

ЭКОНОМИКА РЕГИОНА

ПЛОХАЯ ПОГОДА ПОДНЯЛА
ЦЕНЫ НА САХАР / 11
ЗАКСОБРАНИЕ ГОТОВИТ ПОПРАВКИ
В ЗАКОН О ВИНОДЕЛИИ / 14
СВИНОВОДСТВО ВОЗРОЖДАЕТСЯ
ПОСЛЕ ЧУМЫ / 17
КАК В КРАЕ ПРОЛЯГУТ
ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЕ ПУТИ / 22
ПЕРСПЕКТИВЫ ВЕТРОГЕНЕРАЦИИ
НА КУБАНИ И В АДЫГЕЕ / 24
АНДРЕЙ АЛЕКСЕЕНКО О НОВОЙ
ПОЛИТИКЕ ВЛАСТЕЙ В ДОЛЕВОМ
СТРОИТЕЛЬСТВЕ / 28



Пятница, 30 ноября 2018, №221
(№6459 с момента возобновления издания).
Цветные тематические страницы № 9-40
являются составной частью газеты «Коммерсантъ»
(зарегистрировано в Роскомнадзоре
ПИ №ФС77-64424 31 декабря 2015 года).
Распространяется только в составе газеты.

Коммерсантъ Кубань

BUSINESS GUIDE





ECOGAS – ЭКОНОМИЯ ДЛЯ ВАС!

Переведите свой автомобиль на сжатый природный газ
и мы возместим часть затрат на переоборудование.
До 3000 куб.м. бесплатно!*

* объем топлива зависит от типа переоборудованного ТС



*Не является публичной офертой. Подробности на сайте www.gazprom-agnks.ru

gazprom-agnks.ru
8 (861) 298-12-45





МИХАИЛ ЛУКАШОВ,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ЭКОНОМИКА РЕГИОНА»

НЕ ХУЖЕ ЧИЛИЙСКОГО

Есть у меня много знакомых, проживающих в регионах, мягко говоря, далеких от виноделия. И обычно, когда приезжаешь и привозишь им в подарок какое-нибудь кубанское вино, это вызывает у них примерно такую же реакцию, как у краснодарцев настоящая сибирская зима. Вроде бы все о ней слышали, но мало кто сталкивался. Размышляя над этим феноменом, я понял, что причины чисто географические — не успело еще кубанское вино разойтись большими тиражами по просторам нашей страны. Получать высокие награды и срывать аплодисменты сомелье на престижных мировых выставках — это одно. А вот конкурировать с забугорными винами на наших же собственных прилавках оказалось сложнее.

Но недавно ситуация в корне изменилась. Теперь уже друзья сами просят привезти «того самого», а в фейсбуке не устают изумляться купленному в супермаркете игристому, изготовленному на щедрой кубанской земле. Что это? Всплеск патриотического чувства или народ действительно распробовал отечественное вино? Наверное, только время покажет. Но почему бы, собственно, и нет? Вино на Кубани занимались исторически, в том числе и в советское время. И сегодня приехавшему отдохнуть на побережье туристу даже есть из чего выбрать.

Пару лет назад на прошедшем в Абрау-Дюрсо винном саммите его гостям показывали винную карту мира и рассуждали о том, как встроить туда Кубань. Еще относительно недавно на этой карте не было ни Чили, ни Мексики, ни некоторых других стран, чьи вина теперь представлены и на российских полках. Значит не так уж незбылем диктат французов и итальянцев! И мы можем не хуже — если постараемся, конечно. Главное при этом — не забывать, что для большинства россиян фраза «сделано на Кубани» сегодня уже мало что значит. Доверие покупателей придется завоевывать заново — конкурентным качеством и ценой.

НЕСЛАДКИЙ ГОД

СТАНЕТ ЛИ САХАР ДОРОЖЕ ИЗ-ЗА НИЗКОГО УРОЖАЯ СВЕКЛЫ ДМИТРИЙ МИХЕЕНКО



Снижение сбора сахарной свеклы в Краснодарском крае по итогам урожая 2018 года в сравнении с прошлогодними показателями составило 2,3 млн тонн, или более 30 %. Аналогичная ситуация сложилась в целом по России. Аграрии связывают это с плохими погодными условиями, которые в некоторых регионах обернулись засухой, а в некоторых — непрекращающимися дождями. Как следствие, участники рынка ожидают и снижения выработки сахара на российских перерабатывающих заводах, а это, в свою очередь, должно подстегнуть рост цен на конечную продукцию. Тем не менее эксперты считают, что серьезного роста цен на сахар в России не произойдет, поскольку имеются запасы с прошлых лет, но главное — цену на сахар будет диктовать конкуренция. ФАС обещает следить за динамикой оптовой стоимости.

ПОГОДА ПОУБАВИЛА УРОЖАЯ Аграрии Краснодарского края завершили сбор сахарной свеклы на сельскохозяйственных угодьях региона с показателем 7,6 млн тонн сырья. Несмотря на то что, по данным краевой администрации, это самый большой показатель среди российских регионов, главной сахарной культуры страны на кубанских полях этом году было собрано на 2,3 млн тонн меньше (на 30,3 %), чем по итогам урожая 2017 года (9,9 млн тонн). В России по состоянию на 1 ноября, по данным Росстата, в хозяйствах

всех категорий было накопано 35,3 млн тонн сахарной свеклы, что на 12,9 %, или на 5,5 млн тонн, меньше, чем за аналогичный период прошлого года.

Федеральный минсельхоз еще в апреле этого года прогнозировал падение урожая сахарной свеклы на 24 %. Эксперты связывали это с холодной весной, из-за которой затягивалась посевная кампания. В Краснодарском крае в этом году культурой было засеяно 203 тыс. га земель, что на 3,1 тыс. га больше, чем в 2017 году. Региональные аграрии планировали выйти в этом году на уровень хотя бы 8 млн т собранной культуры, однако, по мнению экспертов, корректировки в итоговые показатели урожая внесли погодные условия.

Тем не менее районы Краснодарского края, несмотря на общее снижение объемов собранной сахарной свеклы, все же показывали высокую урожайность. Так, к примеру, ОАО САФ «Русь» в Тимашевском районе края показало урожайность 460,59 ц/га, агрохозяйство «Родина» в Лабинском районе — 537 ц/га, «Мостовское» в Мостовском районе — 442 ц/га, АФ «Отраденская» в Отраденском районе — 596 ц/га. В то же время, по информации «Агроинвестора», снижение урожайности сахарной свеклы на Кубани в среднем составило около 30 %, показав уровень около 330 ц/га.

Аналитик ИК «Фридом Финанс» Анастасия Соснова отмечает скачок оптовых цен на сахар в Южном федеральном округе в октябре этого года. Сахар здесь

НЕУДАЧНЫЕ ПОГОДНЫЕ УСЛОВИЯ И ОПАСЕНИЯ АГРАРИЕВ ПО ПОВОДУ ПЕРЕПРОИЗВОДСТВА ПРИВЕЛИ К СНИЖЕНИЮ КОЛИЧЕСТВА СЫРЬЯ, ЧТО МОЖЕТ СТАТЬ ПРИЧИНОЙ ПОДОРОЖАНИЯ САХАРА.

подорожал почти в полтора раза по сравнению с предыдущим годом. «Поводом стало снижение урожая сахарной свеклы в текущем году примерно на 20 %. Самые большие проблемы с урожаем сахарной свеклы наблюдались на севере Краснодарского края и в Ростовской области из-за засухи», — констатирует эксперт. В то же время, по ее словам, несмотря на то что агропромышленный комплекс — основа экономики Краснодарского края, снижение урожая сахарной свеклы, скорее всего, не найдет отражения в ВРП региона. «Структура экономики Краснодарского края высоко диверсифицирована. Что касается экономики РФ, то доля сельского хозяйства в ВВП России и вовсе не превышает 5 %», — резюмирует госпожа Соснова.

ЛИДЕР НА ФОНЕ ПЕРЕПРОИЗВОДСТВА

Председатель совета директоров концерна «Покровский» Андрей Коровайко сообщил, что местами засушливое, а местами слишком дождливое лето, сказавшееся на низком урожае сахарной свеклы в хозяйствах юга России, скажется и на итоговых объемах производимого в России сахара. «Мы прогнозируем, что по итогам года будет произведено только 5,4–5,6 млн тонн свеколочичного сахара. Такие выводы можно сделать на основании данных об урожае сахарной свеклы, который был собран в текущем сезоне», — говорит господин Коровайко.

По информации министерства сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Краснодарского края, Кубань в этом году составляет за собой лидерство по производству сахара. Его в регионе вырабатывают 16 сахарных заводов. По состоянию на середину ноября в крае уже было произведено около 1,2 млн тонн продукта. «На долю Краснодарского края приходится четверть всего производства сахара в стране. К примеру, в России в 2017 году оно составило 6,6 млн тонн, из которых 1,5 млн тонн было получено именно на ку-

СТАТИСТИКА

В России, по состоянию на 16 ноября 2018 года, сахарная свекла (фабричная) выкопана с площади 1,1 млн га. Всего накопано 41 млн тонн при средней урожайности 375,6 ц/га.

По данным Союза сахаропроизводителей России, по состоянию на 12 ноября 2018 года в стране работают 63 завода по переработке сахарной свеклы. С конца июля текущего года было переработано 27,6 млн тонн культуры и выработано 4,1 млн тонн сахара.

Объем импорта сахара-сырца (по данным ФТС России) в текущем году (по состоянию на 11 ноября) составил 5,3 тыс. тонн (против 5,5 тыс. тонн в аналогичном периоде 2017 года).

Объем импорта в Россию сахара белого (по данным ФТС России) в январе-сентябре 2018 года увеличился на 0,1 % и составил 195,9 тыс. тонн (в январе-сентябре 2017 года — 195,7 тыс. тонн).

Объем экспорта из России сахара белого (по данным ФТС России) в январе-сентябре 2018 года увеличился на 1,8 % и составил 318,1 тыс. тонн (в январе-сентябре 2017 года — 312,5 тыс. тонн). Основные страны-покупатели российского сахара — Узбекистан, Белоруссия и Казахстан.

РЫНОЧНАЯ СИТУАЦИЯ

РЫНОЧНАЯ СИТУАЦИЯ

банских сахарных заводах. Конечно, это является следствием того, что Кубань является регионом-лидером и по выращиванию сахарной свеклы, поскольку здесь располагаются самые большие посевы этой культуры», — говорит аналитик.

Аналитик «Открытия Брокер» Тимур Нигматуллин отмечает, что снижение сбора сахарной свеклы в регионах России — следствие погодного фактора. В то же время аналитик ГК «Финам» Алексей Коренев уверен, что и в России и во всем остальном мире уже третий сезон подряд наблюдается перепроизводство сахара, из-за чего и мировая цена и среднегодовая цена в России на продукцию снижается. «Именно по этой причине российские агропроизводители сократили посевные площади сахарной свеклы на 5,7 %, до 1,13 млн га. Некоторые опасения, высказываемые аграриями в середине года (что было связано как с поздним севом, так и с тем, что южные регионы России, особенно Краснодар и Ростов, пострадали от засухи), что в этом году снижение производства сахара может составить 10 % и более, в итоге не оправдались. По данным Росстата, производство свекловичного сахара в России в сентябре 2018 года обновило абсолютный рекорд этого месяца — 1,474 млн тонн (против 1,380 годом ранее). По предварительной оценке ИКАР, производство сахара в октябре составило 1,652 млн тонн, что лишь на 1,8 % ниже рекорда октября 2017 года в 1,683 млн тонн. Для сравнения: производство сахара в России по итогам 2017 года выросло на 15,9 % и достигло 6,7 млн тонн, побив рекорд 2016 года, когда было произведено 6,2 млн тонн», — рассказывает аналитик.

По данным Союзроссахара, по состоянию на 12 ноября производство сахара в этом сезоне снизилось к предыдущему сезону лишь на 0,9 %, до 4,119 млн тонн. При этом производство в оставшиеся месяцы сезона 2018/19 годов ожидается ниже предыдущего сезона, когда переработка свеклы продолжилась до апреля следующего года. «Ожидается, что сезон переработки в этом году будет короче, и переработка свеклы завершится в большинстве регионов, скорее всего, уже в феврале. В связи с сокращением производства свеклы этого года в России с 51,4 млн

до 41,3 млн тонн (фактически собрано к 14 ноября 40,6 млн тонн), заводы завершат ее переработку раньше», — говорит господин Коренев.

РОСТ ЦЕН В ПРЕДЕЛАХ КОНКУРЕНТНОГО В середине ноября начальник управления контроля агропромышленного комплекса Федеральной антимонопольной службы (ФАС) Анна Мирочиненко сообщила, что ведомство запросило у 70 российских производителей сахара данные об объемах производства и себестоимости. Этому якобы предшествовала волна сообщений о росте цен на сахар. Сообщалось, что оптовые цены на продукт в России начали резко расти еще в сентябре. По состоянию на 18 октября они выросли на 50 % в годовом выражении и на 43,9 % с начала текущего года. В ФАС, в свою очередь, считают, что рост цен соответствует среднегодовым показателям за последние три года. «Цена сезона 2017/18 года не является показательной, так как формировалась в условиях значительного профицита рынка. Также следует учитывать, что сахар является монопродуктом, и его цена во многом зависит от закупочной цены на сахарную свеклу. Ее доля в структуре себестоимости сахара в последние пять лет составляла от 47 до 62 %», — сообщила тогда госпожа Мирочиненко РИА «Новости». Она добавила, что в 2018 году закупочная цена на сахарную свеклу по сравнению с прошлым годом выросла более чем на 40 %. В целом ФАС оценивает рынок сахара в стране как конкурентный, а повышение цен связывает с объективными факторами.

По словам Тимура Нигматуллина, опирающегося на данные Росстата, цены на сахар в рознице в октябре этого года выросли к уровню прошлого года на 10,6 %. С начала года рост, по его словам, составил 19,7 %. «Это примерно соответствует динамике мировых цен на сахар, с учетом корректировки на курс заметно ослабшего из-за санкций и нефти рубля. Сахар является биржевым товаром, представленным на мировом рынке. Если растут котировки на глобальном рынке, то наблюдается рост и в России — вне зависимости баланса спроса и предложения на внутреннем рынке и (или) наличия сырья для переработки», — констатирует аналитик.

Господин Нигматуллин, в частности, отмечает, что если не сдерживать искусственно рост цен на сахар, то удастся избежать дефицита продукта, если же каким бы то ни было образом ограничить рост цен, то, по закону рыночной экономики, резко упадет предложение, после чего страна может столкнуться с дефицитом сахара. «Впрочем, вряд ли дело дойдет до талонов», — говорит эксперт, добавляя, что рост цен на сахар, конечно, может косвенно повлиять на себестоимость кондитерских изделий, но роста цен на них все равно не ожидается из-за слабого потребительского спроса. «Их будут просто меньше покупать у тех производителей, кто решится повысить цены», — говорит Тимур Нигматуллин. Анастасия Соснова уверена, что дефицит продукта легко можно покрыть импортом, поэтому цены на сахар легко корректируются. «Повышение цен на сахар не может привести к аналогичному повышению цен на кондитерские изделия, поскольку сахар является лишь одним из ингредиентов», — говорит она.

Аналитики ГК «Финам» вообще не отмечают серьезного роста цен на сахар. По их словам, если такой рост и существует, то только локальный. Эксперты группы компаний утверждают, что с начала года биржевая стоимость сахара марки Sugar № 11 и по состоянию на сегодняшний день снизилась на 16,61 %, несмотря на то что в конце сентября падение достигало более 36 %. По сорту Sugar № 16 снижение с начала года и до настоящего момента составляет 7,83 %. Как отмечает Алексей Коренев, стоит учитывать тот факт, что в стране существуют значительные накопленные запасы с предыдущих годов и рекордных урожаев. Так, по его словам, по состоянию на 1 августа избыточные запасы сахара только на российских сахарных заводах составляли, по приблизительным оценкам экспертов, не менее 250 тыс. тонн. «Некоторое снижение урожая в этом году и использование части ранее накопленных запасов вполне способно стабилизировать и сбалансировать рынок», — подытожил аналитик. Он также добавил, что, по данным агентства Williams, на 4 сентября 2018 года из портов Бразилии в страны СНГ, Грузии и страны Балтии номинировано в этом году десять судов суммарным тоннажем 368, 894 тыс. тонн, из ко-

торых семь общим тоннажем 269 и 694 тыс. тонн уже было разгружено.

Заместитель руководителя ФАС Андрей Цыганов ранее отмечал, что увеличение объемов торговли сахаром на бирже сделает в итоге цены на продукцию более прогнозируемыми. По его словам, исчезнет почва для обвинения участников сахарного рынка в недобросовестных действиях, так как станет понятно, на каком основании они устанавливают ту или иную цену в контрактах. Для расширения биржевой торговли, по мнению заместителя руководителя антимонопольной службы, самой бирже необходимо больше работать как с производителями, так и с потребителями. «При условии правильной организации биржевой торговли цена, которая формируется на бирже, является справедливой, поэтому на ее основе можно будет определять цены в конкретных контрактах между поставщиками и потребителями», — говорит господин Цыганов.

В ФАС напоминают, что торговля сахаром на бирже началась весной 2017 года, а сейчас она только набирает обороты. «Объемы сахара, которые торгуются на бирже, составляют менее 1 % от общего объема производства сахара в стране. Этого недостаточно для обеспечения ликвидности проводимых торгов и, как следствие, признания репрезентативности формируемой на бирже цены», — отмечает Анна Мирочиненко. Она подчеркивает, что только экономическая составляющая может заставить хозяйствующий субъект пойти торговать на биржу. В связи с этим, по ее мнению, требуются дополнительные меры со стороны регулирующих органов для обеспечения привлекательности биржевых торгов. Кроме того, участникам рынка предложено внедрить в своих практиках антимонопольный комплаенс. «В этой работе важную роль может сыграть Союзроссахар, который может при содействии ФАС взять на себя разработку типового внутреннего акта, определяющего правовые и организационные меры, направленные на обеспечение соблюдения компаний требований антимонопольного законодательства и предупреждение его нарушения», — цитирует слова госпожи Мирочиненко пресс-служба Федеральной антимонопольной службы. ■

Мощность сахарных заводов Кубани

Производитель	Владелец	Мощность, тыс. т в сутки	
1	Выселковский сахарный завод (ЗАО «Кристалл»)	Агрокомплекс им. Н. И. Ткачева	7,4
2	Гулькевичский сахарный завод (ООО)	Кубанская сахарная компания	3,8
3	Динской сахарный завод (ООО)	ООО «Кубанский сахар»	3,3
4	Каневский сахарный завод (ОАО «Каневсксахар»)	Кубанская сахарная компания	4,3
5	Кореновский сахарный завод (ОАО «Кореновсксахар»)	Агрокомплекс им. Н. И. Ткачева	5,4
6	Курганинский сахарный завод (ЗАО «Сахарный комбинат „Курганинский“»)	холдинг «Разгуляй»	3,6
7	Лабинский сахарный завод (ООО «Лабинск-Сахар»)	«Кубань Кредит»	3,3
8	Ленинградский сахарный завод (ЗАО «ССК „Ленинградский“»)		6
9	Новокубанский сахарный завод (ОАО «Кристалл-2»)		4,3
10	Новопокровский сахарный завод (ОАО «Викор»)		4,5
11	Павловский сахарный завод (ООО)	Агрокомплекс им. Н. И. Ткачева	5,2
12	Тбилисский сахарный завод (ЗАО)	группа компаний «Сюкден»	4,5
13	Тимашевский сахарный завод (ООО)	концерн «Покровский»	5,6
14	Тихорецкий сахарный завод (ЗАО «Сахарный комбинат „Тихорецкий“»)	Агрокомплекс им. Н. И. Ткачева	6,2
15	Успенский сахарный завод (ЗАО «Успенский сахарник»)	группа «Продимекс»	9
16	Усть-Лабинский сахарный завод (ЗАО «Сахарный завод „Свобода“»)		4,3

Источник: Saharonline.ru

РЫНОЧНАЯ СИТУАЦИЯ

«Мы создаем вокруг клиента зону комфорта»

Директор регионального отделения ПАО «Мегафон» по Краснодарскому краю и республике Адыгея Игорь Остатюк — о том, чем оператор намерен привлечь клиентов, о качестве связи и пользе «Интернета вещей»

— Какие тенденции на рынке телекома были заметны в 2018 году? Как «Мегафон» на них реагировал?

— Очевидно, что продолжился тренд на повсеместную цифровизацию жизни. Люди стремятся к мобильности и хотят получать как можно больше услуг за одну единицу времени. Поэтому мы работали над тем, чтобы абоненты получали хорошую скорость интернета, в какой бы точке Краснодарского края они ни находились, и могли пользоваться нашими услугами. Мы продолжили увеличивать зону покрытия и пропускную способность сети. В первую очередь это коснулось особо значимых городов региона — Краснодара и курортов на побережье. Но мы постепенно заходим и в малые населенные пункты, так как понимаем, что люди активно передвигаются по Кубани и хотят везде пользоваться одинаково качественной связью и интернетом. В 2018 году мы запустили сеть LTE в 26 новых городах края. И благодаря этому увеличили свою абонентскую базу. В этом году она прироста довольно значительно — в том числе за счет перехода к нам абонентов других операторов.

— С покрытием понятно — оно обеспечивается строительством станций. А как быть с качеством связи? Принято считать, что на него влияет слишком много факторов, и вряд ли оно уже станет лучше, чем сейчас. Так ли это?

— Около 10 лет назад по-настоящему быстрым считался интернет на скорости 42 Мбит/с. Его тогда обеспечивала 3G-сеть. А уже сегодня наши абоненты качают за доли секунд интернет-трафик в сети LTE-Advanced, где максимально доступные скорости достигают 300 Мбит/с. Эта технология передачи данных уже запущена в Краснодаре, Анапе, Новороссийске, Геленджике и еще 22 населенных пунктах. Средние скорости в LTE-Advanced в Краснодаре составляют 114 Мбит/с, что значительно выше, чем в сетях 3G/4G.

Понятно, что строить станции до бесконечности нельзя. Но можно и нужно повышать эффективность уже существующей инфраструктуры, в том числе посредством Big Data. Отслеживать, как люди перемещаются по городу, где они проводят большую часть времени, видеть весь городской трафик и находить пути оптимизации работы сети. Любой город, особенно крупный, непрерывно меняется, и мы оперативно модернизируем сеть. Конечно, в этом нам помогают наши преимущества — «Мегафон» обладает самым широким частотным спектром в регионе и поддерживает работу LTE сразу на нескольких частотах — 2600, 1800 и 800 мегагерц.

— Чем еще приходится конкурировать, помимо качества связи? Насколько сейчас велика роль сервиса?

— Сегодня обслуживание абонентов уже не ограничивается основными услугами, вроде разговоров по телефону и использования мобильного интернета. Конечно, мы видим ключевые тенденции и учитываем их в своих стратегиях. Клиенты все меньше пользуются «голосом» и все больше — социальными сетями, мессенджерами, смотрят видео. Но никто не знает, как изменятся потребности людей завтра. Поэтому наша задача намного глобальнее, чем просто оказание услуг.



Мы хотим создать среду вокруг каждого нашего абонента, в которой ему будет комфортно. Представьте, что приезжаете на берег моря и ищете, где отдохнуть. На одном пляже хороший песок, на другом — чистая вода, а на третьем — лежаки и зонтики. Так вот, мы хотим, чтобы нашим абонентам не приходилось выбирать, и они могли получить все и сразу. Не нагружать их ненужными сервисами, а предоставлять именно то, что им нужно. Разумеется, попутно повышая доверие к нам как к оператору и формируя привлекательную ценовую политику.

Мы запустили безлимитный интернет по очень доступной цене. Создали цифровую инфраструктуру, которая позволяет клиенту решать задачи, даже не связанные с мобильной связью. К примеру, сегодня наши абоненты могут оплачивать покупки в любом магазине средствами со счета мобильного одним касанием, заказав нашу банковскую карту через приложение. У нас есть целый ряд партнеров, которые предоставляют бонусы владельцам таких карт — будь то скидка или кэшбек. Для киноманов мы разработали сервис «МегаФон ТВ», где можно смотреть любимые каналы, фильмы или сериалы в любое время в любом месте. Еще одно новшество для тех, кто следит за инновациями, — тариф «Умные вещи» для управления IoT-устройствами через интернет. Это и есть «умная» и комфортная среда, к созданию которой мы стремимся.

— А каковы задачи бизнеса — чего он ждет от сотрудничества с оператором?

— У каждой компании свои задачи, и понять их можно лишь тщательно изучив то, чем она занимается. В основе наших новых бизнес-продуктов лежат исследования потребностей клиентов с разным размером и типом бизнеса. Предложения подбираются в том числе с помощью инструментов Big Data. На их основе мы можем создавать индивидуальные корпоративные тарифы. Один из таких шагов — запуск нашей линейки «Управляй!», основные преимущества которой — максимально точно подобранные тарифные планы по цене от 350 рублей в месяц, единая география звонков и мобильного интер-

нета по России, а также обнуленный трафик на полезные для бизнеса сервисы — мессенджеры, облачные сервисы, навигацию. Кроме того, на тарифах «Управляй» доступен кэшбек в размере 7% от суммы счета, который можно копить, а затем тратить на покупку услуг и партнерских сервисов, помогающих в развитии бизнеса.

И один из таких сервисов, который, к слову, также работает на базе Big Data — «МегаФон. Таргет» — таргетированная sms-рассылка для эффективных коммуникаций с клиентом. С помощью сервиса можно рассказать конкретно вашей аудитории о новых услугах, продуктах, оповестить об открытии точки продаж или офиса, отправив сообщение на мобильный. Работает это просто — рассылку можно создать в личном кабинете, «нарисовав» портрет целевого клиента по десяткам параметров (геолокации, интересам, спискам веб-ресурсов).

Сегодня предприниматели готовы к новым технологичным решениям, поскольку понимают, что это позволяет резко увеличить эффективность бизнеса, «поручив» многие задачи приборам. Распространение технологии NB-IoT повысило интерес к «Интернету вещей» в нашей стране, и я думаю, что он будет лишь возрастать. Мы к этому готовы. Установка одного такого объекта связи не требует существенных затрат времени, бюджета и сил. Размером примерно с папку для бумаг формата А4 станция NB-IoT с помощью радиомоста соединяется с полноценной базовой станцией, и на месте раздает 4G-интернет и WiFi. Это значит, что мы можем очень быстро развернуть надежное NB-IoT-покрытие по запросу нашего клиента. Особенно это актуально для аграриев: в сезон полевых работ они могут удаленно мониторить состояние транспорта, расход топлива, время отдыха водителей, следование маршрутам с помощью «умных» датчиков, сообщающихся в нашей сети NB-IoT.

И третье — наша маркетинговая политика. Вся наша активность направлена на то, чтобы абонент «МегаФона» чувствовал себя на особом положении — ощущал заботу, получал скидки и приоритетное обслуживание. Многие крупные культурные, музыкальные и спортивные события абоненты «МегаФона» могут посещать, пользуясь существенными скидками на вход.

— Некоторые участники рынка телекома сейчас полностью уходят в онлайн и сокращают свои сети салонов. Какой позиции в этом смысле придерживается «Мегафон»?

— Для нас важно, чтобы абоненты могли получить весь спектр услуг по первому запросу. Несмотря на то, что большую часть вопросов абоненты решают посредством дистанционных сервисов, мы развиваем не только интернет-обслуживание, но и собственную розницу, где клиенты смогут с помощью специалиста подобрать необходимое устройство и тарифы. В следующем году мы планируем существенно увеличить количество фирменных салонов и в Краснодаре, и в районных центрах.

— Какие еще планы на 2019 год?

— Главная задача — это, конечно, увеличение абонентской базы, поскольку это основа нашего бизнеса. Добиваться мы этого будем за счет увеличения покрытия LTE-Advanced, развития сетей 2G/3G/4G, повышения скорости интернета и качества обслуживания. Запланирована большая программа строительства базовых станций. В частности, мы хотим еще больше укрепить свои позиции на побережье. Также будем участвовать в развитии цифровой экономики региона, работать как с бизнесом, так и с государственным сектором. Мы можем предложить Краснодарскому краю много интересных вещей, связанных с организацией парковочных пространств, работой ситуационных центров, систем оповещения о бедствиях и многих других направлений, которые сейчас актуальны. Так что работы много.

ВСЕ ВИНО В НАЛОГАХ И ЗАКОНАХ

КУБАНСКИЕ ПАРЛАМЕНТАРИИ ПЫТАЮТСЯ ОБЛЕГЧИТЬ ЖИЗНЬ РОССИЙСКИМ ВИНОДЕЛАМ ДМИТРИЙ МИХЕЕНКО



Виктор Корюшев

Краснодарский край, по словам экспертов,— главный винодельческий регион России. Продукция региона экспортируется на мировые рынки и имеет шансы занять там свое место. Вместе с тем производители на местах жалуются на несовершенство отраслевого законодательства, тяжкое налоговое бремя и постоянные препоны со стороны контролирующих органов. В ответ на это региональные и федеральные законодатели уже выступили с рядом инициатив, которые должны облегчить долю отечественных виноделов.

