ЭКОНОМИКА РЕГИОНА

КАК БУДЕТ РАЗВИВАТЬСЯ СТРОИТЕЛЬНЫЙ РЫНОК КУБАНИ ПОСЛЕ ОГРАНИЧЕНИЯ ЭТАЖНОСТИ / 11

БУДЕТ ЛИ РАСТИ СЕГМЕНТ СТРАХОВАНИЯ ЖИЛЬЯ С ПРИНЯТИЕМ НОВОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ЗАКОНА / 14

НАСКОЛЬКО УВЕЛИЧАТСЯ ЦЕНЫ НА НЕДВИЖИМОСТЬ В КРАЕ В СВЯЗИ ИЗМЕНЕНИЯМИ В ФЗ №214 / 26

СМОГУТ ЛИ ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ СЕМЕНОВОДЫ КОНКУРИРОВАТЬ С ИМПОРТНОЙ ПРОДУКЦИЕЙ / 28

Пятница, 29 марта 2019 № 51
(6531 с момента возобновления издания).
Цветные тематические страницы № 9-36 являются составной частью газеты «Коммерсантъ» (зарегистрировано в Роскомнадзоре ПИ №ФС77-64424 31 декабря 2015 года).
Распространяется только в составе газеты.

Коммерсантъ Кубань

BUSINESS GUIDE

Закажите такси

ВЕЗЁТ
сервис заказа поездок

«Везёт. Сервис заказа поездок» — информационная система; правила пользования размещены на сайте rutaxi.ru. Транспортные услуги оказываются перевозчиками.

Реклама. 18+

МИХАИЛ ЛУКАШОВ,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ЭКОНОМИКА РЕГИОНА»

КОНЕЦ ЭПОХИ ЗАСТРОЙКИ

Есть такая особенность: всякий, кто вырос в маленьком городе, питает страсть к мегаполисам с их высотками, оживленным трафиком и насыщенной деловой и общественной жизнью. Так вот это не про краснодарцев. Жителям столицы Кубани мила ее патриархальность, переходить на расторопный шаг жителей миллионника они не хотят. Поэтому так болезненно ощущалась практически стихийная застройка Краснодара, продолжавшаяся последние пятнадцать лет. И поэтому с такой радостью краснодарцы восприняли «революцию» в градостроительной политике, начавшуюся после того, как главный архитектор города попал под уголовное преследование. Жесткая борьба с самостроями, массовый отзыв уже выданных разрешений на строительство, все это со стороны кажется попыткой загладить вину и хоть как-то реабилитироваться перед горожанами. Но есть и обратная сторона. Помню свой разговор с руководителем одной из крупнейших строительных компаний Краснодара, доморощенной, которая заботится не только о себе, но еще и городу старается помогать. И этот человек мечтал, как он примется за реконструкцию центра Краснодара, превратит этот увязший в ветхих частных домах островок прошлого в место, достойное растущего города. Надо было только дождаться принятия новой архитектурной концепции, которая бы задала тон, установила правила игры для всех. Ее приняли. И уже не слышно громких обещаний и планов по преображению краевого центра. Потому что во главу угла поставили сохранение исторического облика города — каким бы он ни был. Не выше 21 метра высотой, и будьте добры все согласовать с мэрией. Теперь если и доводится слышать от застройщиков что-то на эту тему, то нечто в духе «с такой экономикой извольте строить сами». Плохо это или хорошо? Как и в любом большом городе, мнения разделились. Но ясно одно: желание что-либо строить в Краснодаре девелоперам на время отбили.

Но это еще не беда — в конце концов есть ведь и окраины, где девелопмент может разгуляться как его душе угодно. Только вот есть еще изменения в ФЗ №214 «Об участии в долевом строительстве», падение доходов населения, инфляция и многое другое. Так что, наверное, уже и не стоит переживать, что городу испортят облик многоквартирным жильем. А строить, конечно, будут, но аккуратно, с оглядкой на маржинальность и реакцию надзорных органов.

СТРОЙКЕ УСТАНОВИЛИ ПОТОЛОК

В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ ПРИНЯЛИ СРАЗУ ДВА ЖЕСТКИХ ОГРАНИЧЕНИЯ НА СТРОИТЕЛЬСТВО. В ЦЕНТРЕ КРАСНОДАРА ОЧЕРТИЛИ ГРАНИЦЫ ИСТОРИЧЕСКОГО ПОСЕЛЕНИЯ И ЗАПРЕТИЛИ СТРОИТЬ В НИХ ЗДАНИЯ ВЫШЕ ШЕСТИ ЭТАЖЕЙ. НА ЧЕРНОМОРСКОМ ПОБЕРЕЖЬЕ ВВЕЛИ ЗАПРЕТ НА СТРОИТЕЛЬСТВО ЖИЛЫХ ДОМОВ ВЫШЕ ЧЕТЫРЕХ ЭТАЖЕЙ БЛИЖЕ ТРЕХСОТ МЕТРОВ ОТ МОРЯ. ЭКСПЕРТЫ ГОВОРЯТ, ЧТО В ЦЕЛОМ ЭТИ НОВОВВЕДЕНИЯ НЕ СТАНУТ УДАРОМ ДЛЯ ОТРАСЛИ, ХОТЯ И СНИЗЯТ АКТИВНОСТЬ ДЕВЕЛОПЕРОВ. В КРАСНОДАРЕ ЗАСТРОЙЩИКИ БУДУТ ВОЗВОДИТЬ ЭЛИТНЫЕ КЛУБНЫЕ ДОМА, А НА ПОБЕРЕЖЬЕ ПРОСТО ОТОДВИНУТ СВОИ ПРОЕКТЫ ПОДАЛЬШЕ ОТ МОРЯ ИЛИ БУДУТ СТРОИТЬ МАЛОЭТАЖКИ НА ПЕРВОЙ ЛИНИИ МИХАИЛ ЛУКАШОВ

ФОТО: ОЛЕГ ХАРСЕЕВ

МНОГОЭТАЖКИ В ЦЕНТРЕ СТРОИТЬ БОЛЬШЕ НЕЛЬЗЯ

Первого марта в Краснодаре утвердили «Предмет охраны, границ и требований к градостроительным регламентам» в границах исторического поселения. Авторами этого документа стали эксперт АЦ «Югреставрация» Татьяна Воронина и специалисты Южного филиала Института наследия Виталий Бондарь и Оксана Маркова. Разрабатывался он больше года и первое время его неофициально называли «концепцией застройки центра Краснодара». Результаты этой работы неоднократно вызывали бурную общественную дискуссию: между застройщиками, желающими принять участие в реконструкции центральной части краевой столицы на выгодных экономических условиях, и экспертами, настаивающими на жестких ограничениях с целью защиты объектов культурного наследия. В результате эти ограничения были приняты, и в пределах исторического центра Краснодара теперь будут действовать особые требования. В числе прочего они касаются высоты строящихся зданий. Исторический центр поделили на кварталы, в середине которых высота построек не должна превышать 21 метра (примерно шесть этажей), а на их границах — быть не более двух этажей. Вдоль улицы Красной капитальное строительство запретили вовсе. Также новые требования коснутся фасадов зданий, параметров вывесок и различных архитектурных особенностей.

На территории исторического поселения будет запрещено строить не только высотное жилье, но и любые торгово-развлекательные центры, приюты для животных, промышленные предприятия, АЗС, санатории и ряд других объектов общественного назначения.

НА ВКУС И ЦВЕТ Всего в границы исторического поселения вошло 113 кварталов в центральной части города на общей площади 417 га. В том числе четыре зеленые зоны, две площади и Всесвятское кладбище. Территориально границы проходят мимо Городского сада, поднимаются вдоль улиц Гудимы, Леваневского, Янковского, Кирова и Фрунзе к улице Бабушкина. Площадь вокруг вокзала Краснодар-1 включена отдельно. По замыслу создателей проекта, территории будут разделены на зоны исходя из их назначения: историческая презентационная (вдоль улицы Красной), историческая общественно-деловая зона (рядом с Красной), зона исторических кварталов и пр. Историческое поселение охватывает 271 объект культурного наследия и 433 объекта ценной градоформирующей застройки. Предполагается, что документ позволит

В КРАСНОДАРЕ ВСЕГДА СУЩЕСТВОВАЛ ФОРМАТ ЭЛИТНЫХ КЛУБНЫХ ДОМОВ, ГДЕ СТОИМОСТЬ КВАДРАТНОГО МЕТРА ПРЕВЫШАЕТ 100 ТЫС. РУБ. ГЛАВНЫМ УНИКАЛЬНЫМ ТОРГОВЫМ ПРЕДЛОЖЕНИЕМ В ТАКИХ ДОМАХ ЯВЛЯЕТСЯ МАЛОЕ КОЛИЧЕСТВО ЖИЛЬЦОВ

сохранить в центре Краснодара историческую планировку кварталов и присущий ему архитектурный облик.

Необходимость разграничения центра на кварталы руководитель департамента по архитектуре и градостроительству Юрий Рысин объяснил тем, что для каждого из них будет определен единый стиль и цвет, которые застройщикам придется учитывать при проектировании своих объектов. Губернатор Вениамин Кондратьев при этом подчеркнул, что ограничения вводятся не для того, чтобы «законсервировать трущобы в центре города, а ради создания комфортного жилья и сохранения объектов исторического наследия». В данный момент нормативные документы, регулирующие выполнение новых правил, еще находятся в стадии проработки, однако в целом решение уже принято.

Ранее крупные краснодарские застройщики неоднократно говорили, что готовы принять участие в реконструкции центра Краснодара. Они настаивали на определении «правил игры» для застройки центральной части города, но после их принятия практически перестали комментировать эту тему.

ЖИЛЬЕ НЕ ДЛЯ ВСЕХ Как анонимно рассказал „ЭР" директор одной из строительных компаний Краснодара, фактически ограничение в этажности уничтожает экономическую целесообразность строительства. Поэтому вряд ли стоит ожидать большой активности девелоперов в центре города. По словам источника, пристальное внимание к строительству в центре со стороны власти и общественности само по себе отпугивает бизнес — не потому, что при строительстве будут допущены нарушения, а потому, что общество в принципе негативно относится к любой стройке в пределах исторических границ.

Управляющий партнер «Манн, Черемных и партнеры» Иван Черемных считает, что строительство в центре города в новых условиях возможно, но речь будет идти о дорогостоящем жилье. «Возможно, появится малоэтажное жилье премиум-класса. Правда, только на словах, а на деле, скорее всего, это будет бизнес- или вообще комфорт-класс. При этом стоимость квадратного метра будет выше 100 тыс. руб. Там, где ограничения по этажности еще строже, вероятно, вообще не будут строить ничего нового. Не исключено, что этого власти города и хотели — существенно сократить жилое строительство в центре»,— прокомментировал Иван Черемных. По его словам, очевидным минусом такого решения станет усиление маятниковой миграции: поскольку жилья в центре не будет, все больше людей станут ездить из других районов города на работу в центральную часть, что усугубит транспортную ситуацию.

Директор риэлтерской компании «Этажи» в Краснодаре Вадим Камалов напомнил, что в городе всегда существовал формат элитных клубных домов, где стоимость квадратного метра и так превышает 100 тыс. руб. «Главным уникальным торговым предложением в таких домах является малое количество жильцов. К примеру, в Краснодаре есть „дорогие" жилые комплексы „Центральный" и „Большой". Но являются ли они элитными? Лишь условно, потому что это многоэтажки, в которых живет очень много людей. В клубных домах же на одной лестничной площадке не бывает больше двух-трех квартир»,— пояснил Вадим Камалов. По его мнению, клубное жилье в центре города будет востребовано. Один из таких домов находится на пересечении улиц Октябрьской и Постовой, и цена квадратного метра там варьируется от 120 до 180 тыс. руб. «Как правило, такое жилье строится в классическом архитектурном стиле, что вполне согласуется с требованиями мэрии касательно соответствия внешнего вида здания облику исторического центра»,— заявил эксперт.

ЖИЛЬЕ — ЭТО «МЕРТВАЯ» НЕДВИЖИМОСТЬ, ПОСКОЛЬКУ ОНО НАХОДИТСЯ В СОБСТВЕННОСТИ. ЧАСТО ЛЮДИ, КУПИВШИЕ КВАРТИРЫ У МОРЯ, БОЛЬШУЮ ЧАСТЬ ГОДА ТАМ ДАЖЕ НЕ ЖИВУТ, И В ИТОГЕ КУРОРТ НЕ ПОЛУЧАЕТ НИКАКОЙ ВЫГОДЫ ОТ ЖИЛЫХ ОБЪЕКТОВ

ФОТО: АЛЕКСЕЙ КУДЕНКО

ВЫСОТНОГО ЖИЛЬЯ ВБЛИЗИ БЕРЕГОВОЙ ЛИНИИ НЕ БУДЕТ, ОНО УСТУПИТ МЕСТО МАЛОЭТАЖНЫМ КУРОРТНЫМ ПОСЕЛКАМ

Генеральный директор Macon Realty Group Илья Володько констатировал, что в центре города активного многоэтажного строительства в последние годы и так уже не велось. «Думаю, что ничего страшного в ограничениях нет, поскольку они касаются не всего города, а лишь центральной части, в которой мало что строили. Конечно, жилье в центре теперь подорожает, но это вполне нормально — практика всех крупных городов мира показывает, что доступного жилья в центре быть не должно. Это хорошо видно на примере Москвы — конечно, люди не хотят добираться до центра с окраин, но цена недвижимости в центре столицы очень высокая»,— заявил Илья Володько.

МОРЕ БЕЗ ХОЗЯЕВ Еще одна инициатива региональной власти, одобренная Законодательным Собранием,— ограничение на строительство жилой недвижимости выше четырех этажей в пределах 300 метров от морской линии. Как сообщала первый заместитель руководителя краевого департамента архитектуры и градостроительства Александра Устроева, речь идет о запрете застройки жилыми высотками побережья в Анапе, Геленджике, Новороссийске, Сочи, а также в Ейском, Приморско-Ахтарском, Славянском, Темрюкском, Туапсинском и Щербиновском районах. Смысл ограничения был в том, чтобы отдать приоритет на первой береговой линии пансионатам, санаториям, гостиницам и прочим объектам туристической инфраструктуры. Официально жилые строения отнесли к категории условно разрешенных. Как говорил вице-губернатор Андрей Алексеенко, к этой же категории отнесли даже апартаменты, которые формально не являются жилой недвижимостью. Соответствующие изменения в градостроительные документы должны были внести все кубанские муниципалитеты, имеющие выход к морю.

Губернатор Вениамин Кондратьев отмечал, что главная задача законопроекта — «расчистить» на побережье место для развития и роста туристического потенциала. По его словам, если край хочет получить курорты мирового класса, то земельные участки у моря должны застраиваться отелями. В числе причин того, что жилая недвижимость строится на берегу намного активнее, чем туристическая, он назвал долгий срок окупаемости гостиниц и отелей. Это делает подобные объекты не столь привлекательными, как жилые дома, которые можно построить за два-три года и сразу же реализовать.

По мнению Ильи Володько, власть увидела, что побережье превращается в место, которое практически никак не используется для развития курортов. «С этой точки зрения жилье — это „мертвая" недвижимость, поскольку оно находится в собственности. Часто люди, купившие квартиры у моря, большую часть года там даже не живут, и в итоге курорт не получает никакой выгоды от жилых объектов. Черноморские здравницы не первые столкнулись с такой проблемой — похожую ситуацию можно увидеть на многих курортах мира. Поэтому власти Краснодарского края и решили, что на берегу нужно строить пансионаты, а не жилые дома. Не думаю, что это существенно скажется на рынке курортной недвижимости, так как на первой линии у моря и так реализуется не очень много проектов. Хотя правила застройки однозначно ужесточатся»,— прокомментировал господин Володько. Главную сложность в применении новых правил он видит в разграничении типов недвижимости. «Власти придется сильно постараться, чтобы уследить за всем побережьем. Ведь с курортной недвижимостью сразу и не поймешь, что именно строят — гостиницу или жилье. Разрешение могут получить на стройку отеля, а потом начать продавать номера в собственность как квартиры»,— обратил внимание Илья Володько.

Иван Черемных также считает, что сильного спада рынка не будет. «Спрос на эти квадратные метры не сократится, как и желание застройщиков их возводить. Исключение, пожалуй, только Сочи, где в принципе трудно далеко отступить от моря — там, чем дальше от воды, тем больше уклон в горы, поэтому девелоперам придется больше инвестировать в закладку надежного фундамента. Хотя на рынок жилья Анапы и Геленджика вводимые изменения вряд ли как-то повлияют»,— сообщил эксперт. Он уточнил, что жилье на черноморском побережье покупает много чиновников и силовиков, которые в силу служебных ограничений не могут приобретать его за рубежом. «Так что большого выбора у них нет, поэтому они будут продолжать покупать недвижимость у Черного моря»,— уверен Иван Черемных.

Максим Ясенецкий, генеральный директор «Марко Поло Девелопмент», строящей ЖК «Море Парк» в Туапсинском районе, рассказал, что нововведения заставят девелоперов перейти на новый формат курортного жилья. «В целом мы приветствуем эти изменения. И планируем осваивать строительство новых жилых комплексов высотой не выше четырех этажей. Для курортной недвижимости такие курортные поселки, состоящие из малоэтажных домов,— это вполне нормально. Уверен, что подобное жилье будет пользоваться спросом»,— резюмировал Максим Ясенецкий. ■

ОФИЦИАЛЬНО

По информации Краснодарстата, с января по февраль 2019 года организации всех форм собственности в регионе ввели в строй 576 тыс. кв. м жилья. Это на 11,1 % больше, чем за тот же период 2018 года. Всего строительные компании возвели 6,4 тыс. квартир общей площадью 292 тыс. кв. м — на 14,3 % больше, чем годом ранее. Объем всех работ в денежном выражении составил 20,7 млрд руб. Согласно результатам опроса, проведенного ведомством среди застройщиков, 73 % из них оценили общую экономическую ситуацию в строительной сфере региона как нормальную, а 6 % — как хорошую. Среди ключевых факторов, мешающих работе, они обозначили высокий уровень налогов (43 %), высокую конкуренцию на рынке (28 %), неплатежеспособность заказчиков (17 %) высокую стоимость материалов (15 %) и недостаток финансирования (10 %).

Кредитование
бизнеса

ВТБ

МОГУ ЛИ Я ПОЛУЧИТЬ **ДЕНЬГИ НА РАЗВИТИЕ СВОЕГО БИЗНЕСА?**

ОФОРМИТЕ КРЕДИТ В ВТБ НА ВЫГОДНЫХ УСЛОВИЯХ

8 800 200 77 99
vtb.ru

Предложение действует для клиентов малого и среднего бизнеса (юридических лиц и индивидуальных предпринимателей с годовой выручкой до 10 млрд рублей в год).

Более подробную информацию о продуктах и тарифах можно получить на официальном сайте Банка ВТБ vtb.ru (0+), а также в офисах Банка ВТБ, обслуживающих юридических лиц и индивидуальных предпринимателей.

Банк ВТБ (ПАО).
Генеральная лицензия
Банка России № 1000.
Реклама. SMB-KB-A0-261118

СОБСТВЕННИКАМ ЖИЛЬЯ ПРЕДЛОЖАТ СТРАХОВКУ

В АВГУСТЕ 2019 ГОДА ВСТУПИТ В СИЛУ ЗАКОН О СТРАХОВАНИИ ЖИЛЬЯ ОТ ЧРЕЗВЫЧАЙНЫХ СИТУАЦИЙ. ДОКУМЕНТ НЕ БУДЕТ ОБЯЗАТЕЛЬНЫМ ДЛЯ СОБСТВЕННИКОВ НЕДВИЖИМОСТИ, А БУДЕТ ВКЛЮЧЕН В ПЛАТЕЖКУ ПОД ВИДОМ ОФЕРТЫ. ЭКСПЕРТЫ СЧИТАЮТ, ЧТО С ПОМОЩЬЮ ФЕДЕРАЛЬНЫХ И РЕГИОНАЛЬНЫХ ВЛАСТЕЙ СТРАХОВЫЕ КОМПАНИИ СМОГУТ СЕРЬЕЗНО УВЕЛИЧИТЬ ДОЛЮ ЗАСТРАХОВАННЫХ ЖИЛЫХ ПОМЕЩЕНИЙ ДМИТРИЙ МИХЕЕНКО

Новый федеральный закон о страховании жилья от чрезвычайных ситуаций должен вступить в силу в августе этого года. Согласно документу, региональные власти наделят правом принимать страховые программы на местном уровне. Планируется, что строка «Страхование жилья от ЧС» будет включена в квитанции за ЖКУ, но принятие решения ставить под ней галочку или нет останется за собственниками жилых помещений. В Краснодарском крае региональная программа страхования жилья от чрезвычайных ситуация действует с 2015 года, однако на сегодняшний день застраховано всего 1,2% жилья от всего жилого фонда края. Эксперты связывают низкий уровень застрахованности жилой недвижимости с высокой стоимостью услуги, а также с уверенностью собственников, что государство компенсирует им убытки в случае непредвиденных обстоятельств. По мнению страховщиков, главным преимуществом нового закона станет возможность с финансовой помощью региональных властей застраховать жилье на те случаи, когда государство не гарантирует возврат утраченного.

ФОТО: ДМИТРИЙ НИКОЛАЕВ

РЕГИОНАЛЬНАЯ ПРОГРАММА СТРАХОВАНИЯ ЖИЛЬЯ ОТ ЧРЕЗВЫЧАЙНЫХ СИТУАЦИЙ ДЕЙСТВУЕТ С 2015 ГОДА, ОДНАКО НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ В КРАЕ ЗАСТРАХОВАНО ВСЕГО 1,2% ЖИЛЬЯ

ПЛАТЕЖКУ ПОПОЛНЯТ Как рассказал „Ъ-Кубань“ директор департамента развития имущественного страхования физических лиц Всероссийского союза страховщиков (ВСС) Андрей Знаменский, новый закон наделяет региональные власти правом самостоятельно утверждать страховые программы по страхованию жилья от ЧС. Плату за страховку регион сможет включать в квитанции за жилищно-коммунальные услуги. Сегодня, по словам собеседника, такая практика распространена в Москве. «Граждане, застраховавшие жилье и лишившиеся его в результате чрезвычайной ситуации, получат либо новое жилье, либо компенсацию деньгами. Это страхование будет организовано по аналогии с работающей московской программой — частичное участие региональных бюджетов в возмещении ущерба жилью граждан»,— рассказал господин Знаменский. Закон, по его словам, будет реализовываться путем заключения договоров страхования через оферту в коммунальных платежках. Таким образом, собственник жилья может поставить галочку в платежке о том, что хочет страховать свое жилье, а может не поставить и не страховать. «Этот способ заключения договоров значительно сократит расходы, поскольку исключает участие посредников, и позволит снизить цену страховки для людей»,— говорит эксперт.

ОСНОВНАЯ ПРИЧИНА ОТКАЗА РОССИЯН ОТ СТРАХОВКИ — ДОРОГОВИЗНА СТРАХОВАНИЯ. ТЕМ НЕ МЕНЕЕ КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ ЗАНИМАЕТ ЧЕТВЕРТОЕ МЕСТО СРЕДИ РЕГИОНОВ РОССИИ ПО МАССОВЫМ ПОВРЕЖДЕНИЯМ ЖИЛЬЯ, А РЕСПУБЛИКА АДЫГЕЯ — ВТОРОЕ

Необходимость принятия данного закона, по словам Андрея Знаменского, связана с типичными для России рисками потери жилья. Это могут быть взрывы бытового газа, или пожары, или наводнения, или банальные поломки водопроводных и отопительных систем, которые, в частности, характерны, по мнению собеседника, и для Краснодарского края. Что касается наводнений, то, по словам господина Знаменского, трагедии, которые произошли несколько лет назад в Крымске и осенью минувшего года в Туапсе и Апшеронском районе края, говорят сами за себя. «Гибель жилья всегда трагедия для людей. Для подавляющего большинства граждан лишиться жилья — значит лишиться практически всего своего имущества, накопленного всей семьей. Дать людям доступный механизм финансовой защиты на случай утраты жилья — задача, которую государство решает путем принятия специального закона»,— рассказывает директор департамента развития имущественного страхования физлиц ВСС.

Андрей Знаменский считает, что разработка и реализация программы страхования жилья на случай ЧС без участия региональных властей просто невозможны. Эти программы, по его словам,— инструмент, который закон предоставил региональным властям для организации защиты своих граждан. «Именно власти должны выступать инициаторами запуска таких программ с учетом реальных рисков в регионе и интересов своих граждан»,— подчеркивает эксперт. При этом господин Знаменский акцентирует, что страхование жилья со вступлением в силу нового закона остается полностью добровольным: люди сами решают, насколько им выгодна программа в их регионе и страховать свое жилье или нет. «Никаких обязательных платежей для граждан программы не могут предусматривать»,— говорит он.

СУММЫ ЗАФИКСИРУЮТ Директор Фонда развития жилищного страхования Краснодарского края Николай Белоконь рассказывает, что прежде всего принятый закон побуждает к разработке и внедрению региональных программ жилищного страхования, которое должно быть финансово и технологически доступным для основной части населения. В фонде, по его словам, с 2015 года работает региональная программа страхования жилья на случай ЧС. Страховые компании-участники реализуют полисы добровольного страхования жилья с фиксированными страховыми суммами 1 млн и (или) 500 тыс. руб. Стоимость годовых полисов для квартиры — 1800 и 900 руб., а для частного жилого дома — 2700 и 1350 руб. «Это значительно дешевле аналогичных полисов, предлагаемых рынком страхования. Такая разница не идет в ущерб качеству и объясняется просто: фонд за счет целевых средств выплачивает компенсацию в размере 30% страховой выплаты»,— рассказывает Николай Белоконь.

