

– Вызовы, с которыми сталкивался банковский сектор в период коронакризиса, постоянно менялись и требовали гибкого подхода к их оценке и решению. Поэтому и для банков способность так же быстро меняться, готовность за короткое время приходить в новое целевое состояние была одним из «навыков первой необходимости» в этот период.

Ключевые задачи марта, которые пришлось решать в первые недели введения режима ограничений: перевод значительной доли сотрудников на удаленный режим работы, обеспечение операционной непрерывности деятельности и стабильной работы всех сервисов, совершенствование системы управления рисками и реализация мер безопасности для защиты здоровья клиентов и сотрудников. Основные изменения были осуществлены буквально за две недели – к концу марта банк уже был готов работать в новых условиях. С этой задачей мы справились успешно и не допустили никаких сбоев.

Также нам пришлось в ускоренном порядке внедрять новые подходы к работе с клиентами, прежде всего полностью удаленные решения по продаже банковских продуктов. От этого зависело то, насколько полноценно банк сможет взаимодействовать с клиентами в период ограничений.

В апреле государство внедрило ряд регуляторных новаций и инструментов поддержки. Основным из них стали кредитные каникулы в рамках 106-ФЗ. Мы, в свою очередь, также разработали и запустили целый комплекс мер поддержки, наиболее востребованными из которых стали собственные программы реструктуризации для розничных клиентов и бизнеса.

Очень важна была в этот период информационная поддержка клиентов. С введением режима ограничений количество обращений в колл-центр банка за короткий срок выросло вдвое. Основная тематика обращений связана с кредитными каникулами, изменениями в графике платежей, уточнениями по режиму работы банка и т.д. Для того чтобы оказывать информационную поддержку в должном объеме, мы оперативно перестроили работу колл-центра: подразделение стало работать в режиме 24/7, а большая часть его сотрудников была переориентирована с продаж на консультации действующих клиентов.

В мае–июне ситуация начала стабилизироваться, и банки начали разработку и запуск новых продуктов и услуг, которые отвечали бы изменившимся предпочтениям клиентов.

– Насколько готова оказалась банковская отрасль к коронакризису, какие потери понесли банки?

– Существенно более готова, чем в 2008 и 2014 годах. Сегодня банковская система в целом обладает гораздо большим запасом капитала и ликвидности, чем ранее. А это два основных ресурса банка, их размер имеет определяющее значение для его стабильной работы, особенно в непредсказуемое время. Также кризисы прошлых лет научили банки более осторожному отношению к риску, отучили от «ковбойства». Поэтому период пандемии банковский сектор прошел без особых потерь.

– Будет ли «Уралсиб» менять свою стратегию присутствия на рынке?

– Стратегию мы не меняем по ряду причин. Прежде всего потому, что в ее основе лежит контрцикличная модель, которая более стабильна. Она предполагает, что в некризисные годы мы не стремимся к активному наращиванию кредитных портфелей. Это позволяет нам гораздо меньше сворачивать бизнес в ситуации, когда наступает стресс. Благодаря этому мы продолжаем существенную экономическую деятельность, не прекращая ни одного из направлений.

Адекватность такого подхода подтверждают и оценки международных экспертов. Так, в октябре рейтинговое агентство Moody's подтвердило нам текущий рейтинг с «Позитивным» прогнозом, отметив, что это рейтинговое действие отражает высокий уровень капитала и ликвидности банка, его устойчивую операционную выручку. Это как раз наглядно демонстрирует наше состояние при преодолении стрессовой ситуации на протяжении предыдущих 5-6 месяцев.

Тем не менее мы готовы пересмотреть стратегию, если появятся существенные основания для этого. Изменение стратегии – это действие, которое совершается на понятном ландшафте, а пока, что называется, «еще дым не рассеялся», и каким это ландшафт будет, пока не ясно до конца. Все изменения, которые были, реактивные, тактические. Для стратегических перемен должно пройти больше времени – когда будут понятны новые предпочтения клиентов, новые перспективные сегменты, которые можно обозначить в качестве стратегического приоритета.

– Как «чувствуют» себя традиционные направления кредитования в рознице и в бизнес-сегменте? Какие из них уже восстановились после стресса, а какие еще нет?

– Сегодня лучше других себя чувствует обеспеченное кредитование, прежде всего ипотека и автокредиты. В этих сегментах спрос практически восстановился уже в июне–июле, и сейчас объемы находятся на новых максимумах. Особенно это касается ипотеки, растущей при поддержке госпрограмм, по которым в последние месяцы банк выдает порядка 50% от общих выдач по продукту. Потребительское кредитование показывает более сдержанную динамику, поскольку находится под давлением снижения доходов населения.

Если говорить о корпоративном секторе, то здесь практически восстановилось оборотное кредитование. Но о восстановлении инвестиционного кредитования говорить пока рано, финансовые службы компаний делают определенные выводы из происходящего и достаточно осторожны в своей инвестиционной активности.

– Вы упомянули о том, что пандемия серьезно поменяла как предпочтения клиентов в части продуктов и услуг, так и линейку банковских предложений. Можете об этом рассказать подробнее?

– Да, безусловно, режим ограничений значительно изменил запросы и предпочтения клиентов. Увеличился интерес к онлайн-услугам, доставке, новым продуктовым сегментам.

Например, в период пандемии вырос запрос на страхование жизни и здоровья, поэтому на рынке появились новые коробочные решения по страховым продуктам. Снижение доходности по депозитам увеличило спрос на инвестиционные продукты, услуги управляющих компаний, брокерские счета. В сегменте малого бизнеса мы отмечаем рост спроса на гарантии, в том числе в онлайн-формате, а также интерес к любым дистанционным сервисам. Соответственно, банки отвечают на эти изменения разработкой новых предложений.

Мы в мае провели анализ потребностей клиентов и на его основе разработали и выпустили карту «Прибыль». Она объединила в себе наиболее востребованные возможности: повышенный процент на остаток и кэшбэк за покупки. При этом ее можно заказать онлайн и получить на дом с курьером. Сегодня это один из наиболее популярных карточных продуктов банка.

Еще один пример – сервис электронной регистрации ипотечных сделок, который также был запущен в период ограничений. Благодаря этому банк сегодня предоставляет возможность регистрировать сделки электронно по всей стране, для наших клиентов и партнеров услуга бесплатна.

– Как будет развиваться банковский рынок в ближайшей перспективе? Будет ли серьезно меняться формат взаимодействия с клиентами, останется ли интерес к «офисному» варианту банковского обслуживания?

– Да, без сомнений, онлайн будет укреплять свои позиции в самых разных сферах нашей жизни. Так, удаленный формат работы уже стал привычным для нас. Сегодня на «удаленке» находится примерно половина сотрудников центрального офиса, и порядка 20%, скорее всего, останется в этом режиме при нормализации ситуации. Возможно, это будет не «абсолютная удаленка», а комбинированные форматы или скользящие графики. Дистанционный формат сегодня используется не только в работе, но и в командообразовании. Так, вместо традиционной осенней Спартакиады в сентябре мы провели общебанковскую Киберспартакиаду, в рамках которой сотрудники из всех регионов присутствия соревновались в наиболее популярных дисциплинах киберспорта. И этот формат, скорее всего, тоже станет для нас традиционным.

Клиенты, в свою очередь, протестировали онлайн-сервисы и тоже оценили преимущества такого взаимодействия. Поэтому онлайн в банковском обслуживании и дальше будет расширяться по различным направлениям.

При этом онлайн и офлайн будут дополнять друг друга: онлайн будет использоваться для простых сделок и стандартных операций, а офисы останутся для более сложных сделок, которые требуют от клиентов размышления, получения консультации специалиста, выбора альтернативы. И в ближайшей перспективе банки будут активно искать наиболее оптимальную комбинацию онлайна и офлайна.

– Можно ли ожидать, что банковский бизнес в ближайшее время покажет значительный рост?

– Стремиться к значительному росту в сложившихся реалиях, наверное, не совсем то, что нужно. В первую очередь бизнес должен рассчитывать на свою эффективность, и именно ее достижение должно являться первостепенной задачей. Ему нужно искать новые ниши и возможности и, если есть такая необходимость, отказываться от направлений, которые перестают быть прибыльными, либо несут сверхриски.

Реклама

НЕБЕЗОПАСНАЯ ДИСТАНЦИЯ

С ПЕРЕХОДОМ КОМПАНИЙ НА УДАЛЕННУЮ РАБОТУ ВЫРОСЛО НЕ ТОЛЬКО КОЛИЧЕСТВО ИНЦИДЕНТОВ ИНФОРМАЦИОННОЙ БЕЗОПАСНОСТИ (ИБ), НО И МАСШТАБ ИХ ПОСЛЕДСТВИЙ. ЧИСЛО ВОЗМОЖНЫХ ТОЧЕК ПРОНИКНОВЕНИЯ ХАКЕРОВ В ОРГАНИЗАЦИЮ СТАЛО РАВНО ЧИСЛУ СОТРУДНИКОВ, РАБОТАЮЩИХ УДАЛЕННО, А, НАПРИМЕР, ВЗЛОМ ДОМАШНЕГО РОУТЕРА ПРЕВРАТИЛСЯ В УГРОЗУ БЕЗОПАСНОСТИ КОРПОРАЦИИ. КОМПАНИИ СТАЛИ ВНЕДРЯТЬ СИСТЕМЫ МОНИТОРИНГА ДЕЙСТВИЙ СОТРУДНИКОВ И АВТОМАТИЗИРОВАННЫЕ ИБ-РЕШЕНИЯ, РАСПРОСТРАНЯЮЩИЕСЯ ПО ПОДПИСКЕ. ЕСЛИ В ПЕРВЫЕ МЕСЯЦЫ УДАЛЕНКИ МНОГИЕ ПОЛЬЗОВАЛИСЬ БЕСПЛАТНЫМИ РЕШЕНИЯМИ ВЕНДОРОВ, ТО СЕЙЧАС КОМПАНИИ ПЕРЕСТРАИВАЮТ IT-ПЛАТФОРМЫ ИСХОДЯ ИЗ ТОГО, ЧТО ИХ СОТРУДНИКИ МОГУТ РАБОТАТЬ ДИСТАНЦИОННО ВСЕГДА. ЮЛИЯ СТЕПАНОВА

ПОЖЕРТВОВАТЬ БЕЗОПАСНОСТЬЮ РАДИ СКОРОСТИ Во втором квартале 2020 года число атак выросло на 59% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, следует из данных Positive Technologies. Апрель и май стали рекордными по числу успешных кибератак. 11% компаний впервые организовали удаленный доступ в апреле, а значит, на периметре 11% компаний появились новые сервисы, которые злоумышленники, конечно же, попытались атаковать, говорит директор экспертного центра безопасности Positive Technologies Алексей Новиков. Хакерские боты начинают подбирать данные для доступа к новому сервису в среднем через шесть-десять часов после его появления, отмечает он.

Переход на удаленную работу был очень быстрым с точки зрения мобилизации IT и не всегда безопасным из-за принесения безопасности в жертву скорости, согласен руководитель практики информбезопасности Accenture в России Андрей Тимошенко. Большинство компаний урезало почти все инвестиции, и покупка консалтинга в сфере ИБ пошла «под нож» в первых рядах, подтверждает руководитель группы по оказанию услуг в области кибербезопасности КПМГ в России и СНГ Илья Шаленков. Это можно объяснить тем, что риски ИБ для бизнеса неочевидны, так как штрафы за невыполнение требований в России, в отличие, например, от ЕС, незначительные, полагает Андрей Тимошенко.

Только 7% промышленных компаний по всему миру признали, что принятая ими ранее стратегия кибербезопасности оказалась достаточно эффективной и во время пандемии, следует из результатов опроса «Лаборатории Касперского». Для остальных организаций перевод на удаленку стал стресс-тестом. Многие воспользовались бесплатными лицензиями вендоров в области ИБ для быстрого «наращивания» бастионов защиты, благо почти все вендоры предлагали свои продукты для использования во время карантина на безвозмездной основе, отмечает Алексей Новиков. Если в первые месяцы удаленки компании жили на переходной архитектуре и инфраструктуре, то сейчас многие организации не только понимают, но и уже ведут проекты по пересмотру IT-платформ и систем обеспечения ИБ под новые реалии, когда очень большая часть сотрудников работает удаленно всегда, говорит партнер EY, руководитель группы услуг по технологическим рискам в СНГ Николай Самодаев.

АВТОМАТИЗАЦИЯ В ТРЕНДЕ Главной ценностью в условиях ограничения на передвижения в реальности стала максимальная автоматизация процессов и функций ИБ, констатируют эксперты. Речь идет о таких направлениях, как автоматизация реагирования на инциденты безопасности по заранее предопределенным сценариям и «умная» аналитика ИБ: автоматический анализ больших объемов данных с использованием методов машинного обучения, уточняет он.

ФОТО: ИГОРЬ ИВАНКО

ПЕРЕХОД НА УДАЛЕННУЮ РАБОТУ БЫЛ ОЧЕНЬ БЫСТРЫМ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ МОБИЛИЗАЦИИ IT И НЕ ВСЕГДА БЕЗОПАСНЫМ ИЗ-ЗА ПРИНЕСЕНИЯ БЕЗОПАСНОСТИ В ЖЕРТВУ СКОРОСТИ

Раньше на задачи обеспечения ИБ работали в том числе и механизмы физического контроля, например ограничение доступа к определенным этажам или комнатам, замечает Николай Самодаев. В условиях массовой удаленной работы стирается грань между периметрами защиты информационных активов, меняется ландшафт угроз и рисков, а присутствие в офисе специалистов ИБ в условиях карантинных ограничений зачастую также лимитировано. Поэтому единственный выход для поддержания качественной системы защиты — это «умная» автоматизация процессов и функций ИБ, подтверждает он.

Еще одной тенденцией за время карантина стал рост спроса на услуги ИБ как сервиса. В подписочной модели у клиентов есть возможность оплачивать фактически потребляемые сервисы, определяя удобный график платежей, а внедрение и обслуживание решений помогает существенно сэкономить время и трудозатраты, поясняет руководитель департамента информбезопасности Softline Дмитрий Васильев.

В первую очередь передача ряда функций ИБ на аутсорсинг касается так называемых рутинных операций, второй основной сегмент — это сложные высокотехнологичные услуги, которые компаниям сложно и дорого реализовывать внутренними силами, отмечает Николай Самодаев.

Кроме того, за время карантина возрос интерес компаний к решениям по контролю активности пользователей и рабочего времени сотрудников, отмечают Андрей Тимошенко и Дмитрий Васильев. Системы мониторинга действий сотрудников в большинстве организаций уже были внедрены, но в связи с переводом на удаленку функциональный охват таких систем в ряде организаций был существенно расширен. К традиционным задачам контроля обеспечения ИБ добавились задачи мониторинга эффективного использования рабочего времени, уточняет Николай Самодаев. Такие решения фиксируют, совершает ли пользователь какие-либо действия в системах или он просто залогинился и пошел заниматься своими делами.

СЛАБОЕ ЗВЕНО Рост числа удаленных подключений заметно усилил риски внешних проникновений: для компаний, которые перевели в онлайн взаимодействие с клиентами, большую опасность представляют DDoS-атаки, которые способны вывести сайт из строя на время, достаточное, чтобы потенциальные покупатели перешли к конкурентам, предупреждает Дмитрий Васильев.

Число атак с переходом на удаленную работу изменилось не так радикально, как их успешность и последствия, полагает технический директор Trend Micro в России и СНГ Михаил Кондрашин. В условиях, когда сотрудники ИБ были заняты переводом штата на надомный режим работы, у компаний стало существенно меньше ресурсов для проведения расследований потенциальных инцидентов. А взлом домашней сети удаленного сотрудника означает возможность атаковать сеть у него на работе, подчеркивает господин Кондрашин. По данным Trend Micro, число атак на домашние роутеры в 2020 году выросло почти на 15%.

Люди — самое слабое звено любой организации, а работающие на удаленке и сталкивающиеся каждый день со стрессом и проблемами с мотивацией становятся еще более простым инструментом в руках мошенников, подтверждает Андрей Тимошенко. По его словам, с переходом на удаленку выросло число атак с целью вымогательства с использованием вирусов-шифровальщиков. Такие атаки распространяются в основном через вредоносные письма, когда неподготовленные в вопросах ИБ сотрудники открывают вложения или кликают на ссылки в письмах от непроверенных источников.

В первом полугодии требуемые злоумышленниками суммы выкупа выросли, тогда как общее число инцидентов, связанных с программами-вымогателями, в мире снизилось более чем втрое по сравнению с тем же периодом 2019 года, отмечает Михаил Кондрашин, добавляя, что это указывает на более точный выбор жертв.

РАБОТА НАД ОШИБКАМИ По данным «Лаборатории Касперского», 79% россиян, перешедших на работу из дома, не получали никаких конкретных рекомендаций по защите от киберугроз. При этом поведение сотрудников на удаленке стало более рискованным с точки зрения кибербезопасности — например, 60% российских сотрудников в хоум-офисах смотрят контент для взрослых с гаджетов, используемых для решения рабочих задач, а ведь «клубничка» часто эксплуатируется злоумышленниками как приманка для внедрения вредоносного ПО и реализации мошеннических схем, отмечают в компании.

Топ ошибок удаленных сотрудников традиционен, однако в новых условиях их критичность приобретает новое качество, отмечает Алексей Новиков. Пользователи используют нестойкие и одинаковые пароли, вводят учетные данные, не удостоверившись в надежности ресурса, выдают информацию о себе, которая может помочь подобрать пароль, рассказывает он. Во-вторых, пользователи нередко скачивают на личные устройства вредоносное или потенциально вредоносное ПО, используют нелицензионный софт, который, как правило, имеет «специальный» вредоносный функционал — и здесь причина также кроется в невысокой осведомленности в вопросах информационной безопасности, указывает господин Новиков. Кроме того, культура патчменеджмента на стороне пользователей отсутствует даже чаще, чем в корпоративном секторе: частный пользователь часто не следит за антивирусной защитой своих устройств, не устанавливает обновления безопасности, отмечает он. ■

«Клиент должен знать, что банк поддержит его в трудной ситуации»

Управляющий банком «Центр-инвест» в Краснодарском крае Диана Липинская – об ответственном подходе банка к клиентам и трансформации бизнеса в пандемию

– Какова реальная ситуация в сегменте МСБ края? Клиентская база банка в эти месяцы сокращалась или росла? Как вы поддерживали клиентов в непростой ситуации?

– Нам повезло работать в очень позитивном с точки зрения предпринимательской активности регионе. Краснодарский край на протяжении пяти лет сохраняет лидирующие позиции по количеству открывающихся малых и средних предприятий, а также их доле в валовом региональном продукте. На юге активность МСБ традиционно выше, чем в стране в целом.

МСБ сильно пострадал от пандемии не потому, что он «малый», а в связи с тем, что многие предприятия в этом секторе заняты в торговле, общепите, сфере услуг. У нас в банке за полгода не произошло ни одного дефолта. Это результат постоянной работы по формированию пула клиентов. Мы своих клиентов выращиваем сами, вкладываем много сил в консультации, проработку бизнес-модели. И в сложные времена, такие как сейчас, это приносит хорошие плоды.

Конечно, объем выручки в первом полугодии у большинства клиентов сегмента МСБ снизился. Но при этом они успешно справляются со своей долговой нагрузкой. Банк участвует во всех федеральных и региональных программах поддержки бизнеса. Также мы разработали свои собственные, чтобы помочь клиентам, которые по каким-либо причинам не могли рассчитывать на господдержку. Сейчас портфель МСБ в банке снова растет, и в целом мы видим оживление в бизнес-среде. Так что этот сегмент у нас опасений не вызывает. Малый бизнес часто легче переносит кризисные времена в связи со своей мобильностью и способностью изменяться.

– Председатель Совета директоров банка «Центр-инвест» Василий Высоков в своей книге «ESG-Банкинг: Made in Russia» рассказал об опыте построения банковского бизнеса, опирающегося на принципы экологической, социальной и управленческой ответственности. Как такой подход помогает банку адаптироваться к современным условиям?

– Мы – региональный банк с глобальным менталитетом. Книга Василия Васильевича фактически стала выражением его принципов, на основе которых «Центр-инвест» существовал много лет. Сегодня это финансовая структура, показывающая, как региональный бизнес может повышать инвестиционную привлекательность юга России на международной арене. Например, в 2020 году банк «Центр-инвест» был признан деловым изданием «Euromoney» «Лучшим банком в Центральной и Восточной Европе в области корпоративной ответственности».

Ответственный подход банка к своей работе выражается во многом. Мы первые в стране выпустили «зеленые» облигации, направленные на финансирование экологичных проектов. Это общемировой тренд, и мы не могли его игнорировать. Сейчас инвесторам интересно не только то, сколько они заработают, им важно понимать, куда именно пойдут их деньги. Стратегия банка «Центр-инвест» отличается тем, что он размещает средства вкладчиков в реально действующий бизнес путем кредитования. Наш банк никогда не занимался спекуляциями и рискованными сделками. Поэтому он не так сильно подвержен различным экономическим стрессам. Все кризисы мы проходили относительно безболезненно. Вслед за падением экономика вновь начинала расти, а вместе с ней и наши клиенты.

Также мы стали первым банком на юге, запустившим продукты, направленные на повышение энергоэффективности, финансируя тем самым внедрение современных технологий. И начали выдавать кредиты ТСЖ, что позволило жителям многих домов в Краснодарском крае провести ремонт, заменить лифты или провести другие работы, не дожидаясь, пока дойдет их очередь на капремонт.

Мы постоянно создаем уникальные продукты в отраслях, с которыми до нас никто серьезно не работал. И это тоже являются частью нашей социальной ответственности – способствовать развитию важных для общества сфер.

Ответственного подхода мы придерживаемся и при подборе кадров: банк никогда не переманивает сотрудников из конкурирующих структур. Нам это не нужно, поскольку мы на протяжении 20 лет сотрудничаем с южными вузами и сами готовим специалистов.

Кроме того, наш банк является одним из немногих, кредитующих стартапы. причем на равных с действующим бизнесом, по тем же самым ставкам. В рамках стратегии ESG–диджитализации банк способствует развитию МСБ через функционал собственного Акселератора (acc.centrinvest.ru), за месяц готовит к запуску проекты, а также помогает дополнительному продвижению действующих проектов. И число дефолтов среди стартапов у нас не выше, чем в других направлениях, благодаря тому, что мы помогаем им строить и развивать бизнес на каждом этапе.

> «Банку важна не сиюминутная прибыль, а долгосрочный уверенный рост, который возможен только при условии максимальной открытости и доверия со стороны клиентов»

Банку важна не сиюминутная прибыль, а долгосрочный уверенный рост, который возможен только при условии максимальной открытости и доверия со стороны клиентов.

– Банк одним из первых поставил вопрос о проблемах трансформации бизнеса в условиях пандемии и необходимости дистанцирования. Проведенный опрос показал, что большинство предпринимателей на юге страны все же планируют восстановить показатели бизнеса. Насколько удалось адаптироваться МСБ в Краснодарском крае к новым реалиям?

— Пандемию нельзя было предсказать, но можно было быстро отреагировать, что и было сделано. Банк провел опросы, встречи с клиентами, чтобы понять и попытаться предсказать уровень падения выручки. Как говорил Василий Высоков, кризис заканчивается тогда, когда разработан план посткризисного развития. С каждым заемщиком мы плотно работали над созданием такого плана.

Также была создана программа для трансформации бизнеса, предусматривающая особые условия кредитования, чтобы клиент мог на средства банка адаптировать свою компанию к новым условиям. Многие, например, решили перевести свои услуги в онлайн, а продвижение сайта и создание мобильного приложения стоят немалых денег. Предприниматели коренным образом меняли свои каналы продаж. И сегодня, общаясь с клиентами, мы видим, что большинство смотрят в будущее с оптимизмом.

– Как банк сам трансформировал свой бизнес в условиях пандемии?

– В нашем банке развита корпоративная ответственность, поэтому самым важным было защитить здоровье своих сотрудников и клиентов. При этом работа банка не останавливалась ни на день, хотя некоторые небольшие офисы были закрыты. Это удалось благодаря высокому уровню диджитализации: 90% наших клиентов пользуются услугами посредством удаленных каналов. Можно сказать, что коронакризис стал катализатором процесса цифровизации, который банки начали уже давно. Мы и до этого создавали удобные сервисы, старались перевести клиентов в онлайн, однако это происходило не так быстро, поскольку многим людям все еще было важно посещать офис. У нас каких-либо проблем в связи с переходом на дистанционное обслуживание не произошло, хотя количество звонков и заявок в эти месяцы было огромным – ведь мы, в числе прочего, являемся одним из двух банков, выдающих в регионе сельскую ипотеку под низкую процентную ставку.

Большое внимание мы уделяли вопросам безопасности удаленных услуг. Этот вопрос мы ставим во главу угла и, скорее, иногда пожертвуем мобильностью, чтобы быть уверенными, что нашим клиентам ничто не угрожает.

– Банк уже шесть лет реализует Стратегию формирования культуры финансово грамотного поведения. Насколько, по вашему мнению, эта культура развита в Краснодарском крае, есть ли прогресс за последние годы и почему вообще банк считает важным заниматься просветительской деятельностью?

– Мы считаем, что нельзя строить банковский бизнес в регионе, жители которого не умеют пользоваться деньгами. Только финансово грамотный человек сможет принять правильное решение при выборе банка и его продуктов, понять, что ему нужно и что по-настоящему выгодно. Для нас крайне важно создать соответствующую среду в Краснодарском крае, поскольку мы хотим конкурировать честно. Кроме того, инвесторы, как правило, выбирают не просто компанию или банк, а оценивают сам регион присутствия: как здесь живут люди, какой общий уровень доходов и так далее.

Мы уже давно делимся своим опытом, и за просветительскую деятельность награждены различными грамотами Минфина и Банка России. Первый наш центр финансовой грамотности был открыт в Южном федеральном университете в Ростове-на-Дону, второй появился в Кубанском государственном техническом университете. Эти центры объединяют в себе практический опыт банка и научную базу системно значимых вузов. И они являются для нас кузницей и клиентов, и кадров. Обучением в этих центрах интересуются как студенты, так и пенсионеры, а также действующие предприниматели. Мы помогаем сформировать доверие к банковской системе, правильное потребительское отношение к финансовым инструментам.

С Ассоциацией Европейского бизнеса мы совместно ведем проект «Школа бизнеса». В трех вузах студенты слушают лекции наших экспертов, углубленно изучают английский язык и учатся распоряжаться финансами. Завтра эти люди будут строить нашу экономику, некоторые станут предпринимателями и нашими клиентами. Поэтому для нас эта работа очень важна.