Несмотря на то что продукция кубанских виноделов сегодня выходит на мировые рынки и получает престижные награды, по мнению международных экспертов, российскому вину необходимо пройти еще большой путь, чтобы встать в один ряд с продукцией таких стран, как Чили, Аргентина и Новая Зеландия, не говоря уже об Испании и Франции. Но, как отметил на прошедшем в октябре этого года Всероссийском саммите виноделов в Абрау-Дюрсо винный эксперт Оз Кларк, за последние три-четыре года российские вина стали широко известны за рубежом и приблизились к международному качеству. Независимый эксперт по винам Центральной и Восточной Европы Даррел Джозеф считает, что именно автохтонные и игристые вина Краснодарского края имеют преимущества для выхода на мировой винный рынок, поскольку остальные сорта представлены большинством стран, занимающихся

ПРОБЛЕМА В НАДЕЛЕНИИ РЕГИОНОВ ПРАВОМ ЛИЦЕНЗИРОВАТЬ НЕБОЛЬШИЕ ВИНОДЕЛЬНИ КРОЕТСЯ В ТОМ, ЧТО ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО МОЖЕТ БЫТЬ ИЗМЕНЕНО ТОЛЬКО ДЛЯ ВСЕХ СУБЪЕКТОВ РФ, ОДНАКО ДАЛЕКО НЕ ВСЕМ ИЗ НИХ ЭТО НУЖНО

виноделием, а у российских сортов есть свой неповторимый вкус. «Еще 30 лет назад никто не знал о вине из Новой Зеландии, а 20 лет назад — о вине из Чили, а сегодня это ведущие винодельческие страны мира. Я думаю, что если все сложится удачно, то у России есть самые завидные перспективы в этом направлении», — сказал эксперт.

В ЗАЩИТУ МЕСТНОГО СЫРЬЯ В Краснодарском крае с 5 августа 1998 года действует закон «О виноградарстве и производстве продуктов переработки винограда в Краснодарском крае», и уже на протяжении 20 лет им регулируются процессы, связанные с подготовкой сырья и выпуском конечной продукции. Но сегодняшние реалии таковы, что для сохранения качества кубанских вин и доверия к ним покупателей требуются определенные поправки в законодательство. «Начиная с 2014 года, напоминая, вина у нас в регионе стали производиться с защищенными географическим указанием и наименованием места происхождения. То есть человек, покупая бутылку кубанского вина, знает, что сделали его именно из ягоды, произрастающей в определенном месте Краснодарского края, а не из винограда, выпущенного, скажем, где-нибудь в Перу или Чили. Наши местные производители имеют право приобретать акцизные марки на произведенную ими алкогольную продукцию, исходя из декларируемого объема винограда. Но в последнее время отмечена тенденция, когда под „защищенное“ вино „подгоняется“ продукция, не соответствующая месту происхождения винограда. Это, во-первых, мешает работать хозяйствующим субъектам, выпускающим качественный продукт, и, во-вторых, вводит в заблуждение самого потребителя», — рассказывает Юрий Бурлачко. По его словам, для того чтобы поддержать местных производителей и повысить качество кубанских вин, в 2019 году профильный комитет законодательного собрания края планирует внести изменения в действующий на территории Краснодарского края закон о ви-

ноградарстве и производстве продуктов переработки винограда.

Как рассказала „ЭР“ председатель Ассоциации производителей винограда и алкогольной продукции Краснодарского края Наталья Чибинева, нет ничего плохого в том, что кубанские производители вина делают его из привозного винограда. По ее словам, если продукция с защищенным географическим указанием (ЗГУ) или с защищенным наименованием места происхождения (ЗНМП) облагается сегодня налогом примерно 5 руб. с бутылки, то вино из привозного винограда — примерно 18 руб. с бутылки. Остальное, по мнению участницы рынка, — вопрос выбора потребителя: какое вино он предпочитает — из винограда, выращенного на кубанской земле, или из привозного материала, что никоим образом не предполагает другой

ПО МЕРЕ РОСТА ПРОДАЖ КУБАНСКОГО ВИНА БУДЕТ УВЕЛИЧИВАТЬСЯ И ПЛОЩАДЬ ВИНОГРАДНИКОВ В РЕГИОНЕ

уровень качества конечного продукта.

Юрий Бурлачко также считает, что камень преткновения в деле развития виноградарства на Кубани — отсутствие ключевых маркетинговых особенностей, отличающих местные вина на внешних рынках. «Наиболее актуальная задача в данный момент — показать всем, что в России, в том числе и на Кубани, есть собственные сорта, имеющие индивидуальные характерные признаки и по своим органолептическим свойствам не уступающие традиционным европейским сортам вин. Сейчас в этом направлении ведется активная работа, и в Краснодарском крае мы развиваем собственные

ГОСПОДДЕРЖКА



Кубань сегодня — единственный регион страны, где осуществляется поддержка винодельческой промышленности. За последние два года погектарные ставки выросли в четыре-пять раз. Только этом году на субсидирование процентов по кредитам на покупку технологического оборудования виноделам было выделено 11,3 млн руб. Если в 2015 году на закладку и уход за виноградниками было направлено 223,1 млн рублей, то в 2018 году — уже 420 млн. Ставки субсидий по закладке виноградников были увеличены в 2,6 раза, на установку шпалеры — в 3,5 раза. Площади закладки виноградных насаждений постоянно увеличиваются. В текущем году планами специализированных предприятий предусмотрена закладка виноградников на площади 2,1 тыс. га, что стало самым высоким показателем за последние семь лет и на 31% больше уровня 2017 года. Всего же общая площадь виноградников в Краснодарском крае составляет 25,4 тыс. га. За последние пять лет валовое производство ягоды выросло на 25% — со 150 тыс. до 200 тыс. тонн. Виноградарством в крае занимается 212 хозяйств, в том числе 65 специализированных и 147 крестьянско-фермерских. Основные виноградарские и винодельческие предприятия находятся в Темрюкском районе, Анапе, Крымском районе, Геленджике и Новороссийске. По словам губернатора Краснодарского края Вениамина Кондратьева, винодельческая отрасль дает 5 млрд руб. налогов региональной казне и 10 тыс. рабочих мест.

По данным минсельхоза, Кубань вышла на первое место в России по объемам производства вина и шампанского. В 2017 году в крае разлито 13,6 млн. дал вина — 42% общероссийского объема и 3,6 млн. дал игристых вин (28%). Экспорт винодельческой продукции края продолжает расти — с 84 тыс. дал в 2015 году до 300 тыс. дал в 2017 году. В июне этого года в Министерстве экономического развития РФ были подписаны соглашения об увеличении поставок кубанского вина в Европу.

питомники. Их уже несколько», — рассказывает спикер заксобрания.

В то же время парламентарий отмечает наличие на российском потребительском рынке большого количества фальсифицированных вин — низкокачественной, зачастую поддельной продукции, реализуемой по демпинговым ценам. Это, по его словам, снижает конкурентоспособность вина, произведенного из сортов, имеющих более высокую себестоимость и требующих длинных инвестиций в выращивание винограда и организацию виноделия. «Наличие фальсификатов несет опасность для здоровья, а реализация такого товара по низким ценам наносит непоправимый ущерб экономике государства, бюджетам субъектов РФ, а также всем законопослушным производителям винограда и вина. Присутствие на рынке дешевого фальсификата препятствует и инвестициям в отечественное виноградарство и модернизацию перерабатывающей отрасли, использованию почвенно-климатического потенциала юга России для создания новых рабочих мест и росту доходов бюджета», — резюмирует господин Бурлачко.

РЕГИОН ТРЕБУЕТ ПОЛНОМОЧИЙ В июле этого года совет законодателей Краснодарского края выдвинул инициативу по внесению в Госдуму РФ изменений в федеральный закон «О государственном регулировании производства и оборота этилового спирта, алкогольной и спиртосодержащей продукции...» (ФЗ №171). Речь в поправке идет о лицензировании небольших винодельческих хозяйств на территории края, которые пока лишены возможности реализовывать свою продукцию по причине отсутствия разрешительной документации. Такие хозяйства называют гаражными винодельнями, и они не имеют права выйти на рынок розничной торговли. На Кубани, по словам экспертов, гаражных виноделов десятки, но, по информации Юрия Бурлачко, только пять таких производителей вин в регионе имеют лицензию Росалкогольрегулирования (РАР), которую получают в Москве. Кубанские законодатели предлагают передать полномочия по выдаче этой лицензии субъектам Российской Федерации.

Еще двумя годами ранее руководитель Управления по виноградарству и алкогольной промышленности Минсельхоза Краснодарского края Олег Толмачев отметил, что РАР предъявляет очень жесткие требования к гаражным виноделам и делает фактически невозможным получение ими фермерских лицензий на производство и реализацию вина из-за административных препон. Аналитик ГК «Финанс» Алексей Коренев считает, что вопросами лицензирования виноделов должны заниматься местные власти, поскольку они лучше информированы о положении дел в отрасли и на местах, более гибки в части принятия решений или совершенствования нормативно-правовой базы. Однако президент НО «Союз виноградарей и виноделов России» Леонид Попович уверен, что проблема в наделении регионов правом выдавать лицензии на производство винодельческой продукции небольшим винодельням кроется в том, что законодательство может быть изменено только для всех субъектов федерации, однако далеко не всем субъектам это нужно. Поэтому, по его словам, для внесения изменений в закон необходима позиция не только одного региона, а консолидированная инициатива от всех винодельческих регионов России. «Если эта инициатива будет озвучена, то я не сомневаюсь ни на минуту, что она будет принята на федеральном уровне», — говорит господин Попович.

ИЗ ГАРАЖА НА СВЕТ Гаражным виноделам, которые, не имея лицензии, могут производить вино только для личного потребления, нужна легализация. Такова позиция участников рынка. А это означает: выход из тени с последующей уплатой фермерами всех установленных законом налогов. Только после этого, по мнению Юрия Бурлачко, можно будет говорить о том, что в России наряду с крупными хозяйствами будет процветать и виноделие малых форм, ориентированное на производство настоящего терруарного вина. Однако, по словам Леонида Поповича, регионам ни в коем случае нельзя, прикрываясь красивым словосочетанием «гаражное виноделие», потакать тем, кто нарушает закон. «Если, допустим, какой-нибудь „гаражник“ не вы-



ОСНОВНЫЕ ВИНОГРАДАРСКИЕ И ВИНОДЕЛЬЧЕСКИЕ ПРЕДПРИЯТИЯ КРАЯ НАХОДЯТСЯ В ТЕМРЮКСКОМ РАЙОНЕ, АНАПЕ, КРЫМСКОМ РАЙОНЕ, ГЕЛЕНДЖИКЕ И НОВОРОССИЙСКЕ

полняет установленные законом требования, у тех же „Кубань вина“ или „Фанагория“ возникает логичный вопрос: почему это я должен соответствовать закону, а Иванов Иван Иванович — нет, и только потому что он назвал себя гаражным виноделом? Это противоречие можно решить только одним способом: тот, кто хочет производить и продавать вино, должен получить лицензию и осуществлять свою деятельность в соответствии с законом», — считает президент Союза виноградарей и виноделов России.

Сегодня, по словам господина Поповича, гаражному виноделу получить лицензию просто, однако, получив ее, небольшие винодельческие предприятия превращаются в крестьянско-фермерские хозяйства (КФХ), у которых появляется лимит на производство продукции. Это 5 тыс. дал или примерно 65 тыс. бутылок вина в год. Чтобы уменьшить налоговое бремя, «гаражникам», по словам эксперта, необходимо сохраниться на едином сельхозналоге (ЕСХН) — 6 % от объема. «Сейчас мы работаем с федеральными Минфином и Минсельхозом, а также профильным комитетом Госдумы, чтобы внести изменения в 171-ФЗ. Они разрешат производить крестьянско-фермерским хозяйствам не 5 тыс. дал вина в год, как сейчас, а 15 тыс. дал, или не 65 тыс. бутылок, а около 150 тыс. бутылок. Второе изменение, которое сейчас находится в процессе принятия: лицензия крестьянско-фермерским хозяйствам, производящим винодельческую продукцию, будет выдаваться на 15 лет, а не на пять, как сейчас. И третий момент: мы усилено работаем с Минфином РФ, чтобы распространить на тех, кто делает вино, режим единого сельхозналога плюс уплату акцизов. Вопрос пока находится на стадии подготовки проекта. Если все эти моменты будут реализованы (увеличен объем производимой КФХ продукции и уменьшено налогообложение), то это будет большое достижение для развития отрасли. Однако, согласно Налоговому кодексу, может возникнуть ситуация, что тот объем денег, который КФХ выручат за счет увеличения производства продукции, все равно заставит их платить НДС», — говорит Леонид Попович.

Юрий Бурлачко считает, что проблема гаражных виноделов кроется и в отсутствии заинтересованности КФХ в легализации своей деятельности. «Наши крестьянско-фермерские хозяйства могут и хотят производить

вино легально. Но подавляющая их часть находится в тени. Этому способствует отсутствие административного регламента по лицензированию малых форм хозяйствования в виноделии. А также то, что многие аграрии, планирующие развивать виноделие, постепенно утрачивают интерес к реализации своих планов, видя в перспективе лишь обязательный переход на общую систему налогообложения, так как статья 346.2 Налогового кодекса РФ устанавливает невозможность уплаты ЕСХН производителями подакцизных товаров. В данном случае может помочь инициатива по разработке и утверждению федеральным Минсельхозом нормативного правового акта по лицензированию производства винодельческой продукции из отечественного винограда», — говорит спикер заксобрания.

По мнению Натальи Чибиневой, гаражным виноделам необходимо вступать в саморегулируемые организации, которые призваны защищать и оберегать начинающих виноградарей и виноделов. В то же время, по словам эксперта, производителям сложно работать в ситуации, когда с федерального уровня постоянно спускаются новые правила игры для виноделов. «Например, с нового года вводятся новые акцизные марки, а не все производители готовы перемаркировать остатки своей продукции. Вводится поголовный помарочный учет, и не факт, что с 1 апреля или с 1 июля, например, ничего не поменяется в законодательстве», — сетует собеседница „ЭР“.

ПЛАНЫ НА ПОКАЗАТЕЛИ СТОЛЕТНЕЙ ДАВНОСТИ На Всероссийском саммите виноделов — 2018 были утверждены целевые показатели развития отрасли к 2030 году. Так, согласно планам отечественных виноделов и виноградарей, площадь виноградников в стране за ближайшие 12 лет необходимо довести до 350 тыс. га (такой объем виноградников был в России до революции). Планируется достигнуть объема сбора винограда до 3 млн тонн, произвести до 210 млн дал вина, увеличить потребление винодельческой продукции в России до 250 млн дал. Также в планах создать до 2 тыс. виноградарско-винодельческих хозяйств, включая малые и крестьянско-фермерские, а также развить отрасль винного туризма. В частности, планируется обеспечить посещение и прием до 2 млн винных туристов в год. Также в ассоциации надеются достичь показателя ежегодного получения не менее 50 международных наград российскими брендами винодельческой продукции. Планируется довести число высокопроизводительных рабочих мест в отрасли до 500 тыс.

«Сегодня мы находимся на пятом месте в мире по потреблению винодельческой продукции. Важно выйти на пятое место в мире по ее производству», — говорит Леонид Попович. В настоящее время, по его словам, производство вина в стране прекратило падение, а рост доходов населения стал позволять надеяться на увеличение потребления вина и дальнейшее отвоевание потребителей у рынка крепких алкогольных напитков. На сегодняшний день, по словам Леонида Поповича, сохраняется соотношение импортных и отечественных вин на полках магазинов 70 на 30, что является максимально допустимым для нормального функционирования отечественной винодельческой отрасли. «Было бы оптимальным, если бы отечественные вина занимали 73–75 % от общего количества продукции», — говорит он.

По словам Юрия Бурлачко, продвижение кубанской винодельческой продукции на зарубежных рынках требует высоких затрат. Но предприятиям Краснодарского края необходимо участвовать в крупных дегустационно-демонстрационных мероприятиях, международных винных выставках в Китае, Германии и Великобритании. «В течение двух последних лет наблюдается тенденция роста поставок относительно недорогих импортных вин, цена на которые снизилась при стабилизации валютного курса. Это обстоятельство является серьезным барьером для увеличения объемов продаж именно российской вина. Его доля в розничной сети составляет сейчас в среднем только 57 %. Остальные 43 % — импортные вина, причем совершенно ординарного качества, относящиеся к самой дешевой ценовой категории, закупаемые российскими оптовыми компаниями-импортерами. В качестве мер, которые могли бы улучшить сложившуюся ситуацию, могли бы стать квотирование общего годового объема поставок импортного бутылочного вина в РФ и заградительные таможенные пошлины на импортную винодельческую продукцию», — говорит спикер законодательного собрания. ■

ПРИСУТСТВИЕ НА РЫНКЕ ДЕШЕВОГО ФАЛЬСИФИКАТА ПРЕПЯТСТВУЕТ ИНВЕСТИЦИЯМ В ОТЕЧЕСТВЕННОЕ ВИНОГРАДАРСТВО И МОДЕРНИЗАЦИЮ ПЕРЕРАБОТКИ И ПОКА НЕ ПОЗВОЛЯЕТ ПОЛНОСТЬЮ ИСПОЛЬЗОВАТЬ КЛИМАТИЧЕСКИЙ ПОТЕНЦИАЛ ЮГА РОССИИ

«РСХБ повышает конкурентоспособность продуктов с учетом современных тенденций»

Большинство кредитно-финансовых организаций ставят в приоритет взаимодействие с малым и средним бизнесом нашего региона. Продукты совершенствуются, финансовая поддержка растет. О комплексной поддержке малого и среднего бизнеса края со стороны АО «Россельхозбанк» рассказала заместитель директора Краснодарского филиала РСХБ Екатерина Кучерова

— В чем преимущества Краснодарского филиала РСХБ в работе с сегментами малого и среднего бизнеса?

— Поддержка и развитие малого и среднего бизнеса — приоритетное направление деятельности для нашего банка уже многие годы. Россельхозбанк постоянно разрабатывает новые предложения и сервисы для МСБ, повышает конкурентоспособность продуктов с учетом современных тенденций на рынке и потребности клиентов. В настоящее время РСХБ предлагает своим клиентам более 40 программ, адаптированных под потребности малого и среднего бизнеса, в том числе на пополнение оборотных средств и инвестиционные цели. При этом Банк не только выступает финансовым партнером, но и оказывает экспертную и консультационную поддержку компаниям при организации деятельности, помогает оптимизировать условия заключения кредитных сделок с получением финансовой государственной поддержки на наилучших для клиента условиях.

Что касается конкретных цифр, то по состоянию на текущую дату кредитный портфель клиентов филиала, ведущих свою деятельность в этих сегментах, составляет 4,4 млрд рублей. За 10 месяцев 2018 года филиал направил им 4 млрд рублей. Более 70 % от общего объема выдач (более 3 млрд рублей) приходится на АПК. На поддержку малых форм хозяйствования Банк предоставил 810 млн рублей. Всего с начала 2018 года клиентам МСП выдано более 180 кредитов.

Наряду с этим Банк продолжает демонстрировать динамику привлечения средств клиентов, предлагая широкую линейку депозитов для размещения временно свободных денежных средств в рублях и иностранной валюте организациям, индивидуальным предпринимателям и физическим лицам, занимающимся частной практикой. Гибкие условия программ предусматривают возможности периодического получения процентов, пополнения счета и совершения расходных операций. По итогам 10 месяцев 2018 года портфель привлеченных средств филиала по



направлению МСБ превысил 13 млрд рублей. Прирост показателя с начала года составил 73 %.

Если говорить о нефинансовой поддержке, то одним из ее примеров в этом году является проведение в Краснодаре значимого в мире бизнеса форума «Дело за малым!». В качестве надежного партнера администрации Краснодарского края Банк оказал спонсорскую поддержку форуму и содействовал тому, чтобы его площадка собрала более 12 тысяч участников, среди которых — состоявшиеся бизнесмены и начинающие предприниматели, заинтересованные в реализации современных подходов к бизнесу. Формат мероприятия был достаточно интересным: участники взаимодействовали с успешными деловыми людьми на лекциях, мастер-классах и тренингах, узнавали новые кейсы на семинарах, обменивались опытом на круглых столах, находили партнеров по бизнесу, реализуя свои намерения с помощью продуктов РСХБ.

— В настоящее время поддержка Россельхозбанка большей частью распространяется на малый и средний бизнес в агропромышленном комплексе. Филиал расширяет взаимодействие с непрофильными отраслями?

— Россельхозбанк придерживается стратегии универсального Банка. Несомненно, поддержка предприятий и предпринимателей, осуществляющих свою деятельность в сфере сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности, является для нас приоритетным направлением. В нашей кредитной линейке предусмотрено 20 специализированных продуктов. С ростом внимания муниципалитета к такой стратегической области, как сельское хозяйство, и агропромышленному комплексу в целом, возрастает и роль филиала Банка в реализации всех программ поддержки данных направлений. Доля АПК в структуре общего кредитного портфеля Краснодарского филиала Банка — 68 %, или 97 млрд рублей.

Но также часто за кредитами в филиал обращаются предприятия промышленности, торговли, строительства, сферы услуг и других перспективных отраслей. При этом с любым представителем бизнеса мы готовы выстраивать долгосрочные партнерские отношения на принципах взаимовыгодного сотрудничества и обоюдного развития. Уже сейчас мы можем говорить о росте кредитования отрасли промышленности всех сегментов — до 28 млрд рублей, торговли — до 4 млрд рублей.

Банк представлен развитой филиальной сетью в 32 муниципальных образованиях Кубани, что делает получение наших продуктов и услуг доступнее.

— Расскажите о льготном кредитовании МСБ.

— Краснодарский региональный филиал Россельхозбанка является основным участником государственного механизма льготного кредитования АПК и обеспечивает по нему основной объем выдач. Активное участие филиала в программе способствует повышению эффективности доведения господдержки до аграриев и получению высокого урожая в Краснодарском крае. Наш филиал — в тройке лидеров в системе банка по предоставлению данного вида кредитных ресурсов.

С начала года Краснодарский филиал предоставил сельхозпроизводителям малого и среднего бизнеса более 1,3 млрд рублей льготных кредитов, из них почти 1,2 млн рублей — на проведение сезонных работ. Из общего объема средств индивидуальным предпринимателям и крестьянско-фермерским хозяйствам выдано кредитов на сумму около 750 млн рублей. Всего на данный момент договоры о выдаче льготных кредитов заключены с более чем 130 предприятиями АПК.

Большой частью финансирование предоставлено на текущие цели, в том числе закупку посевного материала, минеральных удобрений, средств защиты растений, запасных частей и ГСМ для сельхозтехники. Также хозяйства получили финансовый стимул к перевооружению сельхозпарков, закупке нового оборудования сельхозназначения, реализации перспективных инвестиционных проектов в области производства, переработки и реализации сельхозпродукции.

Если говорить о новых продуктах для фермеров, то АО «Россельхозбанк» разрабатывает программу кредитования для членов Ассоциации крестьянских (фермерских) хозяйств и сельскохозяйственных кооперативов России (АККОР), которая призвана значитель-

но упростить процедуру оформления кредита и сократить сроки рассмотрения заявки. Воспользоваться специальным предложением РСХБ смогут юридические лица и главы КФХ-члены АККОР десяти регионов страны, в числе которых Краснодарский край.

Кроме того, банк является партнером по исполнению программы стимулирования кредитования субъектов малого и среднего предпринимательства, реализуемой АО «Федеральная корпорация по развитию малого и среднего предпринимательства» (Корпорация МСП) совместно с Банком России. По ней финподдержку получают предприятия, являющиеся субъектами МСП в соответствии с Федеральным законом от 24 июля 2007 г. № 209-ФЗ, и осуществляющие свою деятельность в таких отраслях, как сельское хозяйство, обрабатывающее производство, производство и распределение электроэнергии, газа и воды, строительство, транспорт и связь, туристская деятельность, а также производство и реализация импортозамещающей продукции.

Согласно условиям программы, филиал Банка предлагает льготное финансирование по фиксированной процентной ставке по кредитам в сумме от 10 млн до 1 млрд рублей. Процентные ставки установлены для субъектов малого бизнеса на уровне 10,6 % годовых, среднего бизнеса — 9,6 % годовых. Помимо пониженной процентной ставки клиент имеет возможность получить при недостаточности собственного залога поручительство Корпорации МСП совместно с поручительством УНО «Фонд развития бизнеса Краснодарского края» в размере до 70 % от суммы кредита.

Также с этого года банк приступил к финансированию на льготных условиях экспортных кредитов и намерен наращивать объемы кредитования экспортно ориентированных сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий. Статус уполномоченного банка позволяет РСХБ выдавать кредитные ресурсы клиентам-экспортерам, их покупателям и банкам-партнерам, финансирующим приобретение российской продукции, по сниженным ставкам. В настоящее время РСХБ сформировал линейку продуктов для экспортеров, в том числе программы финансирования внешне-торговых операций, конверсионные операции, РКО, документарные операции, включая аккредитивы, хеджирование валютных рисков, банковские гарантии. Размер предельного финансирования по одному экспортному проекту составляет 15 млрд рублей, при реализации проектов по организации экспортно-ориентированных производств — 30 млрд рублей.

«Часто за кредитами обращаются предприятия промышленности, торговли, строительства, сферы услуг и других перспективных отраслей. С любым представителем бизнеса мы готовы выстраивать долгосрочные партнерские отношения»

КУБАНЬ ОБРАСТАЕТ САЛОМ

ПОГОЛОВЬЕ СВИНЕЙ НАЧАЛО ВОССТАНАВЛИВАТЬСЯ ПОСЛЕ ВСПЫШЕК АЧС 2012 ГОДА АНДРЕЙ НИМЧЕНКО

За год на Кубани поголовье свиней выросло на 20 %, до 490 тыс. голов. Это пока еще очень далеко до 1 млн голов 2010 года, однако это самый высокий показатель после массовых вспышек АЧС в 2012 году. Кубань растет «по свиньям» темпами, в четыре раза опережающими среднероссийские. По мнению экспертов, к увеличению стада производителей подталкивают рекордный рост цен на мясо, большие объемы экспорта и постоянный спрос перерабатывающих предприятий.

Краснодарстат опубликовал данные о росте поголовья свиней в 2018 году. По информации статистического ведомства, на сентябрь 2018 года оно составило 490,5 тыс. голов, что на 80 тыс. больше, чем в тот же период прошлого года. Таким образом, за год поголовье увеличилось на 20 %, что в четыре раза превышает среднероссийскую динамику. Статистика свидетельствует, что количество свиней в хозяйствах края увеличивается с 2016 года, когда произошло несколько вспышек АЧС и оно сократилось с 434 тыс. до 367 тыс. животных.

Рост происходит в первую очередь за счет агропредприятий. В КФХ и СПХ после вспышек африканской чумы свиней в 2012 году их поголовье снизилось до незначительных величин на фоне масштабных профилактических акций.

НАУЧИЛИСЬ ЖИТЬ С АЧС Руководитель департамента ветеринарии Краснодарского края Роман Кривонос отмечает, что рост поголовья происходит на фоне усиления мер по профилактике африканской чумы свиней как со стороны ветеринарных служб, так и самими хозяйствующими субъектами. «Предприятия тщательно следят за соблюдением ветеринарного законодательства. Проводится сплошной мониторинг эпизоотической ситуации по краю. За истекший период 2018 года проведено более 70 тыс. исследований проб от живых животных и убитых на бойнях, а также от павших животных на предприятиях и бойнях на предмет наличия вируса АЧС», — приводит данные господин Кривонос.

По данным департамента ветеринарии, на Кубани сегодня разведением свиней занимаются 34 хозяйствующих субъекта (Краснодарстат приводит другие сведения — 27 предприятий). Все организации, занимающиеся свиноводством, в том числе КФХ, имеют 3–4-й уровень компартамента. «Если и происходят единичные заражения, то, как правило, речь идет о больших живот-



ИЗ-ЗА УГРОЗЫ АЧС В ЛИЧНЫХ ХОЗЯЙСТВАХ ПОЧТИ НЕ ОСТАЛОСЬ СВИНЕЙ. А ТАМ, ГДЕ ОНИ ВСЕ-ТАКИ СОДЕРЖАТСЯ, ПРАВИЛА БЕЗОПАСНОСТИ ПОСТОЯННО КОНТРОЛИРУЮТСЯ ВЕТСЛУЖБОЙ

ных, завезенных из других регионов. В таких случаях мы сразу предупреждаем всех участников отрасли, они проверяют и при необходимости усиливают меры защиты на своих предприятиях. По сути АЧС — это лакмусовая бумажка, которая показывает уровень бездействия на предприятии. Если требования биологической безопасности выполняются неукоснительно, угроза значительно снижается», — подчеркивает господин Кривонос. Он также добавляет, что сегодня участники рынка из других регионов все чаще прорабатывают варианты запуска свиноводческих комплексов на Кубани.