В настоящее время, по словам чиновника, заключено 43 412 договоров страхования во всех 44 муниципалитетах Кубани, что составляет 1,2% от всего жилого фонда региона. Уровень выплат фондом совместно со страховщиками (выплаты в общей сумме в размере 8,9 млн руб. уже получили 178 владельцев пострадавших жилых помещений) позволил владельцам пострадавшего жилья привести его в пригодное для проживания состояние. Средняя выплата на один жилой объект в связи со стихийными бедствиями, произошедшими в 2018 году на территории Тимашевского, Апшеронского и Туапсинского районов, составила 85,9 тыс. руб. Оплатить страховые взносы можно в единых расчетных центрах.

«Программа показала жизнеспособность: мы заняли 10-процентную долю среди застрахованной жилой недвижимости. В рамках программы выплаты производятся без проблем, в том числе за счет активного диалога с клиентами и страховыми организациями. Были и недовольные

уровнем выплат, приходилось и не признавать событие страховым случаем. Люди могут быть довольны выплатой или недовольны (всегда хочется получить больше), но у всех есть понимание, что, когда и в каком размере они получат»,— говорит Николай Белоконь.

В целом, по словам руководителя регионального Фонда развития жилищного страхования, данная программа прижилась на территории края. Однако его беспокоит тот факт, что в большинстве случаев владельцы пострадавшего жилья не идут в страховую компанию, а ждут помощи от друзей, родственников или обращаются в администрацию своего поселения. «Реализация положений нового закона в первую очередь направлена на то, чтобы побудить владельца жилья к использованию механизма страхования. А участие государства в выплате при утрате или повреждении застрахованного жилья позволит получить максимальный размер возмещения»,— рассказывает собеседник.

По мнению Николая Белоконя, для страхования жилья можно использовать практику, когда оплата страхового взноса происходит с рассрочкой при оплате коммунальных услуг. В таком случае в строке «добровольное страхование» рассчитан ежемесячный платеж. Можно заключить договор страхования по программе сразу на год. Еще одна перспектива — внедрение электронного полиса. «По нашим оценкам, при массовом страховании стоимость страхового полиса в месяц будет в пределах 100—200 рублей. А страховать или нет жилье — право его владельца»,— подытожил господин Белоконь.

ФОТО: ОЛЕГ ХАРЧЕВ

В РОССИИ ЛИШЬ 5% СОБСТВЕННИКОВ СТРАХУЮТ СВОЮ НЕДВИЖИМОСТЬ

РЕГИОНАМ ВЫГОДНО РАСШИРИТЬ РИСКИ

Страхование жилья на случай ЧС останется добровольным для собственников, однако планируется, что практически все регионы России примут эти страховые программы с учетом собственных рисков, считает директор Краснодарского филиала компании Росгосстрах Александр Казаков. По его словам, от того, как именно субъект РФ решит организовать программу на своей территории, во многом и будет зависеть ее эффект. «Полис обеспечит, по сути, дополнительную гарантию: владелец жилья сможет претендовать и на получение компенсации от страховщика, и на помощь от государства. В законе указывается, что получение такой помощи не является основанием для отказа в страховой выплате или уменьшения суммы выплаты. Более или менее активный спрос на такую программу возможен, если регионы расширят перечень рисков, включив в региональные программы такие из них, при которых государство сейчас не гарантирует компенсации владельцам жилья, например так называемые бытовые риски: повреждение огнем или залив»,— говорит господин Казаков. Однако, по его словам, до тех пор, пока не будут понятны хотя бы примерные параметры программ (в том числе будет ли дифференциация объектов, от чего зависит стоимость полиса), говорить об условиях страхования и его стоимости преждевременно.

Как отмечают эксперты, в США 95% граждан страхуют недвижимость, в России эта цифра в среднем не превышает 5%. Между тем чрезвычайных ситуаций разного масштаба в России не меньше, чем в Америке, и выпутываться из них россиянам из-за отсутствия страховок в финансовом плане гораздо сложнее, чем американцам. Основная причина отказа россиян от страховки, по мнению страховщиков,— дороговизна страхования. Тем не менее Краснодарский край занимает четвертое место среди регионов России по массовым повреждениям жилья, а Республика Адыгея — второе.

Руководитель направления развития муниципального страхования «АльфаСтрахование» Олег Мишугин считает, что вступающий в силу летом этого года закон — попытка столкнуть ситуацию с мертвой точки и направить ее в сторону развития и поиска новых решений. «Ключевым фактором успешной реализации страховой программы является ее массовость, обеспечивающая низкую стоимость страховой защиты, и как следствие — доступность и востребованность страхования. Для достижения массовости программы необходима помощь администрации. Данная помощь — путь к обеспечению принципов системы страхования»,— говорит эксперт.

Управляющий директор департамента андеррайтинга розничного страхования Группы «Ренессанс страхование» Артем Искра констатирует, что пока законопроект не предусматривает какую-то серьезную мотивацию для оформления страховых полисов. «Государство в любом случае готово возместить ущерб, поэтому страхование будет обеспечивать по сути только дополнительную гарантию, а владелец жилья сможет рассчитывать и на помощь государства, и на компенсацию со стороны страховой компании»,— говорит эксперт. Он также считает, что стимулом покупки полисов страхования жилья на случай ЧС станет расширение регионами программ, включающее в них риски пожара, в том числе и в случае частичного повреждения недвижимости, взрыва, удара молнии, залива — того, что государство сейчас не компенсирует. По словам господина Искры, регионы должны быть заинтересованы в принятии страховых программ на местах и вовлечению в них большего количества собственников жилья, поскольку таким образом будет снижена нагрузка на бюджет по ликвидации последствий ЧС. «Что касается стоимости страхования, она будет зависеть от наполнения региональной программы и характеристик жилья и региона. В любом случае для минимального покрытия, которое предусматривается законопроектом, стоимость страхования будет составлять не более 300—500 руб. в год»,— подытожил эксперт.

ГОСУДАРСТВО ПРИДАСТ СТРАХОВАНИЮ ВЕС

Президент Российской национальной перестраховочной компании (РНПК) Николай Галушин констатирует, что сегодня основным инструментом вовлечения граждан в страхование своего жилья являются банковские требования при предоставлении ипотечных кредитов. В добровольном порядке, по словам эксперта, продажи растут, но уровень охвата остается в пределах 10%, в то время как в отдельных странах Западной Европы уровень охвата доходит до 80%. «Целевым уровнем охвата для нас видится диапазон 30—50% на ближайшие годы. С одной стороны, есть достаточное количество предложений страховых услуг, продуктов, разных ценовых категорий, с другой — граждане не страхуются, надеясь либо на то, что каменные строения не подвержены опасностям, либо на то, что в случае страшной беды можно будет просить или ожидать помощи от государства»,— говорит господин Галушкин.

Появление закона, по словам президента РНПК, обусловлено созданием механизма вовлечения граждан в самостоятельное страхование своего имущества и распределением нагрузки между бюджетами различных уровней, участвующими в компенсации убытков пострадавших граждан, а также средствами страховых компаний, которые будут выплачивать убытки от ЧС. «Это приведет к тому, что со временем через развитие финансовой и страховой грамотности основная масса граждан будет самостоятельно страховать свое имущество, а за помощью к государству гражданам на придется обращаться, потому что в случае убытков будет происходить конструктивный диалог между гражданином и его страховой компанией»,— рассказал Николай Галушкин.

Наиболее приемлемым механизмом страхования эксперт считает полностью добровольное и коммерческое страхование. Однако, по его словам, такой подход не совсем работает в отношении значительного количества населения, которое, например, проживает в ветхих строениях или зонах, подверженных природным катастрофам. Это связано с тем, что стоимость коммерческого страхового продукта, отражающего вероятность наступления события, будет настолько высока, что сделает страховой продукт фактически недоступным для потребителя. «Поэтому конструкция закона позволяет создать механизм распределения ответственности по договору страхования между страховой компанией, национальным перестраховщиком (РНПК) и региональными властями (бюджетом субъекта федерации), что направлено на получение услуги по стоимости, доступной всем гражданам страны и в отношении любого зарегистрированного жилого строения»,— говорит эксперт.

Как считает руководитель дирекции имущественного страхования СК «МАКС» Александр Агапов, если цели и задачи, определяемые законом, будут выполнены, то наниматели и собственники жилых помещений получат стимул активно страховать свои жилые помещения. Страховые компании, по мнению эксперта, привлекут большое количество клиентов, что позволит существенно снизить тариф и сделать страховую защиту доступной. Господин Агапов отмечает, что за 15 лет существования ОСАГО граждане научились взаимодействию со страховыми компаниями, большинству из них стал понятен порядок заключения договора и получения страхового возмещения. Однако, в отличие от ОСАГО, в страховании жилья пока отсутствует государственное регулирование на уровне программ страхования, поэтому при устранении данного пробела решаются проблемы уже действующих систем массового страхования жилья, связанные с неурегулированностью некоторых спорных моментов. «Практика показывает растущий интерес к страховой защите недвижимости именно в кризисных ситуациях, когда граждане понимают, что в условиях падения доходов у них не будет возможности восстановить недвижимость, поврежденную или уничтоженную в результате ЧС. Если в конкретном регионе не удастся создать эффективную программу страхования, то закон просто не будет работать. При этом контроль на государственном уровне, безусловно, повысит доверие к жилищному страхованию»,— резюмирует Александр Агапов. ■

СТРАХОВАНИЕ ЖИЛЬЯ СО ВСТУПЛЕНИЕМ В СИЛУ НОВОГО ЗАКОНА ОСТАЕТСЯ ПОЛНОСТЬЮ ДОБРОВОЛЬНЫМ: ЛЮДИ САМИ РЕШАЮТ, НАСКОЛЬКО ИМ ВЫГОДНА ПРОГРАММА В ИХ РЕГИОНЕ И СТРАХОВАТЬ СВОЕ ЖИЛЬЕ ИЛИ НЕТ

ИГОРЬ ДЯЧЕНКО: «В 2018 ГОДУ КОЛИЧЕСТВО СУБЪЕКТОВ МСП УВЕЛИЧИЛОСЬ НА 22 %»

Глава администрации Новороссийска Игорь Дяченко рассказал о новых инвестиционных проектах, реализуемых в городе-герое, и о том, на какие льготы могут рассчитывать предприниматели, решившие вложить средства в развитие муниципального образования

— С каждым годом инвестиционная привлекательность Кубани растет, и Новороссийск занимает одну из лидирующих позиций в этом вопросе в крае. Каких экономических показателей удалось достичь муниципальному образованию в 2018 году?

— Сегодня в экономике Кубани Новороссийск занимает второе место по объему производства продукции и услуг. Крупные и средние предприятия города обеспечили темп роста 112 % по объему отгруженной продукции собственного производства, выполненных работ и услуг. Основой экономики города является транспортный комплекс, состоящий из 1615 хозяйствующих субъектов. Налоговые отчисления его предприятий формируют основу городского бюджета. У нас сегодня на территории города-героя работают 520 промышленных предприятий, 19 из которых относятся к категории крупных и средних. В прошлом году количество субъектов малого бизнеса увеличилось на 22 %, по сравнению с 2017 годом, и достигло отметки в 18 тыс. Объем инвестиций крупных и средних предприятий в экономику города в 2018 году, составил 31,3 млрд руб.

— На какие преференции могут рассчитывать потенциальные инвесторы?

— Одной из важнейших задач, стоящих сегодня перед органами власти, является создание разного рода преференций для потенциальных инвесторов. Так, по моему поручению разработали систему введения налоговой льготы на земельный налог для предприятий, реализующих инвестиционные проекты в сфере производства и переработки продукции, в том числе сельскохозяйственной. Частично от уплаты налога освобождаются организации или индивидуальные предприниматели, реализовавшие или реализующие инвестиционные проекты в этой сфере.

— Каковы критерии, по которым инвестор может претендовать на налоговые льготы?

— Инвестиции в экономику Новороссийска должны быть не менее 50 млн руб., а количество создаваемых рабочих мест — не меньше ста. Организация или индивидуальный предприниматель должны в обязательном порядке находиться на сопровождении в администрации муниципального образования в соответствии с условиями постановления администрации муниципального образования от 27 июня 2018 года «Об инвестиционной деятельности на территории муниципального образования город Новороссийск».

— На какой период рассчитаны налоговые льготы?

— Предоставление налоговой льготы осуществляется в пределах расчетного срока окупаемости инвестиционного проекта, но не более трех последовательных налоговых периодов. В течение первого периода льгота составляет 77 % исчисленного к уплате налога, во второй год — 64 %, в третий налоговый период — 50 %.

— На инвестиционном портале администрации муниципального образования регулярно публикуются различные инвестпроекты для бизнеса. Назовите наиболее перспективные для Новороссийска площадки для развития.

— Инвестиционный портал — один из инструментов привлечения бизнеса к развитию города. В последнее время обновление на площадке происходит практически еженедельно. Незначимых проектов здесь нет, каждый важен по-своему. Из них наиболее перспективный — «Многофункциональный индустриальный парк». В Раевском сельском округе на территории в 170 га сегодня предполагается строительство производственных помещений площадью 45 тыс. кв. метров, технопарков и офисов — 5 тыс. кв. метров, складских помещений — 5 тыс. кв. метров. Суть проекта заключается в создании в рамках индустриального парка «локальной индустриальной и агропромышленной агломерации». Она будет базироваться на совместном размещении промышленных производств и предприятий сопутствующих отраслей, объединенных общей и специализированной инфраструктурой. Реализация этого проекта позволит организовать около 1,5 тыс. рабочих мест. В данный момент ведется поиск потенциального инвестора.

Однако городу нужны инвестиции не только в создании новых производств, но и для благоустройства Новороссийска. Так, сегодня мы предлагаем инвесторам принять участие в реконструкции старого центра города. Инвестиционный проект подразумевает снос ветхих домов в границах квартала ул. Революции 1905 г. — ул. Грибоедова — ул. Гончарова — ул. Новороссийской Республики с последующим строительством новых объектов и развитием инфраструктуры. Провести реконструкцию планируется за четыре года. По предварительной оценке, стоимость проекта оценивается в 1,8 млрд руб.

— Каковы результаты для муниципального образования инвестиционного форума, прошедшего в Сочи в феврале?

— В Дни проведения Российского инвестиционного форума муниципальным образованием город Новороссийск подписано соглашений на общую сумму 26,6 млрд руб. по отраслям «Транспорт», «Промышленность», «Строительство», «Энергетика». В частности будет реализован проект по строительству в Новороссийске автомобильной газонаполнительной компрессорной станции. Соглашение подписано между региональным министерством ТЭК и ЖКХ, ЮФ «Газпром газомоторное топливо» и муниципальным образованием. Объем инвестиций составит 169 млн руб. Другой инвестор, ЗАО «Абрау-Дюрсо», построит Детский центр стоимостью 50 млн руб. Всего 11 компаний реализуют свои инвестпроекты на территории Новороссийска по результатам работы РИФ в Сочи.

— Все это крупные инвестиции для крупных инвесторов, но перед муниципальными образованиями стоит задача — развивать и малый бизнес. Как вы уже рассказали, количество МСП в прошлом году выросло на 22 % и составило 18 тыс. Что власти Новороссийска предлагают тем предпринимателям, которые делают свои первые шаги в бизнесе?

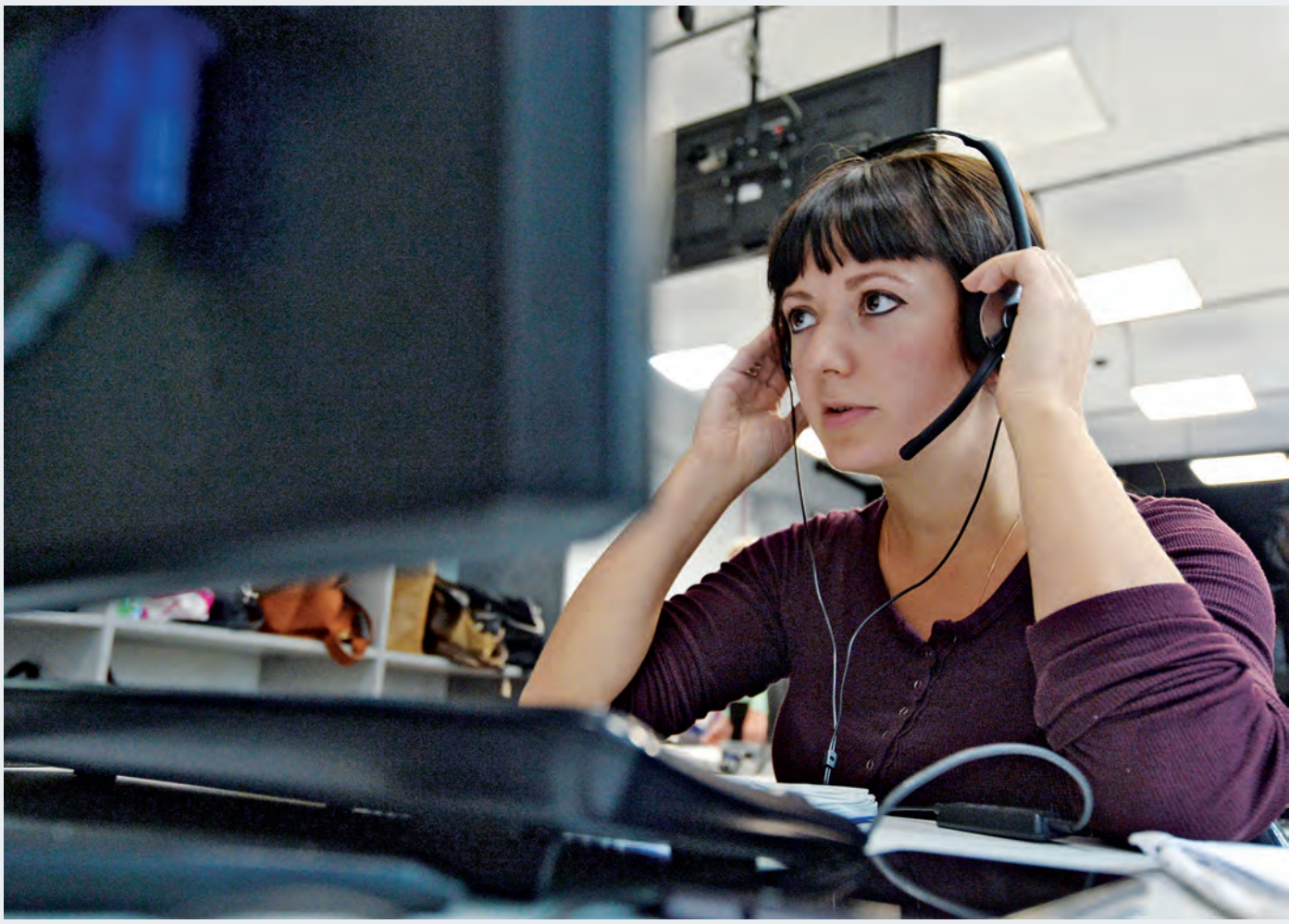
— Развитие малого предпринимательства на Кубани, и в частности в нашем муниципальном образовании, является приоритетным направлением. МСП — это не только дополнительные поступления в бюджет Новороссийска, но и обеспечение нашего населения новыми рабочими местами. Даже в том случае, если предприниматель не нанимает работников, он обеспечивает доходом себя и свою семью. Для тех, кто делает свои первые шаги в бизнесе в Новороссийске, мы открыли коворкинг-центр. 10 апреля ему исполнится ровно год. В коворкинг-центре предприниматели могут получить юридические консультации, провести переговоры с контрагентами, узнать о мерах поддержки МСП, в частности оформить льготный заем, выдаваемый краевым фондом поддержки МСП. Кроме того, специалисты центра могут создать для бизнеса дизайн сайта. И все это делается абсолютно бесплатно. Подобные меры помогают нам увеличить количество малых предприятий в муниципальном образовании.

Инвестиционные проекты, заключенные МО Новороссийск на РИФ в Сочи в 2019 году

- Организация производства катанки и арматуры периодического профиля в бунтах на новом прокатном стане мощностью 500 тыс. тонн в год.
- Строительство на территории муниципального образования г. Новороссийск автомобильной газонаполнительной компрессорной станции, мощностью 1000 нм^3/ч.
- Строительство логистического центра в с. Гайдук.
- Строительство логистического центра в Кирилловской промзоне.
- Строительство логистического центра «Логопарк Раевская».
- Создание Детского центра в Абрау-Дюрсо.
- Комплексное развитие территории в створе ул. Катанова-Удалова.
- Комплексное развитие территории в створе ул. Южная — пр. Дзержинского — ул. Хворостянского.
- Перенос промышленного предприятия из Приморского района города, расположенного по адресу: Новороссийск, ул. Герцена, 3А.
- Перенос промышленного предприятия из Центрального района города, расположенного по адресу: Новороссийск, ул. Куникова, 47.
- Строительство здания аппарата управления АО «Черноморфранснефть» «ПК «Шесхарис».

Номер без границ

Что дает бизнесу использование SIP-телефонии



Еще не так давно «умная» телефония была довольно дорогим решением и пользовался ею лишь очень крупный и заинтересованный бизнес. К тому же, и такого богатого функционала, как сейчас, у этого продукта не было. Но время идет, и необходимость в качественной и надежной коммуникации — как внутри компании, так и с клиентом — растет. Поэтому сейчас перед бизнесом уже не стоит вопрос: нужна ему IP-телефония или нет. Вопрос, скорее, в том, какой конкретно продукт и какого провайдера выбрать.

Ключевой услугой сегодня является так называемая SIP-телефония, а также «умный» номер *8–800*. SIP — это протокол, позволяющий людям общаться голосом через интернет. Сегодня он используется практически во всех сервисах интернет-связи. В чем его преимущество? В том, что номер привязан не к локации (как в стационарном телефоне), а именно к пользователю. Что в свою очередь открывает огромные возможности — компания получает массу информации о каждом своем клиенте и может использовать полученную аналитику, например, для успешных продаж. И это уже подводит нас к понятию интеллектуального номера — того самого *8–800*, который мы так часто видим в контактном блоке той или иной компании. Работает это так: клиент звонит на *8–800*, а «умная» платформа уже переадресует его в колл-центр, где с ним общается продавец или консультант. То есть один и тот же номер может переадресовать человека куда угодно. Разумеется, чтобы эта система работала как часы, нужны серьезные компетенции и технические условия. Поэтому основным поставщиком этой услуги в стране является «Ростелеком», который, помимо развитой телеком-инфраструктуры, является самым крупным держателем базы телефонных номеров с кодом *8–800*.

Не потерять ни одного клиента

Чем же SIP-телефония так привлекательна? Во-первых, когда переадресация идет на SIP, это обходится значительно дешевле, чем если бы звонки принимал обычный стационарный телефон. И если раньше номера *8–800* были довольно дорогими, то теперь эта услуга стала намного доступнее. Также SIP просто необходима компаниям, которые работают в разных регионах страны и заинтересованы в привлечении клиентов оттуда. Просто потому, что колл-центр у компании, как правило, один. И если, например, он находится в Нижнем Новгороде и клиент из Перми увидит новгородский код в номере, то это отобьет у него желание звонить — а вдруг снимут деньги за «межгород»? С *8–800* таких коллизий не возникает — где бы ни жили люди, они все видят один и тот же красивый номер. К тому же звонки на *8–800* оплачивает бизнес, а для клиентов они бесплатны. Запоминаемость номера *8–800* — это отдельная история. Например, у «Ростелекома» можно заказать именно «красивый» номер, который будет удобно использовать в коммерческих целях.

Как именно это работает, можно показать на примере самой компании «Ростелеком». Конечно же, у нее есть свой контактный центр, где работают специалисты, готовые в любое время суток поговорить с абонентом. Дозвониться туда люди могут, набрав *8–800*. Заявка поступает на платформу SIP, которая в свою очередь адресует звонок туда, куда нужно.

Второй важный момент — это взаимосвязь SIP-телефонии и систем коллтрекинга. Суть их в том, что можно приобрести несколько телефонных номеров, разместить их на разных рекламных источниках и отследить, какой из этих источников эффективнее. Для компаний, которым нужны активные продажи и важен каждый клиент, этот инструмент сегодня не имеет альтернатив. Но пользоваться им можно, лишь имея в своем распоряжении SIP. Также немаловажно, что при желании можно получить запись каждого звонка — например, чтобы оценить качество работы менеджера по продажам или понять, каковы возражения или пожелания ваших потенциальных клиентов.

Кроме того, номер в коде *8–800* необходим при обработке большого количества вызовов, так как интеллектуальная платформа «Ростелекома» автоматически переадресовывает звонки клиентов в зависимости от времени суток и местонахождения — их и самого офиса поддержки. Собственно говоря, если бы не SIP-телефония, то и бизнес и покупатели просто утонули бы в потоке звонков. Компании не смогли бы сегментировать звонки по тематике и, соответственно, качественно их обрабатывать, а люди бы подолгу ждали своей очереди. Поэтому вполне закономерно, что покупка и использование номера *8–800* практически сразу приводит к существенному увеличению числа клиентов и их обращений в контактный центр — они знают, что долго ждать не придется, и их проконсультируют именно по интересующему их вопросу.