В 2019 году реализована программа профориентационной направленности Министерства труда и социального развития Краснодарского края, партнерами которой являются завод CLAAS и банк «Центр-инвест». Данная программа включает в себя посещение различных предприятий края с целью расширения кругозора в области многообразия профессионального обучения. Сотрудник Центра финансовой грамотности рассказывает ребятам о современном банке, о том, люди каких профессий трудятся в организации, о финансовой безопасности и банковских продуктах.

Проект «Финансовая грамотность на русском жестовом языке» нацелен на поддержку людей с ограниченными возможностями здоровья в части консультаций и лекций по вопросам финансовой грамотности.

Это лишь часть программ, которые успешно работают в рамках созданных в банке «Центров финансовой грамотности», реализовывая стратегию формирования культуры финансово грамотного поведения наших клиентов.

– Каковы портфельные ожидания банка по итогам 2020 года?

– Мы точно не упадем по прибыли, в розничном кредитовании планируемый рост составляет 10%, в сегменте МСБ мы также остаемся в рамках целевых показателей. Все задачи, которые были запланированы еще до пандемии, мы выполним.

И я считаю это вполне логичным, потому что и в прошлые годы кредитный портфель банка стабильно рос. Объясню, почему: если помните, в кризис 2014 года Центральный банк значительно поднял ключевую ставку. Мы тогда не стали увеличивать ставки своим клиентам, несмотря на то, что ставка привлечения была выше ставки размещения. Никто не понимал, зачем мы это делали, но наши акционеры отдавали себе отчет в том, что трудные времена пройдут, и клиенты, с которыми мы вели себя как партнеры, останутся с нами. Очевидно, что волатильность в мировой экономике будет сохраняться, и нас ждет еще не один такой кризис, поэтому в выигрыше останется тот банк, который делает ставку на долгосрочное сотрудничество с клиентами.

Реклама. ПАО КБ «Центр-инвест»

В ИЮЛЕ 2020 ГОДА СРЕДНИЙ РАЗМЕР ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТА В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ СОСТАВИЛ 2,2 МЛН РУБ.

ФОТО: ВАЛИЙ БАТАЕВ

НОВОСТРОЙКИ ИДУТ В РОСТ

В КРАСНОДАРЕ КОЛИЧЕСТВО ПОКУПАТЕЛЕЙ ЖИЛЬЯ В НОВЫХ ДОМАХ УВЕЛИЧИЛОСЬ НА 25%. ЭКСПЕРТЫ УВЕРЕНЫ, ЧТО ДАННЫЙ РОСТ ОБУСЛОВЛЕН ПОЯВИВШЕЙСЯ В АПРЕЛЕ ЛЬГОТНОЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПРОГРАММОЙ ПО ИПОТЕКЕ, КОТОРУЮ НЕДАВНО БЫЛО РЕШЕНО ПРОДЛИТЬ ДО СЛЕДУЮЩЕГО ГОДА. СПРОС ВЫЗВАЛ И РОСТ ЦЕН НА НОВОСТРОЙКИ – В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ ДО 15% ЗА ГОД. АЖИОТАЖНУЮ СИТУАЦИЮ НА РЫНКЕ ЭКСПЕРТЫ ОБЪЯСНЯЮТ ФАКТОРОМ ОТЛОЖЕННОГО СПРОСА, ПОЯВИВШЕГОСЯ ЗА ВЕСЕННИЕ МЕСЯЦЫ ИЗ-ЗА ОГРАНИЧИТЕЛЬНЫХ МЕР НА ФОНЕ ПАНДЕМИИ КОРОНАВИРУСА. ДМИТРИЙ МИХЕЕНКО

ПИК АКТИВНОСТИ Цена квадратного метра жилья в строящихся домах в Краснодаре в третьем квартале этого года, по данным «Авито. Недвижимости», составила почти 52 тыс. руб. За год стоимость «квадрата» выросла на 15%. Спрос на новое жилье в краевом центре увеличился на 25% за квартал и на 24% — в годовом выражении.

Руководитель консалтинговой компании Macon Илья Володько отмечает, что если сравнивать третий квартал 2020 года со вторым, то рост присутствует, но не такой большой. «Это может быть, поскольку второй квартал «провалился» из-за пандемии коронавируса. Сделки там были серьезно снижены, поэтому по сравнению с третьим кварталом рост приблизительно такой. Но если говорить о росте с начала года, то мы констатируем рост приблизительно на 15–18%»,— рассказывает эксперт.

По его мнению, это, в первую очередь, связано с тем, что традиционно осень — это деловой активности на рынке недвижимости. А второй фактор — появление программы льготной ипотеки, которая подняла спрос на эти 15–18%, если сравнивать с осенью 2019 года.

«Рынок новостроек в России продолжает набирать обороты, и по итогам третьего квартала показатели в этом сегменте достигают новых вершин. Интерес населения к покупке первичного жилья вырос на 38% по сравнению с предыдущим кварталом, а годовой рост составил 30%»,— говорят в «Авито. Недвижимости».

По данным экспертов, вслед за спросом растут и цены. Так, по стране стоимость новостроек выросла за три месяца на 3% и на 12% — за год. На данный момент квадратный метр в среднем по России, по данным «Авито. Недвижимости», оценивается в 90,2 тыс. руб. Ожидается, что развитие рынка первичной недвижимости на Кубани по восходящей траектории продлится как минимум до завершения действия льготной программы по ипотеке.

«После сложного и непредсказуемого начала весны, когда рынок переживал падение, уже в апреле последовало его постепенное восстановление. С тех пор сегмент жилой недвижимости, и новостроек в частности, лишь наращивает темпы роста»,— комментирует руководитель направления первичной недвижимости «Авито. Недвижимости» Дмитрий Алексеев.

ЛЬГОТЫ И НЕСТАБИЛЬНОСТЬ Ажиотажный интерес на квартиры в строящихся домах, по мнению экспертов, сформировали сразу несколько факторов. Прежде всего льготная госпрограмма по ипотеке, запущенная в середине апреля и продленная до следующего года. Свою роль также сыграла и нестабильная экономическая ситуация, спровоцированная пандемией и ослаблением курса рубля.

«Неуверенность в своем финансовом положении заставила многих россиян задуматься о покупке жилья как о способе сохранения имеющихся сбережений. К стимуляторам спроса также можно отнести расширение программы материнского капитала и увеличение размера соответствующих выплат»,— говорит господин Алексеев.

По оценке руководителя федерального агентства недвижимости «Этажи» в Краснодаре Вадима Камалова, всплеск спроса на квартиры в новостройках краевого центра есть. Он подтверждает,

что напрямую влияет на этот спрос ипотека с государственной поддержкой под 6,5%.

«Такой ставки никогда не было в нашей стране, если не считать разные “промо” и ипотеки, распространяющиеся на ограниченное количество недвижимости. Если говорить о массовом сегменте, то это впервые такая низкая ставка. Есть уже ставки 5,9% и 5,7%. Это, естественно, вызывает ажиотажный спрос на рынке недвижимости. И это мы наблюдаем с августа–сентября этого года»,— рассказывает риелтор.

Кроме того, по словам господина Камалова, существовал отложенный спрос на покупку квартир в «карантинные» месяцы. Даже после того, как отменили все карантинные мероприятия, народ все равно еще какое-то время пребывал в неопределенности, а в сентябре–октябре вышел на рынок.

«Спрос растет не только на новостройки, но и на вторичную недвижимость. Но что касается этого сегмента, то здесь, наверное, все же играет роль отложенный спрос»,— говорит риелтор.

Примечательно, что, по словам аналитиков, несмотря на сложившуюся ситуацию, предложение не спешит догонять спрос — на данный момент темпы появления новых проектов замедлились. Это связано и с задержками сдачи объектов в эксплуатацию, которые были неизбежны ввиду эпидемиологической обстановки и введения жестких ограничительных мер, и с выжидательной позицией девелоперов, наблюдающих за изменениями рынка.

По данным «Авито. Недвижимости», за третий квартал 2020 года значительнее всего вырос спрос на новостройки в Москве — показатели на столичном рынке увеличились более чем в два раза. Далее следует Санкт-Петербург с ростом на 78% и Саратов — на 63%. В пятерке лидеров также оказались Сочи и Калининград (+55% в каждом городе). В годовом сравнении наибольший рост спроса был зафиксирован в Томске, Сочи и Челябинске.

ФОТО: ЭМИН ДЖАФАРОВ

РАЗВИТИЕ РЫНКА ПЕРВИЧНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ НА КУБАНИ ПО ВОСХОДЯЩЕЙ ТРАЕКТОРИИ ПРОДЛИТСЯ КАК МИНИМУМ ДО ЗАВЕРШЕНИЯ ДЕЙСТВИЯ ЛЬГОТНОЙ ПРОГРАММЫ ПО ИПОТЕКЕ

ФАКТОР ИПОТЕКИ В июле 2020 года средний размер ипотечного кредита в Краснодарском крае составил 2,2 млн руб. Месяцем раньше данный показатель составлял 2 млн руб. Рост составил 8,1%, сообщили в Национальном бюро кредитных историй (НБКИ). По показателю среднего размера ипотеки Кубань находится на 15-м месте. В первую тройку входят Москва (5,7 млн руб.), Московская область (4,2 млн руб.) и Санкт-Петербург (3,5 млн руб.). В целом по России в июле этого года средний размер ипотечного кредита составил 2,6 млн руб. Он, по данным НБКИ, вернулся на уровень марта текущего года. При этом, по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, в июле данный показатель вырос на 6,9% (год назад был — 2,4 млн руб.).

По словам директора по маркетингу НБКИ Алексея Волкова, ипотечное кредитование стимулируется как за счет снижения ставок по программам господдержки ипотеки, так и в связи с сокращением ключевой ставки Банка России. «Снижение ставок, как правило, привлекает на рынок граждан с высоким персональным кредитным рейтингом и приемлемыми показателями долговой нагрузки. А таким заемщикам банки делегируют более значительные суммы денег»,— говорит эксперт.

Вадим Камалов отмечает еще один фактор: интерес к ипотеке появился у многих людей, кто прежде жил в съемном жилье. «С началом пандемии у нас рынок аренды прямо вставал. А людям надо где-то жить, и они стали обращать внимание на ипотеку. А когда средний размер ипотеки начинает сравниваться со средним платежом по аренде, мы сразу же видим рост спроса на ипотечные кредиты. Когда процентные ставки были 12–15%, то средний платеж по ипотеке за “однушку” или “двушку” составлял 30–40 тыс. руб. А сейчас платеж по ипотеке может быть в пределах 10–12 тыс. руб. Так проще же платить не кому-то, а за свое жилье. Все равно человек должен же где-то жить, и многие люди начинают задумываться и предпочитают платить за свое. Это, понятно, не новостройки, но квартиры в высокой степени готовности»,— рассказывает риелтор.

ПЕРСПЕКТИВЫ «Нынешняя ситуация скорее похожа на ажиотаж со следующей за ним коррекцией, которой, в свою очередь, будут сопутствовать снизившиеся доходы населения. Стремительный рост цен на новостройки также не может быть бесконечным, поскольку спред стоимости новостроек и вторичкиа не может постоянно увеличиваться»,— говорит Дмитрий Алексеев.

По его словам, в текущих условиях россияне стремятся не только сохранить свой капитал путем инвестирования в качественные объекты недвижимости, но и приумножить его. Так, например, покупка квартир под последующую аренду обеспечит собственников жилья дополнительным доходом на долгосрочную перспективу. А повышение спроса неизменно влечет за собой и рост цен, дополнительно стимулируемый за счет механизма проектного финансирования. Однако в целом сложившуюся ситуацию можно назвать благоприятной для приобретения собственной жилплощади в новом доме.

«Понятно, что уровень доходов упал у всех граждан, но у людей есть деньги, и не произошло какого-то катастрофического падения покупательской способности. К примеру, бюджетники не пострадали, ритейл (одна из самых массовых отраслей) не пострадал. Пострадали ресторанный, гостиничный бизнесы, сфера услуг, но они не играют существенной роли на рынке недвижимости. Госкомпании тоже не пострадали и все остались при своих деньгах. Поэтому, если мы говорим о снижении покупательской способности это относится, в первую очередь, к пострадавшим отраслям»,— рассказывает Вадим Камалов.

Также Вадим Камалов назвал еще одним фактором роста спроса на жилье в новых домах заработавшую с прошлого года систему эскроу-счетов. Если раньше, по его словам, в Краснодаре у покупателей существовал страх стать обманутыми дольщиками (как, например, в случае строительства ЖК «Территория счастья», ЖК по Жигуленко и прочие) и было недоверие ко всему институту долевого строительства, то сейчас люди понимают, что их деньги находятся в банке, они не попадают в руки недобросовестных застройщиков, а банк — более-менее надежное место для сбережений.

«Хотя, если честно, никто не понимает, каким образом будет осуществляться возврат денег в случае банкротства застройщика. Вернет ли банк эти деньги? Но банк может сказать: “Вы купили эту недвижимость. Она ваша. А деньги мои, почему я должен их вам возвращать? ” Люди пока этого не знают, зато есть доверие теперь, поскольку государство якобы гарантирует возвратность вложенных в долевое строительство денег»,— говорит эксперт. ■

МНЕНИЕ

Купил-продал

Порядка 65% россиян продают квартиру, которую приобрели впервые, говорят аналитики компании «Метриум». По их словам, покупатели первого жилья почти всегда рано или поздно его реализуют. Но при покупке они опираются часто на свои текущие потребности, редко задумываясь о долгосрочной перспективе продажи.

«Прежде всего, необходимо иметь в виду, насколько ликвидна выбранная квартира на местном рынке с точки зрения ее площади и количества комнат. В зависимости от уровня цен и доходов в городе однокомнатные, двухкомнатные и трехкомнатные квартиры пользуются разным спросом. Скажем, в Москве купить и впоследствии продать однокомнатную и двухкомнатную квартиру легко — из-за высоких цен спрос всегда смещен в сторону небольших вариантов. В других регионах однокомнатные квартиры менее ликвидны, и продать их сложнее»,— говорит управляющий директор компании «Метриум» Надежда Коркка.

По мнению экспертов, чтобы изучить местный спрос, достаточно сравнить количество объявлений о продаже разных по числу комнат квартир на интернет-площадках. Если явно превалируют, к примеру, «однушки» (скажем, 50% объявлений), то, скорее всего, спрос на них не так велик. В целом сложнее всего впоследствии продать «крайние» варианты жилья: студии или многокомнатные квартиры (от четырех комнат и больше).

Также, по словам аналитиков «Метриума», следует обратить внимание на площадь каждого типа квартир. Если большие однокомнатные квартиры (от 40 кв. м) встречаются реже маленьких (менее 30–40 кв. м), то, скорее всего, первые более ликвидны: их редко продают и быстро раскупают. Такая же ситуация и с двухкомнатными квартирами — в зависимости от уровня цен большим спросом могут пользоваться крупногабаритные «двушки» (65–75 кв. м) или маленькие (50–60 «квадратов»).

ЗА ПЕРВОЕ ПОЛУГОДИЕ 2020 ГОДА В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ БЫЛО ВВЕДЕНО В ЭКСПЛУАТАЦИЮ 1,9 МЛН КВ. М ЖИЛЬЯ. ТОЛЬКО ЗА ИЮНЬ СДАНО 543,7 КВ. М. ОБЪЕМ РАБОТ, ВЫПОЛНЕННЫХ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ, СОСТАВИЛ ЗА ПОЛУГОДИЕ 105,4 МЛРД РУБ. (В ИЮНЕ 18 МЛРД РУБ.). РОСТ ПО СРАВНЕНИЮ С ПРЕДЫДУЩИМ ПЕРИОДОМ ПРОШЛОГО ГОДА СОСТАВИЛ 0,3% (СНИЖЕНИЕ ИЮНЬ К ИЮНЮ — 2,8%), СООБЩАЕТ КРАСНОДАРСТАТ

Жить бы в Сочи

Спрос на недвижимость на курорте стабильно растет

По итогам первого полугодия 2020 года первичный рынок жилой и коммерческой недвижимости Сочи сохраняет высокую инвестиционную привлекательность. Эксперты также отмечают рост спроса на апартаменты — с начала года он увеличился более чем на 30%. Среди преимуществ приобретения жилья на курорте эксперты называют постоянно растущие цены, значительную емкость спроса и высокую доходность при сдаче недвижимости в аренду.

В первом полугодии 2020 года первичный рынок жилой и коммерческой недвижимости Сочи сохранил высокую инвестиционную привлекательность. «Если говорить о спросе, то в целом за этот период мы видим здоровый рост интереса к коммерческой недвижимости. Самый дорогой квадратный метр зафиксирован в Сочи»,— говорит руководитель направления коммерческой недвижимости «Альянс» Владимир Кравченко.

Эксперты отмечают, что основными преимуществами рынка недвижимости в Сочи являются постоянно растущие цены и значительная емкость спроса, а также благоприятная конкурентная среда. Кроме того, они предупреждают о приближении ситуации к дефициту предложения. «Объем предложения на рынке курортной недвижимости с каждым годом будет сокращаться, а значит, и выбор ликвидной недвижимости. Во-первых, скажется дефицит земли под застройку, особенно в центральном районе Сочи, во-вторых, к этому приведет политика властей Краснодарского края, которые отдают предпочтение проектам комплексного освоения территории»,— говорит господин Кравченко.

По данным компании Macon, с 2018 года объем возводимого жилья в Сочи характеризуется отрицательной динамикой. Это говорит о том, что купить недвижимость в Сочи с каждым годом будет все труднее, а цены на нее продолжат стабильно расти.

Директор агентства коммерческой недвижимости «ЧФК-Недвижимость» Владимир Жаринов также отмечает, что Сочи является круглогодичным курортом, где отсутствуют сезонные колебания. «Среди преимуществ приобретения недвижимости в Сочи — понятная схема купли—продажи и налогообложения. Развитие удаленного режима работы привлекает людей для проживания в тропическом климате. Сочи и раньше был популярен среди обеспеченных россиян, однако если до пандемии это были в основном невыездные госслужащие и «санкционные» бизнесмены, то теперь круг покупателей стал намного шире»,— говорит господин Жаринов. По его словам, за последние полгода резко увеличилось количество запросов на приобретение жилья именно для постоянного проживания, особенно со стороны жителей городов-миллионников. При этом выбор апартаментов достаточно широк и удовлетворяет самые разные запросы. Интересной тенденцией эксперты считают постепенный отказ россиян от приобретения зарубежной недвижимости. «В связи с прошедшими ограничениями на выезд за границу, которые связаны с коронавирусной пандемией и возможностью повторения сценариев запретов на выезд в дальнейшем, зажиточные россияне стали рассматривать (и приобретать) недвижимость на курортах РФ. Сочи, с его развитой и привлекательной инфраструктурой, близостью к горнолыжным курортам, благоприятным климатом — одно из лучших мест в РФ»,— говорит Владимир Жаринов.

Кроме того, аналитики считают, что нестабильная политическая ситуация в мире, введение санкций, скачки в экономике европейских стран повышают риски приобретения недвижимости за рубежом.

По словам Владимира Кравченко, зарубежная недвижимость имеет низкую доходность — 3–4% годовых в валюте. «Весьма вероятно, что рублевая инфляция будет обгонять валютный доход владельца. Кроме того, высоки расходы на специалистов по налогам и юриспруденции, которые требуются для оформления инвестиционных сделок за рубежом. Наконец, обесценивание рубля практически закрывает доступ на европейский рынок жилья. У такой недвижимости порог входа очень высокий, а сейчас в связи с ростом курса в валюте у населения стало меньше денег. Кроме того, прибрежных городов в России не так много. Всегда будут те, кто предпочитает отдыхать на родине, поэтому всегда будет спрос на недвижимость в Сочи»,— говорит господин Кравченко. Он также отмечает постоянное улучшение инфраструктуры в курортных городах и то, что Сочи постепенно выходит на международный уровень сервиса. «Я говорю и о дорогах, и о больницах, и о заведениях для отдыха. Пока еще далеко до курортов уровня Лазурного Берега. Но для инвесторов такая ситуация более выгодная. Недвижимость, приобретенная сегодня, в течение пяти-десяти лет обрастет торговыми центрами, ресторанами и спортивными площадками. Ее стоимость существенно (возможно, в несколько раз) возрастет».

По словам Владимира Жаринова, в коммерческой недвижимости открылась новая ниша для инвестиций — это апартаменты. По мнению экспертов, это более выгодное вложение, нежели приобретение квартиры.

Отличительной чертой апартаментов является высокий уровень внутреннего сервиса, предлагаемого их владельцам. Это весомый плюс в вопросе того, стоит ли покупать апартаменты вместо квартиры. Во многих комплексах и апарт-отелях владельцам не нужно переживать по поводу уборки, паркинга и прочих бытовых моментов. В отдельных домах круглосуточно работает консьерж-сервис, специалисты которого всегда готовы прийти на помощь.

«Есть управляющая компания, которая берет на себя задачи обслуживания, клининга, заселения, контроля проживания, осуществления текущего ремонта. Это отнимает много времени и ресурсов при сдаче в аренду своей квартиры. И это очень привлекательно для покупателей не из Сочи, ведь, если у тебя квартира, надо кого-то нанимать для управления недвижимостью. И апартаменты — это готовый бизнес»,— говорит Владимир Жаринов.

Сочинские апартаменты — это совершенно особенный сегмент, который одинаково хорошо подходит и для отдыха, и для инвестиций. Основные особенности апартаментных комплексов в курортном городе — это расположение в лучших районах, первоклассный сервис, престиж, охрана и безопасность.

«Цена недвижимости в Сочи постоянно растет — это уже всем известная аксиома. Для апартаментов это особенно актуально. Расположенные в лучших районах, апарт-отели всегда пользуются спросом»,— отмечает господин Кравченко. По его словам, заработать на апартаментах можно двумя способами: вложить деньги в объект и перепродать дороже, сдавать свою недвижимость в аренду и получать ежемесячный доход.

«Первый вариант уместен в тех случаях, когда человек хочет получить большую выгоду за короткий временной промежуток. Второй — для людей, предпочитающих получать стабильный пассивный доход. Кроме того, во втором случае всегда сохраняется возможность продать апартаменты. Учитывая факт постоянного роста цен, выгода становится очевидна»,— отмечают эксперты.

Цена аренды также постоянно растет. Для сдачи лучше покупать апартаменты, расположенные в популярных у отдыхающих локациях: на берегу моря, в горах, в центре города. Такая недвижимость популярна не только в высокий сезон, но и в межсезонье. Ответ на вопрос о том, стоит ли инвестировать в апартаменты — будет положительным в любом случае. «Даже если перед вами не стоит цель преумножения своих доходов, у вас будет своя собственная недвижимость в Сочи, куда вы сможете приезжать для того, чтобы абстрагироваться от всех забот, насладиться отдыхом и гармонией с окружающим миром»,— говорит Владимир Жаринов.

Одним из самых интересных объектов с точки зрения вложений эксперты называют апартаменты «Sanremo». Главное преимущество отеля «Sanremo» — расположение на первой линии побережья Черного моря и наличие чистого галечного пляжа всего в нескольких метрах от отеля.

Площадь номеров составляет от 33 до 180 м^2. Открытый бассейн, уникальный модный ресторан, который входит в Топ-5 ресторанов Сочи,— вот неполный список преимуществ «Sanremo». Отель находится рядом с основными достопримечательностями курорта, до которых можно добраться пешком. В каждом из 30 просторных номеров отеля гостей ожидает панорамный вид на море, а также бесплатный высокоскоростной доступ Wi-Fi в Интернет.

«В «Sanremo» загрузка составляет 85% за год, что является высоким показателем в этом бизнесе. Наработанная за семь лет клиентская база и положительные отзывы гостей из всех уголков страны позволяют рассчитать доходность и снижают риски вложения»,— говорит Владимир Жаринов. Эксперт отмечает, что компания — отельер с большим и успешным опытом ведения бизнеса обеспечивает высокую доходность. Уникальность предложения ограничена количеством (всего 30 апартаментов).

8 800 700 1 800

sanremo.bsfc.com

Основной офис:
г. Краснодар, ул. Красная 108

Дополнительный офис:
г. Сочи, ул. Черноморская (Хостин), д. 13 к. Г

Реклама

СТРАХУЙТЕСЬ НА ЗДОРОВЬЕ

В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ РАСТЕТ СПРОС НА СТРАХОВАНИЕ ОТ НЕСЧАСТНЫХ СЛУЧАЕВ И БОЛЕЗНЕЙ. ЭТОТ СЕГМЕНТ В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2020-ГО В СРАВНЕНИИ С АНАЛОГИЧНЫМ ПЕРИОДОМ ПРОШЛОГО ГОДА ВЫРОС БОЛЕЕ ЧЕМ НА 20%. КАК ОТМЕЧАЮТ СТРАХОВЩИКИ, ПРЯМОЕ ВЛИЯНИЕ НА ОТРАСЛЬ ОКАЗАЛА ПАНДЕМИЯ COVID-19. А ПОСЛЕ СНЯТИЯ КАРАНТИННЫХ МЕР СПРОС НА ТАКИЕ ПРОГРАММЫ ПРАКТИЧЕСКИ УПАЛ. СЕГОДНЯ ПРОДАЖИ СНОВА НАЧИНАЮТ РАСТИ. ЕЛЕНА РЫЖКОВА

ФОТО: ИРИНА БУЖОР

ПАНДЕМИЯ ПОВЛИЯЛА НА РЫНОК СТРАХОВАНИЯ: КОМПАНИИ ПО ВСЕМУ МИРУ ЗАПУСТИЛИ В ПРОДАЖУ СТРАХОВКУ ОТ COVID-19

КОРОНАПОЛИСЫ ВОЙДУТ В ИСТОРИЮ Страховщики отмечают, что пандемия серьезно повлияла на рынок страхования: компании по всему миру запустили в продажу страховку от COVID-19. Это чистый маркетинг, считают эксперты: вирус сам по себе не является исключением из покрытия по обычным полисам ДМС или страхования жизни с опцией защиты от критических заболеваний. «Собственно, все предложенные страховщиками продукты по защите от коронавируса — это полисы страхования от несчастного случая»,— говорит директор консалтинговой компании S&N Алексей Грибной.

«АльфаСтрахование» в марте 2020 года запустило продукт для физических лиц «Коронавирус. НЕТ» на случай выявления COVID-19. «Пик продаж программы был в апреле, затем люди стали спокойнее относиться к теме коронавируса, и после снятия карантинных мер спрос на такие программы практически упал. Сегодня продажи снова начинают расти, но уже не такими темпами, как в начале пандемии»,— отмечают в пресс-службе страховщика. Со старта продаж такую защиту в целом по России приобрели свыше 80 тыс. клиентов. Выплаты по продукту уже превысили 46 млн рублей. В Краснодарском крае продано 2 тыс. таких полисов.