Генеральный директор ООО «Дымов. Юг» (входит в ГК «Дымов») Алексей Абакумцев подтверждает, что рост интереса к свиноводству в крае происходит благодаря тому, что на предприятиях научились работать в условиях угрозы АЧС. «Пришло понимание, как и что надо делать, чтобы предотвратить вспышки вируса», — говорит господин Абакумцев.

ЗА ЧЕЙ СЧЕТ РАСТЕМ? По данным Краснодарстата, основными производителями свинины в Краснодарском крае в ноябре 2018 года являлись «Агрокомплекс им. Н. И. Ткачева» (Выселки, принадлежит семье бывшего губернатора Кубани и министра сельского хозяйства Александра Ткачева), АО «Нива» (Белоглинский район, собственники — группа лиц), ООО «Кубанский бекон» (площадки в Павловском и Ка-

лининском районах, входит в структуры «Агрокомплекс им. Н. И. Ткачева»), АО «Агрообъединение „Кубань“» (Усть-Лабинский район, бенефициар — Олег Дерипаска), свиноводческий комплекс ООО «СП „Октябрь“» (Калининский район, бенефициар — Олег Макаревич). Данные по каждой организации в отдельности в Краснодарстате предоставить отказались, сославшись на коммерческую тайну.

За минувший год поголовье свиней в перечисленных выше предприятиях существенно выросло — с 176,4 тыс. голов в ноябре 2017 до 305,3 тыс. голов в ноябре нынешнего года. Доля лидеров в общем объеме поголовья увеличилась с 54,1 % до 68,5 %.

В частности, по данным участников рынка, поголовье значительно приросло в подразделениях «Агрокомплекса им. Н. И. Ткачева» в Павловском и Калининском районах края, на самом предприятии от комментариев по этому поводу отказались. В агрообъединении «Кубань» сообщили, что увеличение поголовья в течение года было незначительным. Получить комментарии от АО «Нива» и ООО «СП „Октябрь“» не удалось.

ЦЕНА ПОДСТЕГНУЛА ПРОИЗВОДСТВО

Эксперт института конъюнктуры аграрного рынка (ИКАР) Анна Кудрякова отмечает, что рост производства свинины и увеличение поголовья продолжается по всей России. Это происходит на фоне увеличения объема переработки мяса на крупнейших предприятиях отрасли, что сокращает объем предложений на рынке и создает условия для формирования высоких цен как

ЦЕНЫ СТИМУЛИРОВАЛИ УВЕЛИЧЕНИЕ ОБЪЕМОВ ПРОИЗВОДСТВА.

В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ В АВГУСТЕ 2018 ГОДА ЕГО РОСТ ПО СРАВНЕНИЮ С ТЕМ ЖЕ ПЕРИОДОМ 2017 ГОДА СОСТАВИЛ 16% (6,4 ТЫС. Т ПО СРАВНЕНИЮ С 5,6 ТЫС. Т В АВГУСТЕ 2017 ГОДА). ИЮЛЬСКИЙ ПРИРОСТ ОБЪЕМОВ БЫЛ И ТОГО ВЫШЕ — 29%

РЕЙТИНГ

Крупнейшие производители свинины в РФ по итогам 2017 года

Место	Производитель	Голов, тыс.	Доля рынка, %
1	АПХ «Мираторг»	415,16	10,9
2	ГК «Черкизово»	211,75	5,5
3	ГК «Русагро»	207,42	5,4
4	ГК «Агро-Белогорье»	178,90	4,7
5	ООО «Великолукский свиноводческий комплекс»	175,01	4,6
6	ООО «Агропромкомплектация»	163,16	4,3
7	АО «Сибирская аграрная группа»	129,78	3,4
8	ООО «Копитания»	106,52	2,8
9	ГК «Агроэко»	90,00	2,4
10	ООО «Агрофирма „Ариант“»	87,07	2,3

Источник: Национальный союз свиноводов

ТЕНДЕНЦИИ

ХРОНИКА АЧС



По информации Краснодарстата на 2010 год поголовье свиней в Краснодарском крае достигало 1 млн особей. В следующие годы на фоне массовых вспышек АЧС оно резко снизилось и к 2013 году составляло лишь 289 тыс. голов.

Последняя крупная вспышка АЧС была зарегистрирована в 2012 году: в хозяйствах всех категорий тогда было уничтожено 176 тыс. голов свиней. Эпизоотия нанесла ущерб таким крупным участникам рынка, как фирма «Агрокомплекс», агрохолдинги «Каневской» и «Кубань», «Делимит», Краснодарский откормочный комплекс, племязавод «Индустриальный». После этого региональные власти ввели чрезвычайные меры защиты от угрозы заражения. Так, на территории Кубани практически ликвидировали свиней в личных подсобных хозяйствах края, поскольку считалось, что они могли стать очагом распространения АЧС из-за несоблюдения правил защиты. Сегодня, по дан-



ными ветслужбы региона, свиньи содержатся лишь в 201 личном хозяйстве в количестве 2106 голов. Условия содержания в ЛПХ постоянно контролируют ветеринарные службы. В 2010 году количество свиней в ЛПХ составляло 286 тыс.

С 2012 года случаи АЧС стали единичными. В 2013 году был обнаружен очаг заболевания в дикой фауне, в 2014 году чума свиней не фиксировалась, в 2015 году опять был случай заболевания, в 2016 АЧС на Кубани фиксировали трижды, в том числе в очередной раз пострадала ферма АО «Дан Куб» (учредитель — датский холдинг Dan-Invest A/S), где было уничтожено более 30 тыс. голов. При этом у предприятия

был четвертый уровень компартамента. Всего за время существования комплекс «Дан Куба» закрывали три раза, сегодня он не работает, юрлицо, по данным «СПАРК-Интерфакс», находится под наблюдением. Тем не менее по информации участников рынка, учредитель АО «Дан Куб» рассматривает возможность возобновления производства.

В 2017 году в крае произошла одна вспышка «африканки» на ферме ООО АПК «Петровский» в Славянском районе края, было уничтожено 4,5 тыс. голов. В начале 2018 года карантин по АЧС был введен на ООО «Свинокомплекс „Развильненский“» Тимашевского района, уничтожено 11 тыс. голов. В сентябре «африканку» зафиксировали на территории агрофирмы «Роговская» Тимашевского района, карантинная зона составила 10 кв. м, о забое животных не сообщалось.

на кусковую свинину, так и на полутушу. По данным госпожи Кудряковой, в этом году ценник побил все предыдущие рекорды, поднявшись в августе практически до 200 руб. за килограмм мяса в полутуше второй категории. В дальнейшем до середины октября рынок демонстрировал некоторое снижение стоимости свинины, однако затем цена начала отыгрывать назад.

Потребительские цены на свинину по Краснодарскому краю с 2014 года держатся в пределах 270–290 руб. на мясо на кости и 320–340 руб. на бескостное мясо, демонстрируя тенденцию к повышению, сообщает Краснодарстат.

По информации Минсельхоза РФ, изменения коснулись также стоимости свиней в живом весе. С 2016 года по март 2018 происходило снижение цены до 85 руб. за 1 кг. После этого к ноябрю 2018 года цена поднялась до 113,5 руб. за 1 кг в живом весе.

Цены стимулировали увеличение объемов производства. В Краснодарском крае в августе 2018 года его рост по сравнению с тем же периодом 2017 года составил 16% (6,4 тыс. т по сравнению с 5,6 тыс. т в августе 2017 года). Июльский прирост объемов был и того выше — 29%.

В целом по России цифры выглядят несколько скромнее. С сентября 2017 по сентябрь 2018 года производство выросло на 9,7% — с 2,71 млн т до 2,97 млн т. Тем не менее это самый существенный рост по мясу основных сельскохозяйственных животных. Показатели по говядине составили 6,6% (на фоне снижения поголовья на 1,2%), по мясу птицы — на 1,4 (при снижении поголовья на 1,6%).

СПРОС «ГРЕЕТ» РЫНОК По мнению Анны Кудряковой из ИКАР, периодическое увеличение стоимости мяса в течение года обусловлено в основном стабильным спросом перерабатывающих предприятий, которые сталкиваются с уменьшением объема предложений на рынке в определенный период времени. Увеличение экспорта мяса также сокращает наличие мяса внутри страны, что способствует росту цен. В частно-

сти, именно экспорт был одним из важных стимулов увеличения цены на мясо в ноябре 2018 года, говорит эксперт.

Минсельхоз РФ приводит данные по экспорту-импорту мяса (без учета стран ЕАЭС), согласно которым экспорт свинины с 2017 по 2018 год (данные на 1 ноября по каждому году) вырос на 21% — с 53,3 тыс. до 64,6 тыс. т. При этом импорт за то же время снизился в 4,2 раза — с 264,3 тыс. т до 63,4 тыс. т. Таким образом, обеспечение сырья для переработки происходило прежде всего за счет внутренних резервов отрасли.

Опрошенные «ЭР» эксперты отмечают, что на проекты по увеличению поголовья прежде всего ориентированы крупные компании, имеющие и перерабатывающие, и свиноводческие комплексы. В частности, Алексей Абакумцев из ГК «Дымов» сообщил, что компания реализует проект строительства свиноводческого комплекса в Ивановской области для обеспечения нужд трех своих перерабатывающих предприятий.

Анна Кудрякова из ИКАР считает, что рост объемов переработки в ближайшей перспективе будет как минимум сохраняться на том же уровне, а на некоторых предприятиях продолжится увеличение мощностей. «Это станет одним из факторов, стимулирующих развитие отрасли», — говорит эксперт. По ее словам, по объемам экспорта ситуация менее предсказуема.

Среди основных факторов, которые в ближайшем будущем окажут заметное влияние на рынок, госпожа Кудрякова называет открытие с ноября 2018 года поставок мяса из Бразилии. Пока ценообразование на бразильскую свинину неизвестно. Тем не менее оно хоть и должно стимулировать некоторое снижение цен, но вряд ли сильно повлияет на конъюнктуру рынка, считает госпожа Кудрякова. «В любом случае маржинальность свиноводческих хозяйств в последние шесть месяцев 2018 года достаточно высока, как и существующие сегодня цены», — подытожила собеседница «ЭР». ■

«Моя Станица» метит в столицу

Усть-Лабинск стал научно-образовательным центром, где специалисты крупного агробизнеса, представители крестьянско-фермерских хозяйств, известных торговых брендов, торгующих экологически чистой продукцией, и ученые-биологи собираются, чтобы обсуждать преимущества использования местных сырьевых ресурсов, выращивания локальных сортов, их защиты, хранения и сбыта, а также развитие местных торговых марок. Успешный опыт уже представили крестьянско-фермерское хозяйство «Сокольский», СПК «Родина» и частные фермеры. Первым подобным примером экспорта новой торговой марки на краевом уровне может стать усть-лабинский бренд «Моя Станица», магазины и продукция которого уже начали появляться в Сочи и Усть-Лабинске.

Мясо, мясные полуфабрикаты, хлебобулочные изделия, мука и сахар, произведенные на трех усть-лабинских предприятиях под новой торговой маркой «Моя Станица», все чаще появляются на прилавках краевых магазинов. Главное, что объединяет эти продукты питания: сделаны они из сырья, которое производитель получает у местных усть-лабинских аграриев и бережно перерабатывает. Пока основными производителями товаров «Моя Станица» являются мясоперерабатывающий комбинат «Кубань», сахарный завод «Свобода» и компания по хранению зерна и производству хлебобулочной продукции «Элеватор». Новый бренд продолжил традицию усть-лабинских производителей продуктов питания — делать товар высокого качества по доступной цене.

Мука без улучшителей

Для производства своей муки усть-лабинский «Элеватор» использует зерно краснодарской селекции, выращенное под контролем своих специалистов. Таким образом, в компании уверены, что в сырье нет пестицидов и токсичных элементов. Немаловажно и то, что при производстве муки никаких добавок, позволяющих повысить клейковину или добиться большей белизны, на усть-лабинском предприятии использовать не принято.

«Мягкий и теплый климат Кубани позволяет зерну приобрести высокие мукомольные качества и обеспечить красивый цвет муки. Мы не используем в производстве никаких улучшителей вкуса и других добавок. Мы поставили перед собой задачу —



Магазины «Моя Станица» заходят на Кубань

На сегодняшний день под брендом «Моя Станица» в крае работают шесть магазинов, расположенных в Сочи (одна точка размещается в зоне ожидания вылета Международного аэропорта Сочи), и на родине бренда — в Усть-Лабинске. Планируется, что в текущем году в Усть-Лабинске появятся еще три такие торговые точки. Перспективным направлением для развития розницы в компании считают соседнюю Адыгею. В 2019 году «Моя Станица» рассчитывает открыть три новых магазина в Краснодаре и еще пять — в Динском, Тбилиском и Кореновском районах. Собственные магазины позволяют торговать продуктами «Моей Станицы» по ценам ниже среднерыночных, поскольку в этом случае полностью исключены посредники и снижены затраты предприятий на логистику.

создать продукцию без всякой химии»,— рассказала директор по производству предприятия Ольга Горобец.

Мука торговой марки «Моя Станица» получила высокую оценку у независимого эксперта в краснодарском институте пищевой и перерабатывающей промышленности. Анализ дал отличные показатели по критериям: хлебопекарные свойства муки, стабильность теста при разделке и его эластичность. Также эксперты оценили натуральный желтоватый оттенок муки.

Хлеб, сделанный вручную

Это удивительно, но остались еще на Кубани места, где хлеб пекут вручную по старым традициям: режут тесто, раскладывают его по формам, ставят в печь... Два цеха по производству хлеба «Фермерский», сдобы и кондитерских изделий, построенные компанией «Элеватор», также выпускают продукцию под торговой маркой «Моя Станица».

«Когда машина делает хлеб, в тесте происходит сдавливание пор, хлеб получается не настолько воздушным. А человеческие руки создают хлеб с особым вкусом, потому что люди вкладывают в него частичку своей души. Кроме того, при выпечке мы используем старые домашние рецепты, передаваемые из поколения в поколение. Это тот самый хлеб, который столетия назад пекли в русской печи. Когда мы привезли свой хлеб в краснодарский институт пищевой и перерабатывающей промышленности, его специалисты были приятно удивлены. На Кубани его никто больше не производит»,— отметила Ольга Горобец.

С этим соглашаются посетители усть-лабинского магазина, где реализуются продукты «Моя Станица». «Хлеб „Фермерский“ очень вкусный и ароматный. Я специально захожу сюда после работы, чтобы принести домой свежую горячую буханку»,— рассказывает Татьяна Ефремова, проживающая рядом с магазином.

Но не хлебом единым кормит усть-лабинское предприятие. В ассортименте сдоба и кондитерские изделия: плюшки, сочники, рулеты и т. п. Всего около 40 наименований. Есть у этих товаров одна особенность, свойственная всем натуральным продуктам: срок годности очень короткий. Например, хлеб сохраняет свою свежесть от 24 до 36 часов.

В ближайших планах «Элеватора» — реализовывать свою продукцию не только в Усть-Лабинском районе, но и на территории края и его столицы — Краснодара. Скоро мука, хлеб и хлебобулочные изделия под маркой «Моя Станица» появятся в «Пятерочке», в долгосрочной перспективе — в «Ашане», «Метро», «О кей» и «Ленте».

Никакой заморозки!

Свежее мясо и субпродукты производятся под брендом «Моя Станица» на усть-лабинском МПК «Кубань». Так же, как и в компании «Элеватор», на МПК особые требования предъявляют к производителю сырья. Животные поступают на комбинат только с близлежащих ферм: работники предприятия прекрасно знают, чем кормили свиней и крупный рогатый скот и в каких условиях их выращивали. К тому же на мясокомбинате осуществляет собственный контроль независимая лабора-

тория, которая оценивает не только сырье, но и конечный продукт.

«До того, как наше предприятие начало выпуск продукции под брендом «Моя Станица», мы реализовывали свежее мясо в крупные точки общепита, включая элитные рестораны Краснодара. Купив наше мясо, вы можете быть уверены, что оно точно такое же, как и то, что лежит на кухонном столе у шеф-повара хорошего ресторана»,— рассказал директор МПК «Кубань» Николай Шамухин.

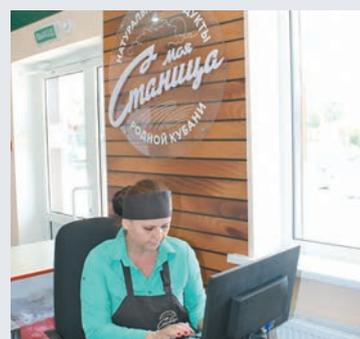
Мясо и субпродукты на МПК «Кубань» не замораживают, поэтому срок их реализации не превышает 48 часов, а субпродукты хранятся в специальных вакуумных лотках. Кстати, розничная цена на продукцию усть-лабинского комбината вполне конкурентоспособная, в собственных магазинах «Моей Станицы» мясо стоит даже дешевле, чем у некоторых краснодарских ритейлеров.

«Мы с семьей живем в частном секторе, во дворе у нас есть мангал. Так вот мясо для шашлыка я обычно беру в этом магазине (магазин «Моя Станица»,— прим.). Шашлык получается сочный и мягкий. Конечно, многое зависит от того, кто готовит шашлык, но и мясо должно быть отличным»,— рассказал Владимир Богатырев, выбравший набор для шашлыка на выходные.

Мясо, субпродукты, а также полуфабрикаты (колбаски, маринованный шашлык, котлеты) под брендом «Моя Станица» можно приобрести в розничных сетях «Магнит», «Лента», «О кей» и «Метро», расположенных на территории Краснодарского края, в том числе и в Краснодаре. Как утверждает производитель, наибольшим спросом у жителей Кубани пользуются свиной окорок, ребрышки «Традиционные» в маринаде, рулька «По-домашнему» и готовый набор для холодца.

Усть-лабинские бренды

В Усть-Лабинске началась работа над формированием территориальной идентичности, созданием уникальных брендов, а также стимулированием предпринимательской активности и туристической привлекательности района. Первый шаг к этому сделан. Хлеб «Усть-Лабинский» был придуман в рамках проекта Фонда поддержки социальных инициатив «Вольное Дело» и фонда «Большая Земля». Его уже пекут в трех пекарнях Усть-Лабинска: маленькая «Провинция», в бывшем колхозе «Родина» и современном КФХ «Сокольский». Это сорт хлеба по типу подового ремесленного долгого брожения с солодовой заваркой, который сохраняет характерный аромат и вкус хлеба. На этом усть-лабинцы не остановились. Летом этого года на рынок выведен новый бренд «Моя Станица», который станет как наименованием продуктов, так и названием региональной розничной сети магазинов. В краевые супермаркеты уже поступила продукция новой торговой марки из Усть-Лабинска — «Моя Станица».



КОРОВАМ ОБЕЩАЛИ РОБОТОВ

АДМИНИСТРАЦИЯ КРАЯ ЗАЯВИЛА О ПОДДЕРЖКЕ ВНЕДРЕНИЯ АВТОМАТИЗИРОВАННЫХ МОЛОЧНО-ТОВАРНЫХ ФЕРМ

АНДРЕЙ НИМЧЕНКО

Региональный минсельхоз разрабатывает меры поддержки фермеров, которые будут внедрять в своих хозяйствах роботизированные молочно-товарные фермы. Речь идет о выделении грантов на строительство по программе развития семейных ферм, а также о субсидировании кормозаготовительных станций. Сегодня в России уже более сотни роботизированных МТФ, на Кубани же — всего одна. Участники рынка разделились во мнениях. Одни говорят о положительном опыте внедрения такой техники для большого стада. Другие считают целесообразным использование роботов лишь в небольших хозяйствах.

Администрация Краснодарского края прорабатывает вопрос о выделении субсидий на создание машинно-технологических станций, заготавливающих корма для роботизированных молочно-товарных ферм (МТФ). По данным министерства сельского хозяйства, обсуждается выделение 50 млн руб. из бюджета на каждую МТС, включая расходы на обустройство площадки и приобретение техники. Одна станция рассчитана на обслуживание не менее пяти роботизированных ферм, на каждой из которых, в свою очередь, содержится порядка 70 голов КРС. Таким образом, общая численность стада, снабжаемого кормами с одной МТС, составит 350 коров. Хозяйствам, где используется менее пяти роботов-МТФ, предлагают объединяться в кооперативы.

Как пояснили в ведомстве, сегодня минсельхоз готовит комплекс мероприятий по внедрению роботизированных ферм в Краснодарском крае. Прорабатываются различные схемы: на 70 коров с одним роботом-дойаром, на 140 и 280 голов с двумя и четырьмя соответственно. Для этого ведомством был изучен опыт эксплуатации роботизированных МТФ в Калужской, Московской, Рязанской и Тульской областях.

По данным портала robotrends.ru, в России создано уже более сотни роботизированных ферм. Краснодарский край же относится к числу регионов, где они практически не применяются. В регионе только одна подобная МТФ в КФХ «Асокова» в Павловском районе Кубани, где содержится до 80 голов КРС. Кроме того, гранты на строительство по программе развития семейных животноводческих ферм получили КФХ «Боровец», «Лушчик» и «Назаренко» из Горячего Ключа, Северского и Крыловского районов. Точные суммы субсидий в минсельхозе не называют, по программе максимальный размер гранта на одно КФХ составляет 30 млн руб., но не более 60 % затрат. Минсельхоз оценивает стоимость одной роботизированной МТФ на 70 голов в 70 млн руб. Главный экономист ОАО «Важское» (Архангельская область) Анна Труфанова оценила инвестиции в создание роботизированной МТФ на 505 голов в 200–300 млн руб. (восемь единиц системы доения VMS фирмы Delaval).

По данным госпожи Труфановой, их компания применяет роботов в доении с 2011 года, на сегодня в эксплуатации 13 систем VMS, обслуживающих 820 голов КРС. В планах — установить еще шесть единиц. Среднесуточный надой на одну корову составляет 25,9 литров в сутки, что на 1,6 литра больше, чем на доильном



РОБОТИЗАЦИЯ ЖИВОТНОВОДЧЕСКИХ ФЕРМ ПРИВОДИТ К ПОВЫШЕНИЮ КАЧЕСТВА МОЛОКА И СНИЖЕНИЮ КОЛИЧЕСТВА БОЛЕЗНЕЙ СТАДА, ГОВОРЯТ УЧАСТНИКИ ОТРАСЛИ

зале типа «Елочка». Годовой надой на одну корову на VMS — 9455 литров. «Себестоимость литра молока одинакова, но система VMS показывает ряд других преимуществ. Снижаются трудозатраты — для обслуживания дойного стада в 505 голов потребуется девять операторов роботизированной системы доения, а на ферме с доильным залом «Елочка» и поголовьем 540 голов — 13–15 рабочих», — говорит госпожа Труфанова. Среди других преимуществ она отмечает отсутствие допзатрат на строительство доильного зала, снижение риска травм из-за того, что исключается перегон коров на доение, меньший уровень стресса у животных, единый рацион на все стадо. Кроме того, увеличивается срок продуктивного долголетия коров, почти в три раза снижается заболеваемость маститом (до 3,8 % от общего стада в год).

Вместе с тем директор производственного хозяйства «Калужская нива. Восток» (Калужская область, входит в ГК «Эко-Нива») Алексей Саенков заявляет, что применение роботизированных МТФ в крупных хозяйствах нецелесообразно. «У нас используется 12 роботов на стадо 1800 голов, это самый большой подоб-

ный комплекс в Европе. Кроме того, есть комплекс на 2800 голов КРС, обслуживаемых системой доения «Карусель» на 72 места. Маржинальность этих комплексов одинакова, качество молока и там, и там — высшей категории, надои, показатели по болезням стада и т. д. также примерно равны. На этапе запуска мы рассчитывали, что приобретение роботов позволит сэкономить на количестве доярок. Это действительно так, однако потребовалось ввести в штат дорогостоящих специалистов по обслуживанию этой сложной техники. В результате общие затраты сравнялись с теми, что мы несем при использовании «Карусели». Мы пришли к выводу, что при крупном производстве выгоднее применять более простую технику, поскольку она требует меньших первоначальных вложений, меньших ресурсов в обслуживании, а значит, снижаются риски для бизнеса», — отмечает господин Саенков.

По мнению Алексея Саенкова, массовое внедрение роботизированных МТФ возможно в мелких хозяйствах, но только при условии возмещения государством значительной части затрат на приобретение оборудования и сервисное обслуживание. «Сегодня в России применяются дорогие комплексы импортного производства. Устанавливать их без поддержки государства нерентабельно. Кроме того, существуют нюансы по сервису. Далеко не у всех компаний есть развитая система складов и сервисных центров на территории РФ. В результате в случае поломки может потребоваться много времени на получение нужных запчастей из-за рубежа, а также на ожидание специалиста-ремонтника. Это может приводить к длительным простоям и убыткам для бизнеса», — говорит Алексей Саенков.

По словам госпожи Труфановой, к трудностям внедрения и эксплуатации роботов можно отнести высокую стоимость импортного оборудования, отсутствие качественных российских аналогов, дорогое сервисное обслуживание и запчасти, затраты на обучение персонала. «Внедрение МТФ в России возможно, если будет господдержка в виде субсидий на строительство, лизинг или предоставление кредитов по минимальным ставкам», — подытожила госпожа Труфанова. ■

РЕЙТИНГ

Топ-5 регионов с наибольшим развитием роботизированных МТФ

Количество хозяйств	Регион
37	Калужская область
11	Свердловская область
7	Татарстан
6	Кировская область
4	Вологодская, Московская области, Коми, Пермский край

Где еще есть роботы-МТФ

Количество хозяйств	Регион
3	Мордовия, Тюменская область
2	Ленинградская, Нижегородская, Рязанская, Тамбовская, Ярославская области, Удмуртия

1	Архангельская, Ивановская, Калининградская, Липецкая, Самарская, Сахалинская, Тверская, Томская, Тульская Ульяновская области; Краснодарский, Забайкальский, Камчатский, Приморский Ставропольский, Хабаровский края, Башкирия
---	--

Источник: robotrends.ru

ГОСПОДДЕРЖКА

К 2030 ГОДУ КУБАНЬ ПЛАНИРУЕТ УВЕЛИЧИТЬ ПРОИЗВОДСТВО МОЛОКА ДО 2,1 МЛН ТОНН

По данным администрации Краснодарского края, в 2017 году производство молока в регионе составило 1,4 млн тонн. В рамках программ стимуляции развития молочно-товарных ферм планируется к 2030 году довести его до 2,1 млн тонн. В 2017 году на поддержку отрасли было направлено 1,1 млрд руб. Сегодня край занимает второе место в стране по производству молока в сельхозорганизациях, лидирует по переработке молочной продукции. Почти 40 % всего произведенного на Кубани молока приходится на малые животноводческие фермы. По результатам работы региональной программы по созданию семейных ферм за последние три года 33 хозяйства получили гранты, объем финансирования составил 375,5 млн руб. На качественное обновление поголовья КРС, приобретение «молодняка» выделили больше 125 млн руб. Еще 340 млн руб. получили племенные хозяйства края.

Кроме того, производители имеют возможность кредитоваться под рекордно низкие 3–5 % годовых, часть затрат берет на себя государство.

«Тарифам уделяют слишком много внимания»

В 2018 году в Краснодарском крае начал работу новый виртуальный оператор под известным брендом. Генеральный директор «Тинькофф Мобайл» Георгий Чесаков рассказал, почему абоненты теперь смотрят не на тарифы, а на сервисы и удобство работы с оператором

— Рынок мобильной связи сейчас довольно конкурентен. С чем изначально было связано решение создать нового виртуального оператора?

— За последние годы Тинькофф выстроил целую экосистему вокруг своего банковского бизнеса и продолжает ее расширять. Ценность такой экосистемы заключается в том, что каждый элемент, услуга повышает ее привлекательность для человека. А каждый новый клиент повышает привлекательность экосистемы для остальных. В декабре прошлого года мы запустили нового мобильного оператора — «Тинькофф Мобайл», который стал гармоничной частью экосистемы Тинькофф. Связь и банковские услуги похожи, потому что в обеих сферах потребителю нужен высокотехнологичный продукт для ежедневного пользования.

Перед запуском «Тинькофф Мобайла» мы детально изучили рынок и увидели, что другие мобильные операторы удовлетворяют далеко не все потребности абонентов. Так мы нашли свою нишу — людей, для которых клиентский опыт важнее цены, людей, которые уже устали от существующего уровня сервиса, постоянных подписок, неудобных интерфейсов.