> Ключевой услугой сегодня является так называемая SIP-телефония, а также «умный» номер 8–800. SIP — это протокол, позволяющий людям общаться голосом через интернет. Сегодня он используется практически во всех сервисах интернет-связи

В частности, «Ростелеком» дает возможность установить IVR-меню голосового типа — тот самый автоответчик, который переадресовывает клиента в зависимости от его вопроса или проблемы. По сути, эта услуга тоже уже стала необходимостью для компаний, которые предоставляют достаточно сложные и разнообразные услуги, будь то сотовый оператор или банк. Конечно же, ее составной частью является и круглосуточная работа службы технической поддержки — что, опять же, крайне важно для компаний и организаций, которые не могут себе позволить ни малейшего сбоя в работе.

Понятно и надежно

На сегодняшний день номер *8–800* является одной из наиболее востребованных услуг «Ростелекома», причем спросом она пользуется как у крупнейших российских и зарубежных компаний, так и у органов власти — федеральной и региональной. Среди клиентов, которые ею воспользовались, «Мерседес-Бенц РУС», Husqvarna, Газпромбанк, онлайн-гипермаркет OZON.ru и другие крупные и узнаваемые компании. Как правило, задача одна и та же — наладить переадресацию колоссального количества звонков в один колл-центр, который в большинстве случаев находится в Москве. Помимо прочего, это позволяет бизнесу сократить расходы на обслуживание номера и сделать свою телефонию более эффективной. И, конечно, в первую очередь компании волнует стабильность этой системы. Качество и надежность услуг «Ростелекома» подтверждены сертификатами соответствия системы «Связь-Качество». Это добровольная сертификация услуг связи, средств связи и систем менеджмента качества организаций связи. Также провайдер имеет сертификат соответствия системы качества «Интеркомс». Это, а также мощная техническая база, и позволяет «Ростелекому» быть ключевым поставщиком услуги интеллектуального номера в стране.

В данный момент развитие SIP-телефонии и связанных с ней услуг достигло того уровня, когда любая бизнес-единица понимает: лучше работать с ней, чем без нее. Лояльность со стороны клиентов, оптимизация собственной работы и экономия затрат слишком важны в современных условиях, чтобы работать, как прежде. Поэтому можно с уверенностью говорить, что интеллектуальная телефония будет все более активно применяться российским бизнесом.

Реклама

«НА КУБАНИ СОЗДАНЫ ОПТИМАЛЬНЫЕ УСЛОВИЯ ДЛЯ РАЗВИТИЯ САНАТОРНО-КУРОРТНОЙ ОТРАСЛИ»

Министр курортов, туризма и олимпийского наследия Краснодарского края Светлана Балаева рассказала о перспективах туристической отрасли на Кубани

— Насколько, по-вашему, отрасль туризма интересна для инвесторов?

— На сегодняшний день Краснодарский край — практически единственный в России приморский бальнеологический и курортно-рекреационный центр из-за выгодного сочетания благоприятных климатических условий и наличия лечебных грязевых и минеральных источников. Благодаря Олимпиаде 2014 года в регионе создан современный горнолыжный курорт международного уровня: в Красной Поляне построены горноклиматические курорты, отвечающие самым высоким запросам туристов. На Кубани созданы оптимальные условия для дальнейшего развития санаторно-курортной отрасли: благоприятный инвестиционный климат, наличие традиций гостеприимства и поликультурность населения, высококвалифицированный персонал и многое другое. Ежегодный значительный прирост туристического потока, положительная динамика объема налоговых поступлений от предприятий туриндустрии в краевой бюджет, лидирующие позиции края на внутреннем туристическом рынке обеспечивают устойчивый спрос инвесторов, готовых развивать наши курорты. Только за последние три года объем накопленных инвестиций в основной капитал предприятий санаторно-курортного и туристского комплекса региона составил почти 30 млрд руб.

На сегодняшний день в санаторно-курортном и туристском комплексе края на разных стадиях реализации уже находится более 20 соглашений в инвестиционной сфере на общую сумму свыше 18,6 млрд руб. К примеру, в рамках реализации инвестпроектов в Ейске ведется строительство медикал-центра с грязелечебницей, в Анапе — двух санаториев под управлением компании «Санаторный комплекс „Жемчужина“». Наибольшее количество инвестпроектов реализуют в Анапе, Новороссийске, Темрюкском районе и Краснодаре. Масштабные инвестиции бизнес вкладывает и в развитие Туапсинского района. При этом инвесторам интересно не только морское побережье, но и другие курортные территории Кубани, например Белореченский и Славянский районы.

— Какие, по-вашему мнению, существуют стоп-факторы, мешающие развитию туристической отрасли в крае?

— Краснодарский край ежегодно демонстрирует устойчивый прирост туристического потока. Только в прошлом году наши курорты приняли свыше 17 млн туристов, хотя прогнозировался уровень в 16—16,2 млн. За прошлый год предприятия санаторно-курортного и туристского комплекса перечисли в региональную казну свыше 8 млрд руб. — на 13% больше, чем в 2017 году. Но, несмотря на существенную динамику, есть над чем работать. Это касается недостаточного уровня сервиса по высокой цене, высокая доля транспортной составляющей в цене туристского продукта, ярко выраженный сезонный характер турпотока: пик в летний период и новогодние праздники.

— Существуют ли какие-то конкретные результаты этой работы?

— По итогам высокого сезона 2018 года мы оценили эффективность этих стандартов. Результаты превзошли ожидания: на 40% увеличено количество отелей и гостиниц, работающих по системе «все включено». Сегодня 43 средства размещения Анапы, Сочи, Геленджика и Туапсинского района предлагают туристам такие услуги. По оценке Ростуризма, в России система all inclusive наиболее развита именно на наших курортах. В этом году мы планируем довести количество средств размещения, предлагающих отдых по самым высоким стандартам, до 60 объектов. Кроме того, Краснодарский край лидирует в России по количеству классифицированных гостиниц и иных средств размещения. Более 6200 гостиниц, отелей и других средств размещения прошло эту процедуру, заслужив «звезды». Кубань одна из первых в стране начала проводить и добровольную классификацию по национальным стандартам пляжей, горнолыжных трасс. Около ста пляжных территорий и почти семьдесят горнолыжных трасс могут подтвердить качество предоставляемых услуг в соответствии с определенной классификацией категорией.

Минкурортов разработаны и реализованы краевые маркетинговые программы, направленные на увеличение турпотока на курорты Краснодарского края, загрузки предприятий, в том числе в низкий сезон. Это краевая маркетинговая программа «Отдых с видом на горы», в рамках которой гостям и жителям Кубани доступны короткие туры продолжительностью два-три дня с дисконтом до 40% на различные активности или размещение. С октября до мая действует маркетинговая программа «Южная здравница», в рамках которой гостям и жителям Кубани доступны пакетные туры со скидками до 50% на оздоровление в течение трех, семи дней или двух-, трехнедельное лечение. В этом году мы расширили географию участников маркетинговых программ «Отдых с видом на горы» и «Южная здравница».

В 2018 году курорты Краснодарского края приняли свыше 17 млн туристов. В региональную казну перечислено свыше 8 млрд руб.

— Что может сегодня может предложить край отдыхающим в низкий сезон?

— Сегодня нашим жителям и гостям доступно около 100 км комфортных пляжей азово-черноморского побережья, три круглогодичных горноклиматических курорта европейского уровня, порядка 620 объектов турпоказа и почти 300 маршрутов. Также более 190 здравниц, свыше ста объектов аграрного туризма. На курортах края для гостей и жителей подготовлена обширная развлекательная и познавательная программа: яхтинг, дайвинг, винди кайтсерфинг, рафтинг и многое другое. В регионе разведано свыше пятидесяти термальных источников, более сорока месторождений минеральных вод, которые расположены в районах азово-черноморского побережья и горно-предгорных районах. В Анапе, Ейском, Крымском и Темрюкском районах находится множество месторождений лечебных грязей. Здравницы края реализуют более пятисот уникальных оздоровительных и лечебных программ, охватывающих практически весь спектр известных медицине заболеваний.

Действует маршрут «Янтарная Лоза». Кроме того, Краснодарский край стал одним из пилотных регионов, которые принимали участие в федеральном проекте «Гастрономическая карта России». В результате его реализации на Кубани создан уникальный печатный путеводитель «Гастрономическая карта Краснодарского края», в который вошли 24 объекта эногастрономического туризма региона.

Также мы реализуем туристический проект «Золотое кольцо Боспорского царства». Он связал четыре южных региона России – Краснодарский край, Крым, Севастополь и Ростовскую область.

— Какие инвестпроекты в туристической отрасли реализуются или уже реализованы в крае?

— Сегодня в крае активно реализуются мероприятия по строительству туристско-рекреационного кластера «Абрау — Утриш», который располагается на территории Анапы и Новороссийска. В Анапе уже закончена реконструкция комплекса «Довиль Hotel and SPA». С привлечением свыше 80 млн руб. инвестиций построен круглогодичный комплекс SPA, который может единовременно принять свыше трехсот отдыхающих. Завершено строительство лечебно-оздоровительного комплекса «Витязь» (третья очередь), в который вошло шесть коттеджей вместимостью тридцать койко-мест, SPA-комплекс, кафе-бар, бильярдная, административное и технические здания. Объем капиталовложений составил более 600 млн руб. Запущен в эксплуатацию уникальный для края водноразвлекательный комплекс «Белые паруса», который может единовременно принять порядка 1200 гостей. Объем инвестиций составил почти 450 млн руб. В результате реализации инвестиционного проекта построено четыре бассейна и несколько нежилых помещений административно-бытового назначения.

В целом в рамках развития туристско-рекреационного кластера «Абрау — Утриш» на территориях Анапы и Новороссийска уже создано и планируется построить свыше десяти гостиниц, отелей, ресторанов и спортивно-оздоровительных комплексов.

Департамент информационной политики Краснодарского края

Место, где рождается вино

В России набирает популярность энотуризм

Винный туризм в России, как и в целом любовь к вину, сейчас находится на волне повышенного интереса. Разбираться в вине становится правилом хорошего тона. Тем более что сегодня попасть на винный тур во время отдыха на юге совсем не сложно. Нужно всего лишь запланировать на один из дней отдыха не поход на пляж, а незабываемую поездку по «винной дороге». И можно рассчитывать не только на дегустацию и консультацию энологов, а на настоящее путешествие в святая святых кубанских виноделен, где можно по-настоящему проникнуться атмосферой и традициями этого искусства — искусства создания вин.

Винными маршрутами

Несомненно, одной из самых ярких точек на туристической карте Кубани (и не только гастрономической) являются винодельни и терруары «Кубань-Вино». И здесь развитием энотуризма занимаются уже давно. Для этого есть все, чем можно удивить даже искушенных путешественников. Самые большие по площади виноградники в Европе, простирающиеся на Таманском полуострове и в Анапском районе на площади почти в 9 тысяч гектаров. Производство полного цикла — от сбора и переработки винограда до розлива по бутылкам. А еще — целая палитра головокружительных пейзажей, которыми можно насладиться только в Тамани, с ее уникальным азово-черноморским микроклиматом. Кто сказал, что лучшие условия для выращивания винограда во Франции или Италии? Между прочим, Тамань не только находится на одной широте с Бордо и Турином, но еще и омывается двумя теплыми морями — Черным и Азовским.

«Мы не просто предлагаем нашим гостям продегустировать вино. Нам важно, чтобы они увидели весь цикл рождения вин, начиная от зарождения виноградной лозы в питомнике, проехали по Анапскому и Таманскому терруарам и своими глазами увидели необъятные просторы виноградников, познакомились и пообщались с опытными виноделами и получили от этого путешествия яркие эмоции»,— говорит директор Департамента розничной торговли и туризма Анна Сорокина.

В отличие от многих виноделен, которые закупают саженцы, «Кубань-Вино» может показать этап самого зарождения винограда. Питомник у «Кубань-Вино» — крупнейший в России, и здесь расскажут, как работает лаборатория, зачем нужны холодильные камеры и что делают в зале стратификации — особом помещении с искусственным микроклиматом для производства саженцев. Именно отсюда начинается долгий путь будущих виноградников и популярных российских вин марок «Шато Тамань», «Аристов», «Высокий Берег».

Первая точка маршрута энотуриста — винодельня «Кубань-Вино» в станице Старотитаровской, которая работает с 1956 года и сегодня является крупнейшей в Европе по объемам производства вин. Можно сказать, что ее история — это история всего современного российского виноделия. И любой желающий турист может узнать о ней, посетив музей винодельни, увидев, как хранится вино в дубовых бочках (а их на винодельне около 1500!), познакомиться с уникальной винотекой коллекционных вин, многие из которых — настоящие музейные экспонаты и часть истории. И, конечно же, продегустировать лучшие вина «Кубань-Вино».

Вторая точка на карте — еще одна винодельня компании в станице Тамань, завод первичного виноделия. Она ближе всего к виноградникам, и именно сюда виноград поступает на переработку — прямо с лозы. Все это можно увидеть своими глазами: как привозят свежую ягоду, как ее дробят и прессуют, готовя к превращению в вино. Мало кто может похвастаться знакомством с такими подробностями винодельческого процесса. Набравшиеся впечатлений гости смогут провести время в закусочной на колесах «Путинвиль» и винном баре «Селект», расположенными здесь же, на винодельне, с живописным видом на море.

Третья винодельня «Кубань-Вино» расположена в Темрюке, и она — образец современной винодельни с самыми передовыми технологиями. По своему оснащению она является одной из лучших в России. Особой привилегией во время экскурсии здесь считается дегустация сусла из акратофора — емкости, в которой готовятся игристые вина по резервуарному методу.

Однако не менее интересное путешествие ждет вас и за пределами виноделен. Гордость «Кубань-Вино» — это огромные, уходящие в горизонт гектары виноградников, лежащие вдоль морских берегов, песчаных холмов и ослепительных соленых озер — лиманов. Ничего подобного нигде в России не увидишь. И многие туристы приезжают в Краснодарский край, чтобы прогуляться среди виноградных лоз, подышать чистейшим морским воздухом и попробовать спелые сочные ягоды прямо с лозы.

Частица Тамани

Для каждого путешественника винные туры открывают что-то свое. Для одних — это возможность почувствовать себя сомелье и лучше узнать «родословную» вин, рожденных на этой земле. Для других — незабываемое по красоте путешествие, меняющее не только их взгляд на обязательные к посещению места на юге России, но и на самих себя. Вернувшись домой, каждый из них не только будет разбираться в вине лучше, чем раньше, но и привезет в своей душе частичку этой гостеприимной, щедрой земли, согревающей солнцем и теплом. И это, по мнению виноделов, самое важное и самое ценное, что можно увезти с собой из Тамани.

Анна Сорокина: «Долгие годы российское виноделие пребывало в печальном состоянии, и это породило немало мифов — в том числе устоявшееся мнение о том, что импортное вино всегда лучше отечественного. Что, конечно, не так. Увидев своими глазами, как рождается наше вино, гости начинают понимать, что виноделие в России существует и развивается, у него есть свои традиции, им занимаются действительно увлеченные люди, профессионалы своего дела. И задача винного туризма — максимально доступно и интересно рассказать и показать: качественное виноделие в стране есть, и мы с радостью это вам продемонстрируем. Я приглашаю всех на наши винодельни и виноградники — мы поможем вам по-настоящему понять и полюбить вино».

Краснодарский край, Темрюкский район, ст. Старотитаровская, ул. Заводская, 2

Прием заявок на экскурсии по телефону

+7 989 839 57 00

Понедельник-пятница, с 09.00 до 17.00

kuban-vino.ru

kubanvino1956

kubanvino_winetour

chateautamagnerussie

ЧРЕЗМЕРНОЕ УПОТРЕБЛЕНИЕ АЛКОГОЛЯ ВРЕДИТ ВАШЕМУ ЗДОРОВЬЮ

Реклама. 18+

«НАШ РАЙОН ПОПУЛЯРЕН ДАЖЕ У ОЧЕНЬ ТРЕБОВАТЕЛЬНЫХ ТУРИСТОВ»

Глава Туапсинского района Анатолий Русин рассказал о том, как курорт готовится к высокому сезону

— У каждого курорта свой портрет туриста — в части предпочтений к отдыху, доходов, возраста. Как бы вы охарактеризовали туристов, посещающих Туапсинский район? Что они хотят от отдыха?

— В 2018 году Туапсинский район посетило больше 2 млн туристов. Из них в летний курортный сезон 2018 года посетило 913 тыс. отдыхающих. В сравнении с предыдущим годом видно, что количество туристов возросло на 1,5 %. Туапсинский район ассоциируется у туристов с семейным и детским отдыхом. У нас более 70 благоустроенных пляжей, в основном мелкогалечных и песчаных. Есть санатории, пансионаты с современной лечебной базой, развитой инфраструктурой, детские здравницы, ежегодно оздоравливающие более 70 тыс. детей со всех регионов России и ближнего зарубежья, а также наибольшее в крае количество благоустроенных автокемпингов для отдыха в палатках.

Конечно, большинство туристов посещает Туапсинский район в летний период. Основное направление — пляжный отдых. С каждым годом пляжи района становятся все более благоустроенными и безопасными и соответствуют всем требованиям современного туриста.

В целом курортные возможности Туапсинского района безграничны и подходят даже для самых требовательных туристов. Ведь кто-то, например, любит отдых в палатках, а кому-то нужны фешенебельные отели.

— В последние годы акцент в крае делается на развитие межсезонного отдыха. Насколько он развит у вас и чем район в этом смысле отличается от других черноморских курортов?

— Количество туристов, посетивших Туапсинский район в межсезонье, ежегодно растет. В том числе благодаря модернизации медицинского оборудования в санаториях и пансионатах, расширению спектра услуг, внедрению системы «Все включено», а также росту числа современных отелей и гостиниц с современной инфраструктурой — с бассейнами, тренажерными залами, спа-салонами и т. д.

Кроме того, в районе развивается событийный туризм, направленный на привлечение туристов в межсезонье. Это национальные фестивали, этапы игры КВН, культурные и деловые выставочные мероприятия, например Международная выставка бассейнового оборудования, и другие.

Дельфинарий «Немо» в межсезонье организовывает представления морских животных. Также вдали от повседневной суеты можно набраться сил и положительных эмоций в базах отдыха «Усадьба Анастасиевская», «Анастасиевские поляны», Усадьба «Ждановка» и «NEW Васюки».

Для любителей гор в пору межсезонья имеются маршруты на дольмены Каменного карьера, известный маршрут на горы Индюк и Семиглавая. Можно также посетить водопады, памятники природы, часовни и храмы.

— Все ли средства размещения в муниципальном образовании прошли сертификацию и получили «звезды»? Как вы в целом оцениваете уровень гостиничного сервиса курорта? Есть ли куда еще стремиться?

— В Краснодарском крае обязательная классификация средств размещения проводится с 2014 года. Началась эта работа в рамках отдельных Постановлений Правительства в связи с проведением в регионе Олимпиады–2014 и чемпионата мира по футболу FIFA–2018. На сегодняшний день 96 процентов средств размещения, расположенных на территории Туапсинского района: гостиницы, отели, гостевые дома, пансионаты и другие объекты размещения — получили свидетельства о присвоении категории.

С этого года начинается реализация нового механизма классификации гостиниц и иных средств размещения, утвержденного Постановлением Правительства РФ от 16.02 2019 №158 «Об утверждении Положения о классификации гостиниц». Эта процедура стала обязательной для всего гостиничного комплекса России и будет проходить поэтапно. До 1 июля эту процедуру должны пройти средства размещения с номерным фондом более 50 номеров, до 1 января 2020 года — с номерным фондом более 15 номеров, до 1 января 2021 года — все средства размещения.

Классификация средства размещения — это в первую очередь объективная оценка качества предоставляемых услуг. Размещаясь на отдых в средстве размещения определенной категории, турист точно знает, на что он может рассчитывать. А именно: цена, качество, сервис и безопасность предоставляемых услуг. Стремиться безусловно есть к чему — многие средства размещения все еще имеют категорию без звезд.

— До начала курортного сезона остается всего два месяца. Как район готовится принять туристов?

— Сейчас идет активная подготовка к сезону 2019 года: благоустраиваются пляжи, обновляется инфраструктура. Средства размещения пополняют материально-техническую базу, расширяют спектр услуг, в том числе с учетом внедрения систем «Все включено» и «Ультра все включено».

«На сегодняшний день 96 процентов средств размещения, расположенных на территории Туапсинского района: гостиницы, отели, гостевые дома, пансионаты и другие объекты размещения — получили свидетельства о присвоении категории»

Перед началом курортного сезона на всех пляжах Туапсинского района проводится водолазное обследование дна акватории моря, Территориальным отделом Управления Роспотребнадзора по Краснодарскому краю в Туапсинском районе проводятся лабораторные исследования воды на соответствие водного объекта государственным санитарно-эпидемиологическим правилам и нормативам, службой ГИМС проводится техническое освидетельствование пляжа на наличие и укомплектованность спасательных и медицинских постов, наглядных материалов по предупреждению несчастных случаев и т. д.

«Мы видим огромный потенциал в Туапсинском районе»

Генеральный директор «Марко Поло Девелопмент» Максим Ясенецкий рассказал о подходе компании к строительству курортного жилья

— ЖК «Море Парк», который вы строите, стал одним из первых в формате курортного жилья в Туапсинском районе. Чем этот проект был для вас привлекателен?

— До этого я уже работал над крупными девелоперскими проектами по всему Краснодарскому краю. Но кризис 2014 года пережили не все компании — многие ушли с рынка, и перед нашей командой встал вопрос, что делать дальше. Мы выбрали морское направление, нашли земельный участок и решили построить там курортную недвижимость. Она более привлекательна с точки зрения того, что люди могут приезжать в сезон отдыхать, а в остальное время — сдавать ее и зарабатывать. Спрос на такие квадратные метры всегда был, и цена реализации в этом сегменте всегда довольно высокая. На эти факторы мы и обращали внимание, когда выбирали новое направление. Изначально рассматривали несколько площадок, но остановились на участке в поселке Ольгинка в Туапсинском районе, потому что он видовой — отсюда открывается отличный вид на горы и море, а земля обеспечена всеми инженерными коммуникациями. Строительство ведется в соответствии с ФЗ №214 «Об участии в долевом строительстве», так что мы сразу готовили полный пакет документов.

— Когда говорят о курортной недвижимости, то в основном речь идет о Геленджике, Анапе или Сочи. Почему вы выбрали именно Туапсинский район?

— Причин множество. Так сложилось, что этот район является спутником Сочи и находится на пути в этот курорт. По этой причине многие застройщики обычно не рассматривали его как площадку для реализации проектов. Кроме того, в Туапсе нет своего аэропорта. Отчасти это нас и привлекло — практически полное отсутствие конкуренции в этом направлении. Ближайшие курортные города — Сочи и Геленджик — расположены в 100–150 километрах. Да, мы были первые на рынке курортной недвижимости в Туапсинском районе, нам многое пришлось сделать — сформировать участок, подготовить проект. Тогда никто не мог понять, почему мы выбрали именно Ольгинку. Но нас привлекли удивительные климатические условия, природа, соседство охраняемого заказника, чистейшая бухта. На самом деле, в районе намного больше пляжей, чем в Геленджике и Сочи, и все они в летний сезон полны людей. А предложений в сфере курортной недвижимости практически не было. Словом, мы увидели, что у Туапсинского района огромный потенциал. По его территории можно ездить все лето, и не успеть объехать всех достопримечательностей и красот. В каждом поселке здесь есть пансионат, где можно пройти лечение не хуже, чем в Кавказских минеральных водах. И все это находится поблизости от нашего жилого комплекса. В результате спрос на наше жилье вполне оправдал наши ожидания.

— Кто покупает жилье — москвичи, сибиряки или местные жители?

— Мы понимали, как устроен рынок недвижимости на черноморском побережье, но точно не знали, кто именно приедет к нам. Начинали мы этот проект совместно с Macon Group, специалисты которой многое помогли нам понять о том, как продвигать и продавать свою недвижимость. Можно сказать, что вместе с этой компанией мы стали первопроходцами на этом рынке. Первый наш настоящий клиент был с Камчатки — он прилетел одним днем с пересадкой через Москву, увидел всю эту панораму, подписал документы и улетел. Поэтому можно сказать, что контингент наших клиентов — это люди, которые хотят видеть больше солнца и природы. Географически он простирается от Камчатки до Калининграда. Очень много покупателей из Москвы и Санкт-Петербурга, а также с севера и востока страны. Местных меньше всего, потому что жители Краснодара, как правило, не рассматривают покупку жилья на побережье. И мы не рассматриваем Краснодар как рынок. Возраст наших покупателей в среднем 34–45 лет, у них уже есть квартира, машина, дача и свободные средства для того, чтобы приобрести жилье на побережье. Кто-то просто вкладывает имеющиеся средства, чтобы еще и получить возможность отдыхать у моря. Кто-то покупает, чтобы сдавать жилье в сезон и зарабатывать. Но все это состоявшиеся зрелые люди. Для людей в возрасте очень важны хорошая экология и климат. Они хотят остаток жизни прожить с видом на море.

