

ИНВЕСТИЦИИ

КАК КРУПНЫЕ ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ ПРОЕКТЫ ВЛИЯЮТ
НА РАЗВИТИЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА НА ЮГЕ РОССИИ / 11

В КАКИЕ СФЕРЫ ВЫГОДНО ИНВЕСТИРОВАТЬ В КРЫМУ / 16

КАКАЯ ГОСПОДДЕРЖКА НУЖНА СТРОЙИНДУСТРИИ / 19

НАСКОЛЬКО ПЕРСПЕКТИВНЫ ЧАСТНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ
В СПОРТИВНУЮ ИНФРАСТРУКТУРУ / 22

КАКИЕ НОВЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ В СФЕРЕ МЕДИЦИНСКОГО ТУРИЗМА
ПОЯВЛЯЮТСЯ НА СЕВЕРНОМ КАВКАЗЕ / 24



23 сентября 2016 №176
(5927 с момента возобновления издания)
Цветные тематические страницы № 9–28
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
Рег. №01243 22 декабря 1997 года.
Распространяются только в составе газеты.

Коммерсантъ Юг России

BUSINESS GUIDE



ДЕВЕЛОПМЕНТ-ЮГ

строительно-инвестиционная корпорация

Все районы Краснодара



21 год

опыт работы на
рынке недвижимости



75 домов

построены
корпорацией



2600 семей

получили ключи от
квартир в 2016 году



17000 семей

живут
в наших домах



1,5 млн м²

построенного
жилья



500 тыс. м²

жилья возводится
одновременно

Сравните нас с другими

РЕПУТАЦИЯ
ОТКРЫТОСТЬ

НАДЕЖНОСТЬ
КАЧЕСТВО
ДОСТУПНОСТЬ



2-555-222

проектные декларации на
develug.ru

Присоединяйтесь!

РЕКЛАМА



НАТАЛЬЯ ГОРОВА,
РЕДАКТОР КОММЕРСАНТЬ BUSINESS GUIDE

УДОБНЫЙ МОМЕНТ

Хотя понятие «экономический кризис» пока еще не исчезло с повестки дня, в последнее время, приезжая в командировку в тот или иной город на юге России, практически повсеместно наблюдаю одинаковую картину. В любом городе в обязательном порядке можно увидеть десяток-другой работающих башенных кранов, кропотливо складывающих «кубики» новых высоток. Проехать по некоторым улицам тяжело из-за работ по переукладке асфальта, замене бордюров. Если зайти на городской информационный портал, в глазах начинает рябить от сообщений о запущенных в эксплуатацию заводах, подписанных новых соглашениях с инвесторами. «Сейчас у нас почти везде стройка», — подытожил мои собственные впечатления один из таксистов, увидев, как внимательно я смотрю в окно на меняющийся город. Складывается ощущение, что два года кризиса, санкционного режима и слабой национальной валюты, безусловно, губительно сказавшиеся на благосостоянии большинства граждан, только подстегнули инвестиционную активность бизнеса. Особенно в тех сегментах экономики, которые ориентированы на импортозамещение или обладают экспортными перспективами. Не случайно директор одного из только что построенных заводов по производству строительных материалов уже в день открытия поделился планами о создании еще одного завода на соседней площадке. «Момент для этого самый подходящий. Во-первых, мы ожидаем постепенного восстановления спроса на внутреннем рынке. А во-вторых, благодаря девальвации рубля наша продукция оказалась конкурентоспособной по цене за рубежом», — отметил он. Остается открытым только один вопрос: что будет, когда вновь поменяются внешние условия, например будет смягчен или полностью отменен санкционный режим? Впрочем, наиболее дальновидные предприниматели уже ответили на этот вопрос, закладывая в свои инвестпроекты инновационные решения. А это значит, что через некоторое время российская продукция сможет конкурировать на рынке не только за счет цены, но и по своим качественным характеристикам.

ОТ БОЛЬШОГО — К МАЛОМУ

В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА ФЕДЕРАЛЬНЫЕ ПРОЕКТЫ МОГУТ СТАТЬ ФУНДАМЕНТОМ ДЛЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ КРУПНЫХ ИНВЕСТОРОВ, РАЗВИТИЯ МСБ, ОЖИВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНОВ. ПРИНИМАЯ УЧАСТИЕ В ТАКИХ ПРОЕКТАХ, БИЗНЕС МОЖЕТ ЗАРАБОТАТЬ НА ИНВЕСТИЦИЯХ В ИНФРАСТРУКТУРУ. НА ЮГЕ РОССИИ ТАКИХ ПРОЕКТОВ НЕСКОЛЬКО — ЭТО СТРОИТЕЛЬСТВО СПОРТИВНЫХ ОБЪЕКТОВ И СОПУТСТВУЮЩЕЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ И КЕРЧЕНСКИЙ МОСТ В КРЫМ. ЛАРИСА НИКИТИНА



ВО ВРЕМЯ ОЛИМПИЙСКОЙ СТРОЙКИ НЕ ВСЕМ КОМПАНИЯМ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА УДАЛОСЬ ВЫДЕРЖАТЬ ПОВЫШЕННЫЕ ТЕМПЫ РАБОТЫ, ОДНАКО ПОСЛЕ ЗАВЕРШЕНИЯ ОЛИМПИАДЫ АКТИВНОСТЬ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ ВОЗРОСЛА

ОПЫТ СОЧИ

Строительство олимпийских объектов в Сочи совпало с мировым экономическим кризисом 2008 года. Однако именно в этот период, с 2007 по 2013 год, ВРП увеличился с 648 млрд руб. до 1,5 трлн руб. В 2009 году из всех регионов юга России только Кубань не почувствовала наступление кризиса: в Волгоградской области инвестиции в постоянных ценах упали на 16%, в Ростовской области — на 14%, а в Краснодарском крае выросли почти на 12%. «Реализация крупных федеральных проектов для отдельного региона является серьезным плацдармом для развития на долгие годы», — комментирует Илья Сухарников, старший менеджер группы по оказанию услуг компаниям сектора недвижимости, инфраструктуры и государственным учреждениям компании EY. — Одним из ярких примеров на Юге является город Сочи, который после проведения Олимпийских игр оставил в наследие городу большое количество инструментов для развития: развитие транспортных артерии, огромные инженер-

ные мощности, большое количество объектов недвижимости (административные, спортивные, гостиничные, выставочные), рекреационные зоны (как морские, так и горные), а также существенные нематериальные активы (имидж олимпийской столицы и т. д.).

Создание транспортной и коммунальной инфраструктуры для проведения Игр повлекло за собой развитие санаторно-курортного комплекса, гостиничной инфраструктуры, сферы обслуживания, в развитие которых большой вклад внесли предприятия малого и среднего бизнеса. Опосредованно олимпийское строительство повлияло и на развитие АПК (обеспечение туристского комплекса продуктами питания). В исследовании «Индекс качества условий для малого и среднего бизнеса в 2013–2014 годах», проводимом МСП-банком, Краснодарский край вошел в число регионов-лидеров по потенциалу предпринимательского климата. За счет мультипликативного эффекта по завершении мегапроекта развитие продолжается. По словам вице-президента Федера-

ции рестораторов и отельеров Олега Лобанова, малое предпринимательство стало основной силой, которая занималась развитием сферы услуг не только в период подготовки и проведения Игр, но и затем — в сезоны летнего отдыха. «Во время олимпийской стройки не всем компаниям малого и среднего бизнеса удалось выдержать повышенные темпы и обеспечить требуемые результаты работы, однако после завершения Олимпиады малый и средний бизнес начал активно инвестировать, причем не только в курортной области: реализуются проекты торгового и промышленного назначения (в том числе тепличные комплексы), увеличивается количество компаний, предоставляющих различные услуги населению и бизнесу», — добавляет Илья Сухарников.

ВЫИГРЫВАЮТ ВСЕ Реализация крупных проектов с бюджетными инвестициями, привлечение частных инвесторов и развитие МСБ, как уже показал опыт Краснодарского края, дают долгосрочный эффект для экономики региона. Следующее

спортивное событие, оказывающее существенное влияние на экономику юга России — ЧМ-2018.

«Перед ЧМ-2018 возводят не только спортивные объекты или современные отели. В Волгограде, например, откроется целый водноспортивный гостиничный комплекс с магазинами и SPA-зоной», — комментирует Петр Пушкарев, шеф-аналитик ГК TeleTrade. — Нужны и новые кафе, и разные увеселительные заведения, где гости чемпионата смогут проводить время и, естественно, оставлять там деньги. Будут востребованы тонны еды и всевозможной другой продукции — и чем больше этой продукции отечественного производства будет подготовлено, чем лучше она будет подана в плане оригинальности, сервиса, тем больший доход получают жители регионов, принимающих чемпионат».

В ситуации экономического кризиса и снижения объемов производства бюджетные мегапроекты поддерживают бюджетобразующие промышленные предприятия.

К международному спортивному событию строятся объекты, делаются транспортные развязки, оборуду-



→ ются парковки. Соответственно, в выигрыше оказываются предприятия, которые производят бетон, цемент, арматуру, металлоконструкции. «Например, в Волгоградской области это „Себряковцемент“, который работал и на Олимпиаду в Сочи, и работает на ЧМ-2018,— рассказывает Петр Пушкарев.— Здесь пример административного ресурса в лучшем смысле этого слова: есть политическое решение, принятое на уровне правительства,— заменить импортные материалы на свои и строить из отечественного, после этого активно пошло размещение заказов».

ЧЕМ ПРИВЛЕЧЬ ИНВЕСТОРА Государственные инвестиции в инфраструктуру являются для частных инвесторов — как больших, так и малых — гарантией жизнеспособности проектов. Так, согласно Национальному рейтингу состояния инвестиционного климата в регионах России, подготовленному Агентством стратегических инициатив, наиболее привлекательны и перспективны, с точки зрения инвестора, территории с качественной и доступной транспортной и коммунальной инфраструктурой. «Строительство крупных дорог, модернизация портов подразумевает улучшенную транспортную доступность, а значит выгодное место для строительства заводов, фабрик и логистических центров. Такая схема, как правило, привлекает иностранных импортеров и производителей», — рассказывает Евгения Абрамович, руководитель управления анализа валютных рисков Dukascopy Bank SA. Так, в настоящее время строительство моста через пролив сделало Керчь одним из наиболее перспективных городов Крыма в плане долгосрочного развития. У города есть реальные перспективы стать транспортно-логистическим и промышленным центром. Уже сейчас федеральный проект «Керченский мост» стал своеобразным «якорем» для привлечения инвесторов в развитие промышленного производства. «Федеральные проекты, особенно в области создания инфраструктурных проектов, привлекают достаточно большое количество рабочей силы, а значит есть место для развития частного бизнеса», — считает Евгения Абрамович.

Так, например, в Керчи инвестор из Воронежа рассматривает возможность восстановления ПАО «Керченский стекольный комбинат», которое перестало выпускать продукцию в 2004 году. Представители Воронежского стекольного завода изучили техническое состояние мощностей комбината, сырьевую базу, транспортную доступ-



ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ «КЕРЧЕНСКИЙ МОСТ» СТАЛ «ЯКОРЕМ» ДЛЯ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ИНВЕСТОРОВ В РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА

ность и сделали вывод, что вкладывать средства в восстановление производства выгодно. Сегодня единственным препятствием для начала инвестиционного процесса является тот факт, что номинальный владелец предприятия зарегистрирован в Днепрпетровске (Украина).

Керченский судостроительный завод «Залив» инвестирует в модернизацию производства. В частности, весной текущего года сдан в эксплуатацию новый цех, который, по информации главного инженера предприятия Марата Хатамтаева, может быть задействован в строительстве мостовых конструкций.

Эксперты прогнозируют, что основной поток инвестиций пойдет в город в 2017–2018 годах, когда будет завершена переброска из Краснодарского края высоковольтного кабеля и газопровода через Керченский пролив, что предусмотрено Федеральной целевой программой развития Крыма. Энергетическая составляющая в сочета-

нии с транспортной доступностью станет серьезным стимулом для инвесторов.

Растет инвестиционная привлекательность территорий Ростовской области, которые задействованы в подготовке инфраструктуры для ЧМ-2018. Так, на основе государственно-частного партнерства создается транспортная инфраструктура для ЧМ-2018 в Ростовской области, строительство аэропортового комплекса «Платов» (в качестве частного инвестора выступает ГК «Ренова»). Зона ответственности региона — инфраструктура, федеральная составляющая — строительство рулежных дорожек, перрона, командно-диспетчерского пункта и других обязательных для аэропорта комплексов и систем. Пассажирский терминал строится за счет инвесторов. Общий объем инвестиций — порядка 18 млрд руб.

«Реализация больших проектов способствует притоку частных инвестиций, в первую очередь — в рамках развития сопутствующей инфраструкту-

ры», — рассказывает глава администрации Аксайского района Виталий Борзенко. — На территории Грушевского сельского поселения Аксайского района ведется строительство аэропортового комплекса «Платов», которое стало мощным импульсом для развития этой территории. Инвесторы уже проявляют интерес к поселению. На территории, прилегающей к аэропорту, будут реализованы четыре крупных инвестпроекта: логистического комплекса «Почта России» (общая площадь склада — 42 тыс. кв. м, в зону прямого обслуживания центра войдут Волгоградская и Ростовская области, республики Калмыкия и Адыгея, Краснодарский и Ставропольский края, объем инвестиций — 4,089 млрд руб.), оптово-распределительного центра ООО «РусАгроМаркет — Ростов-на-Дону» (создание мощностей по единовременному хранению 215,8 тыс. т сельхозпродукции, объем инвестиций — 19,2 млрд руб.), логистического комплекса класса «А» и завода по производству кор-

«В кризис репутация банка — на вес золота»



АКБ «ФОРА-БАНК» (АО) — пример динамично развивающейся финансовой организации. Несмотря на объективные сложности, банк продолжает развивать собственную сеть, кредитовать предприятия, в том числе и под инвестиционные цели. Подробности — в интервью с управляющим филиалом банка в г. Ростов-на-Дону, руководителем дирекции по ЮФО и СКФО Сергеем Бондаренко.

— Насколько успешным стало первое полугодие для ваших южных подразделений?

— В 2016 году нашу работу можно назвать успешной. Мы увеличили клиентский портфель и объемы кредитования, спокойно выполняли поставленные задачи. Высокие темпы сохраняются и сейчас. Собственно, успешными были и предыдущие годы работы банка. Например, филиал в Ростове-на-Дону действует четвертый год. И каждый мы заканчивали с прибылью. В 2015-м

зафиксировали 100% рост по всем основным показателям. Верим, что год текущий будет не хуже. Парадоксально, но кризис в экономике позволяет нам успешно развиваться. Особенно во всем, что касается реального сектора.

В частности, у нас наработан успешный опыт с предприятиями — поставщиками товаров на полки «Магнита», «Ленты» и других крупных ритейлеров. Для производителей факторинг — реальная возможность вовремя получить финансирование на пополнение оборот-

ных средств на приемлемых (для клиентов) условиях. Для сетей — всегда иметь на полках качественные отечественные продукты и спокойно рассчитывать с банком по своим обязательствам.

Кроме того, если мы видим перспективные инвестпроекты (особенно в импортозамещении), то охотно их кредитруем.

— Правильно понимаем, что во многом успех банка зависит от верного выбора направлений развития?

— Для банка огромное значение имеет не столько выбор бизнес-направлений, сколько то, как он относится к собственной репутации, которая в кризис ценится на вес золота. В сложнейшие для экономики времена ФОРА-БАНК ни разу не изменил условия действующих кредитных договоров — не повысил процентные ставки для заемщиков. Легко ли нам было сделать это? Конечно

же, нет. Но мы все просчитали и решили, что важнее сохранить репутацию банка, который рассматривает выполнение своих обязательств перед клиентами как должное.

Что касается векторов развития, то все подразделения ФОРА-БАНКа работают в соответствии с общей бизнес-стратегией. И наши планы на трехлетний период четко прописаны в «Стратегии 15-18». Здесь и развитие розничной сети, дистанционных каналов, и совершенствование персонального обслуживания.

— Открытие новых офисов, в то время как многие банки, наоборот, сокращают свои сети, — это для вас принципиальный вопрос?

— Да. Есть мнение, что по мере развития высоких технологий клиенты будут уходить в ДБО, и тогда филиальные сети придется сворачивать. У нас

иная точка зрения. Мы не оспариваем то, что банки должны быть технологичными, но уверены в очень важной роли отделений. Сейчас в сети ФОРА-БАНКа 86 «точек», 32 из которых расположены в Москве, остальные — в регионах. При этом по итогам последних двух лет банк запустил 19 так называемых «легких» офисов — расчетно-кассовых узлов, в которых можно получать простейшие банковские услуги, осуществлять денежные переводы, производить валютно-обменные операции и т. д.

Но если клиент понимает, что здесь нет необходимых услуг, то он совершенно спокойно может обратиться в основное региональное подразделе-

ние. Кстати, ни один из наших офисов не простаивает. Работы хватает для всех.

Знаете, наши главные цели и задачи — повышение качества обслуживания и уровня доступности услуг, а это возможно в том числе и за счет расширения филиальной сети. Плюс более активное использование высоких технологий, естественно, при сопутствующем повышении уровня безопасности и сохранности средств клиентов. У нас также совершенствуется риск-менеджмент, поскольку это позволит и клиентам банка, и его акционеру быть уверенным в том, что мы идем в ногу со временем.

АКБ «ФОРА-БАНК» (АО). Генеральная лицензия ЦБ РФ на осуществление банковских операций № 1885 от 03.12.2014 г.



Выигрываем вместе!

**344002, г. Ростов-на-Дону, ул. Пушкинская, д.117
тел: 8 (863) 240 3640
Факс: 8 (863) 240 3700
Сайт: rnd.forabank.ru**

мов для домашних животных американской компании «Марс» (стоимость инвестиционного проекта составляет 4 млрд руб.)».