Поэтому мы предложили клиентам то, чего они действительно заслуживают, — связь в том виде, в каком она должна быть, как мы формулируем это сами для себя. Мы вышли с вполне конкурентными тарифами, но от других нас отличает уровень абонентского обслуживания, удобный продукт и наши особенные предложения, к примеру выгодный роуминг.

— Изначально оператор начал работать в Москве и Санкт-Петербурге. А как его приняли в регионах?

— Краснодарский край стал для нас первым крупным регионом после двух столиц. Сюда, как и в другие регионы, мы вышли не просто как очередной мобильный оператор, а как настоящая альтернатива действующим операторам. Спрос на наши услуги на Кубани превышает



даже наши самые смелые прогнозы. И мы в очередной раз убедились, что все делаем правильно — даем людям то, чего им раньше не хватало. Мы нашли ту добавленную стоимость, которая востребована на рынке.

— Чего именно не хватало? Другие операторы сейчас в основном конкурируют тарифами. А что предлагает «Тинькофф Мобайл»?

— Сейчас везде слишком много говорят о тарифах. Наши тарифы не уникальны — мы смотрим на экономическую ситуацию в регионах и формируем свои цены в соответствии с рынком. «Тинькофф Мобайл» отличается уникальным набором услуг и особым отношением к клиенту. Мы много внимания уделяем тому, чтобы

сделать нашего мобильного оператора человечнее, проще. Мы, по сути, разбираем связь по деталям и собираем ее заново так, чтобы клиенту стало понятно и удобно. Мы смотрим на потребительский опыт, дорабатываем детали, убираем неактуальные сервисы и получаем удобный в использовании продукт.

Например, абоненты «Тинькофф Мобайла» могут самостоятельно выбрать подходящий тариф и потом менять его хоть каждый день, доплачивая только разницу в цене. У нас нет обязательного минимума минут или гигабайтов — мы первые в России дали возможность выбрать ноль минут или гигабайт.

В мобильном приложении у нас есть удобная детализация. Можно по-

смотреть все платные услуги, которые когда-либо совершал клиент, стоимость каждого звонка, остатки минут и гигабайтов. Мы сделали удобные фильтры, чтобы можно было в два клика выяснить всю нужную информацию, например, посмотреть свои траты в роуминге за последний год. Такого нет ни у кого. Это, кстати, лишним раз доказывает, что нам нечего скрывать — у нас все прозрачно и можно самому в этом убедиться.

— Какие новые для рынка идеи считаете особенно важными?

— Больше всего мы гордимся тем, что за такой короткий срок сделали очень много. Мы построили нового мобильного оператора за полгода. После запуска в Москве и Санкт-Петербурге мы вышли в новые регионы, запустили новые продукты, провели акции для действующих и потенциальных клиентов.

Аналитическое агентство TelecomDaily недавно признало наше роуминговое предложение самым выгодным в двух из трех категорий потребления (экономный и средний уровень потребления) за границей. Мы отключаем фоновое обновление приложений в роуминге, чтобы у клиентов не было неожиданных списаний, и они могли сэкономить в поездке — это возвращаясь к разговору о человечности.

Опять же, для удобства абонентов мы сделали виртуальный номер, с которого можно звонить и отправлять SMS, при этом не раскрывая свой основной номер. Подобная услуга уже была у других операторов, но, на мой взгляд, мы реализовали ее лучше.

— Способствует ли росту абонентской базы интеграция с сервисами «Тинькофф Банка»?

— Конечно, какая-то часть клиентов банка является и нашими абонентами — это все происходит в рамках одной экосистемы. Но к нам активно присоединяются и те, кто раньше вообще не пользовался услугами Тинькофф.

— Виртуальному оператору не нужно заниматься строительством базовых станций. Но обслуживать абонентов — нужно. Как реализован сервис?

— Сотрудники нашего центра обслуживания абонентов всегда оперативно решают все вопросы — этим мы, кстати, тоже очень гордимся. Не нужно бесконечно ждать переключения с оператора на оператора: наши сотрудники берут трубку в течение 10 секунд и все решают, где бы клиент ни находился и с какой

В глобальных планах — продолжить выходить в регионы и наладить наш большой бизнес по всей стране. И для абонентов мы продолжим запускать интересные продукты и открывать новые точки продаж

проблемой бы ни звонил. А еще у нас всегда можно проконсультироваться в чате, онлайн.

Сотрудники колл-центра — настоящие профессионалы, и у них высокая мотивация. Они тоже делают связь лучше. К примеру, если у абонента возникает серьезная техническая проблема, они сразу же передают всю информацию ответственному сотруднику в компании или партнеру. То есть проблемы не падают между стульев, мы их решаем.

— Вы выбрали довольно нетипичную для рынка модель продаж SIM-карт — удаленную. Почему?

— Этот опыт мы взяли из банкинга. У АО «Тинькофф Банк» нет отделений — все клиенты обслуживаются удаленно, а большая сеть представителей все оперативно доставляет по всей России. Такой же принцип мы используем и в «Тинькофф Мобайле». И, надо сказать, что удаленные продажи SIM-карт себя вполне оправдывают. Люди активно оформляют их на сайте, в мобильном приложении и через звонки в колл-центр. Наши SIM-карты еще можно приобрести в магазинах и на сайте «Связного». Но, помимо этого, мы еще устанавливаем собственные точки продаж в крупных торговых центрах.

— 2018 год стал для оператора стартовым. Что конкретно уже успели сделать и каков следующий шаг?

— Итоги подводить пока рано — все-таки с момента запуска прошло мало времени. Но те показатели, которые мы видим, в частности в Краснодарском крае, нас приятно удивляют. Этот год был для нас очень важным. Это был первый год после нашего выхода на рынок, мы запускали новые регионы, налаживали процессы, исправляли ошибки. В глобальных планах — продолжить выходить в регионы и наладить наш большой бизнес по всей стране. И для абонентов мы продолжим запускать интересные продукты и открывать новые точки продаж.

«Аналитическое агентство TelecomDaily недавно признало наше роуминговое предложение самым выгодным в двух из трех категорий потребления (экономный и средний уровень потребления) за границей»

ПО РЕЛЬСАМ В ОБХОД И ПО ПРЯМОЙ

КАКИЕ ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНЫЕ ПРОЕКТЫ ПЛАНИРУЕТСЯ РЕАЛИЗОВАТЬ НА КУБАНИ В БЛИЖАЙШЕМ БУДУЩЕМ

ДМИТРИЙ МИХЕЕНКО

Станция Краснодар Северо-Кавказской железной дороги — это и узловой пересадочный пункт на черноморские курорты и северокавказские здравницы, и форпост для грузов со всей России, следующих к портам Азово-Черноморского бассейна. Железнодорожные ветки делят город на несколько частей, становясь причиной пробок и отсутствия единого городского пространства, именно поэтому власти города и края первоочередным шагом для развития железнодорожной инфраструктуры региона видят вынос основных мощностей РЖД за город. Уже пущен в тестовом режиме обход Краснодара, по которому грузовые составы, направляющиеся к портам, минуют мегаполис. На очереди ликвидация железнодорожной ветки, ведущей мимо вокзала Краснодар-II. Помимо этих проектов, сроки реализации которых, кажется, маячат в ближайшем будущем, РЖД не отказывается от планов построить на территории Краснодарского края высокоскоростные магистрали, по которым путь от столицы региона до Москвы составит всего пять с половиной часов, а также связать наконец-то железной дорогой материковую Россию с Республикой Крым. В какой стадии сейчас реализация этих проектов, разбирается корреспондент „ЭР“.

ГРУЗ ПЕРЕЛОЖАТ НА ОБХОД В комплексном Плане модернизации и расширения магистральной инфраструктуры на период до 2024 года, утвержденном председателем правительства России Дмитрием Медведевым 30 сентября этого года (опубликован на официальном сайте кабмина РФ), перед РЖД поставлена задача увеличить пропускную способность железнодорожных подходов к морским портам Азово-Черноморского бассейна до 125,1 млн тонн. Одним из инфраструктурных решений, способствующих достижению этого планового показателя, стало открытие 23 ноября рабочего движения поездов по железнодорожному обходу Краснодара. Кроме того, как рассказали в РЖД, новая ветка призвана улучшить транспортную ситуацию в Краснодаре, так как транзитный грузопоток теперь будет выведен с линии, идущей через краевой центр и Тимашевск, на участок Тимашевская—Крымская. Рабочее движение позволяет доставлять строительные грузы и выполнять работы по обустройству верхнего строения пути с использованием специализированной железнодорожной техники.

«Строительство железнодорожного обхода Краснодара является частью проекта развития и обновления железнодорожной инфраструктуры на подходах к портам Азово-Черноморского бассейна, который предусматривает комплексную реконструкцию участка Максим Горький (локомотивное депо в Волгограде.— „ЭР“) — Котельниково—Тихорецкая—Крымская. Его реализация позволит увеличить пропускную способность в направлении портов Юга России, обеспечив перевозку грузов в объеме, который, по оценкам Института экономики развития транспорта, может достигнуть более 125 млн тонн в год», — рассказал заместитель генерального директора ОАО «РЖД» по строительству Олег Тони.

Отметим, что в 2012 году на заседании научно-технического совета ОАО «РЖД» по вопросу развития железнодорожной инфраструктуры транспортного узла Новороссийск и Таманского полуострова объем пер-

ЗАПУСК ОБХОДА КРАСНОДАРСКОГО ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО УЗЛА ОТКРЫВАЕТ НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ ДЛЯ ТРАНСПОРТНОГО РАЗВИТИЯ КРАЕВОГО ЦЕНТРА И ПОЗВОЛИТ ПЕРЕНАПРАВИТЬ БОЛЕЕ 50 % ГРУЗОВЫХ СОСТАВОВ



спективных грузопотоков с участием железнодорожного транспорта в сообщении с портами региона оценивался в размере до 118 млн тонн к 2020 году, с ростом более чем в два раза к уровню 2011 года.

В РЖД уточняют, что активная фаза строительства обхода Краснодарского железнодорожного узла началась в 2017 году. В ходе реализации проекта была построена новая железнодорожная линия протяженностью 65 км от станции Козырьки до станции Гречаная, проходящая по территории Кореновского, Тимашевского и Калининского районов Краснодарского края. На этом участке появились новые станции Кирпили и Бейсужек.

Проектом предусмотрены также пересечения автомобильной и железной дорог на разных уровнях, включая путепроводы для сельхозтехники. Стоимость проекта составляет более 36 млрд руб. Финансирование осуществляется из средств федерального бюджета и собственных средств ОАО «РЖД».

Летом этого года губернатор Краснодарского края, инспектируя строительство железнодорожного обхода кубанской столицы, отметил, что сейчас через краевой центр проходит основная масса транзитных грузов, направляемых в Новороссийск. Кроме того, по его словам, после открытия автомобильной части Крымского моста трафик между полуостровом и Кубанью вырос на 35–40%. «Запуск обхода Краснодарского железнодорожного узла открывает новые возможности для транспортного развития краевого центра и позволит перенаправить более 50% грузовых составов», — подчеркнул глава региона. В администрации Кубани добавляют, что Краснодарский обход — это двухпутная электрифицированная железнодорожная линия с двумя разъездами. Его проектирование началось еще в 2013 году, а строительство — в 2017-м.

Как недавно заявил министр транспорта РФ Евгений Дитрих в рамках «открытого диалога» в Совете Федерации, реконструкция ближних и дальних подходов к российским портам Азово-Черноморского бассейна

будет осуществляться за счет собственных средств ОАО «РЖД» без привлечения денег из федерального бюджета.

ИЗ КРАСНОДАРА ВЫНЕСУТ ПУТИ Еще один глобальный проект по освобождению Краснодара от поездов — перспективное закрытие железнодорожной ветки от Солнечной улицы до вокзала Краснодар-I. Железная дорога разрезает центр города на две части, над ней проходят всего три автомобильных путепровода (на Офицерской, Садовой и Северной улицах), при этом железнодорожные пути имеют низкую загруженность, так как используется альтернативный объезд. Городские власти считают, что будет логично освободить центр кубанской столицы от громоздкой железнодорожной инфраструктуры.

В феврале этого года на инвестиционном форуме в Сочи мэр Краснодара Евгений Первышов и генеральный директор ЗАО «Отраслевой центр внедрения» (ОЦВ, дочерняя компания РЖД) Юрий Тыртышов подписали соглашение, которое предусматривает вынос из города железнодорожной ветки от станции Компрессорная до станции Краснодар-I. Пути протяженностью 7–10 км планируется демонтировать, а на освобожденной площади построить транспортно-инженерные коммуникации (например, скоростной трамвай), здания общественно-делового, производственного и жилищного назначения. «Реализация проекта потребует десятка миллиардов рублей. При оперативном решении всех поставленных задач и согласовании реализации проекта займет порядка трех лет», — сообщили тогда в ОЦВ.

Поезда, которые сейчас ходят по этой ветке через железнодорожный вокзал Краснодар-II (в том числе электропоезда до станций Староминская и Тимашевская, а также «Ласточка» до Ростова-на-Дону), должны пустить по модернизированному железнодорожному участку от Витаминкомбината в обход города по юго-восточному направлению до примыкания к ветке

СЕЙЧАС ЧЕРЕЗ КРАСНОДАР ПРОХОДИТ ОСНОВНАЯ МАССА ТРАНЗИТНЫХ ГРУЗОВ, НАПРАВЛЯЕМЫХ В НОВОРОССИЙСК

Тихорецкого направления, ведущей к станции Краснодар-I. «На сегодняшний день это однопутная железная дорога, что вынуждает РЖД активно пользоваться веткой, идущей через центр Краснодара. В дополнение к существующему пути предусмотрено проложить еще два и перенаправить сюда пассажирские составы. Таким образом освободится порядка 70 га земель, по которым мы совместно с администрацией города и края сможем выбрать наиболее эффективный способ их дальнейшего использования», — рассказал господин Тыртышов. Как ранее заявлял господин Первышов, ликвидации ветки будет также способствовать открытие грузового обхода Краснодара, что позволит увести почти 100% грузового транспорта, проходящего транзитом через кубанскую столицу. «Можно там и скоростной трамвай разместить, и движение автомобильного транспорта. Проработка еще ведется. Станция Краснодар-II выйдет из использования РЖД. Там не будет сортировки», — сообщил мэр.

НА ВЫСОКИХ СКОРОСТЯХ В сентябре этого года на совещании по вопросам формирования Стратегии пространственного развития России до 2025 года, прошедшем в Москве при участии представителей администрации Краснодарского края, Кубань включили в состав Южного макрорегиона, по территории которого пройдут две высокоскоростные железнодорожные магистрали (ВСМ). Какие именно ВСМ планируется построить на территории Кубани, не уточняется, однако, согласно «Программе развития скоростного и высокоскоростного движения на сети железных дорог ОАО «РЖД» на перспективу до 2020 года», опубликованной на официальном сайте РЖД в 2015 году, через Краснодарский край должна пройти одна из трех ВСМ первой очереди Москва—Ростов-на-Дону—Адлер, протяженностью 1540 км. В РЖД уточняют, что под



НА КРЫМСКИЙ ПОЛУОСТРОВ ПОСЛЕ ЗАВЕРШЕНИЯ СТРОИТЕЛЬСТВА ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОГО МОСТА БУДУТ ХОДИТЬ ПАССАЖИРСКИЕ ПОЕЗДА ИЗ 11 ГОРОДОВ РОССИИ

высокоскоростной магистралью имеется в виду новая (не модернизированная существующая) специализированная железнодорожная линия, предназначенная для поездов со скоростями движения 200–400 км/ч. В документе прописано, что участок ВСМ-3 Ростов—Краснодар—Адлер должен быть построен в 2021–2025 годах. После 2030 года в планах строительство высокоскоростной магистрали от Краснодара на Юровский (ж/д-станция на линии Крымская—порт Кавказ) с ответвлениями на Анапу и Новороссийск и далее в Крым. «На направлении Москва—Краснодар перспективный тариф в следовании на высокоскоростном или скоростном поезде будет ниже, чем средневзвешенный на существующих видах транспорта. Это связано с высокой долей существующего пассажиропотока в воздушном сообщении на таких дальних по расстоянию корреспонденциях», — говорится в программе. Планируется, что на поездах по ВСМ добраться из Москвы до Краснодара можно будет всего за 5 часов 35 минут (сейчас от 19 часов и больше).

«Эффекты от реализации проекта ВСМ-3 будут усилены за счет реализации других железнодорожных проектов в регионе. В частности, ускорение движения на участке Краснодар—Крымская за счет сооружения грузового обхода Краснодара, а также перспективный мостовой переход через Керченский пролив создадут инфраструктуру, по которой могут быть организованы скоростные маршруты из Москвы и других городов через Краснодар по ВСМ-3: в Крым, в Анапу (целевое время в пути от Краснодара — 2 часа), в Новороссийск (целевое время в пути от Краснодара — 2:20)», — говорится в тексте программы. Строительство двухпутевой ВСМ-3 от Москвы до Адлера в реалиях 2015 года оценивалось в 372,8 млрд руб., бюджетный эффект от реализации проекта рассчитывался в сумме 602,1 млрд руб.

Летом этого года глава Чечни Рамзан Кадыров обратился к президенту России Владимиру Путину с просьбой включить в стратегию пространственного развития страны до 2025 года новую Транскавказскую ВСМ от Краснодара до Грозного. В обращении он сообщил, что РЖД планирует строительство выделенной высокоскоростной линии Центр—Юг (Москва—Адлер), а также Ставрополь—Невинномысск—Минеральные Воды, а вот столицу Чечни этот проект никак, по его словам, не затрагивает. Господин Кадыров предложил в качестве первого этапа ВСМ Центр—Юг построить участок Ростов-на-Дону—Краснодар и отдельно к нему уже — Краснодар—Грозный через Майкоп, Черкесск, Минводы, Нальчик и Владикавказ. Президент поручил главе Минэкономики Максиму Орешкину и министру транспорта Евгению Дитриху рассмотреть возможность включения проекта в программу. В перспективе ВСМ должна пройти от Краснодара через Грозный до Махачкалы.

Однако в опубликованном в конце сентября Плана модернизации и расширения магистральной инфраструктуры на период до 2024 года высокоскоростной магистрали до столицы Чечни не появилось. Как, впрочем, не очень активно чиновники РЖД вспоминают и про ВСМ от Москвы до Адлера, откладывая ее реализацию на перспективу, сосредоточившись пока на первой планируемой к запуску высокоскоростной магистрали от Москвы до Казани (далее — до Екатеринбурга).

ПО ЖЕЛЕЗНОЙ ДОРОГЕ В КРЫМ В декабре 2019 года планируется открыть полноценное движение поездов по Крымскому мосту. Как сообщили в пресс-службе агентства «Крымский мост», в середине ноября этого года строители уже завершили работы по сооружению опор железнодорожной части моста, а завершение установки пролетов на суше и в море планируется в первом квартале 2019 года. Осенью следующего года на мосту планируется завершить устройство верхнего строения пути. «Железнодорожная часть

Крымского моста отвечает требованиям II категории железнодорожных линий и включает два пути. По расчетным данным, пассажирские поезда смогут развивать здесь скорость до 120 км/ч. Скорость грузовых поездов — до 80 км/ч. Железная дорога рассчитана на пропуск составов весом до 7100 тонн», — сообщают в агентстве.

Летом этого года гендиректор ФГУП «Крымская железная дорога» Алексей Гладилин рассказал ТАСС, что на Крымский полуостров после завершения строительства ж/д-моста будут ходить пассажирские поезда из 11 городов России. Уже в первый год через Керченский пролив, согласно прогнозам, в обе стороны проедут 6 млн человек. В настоящее время в Крыму осуществляется только пригородное сообщение, на котором курсирует 53 поезда, однако, по словам господина Гладиллина, уже согласован график движения на десять пар пассажирских поездов, которые будут обращаться между Евпаторией, Симферополем, Севастополем, Феодосией с Москвой, Санкт-Петербургом, Мурманском, Екатеринбургом, Казанью, Ростовом-на-Дону, Воркутой, Архангельском, Челябинском, Пермью и Новосибирском. По словам чиновника, согласовано расписание по 17 направлениям, однако не все поезда будут ежедневными. «Прорабатывается вопрос обеспечения финансирования приобретения парка пассажирских вагонов и тяги под обеспечение этого движения», — сообщил собеседник агентства.

По словам главы Минтранса РФ Евгения Дитриха, в 2018 году будет закуплено 65 двухэтажных пассажирских вагонов, и первые составы в два яруса начнут курсировать на южном направлении. «Нам бы хотелось, когда будет открыто железнодорожное сообщение с Республикой Крым, задействовать их в первую очередь на этом направлении», — подчеркнул господин Дитрих в своем обращении к Федеральному Собранию. В то же время министр отметил проблему с электрификацией железных дорог в Крыму. По его словам, в Минтрансе рассматривается несколько проектов, в том числе проекты по электрификации линии, но это очень дорого-

стоящие проекты, поэтому вполне возможно, что власти в будущем заменят электротягу на подходе к Крымскому мосту или сразу после него на тепловоз. «Он будет новый, современный, хороший, и будем таскать дальние поезда именно тепловозом. А пригодное движение обеспечим тоже такими специальными дизель-электрическими электричками», — рассказал Евгений Дитрих.

Что касается железнодорожного сообщения городов Краснодарского края с городами Крымского полуострова, то пока никаких официальных заявлений по этому поводу сделано не было. Власти Кубани не исключают, что в случае открытия Крымского моста возможно пустить «Ласточку» из краевого центра, например, в Симферополь, но пока это только на уровне разговоров. Сейчас же в Крым с помощью железнодорожного транспорта можно доехать, воспользовавшись услугой «Единого билета». Его, по информации РЖД, можно оформить в период курортного сезона на сайте и в кассах «дочки» РЖД АО «ФПК» (Федеральная пассажирская компания). На поезде жители России могут проследовать до станции Анапа или Краснодар-1, а далее автобус везет туристов до Судака, Феодосии, Симферополя, Ялты, Севастополя, Евпатории и Керчи. Все рейсы состыкованы по времени отправления. Организована также служба поддержки пассажиров с багажом при пересадке. Аналогичная услуга действует в аэропорте Анапа. Помимо Крыма, с железнодорожного вокзала, а также аэропорта Сочи «Единым билетом» можно добраться до городов Абхазии. ■

В НОЯБРЕ ЭТОГО ГОДА СТРОИТЕЛИ УЖЕ ЗАВЕРШИЛИ СООРУЖЕНИЕ ОПОР ЖЕЛЕЗНОДОРОЖНОЙ ЧАСТИ КЕРЧЕНСКОГО МОСТА, А ЗАВЕРШЕНИЕ ПРОЛЕТОВ НА СУШЕ И В МОРЕ ПЛАНИРУЕТСЯ В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ 2019 ГОДА

ЛОПАСТИ УПИРАЮТСЯ В ЗЕМЛЮ

ПОЯВЯТСЯ ЛИ ВЕТРОВЫЕ ЭЛЕКТРОСТАНЦИИ В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ АНДРЕЙ УЛЬЧЕНКО



Пока на Кубани говорят о строительстве ветроэлектростанций (ВЭС), в Адыгее уже возводится подобный объект мощностью 150 МВт. Два инвестора АО «Новавинд» (входит в структуру «Росатома») и испанская Elawan Energy изучают площадки под ВЭС в Темрюкском и Ейском районах и собирают разрешительную документацию. Общий объем инвестиций двух компаний в электроэнергетику Кубани предположительно составит 28 млрд руб. Как отметили в «Новавинд», Краснодарскому краю присущи «типичные проблемы при решении вопросов по оформлению земельных участков, а также возможности, стоимости и срокам реализации технологического присоединения объектов генерации к электрическим сетям».

ДВА ИНВЕСТОРА АО «Новавинд» готово инвестировать в ветряные электростанции на Кубани 20,5 млрд руб. В качестве площадок под строительство ВЭС рассматриваются участки, расположенные в Темрюкском и Ейском районах. Предполагаемая общая мощность электростанций составит 200 МВт. «На ото-

АО «НОВАВИНД» ГОТОВО ИНВЕСТИРОВАТЬ В ВЕТРЯНЫЕ ЭЛЕКТРОСТАНЦИИ НА КУБАНИ 20,5 МЛРД РУБ. В КАЧЕСТВЕ ПЛОЩАДОК ПОД СТРОИТЕЛЬСТВО ВЭС РАССМАТРИВАЮТСЯ УЧАСТКИ, РАСПОЛОЖЕННЫЕ В ТЕМРЮКСКОМ И ЕЙСКОМ РАЙОНАХ. ПРЕДПОЛАГАЕМАЯ ОБЩАЯ МОЩНОСТЬ ЭЛЕКТРОСТАНЦИЙ СОСТАВИТ 200 МВТ

бранных площадках ведется измерение ветрового потенциала и производится сбор исходно-разрешительной документации. На площадке в Темрюкском районе проводятся изыскания, идет оформление земельных участков и проводятся прочие мероприятия, необходимые для организации строительства ВЭС», — прокомментировали «ЭР» в компании. Где конкретно будут размещаться ВЭС, в «Новавинд» рассказать отказались, сославшись на коммерческую тайну.

По данным «СПАРК-Интерфакс», АО «Новавинд» зарегистрировано в Москве в сентябре 2017 года. Компания входит в структуру госкорпорации «Росатом» и на 100 % принадлежит АО «Атомэнергопром». Уставный капитал организации составляет 1,1 млрд руб.

В ноябре Кубань с визитом посетил руководитель другого энергохолдинга — испанской Elawan Energy. Как сообщил источник в администрации края, представители компании одобрили земельный участок под строительство ВЭС. Планируется, что объект будет построен в поселке Береговой Запорожского сельского поселения Темрюкского района. По предварительным данным, здесь появятся до 30 ветроэлектрических установок общей мощностью 90 МВт, сообщается на сайте администрации района. Размер инвестиций составит более 7,5 млрд руб. Ввод ветропарка в эксплуатацию запланирован на 2020 год. Основной инвестор проекта — Elawan Energy. Испанская компания реализует четыре проекта в России — в Калуге, Санкт-Петербурге, Тольятти и в Краснодарском крае. А также управляет ветропарками общей мощностью 1200 МВт в США, Бразилии, Мексике, Испании, Бельгии, Польше, Турции и других странах.

Соинвестором проекта, а также техническим консультантом испанской компании выступает ЗАО «Ветрогенерирующая компания» (ВГК). На протяжении двух лет на площадке в Темрюкском районе проводились профессиональные ветроизмерения — техническая

и экономическая осуществимость строительства ВЭС подтверждена, сообщил «ЭР» гендиректор компании Алексей Рудаков. «Прошедшая встреча представителей власти с инвестором была позитивной: руководство администрации края выразило готовность продолжить сопровождение проекта и полную поддержку в его реализации», — рассказал он.

По словам господина Рудакова, уже разработана схема выдачи электрической мощности, согласованная с профильными ведомствами, а также получено разрешение от Федерального агентства воздушного транспорта на размещение ветропарка с точки зрения безопасности авиационных полетов.

По данным «СПАРК-Интерфакс», ВГК зарегистрирована в 2011 году в Москве, владеют компанией частные лица, их имена не указаны. Уставный капитал — 3 млн руб., среднесписочная численность работников компании — два человека. Выручка от продаж в 2017 году составила 500 тыс. руб., убыток — 1,7 млн руб. Кредиторская задолженность в 2017 году выросла с 1,9 млн руб. до 4,7 млн руб.

ЭНЕРГОДЕФИЦИТ В ПОМОЩЬ

По мнению участников рынка, Кубань перспективна с точки зрения инвестиций в ветровую энергетику. «С учетом того, что электрогенерация на Таманском полуострове отсутствует, а транзитные линии на Крым не решают вопросы электроснабжения Темрюкского района, конечно же, эта электрогенерация будет иметь и экономический

ПО МНЕНИЮ УЧАСТНИКОВ РЫНКА, КУБАНЬ ПЕРСПЕКТИВНА С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ В ВЕТРОВУЮ ЭНЕРГЕТИКУ

и социальный эффект. К примеру, выработанной в течение года электроэнергии с нашей ВЭС хватит на покрытие годового энергопотребления такого города, как Темрюк с 40-тысячным населением», — сообщил Алексей Рудаков. С этим согласны и в АО «Новавинд». «На наш взгляд, Краснодарский край имеет высокий уровень ветрового потенциала, а также является энергодефицитным, что создает предпосылки для активного развития ветровой генерации», — сообщили в компании.