70 % покупок совершаются в ипотеку, что я связываю с ее высокой доступностью в последние пару лет. Кроме того, мы работаем с ПАО Сбербанк, что также позволяет предлагать людям привлекательные условия. Кстати, мы уже запланировали строительство второй очереди ЖК «Море Парк», поскольку видим стабильной высокий спрос. Но цены, скорее всего, будем поднимать вслед за рынком. Ведь в Краснодаре уже сейчас квадратный метр жилья в среднем стоит 56 тыс. руб., а у нас ненамного выше — 65–67 тыс. руб. Это притом, что курортная недвижимость всегда дороже. По оценке консалтинговой компании, Macon Group цены на этапе ввода нашего комплекса будут варьироваться от 82 до 85 тыс. руб. за квадратный метр. Кроме того, не стоит забывать про изменения в ФЗ №214, которые вступят в силу с 1 июля 2019 года и неизбежно приведут к удорожанию недвижимости. С одной стороны, мы приветствуем эти изменения, поскольку они защищают интересы дольщиков. Мы тоже страхуем все свои сделки в «Фонде защиты прав граждан-участников долевого строительства» и вообще неукоснительно соблюдаем законодательство и регулярно проходим проверки всех надзорных органов. С другой стороны, переход на эскроу-счета вынудит девелоперов полностью переходить на проектное банковское финансирование, и, чтобы новая система взаимоотношений заработала как нужно, понадобится какое-то время.

> «Первая очередь ЖК «Море Парк» планируется к сдаче в декабре 2020 года. У нас нет литерации, и все пять секций дома будут вводиться в строй одновременно»

— Покупка курортного жилья для получения инвестиционного дохода — частая практика зарубежом, но у нас таких примеров еще немного. Оправдывает ли себя такой подход?

— Конечно, мы изучали эту практику в других странах и сейчас разрабатываем систему, при которой управляющая компания будет сдавать жилье в аренду, получать средства, платить налоги, а оставшуюся прибыль передавать собственнику. Уже сейчас есть понимание, что благодаря такому подходу человек сможет полностью окупить свою квартиру за 5–7 лет. Поскольку это курортное жилье, то все относятся к этому нормально — понимают, что кто-то будет сдавать. Некоторые покупают у нас целые этажи, чтобы впоследствии оборудовать там мини-отель. Этот рынок сейчас достаточно развит, мы смотрели аналогичные примеры в Турции и Болгарии и учитывали все эти нюансы еще на этапе проектирования жилого комплекса. Например, предусмотрели парковочные места как для жильцов, так и для гостей.

Первая очередь ЖК «Море Парк» планируется к сдаче в декабре 2020 года. У нас нет литерации, и все пять секций дома будут вводиться в строй одновременно. На крыше мы предусмотрели восемь пентхаусов, также будет атриум с фитнес-залом и полуоткрытый подземный паркинг — причем с лифтом, так что оттуда можно будет сразу поднять в пентхаус. Разумеется, предусмотрены коммерческие помещения, так что все необходимое для жизни будет рядом.

— Планирует ли компания и дальше заниматься строительством курортной недвижимости?

— Прямо сейчас мы готовим эскизный проект второй очереди жилого комплекса и согласовываем его с администрацией района. Хотел бы отметить, что глава района Анатолий Русин — очень компетентный руководитель, мы с ним всегда на связи, что позволяет оперативно решать любые возникающие вопросы. И это одна из причин того, почему мы планируем и дальше работать в Туапсинском районе. Да, цена реализации квартир тут чуть ниже, чем в Сочи, но зато здесь можно заниматься более интересными проектами. Не «втыкать» дома в плотную городскую застройку, а создавать комфортные условия для жизни у моря. Наш лозунг — «Живи среди пейзажа». В районе еще много интересных площадок, которые мы также рассматриваем для строительства. Правда, с учетом нового закона, запрещающего строительство многоэтажного жилья на первой линии побережья, мы будем возводить малоэтажные поселки элитного класса. Мы видим, что свой покупатель у нас есть, и даже открытие крымского направления нисколько не уменьшило интерес россиян к Краснодарскому краю.

Реклама. Застройщик ООО «Марко Поло Девелопмент». Проектная декларация на сайте жкморепарк.рф

Дмитрий Анфиногенов: **«Отмените визы, и через 10 лет мы будем конкурировать с Лас-Вегасом»**

Директор по развитию игорной зоны «Красная Поляна» рассказал о том, как зарабатывают казино и почему они готовы вкладывать деньги в комфорт своих гостей, почему растет популярность казино как развлекательных заведений и о том, как можно увеличить въездной туризм в Россию

— Дмитрий, после закрытия казино в 2009 году игорным бизнесом можно заниматься только в пяти игорных зонах в России. В том числе в игорной зоне «Красная Поляна» в Сочи. Как сегодня устроен этот бизнес, на чем зарабатывают казино и насколько это доходный вид деятельности?

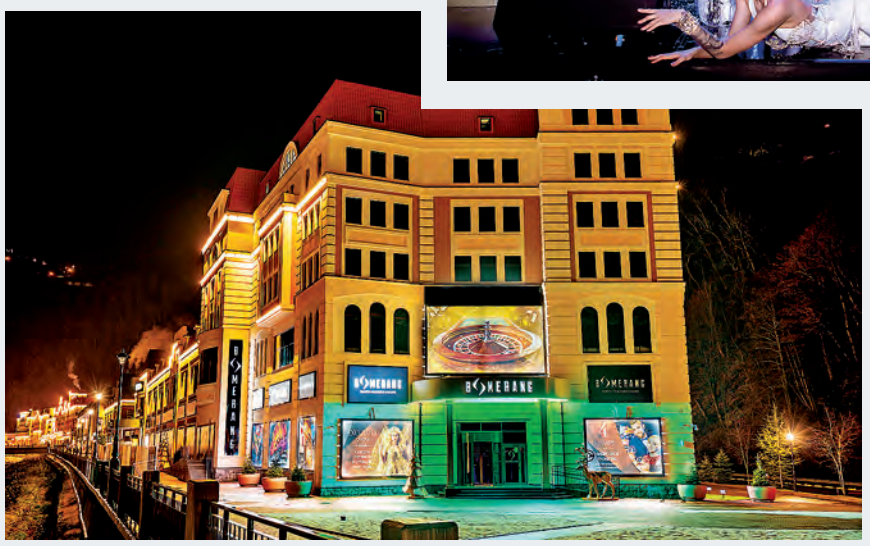
— Так называемый «холд» или доход казино, составляет порядка 20 % от денег, которые использует в игре гость. Иными словами, такую долю от ставок казино с математической точки зрения может оставить у себя после того, как гость проведет определенное время за игрой. Конечно же, речь не идет о каждом конкретном госте, это статистические усредненные величины, которые актуальны для большого временного периода. Но в среднем можно сказать, что если 100 человек в течение 10 часов играли каждый на 10 тысяч рублей, то по итогам периода из находившегося в игре 1 миллиона рублей у казино могут остаться 200 тысяч. Остальные деньги вернутся в качестве выигрыша игрокам. Кому-то в большей, кому-то в меньшей степени, кто-то останется в проигрыше. Этот принцип срабатывает на большом промежутке времени. Бывает сильно убыточные месяцы, бывают очень прибыльные, но в среднем по году холд составляет порядка 20 %.

В случае с игровыми автоматами по закону возврат должен быть не меньше 90 % от средств, внесенных игроками. Однако казино может увеличивать его по собственной инициативе что, собственно говоря, обычно и происходит. За другие казино страны говорить не могу, в игорной зоне «Красная Поляна» возврат составляет 95 %, что в среднем соответствует общемировой практике игорных заведений. Но это не все возможности выигрышей в казино. Помимо основных выигрышей на автоматах, у каждого гостя есть возможность выиграть джекпот, а также деньги или машину в супериграх. Казино заинтересовано в большем количестве игр и, как следствие, большем обороте, из этого складывается его доход. Поэтому, как ни парадоксально может показаться на первый взгляд, оно стремится отдавать по-максимуму, чтобы в итоге увеличить доход за счет новых ставок.

Если вернуться к доходности, то из холда от игр оплачивается вся деятельность казино: налоги, фонд оплаты труда, безопасность, текущие расходы, маркетинговые программы, бесплатные для гостей, концерты звезд, комплименты посетителям, расходы по программам лояльности и т. д. За вычетом всего этого итоговая прибыль составляет порядка 5 % от холда, или 1 % от общего объема средств, вложенных посетителями в игру. И уже с этих сумм игорные заведения инвестируют в программы своего развития, расширение бизнеса.

— Значительную часть заработанного игорные заведения тратят на разнообразные программы лояльности, причем расходы на обеспечение комфорта игроков могут быть очень высокими. В чем суть этой бизнес-стратегии, и насколько прогнозируемы ее результаты?

— Программы лояльности действительно бывают самыми разнообразными. Один из вариантов: в зависимости от того, как много времени гость проводит за игрой и какие ставки делает, у него накапливаются баллы. Ими он может заплатить за посещение ресторана, проживание, перелет к месту игры и обратно и так далее. Казино готово оплачивать расходы гостя вне зависимости от того, выигрывает он или проигрывает. На накопление баллов влияет не результат, а размер ставок и время, проведенное за игрой. Со стороны это может показаться странным, однако такая стратегия привлечения клиентов объясняется все той же математикой. Казино заинтересовано в величине ставок и в активности гостя. Тогда с математической точки зрения в течение долгого периода оно останется в плюсе по законам статистики. Кто-то сорвет джек-пот, кто-то проиграет, но на казино будет работать все то же «правило двадцати процентов», согласно которому в течение года формируется холд игорного заведения.



Чтобы привлечь гостей, казино оплачивают проезд и проживание при условии, что гость внесет определенный депозит и проведет определенное время за игрой. Например, один из вариантов премиум-обслуживания: организация VIP-тура с перелетом на частном самолете, проживанием в шикарном отеле и питанием в лучших ресторанах. Скажем, расходы на обслуживание такого посетителя составят 40 миллионов рублей. Но если гость готов внести депозит на 500 миллионов рублей и провести за игрой не менее 10 часов, теоретически холд казино составит 100 миллионов рублей. И вложить в гостя 40 миллионов с точки зрения математики — правильно и выгодно.

Понятно, что кто-то проиграет, кто-то выиграет, но за год статистика сделает свое дело и казино окупит расходы.

— Чем отличается современный игорный бизнес от того, что существовал в России до 2009 года?

— В отличие от тех лет, сегодня игорные заведения ведут бизнес «в белую»: соблюдают все требования закона, платят налоги, участвуют в социальной жизни территорий, где расположены, следят за безопасностью клиентов, заботятся о своей репутации. Казино перестали быть местом, где просто играют, и превратились в полноценные развлекательные заведения. Причем порой очень фешенебельные, обычно значительно превосходящие ожидания гостя, который сюда попадает. Казино сейчас способны составить и составляют конкуренцию практически любому развлекательному бизнесу. К примеру, российская премия The Moskow life & business avards в 2018 году в номинации «Лучший развлекательный проект класса „Люкс"» была присуждена «Казино Сочи».

Также организаторы игорных зон стремятся сделать предложение для разных сегментов потенциальной игровой аудитории. Например, якорное заведение может быть очень дорогим, со стильным дизайном, эксклюзивными материалами отделки, ресторанами высокой кухни, выступлениями звезд первой величины, розыгрышами крупных денежных сумм или других призов. Здесь проходят серьезные игровые события — покерные турниры мирового уровня например. Уровень сервиса такого казино очень высок.

Вместе с тем у ряда людей есть запрос на менее фешенебельные заведения, где обстановка проще, можно прийти даже в спортивной одежде, развлекательная программа более раскрепощенная. Минимальная ставка здесь обычно ниже по сравнению с флагманским заведением. Например, одна и две условные единицы соответ-

Реклама

ственно. Но для тех, кто хочет играть по-крупному, устраивается зона повышенных ставок. Кто-то и вовсе не хочет идти в казино, ему достаточно часдругой провести в зале игровых автоматов, играть по минимуму. Кроме того, есть еще сегмент букмекерских контор, где принимают ставки на спорт. В идеале игорная зона должна включать в себя все эти виды бизнеса. «Красную Поляну» развивают по такому сценарию.

Официальные казино не заинтересованы в том, чтобы с их деятельностью был связан какой-либо негатив. Поэтому в них принята так называемая политика «ответственной игры». Безусловно, если человеку не везет, но он тем не менее продолжает играть, наступает момент, когда он может потратить больше, чем может себе позволить. Отследить все такие случаи невозможно. Но ограничить — вполне реально. Например, если человек — завсегдатай, крупье знают, какие суммы он обычно ставит. И вдруг эти суммы резко вырастают. В таком случае сотрудник казино спросит, действительно ли гость может позволить себе такие ставки. Или, к примеру, родственники гостя могут попросить ограничить его доступ к игре. Конечно, каждый такой случай индивидуален, менеджер побеседует как с тем, кто попросил об ограничении, так и с самим гостем, выяснит обстоятельства. Но нередко бывает, что человеку доступ действительно ограничивают. То есть посещать казино, мероприятия, которые здесь проходят, рестораны он может. А вот ставку от него уже не примут.

— Доход от проведения покерных турниров в казино небольшой в сравнении с игровыми столами и автоматами. Тем не менее привлечение ведущих мировых покерных серий — один из приоритетов игорных зон. Почему?

— Казино берет лишь небольшой процент за обслуживание покерных серий. Остальные деньги разыгрываются между победителями. Более того, казино рискует своими деньгами. Например, если объявлена гарантия в 500 миллионов рублей, это означает, что по результатам проведения турнира игроки, вышедшие в финал, должны получить эту сумму. Если взнос для участия составляет 1 миллион рублей, необходимо привлечь 500 участников, чтобы окупить гарантию. Не привлекли — казино платит из своего кармана. Но тем не менее турниры проводятся, и игорные зоны стремятся наращивать их количество. К примеру, в 2019 году в игорной зоне «Красная Поляна» должны пройти 12 покерных турниров, в два раза больше, чем годом ранее.

Основная причина такой заинтересованности в том, что покер очень популярен сегодня в мире. В некоторых мировых турнирах бай-ин — вступительный взнос, на который в дальнейшем идет игра,— доходит до $1 млн. Существует обширная аудитория игроков, готовых приехать в Россию для участия в турнирах. Помимо самой игры, для них это еще и возможности для нетворкинга, завязывания деловых связей. Привлекая их, игорная зона, безусловно, увеличивает свою аудиторию. Однако это не все: покерные турниры — это еще и развитие территории, где расположено казино, развитие иностранного туризма в принципе. Игроки в покер — качественные гости, готовые тратить деньги не только на игру, но и на отели, SPA, бары, рестораны, аквапарки, концерты, транспорт, покупки в магазинах, туристические услуги, спорт.

К примеру, для Красной Поляны как горнолыжного курорта такой дополнительный трафик имеет большое значение. Проведение здесь турниров по покеру означает ежегодный прирост турпотока на 10–15 %, что приводит к нивелированию эффекта сезонности. Сегодня во многом именно благодаря турнирам мы имеем среднюю загрузку курорта весной и осенью на том же уровне, что и в пики сезона. Кроме того, сами турниры – это очень мощный пиар, инструмент, который помогает рассказать об игорной зоне всему миру. Если гость доволен уровнем сервиса, если ему все понравилось, он сообщит об этом своим знакомым, и они тоже захотят приехать.

— Изменился ли портрет игрока по сравнению с «нулевыми» годами?

— Безусловно изменился. Если десять-пятнадцать лет назад в казино могли и пепельницей в дилера запустить, то сегодня такого не происходит. Во-первых, потому, что во многих игорных заведениях не курят. Во-вторых, как мне кажется, сами люди стали более уважительно относиться к персоналу, меньше стало хамства и панибратства. В-третьих, при посещении игорного заведения обязательна электронная регистрация, и дебоширу может быть попросту закрыт доступ в казино.

Кроме того, в «портрете гостя» с годами появляется все больше иностранных черт. Для примера, в игорной зоне «Красная Поляна» сегодня доля иностранцев составляет порядка 16 % от всех игроков. В сравнении с общим въездным турпотоком в Россию (3 %) это, конечно, серьезный процент. Однако я уверен, что потенциал игорных зон, как неких точек притяжения зарубежного туристического трафика, используется далеко не полностью, в перспективе доля этого трафика могла бы вырасти до 50 %.

Мы стараемся максимально облегчить иностранцам доступ в нашу страну, договариваемся об организации прямых перелетов из мировых столиц. С 2017 года количество таких рейсов выросло в разы. Если из Израиля в 2017 году в Сочи был один прямой рейс в неделю, то в 2018 — уже восемь.

— Что мешает развитию въездного туризма в России?

— Прежде всего, визовый режим. В развитых экономиках доля туристического сектора доходит до трети от всех доходов бюджета. У нас — 1–2 %. При этом условия для развития въездного туризма сейчас отличные:

стоимость рубля в сравнении с другими мировыми валютами, мягко говоря, очень конкурентна. В случае отмены или хотя бы смягчения визового режима турпоток увеличится кратно в самые короткие сроки. Тем более что Олимпиада и Чемпионат Мира по футболу сделали России отличную рекламу. Иностранцы хотят к нам ехать. Они готовы оставлять здесь деньги, надо только обеспечить им нормальный доступ на наши курорты.

Если же возвращаться к игорному бизнесу, то только из Стамбула более миллиона человек ежегодно выезжает за рубеж с целью игры. Соседняя Грузия принимает без виз гостей со всего мира, ограничения установлены лишь для некоторых стран. Поэтому каждый год 300 тысяч турков посещают Батуми с целью игры. Если бы хотя бы 10 % от этого трафика перенаправить в Сочи, это уже был бы серьезный прорыв.

Я уверен, если отменить визы для посещения Сочи, через пять-десять лет игорная зона «Красная Поляна» сможет конкурировать с мировыми столицами игорного бизнеса — Лас-Вегасом, Макао, Сингапуром.

ИНВЕСТИЦИЯМ УМЕРИЛИ РОСТ

ПО ОЦЕНКАМ АГЕНТСТВА «ЭКСПЕРТ РА», ОБЪЕМ РОССИЙСКОГО РЫНКА ДОВЕРИТЕЛЬНОГО УПРАВЛЕНИЯ И КОЛЛЕКТИВНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В 2018 ГОДУ НАХОДИЛСЯ НА УРОВНЕ 6,9 ТРЛН РУБЛЕЙ. СОВОКУПНЫЙ ПРИРОСТ АКТИВОВ В ДОВЕРИТЕЛЬНОМ УПРАВЛЕНИИ В 2018 ГОДУ, СОГЛАСНО ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫМ ДАННЫМ АГЕНТСТВА, СОСТАВИЛ ОКОЛО 500 МЛРД РУБЛЕЙ (+7% ЗА ГОД). ЭКСПЕРТЫ СЧИТАЮТ, ЧТО ДАЛЬНЕЙШИЙ РОСТ БУДЕТ ЗАВИСЕТЬ КАК ОТ ВНЕШНИХ ФАКТОРОВ (ОТ ЦЕН НА НЕФТЬ И САНКЦИЙ), ТАК И ОТ УЖЕСТОЧЕНИЯ РЕГУЛИРОВАНИЯ

АНДРЕЙ СЕМЕРИКОВ

В конце 2018 года заметное давление на динамику рынка, по оценкам Алексея Янина, управляющего директора по страховым и инвестиционным рейтингам агентства «Эксперт РА», оказали оттоки средств отдельных крупных институциональных инвесторов и корпоративных клиентов. «В частности, по результатам прошедшего конкурсного отбора управляющих компаний Пенсионным фондом России и прекращения ряда договоров более 5 млрд рублей средств пенсионных накоплений в четвертом квартале было возвращено управляющими компаниями в ПФР»,— уточняет эксперт.

С другой стороны, агентство отмечает, что сохраняющийся интерес частных инвесторов к продуктам управляющих компаний оказывает положительное влияние на динамику рынка. По данным investfunds.ru, которые приводит Константин Кирпичев, начальник управления продаж и маркетинга УК «Райффайзен Капитал», в 2018 году инвесторы вложили в ПИФы 86 млрд рублей — это рекордное по объему привлечение за год.

«Если в первой половине года на рынке царил оптимизм, а приток средств в фонды ставил рекорды, то с августа ситуация в корне поменялась,— рассказывает Константин Кирпичев.— Введение очередных санкций спровоцировало уход инвесторов из ОФЗ, ЦБ начал повышать ставку, коррекция на американском рынке и обвальное падение нефти — все это вынудило инвесторов уходить с рынка и искать другие инструменты для размещения сбережений».

Виктория Денисова, генеральный директор УК «Открытие», отмечает, что по итогам года российский рынок управления активами в целом отчитался о хороших результатах: прирост средств в рыночных паевых инвестиционных фондах, по данным Investfunds, составил 45%, число зарегистрированных индивидуальный инвестиционный счет (ИИС) на фондовом рынке превысило 580 тыс., из них более 80 тыс. оформлено в управляющих компаниях.

Рынок брокерских услуг и интернет-трейдинг для физических лиц также активно развивались. По оценкам Виктории Денисовой, количество зарегистрированных брокерских счетов превысило в начале года 2 млн. «Надо сказать, что рост в последние пару лет произошел за счет активного участия крупных розничных банков. Если раньше брокерское обслуживание предлагали специализированные компании, то теперь это делают сами банки, осуществляя кросс-сел на свои многомиллионные базы»,— комментирует госпожа Денисова.

ДРАЙВЕРЫ РОСТА По мнению Василия Илларионова, управляющего директора компании «Сбербанк Управление активами», розничный сегмент в последние годы является главным драйвером роста рынка коллективных инвестиций и доверительного управления. «По итогам 2018 года стоимость чистых активов под управлением компании «Сбербанк Управление активами» впервые в истории приблизилась к уровню 800 млрд рублей, прибавив с начала года почти 200 млрд рублей. Самым быстрорастущим направлением остается розничное, которое выросло год к году больше чем на 50%, до 204 млрд рублей»,— констатирует господин Илларионов.

ФОТО: ОЛЕГ ХАРСЕЕВ

В НАЧАЛЕ 2019 ГОДА КОЛИЧЕСТВО ЗАРЕГИСТРИРОВАННЫХ БРОКЕРСКИХ СЧЕТОВ В СТРАНЕ ПРЕВЫСИЛО 2 МЛН.

По оценкам Василия Илларионова, на данный момент основными драйверами роста рынка доверительного управления в России выступают фонды облигаций. «Для большинства начинающих инвесторов, которые ранее работали в основном с депозитами, это наиболее понятный и близкий инструмент с точки зрения соотношения риска и доходности,— комментирует господин Илларионов.— Стоит также выделить такой инструмент, как индивидуальный инвестиционный счет. Преимущество ИИС заключается в том, что, помимо потенциального дохода от инвестирования, он позволяет получать налоговый вычет с суммы до 400 тыс. рублей ежегодно».

Василий Илларионов наблюдает переток инвестиций из активно управляемых фондов в пассивно управляемые. «Инвесторы, которым интересны эффективные рынки, начинают отдавать предпочтение биржевым фондам ETF,— рассказывает господин Илларионов.— Важное преимущество этих фондов в том, что их удобнее покупать — не у управляющей компании или агента, а на бирже, как акцию. Инвестор всегда видит цену фонда, более того, по этой цене он может его купить или продать в режиме онлайн».

ОНЛАЙН-ПЕРСПЕКТИВЫ Общий тренд на диджитализацию характерен и для рынка коллективных инвестиций и управления активами. Эксперты уверены, что за этим направлением будущее, однако пока рано говорить о тотальном переходе в онлайн.

Андрей Люшин, заместитель председателя правления Локо-банка, отмечает, что новые типы клиентов хотят работать не через сложные торговые системы, а торговать даже с телефона, в любое время и в любом месте. «В целом увеличивается запрос на простоту пользования и быстроту исполнения. Такие вещи цикличны, и лет через пять-семь может, наоборот, возрасти спрос на возможности глубокого погружения в самостоятельный анализ данных»,— полагает господин Люшин.

По оценкам Василия Илларионова, привлечение через онлайн-каналы растет, однако пока более 95% привлечений поступает через офлайн-каналы — отделения банков. «По итогам 2018 года привлечения через онлайн-каналы «Сбербанка Управления активами» (мобильное приложение и сайт) составили 1,8 млрд рублей. По итогам 2017 года — чуть менее 1 млрд рублей»,— приводит данные господин Илларионов.

ОСОБЕННОСТИ РЕГУЛИРОВАНИЯ В ноябре 2018 года ЦБ опубликовал «Концепцию противодействия недобросовестным действиям на финансовом рынке», где обозначил основные проблемные точки регулирования этого рынка.

Так, в сфере коллективных инвестиций одним из ключевых направлений регулирования, согласно документу ЦБ, является внедрение фидуциарной ответственности в части принятия инвестиционных решений. Регулятор считает, что это позволит нивелировать такие негативные практики, как занижение доходности при инвестировании, «накрутка оборотов» для маскировки отдельных сделок, совершение сделок, используемых для «разрыва» связей с подконтрольными группе лицами.

По мнению Осипа Румянцева, управляющего партнера адвокатского бюро «Румянцев Лигал», особое внимание стоит уделить анонсированной совместной работе Верховного суда и Центрального банка России по подготовке новых разъяснений законодательства для экономических судов. «Исходя из общей риторики концепции ЦБ, направленной на предотвращение злоупотребления правом, на стадии разъяснений могут быть предложены новые подходы к применению норм законодательства в борьбе со злоупотреблениями на финансовом рынке»,— отмечает господин Румянцев.