При этом реализация экономического потенциала крупных инвестпроектов во многом зависит от позиции региональной власти. По словам министра директора департамента инвестиций и предпринимательства Ростовской области Олега Крыжановского, предоставление налоговых льгот инвесторам по региональным налогам (налог на имущество организаций, налог на прибыль организаций) — одна из наиболее актуальных и востребованных форм поддержки. Уникальной преференцией для инвесторов, реализующих масштабные инвестпроекты в Ростовской области, является предоставление земельных участков, находящихся в государственной собственности Ростовской области, муниципальной собственности и земельных участков, государственная собственность на которые не разграничена в аренду без проведения торгов. «Созданные в Ростовской области условия позволили приступить к реализации крупных проектов ГЧП в сфере жилищно-коммунального хозяйства. Главной целью данных проектов является развитие систем водоснабжения и водоотведения с учетом жилищного и промышленного строительства в городе Ростове-на-Дону и его пригородах, а также обеспечение экологической безопасности реки Дон, Азовского и Черного морей. В настоящее время на условиях ГЧП осуществлена реконструкция набережной в Ростове-на-Дону, построены водноспортивные оздоровительные комплексы в Ростове-на-Дону и поселке Каменоломни Октябрьского района области, созданы центры амбулаторного гемодиализа в Таганроге, Волгодонске, Шахтах, реконструированы и построены дороги для аквапарка в городе Ростове-на-Дону. Совместно с Внешэкономбанком, также на условиях ГЧП, осуществлено формирование проекта по строительству 30 водноспортивных оздоровительных комплексов на территории Ростовской области, рассказывает Олег Крыжановский.

ЧЕГО НЕ ХВАТАЕТ ИНВЕСТОРУ Важнейшая задача власти в условиях финансового дефицита — сделать бюджетные инвестиции максимально эффективными для экономики. При всех вышеперечисленных плюсах, считают эксперты, потенциал государственных инвестпроектов сегодня используется не полностью. Прежде всего это касается государственно-частного партнерства. «Главной преградой на пути ГЧП является несовершенство закона о ГЧП, с точки зрения инвесто-



ЧАСТЬ ОБЪЕКТОВ АЭРОПОРТОВОГО КОМПЛЕКСА «ПЛАТОВ» РЯДОМ С РОСТОВЕ-НА-ДОНУ ПЛАНИРУЕТСЯ ПОСТРОИТЬ ЗА СЧЕТ СРЕДСТВ ЧАСТНЫХ ИНВЕСТОРОВ

ров, — считает Евгения Абрамович. — По закону их инвестиции фактически никак не защищены, и даже процедура отчуждения земли из государственной собственности под нужды бизнеса в обмен на участие в крупных проектах — довольно долгая и сложная. Затраты на юристов при подготовке таких инвестиционных договоров могут подчас составить значительную часть собственно инвестиции. Кроме того, госстройки нередко привлекают только тех инвесторов, в которых лично заинтересованы либо заказчики этих госстроек, либо подрядчики — как такового рынка ГЧП в России нет».

Стимулировать инвестиционную активность частного капитала может также повышение доступности кредитных средств, уверен аналитик DominiionFX Павел Щипанов. «Ключевая ставка

Центробанка остается на значении 10,5%. При расчете ставки, под которую будет получать бизнес заемные средства, необходимо умножить ее в полтора-два раза. Поэтому одним из повышающих успешность привлечения средств под частные инвестиционные проекты станет сокращение ставки до 8%, что может произойти уже к концу 2017 года. Дополнительно правительство может рассмотреть вопросы по введению новых льгот на налогообложение и другие меры с целью улучшения инвестиционного климата и готовности предпринимателей вкладывать средства в развитие», — считает эксперт.

Еще одна немаловажная задача — сделать МСБ более активным участником инвестиционного процесса. «Что касается проблемы взаимодействия крупных инвесторов с небольшими компа-

ниями, которые не могут покрывать достаточно большие сегменты в проекте, в связи с чем у инвесторов возникают дополнительные сложности с согласованием, поиском большого количества подрядчиков, менеджментом более мелких частей проекта, то одним из выходов из этой ситуации может стать формирование в рамках проекта или региона структуры (государственной или некоммерческой организации), которая сможет организовать и координировать работу МСБ на подобных проектах, учитывая возможности компаний — с одной стороны, и потребности проекта — с другой. Такая структура могла бы облегчить в том числе ситуацию с финансированием для небольших компаний, которые не всегда имеют достаточно ресурсов для обеспечения крупных контрактов», — полагает Илья Сухарников. ■

Коммерсантъ

Подписываемся под каждым словом.

kommersant.ru

реклама 16+

Подпишитесь и вы.

Для этого Вам достаточно позвонить по телефонам отдела подписки:
8 (863) 308-15-04 (многоканальный) — для подписчиков в Ростове-на-Дону и Ставропольском крае
и оформить заказ на IV квартал 2016 г.

Газета «Коммерсантъ» от пяти экземпляров по специальной цене.

В подарок — книги из коллекции



«ОТ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ МЫ ПЕРЕХОДИМ К ПОКОРЕНИЮ НОВЫХ РЫНКОВ»

СТАВРОПОЛЬСКИЙ КРАЙ, ДО НЕДАВНЕГО ВРЕМЕНИ СЧИТАВШИЙСЯ ЦЕНТРОМ САНАТОРНО-КУРОРТНОГО ОТДЫХА СЕВЕРНОГО КАВКАЗА, СЕЙЧАС АКТИВНО РАЗВИВАЕТ ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ ПАРКИ, НАЛАЖИВАЕТ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЕ В СФЕРЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА. ГЛАВА СТАВРОПОЛЬЯ ВЛАДИМИР ВЛАДИМИРОВ В ИНТЕРВЬЮ ВВГ РАССКАЗАЛ О СОВМЕСТНОЙ РАБОТЕ С ИНВЕСТИТОРАМИ И СОЗДАНИИ БЛАГОПРИЯТНОГО ИНВЕСТИКЛИМАТА В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ.

BUSINESS GUIDE: Каковы, с вашей точки зрения, сильные стороны экономики Ставропольского края?

ВЛАДИМИР ВЛАДИМИРОВ: Ставрополье — регион с диверсифицированной экономикой. Она и придает нам устойчивость даже в непростые времена, сопряженные с санкциями или валютными колебаниями. Так, региональный индекс промышленного производства за семь месяцев 2016 года составил 106%. Продукции сельского хозяйства произведено больше на 3,9%, выпуск пищевых продуктов увеличился на 5,1%. Поток туристов, приезжающих в край, вырос на 4,7%. Уровень безработицы остается в целом стабильным и самым низким в регионе. Официальный — 1%, по методологии МОТ — показатель на уровне 6,1%.

Словом, «точки роста» есть. Есть и цели. В сельском хозяйстве — увеличить производство зерновых до 10 млн т в год, нарастить поголовье крупного рогатого скота, продолжать развивать овощеводство на закрытом и открытом грунте. Это важные составляющие продовольственной безопасности и залог повышения емкости рынка труда в сельской местности. В промышленности планируется создание новых производств, в том числе с участием инвестиций иностранного капитала, крупнейших российских компаний и с учетом импортозамещающих направлений.

Также мы нацелены на увеличение количества отдыхающих на Кавказских Минеральных Водах. Но важное условие для этого — обновление и гармоничное развитие наших курортов. Здесь еще немало надо сделать.

ВВГ: Какие реализованные инвестпроекты за последние годы можно отнести к числу наиболее значимых для региона?

В. В.: Период, включающий 2015 и 2016 годы, отмечен целым рядом таких проектов.

Так, в прошлом году буденновский завод «Ставролен» завершил первую очередь комплекса по переработке газа Северного Каспия. На Гидрометаллургическом заводе реализован проект по увеличению глубины переработки фосфорного сырья. Крупнейшие инвестиционные проекты реализовал флагман нашей химической промышленности — «Невинномысский Азот», значительно увеличив производство аммиака и азотной кислоты.

Также можно отметить стремительное развитие Невинномысского регионального парка, где была завершена реализация ряда инвестиционных проектов. Уже осуществляют свою деятельность такие предприятия, как «Лиссант-Юг», «Строймонтаж Юг», «Невинномысский профиль».

Говоря об импортозамещающих производствах, я бы выделил строительство на территории Невин-



номысского реперка завода по производству алюминиевых радиаторов отопления, способного производить до 6 млн секций в год. Открытие этого предприятия помогло нам создать сразу 150 новых рабочих мест.

Конечно же, Невинномысск сегодня далеко не единственная точка роста на карте промышленности региона. В Ставрополе идет создание фармацевтического производства готовых лекарственных препаратов ООО «Вита». В результате реализации проекта, аттестованного по международному стандарту качества GMP Евросоюза, мы сможем заместить ряд импортных лекарств. И уже через два года в крае появятся возможность выпуска оригинальных препаратов, находящихся под патентной защитой.

В Шпаковском районе ведется строительство высокотехнологичного автосборочного завода полного цикла мощностью 100 тыс. автомобилей в год «Ставрополь Авто».

В Ставрополе в этом году был открыт новый региональный индустриальный парк «Мастер». Это совместный проект с компанией «КамАЗ». Раньше

здесь располагалась ее индустриальная площадка. После оптимизации производства линию перенесли, однако нам удалось сохранить ее промышленный профиль. Сейчас реализована первая очередь парка из трех запланированных: там уже 14 резидентов, работающих в разных отраслях. Мне кажется, это хороший пример победы рационального подхода к развитию города. Как-никак «Мастер» — это 128 тыс. кв. м площади в черте краевой столицы. И на них будут не очередные многоэтажки, а рабочие места для горожан и площадки для инвесторов — то, где создается добавленная стоимость и налоги.

Помимо перечисленного в крае также реализуются инвестпроекты, направленные на модернизацию и техническое перевооружение уже действующих производств. Прежде всего, это завод «Арнест», который в этом году вошел в состав Национального аэрозольного кластера, а также «Монокристалл». Последний, в частности, активно реализует проект по расширению выпуска сапфира и сапфировых пластин для светодиодов, смартфонов и других промышленных применений.

ВВГ: Насколько инфраструктура края готова к реализации крупных инвестиционных проектов в регионе?

В. В.: Инфраструктура — это первое, что мы стараемся предоставить инвестору, который приходит работать на Ставрополье. Здесь системный принцип нашей работы с партнерами. Мы реализуем его в том числе с помощью механизма региональных индустриальных парков.

Сегодня у нас таких 12 площадок. Они расположены в разных частях края. В каждом реперке есть коммунальная, энергетическая, логистическая инфраструктура, к которой легко подключиться; а еще особые, льготные условия ведения бизнеса. В результате у инвестора намного больше возможностей, чтобы сосредоточиться на своем проекте, а не на решении сопутствующих задач. Эти механизмы интересны бизнесу.

К примеру, в нынешнем году уже вторая очередь открыта на заводе «СтавСталь», расположенном в Невинномысском реперке. Это, по сути, новая отрасль в краевой промышленности — крупное металлургическое производство, у нас таких не было прежде. Безусловно, оно энергоемкое — с электроплавильными печами. Но инвестор начал работать. Потому что увидел для себя и перспективу, и условия. Действует реперк в Буденновском районе, где «Лукойл» реализует крупнейший проект по созданию комплекса переработки газа с месторождений Северного Каспия.

В прошлом году создан реперк в Изобильненском районе для строительства тепличного комплекса стоимостью 13 млрд руб.

Словом, система работает. И отношение власти к инвестору должно эту работу поддерживать. У всех стратегических для Ставрополья инвестпроектов в правительстве края есть куратор, который несет ответственность, если что-то вдруг «забуксует».

Точно такого же подхода я добиваюсь от глав территорий. Отношение — это не меньший фактор, чем инженерные сети или энергетические мощности. Власть должна быть открытой для бизнеса и заинтересованной в том, чтобы на нашей земле ему «дышалось» нормально. Об этом должны говорить ее действия.

ВВГ: Как край справляется с задачами по импортозамещению, прежде всего, в сфере АПК?

В. В.: Дело не только и не столько в задаче. Тезис об импортозамещении стал следствием ситуации, которая сложилась в политике и в экономике. Освободилась доля рынка, изменились валютные курсы. Наш бизнес на все это отреагировал, государство откорректировало программы поддержки — экономика получила импульс для роста.

У ВСЕХ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ДЛЯ СТАВРОПОЛЬЯ ИНВЕСТИПРОЕКТОВ В ПРАВИТЕЛЬСТВЕ КРАЯ ЕСТЬ КУРАТОР, КОТОРЫЙ НЕСЕТ ОТВЕТСТВЕННОСТЬ, ЕСЛИ ЧТО-ТО ВДРУГ «ЗАБУКСУЕТ».



К примеру, за прошедшее время Ставрополье совершило заметный рывок по развитию овощеводства в закрытом грунте. Если в 2012 году в крае насчитывалось 46,7 га теплиц, то в 2015 году было уже на площади 107,7 га. Рост в 2,3 раза. В прошлом году край вышел на такой объем производства тепличных овощей, которого полностью хватит для обеспечения собственной потребности региона в межсезонье — более 35 тыс. т. До конца 2018 года у нас будет построено еще 146,7 га теплиц.

Сейчас мы полностью обеспечены собственными «сезонными» овощами. В полтора раза перекрывает потребность в мясе, почти в два раза — по картофелю. К 2018 году эти показатели еще вырастут. В сравнении с 2012 годом планируем на 14% повысить объемы производства говядины, на 2,4% — молока, добиться 18%-ного роста по плодам и винограду, в два раза нарастить производство тепличных овощей.

Всего же в АПК Ставропольского края реализуется 50 инвестиционных проектов общей стоимостью более 81 млрд руб. 35 из них направлены на импортозамещение. Это тепличные комплексы, селекционно-генетические растениеводческие центры, овоще- и плодохранилища, оптово-распределительные центры, молочно-товарные комплексы, фермы, сады и мелиоративные системы.

Но лучше я и другой пример приведу. Совсем недавно во время рабочей поездки посетил два новых производства, которые в этом году запущены на территории Петровского района. Это птицекомплекс стоимостью более 770 млн руб. и линия по производству макаронных изделий с объемом инвестиций свыше 200 млн руб. У них разный масштаб, разные рынки сбыта и доли на них, но каждое сейчас ориентировано на экспорт и успешно конкурирует за рубежом.

Так что от непосредственно импортозамещения мы уже переходим к покорению новых рынков. Переходим к развитию. Тем более, что получаемые результаты «толкают» вперед социально-экономический рост края. Это особенно важно.

ВГ: Одна из проблем АПК края — дефицит воды. Как сегодня развивается мелиорация на Ставрополье?

В. В.: Сейчас в крае насчитывается порядка 270 тыс. га орошаемых земель. В советскую эпоху эта площадь была в разы больше, и предстоит проделать очень большую работу, требующую серьезных затрат, чтобы приблизиться к прежним показателям.

Для этого начиная с 2014 года в Ставропольском крае разработана и действует подпрограмма «Развитие мелиорации земель сельскохозяйственного назначения». За два года в ее рамках удалось расширить площадь орошения почти на 17 тыс. га. Причем сельхозпроизводители, участвующие в строительстве и реконструкции мелиоративных систем, получают бюджетные субсидии на эти цели.

Конечно, трудности есть. Отчасти работу тормозит наличие межхозяйственных каналов, находящихся в федеральной собственности. Из-за недостаточного финансирования (15–20% от потребности) они постепенно заиливаются, а их пропускная способность уменьшается. Нужна и современная мелиоративная техника отечественного производства, которая постепенно должна прийти на смену дорогому импортному оборудованию.

В РЯДЕ ГОРОДОВ-КУРОРТОВ КAVKAZСКИХ МИНЕРАЛЬНЫХ ВОД ЗА ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ СМЕНИЛИСЬ РУКОВОДИТЕЛИ, ПОЭТОМУ НА ПОВЕСТКУ ДНЯ ВЫШЛИ ПРОБЛЕМЫ ИЗМЕНЕНИЯ ПОДХОДОВ К БЛАГОУСТРОЙСТВУ, ТЕРРИТОРИАЛЬНОМУ ПЛАНИРОВАНИЮ.



Тем не менее процесс не останавливается. В 2016 году в крае планируется построить и реконструировать мелиоративные системы на площади не менее 3,5 тыс. га. А если заглянуть в более долгосрочный период, то в 2020–2030 годы орошаемый потенциал Ставропольского края необходимо восстановить до 400–500 тыс. га инженерного орошения.

ВГ: Летом в регионе прошел сильный град, пострадали, в том числе, предприятия сферы АПК. Как может край поддержать хозяйства?

В. В.: Дело в том, что в последние десятилетия климатические условия постепенно меняются, и теперь град выпадает там, где его прежде не было. Значит, мы должны совершенствовать систему противогололедной защиты в соответствии с этими изменениями. Такие поручения уже даны мною правительству края, и работа по расширению охвата территорий противогололедной службой уже началась. В первую очередь будут созданы 10 пунктов воздействия, которые повысят защищенность Ставрополя и региона Кавказских Минеральных Вод. Также будут изучены возможности для использования других технологий противогололедной защиты, применяемых сегодня в мире

Что касается текущего года, то на финансирование противогололедных мероприятий из краевого бюджета было выделено 75 млн руб. Еще 40 млн руб. на эти цели направили сами сельхозорганизации.

ВГ: Какие меры предприняты для поддержки малого и среднего бизнеса?

В. В.: Только в 2015 году в регионе было создано около 2 тыс. новых предприятий малого и среднего бизнеса. Для поддержки этого сектора экономики из бюджетов разного уровня привлечено около 350 млн руб. Причем для переориентации предпринимательского сообщества с торговли на более приоритетные отрасли получателями государственной поддержки в преимущественном порядке стали субъекты малого бизнеса, работающие в области обрабатывающих производств, сельского хозяйства, строительства и грузоперевозок.

В 2016 году продолжается реализация существующих механизмов государственной поддержки. Одновременно принимаются меры по снижению налоговой нагрузки. Напомню, на Ставрополье действуют «налоговые каникулы» для начинающих предпринимателей. Проведено снижение ставок налогов по специальным режимам для малого бизнеса. Расширен перечень видов предпринимательской деятельности в отношении патентной системы налогообложения.

Кроме того, в крае функционируют Фонд поддержки предпринимательства, Гарантийный фонд, Фонд микрофинансирования, бизнес-инкубатор.

Только в 2015 году Фондом микрофинансирования было выдано 685 микрозаймов на сумму свыше 400 млн руб. А Гарантийному фонду удалось предоставить поручительства 88 субъектам малого бизнеса на общую сумму почти 900 млн руб., что позволило привлечь в экономику края более 3,8 млрд руб. кредитных ресурсов.