Однако уже на первоначальном этапе «Новавинд» столкнулся с присущими российским регионам проблемами: «Краснодарский край — регион с большим опытом реализации крупнейших инвестиционных проектов, вместе с тем Кубань присущи и типовые проблемы при решении вопросов по оформлению земельных участков, а также возможности, стоимости и срокам реализации технологического присоединения объектов генерации к электрическим сетям. Все эти вопросы в рабочем порядке решаются специалистами нашей компании при содействии краевых властей в рамках действующего законодательства РФ и Краснодарского края», — пояснили «ЭР» в компании.

АДЫГЕЯ ОБОШЛА КУБАНЬ Между тем компания «Новавинд» уже реализует инвестиционный проект по строительству ВЭС в соседней с краем Респуб-

КСТАТИ

На российском рынке ветроэнергетики практически всю квоту по строительству ВЭС в этом году выбрала финская Fortum в партнерстве с «Роснано». Финны получили 98,8 МВт из квоты 100 МВт с вводом в 2019 году, 226,8 МВт из 229,94 МВт на 2021 год и 497,7 МВт из 500 МВт на 2023 год. Еще 30 МВт досталось «ВетроОГК» (которая собирается строить ВЭС на Кубани) — 10 МВт с вводом в 2019 году и 20 МВт в 2021 году.

Источник: «Коммерсантъ»

лике Адыгея. АО «ВетроОГК» (входит в АО «Новавинд») в июле 2018 года получило разрешение на строительство объекта общей мощностью 150 МВт. Окончание строительства было запланировано на декабрь, однако в планы энергетиков вмешался природный катаклизм. В конце октября на территории Адыгеи была объявлена чрезвычайная ситуация, вызванная выпадением аномального количества осадков, приведшим к затоплению ряда районов.

Газета «Коммерсантъ» сообщала, что 31 октября гендиректор компании Александр Корчагин уведомил участников оптового энергорынка о том, что из-за стихии «ВетроОГК» может задержать ввод ВЭС в Адыгее. Ущерб, нанесенный стихией, до сих пор не подсчитан. «Пришли в аварийное состояние несколько десятков мостовых сооружений, что ограничило доставку строительных материалов на площадку. Были остановлены работы по фундаментам в связи с затоплением оснований ростверков. Водная стихия разрушила более 10 км дороги. Мы создали комиссию по оценке последствий с участием представителей региональных органов власти и оцениваем последствия ущерба, который причинил природный катаклизм», — сообщили «ЭР» в компании.

ЗЕЛЕНАЯ КОНКУРЕНЦИЯ Возврат инвестиций, вложенных в генерации на возобновляемых источниках энергии (ВИЭ), обеспечивает конечный потребитель, рассказывают эксперты «ЭР». Закрывая договор о предоставлении мощности (ДПМ), инвестор принимает на себя обязательства по строительству и вводу в эксплуатацию новых генерирующих объектов, а ему, в свою очередь, гарантируется возмещение затрат через повышенную стоимость мощности. Программа государственной поддержки ВИЭ-генераций действует в России до 2024.

«Ежегодно в стране на конкурсной основе отбираются проекты ВИЭ. Право на их реализацию получает участник, предложивший, в частности, наименьшую величину плановых капитальных затрат на 1 кВт установленной мощности объекта. На основании этого и ряда других критериев Администратор торговой системы (АТС) НП «Совет рынка» (регулятор энергорынка) отбирает наиболее эффективные предложения, по которым с инвестором заключаются ДПМ. На протяжении 15 лет инвестору возмещаются затраты за счет повышенных платежей. С 2017 года норма доходности установлена на уровне 12 %», — рассказал «ЭР» эксперт-аналитик АО «Финам» Алексей Калачев. Между тем опрошенные «ЭР» участники рынка отмечают, что участие в конкурсе не единственный способ вернуть инвестиции при строительстве ВЭС, в частности возможна кооперация с теми компаниями, которые уже имеют ДПМ.

Острая конкуренция во время конкурсного отбора на строительство ветроэлектростанций и солнечных электростанций (СЭС) на 2019–2023 годы, писала газета «Коммерсантъ», привела к рекордному снижению предельных CAPEX (капитальных расходов). Самый низкий CAPEX по ВЭС в РФ составил \$930–1000 за 1 кВт против средних мировых цен \$1212 за 1 кВт (данные Lazard), по СЭС в РФ \$1 тыс. за 1 кВт при среднемировой цене \$1375 за 1 кВт. Таким образом ВИЭ-генерации могут скоро сравняться со стоимостью строительства традиционных электростанций — \$1,8 тыс. за 1 кВт угольных ТЭС и \$800 за 1 кВт газовой ТЭС. При этом КИУМ (коэффи-



УДЕШЕВЛЕНИЕ ЗАТРАТ НА ПРОИЗВОДСТВО ЭЛЕКТРОЭНЕРГИИ НА ОСНОВЕ ВОЗОБНОВЛЯЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ — ОБЩЕМИРОВАЯ ТЕНДЕНЦИЯ

циент использования установленной мощности) ВЭС — 27–30 %, а средний КИУМ по стране около 46 %.

«Снижение заявленного CAPEX в российских проектах ВИЭ в этом году обусловлено условиями конкурса на включение нового объекта в схему развития электроэнергетики и высокой конкуренцией участников, что позволяет заподозрить их в демпинге», — сообщил господин Калачев. В то же время эксперт считает, что есть и объективные причины снижения CAPEX в ветроэнергетике. Более 80 % затрат при строительстве ВЭС приходится на собственно генерирующее оборудование. Стоимость установок постепенно снижается. Этому способствует как общее развитие технологий, так и особые условия. «В частности, для российских проектов ВИЭ установлены требования по степени локализации производства оборудования (производство техники и комплектующих на территории России): на текущий год степень локализации используемого оборудования должна быть не менее 55 %, со следующего года — не менее 65 %. Падение курса рубля в этом году позволяет экономить за счет отечественного оборудования», — отмечает Алексей Калачев.

В компании «Новавинд» отмечают, что удешевление затрат на производство электроэнергии на основе ВИЭ

является общемировой тенденцией. «Что же касается стоимости того или иного вида возобновляемых источников энергии, то, по данным АТС, самые высокие капитальные затраты показывает гидрогенерация (имеются в виду малые ГЭС). Капитальные затраты по генерирующим объектам, функционирующим на основе энергии солнца и ветра, сопоставимы, но, поскольку КИУМ по ветру почти вдвое больше, чем по солнцу, одноставочная цена на электроэнергию объектов ветровой генерации наименьшая», — сообщили в компании.

ГОСПОДДЕРЖКА ПРОДОЛЖИТСЯ Поскольку развитие ВИЭ-генерации ложится дополнительным бременем на конечного потребителя, а CAPEX ВЭС и СЭС непрерывно снижается, в России развернулась дискуссия, стоит ли поддерживать зеленую энергетику после 2024 года, и если да, то на какой период и каким образом. В конце мая «Совет рынка» спрогнозировал индикативные показатели ВИЭ в России. Речь, в частности, идет о достижении «сетевого паритета» (когда нормированная стоимость электроэнергии, получаемой с помощью ВИЭ, равна цене электричества из сети, добываемого традиционными станциями). По оценкам регулятора, достижение паритета для СЭС может быть достигнуто в 2037–2042 годах (зависит от снижения стоимости технологий), для ВЭС в 2023–2029 годах, для малых ГЭС — 2025–2032 годы.

В СМИ сообщалось, что в начале ноября министр энергетики РФ Александр Новак заявил, что возглав-

ляемое им ведомство сейчас обсуждает в правительстве возможное продление программы по поддержке ВИЭ-генерации до 2035 года, а также ее параметры. Об обсуждаемых условиях поддержки стало известно «ЭР». Речь, в частности, идет о поэтапном росте локализации — до 100 % для СЭС и до 90 % для ВЭС. Основное оборудование должно соответствовать 719-му Постановлению Правительства (определяет принципы признания техники российской). Также поступило предложение привязать поддержку ВИЭ к экспорту: разрешить инвесторам закупать оборудование только у тех отечественных заводов, которые выполняют квоту по экспорту — сначала 10 % от произведенного оборудования, потом 30–40 %.

«Разговоры о необходимости изменения модели стимулирования уже идут, но не думаю, что полностью отказаться от дотаций для развития ВИЭ за счет остальной энергосистемы получится в ближайшем будущем. Я полагаю, ближе к 2024 году будет разработана, пролоббирована и принята новая программа на следующий срок. Если в стране создаются новые предприятия по производству оборудования для ВЭС, то их придется обеспечивать заказами. А они создаются — буквально недавно «Северсталь», «Роснано» и испанская Windar Renewables заключили соглашение о создании совместного предприятия «Башни ВРС» по производству стальных башен ветроэнергетических установок. В Ульяновской области организуется производство лопастей для ветрогенераторов, «Новавинд» планирует развернуть на площадке «Атомэнергомаша» производство генераторов», — прокомментировал господин Калачев. ■

В каких регионах строительство ВЭС выгодно?

В силу погодных-климатических условий эффективными для использования ВЭУ является все Арктическое побережье от Кольского полуострова до Чукотки, а также побережья Берингова и Охотского морей, считает эксперт-аналитик АО «Финам» Алексей Калачев. Зонами эффективного применения ветроустановок также являются: Архангельская, Астраханская, Волгоградская, Калининградская, Камчатская, Ленинградская, Новосибирская, Пермская, Ростовская, Тюменская области, Краснодарский, Приморский, Хабаровский края, республики Дагестан, Калмыкия, Карелия, Хакасия, Саха (Якутия).

ВОЗВРАТ ИНВЕСТИЦИЙ, ВЛОЖЕННЫХ В ГЕНЕРАЦИИ НА ВОЗОБНОВЛЯЕМЫХ ИСТОЧНИКАХ ЭНЕРГИИ (ВИЭ), ОБЕСПЕЧИВАЕТ КОНЕЧНЫЙ ПОТРЕБИТЕЛЬ. ЗАКЛЮЧАЯ ДОГОВОР О ПРЕДОСТАВЛЕНИИ МОЩНОСТИ (ДПМ), ИНВЕСТИОР ПРИНИМАЕТ НА СЕБЯ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ И ВВОДУ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ НОВЫХ ГЕНЕРИРУЮЩИХ ОБЪЕКТОВ, А ЕМУ, В СВОЮ ОЧЕРЕДЬ, ГАРАНТИРУЕТСЯ ВОЗМЕЩЕНИЕ ЗАТРАТ ЧЕРЕЗ ПОВЫШЕННУЮ СТОИМОСТЬ МОЩНОСТИ



«Наша задача — подстроить продукты под потребности клиента»

ВРИО Управляющего Краснодарским филиалом банка «Возрождение» Ольга Губа о том, почему дистанционное обслуживание и индивидуальный подход — не взаимоисключающие понятия.

— 25 сентября банк «Возрождение» вошел в финансовую корпорацию ВТБ, которая стала его ключевым акционером. Что в связи с этим изменилось?

— Это дало нам возможность использовать опыт и технологические разработки ВТБ, при этом сохраняя собственные преимущества, основное из которых — клиентоориентированный сервис. Например, мы обновили мобильные приложения для физических лиц, а также запускаем мобильный банк для клиентов — юридических лиц. Другой положительный момент, связанный с партнерством с ВТБ, — в том, что все ведущие рейтинговые агентства, такие как АКРА, «Эксперт РА», Moody's повысили рейтинги кредитоспособности банка «Возрождение» сразу на несколько ступеней. Это подтверждает его стабильные рыночные позиции и гарантирует клиенту надежность. Кроме того, теперь мы можем предлагать ряд узкоспециализированных продуктов, которые доступны только банкам с высоким уровнем рейтинга. Конечно же, это открывает для нас новые возможности.

— Чем сейчас отличается продуктовая линейка банка? Какие предложения вы бы назвали «флагманскими»?

— Банк постоянно следит за конъюнктурой рынка и продуктами, которые востребованы у клиентов из разных сегментов — физических лиц, макро — и микробизнеса, начинающих предпринимателей. И все эти сегменты нами охвачены, при этом мы постоянно совершенствуем свои программы. К примеру, недавно мы обновили условия сразу нескольких розничных продуктов. В частности, кредит «Для полного счастья» сейчас предусматривает ставку от 10,8%, срок до 7 лет и сумму до 3 млн руб. А если физическое лицо является зарплатным клиентом, то сумма кредита может быть увеличена до 5 млн руб. Второй продукт — депозит «Добрые традиции» с максимальной ставкой 7,4% — для зарплатных клиентов, пенсионеров или вообще любых клиентов, оформивших депозит посредством мобильного приложения или сайта банка, и 7,2% — для остальных клиентов. Кроме того, наши зарплатные проекты имеют ряд преимуществ: обслуживание без комиссии, зачисление денежных средств на счета сотрудников в течение часа, возможность установки банкомата на территории предприятия, получение кэш-бэка и снятие без комиссии наличных денежных средств во всех банкоматах на территории стра-



ны, возможность переводить определенные суммы денег с карты на карту без дополнительных расходов, дистанционные банковские сервисы для юридических лиц и многие другие.

Ассортимент продуктов для бизнеса также очень широк. В том числе благодаря тому, что мы работаем со всеми программами господдержки — Министерства сельского хозяйства, Министерства промышленности и торговли, поддержки малого и среднего предпринимательства, программе по приобретению белорусской техники и т. д. Активно сотрудничаем с Унитарной некоммерческой организацией «Гарантийный фонд поддержки субъектов малого и среднего предпринимательства Краснодарского края» и другими учреждениями региона, поддерживающими бизнес. Каждая из этих программ направлена на определенный перечень бизнес-направлений — будь то производство, пищевая промышленность или сельское хозяйство. И это позволяет нам эффективно работать с клиентами, представляющими разные отрасли экономики.

Хочу отметить, что мы всегда настроены на партнерские отношения с клиентом, и если

предлагаем предпринимателю кредит, то одновременно и множество других продуктов, позволяющих ему сэкономить при ведении своей хозяйственной деятельности, таких как услуги инкассации, депозиты, факторинг. Например, если клиент инкассируется в нашем банке, то эти денежные средства могут быть приняты в качестве обеспечения по кредиту, и ему не придется думать, где брать залог. Мы стараемся исходить из целей клиента и специфики его деятельности для предложения тех продуктов, которые действительно необходимы.

— Сейчас некоторые банки, напротив, стараются оптимизировать свои бизнес-процессы, чтобы оказывать услуги еще быстрее. Как это сочетается с индивидуальным подходом, о котором вы говорите?

— Действительно, банки сейчас стремятся к максимальному переходу на дистанционное обслуживание, и «Возрождение» не является исключением. Однако клиент должен помнить, что при желании он всегда может прийти в офис банка и рассчитывать на индивидуальный подход. Не он должен подстраивать свои потребности под нашу линейку продуктов, а мы свою работу строим так, чтобы клиенту было комфортно. Да, конвейерная модель банковского обслуживания имеет свои плюсы — она эффективна и позволяет ускорить работу. Но с учетом того, что рынок финансовых услуг сейчас довольно насыщен, в лице банка клиент старается найти партнера, который будет учитывать его интересы.

— Как в банке сейчас реализовано дистанционное обслуживание?

— Сейчас все банки стараются постоянно улучшать свои онлайн-сервисы. Поэтому наша задача — предвосхитить потребности клиента и своевременно подсказывать, как пользоваться теми или иными услугами удаленно. Если говорить о том, как это реализовано в нашем банке, то сегодня достаточно открыть расчетный счет — после этого фактически нет необ-

ходимости посещать банк. А физические лица могут скачать приложение «Возрождение Онлайн» в AppStore, а совсем скоро оно появится и в GooglePlay.

— Драйвером банковского рынка в этом году стала ипотека — в основном благодаря рекордно низкой процентной ставке. Останется ли она такой же и в 2019 году после повышения ключевой ставки Банком России?

— Мы тоже заметили заметный рост ипотечных сделок в этом году, который во многом объяснялся привлекательными ставками: например, в августе среднерыночная ставка составляла 9,5% по первичному жилью и 9,7% — по вторичному. Свою роль сыграла и программа государственной поддержки для семей с детьми. Конечно, такой уровень ставок стимулировал людей к решению жилищных вопросов. Сейчас платеж по кредиту зачастую ниже, чем ежемесячная плата за аренду квартиры. Также не стоит забывать, что рынок жилья в регионе продолжает активно развиваться, что также способствует интересу к ипотеке. В банке «Возрождение» спрос на жилищное кредитование тоже растет, поскольку у нас можно оформить ипотеку со ставками от 9,2% годовых как по первичному, так и вторичному рынку. А также можем предложить ипотеку с минимальным первоначальным взносом или даже без, что очень востребовано у населения.

Однако, скорее всего, в связи с повышением ключевой ставки Банком России ипотечные ставки начнут увеличиваться уже в 2019 году. Насколько — пока сложно сказать. Но то, что ипотеку выгоднее брать сейчас — очевидно.

— Сохраняется ли спрос на рефинансирование кредитов? Что вы можете предложить клиентам, которым интересна эта услуга?

— В последние несколько лет люди очень активно кредитовались, зачастую не обращая внимания на ставку — больше интересовал размер ежемесячного платежа. Сегодня у них есть возможность обратиться к нам за рефинансированием, которое позволяет перевести кредиты из сторонних банков в единый кредит банка «Возрождение» с более низкой процентной ставкой. По сути, мы «выкупаем» эти долги у других банков и клиент может оплачивать их как один кредит по рыночной ставке — от 10,8%. Это довольно удобно, так как не нужно постоянно думать, какой кредит ты уже оплатил, а какой еще нет.

— Год еще не закончился, но, наверняка, уже можно делать какие-то выводы. Каким он стал для банка «Возрождение»?

— Однозначно успешным. В первую очередь это, конечно же, связано с появлением нового акционера, что кардинально изменило жизнь банка. Можно сказать, весь 2018 год был подготовкой к этому событию. Но и помимо этого есть, чем гордиться: реализовано много проектов, запущены новые сервисы — так, мы перешли на совершенно новую цифровую платформу для обслуживания частных лиц. Аналогичный переход сейчас осуществляется и для работы с юридическими лицами. Продуктовая линейка банка была диверсифицирована с учетом потребностей клиентов и запросов рынка. Уверена, что все изменения станут залогом нашего успешного развития.

«Мы всегда настроены на партнерские отношения с клиентом, и если предлагаем предпринимателю кредит, то одновременно и множество других продуктов, позволяющих ему сэкономить при ведении своей хозяйственной деятельности, таких как услуги инкассации, депозиты, факторинг»

ИПОТЕКА УСТАЛА ДЕШЕВЕТЬ

НА РЫНКЕ ФОРМИРУЕТСЯ УСТОЙЧИВЫЙ ТРЕНД НА ПОВЫШЕНИЕ ПРОЦЕНТНЫХ СТАВОК

ЮЛИЯ ИВАНОВА

Главный драйвер роста розничного рынка — ипотека стала дорожать. Вслед за частными банками поднимать процентные ставки стали и государственные. Разворот тренда после удешевления кредитов обозначил главный игрок ипотечного рынка — Сбербанк, который 22 октября сообщил о повышении процентных ставок на 0,4 п.п.

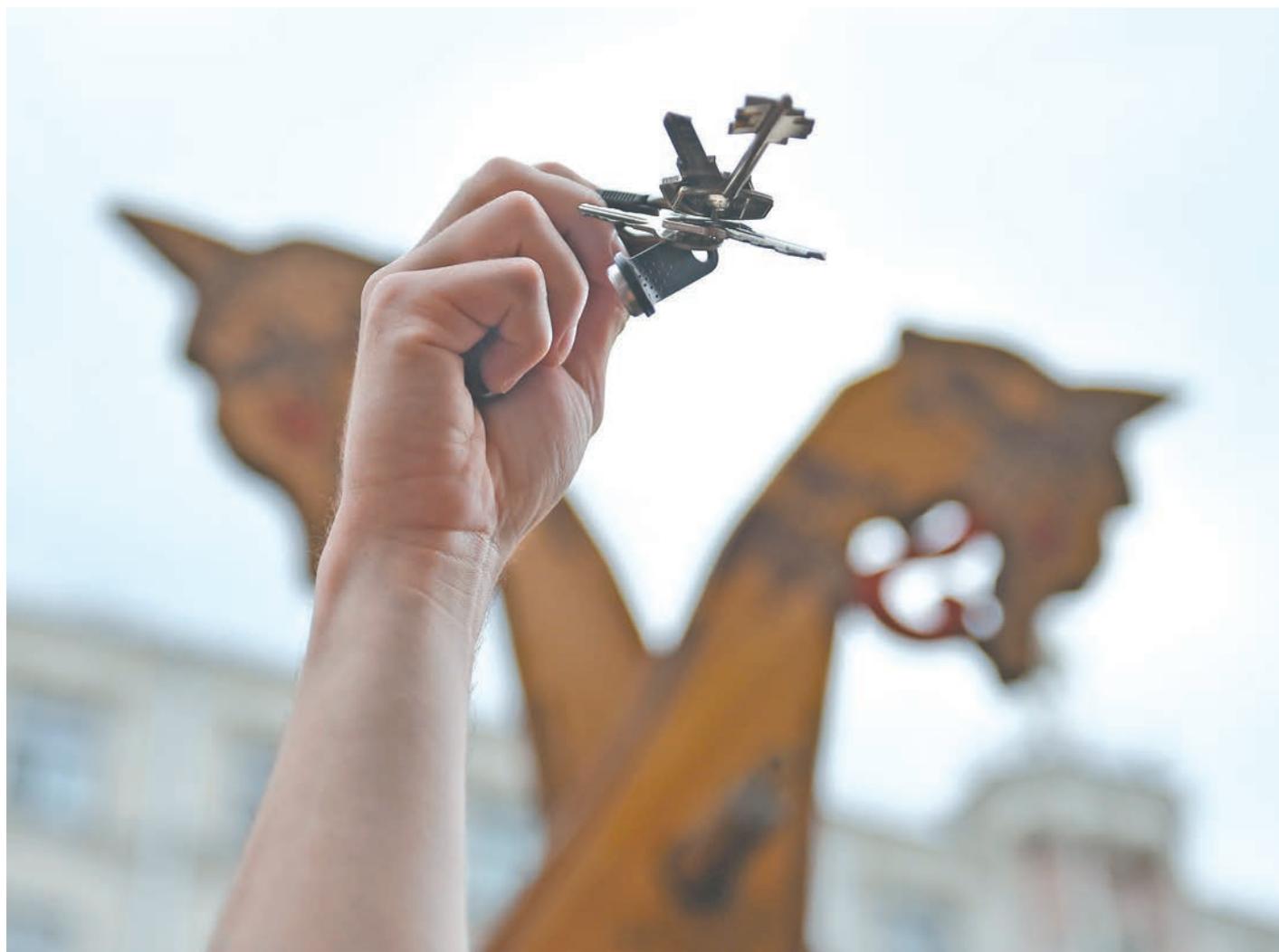
С конца августа процентные ставки по ипотеке подняли уже несколько крупных банков. Среди них — Сбербанк, Райффайзенбанк, Абсолют-банк, Транскапиталбанк, Россельхозбанк, агентство «Дом.РФ», «Уралсиб», банк «Зенит», банк «Санкт-Петербург». В среднем повышение составило от 0,5 до 1 процентного пункта. В пресс-службе ВТБ уточнили, что банк «внимательно следит за конъюнктурой рынка». «Возможные изменения будут зависеть от развития экономической ситуации, динамики ключевой ставки Банка России и, как следствие, стоимости фондирования», — добавили в ВТБ.

СМЕНА ВЕКТОРА Обещание дешевой ипотеки — причем в обозримой перспективе — было одним из предвыборных обещаний президента Владимира Путина. На тот момент — в конце 2017 года — казалось, все условия располагали к тому, чтобы процентные ставки продолжили снижаться. Однако в середине 2018 года стало понятно, что слишком много факторов мешает реализации этого проекта. В условиях удорожания стоимости фондирования и ограничения ресурсов привлечения (достаточно посмотреть, как напряженно в последнее время проходят аукционы Минфина по размещению ОФЗ) банки вынуждены поднимать кредитные ставки. «С одной стороны, из-за геополитических рисков, роста волатильности и инфляции растет стоимость ресурсов на внутреннем рынке», — объясняет предправления Абсолют-банка Татьяна Ушкова. — С другой — ужесточение монетарной политики привело к оттоку капитала с рынков развивающихся стран, ослаблению национальных валют и повышению процентных ставок по всем инструментам фондового рынка». По словам зампреда правления банка «Дельтакредит» Ирины Аслановой, доходность облигаций федерального займа с начала лета увеличилась более чем на 130 базисных пунктов, и это отразилось на стоимости привлечения фондирования. «Ситуация на рынках капитала вряд ли быстро стабилизируется из-за нестабильной обстановки на развивающихся рынках и введения новых санкций против России», — предупреждает госпожа Асланова.

Таким образом, из-за роста стоимости ресурсов банки вынуждены корректировать ставки и по кредитным продуктам, включая ипотеку. И этот процесс только начался. «Повышение ключевой ставки Банком России говорит о том, что в краткосрочной перспективе рассчитывать на снижение ставок не стоит, до конца года повышение средних ставок может составить 0,5-1 процентного пункта», — прогнозируют в агентстве «Дом.РФ».

СЛОВЕСНЫЕ ИНТЕРВЕНЦИИ В госструктурах пытаются сохранить «статус-кво», делая основной акцент на доступности ипотечных кредитов. «Доступность ипотеки в последние два года значительно повысилась: ставки опустились с 12-13% в начале 2017 года до 9,42% по ипотечным кредитам, выданным в августе», — подчеркивают в «Дом.РФ». Эти же тезисы легли в основу статьи премьер-министра Дмитрия Медведева, опубликованной в журнале «Вопросы экономики». «В настоящее время рыночные ставки ипотечных кредитов опустились на рекордно низкий с момента появления этого рынка уровень, а объем кредитования стал рекордно высоким», — говорится в статье.

Ситуация с ипотекой — одна из основных тем в заявлениях чиновников и руководителей госструктур. При этом во всех этих заявлениях звучат оптимистические ноты. Например, глава Сбербанка Герман Греф недавно выступил с заявлением о снижении ипотечных



КРИСТИНА КОРИЦЫНА

ИЗ-ЗА РОСТА СТОИМОСТИ РЕСУРСОВ БАНКИ ВЫНУЖДЕНЫ КОРРЕКТИРОВАТЬ СТАВКИ И ПО КРЕДИТНЫМ ПРОДУКТАМ, ВКЛЮЧАЯ ИПОТЕКУ

ставок — правда, речь шла о «средней ставке по портфелю». Об этом он докладывал Владимиру Путину. Иными словами — удешевление кредитов Сбербанка сейчас происходит не за счет снижения ставок по новым программам, а за счет рефинансирования кредитов, выданных в 2014-2015 годах, в том числе другими банками.

Вслед за ним с неожиданным заявлением об ипотеке выступила и глава ЦБ Эльвира Набиуллина. «Темпы роста достаточно высокие по ипотечным кредитам, и анализ показывает, что это происходит именно из-за того, что мы держим инфляцию под контролем», — заявила госпожа Набиуллина. — И повышение ставки ключевой направлено на то, чтобы держать инфляцию под контролем таким образом, чтобы долгосрочные кредиты — также снижались по ним ставки. И мы исходим из того, что это будет происходить по ипотечным кредитам». Правда, на практике происходит наоборот — повышение ключевой ставки приводит к удорожанию стоимости фондирования, а это сразу же негативно отражается на стоимости кредитов. «Снижение или рост процентных ставок в первую очередь зависит от стоимости фондирования для банков», — подчеркивает начальник управления массового рынка и кредитных продуктов Райффайзенбанка Андрей Морозов. — Так, повышение ставок в августе было связано с ростом долгосрочных ставок фондирования на рынке. Мы подняли ставки по ипотеке для сохранения минимального уровня доходности. Предыдущее повышение ставок было в конце 2014 года».

Одновременно ряд чиновников выступили с заявлениями, в которых опять прозвучали обещанные президентом параметры — ипотека под 7-8% годовых, однако во всех этих заявлениях звучит одна оговорка:

такие ставки будут к 2024 году. Об этом, в частности, недавно заявили в Минфине и Минстрое. «Достижение уровня процентной ставки по ипотеке в 7% представлялось маловероятным и до ухудшения внешних условий в 2018 году», — рассуждает Ирина Асланова из банка «Дельтакредит». «О снижении ставок до 7-8% говорили как о среднесрочной перспективе — то есть в горизонте двух-трех лет», — уточняет Татьяна Ушкова. — Сейчас большинство прогнозов были пересмотрены, и сроки сдвинулись». По ее мнению, данный уровень достижим при условии, что ситуация на рынке стабилизируется.