Светлана Кордо, инвестиционный стратег «БКС Премьер», отмечает, что иногда возможность работы и получения дохода, например, от фондов ETF, или от снижения рынка, связаны с правилами фонда, которые регламентируются Центральным Банком. «Для того чтобы проводить такие операции, нужно вносить изменения в правила фонда или стратегии, пока они вносятся и согласуются регулятором, актуальность их снижается. Поэтому некоторые инвесторы, готовые к тому, чтобы быть гибкими и быстро реагировать на изменения конъюнктуры рынка, используют коллективные инструменты в других юрисдикциях, то есть не российские фонды, а европейские, либо американские»,— рассказывает госпожа Кордо.

ТУМАННЫЙ ПРОГНОЗ Андрей Люшин констатирует, что регулирование постепенно ужесточается, а требования к квалификации инвесторов по типам, которые могут еще ужесточиться, рискуют сузить количество доступных инструментов для большинства клиентов брокерских компаний и снизить интерес к активной торговле.

Илья Тесюль, директор по развитию инвестиционной компании «Доходъ», полагает, что сейчас удачный момент для роста рынка и движения в сторону ощутимой диверсификации используемых инструментов. По его словам, будет сохраняться интерес к ОПИФ, многие из которых демонстрируют приличную доходность. Также возможно повышение внимания к ЗПИФ для неквалифицированных инвесторов в связи с тем, что средства таких фондов могут инвестироваться в различную недвижимость. Эксперт прогнозирует, что будет набирать популярность управление активами через услуги так называемых робоэдвайзеров, в основе стратегий которых могут использоваться ОПИФ.

Константин Кирпичев полагает, что со второго квартала 2019 года возможно восстановление спроса в фондах облигаций. «Также мы ждем локальных всплесков привлечения в валютные фонды, которые будут коррелировать с динамикой курса рубля по отношению к доллару. Однако говорить о новых рекордах по привлечению в фонды пока преждевременно, поскольку на рынке сохраняется неопределенность с введением санкций, ценами на нефть»,— резюмирует господин Кирпичев. ■

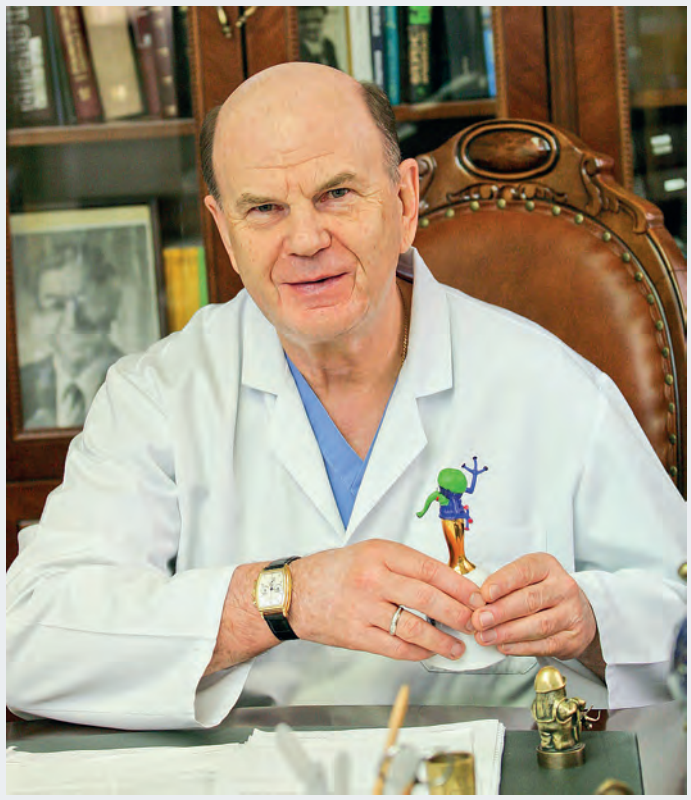
«Мы никогда не будем останавливаться в развитии»

Главный врач Краснодарской краевой клинической больницы №1 имени профессора С. В. Очаповского Владимир Порханов — о второй очереди реконструкции и планах на будущее

— В конце 2018 года стало известно, что администрация края выделит из бюджета более 6 млрд рублей на вторую очередь реконструкции краевой больницы. Что и в какие сроки планируется построить?

— Мы очень долго ждали, когда нам выделят средства на вторую очередь реконструкции. Еще в 2015 году губернатор Вениамин Кондратьев писал соответствующее обращение к президенту Владимиру Путину с просьбой выделить 15 млрд руб. Этой суммы хватило бы на завершение всей второй очереди. Но тогда на уровне федерации нам сказали, что сперва региону нужно достроить перинатальный центр в Сочи. В тот момент имеющихся денег хватило лишь на то, чтобы вырыть котлован под новый корпус. Но мы не опускали руки и постоянно говорили о необходимости продолжения строительства. И в конце 2018 года, когда перинатальный центр ввели в строй, губернатор сразу же заявил о выделении средств. Это очень важно, поскольку лишь при условии софинансирования региона мы можем рассчитывать на дополнительные средства из федерального бюджета. В частности, мы хотим получить еще 4,5 млрд руб. на реконструкцию от федерации. Но пока этот вопрос еще согласовывается в профильных министерствах.

Однако и 6 млрд руб. из регионального бюджета — это беспрецедентная сумма, которая позволит нам очень многое сделать. Подчеркну, что речь идет не только о строительстве зданий, но и об их оснащении под ключ. Вторая очередь реконструкции будет разбита на этапы. Первый включает строительство нового трехэтажного корпуса. На первом этаже будет современное отделение эндоскопии, на втором — КТ и МРТ, маммографы, а также гибридная операционная. Одновременно мы будем сносить одно из старых зданий и строить там новое ожоговое отделение. Ведь сейчас, хотя наше ожоговое отделение считается одним из лучших в России, оно работает в ужасных условиях, так как находится в помещениях старой больницы, которые ни к чему не приспособлены и давно «вышли в тираж».



Наконец, дойдет дело и до «грибкового центра»: в этом здании должен был разместиться федеральный центр травматологии, ортопедии и эндопротезирования, но при строительстве туда завезли грибок — оно стало опасным и все эти годы оставалось пустым. Теперь нам выделят 140 млн руб. для его сноса. Также в планах сделать из бывшего центра функциональной хирургической гастроэнтерологии реабилитационный центр. В свое время это здание было построено с нарушениями, но мы надеемся найти ему правильное применение.

> «Если говорить в целом, то построить предстоит очень много, и даже первый этап второй очереди реконструкции выведет больницу на новый уровень»

Если говорить в целом, то построить предстоит очень много, и даже первый этап второй очереди реконструкции выведет больницу на новый уровень. В свое время мне говорили: хватит уже строить, и так всего хватает. Но это не так! Людям не нравится лечиться в старом корпусе, который проектировался 60 лет назад и не учитывает современных требований. Так что я делаю все это не для себя — это нужно нашим пациентам.

— Какие новые виды операций и исследований стали проводиться в больнице в 2018 году?

— Прежде всего скажу, что мы не уменьшаем количество пациентов и проводимых операций, а с каждым годом лишь увеличиваем. И, конечно, внедряем у себя самые современные мировые технологии и методики. В 2018 году мы активно применяли метод экстракорпоральной мембранной оксигенации (ЭКМО). Он используется для поддержания дыхания и кровообращения у пациентов с нарушениями функций сердца и легких. Когда степень поражения этих органов крайняя, терминальная, то есть когда сердце уже не может перекачивать кровь, а легкие — обеспечивать организм кислородом. Сама машина представляет собой одноразовый контур, достаточной дорогой. Там есть центрифужный насос, система доставки газа, одноразовый оксигенатор для газообмена и пр. Старт любого ЭКМО стоит не менее 400—500 тыс. руб., а в целом его стоимость на одного пациента может достигать 2,5 млн руб. Применяется этот метод при острых миокардитах, тяжелых инфарктах, кардиомиопатии, тяжелых бронхиальных статусах и т. д. И он позволяет спасать жизни людей. В частности, дает время для того, чтобы дождаться трансплантации необходимого органа.

В России метод ЭКМО пока не нашел достаточно широкого применения, хотя о важности его внедрения говорят на самом высоком уровне. Это связано с его чрезвычайной сложностью. Он должен реализовываться на базе многопрофильных мощных больниц. Для него требуется очень серьезная служба крови, наличие кардиохирургов, пульмонологов, эндокринологов, круглосуточно действующая лаборатория, УЗИ, рентген-хирургия и пр. Поэтому ККБ №1 занимает второе место в стране по количеству проведенных ЭКМО, уступая лишь Национальному медицинскому исследовательскому центру трансплантологии искусственных органов. Они в 2018 году провели 75 ЭКМО, а мы — 25. Но там этот метод используют в качестве подготовки больных к операции и продолжительность процедур короткая. У нас ЭКМО может длиться несколько недель. Сейчас проблема в том, что мы реализуем его полностью за счет средств больницы, так как ФОМС пока отказывается покрывать эти расходы. Если бы нам оплачивали ЭКМО, мы могли бы проводить еще больше процедур.

Научные исследования больницы сосредоточены в основном в области регенеративной медицины и тканевой инженерии. Причем они носят прикладной характер и проводятся по запросу наших отделений. Например, изучаем то, как меняются биологически активные вещества в крови людей при различных состояниях: сепсисе, шоке и т. д. Это помогает в диагностике. Еще одно направление — применение обогащенной тромбоцитами плазмы крови, локальное введение которой способствует ускоренному заживлению тканей. Также сейчас мы осваиваем немецкую разработку, благодаря которой можно сохранять извлеченные из организма костные ткани, удаляя из них органику. В результате мы получаем биологический материал, который не воспринимается организмом как чужеродный.

— В прошлом году администрация Краснодара анонсировала создание большого медицинского кластера в другой части города. Как, по вашему мнению, это повлияет на качество оказания медицинской помощи?

— Это повлияет в самую лучшую сторону. Взять хотя бы клинический онкологический диспансер. Он старый, пациенты туда уже не помещаются, и ему просто некуда расти. Туберкулезная больница вообще находится в центре города, и это плохо. Больница скорой медицинской помощи тоже уже старая — ей нужно переезжать в новое современное здание. Если это произойдет, мы бы взяли освободившиеся помещения на улице 40 Лет Победы и создали там центр реабилитации — новое медицинское учреждение, имеющее нормальные транспортные развязки и дороги: ни для кого не секрет, что наша краевая больница уже много лет испытывает проблемы с доставкой пациентов из-за того, что к корпусам очень тяжело проехать.

Поэтому медицинский кластер однозначно нужен. Хотя ККБ №1 с его появлением своей актуальности нисколько не потеряет: как показывает практика, пациентов у нас все больше. И мы никогда не будем останавливаться в развитии.

РОСТ ЦЕН МИГРАЦИИ НЕ ПОМЕХА

В МИНУВШЕМ ГОДУ СТОИМОСТЬ ЖИЛЬЯ В НОВОСТРОЙКАХ КРАСНОДАРА УВЕЛИЧИЛАСЬ НА 5%. РОСТ ЦЕН ПРОДОЛЖАЕТСЯ ВОТ УЖЕ ТРИ ГОДА, И, ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, 2019 ГОД НЕ ИЗМЕНИТ ЭТОТ ТРЕНД. ЭКСПЕРТЫ И УЧАСТНИКИ РЫНКА ПО-РАЗНОМУ ОЦЕНИВАЮТ ПЕРСПЕКТИВЫ УВЕЛИЧЕНИЯ СТОИМОСТИ КВАДРАТНОГО МЕТРА В НОВОСТРОЙКАХ: ОТ 5% ДО 20%. НО УВЕРЕНЫ, ЧТО КРАСНОДАР ОСТАНЕТСЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫМ ДЛЯ РОССИЯН ГОРОДОМ ДЛЯ ПЕРЕЕЗДА

АНДРЕЙ НИМЧЕНКО

В Краснодаре продолжается повышение цены на жилую недвижимость. Средневзвешенная стоимость жилья в новостройках за 2018 год выросла почти на 5% и составила 49,9 тыс. руб. за 1 кв. м. Последний раз такой высокий уровень цен был зафиксирован более 10 лет назад: в третьем квартале 2008 года стоимость квадратного метра достигла исторического максимума — 50,2 тыс. руб. Данные исследования в марте обнародовала консалтинговая компания Macon на основе анализа ценовой конъюнктуры первичного рынка многоэтажного жилого строительства Краснодара (397 домов, литер в составе 162 жилых комплексов).

По информации компании, цена жилой недвижимости на первичном рынке Краснодара стабильно растет уже три года подряд. С 2015 года увеличение составило 17%.

Значительное влияние на среднюю стоимость квартир оказало снижение девелоперской активности. Притом что в эксплуатацию в 2018 году, по данным администрации города, ввели порядка 3 млн кв. м жилья, количество вновь выведенных на рынок проектов составило лишь порядка 1,5 млн кв. м. При этом в 2014 году было заложено 3,2 млн кв. м, в 2015-м — 2,1 млн кв. м.

Искусственно ограничивает предложение и большое число проблемных объектов, на которые приходится 32% от общей площади строящихся комплексов, отмечают в Macon. Объема новых проектов оказывается недостаточно, чтобы «разбавить» рынок домами на начальной стадии готовности, которые обычно имеют меньшую стоимость квадратного метра в сравнении с объектами в активной стадии строительства. Все это вкупе с другими факторами заставляет цены идти вверх.

В РАМКАХ ТРЕНДА В целом по стране прирост стоимости новостроек по итогам 2018 года составил от 2,7 до 7%, приводит данные управляющий партнер Экспертной группы Veta Илья Жарский. По его мнению, ожидаемый рост НДС, переход на эскроу-счета и разрешение строительной компании реализовывать одновременно только один проект завысили цены на недвижимость. «Кроме этих факторов можно отметить и ослабление рубля, а также официальную инфляцию 4%, что застройщики закладывали в своих расчетах. Но цены не стали расти выше, поскольку на рынке наконец появилась требуемая ликвидность. Снижение ипотечных ставок банками привело к буму покупок первичного жилья, что привело к росту спроса, но и дало требуемый оборот для строительной отрасли»,— говорит он.

Партнер компании «Вальтер Констракшн» Вадим Тедеев полагает, что рост стоимости квадратного метра в новостройках Краснодара связан прежде всего с эффектом низкой базы: 49,9 тыс рублей за кв. м — это относительно мало по сравнению с другими крупными городами, например с Екатеринбургом (в среднем 70,4 тыс. руб. за кв. м), Самарой (52 тыс. руб. за кв. м), Ростовом-на-Дону (52,2 тыс. руб. за кв. м), Пермью (56,6 тыс. руб. за кв. м).

РОСТ НА 5% ЗА ГОД — ЭТО НЕМНОГО, РЫНОК ЕЩЕ ДАЕТ ПОКУПАТЕЛЯМ ЗАПРЫГНУТЬ В ЭТОТ ТРЕНД, ПОТОМУ ЧТО В ДРУГИХ ГОРОДАХ РОССИИ НЕДВИЖИМОСТЬ В 2018 ГОДУ ДОРОЖАЛА БЫСТРЕЕ

ФОТО: ИГОРЬ ХАРСЕЕВ

ЦЕНА ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ КРАСНОДАРА СТАБИЛЬНО РАСТЕТ УЖЕ ТРИ ГОДА ПОДРЯД

«Рост на 5% за год — это немного, рынок еще дает покупателям запрыгнуть в этот тренд, потому что в других городах России недвижимость в 2018 году дорожала быстрее, например: Казань (+ 15% — до 76,6 тыс. руб.), Пермь (+ 10% — до 56,6 тыс. руб.), Санкт-Петербург (+ 11% — до 118,7 тыс. руб.). Но есть и Москва, в которой квадратный метр в новостройке за год подорожал всего на 3%, или Туапсе, где цены упали на 15%»,— приводит данные эксперт.

Также господин Жарский отмечает, что открывшийся путь в Крым добавил стоимости строительным материалам. «Рост спроса новых ипотечников и людей, что переселяются из других регионов, не позволяет замораживать цены, поэтому продолжается удорожание квадратного метра в первичном жилье. Некоторое снижение количества участников из-за новых условий не изменит общую картину по городу, поскольку эта ниша быстро заполняется конкурентами или федеральными сетями»,— считает эксперт.

МАССЫ ДИКТУЮТ КЛАССЫ Аналитики Macon подчеркивают, что основу всего предложения на первичном рынке многоэтажной жилой недвижимости Краснодара составляют объекты массового сегмента. Именно за счет этих классов в 2018 году увеличился показатель средневзвешенной стоимости. Так, по итогам прошлого года средняя цена квадратного метра в новостройках экономкласса составила 40 797 руб. Аналогичная динамика прослеживается и в комфорт-классе: в 2016—2017 годах средневзвешенная стоимость выросла на 3%, в 2017—2018 годах — на 9%.

Вместе с ростом средневзвешенной стоимости в массовых сегментах выросли и бюджеты покупки квартир: увеличение цен реализации было зафиксировано в пределах 10—15%. Так, если в 2017 году средняя цена квартиры-студии комфорт-класса составляла 1,1 млн руб., то в 2018-м — 1,4 млн руб.

По данным исследования, стоимость недвижимости в бизнес-классе в течение всего года оставалась стабильной — только в конце периода было зафиксировано повышение цен в подавляющем большинстве комплексов, однако это не отразилось на среднегодовом показателе — 69 331 руб. /кв. м. Среди всех сегментов отрицательная динамика средневзвешенной стоимости наблюдалась только в элитном классе. Это произошло по причине приостановки продаж в нескольких комплексах с более высокой ценой, считают аналитики Macon.

РАЙОНЫ, КВАРТАЛЫ... Что касается разделения на отдельные районы Краснодара, картина здесь достаточно пестрая. Хотя за последний год средневзвешенная стоимость выросла во всех районах города, наибольшее удорожание (от 15% и выше) оказалось в районах: ЗИП, ШМР, ЧМР и ПМР. В некоторых из здешних ЖК увеличение средней цены на один кв. м превышало 10 тыс. руб.

В свою очередь относительно небольшой рост (до 5%) показали районы: ЦМР, ХБК, несколько районов на севере города (К. Российского, Ипподром, Витаминкомбинат/Прогресс), а также пригород (поселки Знаменский, Новознаменский, Лорис и х. Ленина). Здесь цены тоже росли, но этот процесс замедлил выход новых проектов по более низким ценам или, напротив, приостановка или завершение продаж в дорогостоящих по меркам территории объектах.

СПРОС ПОДРОС Генеральный директор консалтинговой компании Macon Илья Володько отмечает, что после резкого падения спроса на жилье в 2017 году (на 9%) в 2018-м ситуация стала стабилизироваться. По итогам года было зарегистрировано 28,1 тыс. сделок, что ниже прошлогоднего показателя всего на 2,4%.

«Уменьшение количества сделок на первичном рынке происходит из-за сужения выбора ликвидных предложений. Новых проектов вводится сравнительно мало, во все большем числе проблемных комплексов реализация фактически остановлена, хотя формально продажи в них открыты. Если на конец 2015 года в продаже находилось почти 60 тыс. квартир в новостройках, то сегодня их число опустилось до 55 тыс. единиц, а за минусом проблемных объектов — до 38 тыс. единиц»,— говорит господин Володько. Он также прогнозирует, что в дальнейшем объем спроса не должен существенно изменяться, составляя около 28—28,5 тыс. сделок ежегодно в период с 2019 по 2022 год.

По мнению господина Володько, пиковый показатель 2014 года — 35,9 тыс. сделок — вряд ли будет достигнут в среднесрочной перспективе. «Сейчас на рынке фактически отсутствует максимально доступное предложение (по цене до 25—30 тыс. руб. /кв. м), наличие которого являлось одной из причин рекордного количества сделок в 2014 году. В дальнейшем выход объектов по таким ценам невозможен ввиду ожидаемого повышения себестоимости строительства. Также фактически исчерпан потенциал увеличения доступности жилья за счет повышения его компактности, средняя площадь квартир на рынке перестала снижаться и два последних года составляет 47 кв. м»,— говорит господин Володько.

Станислав Николенко также отмечает тренд на сохранение стабильного спроса на жилье как в Краснодаре, так и в целом в крае. «Спрос есть как у местного населения, так и у жителей из других регионов. Всем хочется улучшать жилищные условия. Поэтому основная тенденция — уход от точечной застройки к комплексному освоению. Сегодня люди покупают не просто квадратные метры — они хотят комфортную среду для жизни, когда рядом есть все необходимое и не нужно далеко выезжать за покупками или какой-то услугой. И в выигрыше будет тот, кто сможет удовлетворить эти нужды клиента»,— говорит он.

НА «ПЛЕЧАХ» У ИПОТЕКИ Как заявляют опрошенные „ЭР“ эксперты рынка недвижимости, снижение ипотечных ставок в 2018 года выступало главным поддерживающим рынок фактором, без которого падение оказалось бы еще более глубоким. Доля квартир, приобретаемых с использованием заемных средств, растет, тогда как доля и число покупателей с оплатой за счет своих ресурсов падает.

Первый заместитель председателя совета директоров компании «ЮгСтройИмпериал» Станислав Николенко отмечает, что ипотека остается мощным драйвером в том числе потому, что сами застройщики готовы предлагать лояльные программы банков-партнеров. «В нашей компании

процент покупки с помощью ипотечных средств и собственных накоплений составляет 50 на 50. И спрос только растет»,— говорит он.

При этом собеседники „ЭР“ акцентируют, что не стоит ожидать снижения ставок по ипотеке в ближайшее время. Более того, они могут еще больше вырасти, что сделает покупку жилья менее доступной для значительной доли потенциальных приобретателей.

ГРАНИЦЫ РОСТА РАЗМЫТЫ Относительно того, насколько может подорожать строительство в 2019 году, собеседники „ЭР“ разошлись во мнениях.

По мнению Ильи Жарского, в целом по стране цены на недвижимость больше не должны расти выше инфляции, поскольку спрос на ипотеку по большей части удовлетворен, а обновление имеющегося жилого фонда замещает старые дома на новые. То есть объемы жилья не сокращаются (при имеющейся смертности). «Прирост на 2,7—4% по итогам этого года пока прогнозируется по данным за первые два месяца 2019 года, но точную оценку можно будет получить только к лету»,— говорит он. При этом Краснодар, по мнению господина Жарского, останется привлекательным для покупки недвижимости и в этом году, хотя ситуация со строительством будет несколько более напряженной из-за подорожания стройматериалов и рабочей силы и внедрения новых условий работы.

Илья Жарский подчеркивает, что роста цен следует ожидать не везде в России. К примеру, Москва показывает значительное насыщение рынка и здесь прогнозируется спад до 3% по рынку новостроек, а Санкт-Петербург продолжит расстраиваться в спальных районах и обеспечит рост цен на 1,8—2,5%, говорит он, добавляя, что весна может изменить планы по экономическим или геополитическим причинам, поэтому для более точной оценки следует подождать лета.

Станислав Николенко отмечает, что на удорожание жилья в 2019 году будут оказывать влияние поправки к ФЗ №214, которые добавляют посредника между девелоперами и дольщиками в виде банка. «Закономерно, что дополнительное звено в любой производственной цепочке приводит к увеличению времени и, соответственно, затрат. От скорости ответа банка по операциям как контролера будет зависеть возможность подрядчиков приобретать материалы. Как быстро строится дом, теперь зависит от того, как быстро банки будут проверять и одобрять перечисление денег. Чем дольше процедура согласования и проверки, тем дороже для застройщика стройка»,— говорит господин Николенко. Он подчеркивает, что сегодня сложно спрогнозировать, на сколько процентов по году вырастет цена, так как еще нет понимания стоимости кредитных средств и всех издержек. «Это понимание придет ближе к моменту вступления поправок к ФЗ №214 в силу. Но думаю, что рост цен на жилье составит не менее 5%»,— считает Станислав Никоненко.

ФОТО: ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ОСНОВУ ВСЕГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ МНОГОЭТАЖНОЙ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ КРАСНОДАРА СОСТАВЛЯЮТ ОБЪЕКТЫ МАССОВОГО СЕГМЕНТА

Партнер компании «Вальтер Констракшн» Вадим Тедеев полагает, что рынок новостроек в Краснодаре имеет перспективы роста в 2019 году на 7—10%, в 2020 году — на 5—7%.

Генеральный директор консалтинговой компании Macon Илья Володько убежден, что рост цен будет происходить во всех классах в том числе из-за сокращения количества застройщиков, которые не всегда смогут выполнять новые требования законодательства. Объем новых проектов в Краснодаре в ближайшие два года сократится на 5—10%, но уже в 2021—2023 годах, по мере адаптации к новым условиям, показатель начнет восстанавливаться, полагает гендиректор Macon. «Рост цен на первичном рынке жилой недвижимости Краснодара в течение 2019—2020 годов может составить 15—17%. А значит, в ближайшее время цены на жилье в Краснодаре достигнут своего исторического максимума»,— констатирует Илья Володько.