Застраховавшиеся в компании от коронавируса россияне: 49% — мужчины и 51% — женщины. Активнее всего (более 42%) программу «Коронавирус.НЕТ» оформляют люди в возрасте 30–45 лет, также значительный процент (29%) приходится на возрастную категорию 46–60 лет.

За период с 1 января по 14 октября 2020 года Краснодарский филиал «АльфаСтрахование» застраховал почти 6,5 тыс. клиентов по НС (несчастный случай). Страховщик отмечает, что по классическому страхованию жизни и здоровья прирост составил 21,4% по количеству по сравнению с прошлым годом.

Компания «Ингосстрах» предлагает программу «СтопКоронавирус», обеспечивающую финансовую поддержку до 2,5 млн руб. на случай заболевания коронавирусом SARS-CoV-2.

Частные лица могут оформить страховку «Стоп-Коронавирус» не выходя из дома — в частности, полис можно приобрести в режиме онлайн на сайте «Ингосстрах–Жизнь». В зависимости от выбранного варианта страхования частный клиент может получить единовременную выплату до 40 тыс. руб. в случае временной утраты трудоспособности и единовременную выплату до 110 тыс. руб. в случае госпитализации на срок более семи дней, если временная нетрудоспособность или госпитализация были вызваны впервые диагностированной коронавирусной инфекцией (COVID- 19), вызванной инфицированием коронавирусом SARS-CoV-2. В случае летального исхода заболевания наследникам такого клиента будет выплачено 100% страховой суммы по договору — до 2,5 млн руб.

Страховая программа #сбереги себя от Сбербанка включает два пакета: «Базовый» и «Стандартный». В них входят услуги телемедицины, инструментальная диагностика, обследования, очный прием врача узкой специальности.

Страховые выплаты составляют 1 тыс. руб. в день при госпитализации с коронавирусом COVID-19 начиная с 1-го дня в стационаре, 2 тыс. в день при госпитализации с другой болезнью начиная с 8-го дня в стационаре и 20 тыс. руб. единоразово при диагностировании коронавируса COVID-19.

СК «Росгосстрах» вывела на рынок сразу три страховые программы, защищающие от коронавируса и от экономических последствий эпидемии.

Сервис «Финансовый иммунитет» позволяет застраховаться на случай заражения коронавирусной инфекцией и ухода из жизни в результате заболевания. В случае диагностирования коронавируса клиент «РГС» получит компенсацию объемом 50 тыс. руб. Если терапия не поможет, наследникам страхователя компания перечислит 500 тыс. руб.

В рамках сервиса «Ценный сотрудник» можно застраховаться на случай потери работы. При наступлении страхового события «РГС» выплатит клиенту 100 тыс. руб. →

ФОТО: ГРИГОРИЙ СОБЕНКО

В СРЕДНЕСРОЧНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ ТЕМПЫ НАКОПЛЕНИЯ РЕЗЕРВОВ В СЕГМЕНТЕ СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ БУДУТ ОПЕРЕЖАТЬ РОСТ БАНКОВСКИХ ВКЛАДОВ

Оба страховых пакета включают наборы сервисно-консультационных услуг.

«Без паники!» — еще одна новая сервисная страховая программа «Росгосстраха». В рамках продукта клиенты «РГС» могут воспользоваться консультациями юриста, получить помощь психологов и HR-консультантов.

В ПАО СК «Росгосстрах» отмечают, что по итогам первого полугодия 2020 года на рынке страхования Краснодарского края без учета страхования жизни отмечается стагнация, прирост составил лишь 0,3% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, объем рынка достиг 9,2 млрд руб.

Сборы «Росгосстраха» на рынке региона составили 383,1 млн руб., при этом компания росла значительно быстрее рынка, прирост за полугодие 2020 года составил 39,7%.

«От падения рынок удерживает розничный сегмент, рост которого за полугодие составил 3,2% — до 7,1 млрд руб., такой успех компенсирует страховщикам недополученные сборы от корпоративного сегмента, который сократился на 8,3% — до 2,1 млрд руб.»,— отмечают в пресс-службе страховщика.

Поддержку рынку во многом оказало как раз страхование жизни и здоровья: портфель страховых взносов НСиБ в 2020 году увеличился на 33,9% и составил 1,6 млрд руб. При этом «Росгосстрах» рос опережающими рынок темпами, что позволило компании войти в Топ-3 лидеров рынка и нарастить долю в сегменте до 8%, сборы компании составили 126,9 млн руб.

Остальные виды страхования показали падение. По КАСКО — на 12,2% до 1,7 млрд руб., при этом падение произошло как в розничном, так и в корпоративном сегментах. Сокращению рынка способствовали, с одной стороны, снижение продаж новых автомобилей, особенно в период локдауна в апреле-мае 2020 г., а также увеличение проникновения продуктов с франшизой и усеченным покрытием; страхование имущества как физических, так и юрлиц также показало падение, как и ДМС, на 11,8% до 361,2 млн руб.

«Сегмент страхования жизни, по-видимому, является одним из бенефициаров общей тенденции перераспределения части финансовых запасов населения с банковских депозитов в другие инструменты. Эта тенденция прослеживается с 2015 года и по времени совпадает с началом бурного роста премий по страхованию жизни»,— отметили в Аналитическом кредитном рейтинговом агентстве (АКРА). Продажа полисов страхования жизни, по данным компании, продолжилась и в первом квартале 2020 года, а объемы премий в третьем квартале возобновили свой рост. «По нашему мнению, это означает, что продукты страхования жизни остаются востребованными со стороны некоторых категорий клиентов, и в среднесрочной перспективе темпы накопления резервов в сегменте страхования жизни будут опережать рост банковских вкладов»,— сказал директор агентства Алексей Бредихин.

ВИРУС КАК ДРАЙВЕР РОСТА «Российские страховщики практически не пострадали в результате пандемии, в отличие от зарубежных. Это объясняется низким уровнем страхового покрытия тех рисков, которые реализовались в результате пандемии, и соответствующими карантинными мерами, введенными властями. Карантинные ограничения существенно снизили общий размер убытков по автострахованию и, как ни парадоксально, по ДМС. По данным за 2019 год, на указанные виды страхования приходится около 75% от общей суммы страховых выплат, за исключением страхования жизни»,— отмечают в компании АКРА.

«Хотя нельзя исключать, что рост интереса скорректирует общее снижение доходов потенциальных клиентов. Сейчас в стране растет безработица, которая до пандемии колебалась в районе 4,5%, а теперь, по пессимистичным прогнозам, может достичь 7%. При этом для здоровой экономики нормальным является уровень безработицы не выше 6%. Вслед за снижением занятости упадут и располагаемые доходы населения — примерно на 5% (в 2019 году они выросли менее чем на 1%). Тем не менее я уверен, что опасения по поводу кризиса и беспокойство за собственное будущее приведут к осознанному, умеренному потреблению и росту склонности к формированию сбережений»,— говорит господин Грибной.

Тем не менее объемы премий по полисам страхования жизни в первом квартале 2020 года стали расти, говорят в аналитическом кредитном рейтинговом агентстве. «По нашему мнению, это означает, что продукты страхования жизни остаются востребованными со стороны некоторых категорий клиентов и в среднесрочной перспективе темпы накопления резервов в сегменте страхования жизни будут опережать рост банковских вкладов»,— считает директор агентства Алексей Бредихин.

Падение объемов продаж страховых полисов во втором квартале 2020 года было связано с недоступностью банковских офисов, остающихся основным каналом продаж продуктов страхования жизни (85% страховых премий поступает при посредничестве кредитных организаций). С учетом этого падения в АКРА ожидают, что по итогам 2020 года в сегменте страхования жизни будет зафиксировано снижение премий примерно на 5% по сравнению с уровнем 2019 года. В следующем году в компании прогнозируют возобновление роста. По оценке Агентства, прирост премий в 2021 году составит около 14%.

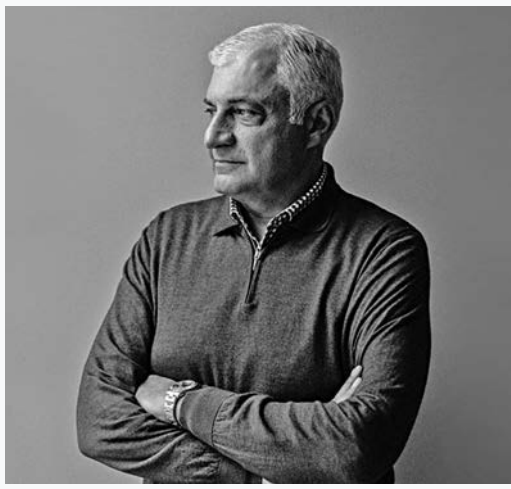
«Похожую динамику в 2020 и 2021 годах мы ожидаем и в сегменте страхования от несчастных случаев. Преимущественная доля премий в данном сегменте приходится на страхование заемщиков. Соответственно, основным фактором, определяющим темпы роста страхования от несчастных случаев (как и страхования жизни заемщиков), является объем потребительского кредитования»,— говорит Алексей Грибной.

ДМС ПОДСТРАХУЕТ РЫНОК Пандемия усилит позиции сегмента ДМС в качестве точки роста всего страхового рынка. Уже в прошлом году АКРА отметило ускорение темпов роста этого сегмента, которое было связано с повышением заинтересованности людей в сохранении здоровья, а также с развитием медицинских и информационных технологий. Агентство полагает, что пандемия придаст дополнительный импульс этим тенденциям.

В то же время АКРА не ожидает роста страховой премии по ДМС в 2020 году. Влияние позитивных тенденций будет нивелировано снижением премий по страхованию граждан, выезжающих за рубеж, а также стремлением работодателей сократить расходы на страхование персонала в условиях экономической нестабильности. «При этом на 2021 год мы прогнозируем темпы прироста страховой премии по ДМС на уровне 25%, в том числе принимая во внимание эффект пониженной базы 2020 года»,— говорит Алексей Бредихин.

Дальнейшая динамика рынка будет зависеть от состояния экономики после завершения пандемии. Базовый прогноз АКРА предусматривает возвращение рынка на траекторию роста в 2021 году: общий прирост страховых премий в регионе ожидается на уровне 9,4%. ■

Феликс Гамзаев: **«Главное – внедрять технологии и помогать людям»**



Можно ли сделать высокие медицинские технологии доступными для среднестатистического жителя Кубани? Станут ли генетические исследования нормой для будущих мам и будут ли проходить программы ЭКО совершенно здоровые пары? Об этом рассказал кандидат медицинских наук, врач высшей категории, глава медицинского холдинга CL Medical Group Феликс Гамзаев

– Феликс Шакирович, для медицины – не только отечественной – 2020 год стал крайне непростым, для пациентов тоже: из-за пандемии коронавируса больницы прекращали плановый прием и консультации. Как работала клиника мужского и женского здоровья OXY-Center?

– Мы пережили этот трудный период достойно. Были жестко внедрены противоэпидемические мероприятия как для пациентов, так и для обслуживающего персонала. Мы не закрывались, принимали пациентов как обычно. Количество их несколько уменьшилось, потому что некоторые пары, которые планировали беременность или оперативные вмешательства, оказавшись в ситуации тревожной неопределенности, предпочли подождать. Но были и те, кто ничего не откладывал. То есть количество пациентов уменьшилось не оттого, что клиника работала в каком-то нестандартном режиме, а потому что у людей был эмоциональный стресс.

– Сказалась ли ситуация с коронавирусом на планах по развитию клиники? Какие-то процессы пришлось отложить или затормозить?

– Конечно, кое-что пришлось отложить. Во-первых, никто не знал, сколько продлится ситуация с ограничениями, вызванными борьбой с коронавирусом. Во-вторых, наши экономические показатели в силу того, что мы стали принимать меньше людей, несколько просели. Поэтому какие-то проекты мы отложили, но сейчас уже возвращаем. Это, например, некоторое дооснащение клиники – не основным, а второстепенным оборудованием, которое позволяет несколько улучшить, говоря простым языком, стандартную процедуру. Скажем, для операций по поводу гинекологии у нас имеется оборудование экспертного класса, немецкое, KARL STORZ, но есть всевозможные насадки, осветители, которые более стабильны к напряжению или освещают рану чуть лучше. Оборудование развивается активно, и мы каждые 2-3 года его усовершенствуем, обновляем, что-то докупаем.

Мы также отложили некоторые генетические исследования, которые планировали,– просто в силу того, что в период карантина уменьшился поток людей в CL, ту структуру нашей холдинговой компании, которая делает генетические анализы. Однако сейчас мы уже практически вышли на плановые показатели и вернулись к активной работе над проектами.

– Во время пандемии власти заговорили о важности медицины, ее технического оснащения, научного обеспечения и организации, но изменилось ли отношение людей к своему здоровью? Стало ли больше тех, кто на нем не экономит?

– Безусловно, нет худа без добра, именно коронавирусная инфекция показала, насколько важно обращаться в медучреждения в первые 48 часов – это то, за что мы всегда боролись, ведь, чем раньше человек обращается за врачебной помощью, тем выше его шансы выздороветь. Значительных подвижек в сознании типа «я сегодня еще здоров, но не мешало бы мне провериться», по моему мнению, пока не произошло, но люди стали более осознанно и требовательно относиться к оказанию медуслуг, к выбору клиники, особенно если мы говорим о частной медицине.

– Чем, по вашему мнению, сегодня руководствуются люди, выбирая медицинскую клинику?

– Это абсолютно индивидуально, но есть и нечто общее: все больше обращают внимание на репутацию клиники. Люди уже не реагируют на скидки в медицине или изначально невысокую цену, а вот рекомендации бывших пациентов имеют вес, потому что сегодня выбор клиники связан в первую очередь с репутацией.

Скажу, что у нас в клинике OXY первичная обращаемость выросла на 40% за 2019 год, и весь первый квартал 2020 года до введения карантина мы шли с таким результатом. Однако объясняется это не только тем, что клиника технологически сильная. Главное – это результат, а у нас за 2019 год благодаря широкому введению генетических исследований 67,5% положительных результатов по ЭКО. Вот это повод для гордости и то, что привлекает пациентов. При этом надо понимать: мы никогда не были коммерческой организацией. Никогда! Да, услуги клиники платные, но наша главная цель не в том, чтобы зарабатывать деньги. Первое и главное – внедрять технологии, помогать людям. Вот факт, который говорит сам за себя: из 900 программ, которые были запланированы на 2019 году мы сделали 450, потому что половину пар отсеяли после проведения генетических исследований. Мы не взяли их в программу, потеряв на этом деньги, потому что знали: для данных пар попытка ЭКО будет неудачной. Было бы аморально позволить людям заведомо безрезультатно потратить значительные суммы, да еще и украсть у них надежду. Ведь самый печальный результат неудачной попытки ЭКО – это тяжелое психоэмоциональное состояние женщины.

– Высокие моральные принципы не мешают коммерческому успеху предприятия?

– Я как собственник понимаю, с каким продуктом имею дело. Не с железками бездушными – с людьми, которые озабочены продолжением рода, хотят иметь детей. Успех измеряется не только деньгами. Клиника OXY сделала около 6 000 программ ЭКО, в результате которых родилось почти 3 000 детей. Вот это успех. А что деньги? За 9 лет я не вытащил из этого бизнеса – хотя мне не нравится это слово, я предпочитаю говорить «дело» – ни одной копейки. Абсолютно все шло на развитие. На протяжении 9 лет клиника OXY инвестирует 100% своей прибыли, маленькой или большой, в персонал, технологии, оборудование.

– Этих инвестиций достаточно или приходится вкладывать еще?

– Клиника – часть холдинговой компании, у нее есть «старший брат» – лаборатории CL, частично инвестиции идут оттуда, частично добавляются мои личные деньги. Инвестиции нужны, потому что есть некоторые важные проекты, для реализации которых, впрочем, требуются не только деньги – мы должны быть готовы к ним. Один из проектов CL Medical Group, который мы должны были реализовать в 2020 году, но из-за коронавируса закончим в 2021-м, это полная генетика. Этот проект стал возможен лишь потому, что в Краснодарском крае и вообще на юге России есть наша уникальная генетическая лаборатория CL. Уже сегодня любая беременная женщина на 10-й неделе беременности может прийти к нам, сдать анализы, мы из ее крови получим ДНК ребенка и по 23 хромосомам скажем, есть ли у него заболевания, какие именно, совместимы ли они с жизнеспособностью. Эту технологию мы внедряли 9 месяцев и получили очень высокую оценку международных организаций, к нам приезжали англичане, были восхищены и удивлены, очень хвалили организацию процессов и работу персонала. Таких анализов сделано уже более 400, и мы ни разу не ошиблись.

У меня есть личная история: сын моего друга женился, его супруга забеременела, на 10-й неделе сделала у нас генетический анализ, и он показал, что ребенок абсолютно здоров. Так и оказалось, родилась абсолютно здоровая девочка. И женщина, заранее зная, что у малышки все будет в порядке, перенесла беременность без тревог и волнений.

Возвращаясь к теме инвестиций и стратегического планирования – у нас есть программа развития, рассчитанная на 15 лет – с момента открытия. Почему именно на 15? Потому что опыт развития топовых клиник ЭКО в мире показывает, что сильными и значимыми они стали через 10-15 лет. Клинике OXY скоро 9 лет, своей стратегии развития мы следуем, промежуточным итогам соответствуем – все идет по плану.

– Кого вы видите пациентами своей клиники?

– Это современные люди, умные, прогрессивные. И процент таких людей в обществе весьма велик. Другое дело, что многие распыляются на какие-то сиюминутные желания, мелкие, сугубо потребительские. Но молодое поколение мыслит более правильно. Моей дочери 14 лет, сыну 23, я всегда стараюсь их понять и вот что вижу: в современном мире беременности будут все более тщательно планироваться. И возраст вступающих в брак и рожающих будет увеличиваться – это уже происходит. Ведь даже желанная беременность для современной женщины эмоционально очень проблематична, потому что вырывает ее из социального контекста. Есть вопросы работы, карьеры, различных планов, поэтому беременность лишается элемента случайности. А поскольку генетика на ранних стадиях позволяет определить заболевания ребенка, в скором будущем программы ЭКО будут проходить не только пары с бесплодием, но и вполне здоровые люди. Просто потому, что они будут очень серьезно, ответственно и прагматично относиться к будущему потомству. Я не говорю, что это хорошо или плохо, я просто констатирую факт.

> «OXY – гордость Кубани. Звучит пафосно, но это так. То, что мы делаем – а это, повторюсь, для меня проект некоммерческий – мы мерим репутацией, а не прибылью»

– Насколько доступны сегодня программы клиники Oxy-Center, какова их стоимость, будет ли она снижаться?

– OXY – гордость Кубани. Звучит пафосно, но это так. То, что мы делаем – а это, повторюсь, для меня проект некоммерческий – мы мерим репутацией, а не прибылью. Поэтому та ценовая политика, которую наша клиника проводит на рынке Краснодарского края, может считаться благотворительной. Мы привязаны к родине, мы все из Краснодара или края, мы его любим, не переезжаем ни за границу, ни в Москву. Естественно, мы должны быть в рынке и завышать цены не будем. Более того, у нас готово предложение, какого еще не было. Мы четко проанализировали, что больше всего не нравится людям, которые прошли программу, даже с положительным результатом, и оказалось – подход к кассе! Поскольку программа включает консультации ряда специалистов, прохождение множества анализов и процедур, каждая из которых должна быть оплачена, то человек морально устает подходить к кассе. Мы подготовили предложение, которое начнет работать уже в ноябре, смысл его в том, что люди буду знать конечную сумму и не потратят лишнего. На основании нашего опыта мы все посчитали, вывели среднестатистические показатели, сколько нужно анализов, процедур. Эту среднестатистическую сумму мы еще уменьшили, добавили туда генетические исследования и получили стоимость, которая устроит любого человека. Бизнесмены поймут, это принцип страховой компании: девять платят за одного. По нашему опыту, у 7-8 пар из 10 протоколы идут стандартные, только у 20% мы протокол расширяем. Такое бизнес-решение не только прозрачно для пациента, но и позволяет врачам-специалистам не ограничивать себя в необходимых действиях. То есть пациент гарантированно получает то, что ему необходимо, и даже немного больше. И пациент спокоен, понимая, что его не станут «разводить» дополнительно, а это распространенный страх у людей, которые идут в частную медицину.

– Вы добавили в стандартную программу ЭКО генетические исследования. Насколько это типично?

– Абсолютно нетипично. Но именно потому, что у нас холдинг, мы это себе можем позволить. Мы включили генетические исследования, которые в состоянии сделать сами, по себестоимости, у других такой возможности нет. По большому счету, среднестатистическая сумма, которую пациенты платят в других клиниках, у нас будет меньше, и при этом в нее войдут и генетические исследования. Не буду называть цифры, просто зайдите на сайт любой клиники ЭКО и посмотрите, сколько стоит ЭКО с полной генетикой. У нас будет дешевле.

– По статистике, примерно 20% частных медицинских центров входят в сетевые структуры, рост числа сетевых проектов является одной из тенденций развития российской частной медицины. Может ли превратиться в сеть единственная на данный момент клиника OXY?

– Мы этого не планируем. Мы предлагаем продукт, который можно сделать только здесь, у нас. Однако нашими пациентами являются не только жители Кубани. Есть пары из Москвы, очень много из Ростова, Волгограда, Чечни, Дагестана, Южной Осетии – у нас очень широкая география уже сейчас.

Я хочу, чтобы OXY стала клиникой мирового уровня, и до этого нам осталось совсем чуть-чуть. Полное введение генетики в программы ЭКО – это выход на положительный результат 90-95%, и мы получим его очень скоро, в ближайшей перспективе, буквально через год-два. Технологии, о которых мы говорим, уже есть, они научные, нам их нужно правильно внедрить в технологический процесс. Делать генетические анализы самим – а мы это уже умеем – и тогда себестоимость падает в разы. Наша задача – чудовищно дорогие современные технологии адаптировать под финансовые возможности среднестатистического жителя Кубани.

Поверьте, это реально – давайте вернемся к этому разговору в конце 2021 года.

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМО ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ СО СПЕЦИАЛИСТОМ

15 минут на новое зрение

Офтальмохирург клиники «Три-З» Александр Бойко рассказал об интраокулярных линзах, которые помогут забыть о катаракте и возрастной дальнозоркости

Диагноз «катаракта» поставлен почти 2,5 млн человек в России. При этом, по данным Минздрава, возраст пациентов с таким диагнозом с каждым годом уменьшается. Если раньше помутнение хрусталика фиксировали в основном у людей старше 60 лет, то сейчас с подобной проблемой все чаще сталкиваются те, кому 45-50.

Единственный эффективный способ лечения заболевания – операция. Ни капли, ни упражнения, а хирургическое вмешательство, результат которого иногда позволяет видеть даже лучше, чем в молодости.

Еще недавно имплантация интраокулярной линзы позволяла решить только одну задачу: избавиться от «тумана» и смотреть на мир сквозь прозрачный искусственный хрусталик. Однако приходилось выбирать, что важнее: видеть четко вблизи или вдали? Надевать очки, чтобы прочитать сообщение в мессенджере или чтобы сесть за руль? Теперь подобной дилеммы можно избежать: высокотехнологичные линзы с плавным фокусом обеспечивают максимально хорошее зрение на разных расстояниях.

О том, как выбрать подходящую ИОЛ и сколько времени занимает восстановительный период, рассказал офтальмохирург с 29-летним стажем, кандидат медицинских наук Александр Бойко, работающий в клинике «Три-З». В конце 2018 года его имя не сходило со страниц СМИ: он провел первую в России операцию по имплантации пресбиопической факичной интраокулярной линзы пациентке, которая 30 лет до этого жила с высокой степенью близорукости. В последние годы к ее миопии добавилась еще и возрастная дальнозоркость. Чтобы все исправить, потребовалось всего две процедуры длительностью по 15 минут.

> «Операция на один глаз занимает в среднем 15 минут, уже через час-полтора можно будет отправиться домой»

ВИДЕТЬ ВДАЛИ ИЛИ ВБЛИЗИ?

– Александр Александрович, как не растеряться при таком многообразии: монофокальные линзы, мультифокальные, сферические, асферические, торические? На что обратить внимание при выборе?

– У каждой из них есть свои особенности. Поэтому прежде чем рекомендовать какие-то конкретные ИОЛ, врач знакомится с образом жизни пациента. Узнает, кем работает, на какую дистанцию чаще смотрит в течение дня, с какими сложностями сталкивается, занимается ли спортом, ходит ли в походы, погружается ли с аквалангом, есть ли проблемы со здоровьем. Это позволяет понять, необходимо ли пациенту одинаково хорошо видеть и вблизи и вдали, или же достаточно чего-то одного.

Интраокулярные линзы делятся на несколько групп. Однофокусные, они же монофокальные, обеспечивают хорошее зрение на каком-то одном расстоянии. Например, позволяют хорошо видеть только вблизи: читать газеты, вязать, печатать на клавиатуре. Но есть нюанс: для того чтобы автомобили на дороге или пейзажи вдалеке были четкими, придется использовать очки.

На счету Александра Бойко более 25 тысяч операций

Сейчас очень популярно новое поколение хрусталиков – серия EDOF (Extended Depth of Focus, что переводится как «увеличенная глубина фокуса»), обладающая рядом важных преимуществ. Такие линзы сочетают достоинства современных монофокальных хрусталиков (высокую контрастность изображения, отсутствие потери светопередачи, снижение риска появления бликов и ореолов в вечернее время) со свойством фокусировать зрение на разных расстояниях. Это помогает обеспечить пациентам не только более комфортную жизнь, но и безопасность. Например, предотвратить травмы и падения, связанные с невозможностью различить обстановку при перемещении по лестнице или в обстановке тусклого освещения, при вождении в темное время суток. При этом фокус у них плавный, как задумано природой. Такие линзы у нас в «Три-З» представлены в двух вариантах: Lentis Comfort («Лентис Комфорт») LS 313 MF15 производства Германии и Symphony («Симфони») («Джонсон&Джонсон», США). Последние, к слову, – единственные линзы в индустрии, которые специалисты Министерства здравоохранения и социальных служб США рекомендуют для имплантации водителям-дальнобойщикам. Однако стоит иметь в виду: читать с ними без очков пациент не сможет. Так что их выбирают те, для кого первостепенное значение имеет фокус на средней периферии и вдаль.