ИПОТЕКА ПОКА РАСТЕТ Пока, несмотря на смену тренда, выдачи ипотеки растут и банки хвалятся рекордами. Абсолют-банк в сентябре выдал на 56% больше, чем год назад, а всего за третий квартал — на 73% больше, чем в третьем квартале 2017 года. В банке «Дельтакредит» в сентябре выдали на 12% больше, чем год назад, а прирост за третий квартал по сравнению с аналогичным периодом прошлого года составил 19%. В Райффайзенбанке в сентябре рост составил 28%, а за квартал — 45%. В ВТБ сообщили, что объем выдач в сентябре и за третий квартал 2018 года вырос примерно на 60% по сравнению с аналогичными периодами прошлого года. Впрочем, нельзя исключать, что это происходит и потому, что заемщики пытаются успеть зафиксировать пока еще низкие ставки, понимая, что в обозримой перспективе условия выдач будут ухудшаться.

Однако объемы рефинансирования, что было важным драйвером роста ипотечных выдач, уже начали снижаться, признают участники рынка. В течение 2017-2018 годов заемщики активно меняли кредиторов в поисках более выгодных условий кредита. Особенно активно рефинансировалась ипотека, взятая в 2014-2015 годах, когда ставки были на пиковых значениях и доходили до 15-16% годовых. «Пик рефинансирования пройден», — считает Татьяна Ушкова. — Большинство заемщиков

уже воспользовались возможностью и оформили новые кредиты на лучших условиях, поэтому объемы в сентябре снизились». Это подтверждают и другие участники рынка. «В связи с повышением процентных ставок мы наблюдаем небольшое снижение объемов, в том числе по рефинансированию», — говорит Андрей Морозов из Райффайзенбанка.

НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ С ЦЕНАМИ По мнению экспертов, цены на жилье в ближайшее время, скорее всего, будут расти. «Есть понимание, что новые поправки к 214 ФЗ могут повысить стоимость строительства и повлиять на стоимость квадратного метра. Произошедшее повышение ключевой ставки повлияет на ставки по ипотечным кредитам. В совокупности эти два фактора могут оказать влияние на динамику цен на рынке недвижимости», — прогнозирует Андрей Морозов из Райффайзенбанка.

Хотя, по мнению Татьяны Ушковой, не исключено, что не будет резкого влияния законодательных изменений на рынок, ведь большинство крупнейших застройщиков получили разрешение на строительство заблаговременно. «Ослабление национальной валюты и рост инфляции, по идее, могут подтолкнуть цены вверх», — продолжает она. — Однако возможное падение покупательской активности, в том числе и в сегменте недвижимости, будет стабилизировать цены на текущем уровне».

Рост ставок и цен на жилье приведет к снижению спроса на ипотеку, прогнозирует ведущий аналитик по банковским рейтингам агентства «Эксперт РА» Екатерина Шурихина. «Однако пока стоимость недвижимости относительно стабильна, а ставки находятся в комфортном диапазоне, поэтому до конца года у заемщика есть возможность получить ипотечную ссуду на выгодных условиях», — резюмирует она. В агентстве «Дом.РФ» ожидают, что по итогам года будет выдано около 1,5 млн ипотечных кредитов на 3 трлн руб. ■

«НЕ ВСЕ САМОСТРОИ СНЕСЕНЫ, НО НОВЫХ УЖЕ НЕ ПОЯВЛЯЕТСЯ»

2018 ГОД ПРОШЕЛ В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ ПОД ЭГИДОЙ БОРЬБЫ С САМОСТРОЯМИ И РЕШЕНИЯ ПРОБЛЕМЫ ОБМАНУТЫХ ДОЛЬЩИКОВ. О ТОМ, КАКИЕ ТРЕБОВАНИЯ СЕЙЧАС ПРЕДЪЯВЛЯЮТСЯ К НОВЫМ ЗОНАМ ЗАСТРОЙКИ И САМИМ ДЕВЕЛОПЕРАМ И НЕ ПРИВЕДУТ ЛИ ОНИ К СОКРАЩЕНИЮ РЫНКА, В ИНТЕРВЬЮ „ЭКОНОМИКЕ РЕГИОНА“ РАССКАЗАЛ ВИЦЕ-ГУБЕРНАТОР АНДРЕЙ АЛЕКСЕЕНКО

ИНТЕРВЬЮ ВЗЯЛ МИХАИЛ ЛУКАШОВ

„ЭКОНОМИКА РЕГИОНА“: В 2018 году был принят краевой закон «О дополнительных мерах защиты прав участников долевого строительства». Он позволил выделять в качестве компенсации земельные участки девелоперам, которые берутся за достройку проблемных объектов. Кто-то уже воспользовался такой возможностью? И о каких именно участках идет речь?

АНДРЕЙ АЛЕКСЕЕНКО: Среди земельных участков, которые рассматриваются для выделения застройщикам, участвующим в решении проблемы долгостроев, есть достаточно большие земельные массивы. В этом году в Краснодаре было сформировано девять крупных участков, которые могут использоваться в рамках компенсационных мер. Кроме того, есть территория площадью 1,5 тыс. га, которая была передана из федеральной собственности муниципалитету — между поселками Знаменский и Новознаменский. По сути, это новый перспективный район города, проект планировки которого в ближайшее время уже может быть утвержден. Он разработан в соответствии со всеми нормами градостроительного проектирования, там предусмотрена необходимая транспортная и социальная инфраструктура. По масштабам район будет сопоставим с центром города. Поэтому земля есть, и уже сегодня благодаря компенсационным мерам достраивается ряд проблемных объектов.

Кроме того, сейчас мы работаем над внесением дополнений в закон, которые позволят выделять субсидии муниципальным образованиям для выплат денежных компенсаций затрат застройщиков, достраивающих проблемные объекты, которые сами по себе не имеют инвестиционной привлекательности.

«АДМИНИСТРАЦИЕЙ ВЕДЕТСЯ ЖЕСТКИЙ КОНТРОЛЬ ЗА СОБЛЮДЕНИЕМ ЗАСТРОЙЩИКАМИ ВСЕХ ГРАДОСТРОИТЕЛЬНЫХ НОРМ И НАЛИЧИЕМ ТЕХНИЧЕСКИХ УСЛОВИЙ. ТАКЖЕ МЫ СЛЕДИМ ЗА ТЕМ, ЧТОБЫ ДЕВЕЛОПЕРЫ НЕ НАРУШАЛИ СРОКОВ ВВОДА В ЭКСПЛУАТАЦИЮ СВОИХ ДОМОВ. ЧТОБЫ БЫЛО ПОНЯТНО: С 1 ИЮЛЯ 2017 ПО 1 ИЮЛЯ 2018 ГОДА ДЛЯ ПОЛУЧЕНИЯ ЗАКЛЮЧЕНИЯ О СООТВЕТСТВИИ ПРОЕКТНОЙ ДЕКЛАРАЦИИ И ЗАСТРОЙЩИКА ТРЕБОВАНИЯМ ФЗ № 214 В ДЕПАРТАМЕНТ ПО НАДЗОРУ В СТРОИТЕЛЬНОЙ СФЕРЕ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ ПОСТУПИЛО 741 ЗАЯВЛЕНИЕ ОТ 161 КОМПАНИИ. ВЫДАНО БЫЛО ЛИШЬ 178 ЗАКЛЮЧЕНИЙ О СООТВЕТСТВИИ»

„ЭР“: Много ли еще таких объектов в крае?

А. А.: Сейчас в «дорожную карту» включены 73 долгостроя. На 16 из них уже найдены инвесторы. На семи объектах застройщики планируют все-таки завершить строительство самостоятельно. А вот по 50 объектам инвестиционной привлекательности нет, и там решить проблему можно только за счет компенсационных мер.

„ЭР“: Проблема долгостроев зрела в Краснодарском крае годами. Какова вероятность, что ее удастся окончательно решить?

А. А.: Прежде всего, вступили изменения в ФЗ № 214 «Об участии в долевом строительстве», которые исключили возможность привлечения средств граждан напрямую по новым объектам. Теперь, в соответствии с законом, действуют другие инструменты — собственные средства либо открытие счетов эскроу в аккредитованных банках. Считаю, что эти поправки в закон максимально защищают права граждан, так как использовать средства по своему усмотрению застройщики больше не смогут — это будут контролировать финансовые структуры.

Кроме того, администрацией ведется жесткий контроль за соблюдением застройщиками всех градостроительных норм и наличием технических условий. Также мы следим за тем, чтобы девелоперы не нарушали сроков ввода в эксплуатацию своих домов. Чтобы было понятно: с 1 июля 2017 по 1 июля 2018 года для получения заключения о соответствии проектной декларации и застройщика требованиям ФЗ № 214 в департамент по надзору в строительной сфере Краснодарского края поступило 741 заявление от 161 компании. Выдано было лишь 178 заключений о соответствии.

Сейчас у нас на контроле находится 131 объект, имеющий определенные риски для дольщиков. В Краснодаре их 83, в Сочи и Анапе — по 12, в Туапсинском районе — шесть, в Новороссийске — пять, в Горячем Ключе — четыре, в Геленджике — три, в Ейске — два, в Каневском, Тихорецком и Усть-Лабинском районах — по одному. И сейчас уже можно говорить, что есть предпосылки для того, чтобы все застройщики, получившие разрешения, исполнили свои обязательства в срок.

„ЭР“: Насколько энергично муниципалитеты сейчас решают проблему самостроев? И где их сейчас больше всего?

А. А.: Конечно, эта проблема характерна для городов с наиболее высоким спросом на жилье. В районах, мало привлекательных для застройки, она практически отсутствует. Скажу так: самострои появляются там, где жажда наживы переходит рамки разумного. Яркий пример — это Сочи, где самовольное строительство,



к сожалению, приняло системный характер. И боремся мы с этим тоже системно. Сейчас ситуация в Сочи коренным образом изменилась к лучшему. Не все самострои снесены, но новых уже не появляется. Активно используется такой инструмент, как судебная неустойка за неисполнение решения суда: когда суд обязал застройщика снести самовольно возведенный объект, а он этого делать

не хочет. Раньше снос таких домов был настоящей проблемой, поскольку у Федеральной службы судебных приставов не было финансирования для того, чтобы самим привести в исполнение решение суда о сносе, а у муниципалитетов просто не было таких полномочий. Со вступлением в силу ФЗ № 340 «О внесении изменений в Градостроительный кодекс РФ» в этом году такие полномочия появились.

СИТУАЦИЯ В ОТРАСЛИ

Сейчас на рынке долевого строительства Краснодарского края действуют 347 застройщиков, которые возводят 876 объектов. Сроки сдачи квартир перенесены по 240 жилым комплексам. В 2018 году из числа домов с превышением сроков исполнения обязательств в регионе введены в эксплуатацию 74 многоквартирных дома общей площадью 1,1 млн кв. м (15,5 тыс. квартир). Достройкой проблемных объектов занимаются 16 инвесторов.

И сегодня муниципалитеты активно предъявляют иски застройщикам, и суды принимают решения о выплате неустойки, размер которой может составлять 5–100 тыс. руб. за сутки. Это само по себе сильно бьет по карману нерадивые застройщиков, а кроме того, может закончиться для них банкротством компании и арестом их личного имущества. Таким образом, борьба с самостроями должна базироваться на трех основных принципах: неотвратимости наказания, отсутствии экономической выгоды и публичности деятельности девелоперов. Когда эти факторы соблюдаются, самострой в принципе не появляется.

„ЗР“: Не приведут ли изменения в ФЗ № 214 к резкому спаду объемов строительства в регионе?

А. А.: Думаю, что они приведут к резкому сокращению количества недобросовестных строительных компаний. Например, тех, которые начинали свою деятельность не с подготовки разрешительной и проектной документации, а с привлечения денег дольщиков. К сожалению, есть примеры, когда застройщик, имея только земельный участок, который по правилам землепользования и застройки вообще не предназначался для жилищного строительства, сразу вешал рекламу и начинал продавать несуществующие квартиры. А средства привлекали не по договорам долевого участия, а, например, по договорам соинвестирования. К счастью, уже сейчас таких, с позволения сказать, «девелоперов» на рынке практически не осталось.

Обновленный ФЗ № 214 гарантирует, что либо объект будет построен, либо дольщики получат обратно свои деньги. И я считаю, что относительно долевого строительства законодательство дошло до своего логического завершения.

Основной фактор, сдерживающий развитие жилищного строительства в регионе, другой — рост себестоимости строительства многоквартирных домов. Среди иных причин — большое количество предложений на первичном рынке и недостаточный рост доходов населения. Однако уже можно смело говорить, что большинство добросовестных застройщиков активно работают в новых реалиях действующего законодательства, строят и вводят в эксплуатацию комфортабельные жилые комплексы, которые имеют всю необходимую инфраструктуру — социальную и инженерную. Они и останутся драйверами рынка.

„ЗР“: В этом году губернатор издал распоряжение, согласно которому на первой линии курортных городов должно строиться не жилье, а туристическая инфраструктура. Означает ли это, что если сейчас девелопер попытается получить разрешение на строительство на побережье, то ему откажут?

А. А.: Жилья там не будет. Даже апартаменты, которые отчасти тоже можно считать курортной инфраструктурой, — это тоже условно разрешенный вид строительства. Распоряжение губернатора рекомендует всем муниципальным образованиям азово-черноморского побережья внести изменения в правила землепользования и застройки, запрещающие строительство возле моря. Некоторые муниципалитеты это уже сделали, некоторые к этому уже близки. Думаю, что до конца года новые правила начнут действовать во всех прибрежных населенных пунктах.

„ЗР“: До сих пор не решен вопрос о том, какое жилье и как можно будет строить в центре города. Что вы думаете по этому поводу: нужны ли там вообще многоквартирные дома и сколько должно быть этажей?

А. А.: Есть понятие исторического поселения с определенными границами, внутри которых существуют свои ограничения, в том числе и по этажности. Жилые объекты тут могут строиться, но с учетом этих ограничений — не выше шести этажей. И это, на мой взгляд, вполне нормально. Да, это будет дорого, но ведь мы говорим о центре города — нельзя застраивать его блочными конструкциями и делать там экономкласс. Кроме того, в городе достаточно больших территорий, которые более уместно застраивать многоквартирным фондом. А центральную часть необходимо сохранить в историческом формате, иначе мы просто потеряем Краснодар — его дух и индивидуальность.

„ЗР“: Тем не менее в Краснодаре есть старый фонд, от которого рано или поздно все равно придется избавляться. Где в городе возможна реновация?

А. А.: Реновация — это интересное решение, однако она так или иначе влечет за собой усиление инфраструктурной нагрузки на территории. Просто потому что возрастет количество проживающих людей на единицу площади. Для примера возьмем Черемушки — большой район города, где в советское время было построено огромное количество «хрущевок». Рано или поздно этот район действительно придется перестраивать, хотя и не сегодня и не завтра. Вопрос в том, как именно это делать. Если бы у нас окрестности Ставропольской улицы были недоуплотнены населением, то строительство многоквартирных домов здесь имело бы смысл. Но ведь на самом деле все наоборот. Транспортная и социальная инфраструктура там просто не выдержит еще большее количество людей. И не очень понятно, где там строить новые школы и детские сады. Поэтому строительство многоэтажек лишь усугубит там проблемы. Да, это будет красивое и современное жилье, но жить-то там как? Так что, думаю, городу еще предстоит разработать решения, аналогичные реновации, но подходить к этому вопросу нужно очень обдуманно. ■

«ДАЖЕ АПАРТАМЕНТЫ, КОТОРЫЕ ОТЧАСТИ ТОЖЕ МОЖНО СЧИТАТЬ КУРОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРОЙ, — ЭТО ТОЖЕ УСЛОВНО РАЗРЕШЕННЫЙ ВИД СТРОИТЕЛЬСТВА. РАСПОРЯЖЕНИЕ ГУБЕРНАТОРА РЕКОМЕНДУЕТ ВСЕМ МУНИЦИПАЛЬНЫМ ОБРАЗОВАНИЯМ АЗОВО-ЧЕРНОМОРСКОГО ПОБЕРЕЖЬЯ ВНЕСТИ ИЗМЕНЕНИЯ В ПРАВИЛА ЗЕМЛЕПОЛЬЗОВАНИЯ И ЗАСТРОЙКИ, ЗАПРЕЩАЮЩИЕ СТРОИТЕЛЬСТВО ВОЗЛЕ МОРЯ. НЕКОТОРЫЕ МУНИЦИПАЛИТЕТЫ ЭТО УЖЕ СДЕЛАЛИ, НЕКОТОРЫЕ К ЭТОМУ УЖЕ БЛИЗКИ. ДУМАЮ, ЧТО ДО КОНЦА ГОДА НОВЫЕ ПРАВИЛА НАЧНУТ ДЕЙСТВОВАТЬ ВО ВСЕХ ПРИБРЕЖНЫХ НАСЕЛЕННЫХ ПУНКТАХ»

«В КРАЕ ЕСТЬ ГОРОДА, ГДЕ НУЖНО НОВОЕ КАЧЕСТВЕННОЕ ЖИЛЬЕ»

В 2018 году в Краснодаре на 35% упали объемы ввода жилья.

Член совета директоров компании «ЮгСтройИмпериял»

Ирина Вишневецкая рассказала о том, какое жилье будет востребовано в ближайшие годы и какие застройщики останутся на рынке.



— Какова сейчас ситуация на строительном рынке региона? С чем связано падение объемов ввода жилья?

— 2018 год еще не закончился, и многие застройщики, в том числе и мы, ждут документы, чтобы получить заветные акты ввода жилья в эксплуатацию. Поэтому об итогах, я думаю, правильнее говорить в первом квартале следующего года, когда будут сданы ряд проектов, которые сейчас находятся в стадии завершения. Однако уже можно утверждать, что контролирующие органы стали более требовательно относиться к объектам. Они тщательно отслеживают наличие социальной и коммунальной инфраструктуры, ряд других параметров. И некоторые застройщики, понимая, что не могут выполнить какие-то из этих требований и не получают вовремя акты ввода, на основании законодательных норм переносят сроки строительства, чтобы соблюсти все правила.

Что касается нашей компании, то мы расширяем свои границы и увеличиваем объемы. Мы запустили проект «Белые росы» в станице Динской, разрабатываем новые проекты в городе. Скоро запустим проект на улице Суворова «Graff Суворов». Но работаем и за пределами Краснодара. Таким образом, мы не уходим в сегмент массовой застройки, а все-таки придерживаемся определенного постулата нашей компании строить яркие проекты, которые помогут людям раскрыть свою индивидуальность и выйти из привычных рамок проживания в стандартном блочном жилье.

— Объемы строительства сократились в основном в Краснодаре. Означает ли это, что девелоперы стали больше интересоваться другими городами края?

— Краснодар всегда был лидером по объемам вводимого жилья в крае — большинство квадратных метров сдаются именно здесь. Поэтому и сокращение здесь прослеживается наиболее ярко. На самом же деле продолжается тенденция переселения людей в крупные города, поэтому не везде в районах ведется активное строительство.

Кроме этого, чем дальше мы от крупных городов, тем больше преобладает индивидуальная жилая застройка, которая отдельно учитывается в общей статистике. Свой дом, подсобное хозяйство, дворик — думаю, большинство собственников таких домов не живут в городе потому, что им не хватает тишины и «воздуха». Мы тоже изучаем и от-

слеживаем динамику естественного перемещения людей из квартир в частные дома. Например, в следующем году планируем запустить проект клубного поселка в Северском районе, где будут именно коттеджи разной площади под совершенно разные потребности. Недалеко от города — в 15 минутах езды. Но при этом у вас свой дом, где можно поставить баню, сделать бассейн и обустроить полноценную загородную жизнь. 80% успешных людей во всем мире 5 дней работают в городе, а на выходные уезжают в свои загородные дома. Мы к этому тоже идем. Не такими быстрыми темпами, как Москва, Санкт-Петербург или крупные города Западной и США.

По поводу строительства в других населенных пунктах региона — мы совершенно точно планируем выходить за границы края. После подписания на Международном форуме в Сочи в марте этого года инвестиционных проектов, мы будем строить жилые комплексы в Армавире, Новороссийске, в Туапсе и Динской уже идет строительство. Это крупные, интересные для нас, успешные города, где не хватает качественного нового жилья. Людям необходимы новые планировочные решения, архитектурные ансамбли, которые помогут изменить их город и вывести качество недвижимости на более высокий уровень. Например, в Армавире, по нашим данным, за последние двенадцать лет по ФЗ №214 с соблюдением всех норм и требований не было построено ни одного многоэтажного дома. Нашим проектом «Армавир-Парк» мы изменим эту ситуацию. И молодые люди, семьи, которые не хотят покидать родной город, но хотят жить в современных квартирах, будут обеспечены жильем, спроектированным под их потребности и нужды.

— Сокращение рынка в Краснодаре происходит уже не впервые, и раньше освободившееся пространство занимали более крупные компании. Чего ждать сейчас?

— Если говорить о сокращении строительства квадратных метров, то оно не свидетельствует о том, что уменьшается количество строительных компаний. Они могут просто переключить свое внимание на другие направления деятельности и строить меньшими темпами или заморозить проекты. В зависимости от того, в каком финансовом положении эта компания находится. Экономическая ситуация в стране сама по себе не провоцирует снижение финансовой устойчивости строительных компаний, хотя ужесточение законодательства (ФЗ №214 «Об участии в долевом строительстве») приводит к тому, что застройщики, чтобы завершить свои объекты либо начать реализовывать новые, меняются, укрупняются. Заключают соглашения о совместной деятельности. На мой взгляд, это означает, что такие компании адекватно оценивают и рынок, и свои возможности, но при этом сохраняют желание строить правильно, соблюдая законы и своевременно передавать квартиры людям. На это и направлены 214-й и остальные законы, которые сейчас ужесточают и стандартизируют деятельность строительных компаний. Недобросовестные застройщики, конечно, будут, но за счет этих усиленных их количество будет сокращаться. И в один момент они могут практически исчезнуть.

ИГОРЬ ГАЛАСЬ: «ЭФФЕКТ ОТ УСПЕШНОЙ РАБОТЫ ЭКОНОМИКИ — ЭТО ПОВЫШЕНИЕ УРОВНЯ ЖИЗНИ КУБАНЦЕВ»

Вице-губернатор Краснодарского края о результатах 2018 года, планах развития на год 2019, ключевых точках роста региональной экономики и снижении государственного долга

Прогноз положительный

— Конец года — время подводить итоги. Как вы оцениваете завершающийся 2018 год для Кубани? Был он в целом хорошим или не очень как для экономики, так и для жизни региона?

— Дать однозначную оценку этому году трудно. С одной стороны, природные катаклизмы не пощадил Кубань: градобой, наводнения в муниципалитетах повлекли ущерб для населения, негативные последствия для сельского хозяйства, соответственно и дополнительные расходы бюджета.

С другой стороны, доходы краевой казны прирастают достаточными темпами, чтобы не только выполнять все социальные обязательства, финансировать реальный сектор экономики, но и иметь резерв средств, позволяющий в случае чрезвычайных ситуаций оперативно выделять помощь и компенсации пострадавшим, не урезая при этом финансирование плановых мероприятий.

Стабильность консолидированного бюджета сегодня обеспечивают взвешенная бюджетная политика и ключевые отрасли экономики, на протяжении всего года работающие «в плюс». Более того, по нашей оценке, позитивная динамика в экономике сохранится не только в ближайшей, но и долгосрочной перспективе.

Территория опережающего развития

— Если говорить об экономических показателях по итогам 2018 года, есть ли уже итоговые цифры по сборам в бюджет, росту в отраслях, ВВП?

— Говорить об окончательных итогах, конечно, преждевременно. Но и текущих результатов достаточно,



ФОТО АДМИНИСТРАЦИИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

чтобы утверждать, что Кубань остается территорией опережающего развития, а региональная экономика — одной из крупнейших в стране. Мы пятые уже на протяжении трех лет и, считаю, что, реализуя новую «Стратегию «Кубань-2030», можем претендовать на подъем в рейтинге.

Сейчас ВВП достиг 101,9% (по данным статистики за 10 месяцев 2018 года — «ЭР»). В отраслевом разрезе самые быстрые темпы роста в транспортном и промышленном комплексах — прирост на 3,3%.

Думаю, что по итогам декабря показатели подрастут еще. Перспективы на транспорте связаны с опережающим ростом трубопроводного и авиатранспорта, а также активной работой портовых терминалов и стивидорных кампаний.

Что касается промышленности, то здесь продолжается реализация

мер, направленных на повышение конкурентоспособности региональных товаропроизводителей, не исчерпан потенциал импортозамещения в отрасли, активно работает Фонд развития промышленности края. Все это соответствует поручению губернатора, который неоднократно говорил, что Кубань не может оставаться исключительно аграрным и туристическим краем, а должна наращивать промышленные мощности.

Доходы выше, чем в среднем по России

— А что с традиционными для Кубани отраслями — АПК и туризмом?

— И сельское хозяйство, и туризм свой вклад в экономику ни в коем случае не сокращают. И если АПК, как я уже говорил, в силу объективных факторов в этом году серьезного роста не продемонстрирует, то санаторно-курортный комплекс к концу года прирастет примерно на 2%, постоянно расширяя предложение. Сегодня отдых в Краснодарском крае — это не только посещение побережья, но еще и горнолыжных трасс, этнокомплексов, музеев под открытым небом, гастрономический туризм, большой

выбор культурных и спортивных мероприятий.

Динамично развивается потребительский рынок. В розничной торговле темпы роста 103,3%. В общественном питании, оптовой торговле и предоставлении платных услуг населению — до 2%.

В сентябре, наконец, вернулось в положительную область развития строительство. Эту тенденцию мы сохраняем. По итогам 10 месяцев есть незначительный, но рост — 100,1%. До конца года, по прогнозу, он может достичь процента.

Эффект от успешной работы экономики мы видим в повышении уровня жизни населения края. Номинальные денежные доходы почти 33 тысячи — это выше чем в среднем по России на 5%.

Еще существеннее рост сложился по зарплате. Среднемесячная заработная плата выросла на 9,9% и составляет 32,9 тысяч рублей. Реальная зарплата в условиях инфляции 2,2% подросла на 7,6%.

На фоне благополучия экономики закономерно растут и доходы краевой казны. По оперативной информации (на 19 ноября) в консолидированный бюджет мобилизовано почти 240 миллиардов рублей. Напомню, что планка, поставленная губернатором, — 260 миллиардов. Уже нет сомнений, что она будет достигнута. Я даже прогнозирую перевыполнение плана на 5–7 миллиардов рублей.

Динамика поступления доходов в среднем по краю — 108%, прирост в абсолютной сумме около 17,8 млрд рублей.

В территориальном разрезе динамика поступления доходов консолидированного бюджета в отдельных территориях превысила 120%. Наиболее высокие показатели в городе Горячий ключ (122,5%), Туапсинском (126,2%), Белореченском (124,4%), Ленинградском (123,9%), Крымском (121,7%) районах.

Основной прирост доходов обеспечен хозяйствующими субъектами потребительской сферы, транспортной отрасли, топливного и агропромышленного комплексов.

Бюджет стабильно социальный

— Завершено формирование бюджета на 2019 год и плано-

вый период до 2021 года. Какие основные параметры и принципы закладываются в главный финансовый документ региона? Планируется ли рост доходной части?

— При планировании мы придерживались неизменных принципов: сделать бюджет сбалансированным и отвечающим всем социальным потребностям населения. Но кроме этого, текущие экономические перспективы позволили нам подготовить бюджет развития, предусматривающий серьезную поддержку реального сектора экономики. Работа по обеспечению роста доходного потенциала, которая сегодня ведется и на краевом уровне, и на местах позволила сформировать бездефицитный бюджет.

Текущий прогноз по доходам консолидированного бюджета края на 2019 год без учета федеральных средств — 272,6 миллиарда рублей с ростом 105,6%. В абсолютной сумме это рост на 14,3 миллиарда к бюджетному назначению текущего года.

— На какие сферы будет направлена основная часть расходов?

— Безусловно, бюджет остается социально направленным. В структуре расходов финансирование социальной сферы составляют более 2/3 всех расходов — на нее предусмотрено 159,6 миллиарда рублей.

Мы продолжим финансирование ранее начатых мероприятий — предоставление пособий, компенсаций, субсидий и других социальных выплат, поддержку материнства и детства, включая поддержку многодетных семей, детей-сирот, развитие общественной инфраструктуры.

В частности продолжится строительство школ и детских садов. Ежегодно объемы финансирования таких объектов мы наращиваем. Если в прошлом году на эти цели было направлено 5,4 миллиарда рублей, в текущем году — 6,2 миллиарда рублей, то в 2019 году запланировано уже 6,4 миллиарда. И это только в первоначальном бюджете. Как правило, в ходе исполнения сумма корректируется в сторону увеличения. В общей сложности расходы на образование в 2019 году составят 56,6 миллиарда рублей.