В 2016 году планируется предоставить поручительства 100 субъектам малого бизнеса примерно на 1 млрд руб. и привлечь 4 млрд.

ВГ: Как развивается внешнеэкономическая деятельность в крае? Кого вы видите в числе перспективных партнеров Ставропольского края по ВЭД?

В. В.: На сегодняшний день в экспорте Ставропольского края основные товары — это минеральные удобрения и зерно пшеницы.

Если выразить структуру нашего экспорта в цифрах, то его основу составляют продукция химической промышленности — 56%, а также продовольственные товары и сельскохозяйственное сырье — 31%. В меньших объемах экспортируется продукция машиностроения — 6%.

Всего в крае работает более 200 предприятий-экспортеров. Наиболее крупные из них — «Невинномысский Азот», завод «Ставролен», «Концерн Энергомера», «Арнест».

Также поставляют продукцию за рубеж такие предприятия, как ООО «Петровские Нивы», ОАО «Нарзан», ОАО «Прасковейское», ОАО «Ставбытхим», ОАО «Люминофор».

Если говорить о тенденциях, то курсовая конъюнктура делает наш экспорт очень привлекательным. Возможно, вы удивитесь, но среди самых крупных покупателей нашей продукции в прошлом году на первом месте стояли США, которые приобрели ставропольских товаров почти на \$200 млн.

В целом край экспортирует продукцию в 81 страну мира, почти 64% из них — государства дальнего зарубежья.

В ближайшей перспективе наиболее перспективными направлениями внешнеэкономической деятельности остаются поставки пищевой продукции в такие страны, как Китай (мясо, минеральная вода), Азербайджан (несырьевой экспорт), Грузия, Армения и Беларусь (пищевая продукция).

С Италией планируется усилить научно-технологическое сотрудничество. Целесообразным представляется и более активное взаимодействие с Индией. Здесь речь идет как об экспорте, так и о привлечении инвестиций.

ВГ: Что делается сегодня для повышения привлекательности курортов Ставрополья?

В. В.: Я бы отметил здесь две главные тенденции. С одной стороны, это наведение порядка. В ряде городов-курортов Кавказских Минеральных Вод за последние годы сменились руководители. На повестку дня вышли проблемы изменения подходов к благоустройству, территориальному планированию. Местные власти начали возвращать все это к разумному знаменателю — устранять наследие «лихих 90-х», в которые наши курорты много хорошего потеряли, немало плохого приобрели.

Правительство края поддерживает эти начинания. Ведь от их успеха напрямую зависит облик наших курортов, качество жизни и отдыха в них.

Но самая важная тенденция в том, что изменилось отношение к КМВ на федеральном уровне. Проблемы ставропольских курортов были подняты на уровне руководства страны председателем Совета федерации В. И. Матвиенко. Развитию Кавминвод посвящены поручения президента РФ В. В. Путина. Ставропольские курорты находятся в поле постоянного внимания правительства РФ, Министерства по делам Северного Кавказа, полномочного представителя президента РФ в СКФО.

Словом, федеральные и краевые власти находятся в постоянном тесном взаимодействии, целью которого является поддержка наших курортов, повышение их туристической привлекательности и конкурентоспособности.

Что в результате? Сегодня идет работа над проектом федерального закона о КМВ. Создана «дорожная карта» по развитию Кисловодска, которая была одобрена президентом В. В. Путиным. Кисловодский лечебный парк приобрел статус национального, произошли большие перемены к лучшему в облике самого города-курорта.

Рассчитываю, что Кисловодск станет «локомотивом» роста для всех КМВ в целом — что за ведущейся сегодня работой последуют новые программы, посвященные и Ессентукам, и Пятигорску, и Железноводску, и другим населенным пунктам, которые вместе составляют жемчужину Ставрополья и России — Кавказские Минеральные Воды.

Пока это дело будущего, но мы продолжаем работу над развитием курортов сегодня. Поддержка инвесторов, информационное продвижение, развитие событийного туризма — то, на что сегодня Ставрополье делает ставку.

Отмечу, что с начала этого года санаторно-курортный и туристский комплекс КМВ увеличился на 16 объектов размещения общей емкостью 1,1 тыс. мест. В их числе новый санаторий «Источник» в городе-курорте Ессентуки. Его стоимость — 1,5 млрд руб., это прямые инвестиции азербайджанского бизнеса в экономику края.

Мы реализуем проекты государственно-частного партнерства в туристской отрасли — когда государство помогает модернизировать транспортную инфраструктуру, ведущую к здравнице, а собственник со своей стороны реализует инвестпрограмму по обновлению и расширению мощностей размещения.

Кавминводы уже два века известны как крупнейшая бальнеолечебница. Но кроме здоровья наши гости должны находить и что-то «для души». Поэтому регион уже сейчас является площадкой проведения многих привлекательных для туристов событий. Среди них популярные фестивали искусств, концерты, фестиваль воздушных шаров, многое другое. Планируется, что уже в этом году на КМВ впервые состоится праздник молодого вина. Мы продолжим работу над расширением предложения в сфере развлечений.

К слову, не в последнюю очередь для этого мы предполагаем построить в КМВ первый на Северном Кавказе тематический парк. Его будет проектировать итальянская компания Zamperla, которая участвовала в создании парижского «Диснейленда» и многих других подобных объектов по всему миру. Договор с разработчиком мы заключили в рамках Петербургского экономического форума в этом году. Пока он ведет свои изыскания, будут определены инвесторы.

Работы, адресованной курортам, много, она разная. Но считаю принципиально важным, что ставя для себя задачи, мы видим и перспективы. Наши курорты востребованы. Поток туристов в наш край растет ежегодно, главным образом за счет Кавминвод. Планируется, что в целом в этом году Ставрополье примет 1,4 млн отдыхающих — почти на 100 тыс. человек больше, чем годом ранее. А по нашим прогнозам, к 2030 году количество туристов может составить 2,6 млн человек. Это близко к тому, что было до 1990-х годов. В какой степени прогнозы сбудутся, зависит только от нас. Поэтому курорты и для меня, и для правительства края постоянно будут совершенно особым направлением деятельности.

Беседовал Иван Демидов

КРЫМ ПРИВЫКАЕТ К ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СВОБОДЕ

ПИЩЕВАЯ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ, СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО И ПРОИЗВОДСТВО СТРОИТЕЛЬНЫХ МАТЕРИАЛОВ — НАИБОЛЕЕ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫЕ ОТРАСЛИ ДЛЯ ИНВЕСТИРОВАНИЯ В КРЫМУ ПОМИМО ТРАДИЦИОННОГО, ТУРИСТИЧЕСКОГО, НАПРАВЛЕНИЯ. В ЭТИХ СЕГМЕНТАХ УЖЕ ЗАЯВЛЕН РЯД КРУПНЫХ ИНВЕСТПРОЕКТОВ. ЭКСПЕРТЫ ОТМЕЧАЮТ, ЧТО ПРИХОДУ НОВЫХ КОМПАНИЙ СПОСОБСТВУЕТ СОЗДАНИЕ НА ПОЛУОСТРОВЕ СВОБОДНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ЗОНЫ, А С РАЗВИТИЕМ НА ПОЛУОСТРОВЕ ТРАНСПОРТНОЙ И ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ КРЫМА СУЩЕСТВЕННО ВЫРАСТЕТ. ЕЛЕНА ЛИ

НЕ ТОЛЬКО ТУРИЗМ Базовыми отраслями Крыма, помимо туристической, выступают пищевая промышленность, сельское хозяйство и производство строительных материалов. Эксперты сходятся во мнении, что именно эти направления сейчас наиболее привлекательны для инвестирования: они ориентированы на турпоток, который в ближайшие годы останется базовым драйвером развития полуострова. С их развитием тесно связаны другие сегменты — строительство, операции с недвижимостью, а также торговля, в которых также есть потенциал для роста. Аналитик IFC Markets Дмитрий Лукашов замечает, что в сельском хозяйстве большой рост возможен у предприятий, специализирующихся на выращивании и переработке винограда и плодово-ягодной продукции. «Частные инвесторы могли бы также заинтересоваться производством минеральной воды, аквакультуры — разведением рыбы в водохранилищах и прудах. Для всех этих направлений в Крыму очень хорошие условия», — говорит он. В пресс-службе Российского национального коммерческого банка, действующего на территории полуострова, отмечают большой потенциал в развитии пищевого сектора из-за нехватки собственных производственных предприятий в Крыму: сейчас большая часть продуктов завозится с материковой части России.

По данным инвестиционного портала Республики Крым «Крым. Лучшее время для инвестиций», на сегодня в сельском хозяйстве заявлено 25 инвестпроектов, и большая часть проектов уже сейчас затрагивает виноградарство и виноделие. ООО «Жемчужина» собирается вложить 1,075 млрд руб. в развитие виноградарства в Бахчисарайском районе Крыма на землях аграрной компании «Магарач» общей площадью 3,4 тыс. га. ООО «Регион Климат Групп» планирует создать винодельческое предприятие полного производственного цикла за 594,48 млн руб. на базе мощностей ГП «Совхоззавод „Заветное“» и др. Более €300 млн в виноградарство и виноделие на полуострове собирается инвестировать итальянская компания Ecologia e Ambiente. Ранее ее представители обсуждали возможность открытия винодельческой компании для выращивания различных сортов винограда и производства вин, строительства животноводческой фермы по выращиванию буйволов и производству молока, а также сыродельного завода. Генеральный директор АО «Корпорация развития Республики Крым» (КРПК) Олег Морозов сообщает, что сейчас ведутся предметная проработка проектов и поиск земельных участков, удовлетворяющих требованиям европейских технологов. «До недавних

СОЗДАНИЕ КЛАСТЕРОВ И ДРУГИХ ФОРМ ОБЪЕДИНЕНИЯ ПРЕДПРИЯТИЙ СПОСОБНО УСКОРИТЬ ПРИТОК ИНВЕСТИЦИЙ И, СООТВЕТСТВЕННО, РАЗВИТИЕ ПРИОРИТЕТНЫХ ОТРАСЛЕЙ ДЛЯ ПОЛУОСТРОВА, А ПОТОМУ СЕЙЧАС ДЕЛАЕТСЯ АКТИВНЫЙ УПОР НА ИХ РАЗВИТИЕ



СЕЙЧАС КРЫМ ЗАНИМАЕТ НЕВЫСОКИЕ МЕСТА В РЕЙТИНГАХ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ ТЕРРИТОРИЙ В ОСНОВНОМ ИЗ-ЗА ТРАНСПОРТНОЙ ИЗОЛИРОВАННОСТИ ОТ «МАТЕРИКОВОЙ» РОССИИ, ОДНАКО ПОСЛЕ ОКОНЧАНИЯ СТРОИТЕЛЬСТВА КЕРЧЕНСКОГО МОСТА СИТУАЦИЯ ИЗМЕНИТСЯ

пор иностранные инвесторы приезжали в Крым «на разведку». Сейчас декларации о намерениях сменились предметной проработкой проектов. Мы ждем наших итальянских партнеров в следующем месяце», — говорит он.

По информации инвестиционного портала Республики Крым «Крым. Лучшее время для инвестиций», на полуострове также будут построены два фруктохранилища и одно молокоперерабатывающее предприятие. Часть инвесторов собирается развивать рыбный промысел с целью поставки на потребительский рынок свежей и переработанной рыбной продукции. В производстве и розливе минеральной и питьевой воды заявлено два инвестпроекта, самый крупный по инвестициям реализует ООО «Богуслава», которое построит завод за 990 млн руб.

В строительной отрасли пока большинство проектов связано с возведением жилых многоквартирных домов и торгово-офисных центров.

Иван Янович, руководитель Фонда развития Крыма имени В. В. Путина (объединяет шесть строительных предприятий, 12 поставщиков строительных материалов и два рекламных агентства) заявляет, что Крым всегда был привлекательным местом для инвестирования в недвижимость. «При этом наиболее востребован сегмент жилищного строительства. Это наиболее быстро растущий сектор, на который не оказали влияние санкции, отсутствие кредитов, сложности переходного периода в законодательстве», — говорит он. По данным инвестиционного портала «Крым. Лучшее время для инвестиций», в производстве строительных материалов на полуострове пока заявлен лишь один крупный проект: ООО «Генинвест» собирается построить цементный завод мощностью 30 тыс. т в месяц за 939,2 млн руб.

Эксперты отмечают, что слабо развитые отрасли Крыма могут получить импульс для развития в связи с политикой импортозамещения и приходом инве-

сторов, заинтересованных в размещении здесь производства. К подобным направлениям они относят легкую промышленность, в частности выпуск обуви, который представлен на полуострове небольшими предприятиями и индивидуальными предпринимателями. Один из крупнейших российских производителей обуви — Zenden — уже начал строительство обувной фабрики в Евпатории мощностью более 1 млн пар в год, инвестиции в проект составят более 1 млрд руб. Завершение первой стадии строительства планируется в ноябре 2016 года. «Инвестиционную привлекательность Крыма мы считаем высокой, так как большая часть бизнеса ранее строилась вокруг таких сфер, как туризм и земледелие», — говорит директор по коммуникациям Zenden Александр Милых. Он отмечает, что строительство фабрики в Крыму также было начато в связи с желанием создать первый в стране высокотехнологичный и рентабельный обувной кластер с собственной лабораторией и университетом.



ПАРКИ И КЛАСТЕРЫ Создание кластеров и других форм объединения предприятий способно ускорить приток инвестиций и, соответственно, развитие приоритетных отраслей для полуострова, а потому сейчас делается активный упор на их развитие, отмечают эксперты. Олег Морозов рассказывает, что в Черноморском, Джанкойском и Сакском районах полуострова создаются агропромышленные парки, объединяющие на своей территории предприятия по производству и глубокой переработке сельскохозяйственной продукции. «Предварительная концепция агропромпарка „Вересаево“ в Сакском районе предполагает комплексный подход по развитию сельского хозяйства на территории свыше 4 тыс. га. Предприятия, которые зайдут на территорию агропромпарка, будут специализироваться на садоводстве, овощеводстве, виноградарстве, тепличном хозяйстве. Также существуют проекты частного агропарка в Нижнегорском районе, многопрофильного пищевого кластера в Черноморском районе», — говорит он. На территории полуострова также реализуется проект по строительству трех промышленных парков — в Бахчисарае, Феодосии и Евпатории. По федеральной целевой программе на строительство их инфраструктуры выделено 3,9 млрд руб. По словам Олега Морозова, сейчас определены перспективные направления специализации производств, локализованных на территории парков, выбраны земельные участки для их расположения, запланированы проектно-изыскательские работы для строительства инфраструктуры и подведения

сетей. В настоящее время КРК ведет переговоры с потенциальными резидентами. «Инвестор приходит на готовую площадку парка с возможностью подключения к инженерным сетям и перспективой кооперации с представителями смежных отраслей. На их территории парков расположен сбор различных видов индустриального сырья, глубокой переработки и выпуска конечной продукции. Здесь же расположены системы хранения, генерирующие мощности, ремонтно-сервисная база, административно-офисные и жилые зоны», — говорит господин Морозов. По его словам, за счет этого достигается эффект синергии в развитии приоритетных отраслей производства и одновременно отдельных территорий, выбранных для реализации проектов индустриальных парков. Размер инвестиций определяется в рамках работы с каждым конкретным оператором. «Но мы рассчитываем на приход инвестиций, соразмерных масштабам затрат государства на строительство инфраструктуры», — замечает Олег Морозов.

НЕОПРЕДЕЛЕННЫЙ СТАТУС Эксперты отмечают, что инвестиционная привлекательность полуострова выросла за счет функционирования в нем свободной экономической зоны (СЭЗ). Закон о СЭЗ упрощает визовый режим, сокращает налог на прибыль и взносы в соцфонды, обнуляет в некоторых случаях таможенные пошлины для ее резидентов. В частности, ставка по налогу на прибыль для резидентов СЭЗ в Крыму установлена в следующих размерах: 2% — в течение трех лет, 6% —

с четвертого по восьмой годы, 13,5% — с девятого года. Александр Милых из Zenden заявляет, что Крым был выбран для инвестирования по чисто экономическим соображениям. «СЭЗ дает компании принципиально новые возможности. Сниженные ставки налога на прибыль, на имущество и другие льготы помогут нам наладить прибыльное собственное производство в России», — отмечает он. Иван Янович добавляет, что с созданием СЭЗ большинство рабочих вопросов решается быстрее и эффективнее. «Кроме налоговых и таможенных льгот участники СЭЗ получают возможность выделения земли и ресурсов в ускоренном порядке. При нынешних условиях в Крыму одно только получение земельного участка может затянуться на шесть-восемь месяцев абсолютно на законных основаниях», — делится он.

Тем не менее Крым и Севастополь пока еще занимают невысокие места в рейтингах инвестиционной привлекательности. Директор филиала БКС в Ростове-на-Дону Руслан Хисматуллин отмечает, что причина этого кроется не только в действующих санкциях, но и в инфраструктурной, транспортной оторванности от «материковой» России, а также в недостаточности энерго мощностей для запуска новых крупных производств. По словам Ивана Яновича, сейчас из-за сложности транспортного сообщения с полуостровом 90% всех необходимых материалов для запуска любого инвестиционного проекта нужно привозить из России, что ведет к его удорожанию. «Из-за неопределенного статуса полуострова в мире и санкций крупные российские

компании, работающие на международных рынках, не спешат открывать представительства в Крыму», — говорит он.

Представители бизнеса и эксперты считают, что стимулировать приток инвестиций на полуостров возможно за счет создания дополнительных и адресных льгот для производителей продукции. «Акценты и поддержка государства должна быть переориентирована с сезонного туризма на круглогодичные высокоэффективные производства, которые при доставке продукции до городов России могли бы получать компенсацию части транспортных и логистических расходов за счет бюджета, либо субсидию на закупку оборудования для выпуска товара», — считает Александр Милых. В пресс-службе Российского национального коммерческого банка добавляют, что для повышения инвестиционной привлекательности Крыма помимо введения льгот необходимы оперативное решение земельных вопросов и быстрый доступ к получению разрешительной документации.