Следующая группа – многофокусные, мультифокальные. Они имитируют работу природного хрусталика, позволяющего видеть четко на разных расстояниях. Мы предлагаем Panoptix («Паноптикс») от американского производителя «Алкон» и AT LISA tri («Эт Лиза три») от немецкой компании «Карл Цайс».

Промежуточное положение занимают варифокальные линзы, то есть с фокусом, который подстраивается по необходимости. Это, например, Lentis Mplus («Лентис Эмплюс») LS-313 MF30. Они помогают видеть и вблизи и вдали. Их плюс в том, что проходимость света благодаря оптике очень высокая, люди комфортно себя чувствуют в сумерках и темноте, могут спокойно водить машину ночью.

Отдельную ступень занимают премиальные гибридные ИОЛ EDEN («Эден») с расширенной глубиной фокуса (производства Швейцарии). По функциям они максимально приближены к свойствам естественного человеческого хрусталика: обеспечивают постоянное зрение высокого качества на всех расстояниях с максимальной яркостью и контрастностью. То есть позволяют хорошо видеть на расстоянии от 33–40 см до бесконечности. Это особенно важно для тех, кто работает бухгалтером, программистом, преподавателем. Словом, людям, которые постоянно рассчитывают на ближнефокусное зрение. Но при этом хотят видеть и вдаль.

В клинике «Три-З» представлены все перечисленные виды ИОЛ, так что пациент вместе с хирургом может выбрать именно то, что подходит ему.

ПРОЦЕДУРА ОБРАТИМА

– К вам часто обращаются люди, которые уже прошли коррекцию зрения или столкнулись с возрастными изменениями глаз. Отличаются ли решения подобных проблем для них?

– Вариантов несколько. Например, можно использовать хрусталики с доминантным фокусом на близком расстоянии. Возрастную дальнозоркость мы оперируем двумя методами: с помощью имплантации искусственного хрусталика или установки пресбиопических факичных интраокулярных линз, которые мы первыми в России имплантировали два года назад. Пациентка, кстати, по-прежнему довольна: у нее на 100% восстановлено зрение на всех трех фокусных расстояниях: ближнем, среднем и дальнем. Это на тот случай, если кто-то переживает, что со временем что-то пойдет не так. Вообще такая операция относится к группе обратимых процедур. Если коротко, то это внутриглазная линза длительного ношения. Подходит для тех, кто не готов менять хрусталик. Если пациент ожидал другой результат, ФИОЛ всегда можно удалить, но подобных случаев у нас еще не было. Такая линза изготавливается индивидуально и учитывает особенности строения глаза конкретного человека. Операция занимает в среднем 15 минут и проводится в два этапа: сначала врач устанавливает одну линзу, на следующий день проводит диагностику и имплантирует вторую.

– Сколько времени занимает стандартная подготовка к операции?

– Немного. Потребуются диагностика, во время которой пациент вместе с хирургом подберет технологию, сдача анализов и необходимых обследований (общий анализ крови, мочи, МОР, тест на глюкозу крови, маркеры гепатитов В и С, ЭКГ, рентген ОГК, заключение терапевта, ЛОР-врача и стоматолога).

- Когда организм восстановится и можно будет вернуться к привычной жизни?

– Уже на следующее утро после операции. Ограничения минимальные: не посещать баню, сауну, бассейн, не плавать в море или реках в течение месяца. Можно заниматься спортом, ходить в фитнес-клуб, бегать, но без излишних нагрузок. Тот же срок использовать назначенные врачом глазные капли. Многие после операции начинают видеть так, как не видели в молодости, ради этого стоит немного подождать.

> «На следующий день после имплантации интраокулярной линзы зрение восстанавливается, пациенты возвращаются к привычной жизни»

– Эффект сохраняется на всю жизнь?

– Мультифокальные линзы имплантируются один раз в жизни, пресбиопические ФИОЛ можно заменить на линзу с другими характеристиками через 7–10 лет.

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМО ПРОКОНСУЛЬТИРОВАТЬСЯ СО СПЕЦИАЛИСТОМ

ООО «Три-З». Лицензия № ЛО-23-01-014447 от 19.03.2020 г. ОГРН 1032304158193

КАРАНТИН С ДОСТАВКОЙ НА ДОМ

ПОКА ОФЛАЙН-МАГАЗИНЫ БЫЛИ ЗАКРЫТЫ, А ПОЛЬЗОВАТЕЛИ НЕ ВЫХОДИЛИ ИЗ ДОМА, ТОРГОВЛЯ В ОНЛАЙНЕ РАСЦВЕЛА. ЛЮДИ, ДО СИХ ПОР С НЕДОВЕРИЕМ ОТНОСИВШИЕСЯ К E-COMMERCE, ПЕРЕСТАЛИ СМОТРЕТЬ НА ИНТЕРНЕТ-ПОКУПКИ КАК НА ЧТО-ТО ДИКОВИННОЕ. МНОГИЕ ИЗ НИХ БУДУТ ЗАКУПАТЬСЯ В ОНЛАЙНЕ И ДАЛЕЕ. РИТЕЙЛЕРЫ, В СВОЮ ОЧЕРЕДЬ, СМОГЛИ ПЕРЕСТРОИТЬ БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ И ПРИГОТОВИТЬСЯ КО ВТОРОЙ ВОЛНЕ. ИГОРЬ БАХАРЕВ

По оценке eMarketer, уже к концу третьего квартала отрасль достигла результатов, которые эксперты прогнозировали только к 2022 году. Толчком к переменам послужил режим самоизоляции. «За время карантина миллионы людей были вынуждены попробовать онлайн-покупки. Многие из них останутся в числе онлайн-покупателей и в будущем»,— констатирует партнер Data Insight Борис Овчинников.

Ритейл, в свою очередь, был вынужден приспособиться к новым условиям. В онлайн вышли даже те компании, которые раньше с недоверием относились к этому каналу.

«Онлайн-канал в 2020 году продемонстрировал фантастические темпы роста и в апреле—мае 2020 года достиг 3,3% от всего рынка, а в июне — 5%. Такие значения мало кто мог себе представить еще в начале этого года»,— рассказывает руководитель группы по работе с клиентами «Nielsen Россия» Светлана Боброва.

По результатам первого полугодия доля электронной торговли в России выросла до рекордных значений и составила 10,9% против 6% в 2019 году, оценивает вице-президент Ассоциации компаний интернет-торговли Лия Левинбук. «Во время пандемии развитие e-commerce стало одним из главных трендов в ритейле, потому что для целого ряда товарных категорий онлайн оказался единственным возможным каналом продаж»,— добавляет она.

FASHION ИЗОЛИРОВАЛСЯ В ОНЛАЙНЕ Хотя во время первой волны карантина большинство ТЦ продолжало работать, ведь там оставались магазины, торгующие «жизненно важным» ассортиментом, Shopping Index (отражает количество посетителей магазинов на 1 тыс. кв. м) сохранялся примерно на уровне 25–30% от значений за тот же период прошлого года.

Основным сегментом, просевшим во время пандемии, стал fashion. Магазины одежды и обуви закрывались по всей стране. Продажи одежных ритейлеров, по разным оценкам, упали до 75%. При этом торговые центры зачастую не желали идти на уступки и снижать арендные ставки или давать отсрочки магазинам.

«С 15 марта трафик и выручка розничных магазинов снизились на 50–70%. Выручка офлайна — это 75% общего дохода, поэтому за одну неделю мы лишились половины дохода всей компании»,— говорит сооснователь 12Storeez Иван Хохлов.

На фоне закрытия офлайновых магазинов одежды онлайн-сегмент fashion рос невиданными темпами. Например, маркетплейс Lamoda во втором квартале показал увеличение оборота на 45,2%. «Второй квартал 2020 года стал одним из наиболее непростых и динамичных периодов в истории компании. Мы получили мощный толчок для дальнейшего развития на месяцы и даже годы вперед»,— говорит CEO Lamoda Джери Калмис.

Директор по развитию Wildberries Вячеслав Иващенко говорит, что оборот маркетплейса во втором квартале 2020 года увеличился на 123%, до 103,4 млрд руб., а в штуках — на 200% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Число зарегистрированных пользователей Wildberries выросло на 6 млн, до 30 млн человек.

ФОТО: ЗАМИН ДЖАФАРОВ

ПО РЕЗУЛЬТАТАМ ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ ДОЛЯ ЭЛЕКТРОННОЙ ТОРГОВЛИ В РОССИИ ВЫРОСЛА ДО РЕКОРДНЫХ ЗНАЧЕНИЙ И СОСТАВИЛА 10,9% ПРОТИВ 6% В 2019 ГОДУ

ВСЕ В ДОМ Хорошо отработали второй квартал крупные маркетплейсы, торгующие электроникой и бытовой техникой, а также интернет-магазины товаров для дома и ремонта. На фоне девальвации россияне активно искали, куда вложить деньги, а вынужденная изоляция дома заставила их задуматься о ремонте своего жилища.

Совладелец и директор по развитию сети DNS Сергей Мещанюк рассказывает, что онлайн-магазин DNS увеличил выручку за первое полугодие на 28% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Результат в 197 млрд руб. с НДС оказался намного лучше, чем прогнозировали в компании. Интернет-продажи сети выросли на 98%, их доля составила 28%.

Оборот от продаж товаров и услуг Ozon по итогам второго квартала 2020 года вырос на 188% год к году, до 45,8 млрд руб., говорит финансовый директор Ozon Даниил Федоров. По его словам, за квартал компания заработала больше, чем за весь 2018 год. «Важно, что пандемия не просто привела в онлайн стихийных покупателей, она способствовала формированию привычки делать в этом канале постоянные покупки»,— добавляет он.

Группа «М.Видео—Эльдорадо», которая еще до пандемии переориентировала продажи на онлайн-канал, за время режима самоизоляции достигла более чем двукратного роста общих интернет-продаж. Директор по маркетингу «М.Видео» Владислав Свириденко рассказывает, что компания продолжила инвестировать в развитие инструментов дистанционных продаж. «Мы значимо развили функциональность нашего мобильного приложения, масштабировали performance-направление, запустили онлайн-видеоконсультации для клиентов из магазинов, организовали быструю безопасную доставку онлайн-заказов с помощью такси»,— перечисляет он.

ОНЛАЙН-АПТЕКИ ВЗЛЕТЕЛИ, НО НЕВЫСОКО В начале пандемии, что неудивительно, резко выросли и продажи аптечных сетей. Генеральный директор УК «Аптечные традиции» Дмитрий Руцкой рассказывает, что в марте люди, опасаясь резкого роста цен и исчезновения лекарств, буквально «сметали все подряд», особенно импортные товары. Зато в апреле поток покупателей сократился, так как потребители с запасом закупились всем необходимым.

Большие надежды рынок возлагал на онлайн-продажу лекарств, благо депутаты Госдумы приняли законопроект о дистанционной торговле ими в начале апреля. По данным Ipsos, 18% россиян во втором квартале покупали лекарства с помощью интернет-канала (сюда включены заказы, которые были выкуплены в офлайн-аптеках). Однако массового перехода потребителей в онлайн в этом сегменте не произошло.

Гендиректор iHerb в России Илья Микин говорит, что онлайн-аптеки пока имеют крайне низкую клиентскую базу. И стоимость привлечения клиентов в онлайн постоянно растет. «Несмотря на то что коронавирус дал колоссальное развитие онлайн-сервисам на фармацевтическом рынке, потребитель в целом оказался к этому не готов»,— признает директор по работе с клиентами «Ромир» (Mile Group) Марина Шепотиненко. Все дело в том, что покупатели просто привыкли ходить в традиционные аптеки и обсуждать лекарства с провизорами.

ГАСТРОНОМ ПРИШЕЛ В КОМПЬЮТЕР Основным бенефициаром в сложившейся ситуации стали продуктовые сети и сервисы доставки продуктов. Произошел своего рода слом психологического барьера: если раньше интернет-заказ продуктов из магазина для большинства пользователей был закупкой перед праздничным ужином, то теперь множество людей осознали, что заказывать товары через интернет — это просто удобно.

Эксперты консалтинговой компании The Boston Consulting Group отмечают, что с марта по май российские потребители перестроились в режим «закупка впрок». Люди начинали скупать товары первой необходимости настолько активно, что продуктовые магазины даже не успевали пополнять запасы.

Из-за пандемии темпы роста электронной торговли обогнали прогнозируемые показатели на два-три года, рассказывает директор по маркетингу федеральной логистической компании IML. В начале эпидемии ритейлеры опасались спада продаж, а получили шквал интернет-заказов, который впоследствии усилился отложенным спросом и сезонностью. В результате магазины не успевали развести все заказы.

Решали эту проблему разные ритейлеры по-разному. Например, Ozon позволял заказывать продукты лишь на пять-шесть дней вперед, чтобы минимизировать процент возвратов. «В сегменте eGrocery при более длительных сроках доставки количество возвратов может вырасти до 70%»,— говорит руководитель направления развития последней мили Ozon Иван Попов.

По оценке гендиректора консалтингового агентства «Директфуд» Мстислава Воскресенского, в период первой волны пандемии игроки продуктового ритейла отметили 20–30-кратный рост спроса на доставку продуктов на дом, однако существующие мощности позволили увеличить выручку лишь в два-три раза. «Теперь у покупателя есть огромный выбор среди всевозможных интернет-магазинов сетей, агрегаторов и чисто онлайновых ритейлеров, в которых продается один и тот же товар по одинаковой цене и примерно одинаковыми условиями доставки»,— говорит эксперт.

Активнее всего росли продажи интернет-магазинов X5 Retail Group (Perekrestok.ru и «Доставка. Пятерочка»). В апреле оборот вырос в 4,7 раза «год-к-году» и составил 1,7 млрд руб. Компания ежедневно доставляла более 23 тыс. заказов потребителям. Компании удалось обогнать многолетнего лидера сегмента онлайн-магазин «Утконос», месячный оборот которого составил 1,35–1,4 млрд руб. В мае онлайн-продажи X5 Retail Group выросли еще на 40%.

Еще один важный игрок на рынке — «СберМаркет». По итогам второго квартала 2020 года его продажи выросли в 3,5 раза по сравнению с первым. Уже в июле сервис также смог обогнать «Утконос», выйдя на второе место в рейтинге онлайн-доставки еды.

По словам президента «Азбуки вкуса» Дениса Сологуба, ритейлер смог за два месяца карантина продать долю онлайн-продаж компании с 3% до 5% от оборота. ■

«МЫ ЗНАЧИМО РАЗВИЛИ ФУНКЦИОНАЛЬНОСТЬ НАШЕГО МОБИЛЬНОГО ПРИЛОЖЕНИЯ, МАСШТАБИРОВАЛИ PERFORMANCE-НАПРАВЛЕНИЕ, ЗАПУСТИЛИ ОНЛАЙН-ВИДЕОКОНСУЛЬТАЦИИ ДЛЯ КЛИЕНТОВ ИЗ МАГАЗИНОВ, ОРГАНИЗОВАЛИ БЫСТРУЮ БЕЗОПАСНУЮ ДОСТАВКУ ОНЛАЙН-ЗАКАЗОВ С ПОМОЩЬЮ ТАКСИ»

ЭКСПОРТНЫЕ ПЛАНЫ КУБАНИ

На сегодняшний день около трети всех виноградников в России расположены в Краснодарском крае, при этом четыре из десяти произведенных в стране бутылок вина имеют кубанскую прописку

По данным на конец 2019 года, общая площадь виноградников в крае достигла 27 тыс. га. Основные товарные виноградники расположены в Темрюкском, Крымском, Ейском районах, Анапе, Новороссийске и Геленджике. Сегодня выращиванием винной ягоды в регионе занимаются 212 организаций, 147 из них зарегистрированы как крестьянско-фермерские хозяйства, 65 — виноградарские предприятия. Валовое производство винограда в специализированных хозяйствах края в 2019 году составило 214,9 тыс. тонн, это на 5 тыс. тонн больше уровня 2018 года. Средняя урожайность по краю – 101,3 ц/га.

За пять лет край выделил более 2,3 млрд рублей на развитие отрасли, в текущем году поддержка составила 732 млн руб., в том числе из краевого бюджета 194 млн руб. Средства идут на закладку виноградников, установку шпалеры и уходные работы. Мероприятия по развитию виноградарства включены как в Государственную программу развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельскохозяйственной продукции, сырья и продовольствия, так и в Государственную программу Краснодарского края.

Применяемые на Кубани меры поддержки стимулируют представителей отрасли на увеличение ежегодной площади закладки новых виноградников. Еще пять лет назад новые посадки винной ягоды составляли около 1200 га. В 2019 году закладка достигла 2404 га (на 242 га больше закладки 2018 года) – это самый высокий показатель в Российской Федерации. Установлено шпалеры на площади 2056 га, что на 674 га больше уровня 2018 года. В текущем году закладка новых виноградников составит 1700 га. Таких высоких показателей Кубань не достигала в последние тридцать лет. Для сравнения, в 1990-е годы среднегодовая закладка составляла около 800 га.

Кубанские виноградари преимущественно используют отечественный посадочный материал. В крае работают два питомниководческих хозяйства, расположенные в Темрюкском районе. Производственная мощность прививочных комплексов – более 4,5 млн штук саженцев в год. Площадь элитных маточников составляет 20,7 га.

В текущем году в крае реализовано несколько крупных инвестиционных проектов в области виноградарства. Так, в сентябре в Темрюкском районе была открыта инновационная лаборатория ускоренной репродукции винограда. Здесь создают новые перспективные сорта винограда, применяя метод ускоренной репродукции in vitro. Такой способ позволит в кратчайшие сроки получить безвирусный посадочный материал высокоурожайных и морозоустойчивых сортов винограда. Сроки репродукции образцов до получения промышленных партий саженцев благодаря технологии сокращаются с 8–10 лет до года или двух лет.

В Темрюкском районе открыта инновационная лаборатория ускоренной репродукции винограда

Пресс-служба администрации Краснодарского края

В состав лаборатории входит опытно-селекционный участок, где ведется работа более чем с 400 сортами и гибридными формами винограда практически из всех стран мира. Полный ввод объекта в эксплуатацию планируется завершить до конца года. Производственная мощность инвестиционного проекта составит не менее 100 тыс. саженцев в год. Объем инвестиций в проект – 35 млн руб.

В марте 2020 года в Ейском районе завершена реализация проекта по закладке и переработке винограда. Инвестор заложил виноградники на площади порядка 1100 га, запущены в работу две винодельни общей мощностью переработки

Производство винодельческой продукции в регионе в 2019 году

Произведено 24,1 млн дал винодельческой продукции (106% к аналогичному периоду прошлого года)

В том числе:

Страны-импортеры кубанской винодельческой продукции в 2019 году

Страна	2019 г. (дал)	% 2019/2018
Украина	212 715,47	112,2
Южная Осетия	40 590,70	244,7
Китай	35 061,10	70,8
Казахстан	19 402,80	86,6
Швейцария	15 405,00	247,1
Белоруссия	12 203,80	448,7
Киргизия	5 697,00	321,9
Эстония	3 686,40	—
Израиль	3 607,50	163,6
Великобритания	2 015,90	18,7
Таджикистан	1 813,30	93,3
Латвия	1 644,60	328,3
Армения	921,60	—
Япония	913,10	193,5
Бельгия	871,20	403,3
Германия	792,00	—
Турция	540,00	—
Ливан	477,00	—
Норвегия	79,70	—

Департамент информационной политики Краснодарского края

970 тонн винограда в год. В планах инвестора – увеличить производительность до двух тысяч тонн винограда.

Соглашение о реализации инвестпроекта было подписано на инвестфоруме в Сочи в 2014 году. Общий объем инвестиций составил 902,5 млн руб., создано 60 рабочих мест.

В декабре этого года Государственная Дума РФ приняла Закон о виноградарстве и виноделии, вводящий понятие российского вина и являющийся базовым документом для отрасли. В законе учтена инициатива Краснодарского края законодательно закрепить понятие виноградопригодных земель. Это позволит сохранить ценнейшие участки под виноградники и использовать их исключительно по назначению.

Пресс-служба администрации Краснодарского края

В январе этого года несколько винодельческих предприятий приняли участие в сельскохозяйственной выставке «Зеленая неделя» в Берлине

Объем не в ущерб качеству

Сегодня Кубань занимает первое место в стране по объемам производства вина и шампанского. Удельный вес края в общероссийском производстве вина в 2019 году составил 43%, шампанского – 36%. Винодельческими предприятиями региона в 2019 году произведено 24,1 млн дал винодельческой продукции (106% к аналогичному периоду прошлого года), в том числе вина 14,1 млн дал, шампанских и игристых вин – 4,8 млн дал, коньяка – 136,2 тыс. дал. Согласно плану социально-экономического развития края на период с 2020 по 2022 годы, планируется увеличение выпуска вина до 15,7 млн дал, игристых вин — до 5 млн дал.

Пресс-служба администрации Краснодарского края

Выращиванием винной ягоды на Кубани занимаются 212 организаций

Уделяется внимание и качеству выпускаемой продукции, кубанские вина регулярно берут первые места на престижных дегустационных мероприятиях. В 2019 году на зарубежных конкурсах в Лондоне, Гонконге, Вене, Берлине, Брюсселе и других городах виноделами Кубани получено 85 медалей, в том числе девять золотых. Годом ранее количество медалей, полученных на зарубежных дегустационных конкурсах, составило 80, из них четыре золотых.

В крае развивается производство не только массовых сортов вин, но и элитной продукции. В этом году было заявлено, что на Кубани будет налажен выпуск элитных коньяков 35-40-летней выдержки. Первая партия должна появиться до конца года. Коньяк изготовят из винограда урожая 1970-х годов. Тогда виноделы приготовили и отправили виноматериал на дистилляцию и выдержку в Новокубанск. На заводе изготовили спирты, которые выдерживались там все эти годы. Несколько лет назад спирты выкупили. Все это время мастера следили за их развитием, сделали купаж из спиртов разных бочек и подготовили коньяк к производству.

На рынок с единым брендом

В ближайшем будущем качественные вина края будут иметь единое географическое указание «Кубань». Для этого виноделы 37 предприятий региона подали совместную заявку в Роспатент. Это означает, что винодельческая продукция, произведенная в регионе, будет реализовываться под единым брендом, что будет способствовать более активному продвижению кубанского вина как на отечественном, так и на зарубежных рынках.

Вина с указанием «Кубань» будут не менее чем на 85% изготовлены из местного винограда. Роспатент проверит характеристики товаров, способы производства, а также хранения и транспортировки продукции. Ожидается, что эти обязательные процедуры будут проведены в ближайшие месяцы.

В настоящий момент лицензии на производство винодельческой продукции с защищенным географическим указанием (ЗГУ) и с защищенным наименованием места происхождения (ЗНМП) имеют 33 кубанских предприятия. Так, в июне этого года был образован географический объект «Бюрнье-Сенехта» для производства вина с ЗНМП. Наличие таких статусов имеет ряд преимуществ, например, упрощаются требования к технологическому оборудованию, значительно снижается стоимость лицензии на производство вин с ЗГУ (ЗНМП).

В продвижении кубанского товара как на внешние, так и на внутренний рынки большое значение имеет участие виноделов в крупных российских и зарубежных выставках. Государство берет на себя бремя расходов на организацию стенда Краснодарского края, а также на взносы. Таким образом, без значительных затрат бизнес имеет возможность знакомить потенциальных клиентов со своей продукцией. Так, в январе этого года несколько винодельческих предприятий приняли участие в сельскохозяйственной выставке «Зеленая неделя» в Берлине. При этом экспозиция Краснодарского края была одной из самых крупных на ярмарке. Посетители стенда смогли продегустировать продукцию трех виноделен.

Здесь же, на «Зеленой неделе», кубанская делегация провела переговоры о поставках кубанского вина с представителями европейских ритейл-компаний. Члены датской делегации, в частности, отметили высокое качество нашей продукции и для начала сотрудничества предложили дать возможность аграриям и сомелье из Дании посетить винодельни Краснодарского края. Следующим этапом станет продвижение кубанской продукции на территории Дании на единой площадке.

Экспорт

В 2019 году доля экспорта выпущенной на Кубани винодельческой продукции составила 1,5% от общего объема производства. Всего было поставлено за рубеж более 307 тыс. дал напитков на общую сумму 7,3 млн долл. США, что на 26% больше, чем в 2018 году. А за январь-август 2020 года наши винодельческие предприятия экспортировали 212,3 тыс. дал вина, что на 17% выше, чем годом ранее. Для сравнения: в 2015 году экспорт составлял 84 тыс. дал.

Кубанское вино высоко ценится за рубежом, а благодаря участию наших виноделов в международных мероприятиях география экспортных поставок ежегодно расширяется. В прошлом году в числе покупателей кубанского вина значились 19 государств ближнего и дальнего зарубежья, больше всего его закупали на Украине (включая ДНР и ЛНР) – 213 тыс. дал. На втором месте стоит Южная Осетия – 41 тыс. дал, третьим стал Китай – 35 тыс. дал. В том же году впервые начались поставки в Турцию, Ливан, Эстонию, Армению. Возобновился экспорт винодельческой продукции в ФРГ, объем составил около 800 дал.

Одним из перспективных направлений для экспорта вина является Европа, на рынок которой зачастую очень сложно зайти. Кубанские делегации регулярно посещают европейских партнеров, и такая работа уже дает свои плоды.

В сентябре этого года было заявлено о первых поставках вина в Финляндию. Две тысячи литров продукции одного из кубанских производителей впервые направляются в эту страну. В октябре прошлого года делегация Краснодарского края побывала в Хельсинки и провела переговоры об экспорте вина с монополистом алкогольного рынка Финляндии «Алко». Для начала финнам была представлена пробная партия продукции кубанских производителей вина.

В скандинавской стране существует госмонополия на алкоголь крепче 5,5 градуса, в связи с этим введена практика государственных закупок данной продукции. Зайти на рынок сложно, однако команде Корпорации развития Краснодарского края это удалось.

За возможность поставки вина боролись шесть виноделен края. Основными конкурентами российских вин в Финляндии сейчас являются производители из Чили и Испании, доля чилийских вин на финском рынке составляет 30%, испанских – 20%.

Экспортные планы Кубани очень амбициозные. В соответствии с региональным проектом «Экспорт продукции агропромышленного комплекса Краснодарского края» предполагается увеличение поставок за рубеж к 2024 году до 445 тыс. дал на сумму 7,4 млн долларов США.

Михаил Николаев: **«Концентрируемся на конкурентных преимуществах»**

Об итогах винодельческого сезона, перспективах российского вина на международном рынке и планах развития семейного предприятия «Николаев и сыновья» рассказал управляющий партнер компании Михаил Николаев

– Михаил Михайлович, закладка и формирование урожая 2020 года проходили в сложных агрометеорологических условиях. Засуха, град, ранние заморозки, апрельские морозы – как они сказались на результатах завершающегося сезона виноделия?