Коммерческий директор ГК «Метрикс development» Вячеслав Шпынов обращает внимание на то, что стоимость банковского финансирования будет оказывать значительное влияние на себестоимость новых проектов в текущем году. По его мнению, введение эскроу-счетов и проектного финансирования сделает себестоимость строительства примерно на 10% в год дороже. «С учетом того, что среднее время реализации строительного проекта два года, стоимость квадратного метра должна подняться на 20%»,— отмечает эксперт. При этом он подчеркивает, что цены станут подниматься постепенно — по мере окончания реализации уже существующих проектов, которые будут завершаться по старым правилам: «Для того чтобы профильный департамент одобрил продолжение строительства по старым правилам, необходимо, чтобы объект был закончен не менее чем на 30% и в нем было продано значительное количество квартир. В Краснодаре остается еще много такого жилья. За счет его более низкой себестоимости какое-то время еще возможно сдерживание роста средней цены на рынке. Однако надо учитывать, что спрос на недвижимость в Краснодаре остается неизменным, а количество новых проектов будет уменьшаться. На фоне роста издержек и сокращения предложения рост стоимости жилья неизбежен».

Вячеслав Шпынов отмечает, что, хотя на рынок жилья Краснодара и других крупных городов России влияют одинаковые факторы, ситуация с подорожанием жилья в столице Кубани может развиваться по несколько отличному от других регионов сценарию. Традиционно строительный рынок Краснодара отличается большим количеством застройщиков и высоким уровнем конкуренции. Это привело к тому, что маржинальность строительства в городе на сегодня составляет максимум 15%. В то время как в других регионах она значительно выше, говорит Вячеслав Шпынов. «В Тюмени, к примеру, при себестоимости 38—40 тыс. руб. за квадратный метр жилья может продаваться по 65—70 тыс. руб. В Краснодаре при сопоставимой себестоимости конечная стоимость жилья значительно ниже. Поэтому у краснодарских застройщиков меньше возможностей компенсировать неизбежное повышение цены за счет собственной маржи. А значит, рост цен на рынке города будет происходить более быстрыми темпами, чем в среднем по стране»,— отмечает эксперт.

ВСЕ ЕЩЕ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫ Эксперты сошлись во мнении, что в текущем году Краснодар должен сохранить свои позиции как город, привлекательный для переезда.

По мнению Вячеслава Шпынова, хотя разница в ценах за квадратный метр между Краснодаром и другими городами-миллионерами в 2019 году будет уменьшаться, он по-прежнему сохранит свои позиции как одного из наиболее привлекательных мест для переселения. «Основными покупателями недвижимости из других регионов для Краснодара являются жители Дальнего Востока, Сибири и Ставрополья. Для ставропольцев рост цен на 20% может оказаться достаточно ощутимым, и спрос на покупку жилья в Краснодаре с их стороны, видимо, снизится. Однако для россиян, живущих на Дальнем Востоке и в Сибири, где стоимость недвижимости ощутимо выше краснодарской, продажа своей квартиры и покупка жилья на юге по-прежнему будут вполне доступным вариантом»,— говорит Вячеслав Шпынов.

Вадим Тедеев полагает, что Краснодар будет догонять города-миллионеры по количеству населения. В год в него будет приезжать 50—70 тыс. новых жителей. «Очень многие покупатели недвижимости являются инвесторами из Москвы и Санкт-Петербурга, которые планируют заработать на росте цены или на сдаче квартиры в аренду. Фиксируемый статистическими ведомствами уровень безработицы в Краснодаре пока еще сильно отстает от среднего по стране — 0,6% против 5%, значит, люди приезжают надолго и им удается найти работу. Мягкий климат и 150 солнечных дней в году — это тоже солидный актив, который пока почему-то не слишком учтен в цене квадратного метра, но через два-три года эта ситуация исправится»,— говорит господин Тедеев.

В основной массе российских мегаполисов (за исключением Москвы и Санкт-Петербурга) средняя стоимость 1 кв. м на первичном рынке многоквартирного жилья находится в диапазоне 55—70 тыс. руб., что существенно выше средней цены по Краснодару, добавляет господин Володько. Кроме того, по некоторым крупным городам отмечается существенный рост цен, что делает их менее привлекательными в глазах мигрантов. «В условиях повсеместного увеличения цен на фоне перенастройки строительной отрасли Краснодар по-прежнему останется привлекательным городом для переселения россиян на юг»,— подытожил господин Володько. ■

Средняя стоимость 1 кв. м на первичном рынке многоквартирного жилья в некоторых мегаполисах России

Город	Средняя стоимость 1 кв. м, руб.	Рост стоимости жилья в 2018 г.
Краснодар	49 879	+ 5%
Ростов-на-Дону	55 821	+ 1%
Пермь	58 288	+ 11%
Красноярск	58 456	+ 11%
Новосибирск	62 955	+ 5%
Нижний Новгород	66 235	+ 6%
Уфа	67 600	+ 10%
Екатеринбург	75 743	+ 6%
Казань	75 882	+ 9%

Источник: собственная база объектов первичного рынка МЖС по указанным городам компании MACON

ОБЪЕМ НОВЫХ ПРОЕКТОВ В КРАСНОДАРЕ В БЛИЖАЙШИЕ ДВА ГОДА СОКРАТИТСЯ НА 5–10%, НО УЖЕ В 2021—2023 ГОДАХ, ПО МЕРЕ АДАПТАЦИИ К НОВЫМ УСЛОВИЯМ, ПОКАЗАТЕЛЬ НАЧНЕТ ВОССТАНАВЛИВАТЬСЯ

СЕМЕНА ВОЗВРАЩАЮТСЯ НА РОДИНУ

РАЗВИТИЕ ОТЕЧЕСТВЕННОГО СЕМЕНОВОДСТВА ПРОИСХОДИТ НЕРАВНОМЕРНО. РОССИЯ ОБЕСПЕЧЕНА СЕМЕНАМИ ПШЕНИЦЫ, РЖИ И РИСА СОБСТВЕННОЙ СЕЛЕКЦИИ, ОДНАКО ТАКИЕ КУЛЬТУРЫ, КАК САХАРНАЯ СВЕКЛА И ОВОЩИ, ПРАКТИЧЕСКИ ЦЕЛИКОМ ЗАВИСЯТ ОТ ИМПОРТА. В ОДИНОЧКУ БОРОТЬСЯ С КРУПНЫМИ ИНОСТРАННЫМИ ПРОИЗВОДИТЕЛЯМИ СЕМЯН ОТЕЧЕСТВЕННЫМ СЕЛЕКЦИОНЕРАМ ОЧЕНЬ СЛОЖНО, СЧИТАЮТ ЭКСПЕРТЫ АНДРЕЙ УЛЬЧЕНКО

ФОТО: ОЛЕГ ХАРСЕЕВ

По данным минсельхоза Краснодарского края, на Кубани практически 100 % семян пшеницы и ячменя селекционированы и произведены в России. Чуть хуже обстоят дела с отечественными соей, ей засеяно 80 % площадей, подсолнечником — 40 %, кукурузой — 30 %. А вот доля российских семян сахарной свеклы составляет лишь 1 % от потребности региона. Что же касается овощей, то, по мнению опрошенных „ЭР" экспертов, точных данных по этому поводу нет. Зачастую семена отечественной селекции выращиваются за рубежом, из-за этого они автоматически считаются импортными.

В ИМПОРТНЫЕ СЕМЕНА ВКЛАДЫВАЮТСЯ МИЛЛИОНЫ ДОЛЛАРОВ, А НАШИ СЕЛЕКЦИОНЕРЫ ДО НЕДАВНЕГО ВРЕМЕНИ И ТЕПЛИЦ НОРМАЛЬНЫХ НЕ ИМЕЛИ. КРОМЕ ТОГО В РОССИИ СЕЛЕКЦИОНЕР В ОДНОМ ЛИЦЕ И НАУЧНЫЙ СОТРУДНИК, И МЕНЕДЖЕР,— МАСТЕР НА ВСЕ РУКИ

С ОВОЩАМИ БЕДА Эксперты считают, что на 80–90 % отечественное товарное производство овощей зависит от иностранных семян. «Точной статистики по доле рынка семян овощей российского производства нет, всегда называются приблизительные цифры. Статистика по каждой культуре не ведется в полной мере. Например, практически все семена капусты производятся за границей, но на самом деле это отечественные гибриды, хотя и выращиваются они за пределами страны. Как только их ввозят в Россию, они считаются, иностранными»,— рассказывает заведующая отделом овощеводства ФГБНУ «Всероссийский научно-исследовательский институт риса» Светлана Королева.

По мнению эксперта, причина, по которой наши семена, выращивают за рубежом, заключается в том, что там имеется возможность повысить качество и конкурентоспособность продукции. В частности, в России не так много благоприятных зон, пригодных для доработки семян. Так что проблема заключается не столько в селекции, сколько в семеноводстве. Отечественные НИИ уже способны селекционировать хорошие сорта и гибриды овощей, однако материальная обеспеченность семеноводческих хозяйств, входящих в структуру институтов, невысока. И без помощи государства модернизировать овощное семеноводство будет сложно.

«В России есть селекционные достижения на уровне иностранных аналогов. Но вся мировая селекция находится на нашем рынке. В их семена вкладываются миллионы долларов, а наши селекционеры до недавнего времени и теплиц нормальных не имели. Кроме того, в России селекционер в одном лице и научный сотрудник, и менеджер — мастер на все руки. Он большую часть времени тратит на организацию работы. За рубежом иначе: селекционер получает то, что нужно, и ему не надо отвлекаться от своих обязанностей, чтобы все это согласовать»,— отмечает госпожа Королева.

Другая проблема заключается в том, что отечественные семена не всегда соответствуют потребностям овощеводов. В частности, в России на протяжении длительного времени большое внимание уделяли салатным сортам томатов, сбор которых осуществляется вручную. Между тем производители томатной пасты, маринованных помидоров и подобной продукции заинтересованы в сортах, которые можно убирать комбайнами. Именно поэтому они обращаются к иностранным производителям. Те в свою очередь наладили производство, рассчитанное под собственные технологии и, что немаловажно, зарубежную технику.

В НИИ «Всероссийский научно-исследовательский институт риса», расположенном в Краснодаре, в отделе овощного семеноводства работают всего

ПОКА НА 80-90% ОТЕЧЕСТВЕННОЕ ТОВАРНОЕ ПРОИЗВОДСТВО ОВОЩЕЙ ЗАВИСИТ ОТ ИНОСТРАННЫХ СЕМЯН

около полутора десятка человек. Малочисленность штата объясняется тем, что основная специализация института — рис. В НИИ занимаются селекцией и производством семян овощей для открытого грунта, в частности капусты белокочанной, перца сладкого, томатов, фасоли, чеснока, тыквы, арбуза и дыни. Семена реализуют сельхозпроизводителям, но в ограниченном количестве.

«На Кубани есть производители, которые хотели бы выращивать наши семена на основе какого-либо кооператива и при этом использовать побочную продукцию, то есть совмещать семеноводство с переработкой. Например, есть желающие выращивать гибридный перец, чашечку этого овоща можно использовать, например, при производстве лечо. Но фермеру сложно продавать семена. За рубежом реализацией такого товара занимаются крупные компании»,— сообщает Светлана Королева.

СВЕКОЛЬНАЯ СУБСИДИЯ Ситуация с селекцией и семеноводством сахарной свеклы находится в еще более тяжелом положении. Сегодня на Кубани 99 % семян культуры — импортные. Крупнейшим производителем этой продукции в

крае является АО «Успенский сахарник», которое работает в тандеме с одним из бельгийских производителей семян. Директор компании Сергей Шатохин отмечает, что, его предприятие стало заниматься семеноводством сахарной свеклы после того, как Запад заговорил о введении санкций в отношении России: «Мы сразу поняли, что если границу закроют для семян сахарной свеклы, наш сахарный завод остановится. Поэтому и стали выращивать семена для своих нужд сами»,— цитируют слова господина Шатохина СМИ.

В начале марта губернатор края Вениамин Кондратьев заявил о том, что администрация Кубани субсидирует 70 % затрат для тех сельхозтоваропроизодителей, которые будут сеять семена отечественной селекции. Это решение было принято прямо во время доклада Сергея Шатохина на краевом совещании, посвященном посевной компании — 2019. Посовещавшись с вице-губернатором Андреем Коробкой, сразу после выступления докладчика Вениамин Кондратьев сделал соответствующее заявление. «Таким образом мы сделаем первый и второй шаг, чтобы семена свеклы были наши. Это важно для продовольственной безопасности края и страны»,— рассказал господин Кондратьев.

ПОДСОЛНУХ ОТВОЕВЫВАЕТ РЫНОК 40 % площадей подсолнечника на Кубани засеяны отечественными семенами, селекционированными в Краснодарском крае сотрудниками «Всероссийского научно-исследовательского института масличных культур имени В. С. Пустовойта». «40 % — это хорошо или плохо? Однозначного ответа на этот вопрос нет. Три года назад засевали 25 % площадей, сегодня — 40 %. Несмотря на жесточайшую конкурентную борьбу, мы все равно потихоньку начинаем отечественными сортами и гибридами выдавливать иностранные фирмы»,— рассказывает заведующий отделом семеноводства масличных культур Владимир Хатнянский.

Успех был развит благодаря разработке крупноплодных сортов подсолнечника, которые оказались вне конкуренции с иностранными аналогами сортов и гибридов. Масса 1 тыс. семян достигает 140 граммов. Крупноплодные сорта культуры во «ВНИИМК им В.С. Пустовойта» сейчас в приоритете. «Ими засевается 128 тыс. га в Краснодарском крае. Думаю, в этом году будем сеять 150 тыс. га»,— отмечает Владимир Хатнянский. Кроме того, подсолнечник отечественной селекции имеет большую масличность, чем иностранные аналоги. Так у российской культуры этот показатель составляет 53,8–54 %. У лучших иностранных сортов — 51 %, у худших — 46 %. При этом урожайность зарубежных аналогов практически такая же, как у российских.

По словам эксперта, от отобранной элитной корзинки до получения сорта и его районирования проходит в среднем 8–10 лет. При этом с 1957 года в институте идет ежегодное обновление сортов подсолнечника. Причина этого заключается в резком снижении масличности культуры от репродукции к репродукции. Если элитные семена дают 55 % масла, а 1-я репродукция — 54 %, то 2-я репродукция — уже 50 %, 3-я — 46 %, четвертая — 38 %, пятая — 32 %. Именно с семенами, дающими чуть более 30 % масла, академик Пустовойт, чьим именем назван институт, начинал свою селекционную работу. Таким образом, семена ниже 1 репродукции хозяйства не используют.

Как пояснили „ЭР" во «ВНИИМК им В.С. Пустовойта», себестоимость семян подсолнечника составляет сегодня от 120 до 180 руб. за кг. Институт сегодня производит около 2,5 тыс. тонн сортов и гибридов данной культуры. При этом, чтобы засеять подсолнечником 1 гектар, требуется всего 5 кг семян.

РИСОВЫЙ РЕГИОН В Краснодарском крае отечественными семенами риса засеяно 96,7 % площадей, сообщили „ЭР" в «НИИ риса». Иностранные аналоги используют в том случае, если производитель намерен выращивать длиннозерные крупнозерные сорта, чья урожайность в условиях климата Кубани невысока по сравнению с круглозерными сортами. Однако несмотря на высокие вкусовые качества круглозерного риса, внешний вид имеет значение для зарубежного рынка. В странах Средиземноморья, в частности, предпочитают употреблять длиннозерный рис, который закупают в Азии, там его производство обходится дешевле, чем в Краснодарском крае. Сегодня перед кубанским АПК стоит задача — увеличить экспорт сельхозпродукции к 2030 году с $2,2 млрд. до $3,8 млрд в год, отмечают в региональном минсельхозе. «Для того, чтобы увеличить экспорт риса, перед нами стоит задача селекционировать крупнозерные сорта, которые хорошо идут за границу. Рассчитываться за это придется снижением урожайности и снижение выхода целого ядра. Выращивание таких сортов будет выгодно в том случае, если объем экспорта будет достаточно большим»,— рассказывает заместитель директора по научной работе «НИИ риса» Виктор Ковалев. По его словам, чтобы создать оригинальные сорта риса, необходимо от 4 до 5 лет.

Селекцией риса, в том числе длиннозерных и среднезерных сортов, также занимаются в ГК «АФГ Националь», которая производит белое зерно на территории Кубани и Ростовской области. «С развитием ресторанной кулинарии и, как следствие, культуры потребления риса на российском рынке появился запрос на сортовое разнообразие, поскольку для приготовления различных блюд требуется рис с разными свойствами: для суши — более клейкий, для гарниров — рассыпчатый и ароматный, для ризотто — крупнозерный и т. п. При этом 10 лет назад на российском рынке был широко представлен только традиционный круглозерный рис в большом количестве его разновидностей, остальные сорта привозили преимущественно из-за рубежа. Мы поставили себе задачу — заменить импортный рис сортами собственного производства, поэтому занялись селекцией и районированием. На сегодняшний день мы получили патенты на пять сортов собственной селекции и продолжаем работу по импортозамещению»,— сообщают „ЭР" в компании.

ЧАСТНОЕ ПЛЮС ГОСУДАРСТВЕННОЕ По мнению экспертов «АФГ Националь», чтобы успешно конкурировать с зарубежными производителями сельхозпродукции, российские аграрии вынуждены инвестировать в собственную селекцию и семеноводство, поскольку государственные институты в силу разных причин не справляются с задачей обеспечения рынка современными конкурентоспособными сортами и семенами различных сельхозкультур в достаточном объеме.

«Частным компаниям, занимающимся селекцией и семеноводством, очень нужна господдержка — например, в виде компенсации части затрат на выращивание семенного материала, а также в виде возможности проведения бесплатных сортоиспытаний. Сейчас Госсорткомиссия предлагает ввести тариф на государственные сортоиспытания в размере 330 тыс. руб в год за одну единицу, при этом на испытания один производитель подает как правило сразу несколько новых сортов. Плюс необходимо субсидировать затраты на выращивание элитных семян. Сейчас субсидии есть для тех, кто покупает элитные семена, но нет субсидий для тех, кто эти элитные семена производит»,— отмечают в «АФГ Националь».

При этом в компании подчеркивают, что частные достижения в селекции и семеноводстве способны обеспечить потребности рынка на несколько лет вперед, но их не достаточно для стратегического развития отрасли и обеспечения продовольственной безопасности страны. С этим согласен Виктор Ковалев: «У крупных агрохолдингов достаточно ресурсов, чтобы заниматься селекцией. Однако институт располагает коллекцией и исходным материалом и большим количеством высококвалифицированных кадров. В компаниях таких ресурсов нет»,— отметил эксперт. ■

ФОТО: АНТОНИЙ ЖДАНОВ

40% ПЛОЩАДЕЙ ПОДСОЛНЕЧНИКА НА КУБАНИ ЗАСЕЯНЫ ОТЕЧЕСТВЕННЫМИ СЕМЕНАМИ, СЕЛЕКЦИОНИРОВАННЫМИ В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ

КОММЕНТАРИЙ

СПИКЕР ЗАКОНОДАТЕЛЬНОГО СОБРАНИЯ КРАЯ ЮРИЙ БУРЛАЧКО:

«В своем недавнем Послании Владимир Путин акцентировал внимание на независимости России от импортных семян пшеницы. Сейчас эта потребность закрыта отечественными поставками на 100%. Во многом это заслуга расположенного в Краснодаре Национального центра зерна им. П.П. Лукьяненко. По моему поручению аграрный комитет ЗСК в рамках реализации краевого закона о семеноводстве постоянно взаимодействует с данным научным учреждением. Кстати, на состоявшемся в октябре прошлого года V Форуме регионов в Белоруссии коллеги из республиканского Минсельхоза выразили готовность сотрудничать с нашим Национальным центром зерна в области семеноводства и селекции.

В ноябре 2014 года нами принят краевой закон «О регулировании отдельных отношений в сфере семеноводства на территории Краснодарского края», он сегодня работает, это видно по разным показателям, ход исполнения документа депутаты держат на постоянном контроле. Размер субсидии в этом году составит 291,7 млн руб. Это на 34,5% больше, чем в 2018 году. Одной из важнейших составляющих господдержки является возмещение части затрат на приобретение элитных семян. В прошлом году на эти цели было выделено 75,5 млн руб. В этом - 101,8 млн руб.

В плане нормотворчества аграрного комитета ЗСК на этот год значится 15 документов. Это законы и постановления. Какого-то отдельного нового нормативного правового акта, которым предусматривалась бы адресная помощь селекционерам и производителям семян, нет. Но в случае необходимости и в рамках правоприменительной практики мы можем внести изменения в уже действующие на территории Кубани документы, регулирующие процессы в отрасли семеноводства.

На мой взгляд, в вопросе поддержки наших селекционеров эффективно бы работала схема государственно-частного партнерства. Яркий тому пример – деятельность одного из крупнейших отраслевых предприятий края «Успенский сахарник». Занимаются на нем, в том числе, и производством семян. По данному вопросу аграрии взаимодействуют с расположенной в Успенском районе «Первомайской селекционно-опытной станцией сахарной свеклы». Собственных семян с ее помощью удалось вырастить 97 тонн».

ТРУДНЫЕ МЕТРЫ КРЫМА

НЕПОЛНЫЕ КОМПЛЕКТЫ ДОКУМЕНТОВ, ДЛИННАЯ ЦЕПОЧКА ПОСРЕДНИКОВ, ОЧЕРЕДИ В МФЦ, РАЗБИТЫЙ ЖИЛОЙ ФОНД, ПРОБЛЕМНЫЕ НОВОСТРОЙКИ — ЭТО ДАЛЕКО НЕ ПОЛНЫЙ СПИСОК ПРОБЛЕМ, С КОТОРЫМИ ПРИДЕТСЯ СТОЛКНУТЬСЯ ВСЕМ ЖЕЛАЮЩИМ ОБЗАВЕСТИСЬ НЕДВИЖИМОСТЬЮ НА ОСТРОВЕ КРЫМ. ЕСЛИ ВЫ ВСЕ ЖЕ РЕШИЛИ КУПИТЬ ДОМИК НА ЭТОЙ ТЕРРИТОРИИ, НА СДЕЛКУ ВОЗЬМИТЕ С СОБОЙ ЮРИСТА АННА ГЕРОЕВА

ФОТО: ВИКТОР КОРОТАЕВ

В СЕВАСТОПОЛЕ ОЧЕНЬ МНОГО ДОМОВ-ПРИЗРАКОВ: ОНИ ПОСТРОЕНЫ, НО НЕ ВВЕДЕНЫ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ

НОВЫЕ ДОМА — МНОГОЭТАЖНЫЕ ПРОБЛЕМЫ Спрос на недвижимость в Крыму увеличился, как только регион вошел в состав России. За пять лет, по данным Росреестра, ежемесячное количество сделок выросло примерно втрое. Спрос увеличил и стоимость жилья: сейчас средняя цена составляет 90 тыс. руб. за кв. м — столько примерно стоит жилье в ближайшем Подмосковье. Сейчас в Севастополе не найти однокомнатной квартиры в новостройке дешевле 3,5 млн руб.

ДОМА-ПРИЗРАКИ, КОТОРЫЕ ГОРОДСКИЕ ВЛАСТИ ОТКАЗЫВАЮТСЯ ВВОДИТЬ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ, ВСТРЕЧАЮТСЯ В СЕВАСТОПОЛЕ ОТ КАЗАЧЬЕЙ БУХТЫ ДО РАЙОНА ИНКЕРМАН. ЖИТЕЛИ ГОРОДА ТРЕБУЮТ ОТДАТЬ ИМ КЛЮЧИ, МЕСТНАЯ ВЛАСТЬ РАЗВОДИТ РУКАМИ

На всплеск спроса в 2014 году местные застройщики отреагировали соответственно: создавались новые строительные компании и фирмы-посредники, за пять лет им удалось заработать на ажиотаже сотни миллионов рублей. Но большинство новых зданий пока пустуют: городские власти не хотят вводить их в эксплуатацию.

«У нас примерно 28 домов не введены по различным причинам. Первая причина — это несоответствие построенного объекта по выданным в Украине документам, новостройки пытаются сдать с превышением этажности, площади, невыполнением требования норматива по парковкам, детским площадкам. Вторая причина — очень большое количество объектов, не соответствующих виду разрешенного использования земельного участка»,— говорит директор департамента архитектуры и градостроительства администрации Севастополя Александр Моложавенко.

Дома-призраки, которые городские власти отказываются вводить в эксплуатацию, встречаются в Севастополе от Казачьей бухты до района Инкерман. Жители города требуют отдать им ключи, местная власть разводит руками. Недавно мэр Севастополя Дмитрий Овсянников встречался с пайщиками ЖСК «Летчик», который достроили в 2017 году, но до сих пор 400 семей (это примерно 1,5 тыс. человек) не получили ключи. Строительство началось в 2014-м, продавая квартиры на стадии строительства, но гражданам почему-то никто не сказал, что на этом месте было запланировано возведение торгово-развлекательного центра.

Позднее, как сообщили в городской администрации, назначение земли изменили, главный архитектор города Юрий Скляренко, теперь уже бывший, разрешил строить тут жилой дом на 456 квартир. Застройщик построил в ЖСК «Летчик» на 1,4 тыс. кв. м больше, чем планировал, заработал миллионы рублей, главный архитектор уволился, а нынешний всем разъясняет: из-за фактического уплотнения застройки дом принять на баланс нельзя.

До сих пор не введены в эксплуатацию дома в микрорайоне «Омега-2А». Строительство второй очереди оказалось проблемным: застройщик самовольно внес изменения в проектную документацию, увеличив площадь застройки на 335 кв. м (изначально под дом отдавали 10 тыс. кв. м). Еще долго не сдадут долгострой на улице Степаняна, 9 (район Стрелецкой бухты). Землю ООО «Стройпласт» получило еще в 2008 году, строительство идет уже восемь лет, потому что денег на его завершения у фирмы нет, как нет и разрешения на строительство от местной администрации.