Эксперты сходятся во мнении, что после введения в эксплуатацию моста, соединяющего полуостров с Кубанью, реализацией федеральной целевой программы по развитию региона у Крыма появится большой потенциал для роста частных инвестиций. «Разнообразие инвестиционных предложений в сочетании с преференциями для бизнеса, действующими в свободной экономической зоне на территории всего региона, делают Крым сегодня весьма привлекательным с точки зрения инвестиционного потенциала», — резюмирует Олег Морозов. ■

«ЗА ПОСЛЕДНИЕ НЕСКОЛЬКО ЛЕТ ГЕНЕРАЦИЮ НА ЮГЕ ВВЕЛИ ТОЛЬКО АТОМЩИКИ»

Один из самых крупных инвест-проектов с госучастием в этом году — строительство энергоблока для Крымского полуострова. Значимая роль в обеспечении этого региона электроэнергией принадлежит Ростовской атомной станции, на которой в прошлом году был введен в эксплуатацию третий энергоблок, также в стадии активного строительства находится четвертый. О том, как РоАЭС участвует в энергоснабжении Крыма, как идет строительство нового энергоблока, какие инновационные подходы при этом применяются, в интервью **BG** рассказал директор филиала АО «Концерн „Росэнергоатом“» «Ростовская атомная станция» Андрей Сальников.

BUSINESS GUIDE: Каков вклад Ростовской атомной станции в обеспечение электроэнергией Крымского полуострова?

АНДРЕЙ САЛЬНИКОВ: В мае энергоблок заработал на полную мощность, переток из объединенной энергосистемы по этому мосту составляет около 800 МВт. Однако для того, чтобы эту электроэнергию передать в Крым, необходимо, чтобы в нашем регионе был избыток этой электроэнергии, ведь ограничивать собственных потребителей было бы неправильно. За последние несколько лет сколько-нибудь серьезную генерацию на Юге ввели только атомщики. В частности, во многом благодаря запуску третьего энергоблока Ростовской атомной станции удалось создать ту самую избыточную мощность в регионе, которую можно направить в Крым. Строительство еще одного, четвертого по счету, энергоблока, позволит сформировать в регионе



достаточные запасы мощности даже с учетом дальнейшего роста энергопотребления в регионах Юга.

Добавлю, что крымский вопрос в свою очередь подтолкнул дальнейшее развитие атомной энергетики на Юге. Потому что раньше нам системный оператор говорил: «Ребята, мне ваш четвертый энергоблок особенно не нужен. Ожидать серьезного роста промышленности в кризис не стоит, поэтому дополнительные мощности могут оказаться не востребованными». Сейчас системный оператор нам такого не говорит. Возможно, если бы не было такой жесткой необходимости обеспечения электроэнергией Крыма, строительство четвертого энергоблока велось бы не так активно.

BG: Как изменились показатели работы станции после запуска третьего энергоблока?

А. С.: Один блок вырабатывает в год порядка 7,5–8 млрд кВт·ч электроэнергии. Поэтому, когда в сентябре 2015 года мы ввели в эксплуатацию новый энергоблок, мы до конца года смогли выработать дополнительно 5 млрд кВт·ч электроэнергии. Наше плановое задание на этот год — 24,5 млрд кВт·ч электроэнергии. Сей-

час мы идем даже с некоторым опережением плана, например в первом полугодии мы перевыполнили план на 5,1%, выработав дополнительно 660 млн кВт·ч электроэнергии. Поэтому есть определенная доля уверенности, что годовое задание мы обязательно выполним.

BG: Как отразилась текущая экономическая ситуация на строительстве нового энергоблока, пришлось ли вносить корректировки в проект?

А. С.: Корректировать практически ничего не пришлось. Сейчас строительство идет в полном соответствии с графиком. Финансированием на этот год мы обеспечены полностью, в течение года нам необходимо освоить 18 млрд руб. Загрузить топливо в реактор четвертого энергоблока планируем в конце 2017 года.

BG: Насколько актуальна сейчас проблема импортозамещения для атомного производства?

А. С.: Возникшая в последнее время тенденция по импортозамещению для нас не новость, так как в ГК «Росатом» на протяжении уже нескольких лет действует своя программа по замещению импортного оборудования и запчастей отечественными аналогами. У нас на энергоблоках есть импортное оборудование, к которому периодически нужны запчасти. Мы постепенно идем по пути замещения этих комплектов отечественными аналогами. Подчеркну, что такие решения мы принимаем очень тщательно и взвешенно, потому что российские аналоги должны полностью удовлетворять нашим требованиям к качеству и безопасности.

Единственное, что мы оставили неизменным, — это закупку турбин харьковского производства. Такие турбины стоят на всех энергоблоках

РоАЭС, и четвертый не станет исключением. На мой взгляд, это абсолютно правильный подход с точки зрения эффективности производства. Однотипное оборудование сокращает издержки на обслуживание турбин, обучение персонала и т. д.

BG: А качество оборудования не снизилось? Ведь производство на Украине сейчас находится в непростой ситуации.

А. С.: Мы с удовлетворением отмечаем, что нет. Те сложности, которые существуют между нашими государствами, практически не отразились на кооперации промышленников. Наши харьковские коллеги с удовольствием работают с нами и не хотят терять российский рынок. Они полностью откликаются на наши просьбы и пожелания с точки зрения сопровождения оборудования.

BG: Первый энергоблок был построен еще в 2001 году. Как меняется со временем подход к строительству таких объектов, какие новые технологии применяются?

А. С.: Самое больше ноу-хау, которое мы применили на третьем энергоблоке, — это наша охлаждающая градирня. В России это первая градирня такого уровня мощности, которая построена на атомном энергоблоке. Кроме того, на третьем блоке были применены полностью цифровые системы управления. Если первый блок функционирует в большей степени на аналоговых системах управления, второй блок — совмещенный, есть как аналоговые, так и цифровые элементы управления, то третий энергоблок — это полностью цифровая техника. Особенно радует, что все системы российского производства. Может быть, элементная база частично импортная, но само производство этих систем расположено в

России. Немаловажно, что мы полностью удовлетворены качеством работы этого оборудования.

BG: Как изменились требования к обеспечению безопасности?

А. С.: Они со временем только растут. И я уверен, что предела в вопросах повышения безопасности достигнуть нельзя. Мы понимаем, что на нас смотрит население, которое очень интересуют вопросы, касающиеся безопасности. Поэтому мы постоянно должны искать «слабые места» в вопросах безопасности и ликвидировать их. Например, в июне начал работу полномасштабный тренажер блока №3, при помощи которого персонал станции может до автоматизма отработать навыки по управлению энергоблоком. Кроме того, у нас постоянно идет модернизация оборудования. Только за последний год 1,5 млрд руб. мы потратили на замену выработавшего свой ресурс оборудования — и это тоже важный фактор обеспечения стабильности работы станции. Также действует программа повышения ядерной радиационно-технической безопасности. Только в этом году будет проведено около 50 мероприятий в рамках этой программы, на эти цели будет направлено 400 млн руб.

BG: Планируются ли новые проекты в регионе после запуска четвертого энергоблока?

А. С.: После запуска четвертого энергоблока программу строительства на РоАЭС планируется завершить. Но это не категоричное решение. Я не исключаю возможности того, что новая экономическая политика так сильно подтолкнет вперед развитие экономики, что возникнет необходимость в дополнительных энергетических мощностях.

БЕСЕДОВАЛА НАТАЛЬЯ ГОРОВА

ВРЕМЯ ПОКУПАТЬ — СЕГОДНЯ!

Вопрос покупки жилья всегда остается актуальным, несмотря на внутренние и мировые финансовые кризисы. Внешнеполитическая ситуация еще больше подстегивает наших соотечественников покупать недвижимость на Черноморском побережье. Лидирующее место в рейтинге спроса недвижимости, безусловно, занимает олимпийский Сочи.

Компания **«Винсент Недвижимость»** более десяти лет лидирует в области продаж и аренды недвижимости разного сегмента жилья, коммерческой недвижимости, инвестиционных и строительных проектов, является эксклюзивным агентом продаж многих уникальных жилых комплексов премиум-класса юга России и зарекомендовала себя как серьезный и надежный партнер в данной сфере. Вашему вниманию представлены четыре наиболее привлекательных жилых комплекса.

Наиболее яркими примерами элитного жилья в районе «Имеретинский» являются **коттеджный поселок «Арфа Парк»**, а также комплекс эксклюзивных апартаментов **«Екатерининский квартал»**. Покупая недвижимость здесь, вы получаете просто уникальную возможность сделать свою жизнь по-настоящему комфортной и в полной мере насладиться абсолютно всеми преимуществами проживания в курортном городе, на морском берегу. Каждый из этих комплексов отличается своей развитой инфраструктурой, а также полным спектром услуг для того, чтобы ваше проживание здесь было по-настоящему комфортным и приятным! Покупка недвижимости в районе Имеретинской низменности — это достойное проживание для всей семьи и выгодная инвестиция в свое достойное будущее.

Например, приобретая апартаменты с ремонтом в «Екатерининском квартале», площадью 73 кв. м

за 10 000 000 руб., вы можете заработать 1 300 000 руб. в год на аренде данного жилья. Также нужно учитывать, что рост цен на премиум- и бизнес-недвижимость в Сочи составляет 25% в год и, соответственно, дает уверенность владельцу данной роскоши в правильном выборе инвестиций.

Уникальный комплекс «Барселона Парк» — это совершенно грандиозный проект, который только начинает свою реализацию, а именно поэтому он очень интересен в качестве выгодных вложений! Дом удачно расположен в самом сердце Сочи, в районе Художественного музея, площади Искусств, центральной набережной города. Но самое главное, что отличает этот инвестиционный проект от других, — это то, что он расположен в районе элитной застройки, где уже давно не ведется никакого строительства ввиду отсутствия свободных земельных участков. Покупая недвижимость в АК «Барселона Парк», ваши вложения будут еще и работать на вас, принося с

каждым днем все большую прибыль! За три месяца официальных продаж из порядка 200 апартаментов в доме уже выкуплено 60%!

АК «Актер Гэлакси» выделяется из всех элитных комплексов не только выгодным месторасположением, но и уникальной современной архитектурой. Продуманная до мелочей инфраструктура реализует идею «курорта в курорте». К услугам жильцов три бассейна, три тематических ресторана, магазины, прачечная, аптека, SPA-комплекс, свой закрытый пляж, до которого курсируют гольф-кары, огромная парковая зона с детской площадкой. Охрана комплекса обеспечивается наличием пропускной системы и видеонаблюдением на всех этажах и по всему периметру. «Актер Гэлакси» очень интересен в качестве отдельного бизнеса из-за удачного расположения между центром Сочи с его ресторанами, клубами, прогулочной набережной и центром зимнего горнолыжного курорта «Роза Хутор» в «Красной поляне». А с

развитием этих районов и спортивно-культурных активностей его стратегическое расположение будет приносить все больше баллов в его пользу, увеличивая стоимость квадратного метра.

Эксклюзивный апартамент «Меридиан», расположенный на территории известного гостиничного комплекса «Олимпийский-Дагомыс», на сегодняшний день является достаточно привлекательным объектом инвестиций в недвижимость. Основное преимущество приобретения апартаментов бизнес-класса в собственность — это возможность владельцев круглогодично использовать уже сложившуюся внутреннюю инфраструктуру «Меридиана»: собственный закрытый пляж, два элитных ресторана, фитнес-центр, салон красоты, паркинг, бассейн, детскую игровую площадку и т.д. Апартамент «Меридиан» входит в систему, которая включает в себя концепцию отеля с круглосуточным обслуживанием и высоким клиентским сервисом.

НЕДВИЖИМОСТЬ В СОЧИ — ВАШИ ИНВЕСТИЦИИ В ВАШЕ БУДУЩЕЕ!

8 800 333 97 97
БЕСПЛАТНЫЙ ЗВОНОК ПО РОССИИ



ВИНСЕНТ®
НЕДВИЖИМОСТЬ

354000, Россия, г.Сочи,
ул. Несебрская, 6,
(площадь Морского порта)

12 ЛЕТ НЕДВИЖИМОСТЬ ПОКУПАЮТ ТОЛЬКО С НАМИ!

РЫНОК ИПОТЕКИ ВОССТАНАВЛИВАЕТСЯ

ОЖИВЛЕНИЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ ОКАЗЫВАЕТ ПОЛОЖИТЕЛЬНОЕ ВЛИЯНИЕ И НА РЫНОК ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА. ОН ОСТАЕТСЯ ВЫГОДНЫМ ДЛЯ КРУПНЫХ СТРОИТЕЛЬНЫХ КОМПАНИЙ-ИНВЕТОРОВ. ПОЗИТИВНЫЕ ОЖИДАНИЯ ЭКСПЕРТЫ СВЯЗЫВАЮТ С ПРОДЛЕНИЕМ ПРОГРАММ ГОСПОДДЕРЖКИ И ДАЛЬНЕЙШИМ Понижением СТАВОК. ЛАРИСА НИКИТИНА

ПОКАЗАТЕЛИ РАСТУТ В первом полугодии текущего года ипотека показывает стабильный рост относительно «провального» 2015-го. По данным ЦБ РФ, количество выданных кредитов выросло на 39,2%, а объем совокупного ипотечного портфеля увеличился на 46,15%.

«Главным трендом на рынке ипотеки в текущем году стало восстановление: впервые за последние два года мы увидели рост показателей относительно предыдущего года, — комментирует Анастасия Семенова, аналитик OBR Fogex. — Так, по данным АИЖК, за первые шесть месяцев общий объем выданных кредитов составил 660 млрд руб. Это гораздо выше 458 млрд руб. в 2015-м и немного не дотягивает до 766 млрд руб. в сильном (рекордном) 2014 году». Ситуация в регионах юга России соответствует общему тренду. «Если говорить про юг России, — уточняет Ольга Соловьева, директор по управлению регионами банка «ДельтаКредит», — то в первом полугодии 2016 года по сравнению с первым полугодием 2015-го наблюдается следующая динамика: в Ростове и области количество выданных кредитов выросло на 30% и составило 8,5 тыс. штук, объем ипотечного портфеля вырос на 35,6% и достиг 13,5 млрд руб.; в Краснодаре и Краснодарском крае количество выданных кредитов выросло на 37% и составило 10,5 тыс. штук, объем вырос на 35% и достиг 16,3 млрд руб. выданных ипотечных кредитов».

Вырос средний срок кредитования — с 171,3 до 181,7 месяца (с 14,3 года до 15,14 года). Притом что процентные ставки по ипотечным кредитам снизились по сравнению с началом года на 1,5–2 п.п. «ЦБ продолжает снижать ключевую ставку, что ведет за собой снижение ставок банками, на конец второго квартала средняя ставка по ипотеке максимально приблизилась к докризисным показателям», — отмечает Ирина Прокопенко, заместитель управляющего по розничному бизнесу ПАО «Ростовский ФАКБ „Российский капитал“». Николай Парамонов, начальник управления розничного кредитования банка «Центр-инвест», говорит о двукратном увеличении объемов ипотечного кредитования: «В первом полугодии 2016 года банк „Центр-инвест“ выдал 2206 ипотечных кредитов на сумму 4,1 млрд руб., увеличив вдвое объем кредитования по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. До конца года мы рассчитываем сохранить такой же темп роста».

Одно из важных событий на рынке ипотеки, по словам Ларисы Сулацкой, управляющей филиалом «Ростовский» банка «Глобэкс» (Группа Внешнеэкономбанка), — это принятие правительством РФ решения о продлении программы субсидирования ипотечной ставки до 1 января 2017 года. Льготная ставка была сохранена на уровне 12% годовых. Этот фактор стимулирует дальнейший рост рынка.

ОДНО ИЗ ВАЖНЫХ СОБЫТИЙ НА РЫНКЕ ИПОТЕКИ — ЭТО ПРИНЯТИЕ ПРАВИТЕЛЬСТВОМ РФ РЕШЕНИЯ О ПРОДЛЕНИИ ПРОГРАММЫ СУБСИДИРОВАНИЯ ИПОТЕЧНОЙ СТАВКИ ДО 1 ЯНВАРЯ 2017 ГОДА.



ОКОЛО 70% КВАРТИР В НОВОСТРОЙКАХ ПОКУПАЮТСЯ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИПОТЕЧНЫХ ЗАЙМОВ, ПОЧТИ 90% ИЗ НИХ — ПО ПРОГРАММЕ ГОССУБСИДИРОВАНИЯ

Рост продаж жилой недвижимости констатируют и риэлторы.

ГОСУДАРСТВО И БАНКИ ПОДДЕРЖИВАЮТ ЗАСТРОЙЩИКОВ Смягчение условий ипотечного кредитования и продление действия госпрограмм оказали положительное влияние на спрос на первичном рынке жилья. «Сравнение объемов жилищного строительства и ипотечного кредитования в 2016 году говорит о том, что ипотека существенно поддерживает рынок жилья. Не обеспечивает его рост, но предотвращает более глубокое снижение, — считает Марк Гойхман, аналитик ГК TeleTrade. — Так, по данным Росстата, в январе 2016 года снижение объемов ввода жилья составило 11,3%, а в июне 2016 года — 9%. И такая относительно благоприятная динамика во многом вызвана ростом числа ипотечных жилищных кредитов». Ирина Рогова, аналитик ГК Forex Club, добавляет, что во многом именно благодаря ипотеке с

господдержкой объемы строительства многоквартирных домов выросли на 2%.

Станислав Копылов, управляющий краснодарским филиалом, коммерческий директор региона «Юг» Юникредит-банка, отмечает, что ипотека оказывает решающее влияние на продажи на первичном рынке. Предполагаемая доля приобретений в ипотеку первичного жилья на рынке региона, по мнению эксперта, составляет более 60% от общего количества сделок по жилью. «Госпрограмма субсидирования ипотеки способствуют строительству жилья экономического класса и поддержке рынка ипотечного кредитования, — рассказывает Лариса Сулацкая. — 70% квартир в новостройках покупаются с использованием ипотечных займов, почти 90% из них — по программе госсубсидирования». Банк «Кубань Кредит» совместно с застройщиками наряду с выдачей ипотечных кредитов по госпрограммам развивает собственные программы ипотечного кредитования. По словам руководителя департамента роз-

ничного бизнеса КБ «Кубань Кредит» Александра Пышного, такое сотрудничество выгодно и банку, и застройщику. По данным банка, доля квартир в новостройках партнера-застройщика, которые покупаются с использованием ипотеки, составляет более 95%. «Работающий сегодня вариант — совместные программы девелоперов и банков по коммерческому субсидированию ипотечных ставок — в некоторой мере является заменителем ипотеки с господдержкой. Данный вариант предполагает, что застройщики компенсируют банкам выпадающие доходы из-за снижения ставок по кредитам. В большинстве случаев такая ипотека распространяется только на определенный пул квартир», — комментирует Лариса Сулацкая.