– Мы собрали примерно 1300 тонн винограда, это на 30% меньше, чем в 2019 году, и такая проблема у всех наших виноделов: общекраевая статистика говорит, что урожай-2020 намного беднее прошлогоднего. Это повлечет за собой уменьшение количества вина, хотя надо понимать, что это не обязательно почувствуется в следующем году: некоторые вина, которые будут сделаны из урожая 2020 года, появятся на рынке два-три года спустя. Поэтому не надо думать, что и цены на российское вино поднимутся на 30%. Хорошая новость в том, что качество готовой продукции не просядет, наоборот: во-первых, тот виноград, который собран, концентрированный, более ценный как сырье; во-вторых, когда урожай маленький, на винодельне хватает и места, и времени, чтобы все сделать максимально качественно. В итоге качество вина в засушливые годы часто бывает выше. Думаю, так произойдет и в этом году. Мы, например, исходя из оптимистичных прогнозов на урожай, купили много бочек, и большая часть нашего вина в этом году будет сделана с выдержкой в дубе, что особенно положительно скажется на концентрированном винограде засушливого года. Это для нас приятная неожиданность.

Семейному предприятию «Николаев и сыновья» принадлежат винодельческие хозяйства «Лефкадия» и «Саук-Дере» в Крымском районе Краснодарского края

– Этим летом в России вступил в силу новый закон о виноградарстве и виноделии, подписанный Владимиром Путиным в конце декабря 2019 года. Вы уже ощутили его влияние на отрасль?

– Безусловно. Наконец-то и в профессиональной сфере, и на рынке появилось понимание, что такое российское вино. Закон достаточно точно это определяет, и у Минсельхоза есть система учета винограда, подтверждающая примерное количество урожая и, соответственно, вина, которое можно сделать в России. Теперь мы видим, что это количество значительно меньше, чем то вино, которое декларировалось как российское все эти годы. А для нашего предприятия особенно важно, что с принятием нового закона о вине открылась ниша под названием «Российское шампанское» – по сути, до этого так назвался игристый продукт, сделанный из импортного сырья. Теперь наконец-то такое название можно давать винам, сделанным по традиционной шампанской технологии. ГОСТ, конечно, еще не соответствует закону, его нужно дополнить, но это уже технический момент. Само понятие у государства выправилось, и впредь российское шампанское будет продуктом, произведенным из российского винограда и традиционным методом. А в этом направлении у нас конкурентное преимущество.

– Видите ли вы возможности для повышения конкурентоспособности российских вин не только на отечественном рынке, но и за рубежом?

– За последние 2-3 года было сделано много попыток выйти на международный рынок. Если говорить о странах СНГ, где российское вино давно уже продается, то это рынок, который не богатеет, и выходить на него нам не очень интересно. Виноград, производство вина, его дистрибуция – все это у нас в России дорогое, и нам очень сложно конкурировать на глобальном рынке в сегменте недорогих вин. Эти рынки, традиционные для известных крупных производителей вроде «Массандры», неинтересны для новых средних или малых производителей. Для нас более перспективен выход на рынки Скандинавии, Бенилюкса, а также Северной Америки и Азии. Но в Китае, например, на вино из Австралии и Чили пошлина нулевая, а на российскую продукцию – 45%. Это автоматически делает почти все российское вино неконкурентоспособным с точки зрения цены.

Главной проблемой, из-за которой перспективы российского вина на глобальном рынке пока непонятны, является, на мой взгляд, отсутствие четкого понимания продукта

Отрасль только начинает жить с новым законом. Сейчас ни отечественный, ни глобальный потребитель не понимают, в чем уникальные преимущества российского вина. Что мы продаем? Историю, которая у нас очень спорная и сложная, учитывая советскую эпоху виноделия? Качество? У нас объективно легче его обосновать, учитывая жесткий контроль, регулирование и малое количество игроков с большими инвестициями. Или мы продаем что-то другое? Я думаю, стоит создавать органические виноградники, позиционировать Россию как родину экологически чистых продуктов – ведь, например, на китайском рынке этот имидж давно успешно продвигается. Но даже если будет принято решение двигаться в сторону органики, понадобится много времени, чтобы и виноградники, и процессы производства переориентировать.

– Однако за последние 20-30 лет на мировой рынок вина вышли так называемые страны новой волны: Чили, Аргентина, ЮАР, Австралия, США, Китай. Россия может добиться успеха, используя их опыт?

– В понимании глобального потребителя Россия – это Восточная Европа или Кавказ. А поскольку Восточная Европа в лице Словении и Кавказ в лице Грузии за последние 15 лет заняли на мировом рынке вина хорошие позиции, получили определенный имидж, мы используем их опыт. Речь об оранжевых винах – это небольшой, но растущий сегмент, на котором как раз сфокусировались Грузия и Словения. Поясню: оранжевые вина сделаны из белого винограда, но «по-красному» – длительный контакт сока с кожицей винограда придает вину янтарную окраску. Помимо таких исторически связанных с нашей зоной вин мы также можем преуспеть и в растущей категории розовых вин. Вместе это очень перспективные категории, особенно стремительно растет рынок розового вина, и у России, я считаю, есть и климатические, и технологические предпосылки, чтобы преуспеть на этом рынке. Внутри самой России сегмент розовых и оранжевых вин пока мал и растет он не очень быстро, но розовые вина по сути вообще не были категорией еще лет 7-10 назад, а оранжевые – 3-4 года назад, теперь же повсюду в широком ритейле – от дискаунтеров до премиального сегмента – у них есть отдельные полки. И это лишь начало, оранжевых и розовых вин будет производится больше.

– Наколько важен сегодня для оценки успеха винодельческого хозяйства такой показатель, как объем производства?

– Учитывая ситуацию с виноградом на рынке, сейчас уже бессмысленно продолжать развиваться в количестве бутылок. Нужно концентрироваться на конкурентных преимуществах. В этом году мы значительно сократили линейки во всех брендах – отказались более чем от половины наименований тихих вин, оставили только те позиции, которые являются нашими лидерами и по продажам, и по оценкам и рейтингам. При этом мы начали ребрендинг вин брендов «Саук-Дере» и «Ликурия», запустили новую концепцию и дальше будем развиваться в сторону тех вин, которые логично делать на нашей территории – совиньон бланов, игристых вин и красных блендов. И уже в этом году начнем выпускать два новых бренда игристых вин, сделанных классическим шампанским методом: «Амфитрион» и «Магнатум». Все эти вина почти два года выдерживались в обновленных тоннелях «Саук-Дере».

– Реконструкция винодельни «Саук-Дере» ведется давно и сейчас находится в финальной стадии. В какую сумму оцениваются инвестиции в этот проект и что можно сказать о его перспективах?

– Мы уже пять лет реконструируем «Саук-Дере», в частности, основательно перестраиваем тоннели – их у нас 3,5 километра. Когда приобрели предприятие в 2015 году, сразу вложили более 200 млн рублей в новое оборудование для приемки, в замену емкостей, эквивалентных миллиону бутылок. Часть зданий снесли, часть реконструировали. Сейчас входим в финальную стадию, в 2021 году планируем вложить еще примерно 200 млн рублей – и это будут не последние инвестиции, затраты значительно увеличат новые посадки виноградников. Думаю, несколько сотен миллионов придется вкладывать еще много лет, виноград будет в дефиците в крае. Но этот проект того стоит, он для нас очень важен, и сейчас инвесторы могут быть более уверенными в перспективах российского вина. Благодаря новому закону теперь понятно, что в будущем российское шампанское будет продуктом, произведенным из отечественного винограда и традиционным методом. Чтобы делать такой продукт, нужны не только новые виноградники но и много места для хранения и выдержки шампанского в бутылках в тоннелях. В России такими тоннелями располагают Новый Свет, Абрау-Дюрсо, может быть, Инкерман – и мы. Причем именно мы в этой когорте игроков располагаем самым прохладным климатом, который наиболее хорош для производства свежего шампанского для длительной выдержки. То есть у «Саук-Дере» есть серьезное конкурентное преимущество.

Производственная площадка готова, реконструкция тоннелей завершается, и уже к сезону 2021 года мы планируем открыть предприятие для посетителей. Это важный для нас шаг, мы готовились к нему шесть лет и уверены, что можем стать большим открытием в сфере российского винного туризма.

долина лефкадия

ЧРЕЗМЕРНОЕ УПОТРЕБЛЕНИЕ АЛКОГОЛЯ ВРЕДИТ ВАШЕМУ ЗДОРОВЬЮ

Реклама

Александр Кретов: **«Для настоящих ценителей наше вино становится все более интересным»**

Управляющий акционер группы «Ариант» рассказал о том, почему компания делает ставку на производство собственного винограда, как решить проблему кадров в отрасли и правда ли, что ценители вина сегодня все чаще выбирают кубанских производителей

– «Кубань-Вино» – одна из немногих компаний, которые активно инвестировали в создание собственных виноградников. Не секрет, что многие другие участники рынка долгое время предпочитали использовать импортный виноматериал. Почему вы выбрали иную стратегию развития?

– Во-первых, у нас на Кубани очень хорошая земля, которая позволяет выращивать качественный виноград и производить хорошие вина. Кроме того, только производство полного цикла позволяет избежать таких рисков, как курсовые разницы, политические амбиции разных стран и т.д. Таким образом, мы полностью ушли от практики покупки не только винограда, но и саженцев. Раньше мы неоднократно сталкивались с тем, что нам продавали некачественный посадочный материал. Сейчас мы сами его выращиваем, он районирован под местную землю и местный климат. Наличие собственного питомника дает нам серьезное преимущество. За три года работы питомника удалось добиться не только 100% обеспечения собственных потребностей в посадочном материале, но и начать принимать заявки от других организаций.

На сегодняшний день площадь наших земель на Таманском полуострове и в Анапском районе составляет более 12 тыс га. Из них более 8 тыс. га – это виноградники. Мы планируем ежегодно увеличивать площадь насаждений в среднем на 500 га.

Большое внимание мы, конечно же, уделяем качеству ягоды. В 2019 году мы собрали 76 тыс. тонн винограда наивысшего качества.

И главное: покупать импортный виноматериал и делать из него вина под известным кубанским брендом – просто нечестно. Наша миссия – производить качественное вино из местного продукта.

– В начале осени был открыт Центр энологии «Шато Тамань». Расскажите немного об этом проекте. В чем его уникальность?

– Вкусы потребителей постоянно меняются. Люди ездят по миру, пробуют много и разного, и дальше человек живет просто эмоцией: вкусно или не вкусно. И мы обязаны удовлетворить потребителя, то есть создать продукты, которые понравятся разным категориям граждан. А для этого мы должны перерабатывать много винограда, и переработка должна быть мегакачественной. Вот так мы пришли к тому, что нужно наращивать мощности и оснащать производство самыми современными технологиями. Так появился Центр энологии. Открыт он в рамках масштабной модернизации завода первичного виноделия в станице Тамань. Инвестиции в проект в 2020–2021 годах составляют 2,5 млрд руб. В наших планах в течение пяти лет создать самый крупный Центр по переработке винограда, оснащенный по последнему слову техники.

Я уже упоминал, что люди сейчас выбирают продукты, ориентируясь, прежде всего, на свои эмоции и чувства. Вот наш Центр энологии – это как раз про эмоцию. Для того чтобы демонстрировать разные взгляды на виноделие и создавать многогранные вина на любые вкусы, предпочтения и поводы потребления, мы следуем мировым тенденциям винопроизводства, используем опыт Старого и Нового света. Мы хотим показать, что в России умеют делать качественное вино, и оно должно быть доступно нашим гражданам.

В нашем Центре энологии каждый наш гость откроет для себя нечто новое. Здесь можно познакомиться с основными этапами переработки винограда, увидеть процессы приготовления вина, а также посетить гастробар, дегустационный зал, а в скором времени и аутентичный минипарк, наши экскурсоводы расскажут интересные факты о вине и о виноделии региона.

Мы рассчитываем, что Центр энологии «Шато Тамань» откроет инновационное виноделие в России, которое позволит конкурировать с передовыми виноделами всего мира.

– Насколько винодельческий рынок России в данный момент является конкурентным? С кем вы сейчас конкурируете в большей степени: с другими российскими производителями или импортом? Удастся ли, по вашему мнению, российским винам завоевать место в мировом «пантеоне», а России – заявить о себе как о винной державе?

– Конкуренция связана не с ростом числа производителей или импортеров, а с весьма низким уровнем потребления вина в России. Для примера, в любой стране мира среднее потребление вина на человека в год составляет порядка 25 литров. В нашей стране – это всего 5 литров...

И чем медленнее рост аудитории, тем жестче конкуренция на рынке именно для российского производителя. Для потребителя имеют значения история и престиж. Как правило, для рядового покупателя фразы «Вина Франции» или «Вина Италии» будет достаточно для принятия решения в пользу импортного вина.

У российского вина сегодня нет имиджа. Всем российским производителям вин надо работать над брендом «Вина России». Развивать винный туризм в регионах, участвовать в выставках, дегустациях, презентациях. Без открытой прозрачной информации мы не сможем двигаться дальше.

При этом отмечу, что российская тенденция пить крепкие напитки падает, а потребление вина среди молодежи растет. Сегодня на пике популярности легкие, вкусные, понятные вина. Каждый год мы выводим на рынок несколько разноплановых новинок и в какой-то мере воспитываем вкус, показываем, каким многогранным может быть вино: оно может быть серьезным, выдержанным в бочке из акации, а может быть легким, низкоалкогольным, может быть оранжевым или зеленым, молодым или зрелым, коллекционным. То есть у каждого есть возможность найти свое вино.

Для настоящих ценителей наше вино становится все более интересным. Мы уже слышали, что ведущие мировые сомелье говорят, что сейчас для них на винной карте появилась новая точка – это Россия. Попробовав кубанские вина, сомелье отмечают, что они заслуживают внимания, потому что другой такой территории со своими особенностями в выращивании винограда, как Краснодарский край, нет. Внимание мирового рынка, например, сегодня приковано к красностопу – автохтонному российскому сорту. И я уверен, что интерес к российскому вину год от года будет только расти.

– Кубанские вина сегодня экспортируются в десятки стран мира. Какие направления экспорта есть у вас?

– Мы развиваем экспортное направление с 2015 года. За это время организовали выход на ряд рынков: Украина, Казахстан, Китай, Гонконг, Япония, Испания, Германия, Бразилия, Норвегия, Турция, Малайзия, Беларусь. Буквально недавно стало известно, что достигнуты договоренности с Финляндией. «Шато Тамань Резерв Красностоп» (Krasnostop. Chateau Tamagne Reserve) станет первым российским вином, которое отправится на экспорт в эту скандинавскую страну. За эту возможность боролись шесть виноделен края. Попасть на финский рынок сложно из-за процедуры закупок и государственной монополии на алкоголь крепче 5,5 градуса, однако совместными усилиями нескольких ключевых кубанских предприятий, Корпорации развития Краснодарского края, Торгпредства России, администрации Краснодарского края нам удалось реализовать план мероприятий и преодолеть этот барьер.

География экспортных поставок играет важную роль в развитии нашей компании, так как позволяет знакомиться с совершенно разным потребителем, с различными предпочтениями, ожиданиями и возможностями. Взаимодействие с мировым рынком дает нам возможность контролировать рыночную ситуацию, меняться, развиваться, сохранять свою актуальность для потребителей. Но хочу подчеркнуть, что наш основной рынок – это Россия. Например, с Китаем мы работаем достаточно давно и успешно, но и этой стране мы не продаем тот объем, который они просят, потому что считаем, что перспективнее продать здесь, в России. Развитие российского виноделия и формирование имиджа российского вина – это один из векторов стратегии компания.

– Существует ли проблема кадров в российском виноделии и как она может быть решена?

– Дефицит кадров есть, и серьезный. Учитывая историю нашей страны, не удивительно, что престиж профессий отрасли виноградарства и виноделия был утрачен. У нас есть несколько предложений, как справиться с нехваткой специалистов в винодельческой отрасли. Во-первых, необходимо целевое обучение в вузах. Если выпускник школы хочет получить профессию винодела, а после продолжить работу у конкретного производителя, он может быть направлен на обучение за счет этого предприятия. Также требуется наладить работу по организации практики на базе предприятия с возможностью дальнейшего трудоустройства.

Привлечение студентов старших курсов к участию в мероприятиях (отраслевые выставки, профессиональные конкурсы, мастер-классы), организатором которых является предприятие, тоже станет хорошей практикой.

И это не просто рекомендации. У нас действует собственная программа подготовки кадров, которую мы реализуем в сотрудничестве с вузами региона. Ежегодно у нас проходят практику студенты профильных направлений: факультетов перерабатывающих технологий, плодоовощеводства и виноградарства, пищевой промышленности, кафедр технологии виноделия и бродильных производств. В этом году мы приняли более 30 человек. И это не просто стажировка. По сути мы на время официально трудоустраиваем студентов: предоставляем им проживание, платим заработную плату. По итогам нескольких таких практик лучших студентов приглашаем на работу на одно из предприятий компании.

Хочу отдельно отметить, что практика приглашать иностранных специалистов закончилась провалом. Человек мыслит шаблонами той страны, в которой он жил, работал, получил какой-то опыт и достиг каких-то успехов. Но его опыт совершенно не подходит для работы здесь. Поэтому наша компания делает ставку на отечественных специалистов и готова помогать им расти в профессиональном плане.

– Недавно вышла новость о том, что группа компаний «Ариант» объединила активы, связанные с виноградарством, виноделием и мясным бизнесом. Что лежит в основе этого решения? Какова стратегия развития компании на ближайшие годы?

– Мы приняли стратегическое решение, в основе которого лежит отраслевая принадлежность компаний. Теперь у нас три направления: виноград, вино, мясо – одни из главных составляющих современной гастрокультуры. Сочетание еды и вина – это искусство. Правильно подобранный напиток сможет раскрыть все вкусовые акценты пищи, и наоборот, правильное блюдо подчеркнет главные достоинства вина. Лозунг группы: «Жить чувствами». Он отражает наш подход к делу. Мы стремимся создавать продукты, превосходящие ожидания и удовлетворяющие потребности самого широкого круга потребителей.

В структуру группы сегодня входят винодельня «Кубань-Вино», агрофирма «Южная», «Центр пищевой индустрии Ариант» и ведущее в Уральском федеральном округе предприятие по производству мясной продукции – «Агрофирма Ариант».

Все наши компании продолжат динамичное развитие. Мы собираемся строить еще одну винодельню и новый туристический комплекс, завод по производству вискового дистиллята, а также будем запускать производство пива. У нас глобальные планы и очень амбициозные цели, но по-другому мы работать не умеем.

ЧРЕЗМЕРНОЕ УПОТРЕБЛЕНИЕ АЛКОГОЛЯ ВРЕДИТ ВАШЕМУ ЗДОРОВЬЮ

ПОТРЕБСФЕРА КУБАНИ НАРАЩИВАЕТ ОБОРОТЫ

Несмотря на пандемию, предприятия потребительской сферы края превысили докризисные показатели по уплате налогов. Рост по сравнению с прошлым годом составил 4,2%. А за последние пять лет налоговые поступления выросли почти на четверть

По данным краевого департамента потребительской сферы и регулирования рынка алкоголя, за девять месяцев 2020 года компании, занятые в розничной и оптовой торговле, а также в общественном питании, направили в бюджет региона 32,9 млрд рублей. Это больше, чем в аналогичный период прошлого года на 1,3 млрд рублей или 4,2%. Результата удалось достичь благодаря качественной работе предприятий, которые смогли после вынужденного закрытия довольно быстро восстановиться, а также борьбе с нелегальной деятельностью предприятий.

Всего в 2019 году компании потребсферы заплатили 41,7 млрд рублей налогов, для сравнения, в 2015 году – 31,6 млрд рублей (на 24% меньше). Налоговые поступления от таких предприятий на протяжении нескольких лет занимают наибольший удельный вес среди других отраслей экономики края. Каждый пятый рубль в бюджет поступает от представителей торговли, общественного питания и бытового обслуживания населения.

За девять месяцев 2020 года оборот предприятий потребсферы составил 2,4 трлн рублей, в целом за 2019 год – 3,4 трлн рублей (в 2015 году – 2,3 трлн рублей). По этому показателю Краснодарский край занимает первое место в ЮФО и четвертое место в России. На долю Кубани приходится 4% общероссийского рынка.

Миллиардные инвестиции

Развитие отраслей потребсферы во многом обусловлено привлечением инвестиций. В первом полугодии текущего года только в торговлю было вложено 7,3 млрд рублей, что на 27% выше прошлогодних показателей. В частности, при строительстве объектов розничной торговли освоено 5,4 млрд рублей, объектов логистики и оптовой торговли – 1,2 млрд рублей.

Пресс-служба администрации Краснодарского края

В сети «Фермерских двориков» жителям края бесплатно предоставляются торговые места для реализации плодово–овощной продукции

Всего за девять месяцев 2020 года в регионе введено в эксплуатацию 298 объектов потребительской сферы общей площадью 138 тыс. кв. м. Среди наиболее крупных возведенных объектов: торговый центр в Тимашевском районе стоимостью 144,5 млн рублей, двухэтажный магазин розничной торговли в Армавире – 30 млн рублей, овощехранилище в Брюховецком районе – 29,6 млн рублей.

В прошлом году на Кубани были построены более 500 объектов потребительской сферы. Их общая площадь составила 180 тыс. кв. м. Например, в Белореченском районе начал работу логистический центр приема и реализации местной продукции. Построен комплекс придорожного сервиса в Павловском районе и начато строительство в Горячем Ключе. Введены в эксплуатацию две многофункциональные зоны придорожного сервиса в Темрюкском районе, где действуют заправочные станции, магазины и кафе. Также среди наиболее крупных инвестпроектов – возведение двух гипермаркетов строительных материалов в Краснодаре и Новороссийске на общую сумму более 3 млрд рублей.

Всего в 2019 году объем инвестиций в основной капитал предприятий потребительской сферы без субъектов МСП составил 15 млрд рублей (в 2015 году – 294,3 млн рублей).

Ведется на Кубани и работа по модернизации существующих объектов торговли. На сегодняшний день с собственниками рынков и ярмарок заключено 22 протокола о намерениях. Согласно документам, владельцы торговых объектов берут на себя обязательства по реконструкции и благоустройству рыночно-ярмарочных площадей. Объем инвестиций, который планируется вложить в это дело, составляет порядка 54 млн рублей. В настоящее время на пяти объектах работы уже завершены.

Ярмарок станет больше

На Кубани значительную часть выращенной продукции местные фермеры имеют возможность реализовывать через нестационарные объекты торговли. Это выгодно как сельхозорганизациям, так и конечному потребителю, поскольку исключает посредников. Продавать свои товары производители могут, например, и через фермерские дворики, кроме того по всему краю работают ярмарки выходного дня. Сейчас на Кубани 1 804 нестационарных объекта торговли, что составляет 15% от общего количества павильонов. Около 80% сельхозпродукции сбывается на рынках, ярмарках и нестационарных объектах.

Однако в связи с пандемией коронавируса и последовавшими за этим мерами безопасности, рекомендованными Роспо-

Увеличение оборотов отраслей потребительской сферы

Общий оборот по отраслям

2015 год **2,3 трлн рублей**
2019 год **3,4 трлн рублей**

Розничная торговля

2015 год **1,2 трлн рублей**
2019 год **1,5 трлн рублей**

Оптовая торговля

2015 год **1,1 трлн рублей**
2019 год **1,9 трлн рублей**

Общественное питание

2015 год **65,6 млрд рублей**
2019 год **81,3 млрд рублей**

Общее количество объектов розничной торговли на Кубани

2015 год – 53,1 тыс. объектов
2020 год – 56,5 тыс. объектов
Рост – 6,4%

Общая площадь объектов розничной торговли на Кубани

2016 год – 4538 м²
2019 год – 4977 м²
Рост – 9,7%

Количество ярмарок на Кубани

(сельскохозяйственные, выходного дня, в формате «Фермерский дворик»)

2015 год – 600
2019 год – 992
Рост – 65%

Департамент информационной политики Краснодарского края

требнадзором, торговых мест торговли не всегда хватает. В частности, фермеры обратились к губернатору региона с жалобами по поводу нехватки мест на ярмарках выходного дня в Краснодаре. После этого обращения количество объектов в краевой столице было увеличено с восьми до 17. Кроме того, на ярмарках выходного дня проверили состав продавцов. Установлено, что большую часть торговых мест занимают аграрии. 50% прилавков приходится на представителей личных подсобных хозяйств, 9% – крестьянских фермерских хозяйств и 26% – производителей. Остальные места отданы индивидуальным предпринимателям, которые реализуют кубанскую продукцию по дилерским договорам.

Сегодня на Кубани идет обсуждение вопроса о дальнейшем увеличении количества нестационарных объектов для представителей крестьянских фермерских и личных подсобных хозяйств. Также разрабатывается механизм по предоставлению фермерам мест торговли без проведения торгов или на безвозмездной основе.

Для выделения мест под реализацию сельхозпродукции на льготных условиях, согласно требованиям антимонопольного законодательства, муниципальным образованиям необходимо внести изменения в программы по развитию малого и среднего предпринимательства. Большинство районов изменения в нормативно-правовые акты уже внесли или проходят их согласование у соответствующих служб.

За последние четыре года количество ярмарок (сельскохозяйственные, выходного дня и в формате «Фермерского дворика») увеличилось на 65%. Если в 2015 году их было 600, то в 2019 году – 992. На этих торговых площадках предусмотрена 51 тысяча мест. Ежегодно на ярмарках и рынках реализуется около 870 тысяч тонн товаров.

Помимо традиционных форматов торговли, таких как рынки и ярмарки, в крае создана сеть фермерских двориков. Здесь жителям края бесплатно предоставляются торговые места для реализации плодово–овощной продукции. В регионе функционируют 84 таких объектов.

Ежегодно растет и количество придорожных ярмарок. С 2015 по 2019 год их число увеличилось на 35%: с 245 в 2015 году до 331 в 2019 году. В этом году было запланировано проведение 356 придорожных ярмарок. Однако в связи с действием в регионе ограничительных мероприятий, в том числе карантина, не все запланированные к проведению ярмарки функционировали. В курортный сезон в крае проводилось 280 ярмарок. Окончательная цифра по их количеству сформируется в конце 2020 года.