«Схема застройки этого дома напоминает мошенническую. Компания-застройщик начала строительство при Украине, но затем эта фирма была ликвидирована, вместо нее основана другая, согласно договору, по окончании строительства компания "Стройпласт" получит 0,1% от общего числа квартир, остальное получит другое юрлицо»,— говорит адвокат Сергей Макаров.

Получить разрешение на строительство и в одностороннем порядке внести изменения в документацию — привычное дело для севастопольских застройщиков. Застройщики нередко искажали сведения в документах.

«Предоставленная экспертиза проектной документации… не соответствует экспертизе проектной документации, на основании которой было выдано разрешение»,— говорится в информационной справке по поводу ситуации с жилым домом

на улице Тараса Шевченко, 23. Разрешение на его строительство застройщик, компания ЖСК «Вилла Дель Мар-2» получила в конце декабря 2014 года. По плану здесь должны были построить 11-этажный дом площадью 8,492 тыс. кв. м, а возвели 12 этажей на 9,486 тыс. кв. м. Это стало основанием для отказа сдачи дома в эксплуатацию.

Пока чиновники изучают последствия деятельности нечестных застройщиков, люди решают жилищную проблему, как могут. Светлана Кузина купила однокомнатную квартиру в ЖСК «Летчик» еще в 2015 году, но до сих пор живет в проходной комнате с ребенком у своих родителей на окраине Севастополя, в Казачьей бухте. «Отдала строительной компании 2,4 млн руб., бьемся который месяц, чтобы получить ключи»,— говорит она.

Но, возможно, вскоре ей удастся получить квартиру: вопрос о вводе дома в эксплуатацию должна вот-вот рассмотреть комиссия по градостроительной деятельности в городской администрации — в ее состав входят представители органов исполнительной власти и несколько представителей пайщиков. Проблемные новостройки обязательно сдадут, заверили в департаменте архитектуры и градостроительства Севастополя. Но точную дату в администрации не назвали.

ЕЩЕ МУТНЕЕ И ДОРОЖЕ Процесс покупки квартиры на вторичном рынке Севастополя напоминает хождение по минному полю. Жилой фонд Севастополя старый и переоценен. Например, в Балаклаве однушка в «сталинском» доме, построенном в 1956 году, шесть лет назад была куплена за 131,4 тыс. гривен (примерно 550 тыс. руб.), спустя пять лет владелица продала ее за 2,8 млн руб., то есть стоимость квартиры увеличилась в пять раз. Даже в так называемых жестких, то есть непрестижных районах стоимость жилья неприятно удивит, причем цены на нее неоправданно растут.

Например, за квартиру в 29 кв. м на первом этаже малосемейного пятиэтажного общежития по улице Горпищенко просят 2,8 млн руб. За такое же жилье, но на улице Лизы Чайкиной, где в середине 1980-х годов «Севастопольстройтрест» возвел десяток общежитий для рабочих, в конце декабря прошлого года просили 2,7 млн руб., а в середине января стоимость увеличилась еще на 100 тыс. руб.

«Это район Стрелецкой бухты, он престижный, а еще мы указываем полную стоимость в договоре, собственник является единственным владельцем после приватизации объекта»,—перечисляет преимущества квартиры местный риелтор.

Севастопольские посредники на рынке жилой недвижимости берут за свои услуги минимум 100 тыс. руб., не делая ничего, но они так устроили схемы купли-продажи, что обойтись без них практически невозможно. Объекты, которые продаются напрямую, все же есть, хоть встречаются крайне редко.

Объявления о продаже без посредников можно найти не в интернете, а в местной газете, но надо иметь в виду: если вездесущие севастопольские риелторы не добрались до этой квартиры, с ней что-то не так. До сих пор без посредников продается в Севастополе однушка в хрущевке на первом этаже на улице Синаева за 2,6 млн руб., но никто не спешит ее покупать. Дверь потенциальному покупателю откроет алкоголичка. Ремонт этой квартиры обойдется примерно в полмиллиона, то есть общая ее стоимость выйдет 3,1 млн руб. Понятно, что проще купить квартиру подороже, но с ремонтом.

Найти вариант без посредников на этапе выбора квартиры еще можно, гораздо сложнее зарегистрировать собственность при самостоятельной подаче документов в МФЦ. Хотя на территории Севастополя действует 12 таких центров, обратившись туда в январе, можно было получить талон на февраль. Талоны разбирают посредники, которые затем продают места в очереди от 1,5 тыс. руб. Но не только длинные очереди создают неудобство, сам процесс регистрации идет медленно.

«Из-за огромного наплыва граждан в МФЦ и невысоких зарплат (от силы 20 тыс. руб.) текучка в этих центрах большая, работать просто некому, поэтому документооборот медленный»,— говорит глава нотариальной палаты города Севастополя Ольга Коленкович.

ФОТО: ВИКТОР КОРОТАЕВ

В СЕВАСТОПОЛЕ ОЧЕНЬ МНОГО ДОМОВ-ПРИЗРАКОВ: ОНИ ПОСТРОЕНЫ, НО НЕ ВВЕДЕНЫ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ

Процедуру оформления недвижимости в собственность можно ускорить, заплатив еще и нотариусу, который является еще одним звеном в цепочке посредников, потому что у каждого риелтора он свой. Нотариус за 25 тыс. руб. подготовит документ купли-продажи, заверит его своей подписью, внесет в реестр и право собственности зарегистрируют за пять рабочих дней. После регистрации в реестре к нотариусу по электронной почте поступает выписка из ЕГРН о зарегистрированном праве покупателя, и ее передают новому владельцу.

Считается, что нотариус получает такие деньги не только за то, что передает документы в реестр, но и за проверку юридической чистоты квартиры. Впрочем, договоры на эти услуги он ни с кем не заключает, вам выдадут чек, заполненный от руки, а это значит, что юридически покупатель несет ответственность за приобретаемую им недвижимость лично.

Удивительное встречается в документах на вторичную недвижимость сплошь и рядом. Например, продавцы однокомнатной квартиры на улице Лизы Чайкиной так и не смогли объяснить, почему квартира расположена в доме, на котором нет соответствующего номера. Не смогли продавцы предъявить правоустанавливающий документ, договор о приватизации, который был указан в качестве документа-основания в свидетельстве о регистрации права украинского образца, выданного продавцу в июле 2002 года. «Квартиру получал мой отец, приватизировали мы ее после его смерти, никакого свидетельства нам на руки не выдавали»,— заявил продавец. Делать запрос в украинский архив он категорически отказался.

В домах в этом районе у большинства владельцев квартир есть только свидетельство украинской регистрационной палаты, но по этому документу, как считают юристы, заключать сделку нельзя. «Мы не знаем, на кого был оформлен договор о приватизации, на кого из членов семьи горисполком выдавал ордер. Могут объявиться лица, претендующие на купленную вами жилплощадь»,— говорит адвокат Сергей Макаров.

«Возможно, документ о приватизации хранится в архивах Украины. Но ответа на запрос можно ждать несколько месяцев»,— поясняет нотариус Елена Андриевская. Получить документ из украинского архива очень сложно, ведь после марта 2014-го ни одна из организаций в Севастополе не стала официальным его правопреемником.

С НАРУШЕНИЕМ УКРАИНСКИХ ГРАНИЦ В марте 2019 года будет пять лет, как Севастополь вошел в состав России. Город меняется, строятся новые объекты, но там действует старый генплан, принятие нового документа все время откладывается. Подготовкой документа занимается ГАУ «Научно-исследовательский проектный институт градостроительства, архитектуры, изысканий и среды». Точную дату утверждения чиновники не называют.

«Генплан будет представлен общественности, как только будет окончательно доработан. Мы планируем сделать это синхронно с проведением общественных обсуждений правил землепользования и застройки»,— говорит глава департамента архитектуры и градостроительства администрации города Севастополя Александр Моложавенко.

Проектом генплана и правил предусмотрено создание 14 зон комплексного развития территорий, которые позволят решить проблему с дефицитом жилья.

Заложниками нового генерального плана оказались жители частных домов центральных районов города: им отказывают в оформлении прав собственности на землю. Например, Алексей Иванов, житель одного из частных домов по улице Адмирала Азарова (расположен в Ленинском районе), обратился в органы кадастра и картографии в 2015 году, но так и не получил свидетельства о праве собственности на участок. «Мне предлагают взять землю в аренду на 49 лет»,— говорит он. К слову, дом и летнюю кухню, требующие капитального ремонта, в собственность наш собеседник оформил без проблем. Он предполагает, что проблемы с оформлением земли связаны с изменением городской застройки. «Я видел промежуточный вариант генерального плана города. На этой улице и на месте моего дома должны стоять малоэтажные дома»,— говорит Алексей Иванов.

Проблемы с оформлением земли возникают почти у каждого собственника. Например, владелица семи соток в одном из садовых товариществ неподалеку от Балаклавы уже почти три года пытается оформить землю в собственность, но департамент по имущественным и земельным отношениям администрации города ей отказывает, потому что она не может согласовать границы участка с хозяевами смежных участков и главой товарищества. Оказывается, аэрофотосъемка участков, сделанная при властях Украины, не совпадает с той, которую сделали уже после вхождения Крыма в состав России. «Разница несовпадения границ примерно 70 см, у людей возникают сложности, потому что они по факту "наезжают" на участок соседа. Такие планы не регистрируют долго, обычно выигрывает тот, кто добежал до органов регистрации первым»,— поясняет Ольга Коленкович.

Рынок недвижимости Севастополя активен, количество сделок растет с каждым месяцем, сложностей на нем немало, и, по сути, каждый потенциальный покупатель, принимая решение о приобретении объекта недвижимости в собственность, несет немалые риски. «Постарайтесь не покупать землю, если нет межевого плана, оформленного уже при российских властях»,— подытоживает уполномоченный по правам человека в Севастополе Павел Буцай. ■

ПРОЦЕСС ПОКУПКИ КВАРТИРЫ НА ВТОРИЧНОМ РЫНКЕ СЕВАСТОПОЛЯ НАПОМИНАЕТ ХОЖДЕНИЕ ПО МИННОМУ ПОЛЮ. ЖИЛОЙ ФОНД СЕВАСТОПОЛЯ СТАРЫЙ И ПЕРЕОЦЕНЕН

БИЗНЕС УСТАЛ БОЯТЬСЯ

НАЧАВШАЯСЯ РЕФОРМА ОБЯЗАТЕЛЬНОГО СТРАХОВАНИЯ АВТОГРАЖДАНСКОЙ ОТВЕТСТВЕННОСТИ (ОСАГО) ТРЕВОЖИТ БИЗНЕС, СВЯЗАННЫЙ С АВТОМОБИЛЬНЫМИ ПЕРЕВОЗКАМИ. ПОВЫШЕНИЕ ЦЕН НА СТРАХОВЫЕ ПОЛИСЫ ДЛЯ НИХ УЖЕ НАЧАЛОСЬ. ИСПРАВИТЬ СИТУАЦИЮ МОГЛА БЫ БОЛЕЕ ДИВЕРСИФИЦИРОВАННАЯ ТАРИФИКАЦИЯ НЕ ТОЛЬКО ДЛЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ, НО И ДЛЯ КОМПАНИЙ, НО ПОКА РАССЧИТЫВАТЬ НА ЭТО НЕ СТОИТ

АЛЕКСЕЙ ГРАММАТЧИКОВ

Связанный с автоперевозками бизнес с тревогой наблюдает за набирающей обороты реформой ОСАГО. Как известно, в настоящее время меняется система исчисления полисов ОСАГО — в частности, по-новому будет определяться базовый тариф на коэффициент стажа и возраста водителя (КВС), коэффициент бонус-малус (КБМ: скидки за безаварийную езду и надбавки за аварии), коэффициент территории (КТ, определяется по месту регистрации владельца автомобиля) и коэффициент, связанный с мощностью двигателя (КМ).

С 9 января на 20% расширен тарифный коридор базового тарифа: если ранее он составлял 3432–4118 руб., то сейчас определяется в рамках 2746–4942 руб. Одновременно вводится более гибкая система КВС, где вместо четырех ступеней градацией становится 58 и, таким образом, коэффициент снижается для опытных водителей и повышается для молодых и неопытных. На следующих этапах реформы будет изменяться система применение коэффициента за безаварийную езду (КБМ с 1 апреля), предполагается дальнейшее расширение тарифного коридора (до 30% осенью 2019 года, а затем до 40% осенью 2020 года), также будет вестись работа над возможным упразднением коэффициентов территории и мощности.

Главный вопрос, который волнует всех пользователей автомобильных страховок,— приведет ли реформа ОСАГО к их удорожанию? Страховые компании успокаивают: первые результаты говорят о том, что цена страховки не только не повысилась, но даже снижается. По заявлению представителей Российского союза страховщиков (РСА), средняя цена по ОСАГО в январе текущего года снизилась на 2,3% (и составила 5688 руб.). Однако реформа только начинается, и если в отношении физических лиц возможное повышение ставок коснется в первую очередь тех, кто чаще попадает в аварии или имеет небольшой опыт вождения, то представителям бизнеса приходится сложнее.

НЕМИНУЕМЫЙ РОСТ Уже по итогам первого месяца вступления в силу реформы ОСАГО предприятиям, в отличие от «физиков», приходится платить за страховку больше. «Для юридических лиц дела с реформой ОСАГО обстоят не так радостно, как для частных лиц — по данным РСА, например, полисы для такси подорожали на 2,3%, для автобусных перевозчиков — на 13,1%, для трамваев рост составил 13,7%, цена ОСАГО для троллейбусов выросла на 5,5%»,— констатирует директор департамента финансовых услуг ГК «Автоспеццентр» Наталья Ширяева.

ПОВЫШЕНИЕ ТАРИФОВ ОСАГО ДЛЯ ПЕРЕВОЗЧИКОВ В ИТОГЕ ПРИВЕДЕТ К ТОМУ, ЧТО КОММЕРЧЕСКИЕ ПАССАЖИРСКИЕ ПЕРЕВОЗКИ НАЧНУТ УХОДИТЬ ОБРАТНО В ТЕНЬ. МНОГИЕ ТАКСИСТЫ НЕ БУДУТ УВЕДОМЛЯТЬ СТРАХОВЩИКОВ О РОДЕ СВОЕЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ И БУДУТ ПЫТАТЬСЯ ОФОРМИТЬ СТРАХОВКУ КАК ЧАСТНЫЕ ЛИЦА

Как утверждает менеджер по маркетингу компании Mio Technology в России Надежда Столярова, изменение системы расчета коэффициентов (бонус-малус, возраст, стаж) бизнеса коснется лишь отчасти. Выгоду от нее получат только те компании, которые предпочитают использовать арендованные автомобили, принадлежащие частным лицам.

«В тех случаях, когда компания располагает собственным автопарком, воспользоваться этими льготами не удастся,— утверждает госпожа Столярова.— Компании в большинстве случаев оформляют так называемые открытые полисы ОСАГО, в которых не указаны допущенные к управлению транспортным средством лица. На стоимость таких полисов действие понижающих коэффициентов не распространяется, и платить за них придется по максимальной ставке, как и прежде. А она уже, по сути, повысилась на 20% от базовой величины, а с 1 сентября 2020 года это повышение достигнет 40%. С 1 сентября 2020 года не удастся и сэкономить за счет регистрации автопарка в регионах: реформа подразумевает упразднение региональных коэффициентов. А рассчитывать на то, что страховщики снизят московские тарифы до уровня региональных, не стоит — скорее всего, наоборот, региональные тарифы возрастут до уровня столичных».

Представители бизнеса, связанного с автомобильными перевозками, согласны со скептическими прогнозами роста цен на страховку. «Рост стоимости ОСАГО для организаций, скорее всего, произойдет за счет роста коэффициента для полисов, не имеющих ограничений по количеству водителей, отмены системы скидок, тарификации по верхнему значению коридора,— считает Анатолий Минутин, руководитель сервиса внутригородской малотоннажной доставки „Лорус Эс Си Эм“.— При этом при реализации второго этапа реформы и отмене повышающих коэффициентов по мощности двигателя и территориальному присутствию транспортного средства рост базовых тарифов на ОСАГО может составить порядка 30–35%, что в значительной степени отразится на деятельности логистических операторов и владельцев грузовой техники». По оценке Анатолия Минутина, реформа ОСАГО приведет к снижению доходности коммерческих автомобильных перевозок в России, и первыми попадут под удар таксопарки, индивидуальные предприниматели, логистические операторы.

ФОТО: ЮРИЙ МАРТЬЯНОВ

СТРАХОВЩИКИ ПРИЗНАЮТ, ЧТО РЕФОРМА ОСАГО ПРИВЕДЕТ К УДОРОЖАНИЮ СТРАХОВЫХ УСЛУГ ДЛЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ

ЗА КОМПАНИЮ Сами страховщики признают, что реформа ОСАГО приведет к удорожанию страховых услуг для юридических лиц. По логике страховых компаний те же таксисты больше ездят, чаще попадают в аварии, соответственно, и за страховку должны платить больше. «В результате реформы ОСАГО каждый пользователь будет платить справедливую стоимость полиса, что является большим плюсом реформы,— говорит директор управления корпоративного автострахования компании „Ренессанс страхование“ Дмитрий Усанов.— При этом бизнес, напрямую связанный с эксплуатацией машин (такси, экспресс-доставка продуктов питания), ожидаемо получит повышенный КБМ и стоимость полиса для этого сегмента будет выше, чем ранее».

Эти доводы кажутся убедительными, но по мнению участников рынка, повышение тарифов ОСАГО для перевозчиков в итоге приведет к тому, что коммерческие пассажирские перевозки начнут уходить обратно в тень. Многие таксисты не будут уведомлять страховщиков о роде своей деятельности и будут пытаться оформить страховку как частные лица.

Эксперты считают, что в отношении бизнеса реформа ОСАГО была бы справедливой, если бы для компаний страховые тарифы зависели от безаварийной езды каждого конкретного автотранспортного предприятия. «Для наименьших потерь для бизнеса необходимо внедрить полностью свободные тарифы, которые зависели бы от конкретного юридического собственника автомобиля»,— считает исполнительный директор компании «Лаборатория умного вождения» Михаил Анохин.— Таким образом, добросовестные и ответственные таксопарки не переплачивали бы из-за высокой аварийности своих коллег. А владельцы бизнеса были бы мотивированы нанимать на работу ответственных водителей с низкой вероятностью стать виновником ДТП, поскольку это напрямую влияло бы на их страховые расходы». ■

ОТВЕТСТВЕННОСТЬ ПОКРОЕТ СТРАХОВКА

СТРАХОВАНИЕ ТОРГОВЫХ ЦЕНТРОВ В РОССИИ НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ОБЯЗАТЕЛЬНЫМ, НО ВСЕ БОЛЬШЕ АРЕНДАТОРОВ И ВЛАДЕЛЬЦЕВ ПОМЕЩЕНИЙ ЗАДУМЫВАЕТСЯ О ФИНАНСОВОЙ ЗАЩИТЕ. ОДНА ИЗ ПОСЛЕДНИХ ТЕНДЕНЦИЙ — РАСТУЩИЙ СПРОС НА ПРОГРАММЫ СТРАХОВАНИЯ ОТВЕТСТВЕННОСТИ СО СТОРОНЫ АРЕНДАТОРОВ. СЛУЧАИ, СВЯЗАННЫЕ С ПРИЧИНЕНИЕМ УЩЕРБА ВЛАДЕЛЬЦАМ ТЦ И КОММЕРЧЕСКИХ ПОМЕЩЕНИЙ ПО ИХ ВИНЕ, ПРОИСХОДЯТ РЕГУЛЯРНО. И ТАКОЕ СТРАХОВАНИЕ ЧАСТО СТАНОВИТСЯ НЕОБХОДИМЫМ ПРИ ПОДПИСАНИИ ДОГОВОРОВ АРЕНДЫ ВЕРОНИКА МАСЛОВА

Сегодня владельцы торговых комплексов и арендаторы торговых точек достаточно часто прибегают к страхованию. Пожары и другие ЧП в торговом бизнесе происходят с завидным постоянством. Однако регулярной практикой такое страхование до сих пор не стало. Трагедия с кемеровским ТЦ «Зимняя вишня», где в результате пожара в 2018 году погибло более 60 человек, стала поводом для обсуждения всевозможных инициатив, связанных с введением обязательного страхования ответственности владельцев торговых центров. Ни имущество, ни ответственность собственника «Зимней вишни» перед третьими лицами не были застрахованы. Всероссийский союз страховщиков (ВСС) оценивал имущественный ущерб в результате пожара в 3 млрд рублей, еще около 1 млрд рублей составили потери по имуществу арендаторов.

Годом ранее в Подмосковье сгорел торговый центр «Синдика» площадью 150 тыс. кв. м. Жертв не было, но удар по бизнесу оказался серьезным — здесь работало почти 900 магазинов. Центр оказался застрахован. Спустя полгода компания «ВТБ Страхование» выплатила возмещение по пожару в размере более 3,6 млрд рублей. Договор страхования включал в себя имущественные риски. Этот случай можно считать одним из крупнейших в страховой практике в торговом сегменте.

Каждая новая трагедия становится поводом задуматься о введении обязательного страхования в этом сегменте. К настоящему моменту рабочая группа Всероссийского союза страховщиков совместно с МЧС, Минфином и Банком России разработала предложения по страхованию ответственности собственников мест массового скопления людей (речь в первую очередь идет об ответственности за вред жизни и здоровью в случае пожара), рассказывает Марина Зюганова, управляющий директор по имущественным видам страхования группы «Ренессанс-страхование». На торговые комплексы такое страхование будет распространяться в первую очередь.

В январе министр по чрезвычайным ситуациям Евгений Зиничев заявлял, что обязательное страхование объектов с массовым пребыванием людей может повысить уровень ответственности собственников за состояние объекта. Сейчас же они имеют возможность переложить обязанность обеспечения безопасности посетителей на арендаторов. В частности, спасательное ведомство предлагает отказаться от проверок пожарной безопасности у отдельных арендаторов, которые снимают площади в торговых комплексах, а проверять объект в целом и внезапно: по действующему законодательству, пожарный надзор обязан за несколько дней предупредить собственника объекта о проверке, что позволяет к ней заранее подготовиться.

ФОТО: АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

МНОГИЕ ТОРГОВЫЕ ЦЕНТРЫ В ИТОГЕ ПЕРЕКЛАДЫВАЮТ РАСХОДЫ НА СТРАХОВКУ НА АРЕНДАТОРОВ ПОМЕЩЕНИЙ

ЧТО И КАК СТРАХУЕМ Вариантов страховой защиты много. Можно застраховать здание по полной программе, включив отделку, инженерные системы, предметы интерьера. Можно застраховать все это по отдельности. Стандартные риски — пожар, стихийные бедствия, противоправные действия третьих лиц, залив, бой стекол. Дополнительно можно оформить страхование от риска терроризма (в стандартные программы этот риск не входит). Если с имуществом что-то случится, владелец получит выплаты в размере понесенного ущерба.

Страхователями могут выступать как владельцы торгового комплекса, так и его арендаторы. При этом владельцам больше интересны программы, покрывающие риски, которые угрожают их деятельности,— повреждение здания и последующие убытки от перерыва в деятельности, наступление ответственности перед посетителями центра. Арендаторам же — риски, актуальные для их имущества, товарных запасов. Это прежде всего пожары и заливы, в результате которых товар может повредиться как в самом магазине, так и на складе.

И тем, и другим важно страховать свою гражданскую ответственность. Этот вид страхования защищает прежде всего покупателей, а также соседей-арендаторов. Страховая компания в этом случае возмещает ущерб покупателям, если во время шопинга что-то произойдет. Соседние торговые точки получат возмещение, если в результате пожара или потопа у другого ритейлера испортится их имущество. Многие ТЦ сегодня включают в договор аренды условие, согласно которому магазины-арендаторы должны оформить полис страхования своей гражданской ответственности, отмечает Марина Зюганова.

Развитие программ страхования ответственности арендаторов — тенденция времени, говорит Дмитрий Шишкин, начальник управления страхования ответственности компании «Ингосстрах». Недавно компания выплатила страховое возмещение в размере 3,4 млн рублей собственнику помещения, чье имущество пострадало в результате короткого замыкания.

Многие крупные сетевые ТЦ сегодня даже включают страхование ответственности арендаторов в комплексные программы, а затем добавляют платеж за страхование в ежемесячную арендную плату. В отличие от них, несетевые ТЦ экономят на страховании и следуют принципу «каждый сам за себя».

Менее распространенный вид — страхование бизнес-рисков, связанных с недополучением доходов и упущенной выгодой в результате простоев из-за страхового случая. Страховая компания помогает покрыть текущие расходы, если ритейлер не получает прибыли в связи с приостановкой хозяйственной деятельности: заработную плату работникам, отчисления во внебюджетные фонды РФ, налоги и сборы, арендные платежи, амортизационные отчисления, проценты по кредитам.

ЦЕНА ВОПРОСА Тариф по страхованию имущества во многом зависит от характеристик помещения, где расположено страхуемое имущество, от года постройки, существующих систем пожаротушения, мер безопасности и особенностей эксплуатации, истории убытков, страхового покрытия (узкого или расширенного). Так что стоимость страхования для разных помещений может различаться буквально в разы — от 0,05 до 0,25% от стоимости страхуемого имущества.