«Текущий прогноз по доходам консолидированного бюджета края на 2019 год без учета федеральных средств — 272,6 миллиарда рублей с ростом 105,6%. В абсолютной сумме это рост на 14,3 миллиарда к бюджетному назначению 2018 года»



Одна из точек активного роста экономики Краснодарского края — развитие комплекса стивидорных услуг.

ФОТО АНТОНИЯ ЖИРЯКОВА

16+

реклама

2019

ОТКРЫТА ПОДПИСКА НА ГАЗЕТУ «КОММЕРСАНТЪ»

Ищите нас в официальном каталоге Почты России «Подписные издания»

Подписные индексы

Коммерсантъ
(вторник-пятница)

П3016 - на любой срок

Коммерсантъ (суббота)

П3019 - на любой срок

Вы также можете оформить подписку в редакции «Коммерсантъ» по телефону 8 (861) 201 94 23 или отправить заявку на почту kommersant@prokrasnodar.ru.

ПОДПИСЫВАЕМСЯ ПОД КАЖДЫМ СЛОВОМ. ПОДПИШИТЕСЬ И ВЫ.



Коммерсантъ

В здравоохранении тоже запланированы крупные проекты. В этом году завершено строительство перинатального центра в городе Сочи, а со следующего года мы приступаем к возведению лечебно-диагностического корпуса детской краевой больницы в городе Краснодаре. Мы добились федерального софинансирования и с учетом федеральных средств за три года на его строительство планируется направить 5,5 миллиарда рублей. Сдача объекта планируется в 2021 году. Помимо этого в новом году планируются капитальные ремонты больниц и поликлиник, замена медицинского оборудования, строительство офисов врачей общей практики. Общий объем финансирования здравоохранения в проекте бюджета составил 23,4 миллиарда рублей.

Также в регионе достаточно остро стоит проблема с обеспечением жильем помещениями детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей. В этом году из краевого бюджета на эти цели предусмотрено 750 миллионов рублей. В новом бюджете мы значительно увеличили финансирование: планируем выделить 1,5 миллиарда рублей, а с учетом федеральных средств — 1,7 миллиарда рублей.

Еще из важных, на мой взгляд, расходов с января нового года запланировано повышение оплаты труда всех категорий работников бюджетной сферы на 5%. В краевом бюджете на эти цели предусмотрено более 4,1 миллиарда рублей. Также будут проиндексированы на уровень инфляции социальные выплаты отдельным категориям граждан (в том числе стипендии), расходы на материальные затраты,

на питание, на оплату коммунальных услуг.

Кроме того, значительная часть расходов предусмотрена на строительство и содержание автомобильных дорог (24,8 миллиарда рублей), поддержку сельского хозяйства (6,7 миллиарда рублей). Будет продолжена поддержка жилищно-коммунального хозяйства, малого и среднего предпринимательства и других сфер.

Рыночная господдержка

— Затронув вопрос финансирования реального сектора экономики: как вы считаете, насколько велика роль господдержки в развитии экономики края?

— Я считаю, что господдержка — это залог нормального функционирования экономики в целом, не только региональной. На самом деле без нее не сможет обойтись даже сильнейшая рыночная экономика.

Нужно понимать, что господдержка — это не только налоговые преференции, прямое субсидирование или иные виды финансовой поддержки субъектов из бюджета. Не менее важная форма господдержки — адекватное регулирование бизнес-среды в рамках полномочий субъектов РФ и органов местного самоуправления, например регулирование тарифов и цен, создание здоровой и безбарьерной конкурентной среды, обеспечение равного доступа к участию в поставках товаров, работ и услуг для муниципальных и государственных нужд.

Госдолг пошел вниз

— Госдолг региона остается одним из самых высоких в стране.

Как сегодня в Краснодарском крае выстроена долговая политика, какие есть планы у региона на ближайшие годы по погашению госдолга?

— В прошлом году впервые за ряд лет обеспечено снижение объема государственного долга края — на 850 миллионов рублей. В этом году мы прогнозируем более существенное снижение — на 4 миллиарда. Так, объем госдолга по итогам 2018 года должен составить не больше 144,5 миллиарда рублей.

При этом если на 1 января 2016 года долговая нагрузка на краевой бюджет приближалась к максимально допустимому значению и составляла 98,6%, то по итогам 2018 года прогнозируется ее снижение до 75%.

Сейчас в крае применяются различные инструменты управления государственным долгом: оптимизация структуры долга, минимизация стоимости обслуживания, гибкое распределение бюджетной нагрузки, связанной с обслуживанием долга, исходя из сроков погашения долговых обязательств. Новые заимствования — кредиты, облигационные займы — осуществляются только для рефинансирования погашаемых долговых обязательств прошлых лет.

В среднесрочной перспективе долговая политика останется без принципиальных изменений. Она позволит обеспечить ежегодное снижение общего объема государственного долга на 4–5 миллиардов рублей. Долговая нагрузка на краевой бюджет по состоянию на 1 января 2022 года должна быть снижена до уровня не более 60%.

«На 1 января 2016 года долговая нагрузка на краевой бюджет приближалась к максимально допустимому значению и составляла 98,6%. По итогам 2018 года прогнозируется ее снижение до 75%. В среднесрочной перспективе мы планируем снижать общий объем государственного долга на 4–5 миллиардов рублей в год и к 1 января 2022 года довести долговую нагрузку на бюджет до уровня не более 60%»

НАВСТРЕЧУ БИЗНЕСУ

Представители администрации края призывают бизнес активнее пользоваться мерами поддержки

Около 10 % предпринимателей, зарегистрированных в крае, пользуются государственными мерами поддержки. С учетом того, что на Кубани около 300 тыс. предпринимателей, цифра эта существенная. Однако краевые власти за счет собственных программ намерены значительно наращивать объемы поддержки. Как ни странно, мешает этому недостаточная информированность бизнеса. Чтобы восполнить этот пробел, представители министерств и департаментов региона выезжают в районы края с презентациями своих программ. В этот раз сотрудники департамента инвестиций, минсельхоза и департамента промышленной политики края встретились с бизнесменами Черноморского побережья Кубани.

Малый в рост

На семинаре, посвященном мерам поддержки предпринимательства, в Новороссийске собрались представители МСП из Анапы, Геленджика, Крымска и других городов и поселений края. Главный посыл, который представители власти пытались донести до бизнес-сообщества, — трудности, с которым сталкиваются предприниматели можно и нужно решать сообща. Для этого и существуют в крае десятки вариантов поддержки бизнеса от простого консультирования на этапе создания своего дела с нуля до определения индекса технологической готовности при перевооружении промышленных предприятий.

«Стоит задача к 2024 году увеличить количество предпринимателей минимум на 42 тыс. человек по сравнению с 2017 годом, — выступил перед предпринимателями руководитель Департамента инвестиций и развития МСП края Юрий Волков. — Задача сложная, но выполнимая. Мы видим способ решения через нашу инфраструктуру поддержки предпринимательства, которая сегодня функционирует успешно. Мы продолжаем развивать сервисное обслуживание предпринимателей, то есть вся информация о поддержке бизнеса, которая сейчас существует в крае, будет сосредоточена в одном месте — в районных и региональном центрах поддержки предпринимательства (ЦПП). Задача состоит в том, чтобы узнаваемость этих структур была выше, чтобы МСП обращались за помощью в эти центры».

По словам Юрия Волкова, около 10 % предпринимателей на Кубани пользуются государственными мерами поддержки. С учетом того, что на Кубани около 300 тыс. предпринимателей, цифра эта существенная. Но на этом власть не останавливается в своей поддержке развития предпринимательства на Кубани.

Услуги даром

В краевом Фонде развития бизнеса сосредоточено наибольшее количество услуг для бизнеса, большая часть из которых абсолютно бесплатная. Структура, учрежденная департаментом инвестиций и развития МСП, работает сразу по пяти направлениям, сотрудники фонда

занимаются гарантийной деятельностью, в рамках инжинирингового центра оказывают технологическую поддержку бизнеса, ведут коворкинг центр. Также в организацию входят Центр сопровождения инвестпроектов и ЦПП. «Наша задача, чтобы на любом этапе бизнеса предприниматель мог решать возникающие перед ним задачи и проблемы», — отметил на семинаре исполнительный директор фонда Василий Жабин.

Так, во время старта предпринимателю, не имеющему достаточного опыта, чтобы открыть свое дело, в помощь выделен Центр поддержки предпринимательства. «ЦПП становится центром притяжения и первичной точкой входа для любого предпринимателя», — сообщил Василий Жабин. — Центр оказывает правовые, бухгалтерские маркетинговые консультации, услуги по разработке логоти-

управления производством, оптимизации технологических процессов, проектного управления и консалтинга в области организации и развития производства. Последние услуги предлагает Инжиниринговый центр, входящий в структуру фонда. «Услуги центра для предпринимателей почти ничего не стоят. Режим софинансирования такой: 95 % расходов оплачивает фонд и 5 % — предприниматель», — отметил Василий Жабин.

Коворкинг для новичков

Большое внимание администрацией края уделяется в создании бесплатного офиса для начинающих бизнесменов — коворкинг центров. Их в крае два — региональный в краевой столице и единственный на сегодняшний день муниципальный — в Новороссийске. Коворкинг центр «Деловая Среда» открылся в го-

«Я пока не имею возможности арендовать собственное помещение и использую коворкинг-центр, — рассказала начинающий предприниматель из Новороссийска Екатерина Суханова. — Я занимаюсь озеленением квартир, домов и офисов, а здесь есть возможность общаться с потенциальными клиентами. Специалисты центра поддержки предпринимательства на этапе создания моего бизнеса дали мне полезные консультации: рассказали, как открыть свой расчетный счет, помогли с выбором формы налогообложения».

Микрозайм под микропроцент

Одна из острых проблем для развития бизнеса — получение кредитов под разумные проценты. Эту тему на семинаре в Новороссийске раскрыла представитель Фонда микрофинансирования Оксана Коваленко. С 2013 года эта структура поддержала более 1600 предпринимателей Кубани на общую сумму более 2 млрд руб. В данный момент в фонде работают 13 программ.

«Программы составлены таким образом, чтобы охватить практически все сферы деятельности. Мы поддерживаем и тех, кто только хочет открыть свое дело, и тех, кто хочет нарастить обороты или приобрести новое оборудование, — заявила бизнесменам Оксана Коваленко. — В зависимости от того, на что нужны денежные средства, наш специалист подберет вам ту или иную программу. Что нужно, чтобы обратиться в наш фонд? Если вы зарегистрированы на территории Краснодарского края и не занимаетесь подакцизными видами деятельности, вы наш клиент. Головное подразделение находится в Краснодаре, существует наше подразделение в Армавире, здесь, в Новороссийске, работает муниципальный центр поддержки предпринимательства — это наши агенты, через которых вы можете подавать заявки».

Сумма предоставляемых микрозаймов от 100 тыс. руб. до 3 млн руб., срок — до трех лет. Процент по кредиту — от 1 % до 7 % по приоритетным направлениям (в сфере торговли — 12 % годовых). Для сезонного бизнеса есть отсрочка платежа до 12 месяцев.

«Мы более лояльны к бизнесу, чем банки. У нас отсутствует страхование жизни, оценка залога у нас бесплатная. Так что никаких дополнительных расходов и комиссий наш заемщик не несет. В случае, если у вас недостаточно залога, вы можете обратиться в Фонд развития бизнеса, который осуществляет гарантийную деятельность. Необходимо иметь минимум 30 % обеспечения. Если нет своей залоговой базы, также мы берем залоги третьих лиц. Кроме того, мы работаем с управленческой отчетностью, в то время как банк принимает только официальную отчетность», — рассказала Оксана Коваленко.

По объемам капитализации красnodарский Фонд микрофинансирования второй в России после ростовского. На сегодняшний день он составляет более 1 млрд руб. В этом году перед фондом стоит задача выдать не менее 900 млн руб. микрозаймов.



пов и веб-сайтов. Наши специалисты помогут предпринимателю составить бизнес-план. Все эти услуги абсолютно бесплатные, а в качестве консультантов выступают эксперты. Здесь же можно получить консультацию по всем существующим мерам поддержки бизнеса вне зависимости от того, какое ведомство или структура эти меры предоставляет — министерство сельского хозяйства, служба занятости и т. д.

Самые востребованные услуги: создание сайтов и фирменных стилей, бизнес-планов и консультации по конкретным вопросам, которые интересуют тот или иной бизнес».

На продвинутом предпринимательском уровне в Фонде развития бизнеса предлагаются услуги по созданию и сопровождению инвестиционных проектов. Оказывается помощь в формировании недостающего залога для тех деловых людей, которые хотят расширить свой кредитный портфель. Проводится консультирование по вопросам технического

роде-герое в апреле текущего года. Несмотря на небольшой срок существования здесь уже зарегистрировались 265 предпринимателей. «Деловая среда» выступила в качестве примера успешного сотрудничества бизнеса и власти на семинаре в Новороссийске.

«Что касается развития коворкинга в муниципалитетах, здесь должна быть инициатива от районов. Если администрация заинтересована, если глава муниципального образования поддерживает идею его создания, то коворкинг центр появляется, мы со своей стороны, безусловно, помогаем, но без инициативы на местах этого сделать невозможно», — рассказал бизнесменам Юрий Волков.

Для начинающих бизнесменов коворкинг центры предлагают бесплатный офис, в котором есть необходимая оргтехника, а также комната для переговоров. Тут же новичков-предпринимателей принимают сотрудники ЦПП и представители уполномоченного по защите прав предпринимателей.

МИЛЛИАРДЫ НА ПЕРЕВООРУЖЕНИЕ АПК

В рамках выставки «Юагро» кубанским аграриям представлена новейшая сельхозтехника и презентованы программы господдержки на ее приобретение

По прогнозам краевого минсельхоза, в этом году кубанскими сельхозпроизводителями будет закуплено новой техники на 12 млрд руб. За последние пять лет машинотракторный парк АПК обновлен на 60 %, однако администрация края лишь наращивает меры поддержки в этом направлении. Если ранее в приоритете было растениеводство, то теперь мощные инструменты субсидирования распространяются также и на животноводство. На выставке «Юагро» представители власти сообщили о новой программе льгот для животноводства, которую планируется ввести в ближайшее время.

В ногу с прогрессом

Первостепенное значение администрацией края придается обновлению, модернизации и сохранению имеющегося технического потенциала всех хозяйств на Кубани с использованием различных мер поддержки сельхозпроизводителей. Результаты такой работы налицо: с начала 2018 года аграриями было приобретено около 2,7 тыс. единиц сельхозтехники и оборудования, в том числе 800 тракторов и 275 зерноуборочных комбайнов. По прогнозам, до конца года АПК края купит технику на 12 млрд руб., для сравнения среднегодовая цифра за последние пять лет — 10 млрд руб. По энергообеспеченности на 100 га пашни край занимает первое место среди всех субъектов РФ: на Кубани этот показатель составляет 196 лошадиных сил на 100 га.

По данным регионального минсельхоза, за пять лет сельхозпроизводители заменили около 60 % техники, а в отдельных хозяйствах перевооружение составляет 100 %. Однако по словам министра сельского хозяйства края Федора Дерёки, небольшие предприятия региона пока не очень активно включены в процесс технического перевооружения. «В крае 28,5 тыс. тракторов, из них 61 %, то есть около 17 тыс. машин, старше 10 лет. 48 % комбайнов такого же возраста. Львиная доля изношенной техники приходится на крестьянско-фермерские хозяйства. А они обрабатывают 1,2 млн га пашни, это 30 % наших ценнейших кубанских черноземов. Рост энергообеспеченности АПК произошел прежде всего благодаря крупным хозяйствам», — сообщил Федор Дерёка.

Чтобы исправить этот дисбаланс в рамках выставки «Юагро», прошедшей в кубанской столице, состоялся семинар-совещание «Лизинг: преимущества для развития бизнеса». На нем присутствовали представители сельхозпредприятий, администраций районов и крупнейших в России



производителей техники для АПК. Организаторами мероприятия выступили АО «Росагролизинг» и краевой минсельхоз. «Достижение высоких показателей в АПК было бы невозможно без технического перевооружения отрасли. Сегодня культура земледелия стала выше. Наши сельхозпроизводители уже забыли, что такое трактора Т-70, ДТ-75, некоторые забывают МТЗ-82. Это не значит, что это были плохие тракторы, это значит, что мы идем в ногу с прогрессом», — отметил Федор Дерёка.

Три варианта поддержки

Субсидирование технического перевооружения осуществляется по трем государственным программам. Это федеральная программа государственного субсидирования производителей сельскохозяйственной техники по постановлению Правительства РФ № 1432, программа льготного кредитования по постановлению Правительства РФ № 1528 и агролизинг (финансовая аренда). Если в прошлом году по программе 1432 государство субсидировало отечественных производителей сельхозтехники на 15 %, то сегодня эта цифра равна 25 %. «Тот же самый трактор петербургского завода «Кирюша» с мощностью 240 лошадиных сил, который представлен на выставке «Юагро», стоит по программе 4 млн руб., а трактор белорусского производства МТЗ-1523 примерно такого же класса, как «Кирюша», но с меньшим количеством лошадиных сил, стоит столько же», — сообщил собравшимся министр сельского хозяйства. По словам руководителя АО «Росагролизинг» Павла Косова, программа 1432 продлена на пять лет. «Как нам сообщили в Мин-

сельхозе РФ, сумма субсидий на следующих год будет 8 млрд руб., это уже утверждено во всех комитетах Госдумы», — рассказал Павел Косов.

По программе обновления парка техники Росагролизинга в этом году краевая квота из федерального бюджета в 340 млн руб. уже выбрана полностью. По словам Федора Дерёки, если спрос по этой льготной программе будет также высок и в следующем году, краевая администрация попросит Минсельхоз РФ увеличить государственное субсидирование кубанского АПК. «Ставка по заемным средствам при покупке техники в лизинг сегодня равна 3,5 % годовых. Росагролизинг на сегодняшний день наиболее выгодный финансовый инструмент в нашей стране. В ближайшее время в списке оборудования, предлагаемого компанией, появится техника для садоводства, виноградарства и льноводства, аналогов которой нет в России», — отметил на семинаре Павел Косов. Как утверждает руководитель АО «Росагролизинг», если еще несколько месяцев назад от момента подачи заявки сельхозпроизводителем до ее одобрения комиссией проходило до трех месяцев, то сегодня этот срок сократился до 14 дней.

Роботы для ферм

В данный момент в краевой администрации проходит согласование новая программа по перевооружению животноводческих предприятий Кубани. Об этом на семинаре рассказал министр сельского хозяйства региона Федор Дерёка. «На протяжении последних 20 лет мы делали основной упор на перевооружение предприятий в сфере растениеводства. Но заниматься растениеводством без животноводства — это полет с одним

крылом и теперь значительные меры поддержки, в том числе и краевые, будут направлены в сторону животноводства. Минсельхозом разработана программа по развитию животноводства молочного направления на Кубани. Предприятия могут взять льготный кредит на строительство ферм, а после ввода в эксплуатацию животноводческого объекта получить до 25 % возмещения капитальных затрат. Для КФХ будут выдаваться целевые гранты на строительство роботизированных ферм. Эта программа сейчас находится на согласовании в администрации края», — сообщил Федор Дерёка.

«Исполнительная власть края сегодня стимулирует фермеров заниматься животноводством. Развивать отрасль планируется через роботизацию молочных ферм. Это актуально не только для холдингов, средних хозяйств, но и для КФХ, ведь один робот обслуживает до 70 голов, а это небольшая ферма. Один такой роботизированный комплекс стоит 12 млн руб. Уже сегодня в крае выделяются гранты на создание семейных животноводческих ферм, молочных и мясных. Паритет такой: 60 % затрат покрывается за счет государственных средств, 40 % — за счет фермера. Мы с нетерпением ожидаем введение новой краевой программы, речь о которой шла сегодня», — рассказал председатель Ассоциации крестьянских (фермерских) хозяйств Краснодарского края Виктор Сергеев.

Представители АО «Росагролизинг» рассказали об инструментах государственной поддержки животноводства в стране. «Сегодня покупка племенных животных в лизинг предлагается по уникально низкой процентной ставке в 1,5 % годовых. Такого никто в России не делает. У нас широкий спектр предметов лизинга в области животноводства, начиная от строительства животноводческих комплексов с нуля, оснащения их высокотехнологичным оборудованием и заканчивая поставкой животных. Первоначальный взнос при покупке племенных животных составляет от 7 % до 20 %, — сообщил собравшимся представитель «Росагролизинга».

Другое направление краевой программы — развитие мясного скотоводства в южной предгорной зоне. «Были времена, когда здесь выращивалось до 2 млн овец, сегодня эта цифра значительно меньше — чуть более 200 тыс. голов. При этом природно-климатические условия зоны позволяют здесь успешно заниматься животноводством», — рассказал Федор Дерёка. Меры краевой поддержки овцеводства также сегодня проходят согласования в администрации края.

25-ая международная выставка сельскохозяйственной техники, оборудования и материалов для производства и переработки продукции растениеводства «Юагро» проходила в Краснодаре с 20 по 23 ноября. В этом году площадка была разбита на четыре тематических раздела: «Сельскохозяйственная техника. Запчасти», «Оборудование для хранения и переработки сельхозпродукции», «Агрохимическая продукция и семена», а также «Оборудование для полива и теплиц». В рамках форума прошли 30 мероприятий, на которых выступили более 80 спикеров.

Отдельная площадка на «Юагро» была отведена под сельхозтехнику кубанских машиностроителей.

25-ая международная выставка сельскохозяйственной техники, оборудования и материалов для производства и переработки продукции растениеводства «Юагро» проходила в Краснодаре с 20 по 23 ноября. В этом году площадка была разбита на четыре тематических раздела: «Сельскохозяйственная техника. Запчасти», «Оборудование для хранения и переработки сельхозпродукции», «Агрохимическая продукция и семена», а также «Оборудование для полива и теплиц». В рамках форума прошли 30 мероприятий, на которых выступили более 80 спикеров. Отдельная площадка на «Юагро» была отведена под сельхозтехнику кубанских машиностроителей.

СОЮЗЫ ДЛЯ РОСТА

О поддержке фермерских кооперативов и динамике их развития — начальник отдела развития сельскохозяйственной кооперации и агропродовольственного рынка министерства сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Краснодарского края Михаил Трубилин.

Динамика положительная

— В последние годы на Кубани много говорят о развитии потребительской кооперации. Что такое сельскохозяйственные кооперативы и на каких условиях они создаются?

— Одна из главных целей потребительской кооперации — объединение производителей сельхозтоваров и личных подсобных хозяйств. Это позволяет достигать общих целей в переработке, сбыте, снабжении, животноводстве и других направлениях бизнеса. Зачастую для отдельных хозяйств, особенно небольших, самостоятельно добиться этих целей слишком затратно либо вообще невозможно. Сегодня в крае зарегистрировано уже порядка 150 сельхозкооперативов. При этом порядка 27 появились буквально в первой половине 2018 года. Мы наблюдаем рост их количества. Это связано в том числе и с тем, что государство стало поддерживать создание потребкооперативов. Положительную динамику по количеству пайщиков мы наблюдаем уже с 2017 года.

Со стороны министерства сельского хозяйства мы оказываем таким кооперативам всестороннюю поддержку, в том числе и грантовую. У нас созданы центры компетенции, которые открылись в каждом муниципальном образовании, где работают обученные квалифицированные специалисты и консультируют по всем необходимым вопросам. Если есть вопросы в плане организационно-правовых моментов и алгоритма создания кооперации, люди могут туда обращаться.

Вместе — выгоднее

— Помогает ли кооперация фермеров конкурировать на рынке, например, крупными предприятиями?

— Конечно, ведь если ты объединяешься, то становишься сильнее. У потребительской кооперации множество плюсов. Первое и самое основное — это доступ фермеров к материально-технической базе, кооперативной инфраструктуре. Это доступ к рынкам сбыта. Это организация собственного сбытового направления и вообще в целом это увеличение доходности сельхозпроизводителя.

«Грантовую поддержку на развитие материально-технической базы с условиями софинансирования 60 % на 40 % могут получить кооперативы, которые работают более года. Получить они могут до 70 миллионов рублей. Кроме того, для организаций, которые работают меньше года, по инициативе губернатора Вениамина Кондратьева принята еще более выгодная программа софинансирования: кооператив должен обеспечить только 10 % вложений. В этом году из краевого бюджета на нее выделено более 150 миллионов рублей»



Сегодня кооперативы участвуют в сельскохозяйственных ярмарках и открывают собственные магазины для реализации своей продукции.

ФОТО: ЕВГЕНИЙ ПЕРВЕРЗЕВ

На сегодняшний день у нас три основных направления кооперации — овощное, молочное и мясное. Объединяются все: личные подсобные хозяйства, крестьянско-фермерские хозяйства, юридические организации. Если они находят для себя какую-либо выгоду, если у них есть какие-то уже планы, и если они могут договориться.

У нас на Кубани сегодня работают порядка 15 тысяч фермерских хозяйств. И последние годы главная проблема фермеров — это сбыт продукции. Собственно, продать-то можно, вопрос только за какую цену. А если фермеры объединены в кооператив, у них появляется возможность производить товары с добавленной стоимостью, создать необходимую ритмичность поставок, продавать большие объемы расфасованной, вымытой, обработанной продукции. Есть возможность войти в торговые сети. Кроме того, у представителей кооперативов есть места на ярмарках выходного дня. Реализуется проект фермерских дворишков по поручению губернатора Краснодарского края.

— Удастся ли нашим кубанским фермерам попадать в крупные торговые сети, на прилавки супермаркетов?

— Пока опыт кооперации у нас небольшой, но уже есть явные успехи. Например, молочная продукция сельхозкооператива «Ферма настоящих продуктов» из Славянского района представлена в премиум-сегменте супермаркетов Краснодарского края. Еще пример из Ейского района — кооператив «Ейский агросоюз». Там собирают овощную продукцию у членов кооператива, есть свое овощехранилище. Их продукция идет на объекты социального блока района и в санаторно-курортный комплекс.

Кроме того, могут создавать свои магазины для сбыта продукции. Такие примеры тоже есть, и, я думаю, в ближайшие 3–5 лет их станет намного больше.

Грант в помощь

— Как обстоят дела с кредитованием кооперативов?

— Если говорить о банковской сфере, ситуация непростая. Предложения, конечно же, есть, однако не все условия займов подходят фермерам. С другой стороны, есть фонд микрофинансирования, есть корпорация МСП, которые предлагают продукты именно для сельского хозяйства, и конкретно для кооперативов у них есть хорошие программы.

— Как государство поддерживает сельхозкооперативы?

— С 2017 года у нас заработали две меры господдержки в виде грантов, которые предоставляются кооперативам на невозвратной основе. По сути, предоставляя такую помощь, государство рассчитывает вернуть вложения за счет деятельности новой сельхозорганизации — рабочих мест, налогов, вклада в экономику. Грантовую господдержку на развитие материально-технической базы с условиями софинансирования 60 % на 40 % могут получить кооперативы, которые работают от года. Они более опытные, у них уже

есть какая-то финансовая отчетность. Получить они могут до 70 миллионов рублей. Есть второй вид господдержки — для начинающих кооперативов, которые работают меньше года. Это программа заработала при поддержке губернатора Краснодарского края Вениамина Кондратьева, и она более приятная по процентам софинансирования: кооператив должен обеспечить только 10 % вложений. В этом году из краевого бюджета на нее выделено более 150 миллионов рублей.

— Каковы конкурсные этапы?

— Объявляется конкурс на прием документов. Самый важный документ в этом списке — бизнес-план. Еще нужен план расходов — это перечень приобретаемой техники, объектов строительства, которые собираются возводить за государственные деньги. Далее прилагается список документов по кооперативу: устав, список пайщиков. Основное требование к пайщикам — это их количество. Их должно быть не меньше десяти. И они должны быть сельхозпроизводителями. Полный пакет собранных документов отдается в министерство сельского хозяйства. Если заявка оказывается просчитанной, если есть социальная значимость, нет никаких задолженностей по налогам, то кооператив допускается к конкурсу. А дальше как в университете. Фермеры защищают свой бизнес-план, как дипломную работу. Конкурсная комиссия выставляет баллы. За переработку мяса — одни, за переработку молока — другие, за переработку овощей — третьи. За создание рабочих мест тоже начисляются баллы. Все еще зависит от того, какой именно проект. Если что-то строишь — баллов больше, если просто покупаешь технику — чуть меньше. Баллы суммируются, и принимается решение в пользу того или иного проекта. Если баллы одинаковые у обоих участников конкурса, то приоритет отдается тому, кто первый подал заявку.

— Кто контролирует освоение средств?

— В первую очередь министерство сельского хозяйства. Фермеры представляют отчетные документы, в течение двух лет они должны эти деньги потратить и отчитаться. Далее минимум в течение пяти лет они должны работать. А мы обязаны их контролировать. Деньги являются невозвратными в том случае, если грантополучатель полностью выполнил все условия. Если условия не выполнены, естественно, он их должен вернуть.