В многофункциональных комплексах сервиса жители и гости Кубани могут заправить автомобиль, переночевать, купить продукты, воспользоваться услугами общественного питания и санитарно-бытовыми помещениями

Пресс-служба администрации Краснодарского края

Кроме увеличения количества ярмарок, на этих объектах произошли и качественные изменения. Например, на Кубани разработаны методические рекомендации по организации и проведению сезонных придорожных ярмарок. Благодаря этому все объекты брендированы в едином узнаваемом стиле. В текущем году был разработан новый брендбук. Согласно новой концепции, в дальнейшем дизайн придорожных ярмарок будет выполнен в экостиле. Ребрендинг будет осуществляться поэтапно, на протяжении нескольких лет. Также для удобства автотуристов на территории придорожных ярмарок обустраиваются беседки отдыха со столом и скамейками, ведется работа по внедрению на рынках терминалов для безналичной оплаты услуг.

В среднем доля продажи на рынках и ярмарках в общем обороте торговли региона составляет около 6%. В год на таких объектах реализуется продукция на сумму около 110 млрд рублей. По объемам продаж на рынках и ярмарках Краснодарский край находится на третьем месте среди субъектов России. В ближайшей перспективе планируется увеличить долю продаж на рынках и ярмарках в общем обороте торговли Кубани с 6% до 10%.

Сервис при дороге

На Кубани поставлена задача — уйти от хаотичного придорожного сервиса и привести его к единому стандарту. От успешного ее исполнения, в том числе, зависит и имидж края. Туристы оценивают регион не только с точки зрения качества дорог, но и придорожного сервиса. Для решения этого вопроса в регионе разработана схема многофункциональных комплексов сервиса (МФКС). Она включила в себя 10 мест размещения существующих объектов и 27 мест для потенциального развития новых МФКС.

В многофункциональных комплексах сервиса жители и гости Кубани могут заправить автомобиль, переночевать, купить продукты, воспользоваться услугами общественного питания и санитарно-бытовыми помещениями. Также на территории МФКС предполагается разместить сельскохозяйственные ярмарки.

В начале 2020 года разработанная схема направлена в администрации муниципальных образований в качестве руководства для развития придорожного сервиса и подготовке потенциальных площадок для новых МФКС. Муниципалитетам предстоит внести изменения в документы территориального планирования и градостроительного зонирования.

За качество и безопасность

Благодаря мероприятиям, направленным на сокращение контрафактной алкогольной продукции, доля нелегального товара в крае в последнее время значительно снизилась. За три года на Кубани изъято из нелегального оборота более 65 тыс. литров спиртного. Сумма наложенных штрафов за выявленные нарушения составила более 217 млн рублей. Если в 2016 году доля контрафактного спиртного в общем объеме изъятого составляла 87%, то в 2019 году этот показатель уменьшился до 63,7%.

Однако не только регулярными проверками ставится заслон контрафакту на Кубани. В основном нелегально произведенный алкоголь изымается в летний период на курортах. Черные бутлегеры реализуют опасную продукцию туристам в непредусмотренных для этого местах. Чаще всего контрафакт выдают за «кубанское вино» и торгуют им в розлив. Конечно, выявленные каналы сбыта ликвидируются, а вот легальным производителям на Кубани дается зеленый свет.

Для продвижения кубанского вина в курортных городах в текущем году начала работать сеть винных баров. Первыми ее посетителями стали жители и гости Геленджика. Сеть представляет из себя нестационарные объекты общественного питания, предлагающие вина местных производителей, а также черноморские мидии и устрицы. Бар обладает лицензией на реализацию алкогольной продукции. Идею поддержали несколько винных производств края.

Подобный формат пользуется популярностью у отдыхающих, поэтому и был разработан альтернативный проект, предоставляющий законную услугу и качественную продукцию. Подобные винные бары позволяют исключить риск употребления низкокачественного и контрафактного алкоголя. С другой стороны, в крае отмечается тенденция к улучшению качества винодельческой продукции.

Сейчас в Краснодарском крае открыто уже пять винных дегустационных баров. Один – в поселке Дивноморском, один – в Краснодаре, два – в Геленджике и еще один – в Сочи на Олимпийской набережной. В перспективе в таких объектах торговли будет представлен весь ассортимент кубанского вина. На данный момент производством в регионе зарегистрировано 13 крестьянско-фермерских хозяйств и 55 крупных и средних предприятий, которые занимаются производством тихих и игристых вин.

Туристы оценивают регион не только с точки зрения качества дорог, но и придорожного сервиса. Для решения этого вопроса в регионе разработана схема многофункциональных комплексов сервиса

В регионе определят лучшие предприятия потребительской сферы

В Краснодарском крае стартовали четыре конкурса в потребительской сфере: **«Лучшие организации сферы бытовых услуг»**, **«Лучшие объекты дорожного сервиса»**, **«Лучшее предприятие розничной торговли»** и **«Лучшая ярмарка»**. В конкурсе могут принимать участие организации всех форм собственности.

Для участия в конкурсах хозяйствующие субъекты или органы местного самоуправления муниципальных образований представляют в департамент анкету-заявку участника и фотоматериалы предприятия, подтверждающие соответствие участника критериям конкурса. При определении победителей учитывается ряд показателей, в том числе характеристика объекта, его соответствие требованиям, нормам и стандартам, удобство для клиентов, принятие мер по предотвращению коронавирусной инфекции, обеспечение беспрепятственного доступа людей с ограниченными возможностями здоровья и прочее.
В каждом конкурсе предусмотрены номинации.
Подробная информация размещена на сайте **dps.krasnodar.ru** в разделе **«Мероприятия»**.

На Кубани ежегодно организуют подобные конкурсы для создания современной рыночной инфраструктуры, совершенствования форм и методов товароснабжения, повышения эффективности работы предприятий потребительской сферы, роста престижа и значимости отрасли.

Департамент информационной политики Краснодарского края

ИНКУБАТОР ДЛЯ СРЕДНИХ И МАЛЫХ

На Кубани из года в год отмечается значительный прирост количества субъектов МСП. На сегодняшний день их численность составляет около 266 тыс., это четвертый показатель в стране, впереди Краснодарского края лишь Москва, Московская область и Санкт-Петербург. Такой результат можно объяснить, в том числе, и поддержкой предпринимательской активности на уровне региона. На сегодняшний день более 25,5 тыс. субъектов МСП получили господдержку

«Легкие» деньги

Получить льготный займ для субъектов МСП не представляет большой сложности. Фонд микрофинансирования Краснодарского края предоставляет займы юридическим лицам и индивидуальным предпринимателям на сумму от 100 тыс. рублей до 5 млн рублей под процентные ставки от 0,1% до 4,25% годовых. О популярности данной услуги говорит статистика получения льготных денег. По данным на 27 октября, в текущем году было выдано 977 займов, ими воспользовались 815 субъектов МСП, общая сумма господдержки достигла 1,46 млрд рублей. С 2014 года, за весь период деятельности фонда, более 2,5 тыс. предпринимателей получили 3410 займов на сумму 5,1 млрд рублей.

«Наибольший объем предоставленных микрозаймов с 2014 года был направлен предпринимателям, осуществляющим деятельность в сфере производства и реализации сельскохозяйственной продукции,– 2,1 млрд рублей, что составляет 41,88% в общем объеме предоставленных займов. Высока доля и предпринимателей, занимающихся производством товаров, они получили средства в размере 570 млн рублей, это 11,3% в общем объеме»,– рассказала исполнительный директор регионального Фонда микрофинансирования Оксана Коваленко.

Сейчас фонд предоставляет средства субъектам МСП по 17 программам, в числе которых есть займы, выделяемые представителям туристической отрасли, фермерам, промышленным организациям и др. Так, специально для сельхозтоваропроизводителей фондом был разработан микрозайм «Фермер», в котором учитывается специфика деятельности аграриев. В частности, им предоставляется отсрочка по оплате основного долга до девяти месяцев, которая позволяет аграриям реализовать урожай по более выгодным ценам. Ставка по займу составляет 4,25% годовых, максимальная сумма – 5 млн рублей.

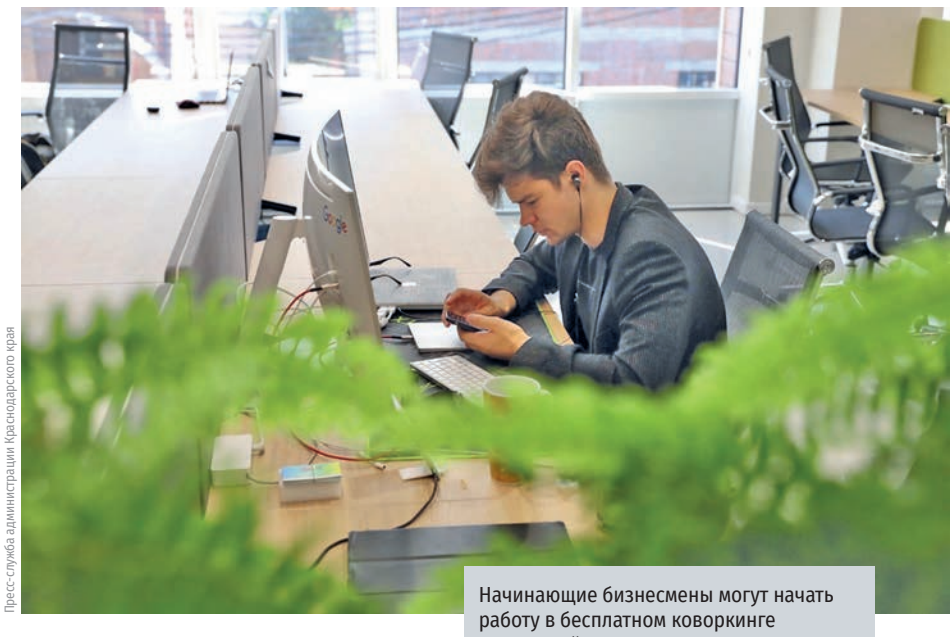
Еще более льготные условия предусмотрены по программе «С/Х Кооператив», здесь средства выдаются под 3,5% годовых, также предусмотрена отсрочка по оплате основного долга до девяти месяцев. О востребованности оказываемой аграриям финансовой поддержки говорит количество предоставленных в 2020 году займов «Фермер» и «С/Х Кооператив» – 215 шт. на сумму 407 млн рублей. Кроме того, если сельхозпроизводитель победил в регулярно проводимом в крае конкурсе качества «Сделано на Кубани», ставка по займу для него составит всего 2% годовых.

Для начинающих предпринимателей предусмотрена программа «Старт», благодаря которой можно получить до 1 млн рублей при наличии бизнес-идеи и грамотно проработанного и обоснованного бизнес-плана. А те начинающие предприниматели, бизнес которых уже начал приносить достаточную для обслуживания займа прибыль, могут рассчитывать на займ до 3 млн рублей. Базовая ставка составляет 4% годовых. Однако и ее можно снизить вдвое. Для студентов, финалистов Школы молодого предпринимателя, предпринимателей, завершивших профессиональное обучение в Центрах занятости населения края, и победителей краевого конкурса в области качества «Сделано на Кубани» процентная ставка составляет 2% годовых. Согласно условиям программы «Старт», максимальная отсрочка по возврату основного долга достигает 12 месяцев, а требования к обеспечению очень низкие, например, займ до 500 тыс. рублей можно взять без залога, только под поручительство.

В текущем году фондом было поддержано 44 стартапа на общую сумму более 31 млн рублей. Наиболее ярким примером создания своего собственного бизнеса является проект по производству и продаже сыродавленного масла. Данный продукт, по убеждению предпринимателя, особенный вид масла, который делается исключительно из сырых семян и орехов по старинной технологии в дубовом прессе. Это позволяет сохранить 100% полезных свойств, в процессе нет нагрева сырья, нет соприкосновения с металлом, а значит, нет окисления и разрушения важнейших аминокислот. За счет займа «Старт» и собственных средств предпринимателем было приобретено оборудование и сырье. Общая стоимость инвестиционного проекта составила 2 млн рублей (в том числе 250 тыс. рублей за счет заемных средств фонда).

«Также можно отметить предпринимателя, который приобрел за счет собственных средств фудкорт для выездной торговли напитками и снеками, а затем решил расширить бизнес и открыть точку общественного питания в гастрономическом комплексе на территории крупного торгового комплекса. В этом году он обратился в фонд и получил займ по программе «Старт» на сумму 500 тыс. рублей. Теперь в фудмаркете у него представлено много уникальных гастрономических проектов. В качестве концепции заведения предприниматель выбрал доступное паназиатское направление уличной еды, которая приготавливается за короткое время»,– отметила Оксана Коваленко.

Среди уникальных предпринимателей, обратившихся в фонд за займом, есть и несовершеннолетняя девушка. Она начала заниматься предпринимательской деятельностью с 16 лет. Решение об эмансипации несовершеннолетнего приняли органы опеки и попечительства с согласия родителей. Девушкой был предоставлен бизнес-план по развитию швейного производства,



Пресс-служба администрации Краснодарского края

Начинающие бизнесмены могут начать работу в бесплатном коворкинге «Место действия»

Среди уникальных предпринимателей, обратившихся в фонд за займом, есть и несовершеннолетняя девушка. Она начала заниматься предпринимательской деятельностью с 16 лет. Решение об эмансипации несовершеннолетнего приняли органы опеки и попечительства с согласия родителей. Девушкой был предоставлен бизнес-план по развитию швейного производства

Крупнейший некоммерческий

По итогам I полугодия 2020 года, Фонд микрофинансирования Краснодарского края занял первое место в ренкинге рейтингового агентства «Эксперт РА» и стал крупнейшей некоммерческой микрофинансовой организацией России по объему финансирования предпринимателей.

Согласно рейтингу, фонд демонстрирует высокие темпы прироста по основным показателям. Объем льготных микрозаймов, выданных малым и средним предприятиям в I полугодии, составил более 782 млн руб. Это самый большой показатель в России среди некоммерческих микрофинансовых организаций.

Также фонд лидирует по показателю «Портфель микрозаймов юрлиц и индивидуальных предпринимателей», который составил более 1,835 млрд рублей. Кроме того, по данным агентства, организация имеет наиболее низкий уровень просроченной задолженности – 0,7% от портфеля займов (среди Топ-5 микрофинансовых организаций по объему портфеля займов). Кубанский фонд микрофинансирования занимает лидирующие позиции в исследованиях рынка МФО по показателю «Портфель микрозаймов юрлиц и индивидуальных предпринимателей» начиная с 2018 года.

Капитализация Фонда микрофинансирования края на сегодняшний день составляет 3,27 млрд рублей, из них более чем 1,25 млрд рублей предоставлено организации в текущем году.

Департамент информационной политики Краснодарского края

она хотела шить постельное белье, пледы и покрывала, махровые полотенца, простыни и халаты.

«Вначале фондом ей был выдан займ «Старт» на 700 тыс. рублей, что в совокупности с собственными средствами позволило ей купить швейное оборудование, материалы и начать производство. Впоследствии, когда бизнес начал стабильно работать и потребовалось докупить оборудование, предприниматель вновь обратилась к нам за поддержкой и получила займ по программе «Развитие и инновации» в сумме 1,31 млн рублей на расширение производственных возможностей цеха»,– рассказала Оксана Коваленко.

Пандемия расширила поддержку

В условиях действия режима повышенной готовности, введенного в связи с пандемией, субъекты МСП Кубани получили беспрецедентные меры поддержки. Краевой фонд микрофинансирования разработал новые виды микрозаймов «Антикризисный 1-1-1» и «Антикризисный 0,1-1-1». Рассчитывать на них могут те предприниматели, которые работают в наиболее пострадавших сферах деятельности, определенных федеральным правительством, а также администрацией Краснодарского края.

Займ «Антикризисный 0,1-1-1» выдается на выплату заработной платы сотрудникам, оплату аренды недвижимости, коммунальных услуг. По этой программе предприниматель может получить до 2 млн рублей на срок от 3 до 24 месяцев по ставке 0,1% годовых. Предусмотрена отсрочка оплаты основного долга до 12 месяцев.

Второй продукт – займ «Антикризисный 1-1-1» – предоставляется на пополнение оборотных средств, материально-производственных запасов, оплату услуг по изготовлению и размещению рекламы и ремонту техники, а также на выплату заработной платы и др. Средства выделяются на срок от 3 до 24 месяцев с отсрочкой на 12 месяцев. Сумма займа до 3 млн рублей под 1% годовых.

В дополнение к антикризисным займам фондом был разработан займ «Восстановление МСП», который дополняет ранее принятые меры поддержки в период пандемии. Данным продуктом могут воспользоваться субъекты МСП, деятельность которых, согласно ОКВЭД, не вошла в краевой и федеральный перечни наиболее пострадавших отраслей, однако выручка которых снизилась более чем на 50%. Средства можно потратить на выплату заработной платы сотрудникам, оплату аренды недвижимости, приобретение основных средств, компьютерной техники, программного обеспечения, используемого в предпринимательской деятельности, строительство, ремонт и реконструкцию, пополнение оборотных средств и др. Сумма займа до 5 млн рублей по ставке 3% годовых.

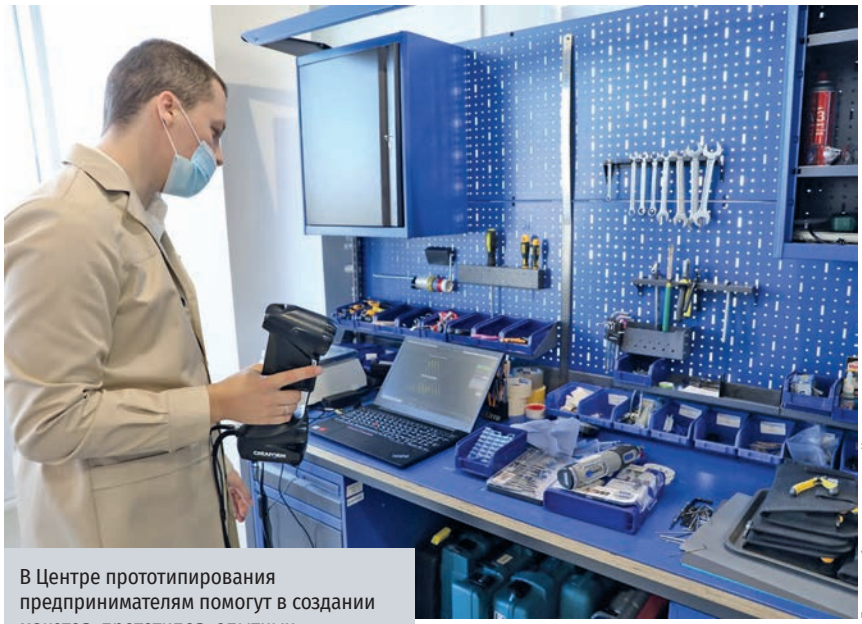
«С момента введения режима повышенной готовности, который действовал в регионе с 15 марта по 27 октября, фондом выдан 501 антикризисный займ на общую сумму 569 млн рублей. Кроме того, мы предоставили бизнесу из списка наиболее пострадавших отраслей возможность реструктурировать уже имеющуюся задолженность перед фондом. Однако в связи с тем, что не все предприниматели смогли воспользоваться этой мерой господдержки, было принято решение о реструктуризации задолженности тех клиентов, чей доход снизился более чем на 30%. Эта мера способствует стабилизации деятельности малого бизнеса и позволяет предотвратить его банкротство. За период пандемии фондом было одобрено 289 заявлений на реструктуризацию задолженности на общую сумму договоров займов в 585 млн рублей»,– сообщила Оксана Коваленко.

Когда не хватает залогового обеспечения

В таком случае получить кредитные средства можно с помощью Фонда развития бизнеса, который предоставляет поручительства по кредитам, займам и банковским гарантиям в случае недостаточности залогового обеспечения. Услугами фонда могут воспользоваться предприниматели, включенные в Единый реестр субъектов МСП, зарегистрированные и осуществляющие свою деятельность на территории Краснодарского края не менее шести месяцев. Однако для субъектов МСП, которые получают займы по программе «Старт», этот срок сокращен до одного месяца.

Фонд может обеспечить до 70% от суммы испрашиваемого кредита. Минимальная сумма поручительства – 100 тыс. рублей, максимальная в рамках 1 договора поручительства – 25 млн рублей. При необходимости получения гарантийной поддержки в большем объеме есть возможность выдачи поручительства по продукту «Согарантия» совместно с корпорацией МСП. Сумма кредита при этом не ограничивается. Срок поручительства зависит от гарантийного продукта, но не превышает 72 месяцев. Вознаграждение за предоставление услуги в зависимости от вида деятельности заемщика составляет 0,5–1% годовых от суммы поручительства. По антикризисной программе вознаграждение – 0,5 % от суммы поручительства за весь срок действия договора. Фонд работает практически со всеми финансовыми организациями, представленными на рынке кредитования бизнеса в Краснодарском крае, в том числе с региональными банками. Также он сотрудничает с краевыми Фондом микрофинансирования и Фондом развития промышленности по программам предоставления льготных займов.

«В этом году мы значительно расширили продуктовую линейку, чтобы соответствовать требованиям рынка кредитования края и максимально удовлетворять запросам бизнеса на гарантийную поддержку. Поручительства предоставляются по кредитам и займам на инвестиционные цели, пополнение оборотных средств, рефинансирование, созданы специальные продукты для субъектов, работающих с госзакупками, совместно с Фондом микрофинансирования активно поддерживаем начинающих предпринимателей по программе «Старт». Ну и конечно, в текущей экономической ситуации важно поддержать тех предпринимателей, которые пострадали от введенных в период пандемии ограничений. Для этого был разработан специальный антикризисный продукт, в рамках которого поручительства предоставляются по упрощенной схеме на льготных условиях»,– рассказала исполнительный директор фонда Елена Пистунова.



Пресс-служба администрации Краснодарского края

В Центре прототипирования предпринимателям помогут в создании макетов, прототипов, опытных образцов и иной мелкосерийной продукции на этапах от компьютерного проектирования до изготовления продукции

В условиях действия режима повышенной готовности, введенного в связи с пандемией, субъекты МСП Кубани получили беспрецедентные меры поддержки. Краевой фонд микрофинансирования разработал новые виды микрозаймов «Антикризисный 1-1-1» и «Антикризисный 0,1-1-1»

По ее словам, в этом году предприниматели чаще всего берут кредиты на пополнение оборотных средств, так как в период ограничений многие столкнулись с кассовыми разрывами из-за частичной или полной приостановки деятельности. Также особую актуальность получили продукты, целью которых является рефинансирование кредитных обязательств. «Есть, конечно, и инвестиционные проекты, но их доля на текущий момент в структуре выдач поручительств значительно меньше»,– отметила Елена Пистунова.

В текущем году при поддержке фонда реализуются несколько инвестпроектов, направленных на модернизацию производств. В их числе создание линии по производству комплектующих для оборудования, используемого при уборке риса. Это производство не имеет конкурентов не только в Краснодарском крае, но и в стране. Также в 2020 году фонд выступил поручителем по нескольким проектам в рамках программы «Старт». Заемщиками стали молодые торговые предприятия и организации сферы медицинских услуг.

Чаще всего субъекты МСП берут в этом году кредиты до 5 млн рублей. Тем не менее был заключен ряд крупных сделок, по которым фонд выступил поручителем. Например, одной из сетевых электроснабжающих компаний было выдано поручительство в размере 20 млн рублей, инвестиционный кредит составил 150 млн рублей. Средства были направлены на приобретение объектов электросетевого хозяйства, что позволило значительно увеличить мощности предприятия и объемы оказываемых им услуг.

Также заключено несколько крупных сделок по программе антикризисных мер, одна из них – предоставление поручительства торговой компании, специализирующейся на продаже керамической плитки и сантехники, продажи которых в период пандемии упали на 50%. В связи с этим предприятие столкнулось с острой нехваткой оборотных средств. По двум кредитным договорам в рамках продукта «Согарантия» фонд предоставил поручительство на общую сумму 50 млн рублей, что позволило привлечь в бизнес 240 млн рублей заемных средств.

В 2020 году фондом было предоставлено 152 поручительства на общую сумму более 1,095 млрд рублей, что позволило субъектам МСП привлечь в бизнес заемных средств на общую сумму свыше 2,896 млрд рублей. В том числе в рамках антикризисных мер 57 поручительств на сумму 228 млн рублей, сумма привлеченных средств – 621 млн рублей. А всего с 2010 года выдано 859 поручительств на сумму 5,13 млрд рублей, что обеспечило более 12 млрд рублей заемных средств.

Экспортные перспективы

Компании, задумавшиеся о выходе на зарубежные рынки, сегодня могут получить безвозмездную помощь в региональном Центре координации поддержки экспорта. «Наша структура находится с постоянном диалоге с предпринимателями Краснодарского края. Успешная экспортная сделка – это результат принятых верных решений. Какой рынок является оптимальным для поставок продукции предприятия? Какие сертификаты необходимо получить для доступа на рынок? Как выстроить логистику и не допустить ошибок при таможенном оформлении?

Продолжение на стр. 36

Экспорт на миллиард

За годы работы регионального Центра поддержки экспорта его услугами воспользовались более 2000 экспортеров – субъектов малого и среднего предпринимательства. Ежегодно наблюдается рост количества экспортеров в сегменте МСП, в среднем он достигает 30% в год. Объем поддержанного Центром экспорта в 2019 году превысил 1 млрд рублей.

С 2015 по 2020 годы Краснодарский край поднялся с 13-го на 9-е место во всероссийском рейтинге по объемам совокупного экспорта и с 17-го на 7-е место по объемам несырьевого неэнергетического экспорта.

ИНКУБАТОР ДЛЯ СРЕДНИХ И МАЛЫХ

Начало на стр. 34

Как найти надежных партнеров и как правильно презентовать свою продукцию? На все эти вопросы мы способны дать исчерпывающий ответ»,– рассказал директор Центра координации поддержки экспорта Краснодарского края Роман Воротников.

Оказываемые центром меры поддержки можно условно разделить на три базовых этапа. Первый этап – аналитика и обучение. Каждый начинающий и действующий экспортер может не только получить консультацию профильного эксперта, но и повысить свои компетенции в сфере экспорта, принимая участие в образовательных программах, семинарах и тренингах по экспортной тематике. Второй этап заключается в непосредственной подготовке субъекта МСП к экспорту – перевод презентационных и деловых материалов, создание интернет-сайта компании на иностранном языке, экспертиза и сопровождение экспортного контракта. Заключительным этапом является прямой контакт с потенциальным зарубежным партнером. В рамках него экспортер принимает участие в международных выставках, ярмарках, бизнес-миссиях, а также в приемах иностранных делегаций.

В ситуации, вызванной пандемией коронавируса, основной акцент в работе центра был сделан на дистанционную поддержку. По словам Романа Воротникова, самыми популярными среди кубанских предпринимателей услугами сегодня являются поиск и подбор иностранного партнера, в том числе с ведением переговоров по видеоконференц-связи, а также размещение субъектов МСП на международных электронных торговых площадках.