Еще один вид ипотеки, оказывающий положительное влияние на строительный рынок, — приобретение в кредит жилья на стадии строительства. «Основываясь на данных, собранных за последние годы, мы приходим к выводу, что доля ипотечных кредитов на приобретение объектов на стадии →

→ строительства растет и на сегодняшний день уже приближается к 50% от всех продаж на первичном рынке, в некоторых районах данный показатель превышает 70%, что, несомненно, стимулирует рынок жилищного строительства», — комментирует Ирина Прокопенко.

«На первичном рынке появляются программы от застройщиков, предполагающие рассрочку на выгодных условиях, скидки при единовременной оплате, субсидирование процентных ставок по специальным программам банков и застройщиков. Немаловажную роль, особенно в регионах, играет возможность получения налоговой льготы (вычета) при декларировании доходов. Период стагнации рынка жилья в краткосрочной перспективе завершится, ожидаемый рост цен на недвижимость будет обусловлен уже произошедшим ростом затрат на строительство новых объектов, поэтому откладывание приобретения необходимого жилья на будущее повлечет дополнительные расходы по сравнению с текущим периодом», — считает Станислав Копылов. Подводя итоги второго полугодия 2016 года, аналитики Агентства ипотечного жилищного кредитования (АИЖК) резюмируют: «Рынок ипотеки стал драйвером роста спроса на жилье на первичном рынке. В сочетании с наличием финансовых ресурсов у населения это формирует задел для будущего увеличения объемов жилищного строительства».

Риэлторы также отмечают, что в последнее время кредит стал реальной возможностью для решения квартирного вопроса. «Доля квартир, приобретенных через компанию „Винсент Недвижимость“ по ипотеке составляет около 20%, из которых большая часть — это долевое строительство многоквартирных домов, где действует программа с господдержкой с пониженной ставкой по кредиту. Сотрудничество риэлтора с банками прежде всего выгодно для клиента, чтобы сделать процесс получения ипотеки максимально быстрым и простым, а риэлтору увеличить количество сделок», — рассказывает специалист по продажам недвижимости компании «Винсент Недвижимость» Евгения Торопова. — По нашим данным, динамика продаж жилой недвижимости первого полугодия 2016 года значительно выросла по сравнению с аналогичным периодом 2015 года». Риэлтор констатирует, что интерес к недвижимости на Юге всегда был высок среди жителей Москвы, Санкт-Петербурга и Дальнего Востока. В послед-



ДИНАМИКА ИПОТЕЧНЫХ СТАВОК НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЖИЛЬЯ

ИСТОЧНИК: АИЖК

с господдержкой:



без господдержки:



ТОП-10 ИПОТЕЧНЫХ БАНКОВ ПО ИТОГАМ ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ 2016 Г.

Источник: ООО «Русипотека»

N	Банк	Объем выданных ипотечных кредитов, млн руб.	Количество выданных ипотечных кредитов, штук	Прирост объема выданных кредитов по отношению к I полугодью 2015 года, %
1	Сбербанк	333 800	220 000	10
2	ВТБ 24	130 142	68 401	80
3	Россельхозбанк	30 667	20 002	231
4	Дельтакредит	21 742	7 925	78
5	Газпромбанк	20 409	9 023	155
6	ВТБ Банк Москвы	18 000	8 724	76
7	Райффайзенбанк	11 100	3 880	437
8	Банк Санкт-Петербург	9 233	5 131	127
9	Связь-Банк	9 070	4 822	461
10	Абсолют Банк	8 716	4 405	240

ний год география покупателей расширилась. Купить квартиру в Сочи хотят жители Поволжья, Севера России, Урала, стран ближнего зарубежья (Украины, Белоруссии, Казахстана).

Стабильный покупательский спрос на первичном рынке жилья отмечают и в донском регионе. По мнению участников рынка продаж, тенденция связана с тем, что спрос на жилье экономического класса в регионе по-прежнему не до конца удовлетворен. Мнение риэлторов подтверждают и цифры. «За пять месяцев этого года мы продали квартир на 28% больше, чем за аналогичный период 2015 года», — комментирует Валентина Борошко, коммерческий директор «Магистрат-Дон», выступающего генеральным риэлтором объектов ГК «Патриот» в Ростове.

Девелоперы поясняют, что в перспективе следующих нескольких лет тенденция стабильного спроса на жилье массового сегмента в новостройках сохранится во многом благодаря ипотеке.

СТАВКИ НА Понижение Дальнейший рост рынка ипотеки его участники связывают не столько с госпрограммами, сколько с улучшением экономической ситуации и снижением ключевой ставки. «Перспективы ипотечного рынка, а значит и реализации жилья, во многом связаны с возможностями дальнейшего уменьшения процентов. Здесь есть ряд факторов. Прежде всего, для банка ставка зависит от стоимости фондирования. Поэтому вероятное в дальнейшем, в случае ослабления инфляции, снижение ключевой ставки ЦБ РФ будет содействовать удешевлению ипотеки. Кроме того, с повышением ее объемов относительно сокращаются и издержки банков на выдачу и обслуживание кредитов», — поясняет Марк Гойхман. В АИЖК отмечают в первом полугодии текущего года снижение процентных ставок по ипотеке, не связанное с господдержкой, в ряде крупных банков — от 0,1 до 0,5 п.п. «Разрыв между ставками по кредитам с господдержкой и без нее упал до уровня менее

1,5% (2,5–3% в начале года). Доля кредитов без господдержки будет расти», — прогнозируют аналитики АИЖК.

Снижение процентных ставок тем более актуально, в связи с тем, что несмотря на общий экономический спад цены на жилье (в отличие от ситуации 2008 года) не демонстрируют тенденции к снижению. Генеральный директор «Объединения застройщиков» (Ростов-на-Дону) Валерий Мироненко считает, что в течение года цены на квартиры могут даже вырасти. Таким образом, снижение ипотечного процента, некоторое замедление строительства и стабильные цены на жилье в новостройках некоторым образом «уравновесят» рынок, сбалансировав платежеспособный спрос и предложение.

«Мы ожидаем, что процентные ставки продолжат снижаться по мере ослабления инфляционного давления в экономике. В случае, если до конца года ЦБ понизит ключевую ставку еще на 2%, это, безусловно, будет способствовать дальнейшему снижению ипотечных ставок», — комментирует Ирина Прокопенко. Некоторый прирост ипотеки может дать и реализация так называемого отложенного спроса. «Отмечаем реализацию отложенного спроса, возникшего в результате резкого сокращения ипотечного кредитования и стагнации на рынке жилой недвижимости в целом в период с февраля 2015 года по январь 2016 года», — рассказывает Станислав Копылов.

На снижение процентной ставки по ипотечным кредитам работает и новая инициатива АИЖК. «АИЖК начинает выдачу ипотечных займов от себя, по договоренности с рядом крупных застройщиков, принимая документы прямо на строительных объектах. АИЖК менее ограничено в деятельности по сравнению с банками и, с другой стороны, имеет более дешевые финансовые ресурсы. Поэтому ставка процента по программе — в среднем 11,5%», — рассказывает Марк Гойхман. Эксперт уверен, что значительный подъем рынка ипотеки в целом и уменьшение ставок способен обеспечить и намечаемый выпуск ипотечных облигаций. «При гарантиях государства они могут сочетать высокую надежность и привлекательную доходность для инвесторов. И в то же время обеспечивать для банков „длинные“ деньги с рынка по ставкам ниже фондирования со стороны ЦБ. Это даст возможность снизить и ипотечные ставки на 0,8–1,5% и привлечь в данную сферу большое число новых участников и масштабные финансовые ресурсы», — прогнозирует эксперт. ■



ЭКСПЕРТЫ СЧИТАЮТ, ЧТО ПЕРИОД СТАГНАЦИИ РЫНКА ЖИЛЬЯ В КРАТКОСРОЧНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ ЗАВЕРШИТСЯ, ОЖИДАЕМЫЙ РОСТ ЦЕН НА НЕДВИЖИМОСТЬ БУДЕТ ОБУСЛОВЛЕН УЖЕ ПРОИЗОШЕДШИМ РОСТОМ ЗАТРАТ НА СТРОИТЕЛЬСТВО НОВЫХ ОБЪЕКТОВ

«МЫ ГОТОВИМСЯ К ТОМУ, ЧТО НАГРУЗКА НА ЗАСТРОЙЩИКОВ БУДЕТ ВОЗРАСТАТЬ»

КОМПАНИЯ «ЮГСТРОЙИНВЕСТ», РЕАЛИЗУЮЩАЯ ПРОЕКТЫ КОМПЛЕКСНОЙ ЗАСТРОЙКИ ТЕРРИТОРИИ В СТАВРОПОЛЕ И КРАСНОДАРЕ, ВЫХОДИТ НА РЫНОК РОСТОВА-НА-ДОНУ. ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР ЮРИЙ ИВАНОВ В ИНТЕРВЬЮ ВВГ РАССКАЗАЛ, КАК ЗАСТРОЙЩИКИ АДАПТИРУЮТСЯ К УСЛОВИЯМ КРИЗИСА, ЧЕГО ОНИ ЖДУТ ОТ НОВОГО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВА В СФЕРЕ ДОЛЕВОГО СТРОИТЕЛЬСТВА И КАК МЕНЯЮТСЯ ПРЕДПОЧТЕНИЯ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ ПРИ ПОКУПКЕ ЖИЛЬЯ.

BUSINESS GUIDE: Строительная отрасль сейчас находится в сложной ситуации... Поменялась ли тактика ведения бизнеса в кризисный период?

ЮРИЙ ИВАНОВ: За 13 лет работы на рынке наша компания уже пережила несколько кризисов. Одним из самых тяжелых для нас был кризис 2008 года: на тот момент мы строили достаточно большие объемы в Ставрополе в среднем ценовом сегменте, процентов 70 приходилось на ипотечные продажи. И вот в одночасье рынок ипотеки рухнул, продажи практически остановились. Мы начали советоваться с коллегами, изучать общероссийские тенденции в сфере стройиндустрии, и наконец нащупали верную тактику: надо строить малогабаритное жилье, квартиры по 20–25 м. Мы оперативно внесли изменения в проект и приступили к строительству жилья нового формата.

Надо сказать, что этот кризис очень многому нас научил. Прежде всего, мы стали гораздо тщательнее планировать свои действия, создавать резервы на случай финансовых затруднений. К примеру, сейчас на наших складах мы постоянно держим стройматериалы в таком количестве, чтобы полностью выполнить все наши обязательства даже в том случае, если рынок недвижимости по каким-то причинам полностью встанет. По сути все дома, которые мы только начинаем строить, физически уже «лежат» на складе. Да, это, возможно, лишает нас каких-то оборотных средств, но зато обеспечивает стабильность работы компании.

Также мы стали гораздо больше внимания уделять анализу рынка. Учитываем все факторы, которые влияют на развитие отрасли, внимательно изучаем спрос, постоянно анализируем предпочтения клиентов. В результате в прошлом году в двух городах мы сдали в эксплуатацию 170 тыс. кв. м жилья — ровно столько, сколько и планировали. В этом году мы также идем в полном соответствии с планом, хотя ситуация в экономике по-прежнему остается сложной. Строим ровно столько, сколько можем продать: в наших микрорайонах, как в Ставрополе, так и в Краснодаре, вы не увидите пустующих домов, они все заселены.

Кроме того, сегодня необходимо особое внимание уделять работе с поставщиками. Например, у нашей компании есть возможность договариваться с поставщиками об особых условиях, так как мы строим большие объемы. Себестоимость строительства выросла и у нас, в среднем процентов на 10–15, однако нам по-прежнему удается поддерживать цены на уровне среднего и ниже среднего.

ВВГ: Какой формат жилья сегодня востребован у потребителей?

Ю.И.: У людей за последние годы существенно изменилось представление о том, каким должно быть комфортное жилье. Сейчас даже доступная цена далеко не во всех случаях приводит к хорошим продажам, так как у людей существенно повысились требования к благоустройству. Сегодня клиенты готовы покупать не просто недорогие квартиры, а недорогие квартиры в полностью благоустроенном микрорайоне с хорошо развитой инфраструктурой.

На самом деле эту перемену в потребительских предпочтениях мы почувствовали еще около семи лет назад. И разработали свою собственную концепцию комплексной застройки территории, которая во многом и обеспечила быстрый рост компании. Она позволяет нам быть уверенными в том, что наши проекты будут востребованы и в других регионах — Ростовской области, Подмосковье. А ведь там мы планируем строить довольно большие объемы; например, площадь застройки нового микрорайона «Красный Аксай» в Ростове-на-Дону будет составлять около 400 тыс. кв. м.

ВВГ: В чем заключается концепция?

Ю.И.: Прежде всего, мы абсолютно убеждены, что необходимо максимум внимания уделять социальной инфраструктуре. Мы приняли для себя решение строить такие микрорайоны, в которых было бы по-настоящему удобно и комфортно жить. Обязательный стандарт — наличие в каждом микрорайоне спортивных и детских площадок, аллей для прогулок, магазинов и т. д. На первых этажах жилых домов расположены коммерческие площади, и мы договариваемся с предпринимателями, чтобы человек в шаговой доступности от дома мог получить максимальный набор бытовых услуг. Мы стали едва ли не первой строительной компанией в России, которая построила детский садик на условиях муниципально-частного партнерства: представителей городской администрации впоследствии не один раз приглашали в Госдуму РФ для того, чтобы они поделились этой практикой, делегации приезжали даже из-за рубежа. На сегодняшний день на нашем счету уже шесть садиков, также в стадии строительства школа. Другими словами, фактически мы строим не микрорайон, а «город в городе».

ВВГ: Однако такой подход не нов, сейчас большое внимание уделяется социальной инфраструктуре в проектах комплексной застройки, а в ряде случаев застройщикам выдвигаются обязательные требования по соцобъектам со стороны администрации.

Ю.И.: Согласен, сегодня власти муниципалитетов намного жестче подходят к этому вопросу. Мы начали это делать достаточно давно и уже научились хорошо просчитывать экономику проектов с учетом строительства социальной инфраструктуры. И даже сейчас, в кризис, мы считаем важным не снижать стандарты благоустройства. Наоборот, мы изучаем лучшую практику со всей России, внедряем новинки: например, подхватили модную тему воркаут-ролледромов — они тут же появились в наших строящихся микрорайонах.

Кроме того, мы все больше и больше убеждаемся в том, что построить хорошо благоустроенный микрорайон — это только полдела. Изучая рынок, мы пришли к выводу, что сейчас людям важно понимать, что застройщик не просто сдал микрорайон и забыл о его существовании, так как занят реализацией следующего проекта, а постоянно заботится о поддержании комфортной среды в уже построенных кварталах. Имен-



но по этой причине мы плотно взаимодействуем с управляющими компаниями, которые следят за чистотой и порядком в наших микрорайонах, уделяем большое внимание благоустройству, озеленению, ремонту по мере необходимости и т. д. У нас есть обязательное правило: если у покупателя возникла какая-то проблема в уже купленной квартире, мы ее устраняем без разговоров. Постоянно мониторим форумы жильцов, общаемся с ними, дарим подарки за удачные идеи по улучшению проектов, например за предложение более удачных планировочных решений. Организуем много событий — от спортивных и семейных праздников до концертов и флэш-мобов: это позволяет создать условия для общения людей между собой, сформировать благоприятную социальную среду. Другими словами, мы не просто строим, а фактически живем вместе с людьми. В буквальном смысле этого слова 90% сотрудников компании живут в построенных нами же домах. Я твердо уверен в том, что, не создав условия для комфортного проживания людей, невозможно эффективно продавать.

ВВГ: Вы работаете в разных регионах — Ставрополь, Краснодар, скоро начнется строительство в Ростове-на-Дону. Есть ли какие-то отличия строительного рынка в разных регионах?

Ю.И.: Самые главные отличия — в количестве жителей и уровне доходов граждан, стоимости земли и технических условий для подключения к коммуникациям. Соответственно необходимо очень тщательно просчитывать себестоимость и формировать оптимальную ценовую политику в каждом регионе. Конкурентная среда также отличается. В Ростове-на-Дону, к примеру, комплексных проектов оказалось немного. Учитывая

этот факт, думаю, что наш проект комплексной застройки микрорайона «Красный Аксай» будет востребован и мы сможем занять свою нишу на рынке города. Полностью строительство мы планируем завершить в течение 3,5–4 лет, объем инвестиций составит около 15 млрд руб.

ВВГ: «Красный Аксай» будет построен на территории бывшего завода. Каковы особенности застройки на такой территории?

Ю.И.: Для застройщика строительство на индустриальной площадке, конечно, более трудоемкий и затратный процесс, чем возведение жилья на свободной территории. Нам придется нести дополнительные затраты на демонтаж оставшихся корпусов завода, рекультивацию земли. Однако, на наш взгляд, расположение этого участка — на берегу Дона, рядом с традиционной зоной отдыха ростовчан Зеленым островом и в то же время в семи минутах езды от центра города — стоит того, чтобы вкладывать дополнительные средства в расчистку и подготовку стройплощадки.

Кроме того, «Югстройинвест» не только полностью решит все задачи по рекультивации земли, благоустройству, но и сохранит частицу истории завода «Красный Аксай», который был создан еще в 1890 году. В парке будущего микрорайона мы планируем сделать небольшую выставочную зону, где будет информация об истории завода, некоторые образцы продукции.

ВВГ: Компания планирует также выйти на рынок Московской области. Когда начнете строительство в этом регионе?

Ю.И.: Сейчас мы изучаем площадки, разрабатываем проект. Рынок Москвы и ближнего Подмосковья для нас интересен тем, что здесь можно добиваться совершенно других экономических показателей. Мы очень внимательно изучили ситуацию на местном рынке и убедились в том, что проектов с примерно той же концепцией, которой придерживаемся мы, не очень много, несмотря на более высокие объемы строительства и большее количество проектов комплексной застройки.

На наш взгляд, особенно перспективны города, расположенные на расстоянии около 10 км от МКАД, например такие как Одинцово, Королев. Среди особенностей рынка Московской области я бы отметил большое количество земли, которая потенциально подходит для проектов комплексной застройки.