Основные показатели у нас — это создание рабочих мест и прирост объема реализованной продукции. За прошлый год создано порядка 75 новых рабочих мест. Это хороший показатель по Краснодарскому краю. Прирост объема реализованной продукции тоже обеспечен в полном объеме всеми кооперативами, у кого-то больше, у кого-то меньше. Но все целевые показатели, за редким исключением, достигнуты.

КУБАНСКОЕ СЕЛО СТАЛО ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОМ

О том, как в нашем регионе реализуется программа развития сельских территорий и кто может принять в ней участие, рассказал начальник отдела развития сельских территорий министерства сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Краснодарского края Александр Бойко

— Одна из главных проблем российских регионов — отток людей из села. Как складывается ситуация на Кубани сегодня?

— На сегодня эта проблема для нас не столь остра. За последние два года численность населения в сельской местности Кубани стабилизировалась и даже есть приток. Он обусловлен в большей степени миграционными процессами, которые идут внутри страны. Поэтому для нас сейчас важнее другое — как удерживать людей на селе. Почти половина населения у нас живет в сельской местности, поэтому программа развития сельских территорий для нас особенно важна.

— С какого года программа действует и каковы ее сроки?

— Программа, направленная на развитие села, действует с 2003 года, она раньше называлась иначе, сейчас ее название — «Устойчивое развитие сельских территорий». На сегодня прописан комплекс мер поддержки до 2020 года, и уже разработана концепция ее продолжения до 2030 года. Так что впереди еще много работы.

— Как финансируется программа?

— Финансирование идет из федерального и краевого бюджетов. Субсидии предоставляются муниципальным бюджетам на условиях софинансирования. Социальные выплаты гражданам — тоже на условиях софинансирования, с учетом их собственных средств. За время действия программы из федерального и краевого бюджетов было выделено 5,2 миллиарда рублей. Из них половина — это средства федерального бюджета. И это только, назовем их так, «средства верхних бюджетов». Если сюда прибавить еще деньги, которые поступают для софинансирования из муниципальных бюджетов и внебюджетных источников, можно к сумме уверенно прибавить еще 25%. На 2018 год из федерального бюджета запланировано 79 миллионов рублей и 160 миллионов — из краевого.

За время действия программы мы построили 470 объектов распределительных газовых сетей общей протяженностью более 2 тысяч километров. В этом году планируем построить 28 газопроводов. 111 объектов водоснабжения — это и водопроводы, и водозаборы, общая протяженность которых составляет больше 630 километров. На этот год запланировано строительство еще

двух объектов водоснабжения, один из них достаточно крупный. За последние два года на селе появились 12 офисов врачей общей практики и в этом году будет еще четыре. Мы построили 11 спортплощадок и в этом году планируем еще пять.

Кроме того, за время действия программы социальные выплаты на улучшение жилищных условий получили свыше 3,5 тысячи семей, проживающих на селе.

— Что нужно сделать, чтобы стать участником программы? Муниципалитет должен оставить заявку?

— Не просто заявку, необходим целый пакет документов, где приоритетной является проектно-сметная документация, прошедшая государственную экспертизу. В целом, весь процесс достаточно емкий, но несложный. Необходимо подготовить документы, пройти экспертизу, то есть доказать, что заявленные на строительство нужного объекта цены реальные и соответствующие нормативам. Все это серьезно проверяется. Затем заявка попадает к нам и объект идет в программу. В обсуждении, что именно необходимо тому или иному населенному пункту, могут участвовать и сами жители. Их предложения поступают в советы депутатов муниципальных образований. На сессиях депутаты районов решают, в каких направлениях будет идти развитие сельской территории, куда будут тратиться деньги из муниципального бюджета, а какие средства требуются в качестве поддержки.

— Какие районы получают деньги в рамках программы в этом году?

— В планах у нас 20 районов. Это сельские территории города Анапы, Белоглинский район, Белореченский, Выселковский, город Горячий ключ, Гулькевичский район, Кавказский, Куцковский, Лабинский, Мостовский, Староминский, Северский, Темрюкский, Абинский, Усть-Лабинский, Брюховецкий, Динской, Ленинградский.

— Какой размер субсидий на жилье предусмотрен по программе?

— Соцвыплаты на улучшение жилищных условий рассчитываются, исходя из численности семьи заявителя и из стоимости квадратного метра того жилья, которое гражда-

нин собирается строить или приобрести. На сегодня размер соцвыплаты на семью из трех человек составляет чуть меньше миллиона двухсот тысяч — 1 млн 188 тысяч рублей. Если семья состоит из четырех человек, то социальные выплаты будут свыше 1,5 миллионов рублей. И так дальше по количеству членов семьи.

— Кто может рассчитывать на улучшение жилищных условий?

— В приоритетном порядке предоставляются выплаты многодетным семьям и тем семьям, которые работают в агропромышленном комплексе. Вторым эшелон приоритетности идут работники социальной сферы — врачи, учителя, работники культуры. Ну а дальше уже работники остальных направлений.

— Предусмотрены ли какие-то льготы, можно ли использовать их при погашении ипотеки?

— Да, погашение ипотеки по программе возможно. Но здесь есть небольшой нюанс. Для того чтобы льготу на погашение кредита получить, гражданин вначале должен подать документы у себя по месту жительства и стать участником программы, а уже после этого получить ипотечный кредит. На погашение взятых ранее кредитов социальная выплата не предоставляется. Таковы федеральные правила, по которым мы работаем.

— Какой пакет документов необходимо предоставить гражданину и в какие сроки?

— Сроков никаких нет. Документы принимаются круглогодично. Прием документов ведется в муниципальных образованиях. Для того чтобы заявить о получении государственной поддержки на приобретение или строительство жилья, нужно обратиться в администрацию района, где можно ознакомиться с перечнем документов. В основном это самый стандартный пакет — документы, удостоверяющие личность, сведения о количестве членов семьи, свидетельство о браке для супругов, данные об образовании и о том, где человек работает. В дальнейшем уже для того, чтобы определить размер социальной выплаты, гражданин должен будет предоставить сведения об объекте, который он собирается строить или покупать. Если это строительство, то должна быть смета, необходимо



понимать, сколько может стоить этот объект, от этого зависит размер социальной поддержки. Если покупка готовой квартиры (будь то новая или на вторичном рынке) — должен быть договор купли-продажи. Определяющим в этом вопросе еще является нуждаемость. Рассчитывать на льготы может тот, кто действительно нуждается в улучшении жилищных условий. Это должно быть закреплено соответствующим муниципальным актом.

— Существует ли очередь на получение льгот по жилью?

— Да. После того как граждане признаны нуждающимися и подали все необходимые документы, они выстраиваются в одну очередь. Эта очередь разбивается на несколько категорий. В первых рядах идут сотрудники агропромышленного комплекса. Потом работники социальной сферы. Потом все остальные. Вот в такой очередности предоставляется осуществление социальных выплат. Затем заявителю выдается свидетельство сроком на один год, в течение которого он

должен открыть счет в банке, хотя люди открывают счета сразу же на следующий день. Параллельно с этим открывается счет для привлечения и расходования собственных средств, ведь заявитель должен предоставить не менее 30% стоимости будущего жилья. Можно, кстати, привлечь и материнский капитал. Далее гражданин либо заключает договор с подрядчиком для строительства дома, либо строит дом самостоятельно, либо покупает квартиру. Расчеты все осуществляются безналичным способом, на руки эти деньги не выдаются. Таков порядок.

— Какие требования существуют к приобретаемому или строящемуся жилью?

— Требование только одно — оно должно быть пригодным для проживания. Все документы подтверждаются сметой, исходя из которой видно, что существующий или потенциальный дом имеет внутреннее оборудование, электроосвещение, водоснабжение, отопление и как минимум окна.

«Размер соцвыплаты на семью из трех человек составляет 1,18 млн рублей. Если семья состоит из четырех человек, то выплаты будут свыше 1,5 миллионов рублей»



СЕМЕНОВОДСТВО ИДЕТ НА ПОДЪЕМ

В ближайшее время долю отечественных семян кукурузы, подсолнечника и свеклы в регионе собираются довести до 70 %

Каждый год Кубань бьет очередные рекорды по сбору зерна. За высокую урожайность Краснодарский край сохраняет лидирующие позиции по селекции и семеноводству озимой пшеницы, ячменя, риса, сои. Это, по данным регионального министерства сельского хозяйства, позволяет полностью обеспечить аграриев края качественными семенами этих культур.

В планах на ближайшие годы нарастить долю собственных семян по пропашно-техническим культурам — кукурузе и подсолнечнику — до 70 %. Сегодня местные гибриды занимают не более половины от общего числа семенного фонда.

Одна из важных задач АПК региона — уход от импортозависимости. Губернатор Вениамин Кондратьев отметил, что сегодня нужен собственный, российский, кубанский семенной фонд. А это, конечно, только наука. Поддерживать науку — значит поддерживать селекцию, поддерживать завтрашний день. И Кубань готова стать площадкой для перезагрузки российской науки.

Эксперты подчеркивают, большая часть существующих отечественных сортов по качеству не хуже «заморских» гибридов. Импортные семена не всегда дают хороший урожай, поскольку определенный, в данном случае кубанский климат при их разработке не учитывался. Наши гибриды к тому же отличаются высокими вкусовыми характеристиками.

Еще один важный нюанс — генотип зарубежных гибридов, который беспокоит кубанских ученых. Заведующая отделом Краснодарского НИИ сельского хозяйства им. Лукьяненко Людмила Беспалова отмечает: Российские селекционеры знают, какие они создают сорта, что заложено в генотипе каждого сорта и чем будет питаться наше население. Если мы потеряем свою селекцию и отдадим все на откуп иностранным специалистам, то завтра не будем знать, какие генетические конструкции встроили в ту же пшеницу или другую культуру. И как это в дальнейшем скажется на здоровье населения нашей страны».

Местные семена не хуже импортных

По данным краевого минсельхоза, учитывая текущую ситуацию на рынке семян и все возрастающий спрос на отечественный посевной материал, за последние три года произошло существенное увеличение производства отечественных гибридов кукурузы

За последние три года возросла доля семян (прежде всего кукурузы), произведенных селекционными организациями, основанными на частном капитале. Это ООО «Семеноводство Кубани» (Усть-Лабинский район), ООО «ССП ККЗ «Кубань» и НПО «КОС МАИС» Гулькевичского района. Лидером по производству отечественных семян овощных для защищенного грунта является селекционно-семеноводческий центр «Гавриш» Крымского района.



Многие отечественные сорта не хуже импортных, больше подходят к кубанскому климату и обладают лучшим вкусом

На Кубани озимыми культурами засеяли свыше 1,5 млн га

Все возделываемые сорта — озимая пшеница, ячмень, рожь и тритикале — исключительно кубанской селекции. Колосовые культуры были созданы учеными «Национального центра зерна имени П.П. Лукьяненко». Площадь посева составила около 1 миллиона 577 тысяч гектаров. В осенней посевной кампании было задействовано более 64 тыс. единиц сельхозтехники, в том числе свыше 20 тыс. тракторов, более 6 тыс. сеялок и посевных комплексов, способных ежесуточно сеять до 100 тыс. га.

шлом году. Кроме того, с прошлого года выросли ставки на возмещение затрат — с 15 % до 30 %, — добавил вице-губернатор.

Немаловажную роль в развитии отрасли отечественного семеноводства играет маркетинг. В данном случае хорошо бы перенять опыт иностранных коллег — выгодные условия приобретения семян, хороший пиар, акции. В настоящее время кубанскому семеноводству этого не достает.

«Сегодня основная задача для нас — максимально продвинуть семена кубанских производителей, нашей отечественной селекции. Это, в первую очередь, маркетинговые составляющие. Иностранные компании, которые торгуют, большое количество средств выделяют на то, чтобы продвигать свой товар. К сожалению, наши компании, которые производят, пока только становятся на этот путь», — говорит Андрей Коробка.

Спрос растет, государство поддерживает

Толчок развитию семеноводства в крае дает и господдержка. Так, в 2017–2018 годах из федерального и краевого бюджетов субсидируется производство семян кукурузы, подсолнечника, сахарной свеклы и овощных культур. Благодаря этому объемы производства увеличились более чем в два раза. Ежегодно в крае растут и площади под сельскохозяйственными культурами, засеваемыми семенами высоких репродукций. Так, за последние три года их доля увеличилась с 15 % до почти 18 %.

Под урожай 2019 года сельхозпроизводители края обеспечены семенами озимых и яровых колосовых культур в полной мере, — сообщает минсельхоз края. Также нет проблем с обеспечением семенами риса, сои, озимого рапса. Можно уверенно говорить об увеличении спроса на отечественные семена подсолнечника, кукурузы и овощных культур, в частности овощного гороха.

На Кубани производится около

10 %

российских зерновых, в том числе

80 %

риса

— Сельхозпроизводители Краснодарского края используют семена преимущественно кубанской селекции. Наши ученые регулярно обновляют сортовую линейку зерновой группы. Используются сорта разного срока созревания, что позволяет значительно расширить агротехнические допустимые сроки проведения посева и уборки, снизить нагрузку на сельхозтехнику, — отмечает заместитель губернатора Краснодарского края Андрей Коробка. — В 2018 году в крае произвели 400 тыс. тонн семян озимых культур, треть из которых — элитные. Использование элитных семян субсидируется. В этом году на возмещение затрат на их приобретение из федерального и краевого бюджетов выделено 75,5 млн рублей. Это почти на 30 % больше, чем в про-

КВАРТИРА НА САНКЦИОННОМ ПОБЕРЕЖЬЕ

ЧЕМ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНА КРЫМСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

АЛЕКСАНДРА МЕРЦАЛОВА

Формирование механизма выдачи ипотеки и завершение перехода всех процессов в Крыму на российское законодательство стимулировали новую волну спроса на недвижимость. Только за первую половину года на полуострове число сделок с вторичным жильем выросло почти на 40%, а на первичном рынке — более чем в два раза. Рынок ответил на это ростом цен, который продлится как минимум до конца года. «Дом» выяснил, кому будет выгодно покупать квартиру в Крыму и какие правовые риски при этом сохраняются.

Спрос на недвижимость в Крыму растет. Согласно расчетам Росреестра, по итогам первого полугодия число зарегистрированных сделок на первичном рынке недвижимости полуострова выросло в два с половиной раза (до 1,6 тыс. договоров долевого участия), а на вторичном — на 39% (до 121,8 тыс.). Ведущий аналитик ЦИАН Александр Пыпин объясняет рост рынка завершением периода переоформления документации и реестров в соответствии с российским законодательством и налаживанием механизма выдачи ипотеки.

Оживившийся спрос уже стал причиной роста цен: по расчетам аналитиков, средняя стоимость вторичного жилья в Крыму в августе увеличилась на 18% (до 53 тыс. руб. за 1 кв. м) по сравнению с аналогичным периодом прошлого года, первичной — на 6%, до 57 тыс. руб. за 1 кв. м. Хотя господин Пыпин подчеркивает, что рынок полуострова неоднороден: в маленьких поселках есть предложения и по 15 тыс. руб. за 1 кв. м, а на побережье встречаются элитные дома стоимостью от 600 тыс. руб. за 1 кв. м.

ЛИДЕРЫ РОСТА Объем вторичного рынка Крыма традиционно превышает размер первичного. Как следует из расчетов ЦИАН, сейчас на полуострове продается 45,57 тыс. квартир. Из них лишь 9,12 тыс., то есть 20% общего объема предложения, приходится на жилье в новостройках. Гендиректор ялтинского офиса МИЭЛЬ Эльвина Барханова рассказывает, что сейчас на вторичном рынке полуострова можно найти абсолютно разные варианты. «Есть и ликвидные объекты по реальной рыночной стоимости, и объекты по завышенным ценам, которые длительное время находятся в экспозиции», — рассуждает она. Госпожа Барханова рассказывает, что сами покупатели курортной недвижимости зачастую готовы рассматривать как варианты в новостройках, так и вторичный рынок.

В то же время продать квартиру в строящемся доме в Крыму довольно трудно. Директор по маркетингу крымского комплекса апартаментов «Дипломат» Наталья Зубова объясняет, что это типично для курортной недвижимости: покупатели предпочитают готовые варианты, которые не требуют дополнительных временных и финансовых затрат.

В ЦИАН лидерами по объему предложения жилья в Крыму называют Севастополь (сейчас в продаже 17,7 тыс. лотов), Симферополь (6,3 тыс.) и Ялту (6,2 тыс.). Наиболее дорогие предложения при этом сконцентрированы в Ялте. Согласно данным «Мира квартир», средняя цена выставленного на продажу жилья здесь составляет 7,7 млн руб., за год этот показатель увеличился на 4%, на втором месте Гурзуф — 7,4 млн (13,4%), на третьем Массандра — 7,3 млн (11,4%). Бюджетные предложения, согласно расчетам аналитиков, сконцентрированы в удаленном от моря Бахчисарае: средняя стоимость квартиры здесь составляет 2,4 млн руб., тем не менее за год показатель и здесь вырос на 5%.

Потенциала для роста стоимости у крымской недвижимости достаточно. Наталья Зубова считает, что это произойдет из-за активизации спроса на фоне открытия автосообщения по мосту через Керченский пролив. По ее прогнозам, до конца года готовое жилье подорожает на 5–10%.



СПРОС НА ВЫСОКОБЮДЖЕТНУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ В КРЫМУ ФОРМИРУЮТ В ОСНОВНОМ МОСКВИЧИ

ПРИЕЗЖИЕ ПОКУПАТЕЛИ Эльвина Барханова оценивает средний бюджет покупателей недвижимости в Крыму в 3–5 млн руб. С этим соглашается гендиректор агентства недвижимости 360 FLAT Евгений Клочков: по его словам, жилье на полуострове чаще всего приобретают люди, нацеленные на невысокий ценовой сегмент: молодые семьи, бывшие военные, пенсионеры, госслужащие. Он указывает, что сейчас лишь половина клиентов риэлторов — жители Крыма. Остальной спрос обеспечивают жители крупных городов России — Москвы, Санкт-Петербурга, Краснодара, Новосибирска, Челябинска, Ростова-на-Дону.

Спрос на высокобюджетную недвижимость в Крыму формируют в основном москвичи, считает Наталья Зубова. Согласно ее оценкам, на их долю сейчас приходится 40% сделок. Остальные 60% делят между собой крымчане, жители Краснодарского края и северных регионов России, которые рассматривают полуостров как основное место жительства. «За последние четыре года покупатели значительно помолодели: раньше к нам редко обращались клиенты моложе 45–50 лет, в то время как сейчас мы видим людей от 30–35 лет», — добавляет госпожа Зубова.

Помимо покупки жилья в Крыму для собственных нужд покупатели зачастую интересуются и получением прибыли. Александр Пыпин называет оптимальной инвестицией в крымскую недвижимость покупку квартиры или дома на побережье для последующей сдачи отдыхающим в краткосрочную аренду.

По данным Tvil.ru, минувшим летом число сделанных на полуострове бронирований жилья выросло в два раза по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Но с учетом фактора сезонности спроса, предполагает господин Пыпин, доходность предприятия будет сопоставима с покупкой квартиры в Москве для аналогичных целей. Госпожа Барханова советует при этом Южный берег Крыма (включает в себя, в частности, Алушту, Алупку, Ялту и Судак). Наиболее привлекательным вариантом при этом она считает покупку участка для индивидуального жилого строительства.

Согласно расчетам Avito, интерес арендаторов к жилью в Крыму начинает расти в апреле, с наступлением комфортной погоды, достигает пиковых значений к

началу июля и держится на стабильно высоком уровне до середины сентября. В этот период достигает самых высоких значений и стоимость недвижимости. В 2018 году она составила в среднем 2,32 тыс. руб. за сутки, сократившись на 23% относительно прошлого года.

ПРАВОВЫЕ ПОТЕРИ

Покупка жилья в Крыму может иметь не только инвестиционные, но и специфические правовые риски. Ключевой из них основан на сложном правовом статусе территории. Юрист из бюро «Ильашев и партнеры» Ярослава Вжесневская объясняет: чтобы зафиксировать переход права собственности, сделки с недвижимостью лучше регистрировать в двух юрисдикциях — российской и украинской. По украинскому законодательству полуострову присвоен статус временно оккупированной территории: любая купля-продажа жилья с нарушением законодательства страны и в соответствии лишь с российским будет считаться ничтожной. «Следовательно, она не станет препятствием для регистрации другой сделки уже не территории Украины, имущество может быть продано, подарено, включено в наследственную массу, иным образом реализовано», — объясняет госпожа Вжесневская.

Подбирая недвижимость в Крыму, госпожа Вжесневская советует также проверять информацию о лоте в Государственном реестре вещных прав на недвижимое имущество Украины. По ее словам, до сих пор встречаются ситуации, когда выписка из российского Единого государственного реестра недвижимости (ЕГРН) не содержит полной информации о возможных обременениях. «Сведения о крымском имуществе включались в ЕГРН на основании заявления собственника, представленных им документов и сведений из БТИ», — напоминает юрист. Поэтому, по словам госпожи Вжесневской, в реестр часто не попадали залоговые права. «Договор ипотеки не считается правоустанавливающим документом и не требуется при регистрации, а собственник, соответственно, не спешит его предоставлять, возможности самостоятельно произвести регистрацию имеющегося ограничения у залогодержателя нет», — объясняет она.

Юрист юридического департамента юридической службы «Амулекс» Андрей Еремин добавляет, что необходимо уточнять и статус земельного участка под

домом. По его словам, в Крыму нередки ситуации, когда многоквартирное жилье располагается на земле, изначально предназначенной для индивидуального строительства — в этом случае суд может признать дом самовольной постройкой, которая подлежит сносу. Господин Еремин также не советует приобретать недвижимость через уступку прав по инвестиционному договору: «Это, как правило, указывает на то, что у проекта запутанная правовая история или дом был построен с нарушением градостроительных регламентов и зарегистрировать право собственности на недвижимость будет сложно».

Андрей Еремин добавляет, что покупателям стоит быть внимательными при выборе домов в водоохранной зоне: они должны быть подключены к городской системе канализации либо иметь локальную систему очистки: «В противном случае владелец дома будет нарушать Водный кодекс, предусматривающий, что строительство на территории водоохранной зоны допускается только при наличии специальных очистных сооружений, и рискует быть привлеченным к административной ответственности».

СТОИМОСТЬ ЖИЛЬЯ В КРЫМУ СТАБИЛИЗИРОВАЛАСЬ, ПРЕДПОСЫЛОК ДЛЯ УВЕЛИЧЕНИЯ НЕТ, ЗАЯВЛЯЛ В АВГУСТЕ ВИЦЕ-ПРЕМЬЕР КРЫМСКОГО ПРАВИТЕЛЬСТВА ВИТАЛИЙ НАХЛУПИН. «МЫ ДЕРЖИМСЯ В ПАРА- МЕТРАХ 55–65 ТЫС. РУБ. ЗА 1 КВ. М. ЭТО КОММЕРЧЕСКАЯ СТОИМОСТЬ. ЭКОНОМИЧЕСКИХ ПРЕДПОСЫЛОК ДЛЯ УВЕЛИЧЕНИЯ И СТОИМОСТИ, И СЕБЕСТОИМОСТИ КВАДРАТНОГО МЕТРА МЫ НЕ ВИДИМ. ДУМАЮ, ЧТО ДАННЫЙ ПАРАМЕТР КАК МИНИМУМ ДО ВЕСНЫ СЛЕДУЮЩЕГО ГОДА БУДЕТ ДОСТАТОЧНО СТАБИЛЬНЫМ», — СООБЩИЛ ЧИНОВНИК

Первые в море

Рестораны Сочи для искушенных гостей курорта

Каждый год миллионы туристов приезжают отдохнуть в любимейшем российском курорте – Сочи. Любовь эта, конечно, не бескорыстна — Сочи многим выделяется в лучшую сторону среди прочих черноморских городов. Тут не приходится выбирать между горами и морем, а палитра развлекательных мероприятий никогда не наскучит. А еще город гордится своей гастрономией и количеством ресторанов с высоким уровнем кухни и сервиса. Однако и в этой сфере есть свои лидеры – сеть London Restaurant Group уже на протяжении 15 лет удивляет и покоряет гостей своих заведений интересными концепциями и превосходной кухней.

Весь мир на блюде

Известно, что достояние любого морского курорта — это seafood. И Сочи, конечно же, не исключение. Самым рыбным рестораном города по праву считается Magellan. Прежде всего, разумеется, потому, что здесь действительно можно поесть свежайшие морские блюда, причем на любой вкус — по сути, побывав в одном ресторане, вы сможете отведать морскую кухню Азии, средиземного региона и познакомиться с исконно русскими традициями приготовления рыбы. От сибирской ухи с осетром и сомом до стейка мурманского лосося. Magellan — это гастрономическое открытие даже для искушенных любителей морских блюд.

Кстати, об открытиях. Magellan — это еще и приключение. Словно корабль он «пришвартован» к самому берегу, так что из панорамных окон открывается впечатляющий вид на море. Но, поверьте, «отплывать» вам не захочется, ведь главное приключение здесь — гастрономическое. Шеф-повар Андрей Лазарев позаботился о том, чтобы гости не заскучали ни в одной из стран, блюда которых представлены в меню. Разнообразие вкусов и ингредиентов, некоторые из которых еще этим утром выловили в море, гарантирует, что это гастрономическое «странствие» никого не оставит равнодушным. И захочется как можно дольше не покидать эту атмосферу, любящая заходящим за море солнцем.

А если захочется немного другого, то есть ресторан-бар SeaZone. Это более легкий формат, но ничуть не менее «морской». К умопомрачительным закатам прилагаются свежайшие морепродукты, устричный бар и эксперименты шеф-повара, который неустанно работает над тем, чтобы приятно удивлять любителей морской кухни.

Magellan

Адрес: Сочи, Имеретинская набережная, ул. Урицкого, 18а
Телефон: 8-938-441-11-44



Не паэльей единой

Каждый искушенный турист, объехавший много стран, знает: даже если вокруг много ярких и зовущих вывесок ресторанов, это не значит, что там он найдет то, что ему нужно. Особенно тонкая натура — это заведения национальной кухни. Нужно не просто включить в меню блюда той или иной страны, но и воссоздать ее атмосферу. Настоящий уголок Испании в Сочи — это ресторан Barceloneta. Даже если вы никогда не были в Барселоне, поверьте, после посещения этого заведения этот город станет вам немного ближе.

Когда создатели разрабатывали концепцию заведения, они изначально ставили себе задачей объединить в одном месте лучшие гастрономические традиции столицы Каталонии, приправив их общеиспанским колоритом и нотками средиземноморской кухни. Для этого шеф-повар Алексей Павлов объединил кухню трех ведущих испанских бренд-шефов. Что, впрочем, оставляет простор для его собственного творчества. Во главе стола, конечно же, настоящая испанская паэлья. С курицей, говядиной и беконом, овощная с соусом айоли и еще шести видов — выбирать вам. Однако, кроме коронного национального блюда, в меню — еще десятки разных средиземноморских изысков. Запеченные устрицы, focaccia, пасты и огромное количество морских обитателей — от осьминогов до гребешков и крабов. Крабы вообще особая гордость заведений London Restaurant Group, поскольку сеть поставляет их сюда прямо с Камчатки.

И как же без сангрии? В Barceloneta можно попробовать восемь ее видов, включая безалкогольную версию с цветочным медом, вареньем из сочинского инжира, тайским мотыльковым чаем. Да, возможно, некоторые из этих рецептов вы в самой Испании не встретите, но ведь тем интереснее!

Barceloneta

Адрес: Сочи, ул. Несебурская, 6
Телефон: 8-988-238-02-00

25 КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК
лет **КУБАНЬ КРЕДИТ**
www.kubankredit.ru



АКЦИЯ

«ИНВЕСТИЦИИ В БИЗНЕС»

при получении кредитов



КРЕПКИЙ ФУНДАМЕНТ ДЛЯ БИЗНЕСА

8-800-555-25-18

(звонок по РФ бесплатный)

***2518** ☎

(звонок с мобильного бесплатный)

СРОК ДЕЙСТВИЯ АКЦИИ С 12.11.2018 ПО 1.04.2019. ОРГАНИЗАТОР АКЦИИ:
КБ «КУБАНЬ КРЕДИТ» ООО. ГЕНЕРАЛЬНАЯ ЛИЦЕНЗИЯ БАНКА РОССИИ № 2518.
РЕКЛАМА. НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ПУБЛИЧНОЙ ОФЕРТОЙ. БОЛЕЕ ПОДРОБНУЮ ИНФОРМАЦИЮ
МОЖНО ПОЛУЧИТЬ ПО ТЕЛЕФОНУ 8-800-555-25-18 ИЛИ НА САЙТЕ БАНКА