«Например, с начала года при содействии центра на международных электронных площадках, таких как Alibaba, All.biz, eBay, Epinduo, уже размещено 20 субъектов МСП, и результаты не заставляют себя ждать. Так, региональный экспортер-производитель по итогам работы на крупнейшей платформе продажи товаров Epinduo заключил экспортный контракт на поставку натуральных банановых чипсов в Китай на сумму 25 млн рублей»,– сообщил Роман Воротников.

В поисках партнеров

В рамках работы по поиску и подбору потенциальных партнеров за рубежом Центром поддержки экспорта обрабатывается каждая заявка. Работа включает в себя анализ и выявление спроса на продукцию МСП в целевых странах экспорта, налаживание связей с потенциальными иностранными покупателями, проведение деловых переговоров и полное сопровождение переговорного процесса.

С начала 2020 года центром уже отработаны 36 заявок по поиску партнера в ОАЭ, Германии, Польше, Турции, Румынии, Сербии, США, Нидерландах, а также странах СНГ. Из них 12 предприятий смогли экспонировать свою продукцию в Армении и Казахстане. Даже в разгар пандемии оказанная центром помощь позволила заключить одному из кубанских предприятий экспортный контракт на поставку сахара в Республику Казахстан на сумму свыше 50 млн рублей.

Выставки приносят контракты

Одним из эффективных инструментов по продвижению кубанской продукции за рубежом является участие в крупных мировых форумах. В текущем году, еще до начала пандемии, центром было организовано участие региональных экспортеров в коллективных стендах на площадках зарубежных выставок в сфере туризма «FITUR» в Испании и сельского хозяйства «AgriTekAstana» в Казахстане. Участвовали кубанские экспортеры и в международных выставках, проходивших в России, среди них «СРМ. Премьера моды» и «PRODEXPO». По итогам последней кубанский производитель кондитерских изделий уже осуществил первую поставку продукции в Армению и Беларусь на сумму около 6 млн рублей. Кроме того, в марте 2020 года состоялась бизнес-миссия в Армению, а также прием закупочной делегации из Таджикистана на территории Краснодарского края, в работе которой приняли участие 29 субъектов МСП.

«Компании-победители конкурса «Лучший экспортер» Краснодарского края, проводимого ежегодно Центром поддержки экспорта, смогли воспользоваться именным сертификатом, позволяющим организовать индивидуальный стенд в рамках международной выставки, и приняли участие в нефтегазовой выставке «EGYPS» в Египте и международной выставке продуктов питания, напитков и сырья для их производства «PRODEXPO» в Москве»,– рассказал Роман Воротников.

Постепенное уменьшение количества ограничительных мер позволило центру уже в июле возобновить проведение очных экспортных семинаров авторской программы Школы экспорта РЭЦ, а 5 октября региональные экспортеры впервые в период пандемии приняли участие в коллективной экспозиции края в рамках международной выставки «Агропродмаш-2020». «Стенд Краснодарского края посетили представители ряда зарубежных стран с соблюдением всех мер санитарной безопасности. Проявленный интерес к кубанским производителям по итогам выставки отразится на международном сотрудничестве этих компаний и дальнейшей кооперации в профильных отраслях»,– отметил Роман Воротников.

На ближайшее время центром уже запланирован ряд международных бизнес-миссий, коллективных стендов, в том числе за рубежом, приемов иностранных закупочных делегаций, а также крупных деловых мероприятий по тематике экспортной деятельности.

Пресс-служба администрации Краснодарского края

В рамках краевой образовательной программы наставничества опытные предприниматели делятся знаниями с тем, кто только начинает свое дело

Помощь в повышении технологической готовности

Предоставляются на Кубани субъектам МСП и льготные инжиниринговые услуги, Центр инжиниринга регионального Фонда развития бизнеса оказывает ряд услуг, направленных на повышение технологической готовности СМСП: финансовый и управленческий аудит, составление технико-экономического обоснования инвестиционного проекта, проведение сертификации с соответствующими испытаниями, разработка программ модернизации производства, разработка технических решений по внедрению цифровизации производственных процессов.

> «Увеличение технологичности бизнеса – это как отдельные услуги, так и комплекс мероприятий, состоящий из анализа текущего состояния финансово-хозяйственной и производственной деятельности компании, описания производственных процессов с оценкой возможности дальнейшего развития»

«Увеличение технологичности бизнеса – это как отдельные услуги, так и комплекс мероприятий, состоящий из анализа текущего состояния финансово-хозяйственной и производственной деятельности компании, описания производственных процессов с оценкой возможности дальнейшего развития. Сюда может входить разработка проекта по модернизации производства, предложения и рекомендации по цифровизации производственных процессов. Для предприятий осуществляется прогнозная оценка эффективности предложенных мероприятий, предлагается дорожная карта их реализации, предоставляется информация о возможных источниках финансирования и оценка рисков»,– рассказала исполнительный директор Фонда развития бизнеса Елена Пистунова.

Такие услуги осуществляются на условиях софинансирования: 10% стоимости оплачивает предприниматель, а 90% компенсирует Фонд развития бизнеса. Предоставление услуг осуществляется силами организаций-партнеров, имеющих соответствующую аккредитацию, а также прошедших отбор для работы с Инжиниринговым центром.

Благодаря сотрудничеству с центром один из кубанских производителей кухонной мебели и шкафов-купе приступил к внедрению на своем производстве цифровой системы управления.

Реализация проекта цифровизации с оптимизацией бизнес-процессов позволяет ежемесячно экономить за счет рационального использовании трудовых ресурсов.

Помимо прямого экономического эффекта, решения по внедрению цифровизации производственных процессов позволяют увеличить качество продукции, повысить ее конкурентоспособность, увеличить выпуск на имеющихся мощностях, а внедрение CRM-системы – проконтролировать работу агента по продажам и увеличить количество заказов.

Еще одна кубанская компания, занятая в производстве плодово-ягодной продукции, при поддержке центра внедряет модернизацию площадки для сушки и глубокой заморозке ягод, фруктов, овощей и грибов. В результате, помимо увеличения экономической эффективности компании, модернизация приведет к ряду социальных положительных моментов. Возможность увеличить штат сотрудников, а также удовлетворить сложившийся дефицитный потребительский спрос на плодово-ягодную продукцию высокого качества в северных регионах страны.

Департамент информационной политики Краснодарского края

ПАНДЕМИЯ РОСТА

РОСТ СПРОСА НА ВСЕ ВИДЫ ЛОГИСТИЧЕСКИХ УСЛУГ К СЕНТЯБРЮ ПРАКТИЧЕСКИ ПОЛНОСТЬЮ ПЕРЕКРЫЛ ПОТЕРИ ОПЕРАТОРОВ ОТ ВЕСЕННЕЙ ВОЛНЫ ОГРАНИЧЕНИЙ ИЗ-ЗА ПАНДЕМИИ. ОБЪЕМЫ ПЕРЕВОЗОК И ИХ ДОХОДНОСТЬ ВДРУГ НАЧАЛИ РАСТИ, ЧТО ВООДУШЕВЛЯЕТ ПЕРЕВОЗЧИКОВ В ПРЕДДВЕРИИ «ВЫСОКОГО СЕЗОНА», НО НИКАКОМУ ПРОГНОЗИРОВАНИЮ СИТУАЦИЯ НА РЫНКЕ БОЛЬШЕ НЕ ПОДДАЕТСЯ. ЕЛЕНА РАЗИНА

По итогам девяти месяцев 2020 года практически все ключевые индикаторы рынка перевозок грузов в мире неожиданно показали позитивную динамику. Один из таких индикаторов — результаты работы трансокеанских контейнерных линий. При сравнительно небольшом падении объемов грузоперевозок (в пределах нескольких процентов) в третьем квартале 2020 года глобальные контейнерные операторы фиксируют значительный рост прибыли, что неопровержимо говорит о повышении тарифов на фрахт магистральных контейнеровозов. Если еще в прошлом году аналитики рынка опасались обрушения ставок на океанские контейнерные перевозки и настоятельно рекомендовали увеличить объемы списания лишних судов для поддержки ценовой конъюнктуры на рынке, то сейчас они фиксируют дефицит контейнеровозов и самые низкие объемы их утилизации (например, в сентябре на слом было отправлено всего четыре судна общей вместимостью 5 тыс. TEU).

В то же время рост спроса оказался крайне неравномерным по направлениям перевозок, что лишь дополнительно увеличивает потребность в транспортных услугах на наиболее грузонапряженных маршрутах. Так, по данным Container Trade Statistics, уже в августе глобальный спрос на контейнерные перевозки увеличился на 1,5% к прошлогоднему уровню, однако отраслевые эксперты называют этот тренд «чрезвычайно однобоким», обусловленным лишь увеличением импорта из Азии в Северную Америку (более чем на 12%). Однако экспорт контейнеров из Северной Америки в Азию за тот же период упал на 13,8%, что практически соответствует антирекордам апреля—июня.

По данным международного исследовательского агентства Alphaliner, в сентябре 2020-го фрахтовые ставки на направлении через Тихий океан достигли исторических максимумов, тогда как между Азией и Европой ситуация обратная: спотовые цены на контейнерные перевозки упали до отраслевого минимума. В результате перевозка одного 40-футового контейнера на транстихоокеанском маршруте приносила перевозчику $0,64 на одну морскую милю, а на линии Азия—Европа — только $0,19, что стало рекордной разницей за всю историю глобальной контейнеризации, отмечают аналитики агентства.

Alphaliner назвал 2020 год «одним из самых странных» для контейнерной индустрии и признал невозможность прогнозировать развитие ситуации даже в среднесрочной перспективе. Основные причины внезапного всплеска спроса, по мнению агентства,— переориентация части объемов с авиационной доставки на морскую, увеличение потребности всех стран в гигиенических товарах, а также высвобождение у потребителей свободных денег, не израсходованных в текущем году на путешествия, и целый ряд других услуг, запрещенных в связи с пандемией.

ФОТО: ИРИНА МАЙОРОВА

КРУПНЕЙШАЯ В РОССИИ ГРУППА ТЕРМИНАЛОВ БИЗНЕСМЕНА СЕРГЕЯ ШИШКАРЕВА УВЕЛИЧИЛА ОБЪЕМ ПЕРЕВАЛКИ КОНТЕЙНЕРОВ НА 11,2%, ДО 1,5 МЛН TEU

РОССИЯ В ТРЕНДЕ Глобальные эффекты пандемии и реконструкция международных цепей поставок не могли не затронуть и Россию, которой в последние годы удается сохранять репутацию надежного транспортного партнера. Конкурировать с океанскими контейнерными сервисами призвана отечественная железнодорожная система, в числе объективных конкурентных преимуществ которой — скорость доставки и относительная стабильная стоимость перевозки. На фоне существенного спада объемов перевозок сырьевых грузов за время пандемии ОАО РЖД достигло заметных успехов на рынке контейнерных перевозок.

За девять месяцев 2020 года железнодорожный контейнерооборот в России вырос на 15,7% к прошлогоднему уровню, до 4,23 млн TEU. Из них груженых контейнеров перевезено 2,87 млн TEU (на 17,2% больше), а общий объем перевезенных грузов в контейнерах увеличился на 17,3%, превысив 44 млн тонн. Транзит контейнеров по российским железным дорогам за тот же период вырос почти на 50%, до 521,6 тыс. TEU, в том числе в сообщении Китай—Европа—Китай — на 60%, до 387,9 тыс. TEU (рост в сентябре — 80%).

Отечественные морские терминалы тоже смогли увеличить объемы перевалки контейнеров, но не везде. Значительное снижение объемов в Балтийском бассейне (на 9,6%) не позволило всему рынку выйти в плюс: по данным Ассоциации морских портов России, контейнерооборот всех терминалов страны за девять месяцев 2020 года оказался на 2% ниже прошлогоднего результата. Между тем ведущие операторы рынка за тот же период демонстрируют уверенный рост: по данным исследовательского агентства Infranews, крупнейшая в России группа терминалов бизнесмена Сергея Шишкарева (управляет активами в Балтийском, Черном и Японском морях, обеспечивающими почти 40% контейнерооборота РФ) увеличила объем перевалки контейнеров на 11,2%, до 1,5 млн TEU.

ЦИФРОВОЕ РАЛЛИ Настоящий потребительский бум в период пандемии переживает рынок экспресс-доставки товаров, и это единственный сегмент в логистике, где эксперты и участники рынка едины в прогнозах роста объемов. По данным центра исследований компании Pony Express, сегмент магистральных межрегиональных перевозок (FTL) сокращается, но продолжают расти перевозки сборных грузов (LTL) за счет уменьшения веса средней поставки и проблем с международным авиационным сообщением. В то же время за прошедшие месяцы значительный рост показал рынок складской логистики — около 30%, отмечают в Pony Express, прежде всего из-за роста спроса на услуги фулфилмента в интересах операторов интернет-магазинов.

Услуги для представителей российской дистанционной торговли в целом показали наибольший рост логистического аутсорсинга — 45% к уровню девяти месяцев 2019 года. «Сегмент B2C для зарубежных онлайн-игроков также показывает положительную динамику, но здесь темпы несколько меньше, что связано с изменениями правил таможенного оформления и неготовностью части игроков рынка курьерской доставки»,— прокомментировали в центре исследований Pony Express. В качестве самых важных трендов на рынке там отмечают усиление влияния игроков из финансово-промышленных групп, дополняющих свои экосистемы логистической составляющей («Сберлогистика», «Сбермаркет», «Яндекс.Доставка», 5Post, Delivery Club и др.), а также взрывной рост маркетплейсов (80% в 2020 году), которые сфокусированы на развитии собственной доставки.

Транспортные власти России тоже стараются не отставать от цифровых трендов на логистическом рынке. 2 октября впервые в истории отечественной отрасли состоялась межрегиональная грузовая перевозка с использованием электронной транспортной накладной (ЭТрН): транспортная компания «Интеко» перевезла груз «Газпром нефти» из Рязани в Санкт-Петербург, потратив на создание, подписание сопроводительного документа и его отправку в государственную информационную систему всего пару минут, сообщила пресс-служба компании Edisoft, участвующая в реализации эксперимента по тестированию ЭТрН, который проводится подведомственным Минтрансу России ФБУ «Росавтотранс».

Пилотной зоной эксперимента выбраны территории Москвы, Татарстана, Московской, Калужской, Рязанской областей и Краснодарского края. В тестировании электронной накладной участвуют десятки транспортных компаний, а за работоспособностью системы следят сотрудники ГИБДД, МВД, ФНС России, а также Ространснадзора и другие ведомства. По словам заместителя министра транспорта Алексея Семенова, перевод оформления транспортной накладной и путевого листа водителей «в цифру» обеспечит качественно новый уровень документооборота, что для бизнеса означает сокращение затрат, а для государства — прозрачность контроля. ■

НАСТОЯЩИЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ БУМ В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ ПЕРЕЖИВАЕТ РЫНОК ЭКСПРЕСС-ДОСТАВКИ ТОВАРОВ, И ЭТО ЕДИНСТВЕННЫЙ СЕГМЕНТ В ЛОГИСТИКЕ, ГДЕ ЭКСПЕРТЫ И УЧАСТНИКИ РЫНКА ЕДИНЫ В ПРОГНОЗАХ РОСТА ОБЪЕМОВ. ПО ДАННЫМ ЦЕНТРА ИССЛЕДОВАНИЙ КОМПАНИИ PONY EXPRESS, СЕГМЕНТ МАГИСТРАЛЬНЫХ МЕЖРЕГИОНАЛЬНЫХ ПЕРЕВОЗОК (FTL) СОКРАЩАЕТСЯ, НО ПРОДОЛЖАЮТ РАСТИ ПЕРЕВОЗКИ СБОРНЫХ ГРУЗОВ

СЕГОДНЯ ПРАКТИЧЕСКИ ВСЕ РОССИЙСКИЕ АВИАКОМПАНИИ ПЫТАЮТСЯ ВОЗМЕСТИТЬ УБЫТКИ ОТ КРИЗИСА ПУТЕМ РАЗВИТИЯ ГРУЗОВОГО БИЗНЕСА

ФОТО: ДМИТРИЙ ЛЕБЕДЕВ

В НЕБЕ ПАХНЕТ ДЕФИЦИТОМ

НЕБЫВАЛЫЙ КРИЗИС В МИРОВОЙ ГРАЖДАНСКОЙ АВИАЦИИ ИЗ-ЗА ПАНДЕМИИ ПРИВЕЛ К КРАТНОМУ РОСТУ ЦЕН НА ВОЗДУШНЫЕ ПЕРЕВОЗКИ ГРУЗОВ, КОТОРЫЕ, В ОТЛИЧИЕ ОТ ПАССАЖИРСКИХ ПЕРЕВОЗОК, НЕ ПОДВЕРГАЮТСЯ ОГРАНИЧЕНИЯМ ИЗ-ЗА КОРОНАВИРУСА. МЕНЯЮЩАЯСЯ КОНЪЮНКТУРА ЗАСТАВЛЯЕТ АВИАКОМПАНИИ ЗАКУПАТЬ ДЕФИЦИТНЫЕ ГРУЗОВЫЕ ВОЗДУШНЫЕ СУДА, ПОДОРОЖАВШИЕ ПОЧТИ НА ТРЕТЬ, ИЛИ КОНВЕРТИРОВАТЬ В ГРУЗОВЫЕ НЕВОСТРЕБОВАННЫЕ ПАССАЖИРСКИЕ САМОЛЕТЫ. АРТЕМ КОРЕНЯКО

В конце сентября глава Международной ассоциации воздушного транспорта (IATA) Александр де Жюньяк с тревогой кон,статировал: «Пиковый сезон для авиаперевозок грузов начнется в ближайшие недели, но из-за серьезного дефицита провозных емкостей на авиарынке грузоотправители могут искать альтернативы воздушному транспорту в виде железнодорожного и морского». В августе IATA зафиксировала рост спроса на услуги по перевозке грузов воздушным транспортом к июлю на 1,1%, но в сравнении с августом прошлого года он оказался ниже на 12,6% (в тонно-километрах).

Авиатранспорт может перевозить больше грузов, считают в IATA, но этому мешает провал на рынке пассажирских перевозок: в доковидные времена в их багажных отсеках перевозили половину всего объема воздушных грузоперевозок. Ситуацию не спасли дополнительные емкости грузовых авиасудов, выведенные в текущем году на рынок: в августе 2020-го в действующем флоте мировых авиакомпаний стало на четверть больше грузовых самолетов, чем в августе прошлого года, причем ежедневный налет широкофюзеляжных грузовых самолетов в августе стал самым высоким с 2012 года — 11 часов, свидетельствует статистика IATA.

Грузовые перевозчики отмечают, что главная проблема для рынка — перевезти тот груз, который не могут забрать пассажирские самолеты. «Сейчас в целом наблюдается дефицит грузовых емкостей и самолетов на рынке, особенно широкофюзеляжных дальнемагистральных, которые и обеспечивали львиную долю перевозок в пассажирских багажных отсеках»,— прокомментировала "Ъ" ситуацию исполнительный операционный директор группы «Волга-Днепр» Татьяна Арсланова (на долю группы приходится более половины всего грузооборота гражданской авиации РФ). По ее словам, авиационная доставка для отдельных индустрий сегодня стала востребована гораздо больше, чем раньше, поскольку гарантирует скорость, надежность и сохранность перевозимого груза.

ЧАСТНЫЙ ВЫХОД Снижение показателей грузовой работы авиатранспорта в России не стало существенным, особенно на фоне настоящего обвала в пассажирской коммерческой авиации. По данным Росавиации, в течение первых семи месяцев 2020 года грузооборот на международных авиамаршрутах снизился на 10,5% к прошлогоднему уровню, а на внутренних линиях даже вырос на 8,5%. Однако объемы перевезенных грузов снизились как в международном (на 4,2%), так и во внутреннем (на 1,2%) сообщении.

На этом фоне частная авиационная группа S7 Airlines, вырвавшаяся в текущем году в лидеры по пассажиропотоку в России, впервые заявила о намерении приобрести в свой парк два грузовых самолета Boeing 737–800 с поставкой в 2020 и 2021 годах. Коммерческим управлением этих самолетов займется компания S7 Cargo, которая сегодня в S7 выполняет функции генерального агента по продаже перевозок грузов на пассажирских самолетах авиакомпании. Решение о приобретении грузовых самолетов было принято еще в 2019 году и не было связано с пандемией, заявил в интервью "Ъ" гендиректор S7 Cargo Илья Ярославцев. В пресс-службе компании к этому добавили, что в августе 2020-го S7 Airlines увеличила грузопоток на 50% к августу прошлого года.

Не все аналитики рынка уверены, что грузовому проекту S7 Group гарантирован успех. «С одной стороны, из-за пандемии объемы груза, перевозимого специализированными грузовыми самолетами, выросли одновременно со ставками: сейчас цены на авиаперевозку грузов поднялись в пять-семь раз. Это может обеспечить высокую рентабельность грузовых рейсов S7 в краткосрочной перспективе,— рассуждает старший эксперт авиационной практики Bain & Company Сергей Зайцев.— С другой стороны, объемы регулярного авиасообщения активно восстанавливаются, соответственно, увеличиваются и провозные емкости в грузовых отсеках пассажирских судов, что скоро будет негативно влиять на доходность грузовых

самолетов». Господин Зайцев отмечает, что до нынешнего кризиса авиакомпании с грузовыми самолетами «не были сверхприбыльными». По его мнению, в долгосрочной перспективе успех инициативы S7 сильно зависит от условий сделки и коммерческих компетенций компании. Эксперт не исключает, что при нынешней конъюнктуре рынка «S7 могла добиться очень выгодных условий приобретения грузовых воздушных судов или же заключила долгосрочные договоры на перевозку грузов в больших объемах».

Андрей Чупров, гендиректор хабаровской грузовой авиакомпании «Ерофей» (которая работает под брендом E-Cargo), рассказал "Ъ", что в пиковый период доставка 1 кг груза из Китая выросла в два-три раза, маржинальность такой перевозки — в полтора раза. Но при этом он предупреждает своих смелых конкурентов: цена входа на этот рынок стала выше, поскольку стоимость грузовых самолетов растет из-за высокого спроса на них. По его оценке, сейчас Boeing 757–200 Freighter стоит на 20–30% больше, чем два года назад, когда стартовал проект «Ерофей».

С ГРУЗОМ ЛЕГЧЕ

Сегодня практически все российские авиакомпании пытаются возместить убытки от кризиса путем развития грузового бизнеса, в том числе те, кто раньше специализировался исключительно на чартерных перевозках туристов на мировые курорты. Например, в январе—августе российская авиакомпания Royal Flight (обслуживает турпотоки Coral Travel и Sunmar) увеличила грузопоток в 47 раз, Azur Air (Anex Tour) — в 22 раза. Как рассказала "Ъ" представитель Azur Air Анастасия Дюмулен, для работы на этом рынке авиакомпания реконфигурировала в грузовую версию два самолета Boeing 767 и активнее использует багажные отсеки пассажирских воздушных судов, что позволило компании в первом полугодии впервые войти в топ-15 грузовых авиаперевозчиков в России. Впрочем, такой существенный рост объясняется коэффициентом «низкой базы» у туристических авиакомпаний, считает Борис Шокуров, заместитель исполнительного директора Ассоциации эксплуатантов воздушного транспорта России: раньше эти перевозчики грузовыми перевозками практически не занимались, а потому «говорить о каком-то феномене я бы не стал».

Конвертировать свои самолеты в грузовые спешат не все авиакомпании, но при этом они готовы организовывать чартерные рейсы, заполняя грузом ныне пустые пассажирские салоны. «На пике пандемии спрос на грузовые чартеры был высок, с восстановлением пассажирских перевозок этот спрос стал снижаться, хотя единичные грузовые рейсы мы выполняем и сейчас»,— сообщил "Ъ" представитель Red Wings (за последнее время грузопоток перевозчика вырос на 15%). В пресс-службе авиакомпании Smartavia "Ъ" подтвердили, что грузопоток в последние месяцы вырос на 19%, что помогло «смягчить удар по экономике в пассажирском сегменте».

В то же время конвертация пассажирских самолетов в грузовые — далеко не идеальный выход для всех перевозчиков. Например, «Уральские авиалинии», в апреле—мае конвертировали в грузовую версию 12 Airbus A321, в том числе два новых

Основные показатели грузоперевозок гражданской авиации РФ за январь–август 2020 года

Грузооборот (млрд ткм)	4,3	–8,3%
на международных линиях	3,7	–10,5%
на внутренних линиях	0,6	8,5%
Перевозки грузов и почты (тыс. т)	698,1	–3,4%
на международных линиях	509,7	–4,2%
на внутренних линиях	188,4	–1,2%

Источник: Росавиация.

ФОТО: ПЕТР КАСЕЦИН

В ДОКОВИДНЫЕ ВРЕМЕНА В БАГАЖНЫХ ОТСЕКАХ ПАССАЖИРСКИХ САМОЛЕТОВ ПЕРЕВОЗИЛИ ПОЛОВИНУ ВСЕГО ОБЪЕМА ВОЗДУШНЫХ ГРУЗОПЕРЕВОЗОК

A321neo, но уже в августе—сентябре авиакомпания эксплуатировала только один «грузовой» A321neo, возвратив остальным пассажирское назначение. Тем не менее, по словам пресс-секретаря авиакомпании Веры Гасниковой, получив «бесценный опыт организации грузовых рейсов», «Уральские авиалинии» не собираются уходить с грузового рынка. «Мы планируем и дальше развивать это перспективное направление, тем более в низкий сезон пассажирских перевозок и в неясной ситуации в мире, связанной с продолжающейся пандемией»,— сказала она.

Представители логистических компаний предупреждают, что рост спроса на авиадоставку грузов из-за пандемии недолговечен и проявляется лишь в отдельных сегментах рынка, где транспортная составляющая в цене товара невелика. Например, руководитель отдела авиаперевозок логистической компании «Даксер» Наталия Шувалова указывает, что для поставщиков импортных товаров в Россию выбор между авиационной и другими видами доставки в Россию «стал более мучительным» не только из-за удорожания авиафрахта, но и из-за девальвации рубля. По ее оценке, в прежнем объеме пользуются авиатранспортом только производители дорогих импортных товаров, а владельцы более дешевых грузов зачастую принимают решение о перевозке не в пользу авиации.