ВВГ: Как вы в целом оцениваете последние законодательные инициативы в сфере долевого строительства?

Ю.И.: Мы готовимся к тому, что нагрузка на застройщиков будет возрастать. Однако со своей стороны предпринимаем все необходимые шаги, для того чтобы подготовиться к работе по новым правилам. Мы всегда стараемся максимально вникнуть в задачу, найти решение, оптимальное для людей, власти и компании. Как можно меньше спорить и качественно, в срок выполнять свои обещания. Вот это наша стратегическая линия, которая позволяет нам очень плотно взаимодействовать во всех регионах с властью и людьми и всегда находить взаимопонимание.

Беседовала Наталья Горова

БИЗНЕС ПРОЯВЛЯЕТ СПОРТИВНЫЙ ИНТЕРЕС

ЧАСТНЫЙ БИЗНЕС ВСЕ БОЛЕЕ АКТИВНО ПОДДЕРЖИВАЕТ СПОРТИВНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ: КОМПАНИИ ЗАПУСКАЮТ СПЕЦИАЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ ШКОЛ И ФИЗКУЛЬТУРНО-ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫХ КОМПЛЕКСОВ, ПРОВЕДЕНИЮ ЧЕМПИОНАТОВ И ФЕСТИВАЛЕЙ, ФИНАНСИРОВАНИЮ КОМАНД И КЛУБОВ. ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОЕ ПАРТНЕРСТВО В ЭТОМ НАПРАВЛЕНИИ МОЖЕТ УСИЛИТЬ ПРИТОК ИНВЕСТИЦИЙ ОТ ПРЕДПРИЯТИЙ, ЗАИНТЕРЕСОВАННЫХ В РЕАЛИЗАЦИИ СПОРТИВНЫХ ПРОЕКТОВ. ЕЛЕНА ЛИ

ЗОЖ И ЛОЯЛЬНОСТЬ К БРЕНДУ Поддержка спорта со стороны бизнеса приобретает все более системный характер: компании не ограничиваются финансированием «разовых» мероприятий, а стремятся использовать комплексный подход, вкладывая средства в реконструкцию спортивных сооружений, строительство школ и площадок, запуск проектов, нацеленных на вовлечение определенной категории населения.

Как правило, масштабные вложения в поддержку как любительского, так и профессионального спорта на постоянной основе могут позволить себе крупные компании федерального уровня. К примеру, многие социальные программы «Газпрома» направлены на популяризацию спорта среди детей и подростков. Как сообщает пресс-центр компании, в рамках программы «„Газпром“ — детям» с 2007 по 2015 год было построено и реконструировано 1,3 тыс. спортивных и культурных объектов. «Общая сумма финансирования объектов, включая строящиеся в настоящее время, составила 48,8 млрд руб. Объем благотворительной помощи, направленной на развитие детского спорта и творчества, закупку спортивного инвентаря и организацию спортивных секций и кружков, за эти годы превысил 1,1 млрд руб.», — отмечают в пресс-центре «Газпрома». С 2013 года компания также реализует международную детскую социальную программу «Футбол для дружбы», которая включает в себя проведение спортивно-образовательных мероприятий в разных странах мира. В профессиональном спорте «Газпром» поддерживает ряд футбольных клубов — российский «Зенит», немецкий «Шальке 04» и др., выступает официальным партнером ФИФА и генеральным спонсором Олимпийского комитета России.

Представители компаний отмечают, что для поддержки приоритетными направлениями выступают массовые виды спорта — футбол, баскетбол, бег, ходьба и др., поскольку в них относительно легко вовлечь максимальное количество людей.

Александр Милых, директор по коммуникациям российского производителя обуви Zenden, отмечает, что поддержка спортивной сферы дает компании возможность увеличить лояльность к бренду со стороны потенциальной аудитории. «Многие социальные группы, политики или инвесторы, могут делать соответствующие выводы о комплексном функционировании предприятия и его влиянии на социальную среду, что добавляет компании привлекательности. Поддержка спортивной или иной компанией косвенно говорит о ее стабильном финансовом положении», — добавляет он. Сейчас Zenden реализует программу по поддержке и развитию отечественного спорта сроком на два года, которая направлена на создание в 110 городах присутствия компании инфраструктуры для занятий массовым спортом, популяризацию спорта, а также помощь детским спортивным школам. Также до конца текущего года группа собирается подписать соглашение о сотрудничестве с Новгородской футбольной школой имени Александра Невского.

Газоперерабатывающий и нефтехимический холдинг СИБУР также направляет средства на



ПОДДЕРЖКА СПОРТА СО СТОРОНЫ БИЗНЕСА ПРИОБРЕТАЕТ ВСЕ БОЛЕЕ СИСТЕМНЫЙ ХАРАКТЕР: КОМПАНИИ ВКЛАДЫВАЮТ СРЕДСТВА В РАЗВИТИЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ ДЛЯ ЗАНЯТИЙ ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМ И МАССОВЫМ СПОРТОМ, ПОДДЕРЖКУ ДЕТСКО-ЮНОШЕСКИХ СПОРТИВНЫХ ШКОЛ, ПОПУЛЯРИЗАЦИЮ СПОРТА

поддержку массового спорта, продвижение здорового образа жизни и развитие спортивной инфраструктуры в рамках единой благотворительной программы «Формула хороших дел». Владислав Кузнецов, директор по обеспечению поддержки бизнеса компании в регионах присутствия сообщает, что среди направлений программы — реконструкция спортивных сооружений, обучение тренерского состава, проведение сезонных фестивалей спорта и баскетбольных лагерей для молодых спортсменов с участием звезд международного уровня. «Совместно с НБА мы реконструировали семь спортивных площадок в городах СИБУРа. На этой базе ребята разных возрастов могут играть, тренироваться, совершенствовать свои навыки. Еще один проект — „Здравый смысл“, реализованный совместно с Фондом поддержки спорта, в рамках которого в 2015 и 2016 годах в шести городах присутствия компании были открыты 12 турнирных комплексов и площадок для воркаута. В течение всего лета проводились бесплатные общие тренировки для всех желающих под руководством профессиональных спортсменов, которые посетили более 8 тыс. человек», — рассказывает господин Кузнецов.

Совладелец комбайнового завода «Ростсельмаш» Дмитрий Удрас сообщает, что под патронажем компании находится клуб альпинизма и туризма «Планета». «Общее количество членов клуба — около 1 тыс. человек, в основном это жители Ростовской области. На его развитие мы ежегодно выделяем 5 млн руб.», — добавляет он. Нынешним летом также состоялся первый общегородской массовый велопробег, приуроченный к 87-летию компании, в котором приняло участие свыше 300 человек. В профессиональном спорте завод направляет средства нескольким командам: на поддержку футбольного клуба «Ростов» в этом году было выделено 20 млн руб., гандбольного клуба «Ростов-Дон» — 40 млн руб.

Представители бизнеса сходятся во мнении, что, несмотря на желание компаний осуществлять социальные инвестиции, для финансирования масштабных проектов — спорткомплексов, стадионов и др. — необходима поддержка со стороны государства. Иначе их строительство со стороны частного бизнеса будет единичным, поскольку вложения в подобные объекты могут позволить себе лишь крупные компании и инвесторы. Рубен Татулян, президент Федерации спортивной борьбы города Сочи, председатель совета директоров ОАО КОТЭК «Пансионат „Весна“», руководитель спортивного комплекса Александра Карелина, отмечает, что сотрудничество бизнеса и государства может дать гораздо больший эффект, чем только частная инициатива. Среди возможных мер поддержки он называет предоставление инвесторам льгот по налогообложению, хотя бы на период строительства спортивного объекта. «Кроме того, сегодня государство за размещение спортсменов на госбазе платит в полтора раза больше, чем за размещение в комплексах, построенных на коммерческой основе. При этом качество услуг на госбазе не всегда выше. Если разницы в стоимости размещения не будет, уверен, что гораздо больше инвесторов заинтересуется вложениями в спортивную сферу. Вырастет и общий уровень качества услуг, потому что высокая конкуренция всегда стимулирует развитие, и в конечном счете от этого выиграют прежде всего спортсмены», — говорит господин Татулян. Александр Милых отмечает, что для привлечения инвестиций в поддержку спорта нужны прозрачные условия возврата вложенных средств, поскольку при подходе к объекту как бизнес-проекту важно извлечение прибыли.

БУДУЩИЕ ПОБЕДЫ Опрошенные ВГ компании заявляют, что помимо продолжения финансирования уже действующих спортивных проектов рассматривают возможность поддержки новых для себя мероприятий. «Поддержка спорта для нас является не просто разовыми проектами. Это большая, постоянная профессиональная работа по его возрождению, которая идет параллельно с нашим коммерческим развитием», — заявляет Александр Милых. Рубен Татулян сообщает, что в следующем году в пансионате «Весна» начнется реконструкция 20% номерного фонда, в котором проживают, в том числе, спортсмены, тренирующиеся в спорткомплексе. Планируется реконструировать около 140 номеров, также для спорткомплекса А.Карелина будет постепенно закупаться современное медицинское оборудование. Объем средств сейчас просчитывается. «Наши результаты — это количество мест на пьедестале, которые заняли наши спортсмены. К примеру, за все время мы подготовили 22 олимпийских победителя. Конечно, когда мы только начинали этот проект, мы надеялись на результат, но не думали, что он будет таким существенным. На мой взгляд, помимо коммерческой составляющей у того, кто реализовывает спортивный проект, должен быть еще и другой интерес — это гордость за страну, стремление достойно ее представить на международной спортивной арене», — уверен Рубен Татулян. ■

СОЦИАЛЬНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ И ГОСУДАРСТВО

Эксперты отмечают, что в последние годы у инвесторов появляется интерес к строительству крупных спорткомплексов, в то время как раньше возведение таких объектов осуществлялось преимущественно на средства от государства. Среди подобных проектов спикер, депутат городского собрания Сочи, председатель комитета по спорту, молодежной политике и СМИ Анжела Селюкова выделяет спортивный комплекс А. Карелина. Она отмечает, что комплекс осуществляет несколько функций: выступает площадкой для тренировки российских спортсменов, туристическим объектом для отдыха и активных занятий спортом, в частности для живущих поблизости детей. В Каменском районе Ростовской области действует частный спортивный комплекс «Престиж», построенный индивидуальным предпринимателем Сергеем Кушнаренко. Объект включает четыре гимнастических зала, теннисный корт и площадку для настольного тенниса, еженедельно его посещают около 350 человек. Ростовская «Группа Агроком» бизнесмена Ивана Саввиди сейчас ведет строительство дворца спорта за 1 млрд руб., который должен стать домашней площадкой женского гандбольного клуба «Ростов-Дон».

Однако эксперты отмечают, что для большинства предпринимателей вложения в спорт все еще являются больше благотворительностью, нежели бизнес-проектом. Аналитик IFC Markets Дмитрий Лукашов говорит, что с точки зрения доходности интерес может представлять лишь профессиональный спорт. «Проекты и объекты в любительском спорте способны принести выгоду лишь подрядчикам, выполняющим заказы государства или спонсоров», — считает он. Аналитик ГК «Финам» Богдан Зварич заявляет, что зачастую бизнесмены отказываются от инвестиций в спорт из-за необходимости постоянного вложения средств и отсутствия прибыли.

«УБЕЖДЕН, ЧТО СПОРТИВНЫМИ АРЕНАМИ В КОНЕЧНОМ ИТОГЕ ДОЛЖНЫ УПРАВЛЯТЬ КЛУБЫ»

ОЛИМПИАДА В СОЧИ-2014, ПРЕДСТОЯЩИЙ ЧМ-2018 ДАЛИ СЕРЬЕЗНЫЙ ТОЛЧОК ДЛЯ РАЗВИТИЯ СПОРТИВНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ НА ЮГЕ РОССИИ. ЧТО НЕОБХОДИМО ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ В СФЕРУ СПОРТА ПРИШЛИ ЧАСТНЫЕ ИНВЕСТОРЫ, В ИНТЕРВЬЮ ВЪГ РАССКАЗАЛ ТРЕХКРАТНЫЙ ОЛИМПИЙСКИЙ ЧЕМПИОН, ПОЛИТИК АЛЕКСАНДР КАРЕЛИН.

BUSINESS GUIDE: Как вы оцениваете сегодняшний уровень развития спортивной инфраструктуры в крупнейших городах России?

АЛЕКСАНДР КАРЕЛИН: Спортивная инфраструктура в нашей стране в последнее время, считаю, неплохо преобразуется, с каждым годом она становится все более развитой. Есть программа Минспорта, в результате действия которой уже появилось 2 тыс. новых объектов. Если мы говорим об олимпийском наследии, то, конечно, то, что сделало государство, готовясь к Играм в Сочи, начиная от спортивных объектов и заканчивая транспортными, то, что сделано также в Казани, — это невероятный шаг вперед. Такие мероприятия, считаю, всегда очень значимы, они проходят, но все, что создано для их проведения, еще долгое время работает и подлежит эксплуатации. Например, Олимпийские игры-80 сейчас практически забылись, но можно напомнить, что почти 20 лет без малого аэропорт «Шереметьево-2», который был построен к Олимпиаде, являлся основными воздушными воротами страны. Также очень важно, на мой взгляд, что в предолимпийской подготовке к Играм 2014 года мы дали четкое определение, что такое безбарьерная среда. И сегодня все вновь вводимые объекты соответствуют этим требованиям.

Сейчас мы готовимся к чемпионату мира по футболу. Вместе с тем необходимо, чтобы в стране появилось больше так называемых не широко эксплуатируемых залов. Например, футбольные, баскетбольные площадки — они универсальные, пригодные сразу для нескольких дисциплин. Для гимнастики же (художественной, а спортивной — особенно) нужны отдельные залы, ведь там стоят снаряды, и их никуда не переместишь, в уголок не отодвинешь, потому что это и прыжковые ямы, и ковер для вольных упражнений. Можно привести в качестве примера Пензу, где под одной крышей огромного спортивного комплекса при участии федерального и регионального бюджетов созданы удивительные возможности для художественной и спортивной гимнастики. Есть и кемеровский пример — Губернский центр спорта на проспекте Строителей, там оборудован универсальный спортзал с трибунами, плюс в подвале тяжелая атлетика и борьба, и рядом зал с высокими потолками для художественной гимнастики. В Сочи на базе пансионата «Весна» командой Рубена Татуляна создано три очереди по сути спортивных возможностей: зал борьбы с 25-метровым бассейном, тренажерный зал для дзюдо и гимнастики, зал общей физической подготовки для восстановления, а также футбольное поле. Вот таких совмещений сейчас нам не хватает.

ВЪГ: Насколько эффективно, на ваш взгляд, эксплуатируются олимпийские объекты Сочи?

А. К.: Вопрос эффективности использования спортивных объектов понятен и обоснован, так как были сделаны большие вложения, огромная концентрация ресурсов. Конечно, они должны быть долгоиграющими. Сейчас над этим ведется работа. Со временем, думаю, мы более полно сможем эксплуатировать все возможности, доставшиеся после сочинских Игр. Если говорить о дне сегодняшнем, то нельзя не сказать про Имеретинку, костяк центра Олимпийской деревни.



АЛЕКСАНДР ПОДГОРНИК

Там создан и работает круглогодичный всероссийский лагерь для одаренной молодежи. А в целом, повторяюсь, еще есть над чем работать. Нужно не только проводить события международного уровня, вроде гонок «Формулы-1», но и задействовать постоянно построенные объекты, используя все наши географические и климатические преимущества.

ВЪГ: Вы упомянули спорткомплекс вашего имени в Сочи. Почему, считаете, проект стал эффективным? При каких условиях можно тиражировать этот опыт на другие города и виды спорта?

А. К.: Условие в данном случае одно — личная инициатива. Когда-то действующий еще спортсмен — знаменитый Мнацакан Искандарян познакомил меня с Рубеном Татуляном, который сказал: «Я беру на себя конкурсное задание — строю спортивный зал, это будет зал борьбы, но при одном условии: что называться он будет твоим именем». То есть именем Карелина. Я согласился. Не думаю, конечно, что это самый красноречивый и убедительный аргумент в пользу того, чтобы начать везде строить спортивные залы. Даже именные. Но тем не менее, пример такой есть.

Центр успешно действует. Однако для того, чтобы он развивался и становился еще интереснее, должно быть более тесное взаимодействие с федерациями. Сейчас там основным является дзюдо, большую часть времени из годовой программы спортсмены как раз там тренируются. И именно дзюдоисты, надо отметить, завоевали для нас первую медаль в Рио.

Что касается существующей системы оплаты в «Весне», то ее, как я понимаю, необходимо пересмотреть. Сегодня центр находится в неконкурентных условиях. Другие базы получают больше возможностей, больше тариф. Здесь же этого не происходит, он не индексируется, к сожалению. Надеюсь, что, подводя итоги Рио-де-Жанейро, итоги всего цикла, который завершится с текущей Олимпиадой, все будет учтено и последуют коррективы. И тогда еще больше возможностей будет не только у единоборцев, но и у других спортсменов.

Очень важно, чтобы и центр подготовки национальных команд, и Министерство спорта обращали на такие возможности, на таких энтузиастов более пристальное внимание и предоставляли им конкурентные условия.

ВЪГ: Какой опыт Сочи может быть полезным для городов, которые сейчас готовятся к ЧМ по футболу?

А. К.: Использовать весь опыт надо. Потому что такие проекты — большие, перспективные, заметные, они являются локомотивами, создают предпосылки, дают возможности развиваться рынку спортивных услуг.

При этом надо строить не только спортобъекты, не только инфраструктуру менять город, но также создавать, предлагать возможности для предпринимчивых людей, чтобы они строили там фитнес-центры, спортивные арены уже не столь масштабного и глобального применения.

Ведь чем больше будет, к примеру, тех же бассейнов, тем больше будет и спрос на них. Любое муниципальное учреждение заключило договор, разместили бюджетный заказ, и ребята пришли туда два раза в неделю, окунулись в воду, изучили азы. Наверняка в жизни пригодится.

ВЪГ: Насколько выгодно частным инвесторам вкладываться в такие проекты? Какая бизнес-модель могла бы быть оптимальной при создании спортивных объектов?

А. К.: Частные предприниматели, несомненно, более динамичны... И, конечно, нужна и должна быть синтезированная модель. Необходимо обеспечить условия для того, чтобы команды занимались спортом и чтобы это не просто закрывало сезонные разрывы, как часто банально предполагают, что сезон — это туристы, отдыхающие, а когда море не столь теплое уже, то спортсмены... Не так должно быть. Иначе. Поэтому важно все еще раз взвесить и соотнести.