ЛЕТЧИКИ УХОДЯТ В ПОЧТАЛЬОНЫ

Статистика Росавиации свидетельствует, что на внутрироссийских линиях грузоперевозки с начала года выросли на 8%, причем на местных линиях этот рост даже больше — на 14% к прошлогоднему уровню. Между тем сами региональные авиакомпании, летающие в том числе в Сибири и на Дальнем Востоке, сочли развитие грузового бизнеса бесперспективным делом. Гендиректор «КрасАвиа» Андрей Егоров в беседе с "Ъ" заметил, что нужной экономики для выполнения региональных грузовых рейсов на турбовинтовых самолетах «как не было, так и нет». При этом, по его наблюдениям, в грузоперевозках на Север «значительно увеличилась почтовая доля: люди стали заказывать почтой все вплоть до продуктов питания». Благодарна клиентам «Почты России» за дополнительный грузопоток и авиакомпания «Азимут», базирующаяся в Ростове-на-Дону. Как рассказал "Ъ" председатель совета директоров перевозчика Павел Удод, благодаря развитию сотрудничества с почтовой госкомпанией в текущем году «Азимут» увеличил грузопоток более чем на 55%.

Впрочем, «Почта России» не против и сама эксплуатировать грузовой флот: в нынешнем году стало известно, что национальный почтовый оператор рассматривает возможность создания собственной авиакомпании. «Мы сотрудничаем с консорциумом ведущих консалтинговых компаний, которые делают для нас оценку»,— сообщили "Ъ" в пресс-службе «Почты России», добавив, что тип воздушных судов и схему владения «обсуждать рано — параметры проекта определят после завершения всех процедур».

Одним из основных драйверов, подтолкнувших «Почту России» к этой идее, стал растущий рынок электронной торговли, где компания «выступает основным end-2-end доставщиком». «Собственная авиакомпания способна повысить контроль над авиационной логистикой, оптимизировать скорость и точность доставки и не полагаться на 100% на пассажирские авиаперевозки. А это, как показал опыт, приобретенный во время пандемии, крайне важно»,— пояснили "Ъ" в «Почте России». Эксплуатация собственных грузовых самолетов Ту-204 уже позволила обеспечить доставку почты без ухудшения контрольных сроков пересылки, организовать устойчивые круглогодичные почтовые связи с труднодоступными регионами в СФО и ДФО, а также быстро и качественно доставлять международную почту, отметили в компании.

В мае вопрос об обеспечении «Почты России» грузовым флотом поднимался на совещании у президента России Владимира Путина, который попросил подготовить предложения о закупках с учетом авиатехники российского производства. Летом глава «Почты России» Максим Акимов заявил об интересе к грузовым МС-21 после 2025 года. Будут ли к этому сроку выпускаться такие машины — неизвестно, в «Объединенной авиастроительной корпорации» (ОАК) получить ответ на этот вопрос не удалось. В настоящее время входящая в ОАК корпорация «Иркут» работает над сертификацией первых пассажирских моделей семейства МС-21, но сроки начала серийного производства этих самолетов пока постоянно сдвигаются «вправо».

САМОЛЕТЫ УЛЕТАЮТ В ЦИФРУ

В мировом масштабе грузоперевозки авиатранспортом будут только расти, считают крупнейшие логистические компании. По оценке Юрия Шевченко, вице-президента по операционной деятельности DHL Express в России, авиационные грузоперевозки в наступающем десятилетии будут расти двузначными темпами, в том числе благодаря развитию цифровых и интеллектуальных технологий в авиации. С ним согласен руководитель отдела авиаперевозок логистической группы компаний AsstrA Антон Сейчасов: с помощью искусственного интеллекта можно делать высокоточные предсказания, в том числе о коммерческой загрузке рейса. «Перевозчикам будет легче оптимизировать свои затраты и увеличивать потенциальную прибыль, ведь чем больше грузов, тем выше доход. Все большее количество категорий грузов будет выгодно возить по воздуху, и если раньше некоторые грузы были не слишком высоки по стоимости для авиаперевозки, то со временем эта грань будет стираться»,— полагает он.

«Мы будем другими в поствирусный период»,— констатирует Татьяна Арсланова из компании «Волга-Днепр», напоминая, что авиационная индустрия всегда зависела от международной кооперации. Закрытие внешних границ, региональные карантины, востребованность бесконтактной доставки и удаленная работа сотрудников уже обозначили будущие векторы развития отрасли, считает она. А коммерческий успех грузовых авиаперевозчиков будет обусловлен ростом качества услуг для клиента, прежде всего за счет использования всех современных цифровых достижений в логистике: удобного интерфейса онлайн-бронирования, пуш-уведомлений об отправках, автоматического контроля состояния груза в пути и многого другого, при стопроцентной прозрачности данных и тесной интеграции с цифровыми платформами заказчика. ■

МУСОРОПРОВОД ТАКЖЕ ПРИВОДИТ И К ЭКСПЛУАТАЦИОННЫМ РАСХОДАМ, ПОСКОЛЬКУ ЕГО ПОСТОЯННО НЕОБХОДИМО ЧИСТИТЬ И РЕМОНТИРОВАТЬ

ФОТО: РОМАН БАТАЕВ

ЦЕПОЧКА ОТХОДОВ

ВСТУПИВШИЙ В АВГУСТЕ ОБЯЗАТЕЛЬНЫЙ К ИСПОЛНЕНИЮ СВОД ПРАВИЛ ДЛЯ ЗАСТРОЙЩИКОВ ЖИЛЬЯ ВЫЗВАЛ НЕРВОЗНОСТЬ НА РЫНКЕ. ДОКУМЕНТ НЕОДНОЗНАЧНО ТОЛКУЕТ НЕОБХОДИМОСТЬ ОБОРУДОВАНИЯ СТРОЯЩИХСЯ ВЫСОТОК МУСОРОПРОВОДАМИ, ЧТО ПРИВЕЛО К ПРИОСТАНОВКЕ СТРОЕК В РЯДЕ РЕГИОНОВ СТРАНЫ. ФЕДЕРАЛЬНЫЕ ВЛАСТИ НАЗВАЛИ СЛОЖИВШУЮСЯ ПРАКТИКУ «САМОДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ НА МЕСТАХ» И РАЗЪЯСНИЛИ, В КАКИХ СЛУЧАЯХ МУСОРОПРОВОДЫ ВСЕ ЖЕ НЕОБХОДИМО УСТАНАВЛИВАТЬ. ДЕВЕЛОПЕРЫ ЖЕ СЧИТАЮТ, ЧТО ПРОГРЕСС В ПЕРЕРАБОТКЕ ТВЕРДЫХ БЫТОВЫХ ОТХОДОВ НАСТОЛЬКО ОЧЕВИДЕН, ЧТО СУЩЕСТВУЮЩАЯ В СТАРОМ ЖИЛОМ ФОНДЕ СИСТЕМА СБОРА МУСОРА ДАВНО УСТАРЕЛА. ХАЛИЛЬ АМИНОВ

В последние годы тема утилизации мусора, включая строительство специальных полигонов для его переработки, стало чувствительной для большинства россиян. С января 2019 года в стране стартовала «мусорная» реформа, в рамках которой президент РФ Владимир Путин поручил утвердить «дорожную карту» по раздельному сбору мусора. Так, в каждом регионе должен быть выбран региональный оператор по раздельному сбору отходов.

Пока регионы сами определяют, по какому пути им пойти — внедрять у себя раздельный сбор твердых коммунальных отходов (ТКО) или оставить существующую систему смешанного сбора. Второй случай — это временная передышка: в будущем все субъекты РФ пойдут по первому пути. Раздельный сбор ТКО неизбежен для всей России еще и потому, что существующие в стране полигоны переполнены и для решения проблемы необходимо как можно скорее перейти на раздельный сбор мусора, заявляли в сентябре аудиторы Счетной палаты.

ПРАВИЛА ДЛЯ ЗАСТРОЙЩИКОВ

Чиновники пытаются поменять устоявшиеся привычки россиян, анонсируя новые инициативы по сбору отходов. Так, летом вице-премьер Виктория Абрамченко, курирующая в федеральном правительстве «мусорную» реформу, заявила, что власти планируют убрать из существующих норм застройки жилья наличие мусоропроводов. Дело в том, что привычная для старого жилого фонда система сбора отходов никак не продвигает идею раздельного сбора ТКО, а, напротив, ее тормозит.

Застройщики, по крайней мере в Москве, давно поняли, что в новостройках, особенно если речь идет о комфорт-классе, мусоропровод понижает статус объекта в глазах потенциальных покупателей. «В таких домах, а также в жилых комплексах бизнес-класса не должно быть мусоропроводов и их шахт, как это было раньше,— считает совладелец группы «Родина» Владимир Щекин.— Практика показала, что содержать их в абсолютной чистоте и санитарной безопасности слишком сложно, и с этой точки зрения есть более удобные способы утилизации».

Казалось бы, можно отправить мусоропроводы, образно выражаясь, на свалку градостроительной эволюции. Но в августе текущего года федеральное правительство приняло постановление, обязывающее компании строительной отрасли следовать разработанному Минстроем РФ своду правил и санитарным правилам и нормам (СанПИНы), согласованным с отраслевыми ведомствами. И вот здесь начались неожиданные открытия для застройщиков жилья. Так, СанПИН 42–128–4690 обязывает оборудовать мусоропроводами новостройки выше пяти этажей.

На местах чиновники буквально прочитали СанПиН и приостановили согласование уже разработанных проектов по жилой застройке до тех пор, пока федеральные власти четко не разъяснят практику применения этой нормы. В такой ситуации, например, оказался ряд застройщиков в Краснодарском крае и Ленинградской области. Известны аналогичные ситуации и в Ростовской области. Нормы в своде установлены еще в 2016 году, но до постановления носили рекомендательный характер, напоминает управляющий партнер «Метриума» Мария Литинецкая.

На региональных рынках любое дополнительное обременение для застройщиков отражается

ФОТО: РОМАН БАТАЕВ

на конечной стоимости жилья. Как ранее поясняли девелоперы, которые приостановили старт новых строек из-за действий местных властей, дополнительные затраты на переделку разработанного проекта не превышают 10–15 млн руб. Но, по их словам, затраты на строительство вырастают на 2–3% (средняя себестоимость в регионах— 50–60 тыс. руб. за 1 кв. м), что критично для рынков, где покупатели чувствительны даже к незначительному повышению цен. «Основной вопрос не в затратах, хотя определенное удорожание проектов в результате обязанности по установке мусоропроводов произойдет»,— настаивает директор департамента девелопмента ГК А101 Олег Гурьев. По его словам, основная причина, по которой мусоропроводы за последние годы почти исчезли из заданий на проектирование, а там, где они есть, нередко выводятся из эксплуатации,— запрос потребителей.

Возникшую среди девелоперов нервозность попытались смягчить федеральные чиновники, но оказалось, что в принятом своде правил достаточно оговорок. В начале октября в аппарате вице-премьера Марата Хуснуллина поясняли "Ъ", что другой СанПиН — 2.1.7.3550–19 — не предусматривает обязательного устройства мусоропровода в строящихся домах выше пяти этажей, «поэтому требования не могут быть установлены СанПиН 42–128–4690». Кроме того, в том же СанПиНе в п. 2.2.6 речь идет «о требованиях к устройству (проектированию) мусоропроводов при их наличии в многоквартирных домах, а не об обязательности их устройства», добавили в аппарате вице-премьера.

В Минстрое также поспешили заверить, что пунктом 9.32 свода правил 54.13330.2016 «Здания жилые многоквартирные» обязательность устройства мусоропроводов в строящихся и реконструируемых многоквартирных зданиях этажностью пять и выше этажей предусмотрена только при наличии такого требования в СанПиНах. Таким образом, резюмируют в министерстве, при проектировании и строительстве многоквартирных зданиях пять этажей и выше устройство мусоропроводов не требуется.

Ранее в Минстрое говорили, что свод правил предусматривает мусоропроводы в домах до четырех этажей включительно при согласовании с органами местного самоуправления и с учетом принятой в населенном пункте системы мусороудаления (смешанный или раздельный сбор). Кроме того, мусоропроводы обязательны в домах более двух этажей, где будут жить инвалиды и престарелые граждане.

ДО ЧЕГО ДОШЕЛ ПРОГРЕСС Действия местных властей, приостановивших согласование новых проектов по строительству жилья, федеральные чиновники называют «самодеятельностью на местах». Но разъяснения правительства все равно неоднозначны и предоставляют муниципальным и региональным властям возможность по-своему трактовать нормы, изложенные в своде правил, считают опрошенные "Ъ" девелоперы и эксперты. По их мнению, на практике может сложиться неоднозначная ситуация, особенно в части, касающейся обязательного наличия мусоропроводов в домах, где будут жить люди с ограниченными физическими возможностями или граждане старшего поколения. «Если для таких категорий строятся отдельные дома, то вопросов нет,— говорит один из собеседников "Ъ".— Если же речь идет о строительстве домов, где будут жить люди разного положения, то не ясно, как эту норму применять». Из-за такой оговорки, считает эксперт, некоторые местные власти, чтобы избежать лишних проверок со стороны контролирующих органов, на всякий случай и решили заморозить согласование новых проектов до тех пор, пока девелоперы не внесут корректировки в уже разработанную документацию.

«Требование об обязательном размещении мусоропроводов в жилых домах вступает в противоречие и с реформой по внедрению раздельного сбора мусора, и со сложившейся практикой в отрасли жилищного строительства»,— соглашается Олег Гурьев. По его словам, помимо увеличения расходов на создание невостребованной потребителями инфраструктуры такое требование также приведет девелоперов к необходимости перепроектирования домов, которые предстоит строить в ближайшее время, а кроме того, понадобится и повторное согласование проектов.

Мусоропровод также приводит и к эксплуатационным расходам, поскольку его постоянно необходимо чистить и ремонтировать, считает Мария Литинецкая. Однако, отмечает она, на практике большинство застройщиков и так проектировали мусоропроводы — просто не все вводили их в эксплуатацию. В них нет необходимости, поскольку прогресс в переработке твердых бытовых отходов очевиден. «Существуют более удобные способы утилизации, к примеру холодильные камеры, которые автоматически оповещают уборщиков о появлении в камере мусора, после чего его оттуда оперативно забирают»,— говорит Владимир Щекин.

В высокобюджетном сегменте рынка первичного жилья могут быть предусмотрены специальные помещения с камерами для сбора мусора, а для его вывоза иногда проектируются отдельные лифты, говорит госпожа Литинецкая. В бизнес-классе такие помещения располагаются чаще всего на первом этаже или подземном уровне, а в массовом сегменте — обычно на улице. В некоторых комплексах, где мусоропровод все-таки был спроектирован, жильцы сами принимают решение о его выводе из эксплуатации, констатирует эксперт.

Принятое постановление отсылает к санитарным нормам 1972 года, отметили в пресс-службе группы ЛСР. «И если для пятиэтажек того времени требования по обязательному наличию мусоропровода могли считаться прогрессивными, то очевидно, что с тех пор технологии по сбору, сортировке и утилизации мусора ушли далеко вперед»,— заявили в компании.

ЕСЛИ СИТУАЦИЯ С ЗАМОРОЗКОЙ ПРОЕКТОВ ИЗ-ЗА НЕОДНОЗНАЧНОЙ СИТУАЦИИ С МУСОРОПРОВОДАМИ НЕ БУДЕТ ОКОНЧАТЕЛЬНО РЕШЕНА, ЭТО ЗАМЕДЛИТ ТЕМПЫ СТРОИТЕЛЬСТВА В БОЛЬШИНСТВЕ РЕГИОНОВ СТРАНЫ

Если ситуация с заморозкой проектов из-за неоднозначной ситуации с мусоропроводами не будет окончательно решена, то, как считает господин Гурьев, это замедлит темпы строительства в большинстве регионов страны. «Такая ситуация не позволит оперативно восполнять объемы нового предложения на рынке»,— прогнозирует он.

В группе ЛСР резюмируют, что вступившая в силу норма как минимум не позволяет использовать уже разработанную документацию, что неизбежно увеличивает срок строительства и сказывается на общей стоимости проекта. А это значит, что в конечном счете может произойти коррекция стоимости жилья. ■

ВИКТОРИЯ АБРАМЧЕНКО, ВИЦЕ-ПРЕМЬЕР РФ, В ИЮНЕ 2020 ГОДА: «НЕВОЗМОЖНО ПЛАНИРОВАТЬ ПОВСЕМЕСТНЫЙ РАЗДЕЛЬНЫЙ СБОР ОТХОДОВ, ПОДРАЗУМЕВАЯ В ПРОЕКТИРУЕМЫХ МНОГОКВАРТИРНЫХ ДОМАХ МУСОРОПРОВОД»

ЧТО ПРЕДЛОЖЕНО, ТО И ПРОДАНО

ПОСЛЕ ЗАПУСКА ВЛАСТЯМИ ПРОГРАММЫ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ ПО ЛЬГОТНОЙ СТАВКЕ 6,5% НА РЫНКЕ ПЕРВИЧНОГО ЖИЛЬЯ НАЧАЛСЯ АЖИОТАЖНЫЙ СПРОС. ПОДОБНАЯ МЕРА ЗАКОНОМЕРНО ПРИВЕЛА К РОСТУ ЦЕН ВО МНОГИХ ГОРОДАХ СТРАНЫ. НО ЗАСТРОЙЩИКАМ ЭТОГО МАЛО: ОНИ СОКРАТИЛИ ОБЪЕМ ВЫВОДА НА РЫНОК НОВЫХ ПРОЕКТОВ, ПЫТАЯСЬ СБАЛАНСИРОВАТЬ ЦЕНОВУЮ КОНЪЮНКТУРУ В СВОЮ ПОЛЬЗУ. ХАЛИЛЬ АМИНОВ

Объем предложения нового жилья в России сокращается, что показывает статистика, собранная по запросу "Ъ" аналитическим центром госкомпании «Дом.РФ». Из этих подсчетов следует, что в целом по России в сентябре 2020 года объем застройки, предусмотренный в проектных декларациях девелоперов (первичный документ, определяющий параметры новой застройки), на 10% меньше, чем строящихся площадей.

В июне и июле этот показатель оказался ниже на 12%, а в августе — на 11%. Тенденция кардинально отличается от прошлогодней, когда девелоперы в массовом порядке начинали строительство жилых комплексов, согласованных в преддверии старта реформы долевого строительства, которая обязывала застройщиков привлекать средства соинвесторов только через эскроу-счета, а сами проекты — реализовывать с привлечением проектного финансирования. До июня прошлого года компании старались согласовать максимальное количество строек, которые они могли бы реализовывать по старым правилам.

Что же касается сокращения летом текущего года выхода на рынок проектных деклараций новых объектов, то здесь все очевидно. Одна из причин — весенний локдаун, из-за которого девелоперские компании, проектные и архитектурные бюро работали в усеченном формате, что могло повлиять на скорость подготовки документации. Другая причина — попытка застройщиков, особенно тех, кто работает на крупных локальных рынках первичного жилья, сбалансировать цены. Иначе говоря, они пытаются сформировать конъюнктуру в свою пользу на фоне инициатив чиновников продлить до 1 июля 2021 года программу льготной ипотеки по ставке 6,5%. Она была запущена весной текущего годы в качестве меры господдержки жилищного строительства.

ИПОТЕКА ПОДСТЕГНУЛА Судя по статистике аналитического центра «Дом.РФ», пик публикаций проектных деклараций пришелся на июнь 2019 года. Тогда застройщики объявили о строительстве в общей сложности 5,9 млн кв. м жилья. Это как раз был последний месяц перед стартом реформы долевого строительства. В июле прошлого года объем строительства, предусмотренный проектными декларациями, оказался почти в 2,5 раза меньше — 2,43 млн кв. м.

Примерно такой ежемесячный показатель сохранялся до октября 2019 года. Затем началось снижение объемов нового предложения на первичном рынке. Самый низкий показатель был в январе 2020-го: по всей стране в продажу было выведено будущих новостроек общей площадью 645 тыс. кв. м: традиционно первый месяц года — не очень подходящее время для реализации квартир.

Уже в нынешнем году, в марте—мае, во время режима ограничений, действовавших из-за пандемии, по всей стране в продажу вышло около 5,09 млн кв. м. Большая часть этого объема пришлась на региональные рынки, где деятельность застройщиков не была заблокирована из-за локдауна, как в Москве и Подмосковье.

В разрезе регионов самое большое сокращение новых проектов в сентябре текущего года аналитический центр зафиксировал в Республике Алтай, где проектных деклараций новых объектов оказалось на 50% меньше строящегося объема жилья, в Якутии и Амурской области — на 32%. Учитывая специфику этих регионов, ограниченный объем спроса на первичное жилье и небольшое количество застройщиков, такое существенное сокращение нового предложения на этих локальных рынках вполне объяснимо.

ФОТО: ЭМИН ДЖАФАРОВ

УВЕРЕННЫЙ РОСТ ЦЕН НА КВАРТИРЫ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ С НАЧАЛА 2020 ГОДА ПРОДЕМОНСТРИРОВАЛИ ГОРОДА-МИЛЛИОННИКИ — В СРЕДНЕМ НА 7%

В Москве, которая считается крупнейшим в стране рынком первичного жилья, по итогам третьего квартала 2020 года в массовом сегменте количество реализуемых лотов уменьшилось на 10% за три месяца, в бизнес-классе — на 24%, говорит управляющий партнер «Метриума» Мария Литинецкая. По ее наблюдениям, льготная ипотека со ставкой в 6,5% стимулирует покупателей приобретать жилье, в том числе тех, кто ранее не рассматривал такую возможность. «В итоге реализация имеющихся лотов опережает выход на рынок новых проектов»,— поясняет она. Во-вторых, добавляет эксперт, во время карантина застройщики были вынуждены заморозить строительство, отложив выход своих проектов как минимум на квартал. «Процесс равномерного восполнения объемов предложения замедлился из-за сложностей с прохождением всех необходимых процедур в период пандемии»,— соглашается коммерческий директор ГК А101 Анна Боим.

Еще один фактор, повлиявший на снижение объемов нового предложения, по мнению госпожи Литинецкой,— это эскроу-счета. Не всем девелоперам, имеющим свободные площадки под застройку, пока удалось договориться по данному вопросу с банками—потенциальными кредиторами проектов.

По итогам девяти месяцев 2020 года объем предложения ГК А101, по словам Анны Боим, по сравнению с аналогичным периодом 2019-го сократился почти на 19%. Она объясняет это скачком спроса в марте на фоне колебания курсов валют и нарастающим с мая ажиотажем, который обусловлен запуском властями программы льготной ипотеки.

В девелоперской группе «Самолет», напротив, считают, что в Москве и Подмосковье новый объем предложения на рынке появляется равномерно. «Доля Новой Москвы за два года не превышает 20%, доля Московской области сохраняет свои значения в диапазоне 30–40%»,— сообщили в компании. Там добавили, что наибольший объем традиционно выходит в старых границах Москвы, где во втором квартале 2020 года доля вышедшего объема составила 60% — набольший показатель за четыре года.

Еще один крупный локальный рынок первичного жилья — Ленинградская область. По объему вывода в продажу жилья в 2019–2020 годах этот регион ежеквартально в шесть раз обгоняет Подмосковье. Такое наблюдение сделали аналитики группы «Самолет». Они добавили, что текущий объем нового предложения жилья в новостройках в Ленинградской области сопоставим с рынком Новой Москвы. При этом ситуация на обоих рынках развивается аналогично: выход рекордного объема в конце 2018 года и затухание в последующие периоды.

ЦЕНЫ ПОШЛИ ВВЕРХ Несмотря на формирующуюся тенденцию, вряд ли стоит ожидать серьезного дефицита предложения нового жилья, по крайней мере в Москве, Подмосковье и на других крупных локальных рынках, единодушны участники рынка. Мария Литинецкая рассказала, почему застройщикам выгодно текущее сокращение объемов запуска новых проектов: «В последние годы девелоперы ожидали избыточного предложения, поэтому искусственно его сокращали». Сейчас, по ее словам, на фоне высокого спроса, который и дальше будет стимулироваться льготной ипотекой, застройщики, разумеется, заинтересованы в выходе новых проектов на рынок недвижимости.

Запуск этой программы еще весной подстегнул рост цен. Как следует из обнародованного «Дом.РФ» на текущей неделе индекса цен, если в первом квартале 2020 года в среднем по России недвижимость на первичном рынке подорожала на 3,2% год к году, то за июнь—сентябрь текущего года, когда банками массово выдавалась ипотека по льготной ставке, рост составил 5,6%. Закономерно, что значительный скачок цен произошел в столичном регионе. Если в январе—марте в Москве цены поднялись на 6,9%, а в Подмосковье — на 6,4%, то в июне—сентябре — на 7,3% и 7,5% соответственно.

Самый резкий рост цен показал первичный рынок жилья Ленинградской области, где в июне—сентябре 2020 года произошел скачок на 8,2% по сравнению с тем же периодом прошлого года. В первом квартале текущего года, то есть до запуска программы льготной ипотеки, рост не превысил 2% год к году.

В «Дом.РФ» утверждают, что уже через два месяца после запуска программы спрос на рынке жилья восстановился, после чего началась вторая волна повышения цен в новостройках на фоне рекордного роста ипотечных кредитов, выдаваемых на новостройки — более 50 тыс. ежемесячно, в два раза выше, чем за аналогичные периоды 2019 года.

В группе «Самолет» говорят, что уверенный рост цен на квартиры на первичном рынке с начала 2020 года продемонстрировали города-миллионники — в среднем на 7%. Из-за эффекта низкой базы лидером по росту стал Челябинск — 15%. Рост на 10% зафиксирован в Уфе, Ростове-на-Дону, Красноярске и Омске. Отрицательный тренд только в Нижнем Новгороде — 3%, но и ценник там один из самых больших среди городов-миллионников — на уровне 70 тыс. руб. за 1 кв. м, уточнили в компании. Среди крупных региональных городов лидерами по цене являются Казань — более 90 тыс. руб. за 1 кв. м, Уфа — 76 тыс. руб. за 1 кв. м — и Екатеринбург с Новосибирском — 72 тыс. руб. за 1 кв. м.

Помимо сокращения объемов предложения на фоне льготной ипотеки и роста цен на первичном рынке стал явным тренд к сокращению темпов строительства. Из статистических подсчетов аналитического центра «Дом.РФ» следует, что в мае текущего года строилось 97,5 млн кв. м жилья, что почти на 10% меньше, чем в том же месяце 2019-го, в июне — 98 млн кв. м, или на 12% меньше. В июле падение также было на уровне 12% год к году, а в августе и сентябре — по 10%. ■

KOMMERSANT.RU

BUSINESS GUIDE ТЕМАТИЧЕСКИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ К ГАЗЕТЕ **КОММЕРСАНТЪ**

Надежный помощник в управлении рисками Компании

- Широкое страховое покрытие
- Индивидуальные условия
- Комплексные страховые программы

8-800-333-0-999

www.alfastrah.ru

Реклама