А результат для всех должен быть один: качество услуг, соотношение цена/качество. Чтобы конкурировать сегодня с другими курортами черноморского и средиземноморского побережья, мы должны перестать диктовать и предлагать услуги с позиции

«мы единственное, что у вас есть». Надо помнить, что среда вокруг конкурентная. Вот и все.

ВЪГ: Как оцениваете опыт создания в регионе спорткомплексов полностью на частной основе, нацеленных не только на коммерцию, но и на развитие профспорта? Как много подобных примеров в России?

А. К.: Немного, думаю, таких примеров. Но считаю, что именно за этим будущее. Это один из вариантов, который нам необходим, чтобы развивать как раз те самые лиги. Лиги, хозрасчет, бизнес спортивный. Я убежден, что спортивными аренами в конечном итоге должны управлять клубы. И проводить не только тренировки, но и зрелища организовывать, как это происходит, например, в баскетбольной организации за океаном. Это должно происходить и с баскетбольными клубами, и с хоккейными, и с футбольными. То есть там, где есть лиги, где есть трансфертная политика, где есть реальный рынок. Пока он напоминает работоторговлю, когда ребят продают еще в детстве в какие-то клубы, или когда система выращивает спортсмена, а потом он становится свободно конвертируемой отдельной единицей и уже торгует своими контрактами и располагает своим временем и финансовыми возможностями сам.

Поэтому такие клубы должны появиться, и они должны управлять спортивными аренами, конечно. Должны измениться классификация и подход к проектированию, чтобы там было место для проявления активности. Чтобы ни в коем случае ярмарки не были развернуты непосредственно на спортивных полях, как это происходит в том же Томске, где торговля идет там, где должен быть лед и спортивные соревнования, а они зарабатывают, потому что в другом месте нельзя этого сделать.

Могут быть полностью частными спорткомплексы, но необходимо понимать, что нужно соответствовать региональным программам, программам команд, то есть все равно в них должно появиться место для бюджетных возможностей. Ну, например, в частном комплексе тренируется детско-юношеская спортивная школа, здесь уже появляется бюджетный заказ и, если говорить о каких-то задачах для спортшколы или о занятиях в том же бассейне, то подразумевается муниципальное задание. Здесь, на мой взгляд, очень большие перспективы. Инвестор строит, вкладывается, бюджет на это деньги не тратит, но помогает наполнить все созданное содержанием, условно — приходят ребята и получают эту услугу.

Понятия «услуга» и «спорт, физкультура» у нас пока, конечно, не очень рядышком находятся. Но перспективы очевидны. И надо этому учиться, и мы, уверен, будем это делать. Постепенно, привыкая, меняясь. По большому счету-то не суть важно, сколько это заняло сил и чьих — государственных или частных. Важно, чтобы можно было прийти и этим воспользоваться. Поэтому должно быть несколько классификаций: арены, спорткомплексы, которые работают на интересы клуба, и те, кто для бюджетных возможностей, и для тех, кто может из собственного кармана за все заплатить. Одним словом, здесь гармоничны разные совмещения, и возможностей для развития разных форм сегодня достаточно.

Беседовала Наталья Горова

ОЗДОРОВЛЕНИЕ «ОЗДОРОВИТЕЛЬНОЙ ИНДУСТРИИ»

В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ ВЕДЕТСЯ АКТИВНАЯ РАБОТА ПО УСКОРЕНИЮ РАЗВИТИЯ ЗДРАВНИЦ КАВМИНВОД. РОСТ ПОПУЛЯРНОСТИ РОССИЙСКИХ КУРОРТОВ, С ОДНОЙ СТОРОНЫ, ОБОСТРИЛ ПРОБЛЕМЫ ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННОГО КОМПЛЕКСА, СВЯЗАННЫЕ С СЕРВИСОМ, НЕХВАТКОЙ КВАЛИФИЦИРОВАННЫХ КАДРОВ, СОЗДАНИЕМ ЕДИНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ ОТДЫХА, ОЗДОРОВЛЕНИЯ И РАЗВЛЕЧЕНИЙ, А С ДРУГОЙ — ПОВЫСИЛ ИНТЕРЕС ЧАСТНЫХ ИНВЕСТОРОВ К ЭТОЙ СФЕРЕ.

АЛИНА САВИЦКАЯ, ИВАН ДЕМИДОВ

ДЕЛО ГОСУДАРСТВЕННОЙ ВАЖНОСТИ

Если в 2010 году курорты Ставропольского края посетило 710,5 тыс. отдыхающих, то в 2015-м эта цифра составила 931 тыс. человек. По информации пресс-службы Министерства по делам Северного Кавказа, только за первое полугодие 2016 года на Ставрополье побывало 433,4 тыс. туристов, что на 5,4% больше, чем за аналогичный период прошлого года. А по итогам года край ожидает до 1 млн гостей.

Рост популярности курортов Кавминвод требует от региональных властей и бизнеса дополнительных мер по развитию туристско-рекреационного комплекса.

Так, 10 августа этого года было подписано соглашение с Ростуризмом. Документ содержит условия сотрудничества по развитию туристических программ на территории Ставропольского края, привлечению инвесторов для реализации проектов в курортной сфере.

Ставропольский край включен в федеральную целевую программу «Развитие курортов федерального значения». По программе в 2016–2018 годах регион сможет привлечь 900 млн руб. из федерального бюджета на реализацию инфраструктурных проектов в санаторно-курортной отрасли.

Частные инвесторы также заинтересованы в развитии курортов Ставрополья. По словам генерального директора Корпорации развития Ставропольского края Заура Абдурахимова, за последние пять лет объем инвестиций в курорты Кавказских Минеральных Вод увеличился в семь раз и составил около 10 млрд руб. «Отечественные и зарубежные инвесторы все больше проявляют интерес к Кавминводам и готовы вкладывать средства в развитие туристско-рекреационного комплекса региона. За последние годы построена и реконструирована большая часть санаториев и пансионатов, гостиниц и туристских комплексов», — отмечает господин Абдурахимов. — Например, в этом году состоялось открытие санатория „Источник“ в Ессентуках с привлечением инвесторов из Азербайджана».

УНИКАЛЬНЫЙ ОПЫТ По мнению экспертов, преимущество Кавминвод состоит в выстроенной системе санаторно-курортного лечения, адаптированной под требования клиента. Кроме того, благодаря системе стандартизации, созданной еще в СССР и доработанной в наше время, исключен сценарий, при котором здоровью пациента будет нанесен вред по причине бесконтрольного приема процедур. «Санаторно-курортный отдых — российское изобретение. На Западе по большей части существуют SPA-комплексы и центры реабилитации. Когда при строительстве новых корпусов мы сотрудничаем со специалистами из Европы, то они периодически приезжают к нам, потому что не до конца понимают суть санаторно-отдыха», — рассказывает генеральный директор комплекса «Машук Аква-Терм» (Железноводск) Ольга Бокова.

Главным фактором развития санаторно-курортного комплекса на Ставрополье являются уникальные природные условия, а именно знаме-



ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ И ЗАРУБЕЖНЫЕ ИНВЕСТОРЫ ВСЕ БОЛЬШЕ ПРОЯВЛЯЮТ ИНТЕРЕС К КАВМИНВОДАМ И ГОТОВЫ ВКЛАДЫВАТЬ СРЕДСТВА В РАЗВИТИЕ ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННОГО КОМПЛЕКСА РЕГИОНА, В ТОМ ЧИСЛЕ РАСШИРЯЯ СПЕКТР МЕДИЦИНСКИХ И SPA-УСЛУГ

нитые минеральные воды. «Российская курортная наука уже два с лишним века назад целенаправленно ориентировалась на изучение возможностей лечебного применения минеральных вод. В это время зарубежные курорты развивались по типу общеоздоровительных. Поэтому наши врачи владеют более глубокими знаниями в области бальнеологии и курортологии. Кроме того, минеральные воды на Кавказе не привозные и не искусственные. Питьевые бюветы и водолечебницы расположены непосредственно в местах выхода из недр земли», — подчеркивает директор лечебно-профилактического учреждения «Базовый санаторий „Виктория“» (Ессентуки) Нина Гринько.

КУРС НА СЕРВИС Вместе с тем заместитель генерального директора санатория «Целебный Нарзан» (Кисловодск) Татьяна Байчорова добавляет, что европейские курорты, специализирующиеся на предоставлении медицинских услуг, например в Германии, Чехии, Франции, Австрии или Финляндии, все же имеют много общего с

медицинским туризмом Кавминвод. И курортным базам в нашей стране необходимо сделать многое для достижения европейского уровня сервиса.

Чтобы удовлетворить растущий спрос, участники рынка санаторно-курортных услуг активизировали программы, направленные на улучшение условий проживания, занялись ремонтом номерного фонда, расширением спектра медицинских услуг.

Генеральный директор санаториев «Плаза» (Железноводск, Кисловодск) Марина Азарова говорит, что сервис в санаториях становится в большей степени ориентированным на клиента. Нина Гринько отмечает комплексный подход к оздоровительному отдыху: «Если открывается новая гостиница, то организаторы стараются сразу это средство размещения снабдить всевозможными дополнительными услугами: питание, медицинские или SPA-процедуры, трансфер. Когда мы говорим о таком учреждении как санаторий, где путевка уже включает проживание, питание и лечение, то важно создать такие усло-

вия, такую медицинскую базу, чтобы гость получил необходимое обследование и лечение по основному и сопутствующим заболеваниям в одном месте».

В рамках соглашения с региональной властью Ростуризм планирует все учреждения санаторно-курортной сферы края внести в единый реестр, создаваемый на базе Национальной курортной ассоциации. Уже к концу текущего года эта работа должна быть завершена. Затем будет проведена сертификация (как в гостиничном комплексе), санаторно-курортным учреждениям будут присвоены «звезды». Как сообщают в Ростуризме, оценка будет проводиться по качеству сервиса, условиям размещения, набору услуг и направлений лечения, обеспеченности оборудованием. Кроме того, во внимание будет приниматься специфика санаторно-курортных учреждений.

ДЛЯ ВСЕХ И КАЖДОГО Сегодня поездки в санаторий становятся семейным отдыхом. Поэтому участники рынка приспосабливаются к новым условиям и предлагают своим гостям не только комплекс оздоровительных процедур, но и развлекательную программу для детей и их родителей. «Мы наблюдаем резкий рост спроса на путевки со стороны молодых профессионалов, как правило, людей семейных. Такие гости уже успели построить карьеру, и теперь они инвестируют в свое здоровье и здоровье своей семьи», — отмечает Марина Азарова.

Участники рынка уверены, что развивать медицинский туризм на Кавминводах следует и для зарубежных гостей. Ежегодно санатории Кавминвод посещают жители ближнего зарубежья: Азербайджана, Армении, Казахстана, Туркмении, Таджикистана, Грузии, Латвии, Украины, Белоруссии. Приезжают и гости из Германии, Греции и Израиля. Как сообщают в пресс-службе Минкавказ, ежегодно курорты Кавминвод посещают около 90 тыс. иностранных граждан. Это примерно десятая часть от общего турпотока. Кроме того, в рамках запуска межрегионального туристического маршрута по кавказскому участку Великого шелкового пути есть перспектива привлечения граждан Китая, которые уже сейчас, на фоне популярности отдыха в России в целом, проявляют интерес и к Северному Кавказу в частности. Заинтересованность бальнеологическими ресурсами Северного Кавказа выражает и Иран. На территории этой страны бальнеологические ресурсы отсутствуют, а спрос населения на данный вид услуг растет.

По мнению Татьяны Байчоровой, привлечению клиентов из-за границы способствует низкий курс рубля. «На мой взгляд, в области оздоровительного отдыха необходимо работать с китайским и иранским туристом и нашими гражданами, живущими за рубежом. Они еще не адаптированы к новой системе, и такой вид туризма может оказаться для них привлекательным», — добавляет эксперт. Кроме того, для привлечения новых туристов и развития отрасли медицинских курортов в целом санатории предлагают дополнять программы познавательным и активным туриз-

мом. Хайкинг (пеший туризм) и альпинизм, давно популярные за границей, могут прижиться и в горной местности Ставропольского края, считают участники рынка.

ИЗВЕСТНОСТЬ И ДОСТУПНОСТЬ По убеждению экспертов, огромную роль в повышении популярности отечественных курортов играет их транспортная доступность. Татьяна Байчорова отмечает, что увеличению турпотока в регион способствовала проведенная несколько лет назад реконструкция аэропорта в Минеральных Водах. Всего в Кавминводы летают самолеты из 24 российских городов. Как сообщает в пресс-службе Министерства по делам Северного Кавказа, в этом году ожидается расширение географии туристов в связи с запуском новых прямых рейсов в Кавминводы из десяти российских городов: Астрахани, Волгограда, Казани, Калуги, Краснодара, Курска, Махачкалы, Самары, Сочи и Новосибирска.

Немаловажной проблемой для российских туристов является стоимость проезда на курорт. Так, Нина Гринько говорит о необходимости регулировать цену на проезд до оздоровительного комплекса через государственные органы. «На наш взгляд, проезд к месту санаторно-курортного лечения должен быть полностью или частично компенсирован, — считает эксперт. — Иногда выходит, что цена билета в обе стороны составляет половину стоимости путевки в санаторий. В результате семьи начинают экономить на днях отдыха и лечения».

Директор департамента продаж и рекламы ОАО «Центральный совет по отдыху и туризму» Илья Лютов подтверждает, что одной из проблем развития лечебного и рекреационного туризма является высокая цена на авиа- и железнодорожные билеты, и предлагает принять меры по повышению транспортной доступности курортов федерального значения, таких как Кавминводы, и снижению стоимости пассажирских перевозок. Татьяна Байчорова в продолжение темы говорит и о необходимости в прямых рейсах до Минеральных Вод из Сибири и Дальнего Востока. По ее мнению, это поможет привлечь туристов из отдаленных уголков страны.

Другая проблема, по словам госпожи Гринько, в отсутствии просветительских проектов об оздоровительном и медицинском туризме в России, и в частности на Северном Кавказе. «Морские курорты часто появляются в рекламе на федеральных каналах. Однако про то, что территория Кавминвод богата уникальными природными ресурсами, способными лечить ряд заболеваний, жители нашей страны узнают, только когда появляются проблемы со здоровьем. Хотя курорты в нашем регионе имеют еще и доказанное профилактическое направление. И, конечно, популяризация внутреннего медицинского туризма — это не только задача ЛПУ. Ведь здоровье нации — вопрос государственный. Поэтому просветительская работа о возможностях профилактики и лечения целого спектра болезней на бальнеокурортах должна вестись на государственном уровне», — уверена Нина Гринько.

В Министерстве по делам Северного Кавказа согласны, что недостаточная информированность лечащих врачей, специализированных туроператоров, турагентств и населения о возможностях природных лечебных ресурсов российских курортов является одной из основных проблем развития рынка санаторно-курортных услуг. Министерство разработало «дорожную карту» по популяризации Кавказских Минеральных Вод в качестве круглогодичного курорта для российских и иностранных граждан. Программа предусматривает проведение общественно-политических, культурных, спортивных и других массовых мероприятий на территории региона, создание единой базы туристических маршрутов и ее размещение в АИС «Туризм». «В рамках

исполнения этой „дорожной карты“, например, регулярно проводятся такие мероприятия, как образовательный молодежный форум „Машук!“, различные чемпионаты и первенства Северо-Кавказского федерального округа, международная туристическая выставка „Интурмаркет“, — отмечают в пресс-службе Минкавказ.

Остро стоит и вопрос с персоналом в санаторных комплексах. Ольга Бокова рассказывает, что не хватает специалистов во всех областях, начиная от низкоквалифицированных, например горничных, и заканчивая техническим персоналом. Кроме того, в санаториях наблюдается дефицит врачей и медперсонала. На сегодня, по статистике ОАО «ЦСТЭ», санатории на 61% обеспечены врачами, на 68,5% — средним медицинским персоналом, на 71% — младшим медперсоналом. Кроме того, последние пять лет, после упразднения специальности «восстановительная медицина», подготовка врачей для санаторно-курортной отрасли не проводилась. «Для сохранения и развития оздоровительного туризма необходимо разработать программу подготовки специалистов для санаторно-курортной отрасли, медицинских и управленческих кадров, ввести курс подготовки по восстановительной медицине, курортологии и физиотерапии в программу подготовки врачей в вузах и подготовку медсестер в медицинских училищах», — считают в Центральном совете по туризму и отдыху.

КЛАСТЕРНАЯ СТРАТЕГИЯ На государственном уровне одним из важных шагов в развитии курортной и оздоровительной сферы региона считают создание Медицинского кластера Кавказских Минеральных Вод. «По предварительным оценкам, ежегодный поток медицинских туристов из России составляет около 800 тыс. человек, и оставляют за границей они более €1 млрд. Основной причиной этого является нехватка в стране центров, оказывающих высокотехнологичную медицинскую помощь. Речь идет в том числе о лечении онкологических заболеваний и сложных хирургических операциях. За счет создания инновационного медицинского кластера в Кавминводах планируется переориентировать часть потока медицинских туристов внутрь страны», — сообщает пресс-служба Минкавказ.

Согласно утвержденной концепции проекта, медкластер будет создан в Кавминводах на территории в 249 га. На первом этапе реализации проекта планируется построить якорный медицинский университет, научно-исследовательский центр, университетскую клинику, три новейших медицинских клиники, технологический парк и необходимую инфраструктуру. На втором этапе реализации проекта будут создаваться реабилитационные центры.

Помимо создания медкластера, дальнейшее развитие отрасли эксперты видят в эффективном использовании природных лечебных ресурсов. Для их сохранения они предлагают предусматривать бюджетное финансирование и статьи расходов в государственных программах. На Кавказских Минеральных Водах это в первую очередь касается озера Тамбукан, которое круглогодично обеспечивает лечебной грязью весь бальнеологический курорт. Илья Лютов отмечает, что одним из направлений в поддержании и сохранении бальнеоресурсов должно стать законодательное закрепление понятия «особые свойства минеральных вод и лечебных грязей». Это позволит говорить о ценности минеральных вод как товара и предоставить правовую охрану месторождений минеральных вод и лечебных грязей.

Частные и государственные инвестиции в туристическую инфраструктуру должны окупиться за счет роста среднегодового турпотока. Глава Ростуризма Олег Сафонов считает, что в среднесрочной перспективе ориентиром для развития отрасли должна стать цифра в 3 млн отдыхающих в год. ■

КАРТА «МИР» ДОГОНЯЕТ ЗАПАДНЫХ «КОЛЛЕГ»

ОТЕЧЕСТВЕННАЯ ПЛАТЕЖНАЯ КАРТА «МИР» ЗА ПОЛТОРА ГОДА ПРИОБРЕЛА ПАКЕТ ОСНОВНЫХ ФУНКЦИЙ, КОТОРЫМИ РАСПОЛАГАЮТ МЕЖДУНАРОДНЫЕ КАРТЫ VISA И MASTERCARD. ИНВЕСТИЦИИ В ЕЕ РАЗВИТИЕ СТАНОВЯТСЯ ВЫГОДНЫМ ВЛОЖЕНИЕМ КАПИТАЛА. ОДНАКО ЭКСПЕРТЫ СЧИТАЮТ, ЧТО ИНФРАСТРУКТУРА ПРИЕМА КАРТ «МИР» ПОКА РАЗВИТА НЕДОСТАТОЧНО. УЧАСТНИКИ РЫНКА ОЖИДАЮТ СУЩЕСТВЕННОГО ПЕРЕЛОМА В ЭТОМ ВОПРОСЕ К КОНЦУ 2016 ГОДА, КОГДА КЛЮЧЕВЫЕ БАНКИ ОБЕСПЕЧАТ ПРИЕМ В СВОИХ СЕТЯХ КАРТ «МИР», А ТАКЖЕ ПРИСТУПЯТ К ЭМИССИИ ЭТОГО ПРОДУКТА. ЛАРИСА НИКИТИНА.

В КРАТЧАЙШИЕ СРОКИ

Национальная система платежных карт (НСПК) была создана всего за полтора года практически с нуля. Сегодня система способна обрабатывать все внутренние транзакции. Еще в 2015 году эксперты отмечали, что, как у любого нового (а соответственно не до конца отлаженного) продукта, у карты «Мир» возможны технические сбои и ошибки. Сегодня технические вопросы уже решены. «Внедрение российской платежной карты „Мир“ в российскую банковскую систему прошло успешно, НСПК сделала практически невозможное, обеспечив техническую и организационную сторону функционирования новой платежной системы в максимально сжатые сроки», — отмечает помощник председателя правления КБ «Кубань Кредит» Алексей Алексеев. Если в конце 2015 года с картой «Мир» работали чуть более 20 банков, то по итогам первого полугодия 2016-го их уже более 100.

По словам генерального директора НСПК Владимира Комлева, более сотни банков-участников — это весомый взятый рубеж. «Дистанцию в первую очередь мы прошли всего за полгода с момента запу-

ска платежной системы «Мир». То, как активно наши банки-партнеры включились в работу по ее созданию и развитию, показывает, что этот проект важен и интересен всем участникам без исключения», — заявил глава НСПК на ПМЭФ-2016.

В первые дни существования нового продукта скептики говорили о том, что операции по карте «Мир» еще долгое время будут недоступны в банкоматах и терминалах, кроме того, российские, а тем более представленные в России зарубежные торгово-сервисные компании не будут принимать ее к оплате. Однако уже в течение лета 2016 года о приеме к оплате карт «Мир» заявили в сетях «Метро Кэш энд Керри» и «ИКЕА», в сети кинотеатров «Формула кино», ресторанах быстрого питания «Макдоналдс», сети аптек A.V.E. Group (входят такие крупные игроки, как «Аптека 36,6», «А5» и др.). Почти 100 тыс. банкоматов и POS-терминалов по всей России осуществляют операции по карте. А к концу третьего — началу четвертого квартала текущего года, по информации Владимира Комлева, «Мир» смогут обслуживать все российские банкоматы и подавляющее большинство терминалов. →



ДЛЯ РАБОТЫ В ДАЛЬНЕМ ЗАРУБЕЖЬЕ НЕОБХОДИМЫ КОБЕЙДЖИНГОВЫЕ КАРТЫ С МЕЖДУНАРОДНЫМИ ПЛАТЕЖНЫМИ СИСТЕМАМИ

→ Картой можно расплатиться, совершая покупки в отечественных интернет-магазинах, подписан меморандум с китайскими партнерами о том, что карты «Мир» будет принимать онлайн-площадка AliExpress. С июля 2016 года карта «Мир» оснащена технологией 3D-Secure, дающей дополнительную гарантию безопасности платежей в интернете. «Технология 3D-Secure обеспечивает безопасность платежей держателей банковских карт. Прежде она была доступна по картам платежных систем Visa и MasterCard, теперь — и по картам „Мир“», — поясняют в пресс-службе Бинбанка.

ОСОБАЯ АКТУАЛЬНОСТЬ Участники рынка отмечают, что беспрецедентно активное развитие НСПК и внедрение карты «Мир» было бы невозможно без протекционизма со стороны государства. Банкам, сомневающимся в целесообразности введения карт «Мир», государство обеспечило экономическую заинтересованность в новом продукте. «Законодательные нормы предписывают банкам осуществлять обслуживание карт „Мир“ в своих устройствах, а также обязывают предоставлять клиентам данный продукт для получения пенсионных, социальных выплат, а также получения зарплаты работниками государственных учреждений. Поэтому, если банк хочет работать с данной категорией клиентов, то он будет работать с картой „Мир“», — констатирует Алексей Алексеев. Популярности отечественных карт в банковской среде способствует сообщение о готовящемся переводе социальных выплат на карточки платежной системы «Мир». Сейчас, по информации НСПК, вопрос прорабатывается Минфином РФ совместно с казначейством, Фондом социального страхования (ФСС) и Национальной системой платежных карт. По мнению аналитика ИК «Финам» Антона Сороко, после реализации этого проекта через НСПК ежегодно будет проходить объем средств, достаточный для того, чтобы она стала более интересной для банков с коммерческой точки зрения.

Опасения скептиков на начальных этапах внедрения национальной карты касались и спроса на нее со стороны клиентов. Так, директор центра платежных систем Финансового университета при правительстве РФ Светлана Криворучко, отмечала, что для успешного развития НСПК необходима «критическая масса» клиентов, которая обеспечит коммерческую составляющую проекта. Как показала практика, ситуация, которая актуализировала необходимость развития НСПК, помогла и обеспечению роста спроса.

Особенно актуальным внедрение карты «Мир» было для юга России, в частности для Крымского региона, где до сих пор не работают карты международных платежных систем. Михаил Якунин, председатель совета директоров РНКБ-банка (самого крупного государственного банка, действующего на территории Крыма) рассказывает, что РНКБ-банк изначально был в авангарде процесса формирования российской национальной платежной системы «Мир», в том числе одним из первых начал тестирование карт «Мир», приступил к их эмиссии и эквайрингу. «Вся линейка карточных продуктов банка — дебетовые, пенсионные, зарплатные, социальные и кредитные карты — выпускается на базе платежной системы „Мир“, — поясняет эксперт. — РНКБ располагает самой большой сетью банкоматов и торговых терминалов в Крыму

(более 700 и более 5800 устройств соответственно), при этом вся сеть принимает карты „Мир“. Учитывая, что НСПК — единственная платежная система, доступная жителям полуострова, высокий спрос на карту „Мир“ здесь вполне закономерен. Кроме того, спрос на карты „Мир“ со стороны граждан, не проживающих в регионе, вырос к лету за счет тех, кто собирался и в дальнейшем собирается в Крым на отдых».

16 МЛН ЗА ПОЛГОДА В декабре 2015 года НСПК объявила о выпуске первых карт «Мир» семью российскими банками (в качестве приятного бонуса ЦБ приурочил к началу эмиссии карт «Мир» выпуск памятной прямоугольной серебряной монеты номиналом 3 руб. с изображением карты «Мир» на обороте, тиражом 5 тыс. штук). К концу второго квартала текущего года к эмиссии приступили 22 банка, большинство из них предлагает карту в своих отделениях. Лидером является, как и следовало ожидать, РНКБ. Второй по активности — Генбанк (банк с госучастием, работающий в Крыму). Кроме них из банков с госучастием карту «Мир» поддержал Газпромбанк. Первым региональным банком, организовавшим выпуск национальной карты, стал «Центр-инвест» (банк работает на юге России). «До конца 2016 года, согласно предварительным заявкам от наших клиентов, мы планируем выпустить 20 тыс. карт „Мир“, — говорит Юрий Богданов, председатель правления ОАО КБ «Центр-инвест». — Карты будут выдаваться как в рамках зарплатных проектов „Центр-инвеста“, так и частным лицам».

Владимир Комлев сообщает, что общий объем эмиссии превысил 100 тыс. штук. Однако до запланированных на конец года 16 млн еще очень и очень далеко. Эксперты считают, что массовая эмиссия начнется только тогда, когда к выпуску карт «Мир» приступят крупнейшие банки топ-10, составляющие 85% банковской инфраструктуры. Между тем, крупнейших игроков топ-10 — Сбербанка и ВТБ — несмотря на то, что их главным акционером является государство, в числе первых эмитентов (как и в числе банков, работающих в Крыму) нет.

Стратегически важно, чтобы крупнейшие банки топ-10 все сделали максимально быстро и присоединились к эмиссии карт в третьем квартале, считает зампред ЦБ Ольга Скоробогатова. «Если мы этого добьемся, то тогда массовая эмиссия карт будет уже востребована в сети при-

ема и оплаты», — уверена эксперт. При участии главных игроков Владимир Комлев считает планы 16-миллионной эмиссии вполне реалистичными. Так, с июля 2016 года к выпуску двух категорий карт платежной системы «Мир» приступил Россельхозбанк. О планах выпуска карт «Мир» в третьем квартале заявили Сбербанк и ВТБ24. Крупные игроки с иностранным участием рассматривают возможность эмиссии. В августе Райффайзенбанк объявил о начале выпуска дебетовых карт «Мир» с чипом. «Райффайзенбанк стал одним из первых банков-участников платежной системы „Мир“. И первый присоединившийся к „Миру“ иностранный банк, работающий в России», — комментирует Ольга Рабадзе, начальник управления департамента развития продуктов и бизнеса АО «НСПК». То, что к системе присоединился один из самых консервативных зарубежных банков, может стать сигналом для других западных игроков. «Принимая во внимание, что всего в России эмитировано порядка 242 млн банковских карт, согласно данным ЦБ, доля пользователей карт „Мир“ пока весьма скромная — всего около 0,1%. До конца года планируется увеличить число карт до 16 млн, то есть доля вырастет до 6,5%. Учитывая поддержку этой системы и планы по распространению, банкам просто невыгодно отказываться от участия», — резюмирует Владимир Пахомов, директор региональной сети ИК QBF.

КУРС НА ВНЕШНИЙ РЫНОК НСПК растет и количественно, и качественно. «Об окончательном внедрении можно будет говорить только после полного подключения всех терминалов крупнейших банков к новой платежной системе, а также крупных федеральных ритейлеров. Именно тогда использование в повседневной жизни, как сейчас происходит с Visa и MasterCard, будет оправдано для большинства россиян. В принципе, „Мир“ уже сейчас успешно функционирует, ограниченного функционала также не было замечено. Все, что могут делать привычные нам карты других систем, может и новая российская карта», — отмечает Владимир Пахомов. Помимо возможности транзакций с помощью банкоматов и терминалов, оплаты товаров и услуг как непосредственно, так и дистанционно, через сеть Интернет, карта «Мир» «обрастает» бонусами. Так, Россельхозбанк для популяризации продукта после первого пополнения и начала использования карты начисляет на нее 300 бонус-

ных баллов. «Центр-инвест» выпускает карту «Мир» с начислением 4% годовых на остаток свыше 30 тыс. руб. «По мере готовности технологической банки начнут предлагать клиентам не только контактные карты „Мир“, но и бесконтактные, а также платежи с использованием мобильных устройств, смартфонов по технологии Host Card Emulation», — прогнозирует Алексей Алексеев. — Наш взгляд, ни одна новая технология, появившаяся на рынке банковских карт и ставшая популярной, не обойдет стороной карты „Мир“, так как в настоящий момент в НСПК работают одни из лучших технологических компаний, которые имеют огромный опыт в данных проектах». Однако одной из главных задач, по словам Владимира Комлева, является обеспечение максимально широкой географии приема карт, в том числе и за рубежом. Сегодня картой «Мир» можно расплатиться только в России. По планам НСПК, продвижение «Мира» за рубеж начнется с сотрудничества с национальными платежными системами стран Евразийского экономического союза — «Белкарт» в Белоруссии и Armenian Card (ArCa) в Армении.

Для работы в дальнем зарубежье и в странах, не входящих в партнерство, необходимы так называемые кобейджинговые карты. Заключено соглашение о выпуске кобейджинговых карт под брендами «Мир» и Maestro, также уже подписано соглашение о намерениях по выпуску кобейджинговых карт с международными платежными системами JCB и American Express (под брендами «Мир-Maestro», «Мир-JCB» и «Мир-AmEx»). О начале выпуска кобейджинговых карт уже заявил Газпромбанк. Он предлагает карту «Газпромбанк-Мир-Maestro» Unembossed.

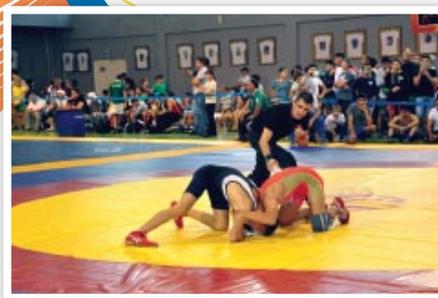
Одним из самых важных достижений «проекта НСПК» инициаторы считают его коммерческую успешность. Одно из главных опасений на старте состояло в том, что акционеры не смогут «отбить» затраты на создание НСПК. Новый продукт, не имеющий широкой поддержки в мировой финансовой системе, более дорог в производстве и обслуживании. Но, по словам Владимира Комлева, сегодня НСПК уже не является дотационной структурой и развивается самостоятельно, рассчитывая по итогам 2016 года получить хорошую прибыль. Глава НСПК считает, что компания становится «не только исполнителем важной государственной задачи, что само по себе, конечно, важно, но и коммерчески успешным проектом, интересным потенциальным инвесторам». ■



ЕСЛИ В КОНЦЕ 2015 ГОДА С КАРТОЙ «МИР» РАБОТАЛИ ЧУТЬ БОЛЕЕ 20 БАНКОВ, ТО ПО ИТОГАМ ПЕРВОГО ПОЛУГОДИЯ 2016-ГО ИХ УЖЕ БОЛЕЕ 100

ПОПУЛЯРНОСТИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ КАРТ В БАНКОВСКОЙ СРЕДЕ СПОСОБСТВУЕТ СООБЩЕНИЕ О ГОТОВЯЩЕМСЯ ПЕРЕВОДЕ СОЦИАЛЬНЫХ ВЫПЛАТ НА КАРТОЧКИ ПЛАТЕЖНОЙ СИСТЕМЫ «МИР».

СПОРТ БОЛЬШИХ ДОСТИЖЕНИЙ!



Президент Федерации спортивной борьбы города Сочи Рубен Татулян



Олимпийский чемпион по греко-римской борьбе Мнацакан Искандарян, президент федерации борьбы г.Сочи Рубен Татулян, олимпийский чемпион по вольной борьбе Хаджимурад Магомедов



Победители турнира с олимпийскими чемпионами

Спорт больших достижений возможен только благодаря ежедневным тренировкам, строжайшей дисциплине и победе, прежде всего, над собой. В спорткомплексе Александра Карелина отеля «Весна» Адлерского района города Сочи уже на протяжении 15 лет проходят подготовку к крупнейшим мировым стартам сборные России по вольной и греко-римской борьбе, мужская и женская команды по дзюдо, футбольные клубы, команды по плаванию! Четыре олимпийских цикла принесли в копилку сборной России 22 золотых медали по трем видам единоборств.

Титулованные и заслуженные спортсмены, мастера спорта всегда находят время в плотном тренировочном графике для общения с подрастающим поколением, проведения мастер-классов для начинающих спортсменов. Не стал исключением и III Всероссийский турнир по вольной борьбе на призы президента федерации спортивной борьбы города Сочи Рубена Альбертовича Татуляна, прошедший с 9 по 11 сентября 2016 года в спорткомплексе Александра

Карелина. В этом году начинающих борцов приехали поприветствовать олимпийские чемпионы по греко-римской борьбе Мнацакан Искандарян и Хаджимурад Магомедов — старший тренер сборной России по вольной борьбе. Ежегодно количество участников турнира и регионов увеличивается. С этого года турнир внесен в календарь проведения крупных мероприятий министерством спорта Краснодарского края и в график Федерации спортивной борьбы России. Победители получают звание мастеров спорта.

Рубен Татулян, президент федерации спортивной борьбы города Сочи: «Очень символично, что сегодня олимпийские чемпионы вручают награды победителям турнира. Юным борцам есть на кого равняться и с кого брать пример. Поздравляю всех борцов и их родителей с еще одной спортивной ступенькой, на которую они поднялись сегодня. Мы, в свою очередь, и впредь будем развивать детско-юношеский спорт в городе Сочи и делать все зависящее от нас, чтобы сборные России всегда могли достойно готовиться к международным соревнованиям».





КАЧЕСТВО
НАДЕЖНОСТЬ
ОТВЕТСТВЕННОСТЬ
ЗАБОТА



Арт-объект "Ключ", микрорайон "ПЕРСПЕКТИВНЫЙ", г. Ставрополь



Арт-объект "Рояль", микрорайон "ПАНОРАМА", г. Краснодар



Детский сад "Юсишка", микрорайон "ПЕРСПЕКТИВНЫЙ", г. Ставрополь



Детская площадка, микрорайон "ПАНОРАМА", г. Краснодар



Аллея строителей, микрорайон "ПЕРСПЕКТИВНЫЙ", г. Ставрополь



Беседка с зоной для барбекю, микрорайон "ПАНОРАМА", г. Краснодар



Спортивный стадион, микрорайон "ПАНОРАМА", г. Краснодар



Воркаут-площадка, ЖК "ПАНОРАМА", г. Краснодар



www.usi61.ru



8 (928) 177 77 60