Если говорить о страховании гражданской ответственности, то здесь цена, помимо вышеуказанных показателей, сильно зависит размера центра, от количества посетителей, а также от выбранного лимита (50 млн, 100 млн рублей или выше). В среднем тариф колеблется в диапазоне 0,1-1,5%. Таким образом, при лимите 50 млн рублей стоимость страхования составит от 50 тыс. рублей.

В связи с тем, что только 10% арендаторов страхуют свою ответственность добровольно, компании стараются оптимизировать собственные продуктовые линейки и предложить продукты, совмещающие удобство оформления и необходимый уровень страховой защиты, говорит Дмитрий Шишкин. Есть продукты, не требующие каких-либо специальных навыков для оформления: достаточно лишь ввести данные и выбрать необходимый лимит покрытия. Стоимость полиса для объекта (торгового помещения) площадью от 1 до 200 кв. м и с лимитом ответственности в 10 млн рублей варьируется от 4,4 до 20 тыс. рублей.

Чаще всего ритейлеры страхуют риски отдельно, заключая несколько договоров. Но если задуматься о комплексном страховании, то можно серьезно оптимизировать расходы. За счет комплексного подхода экономия достигает 10-20%: чем больше объем страхования, тем меньше тариф, рассказывает гендиректор страхового общества «Помощь» Александр Локтаев.

Сегодня такие программы уже есть на рынке. Такой договор помогает обеспечить финансовую защиту любому торговому бизнесу. Он покрывает большинство рисков, с которыми может столкнуться ритейлер: товары, находящиеся в торговых залах магазинов, здания и помещения торговых залов, отделка и комплекс торгового оборудования и, наконец, ответственность арендатора торговых помещений. «Мы советуем приобретать комплексные программы страхования, защищающие и ответственность, и имущество клиента. Исходя из нашей практики, средний размер ущерба по страховым случаям с ТЦ составляет 25-30 млн рублей. Такой убыток в случае отсутствия страхового полиса сложно компенсировать самостоятельно»,— подчеркивает Дмитрий Шишкин. ■

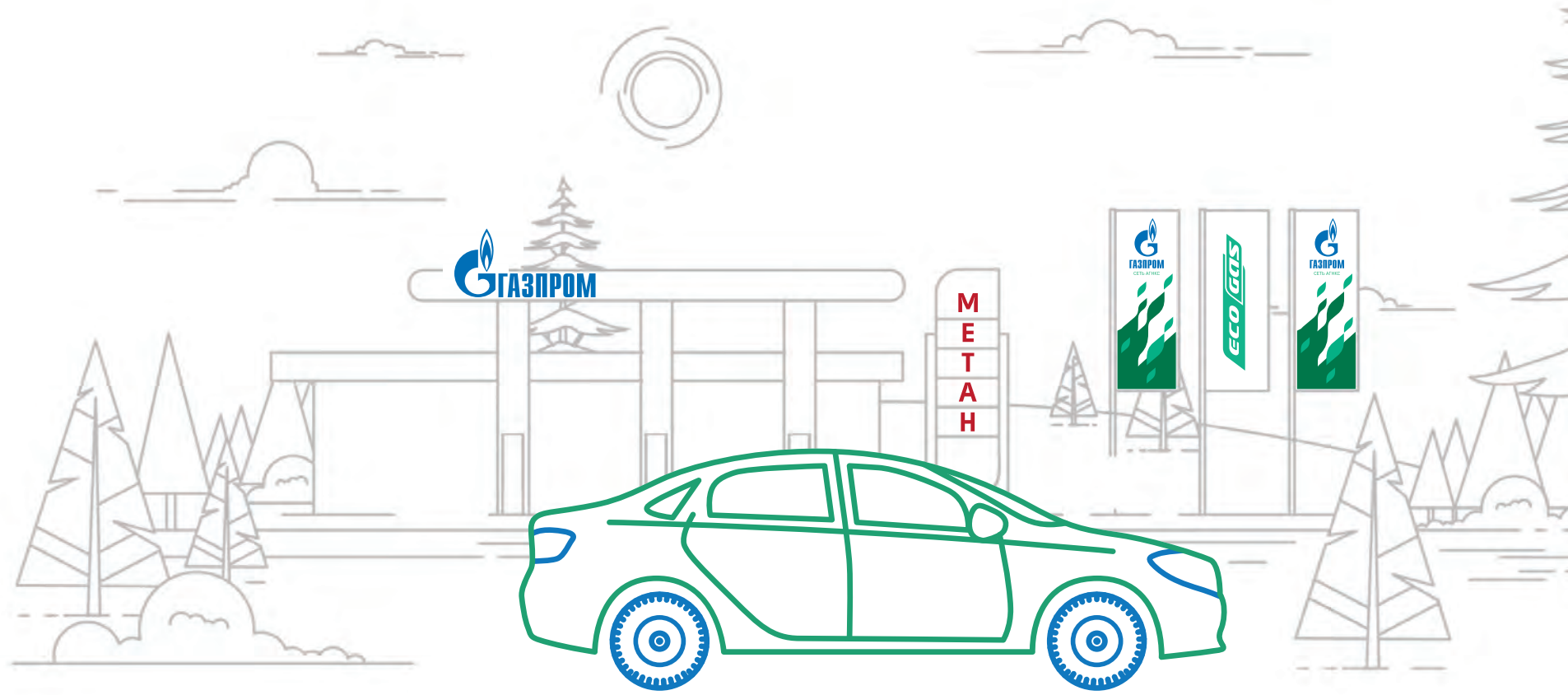
РАСПРОСТРАНЕНИЕ. АДРЕСНАЯ РАССЫЛКА НОМЕРА ОСУЩЕСТВЛЯЕТСЯ «ПОЧТОЙ РОССИИ» РУКОВОДИТЕЛЯМ КОМПАНИЙ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ И РЕСПУБЛИКИ АДЫГЕЯ

- 1С-КОНСОЛЬ, ООО
- 570 АРЗ, АО
- PROFF-СТАЛЬ, ООО
- PSM BUILDING, ЗАО
- R&Я, ООО
- VIPОЙЛ, ООО
- А&А АГРО ГРУПП, ООО
- АБО, АО
- АБРАУ-ДЮРСО, ЗАО
- АБС-АВТО СОЧИ, ООО
- АВА, ООО
- АВАНТА, ОАО
- АГРООБЪЕДИНЕНИЕ РЕГИОН, ООО
- АГРОПАРТНЕР, ООО
- АГРОСПЕЦМОНТАЖ, ООО
- АГРОСТРОЙКОМПЛЕКС, ООО
- АГРОТЕК, ООО
- АГРОТЕК, ООО
- АГРОТОРГ КАНЕВСКОЙ, ООО
- АГРОТРЕЙД, ООО
- АГРОФИРМА ДОЛЖАНСКАЯ, ООО
- АГРОФИРМА КУБАНЬ, ООО
- АГРОФИРМА НОВОЩЕРБИНОВСКАЯ, ООО
- АГРОФИРМА ПОЛТАВСКАЯ, АО
- АГРОФИРМА ПРОГРЕСС, ООО
- АГРОФИРМА РОДИНА, ООО
- АГРОФИРМА-ПЛЕМЗАВОД ПОБЕДА, ОАО
- АГРОФРУТ, ООО
- АГРОХИМИЯ, ЗАО
- АГРОХИМСЕРВИС, ООО
- АГРОЦЕНТР ЕВРОХИМ-КРАСНОДАР, ООО
- АДЛЕРКУРОРТ, АО
- АЗС-ЮГ, ООО
- АЙС-ГРУПП, ООО ТК
- АЙСБЕРГ, ООО
- АКВАМАРИН, ООО
- АКЗ, ООО
- АКМА ПЛЮС, ООО
- АЛЕА, ООО
- АЛК++КОМПАНИ, ООО
- АЛКО-ПРОФИ, ООО
- АЛФРЭЙМС-ЮГ, СИК ООО
- АЛЬМИС, ООО
- АЛЬПИКААГРО, ООО
- АЛЬФА ОЙЛ, ООО
- АЛЬФА-СТРОЙ, ООО
- АЛЬФА-ТРЕЙД, ООО
- АЛЬЯНС АГРО, ООО
- АЛЬЯНС СЕРВИС, ООО
- АЛЮТЕХ-ЮГ, ООО
- АМАРАНТ, ООО
- АМТ, ООО
- АНАПА ВОДОКАНАЛ, ОАО
- АНКОНА, ООО
- АНОД-ПЛЮС, ООО
- АПК КАВКАЗ, ООО
- АПК МИЛЬСТРИМ-ЧЕРНОМОРСКИЕ ВИНА, ООО
- АПК, ООО
- АПОЛИНАРИЯ, ООО
- АПРЕЛЬ 2012, ООО
- АПРЕЛЬ 2014, ООО
- АПРЕЛЬ КУБАНЬ, ООО
- АПРЕЛЬ СЕВАСТОПОЛЬ, ООО
- АПРЕЛЬ-АГРО+, ООО
- АПРЕЛЬ, ООО
- АПРЕЛЬФАРМ, ООО
- АПФ ФАНАГОРИЯ, ОАО
- АПЭ, ООО
- АР КАРТОН, АО
- АРБАЛЕТ, ООО
- АРКАДИЯ, ООО
- АРКАС РАША, ООО
- АРКЕТГРУПП, ООО
- АРКТИКА, ООО ТД
- АРМАВИРСКАЯ БИОФАБРИКА, ФКП
- АРМАВИРСКИЙ ХЛЕБОПРОДУКТ, АО
- АРСЕНАЛТРЕЙДИНГ, ООО
- АРСЕНАЛЭЛЕКТРО, ООО
- АС-СТРОЙ, ООО
- АСГАРД, ООО
- АСК-СТРОЙ, ООО
- АСК, ООО
- АСК, ООО
- АСПЕКТ М, ООО
- АСТ, ООО
- АСТАРТА, ООО
- АСТРА, ООО
- АТАКАЙЦЕМЕНТ, ООО
- АТЛАС-НТС, ООО
- АТМОСФЕРА, ООО
- АТЭК, АО
- АФ АГРОСАХАР-2, ООО
- АФ АГРОСАХАР, ООО
- АФ ВОЛГОТРАНСГАЗ-ЕЙСК, ООО
- АФ ИМ. ИЛЬИЧА, ООО
- АФ ХУТОРОК, ООО
- АФИПСКИЙ НПЗ, ООО
- АЭРОПОРТ АНАПА, ОАО
- Б-С, ООО
- БАЗИС ПЛЮС, ООО
- БАЗИС-ТЕСКО, ООО
- БАТО, ООО
- БАУИНВЕСТ, ООО
- БЕЛКРАС 999, ООО
- БЕЛОРЕЧЕНСКАЯ, ООО ПТИЦЕФАБРИКА
- БЕРЕЖНАЯ АПТЕКА АПРЕЛЬ, ООО
- БЕРЕЗАНСКОЕ, ФГУП
- БЕТОНСНАБ, ООО
- БИЗНЕС КАР КУБАНЬ, ООО
- БИЗНЕС-ИНВЕСТ, ООО
- БИО-МИКС, ООО
- БИОСФЕРА, ООО ПНЦ
- БЛАГОДАРНОЕ, ООО
- БЛОК-ЮГ, ООО
- БОГЕМИЯ ПЛЮС К, ООО
- БОНДЮЭЛЬ-КУБАНЬ, ООО
- БОСКО РИВЬЕРА, ООО
- БРАНДМЕЙСТЕР, ООО ТД
- БРИЗ, ООО
- БУДМАР, ООО ИСК
- ВАРТ И К, ООО
- ВАСЮРИНСКИЙ МПК, ООО
- ВЕГИХ, ООО
- ВЕК, ООО
- ВЕЛЕС, ООО
- ВЕРХНЕБАКАНСКИЙ ЦЕМЕНТНЫЙ ЗАВОД, ОАО
- ВЕРШИНА, ООО
- ВМТК, ООО
- ВОГ-КУБАНЬ, ООО
- ВОДОКАНАЛ, МУП
- ВОСТОЧНЫЙ ВЕТЕР, ООО
- ВОСХОД, ООО
- ВСК-СТАНДАРТ, ООО
- ВЫБОР-С, ООО
- ГАЗПРОМ ГАЗОРАСПРЕДЕЛЕНИЕ КРАСНОДАР, АО
- ГАЗПРОМ ГАЗОРАСПРЕДЕЛЕНИЕ МАЙКОП, АО
- ГАЗПРОМ ДОБЫЧА КРАСНОДАР, ООО
- ГАЗПРОМ МЕЖРЕГИОНГАЗ КРАСНОДАР, ООО
- ГАЗПРОМ МЕЖРЕГИОНГАЗ МАЙКОП, ООО
- ГАЗПРОМ ТРАНСГАЗ КРАСНОДАР, ООО
- ГАЗПРОМ ТРАНССЕРВИС, ООО
- ГАЛАКТИК-ТРАНС, ООО
- ГАЛАН, ООО
- ГАЛЕРЕЯ КРАСНОДАР, АО
- ГАРАНТАГРО, ООО
- ГЕДОН-АВТО, ООО
- ГИАГИНСКИЙ МПК, ООО
- ГИАГИНСКИЙ, ОАО МОЛЗАВОД
- ГИДРОЗАЩИТА, ООО
- ГИРЕЙ-САХАР, ООО
- ГК ЖЕМЧУЖИНА, АО
- ГК СБСВ-КЛЮЧАВТО, ООО
- ГЛАВСТРОЙ-УСТЬ-ЛАБИНСК, ООО
- ГРАДСТРОЙМОНОЛИТ, ООО
- ГРАНАРИ, ООО
- ГРАНД ТАБАК, ООО
- ГРАНД-СТАР, ООО
- ГРАНИТ, ООО
- ГРАНУМ, ООО
- ГРЕЙН-ХОЛДИНГ, ООО
- ГРУППА КОМПАНИЙ АГРОПЛЮС, ООО
- ГУД СЕРВИС, ООО
- ГУК-КРАСНОДАР, ООО
- ГУЛЬКЕВИЧСКИЙ КХП, ОАО
- ГУЛЬКЕВИЧСКИЙ МАСЛОЗАВОД, АО
- ГУЛЬКЕВИЧСКИЙ, ОАО АПСК
- ГУРМАН, ООО
- ДАГОМЫССКОЕ ДРСУ, ГУП КК
- ДАНКО-ДИАЛОГ, ООО
- ДАНСОНИЯ, ООО
- ДАРУС, ООО
- ДАРЬЯ-МЕТАЛЛ-ГРУПП, ООО
- ДВВ-АГРО, ООО
- ДЕАН СБ, ООО
- ДЕЛОВОЕ ПАРТНЕРСТВО, ООО
- ДЕЛОВОЙ МИР, ООО
- ДЕЛЬТА, ООО
- ДЖИ АЭЙ ПАК СЕРВИС, ООО
- ДИ АЙ УАЙ ЛОДЖИСТИК, ЗАО
- ДИКОМ, ООО
- ДИЛУЧ, АО
- ДИНСК-САХАР, ООО
- ДОБРЫНЯ-РУСЬ, ООО
- ДОБРЫНЯ, ООО
- ДОГМА, ООО
- ДОЛИНА, ООО
- ДОМБЫТХИМ, ООО
- ДОМИНО, ООО
- ДОМОСТРОИТЕЛЬ, АО
- ДОРМЕТАЛЛ, ООО
- ДОРС, ООО
- ДОРСНАБ, ООО
- ДОРСТРОЙМЕХАНИЗАЦИЯ, ООО
- ДОРТРАНССЕРВИС, ООО ФИРМА
- ДОРФ, ООО
- ДРИАДА, ООО
- ДРУЖБА, ОАО
- ДСД, ООО
- ДСУ-1, НАО
- ДСУ-7, АО
- ДТК, ООО ПКФ
- ДУБРАВА, ООО
- ДЦ ЮГ-АВТО ПЛЮС, ООО
- ДЭНИ КОЛЛ, ООО
- ЕВРО-ПРОДУКТ-К, ООО
- ЕВРО-ПРОФИЛЬ, ООО
- ЕВРОТЭК-УНИВЕРСАЛ, ООО
- ЕВРОХИМ-БМУ, ООО
- ЖЕМЧУЖИНА РОССИИ, ООО ДСОК
- ЖЕМЧУЖНЫЙ КОЛОС, ООО
- ЗАВЕТЫ ИЛЬИЧА, ОАО
- ЗАВОД ГАЗОВОГО ОБОРУДОВАНИЯ, ООО
- ЗАПАД ПЛЮС, ООО
- ЗАРЕМ, ОАО
- ЗАРЯ, ООО
- ЗАРЯ, ООО
- ЗДОРОВЬЕ, ООО
- ЗЕРНОВАЯ КОМПАНИЯ ПОЛТАВСКАЯ, ООО
- ЗЕРНОВАЯ КОМПАНИЯ ЮГ, ООО
- ЗЕРНОГРАФ, ООО
- ЗЕРНОПРОДУКТ, ООО
- ЗЕРНОЮГ, ООО
- ЗИМ РАША, АО
- ЗК КЛАСС, ООО
- ЗНАМЯ ЛЕНИНА, СПК (КОЛХОЗ)
- ЗНАМЯ ОКТЯБРЯ, ОАО
- ЗТКТ , ООО ЗЕРНОВОЙ ТЕРМИНАЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС ТАМАНЬ, ООО
- ЗЭСКМИ, ООО
- ИЛЬСКИЙ НПЗ, ООО
- ИМ.Т.Г.ШЕВЧЕНКО, АО
- ИМЕНИ ИЛЬИЧА, ОАО
- ИМЕНИ ЛЕНИНА, ОАО
- ИМПЭКС, ООО
- ИНВЕСТГРУПП-ОТЕЛЬ, ООО
- ИНЖИНИРИНГ, ООО
- ИНИЦИАТИВА, ООО
- ИНСАЙТ, ООО
- ИНТЕЛ, ООО
- ИНТЕРОЙЛ КАВКАЗ, ООО
- ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ И АУТСОРСИНГ, ООО
- ИПС, АО
- ИРК-КУМУТ, ООО
- ИСК АТЛАН, ООО
- ИСК НАШ ГОРОД, ООО
- ИСКРА, ООО АФ
- ИСЛАДАМ, ООО
- ИСТРИНСКАЯ НЕФТЕБАЗА, ООО
- ИТМ, ООО
- КАВКАЗ, ОАО
- КАЙРОС, ООО
- КАЛИНИНСКОЕ, ООО
- КАЛОРИЯ, ООО ФИРМА
- КАМАВТОРЕСУРС, ООО ПО
- КАМПАН, ООО
- КАНЕВСКОЙ ЗГА, ООО
- КАНЕВСКСАХАР, ПАО
- КАРТОНТАРА, ООО
- КАСКАД, ООО
- КБК ГРУПП, ООО
- КГА, ООО
- КДВ КРАСНОДАР, ООО
- КЗ ГУЛЬКЕВИЧСКИЙ, ООО
- КЗВС, ООО
- КЗМ, АО
- КЗП-ЭКСПО, ООО
- КИНГ, ООО
- КИС, ООО
- КИСК, ООО
- КОНСЕРВНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ РУССКОЕ ПОЛЕ-АЛЬБАШИ, ООО
- КОНСТАНЦИЯ КУБАНЬ, ЗАО
- КОНТАКТ-77, ООО
- КОНТИНЕНТ ПЛЮС, ООО
- КОРЕНОВСКОЕ, ФГУП
- КОРПОРАЦИЯ АК ЭСКМ, ООО
- КПГ-ИНВЕСТИЦИИ И ТОРГОВЛЯ, ООО
- КПД-ИНВЕСТ, ООО ИК
- КПП ЛАЗУРНЫЙ, ЗАО
- КРАЙТЕХИНВЕНТАРИЗАЦИЯ-КРАЕВОЕ БТИ, ГБУ КК
- КРАСНАЯ ПОЛЯНА, НАО
- КРАСНАЯ ТАЛКА, ОАО САНАТОРИЙ
- КРАСНОАРМЕЙСКИЙ, ФГУП РПЗ
- КРАСНОАРМЕЙСКОЕ ДРСУ, ООО
- КРАСНОГВАРДЕЙСКИЙ МОЛОЧНЫЙ ЗАВОД, ООО
- КРАСНОДАР ВОДОКАНАЛ, ООО
- КРАСНОДАР ГАЗ-СЕРВИС, ООО
- КРАСНОДАРАГРОАЛЬЯНС, ООО
- КРАСНОДАРГАЗСТРОЙ, АО
- КРАСНОДАРГОРГАЗ, АО
- КРАСНОДАРЗЕРНОПРОДУКТ, ООО
- КРАСНОДАРЗЕРНОПРОДУКТ, ПАО
- КРАСНОДАРЗООВЕТСНАБ, ЗАО
- КРАСНОДАРИНВЕСТСТРОЙ, ООО
- КРАСНОДАРСКАЯ-1, АО МПМК
- КРАСНОДАРСКИЙ АВТОЦЕНТР КАМАЗ, ЗАО
- КРАСНОДАРСКИЙ ЗАВОД НЕФТЕМАШ, ОАО
- КРАСНОДАРСКИЙ ТД БЕЛШИНА, ООО
- КРАСНОДАРСТРОЙСНАБ, ООО
- КРАСНОДАРТЕПЛОСЕТЬ, АО
- КРАСНОДАРЭЛЕКТРО, ООО
- КРАСНЫЙ КУТ, ТСЖ
- КРАУН КОРК КУБАНЬ, ООО
- КРЕДО-С, ООО ПКФ
- КРЕДО, ООО
- КРИСМАР-ММ, ООО
- КРИСТАЛЛ-2, ОАО
- КРИСТАЛЛ-АЗОТ, ООО
- КРИСТАЛЛ, ООО
- КРИСТАЛЛ, ООО
- КРОМЕТ, ООО
- КРОНОС, ООО
- КРОПОТКИНСКИЙ ЗАВОД МИССП, ЗАО
- КРОПОТКИНСКИЙ ЭЛЕВАТОР, АО
- КРОПОТКИНСКОЕ, ОАО
- КРОПТАРА, ООО
- КРЫМСКИЙ ВИННЫЙ ЗАВОД, ООО
- КРЫМСКОЕ РАЙПО, ПК
- КС-СЕРВИС, ООО
- КСП СВЕТЛОГОРСКОЕ, АО
- КУБАНСКАЯ КАРТОНАЖНАЯ ФАБРИКА, ООО
- КУБАНСКАЯ МАРКА, ЗАО
- КУБАНСКАЯ НЕФТЕГАЗОВАЯ КОМПАНИЯ, ООО
- КУБАНСКИЕ КОНСЕРВЫ, ООО
- КУБАНСКИЕ МАСЛА, ООО
- КУБАНСКИЙ БЕКОН, ООО
- КУБАНСКИЙ КОМБИКОРМОВЫЙ ЗАВОД, ООО
- КУБАНСКИЙ КОНСЕРВНЫЙ КОМБИНАТ, ООО
- КУБАНСКИЙ МОЛОЧНО-ТОВАРНЫЙ КОМПЛЕКС, ООО
- КУБАНСКИЙ ПРОДУКТОВЫЙ ДОМ, ООО
- КУБАНСКИЙ ЭЛЕВАТОР, ООО
- КУБАНЬ ДАР, ООО
- КУБАНЬ ИМПОРТ, ООО
- КУБАНЬ ПРОДУКТ, ООО
- КУБАНЬ ТОРГ, ООО
- КУБАНЬ-АГРОХИМИЯ, ООО
- КУБАНЬ-ВИНО, ООО
- КУБАНЬ-ПАПИР, ООО
- КУБАНЬ-ПОЛИМЕР, ООО
- КУБАНЬ-ТИ, ООО
- КУБАНЬ-ФОРВАРД, ООО
- КУБАНЬ, АО
- КУБАНЬАГРОПРОД-Т, ООО
- КУБАНЬКАБЕЛЬ, ЗАО
- КУБАНЬНЕФТЕПРОДУКТ, ООО ТД
- КУБАНЬОПТПРОДТОРГ, ЗАО
- КУБАНЬСНАБ, ООО
- КУБАНЬСТРОЙКОМПЛЕКС, ОАО
- КУБАНЬТЕХГАЗ, ЗАО
- КУБАНЬТОРГОДЕЖДА, ООО
- КУБАНЬТРЕЙДМЕТ, ООО
- КУБАНЬТРЭЙДИНГ, ООО
- КУБАНЬФАРМАЦИЯ, ГУП КК
- КУБАНЬФАРФОР, ООО ПКФ
- КУБАНЬЭКОПРОДУКТ, ООО
- КУБАНЬЭНЕРГО, ПАО
- КУБРОТОПАК, ООО
- КУБТЕЛЕКОМ, ООО
- КУПЕЦ, ООО
- КУРГАНИНСКАГРОПРОМТРАНС, АО
- КУРГАНИНСКИЙ ГРУППОВОЙ ВОДОПРОВОД, ГУП КК СВ ВУК
- КУРГАНИНСКИЙ МЯСОПТИЦЕКОМБИНАТ, ЗАО
- КУРОРТНЫЙ КОМПЛЕКС НАДЕЖДА, ООО
- КФС, ООО
- КЦНОЭ, ООО
- КЦСР, ООО
- КЭС, ООО
- ЛАБИНСК-САХАР, ООО
- ЛАБИНСКИЙ ДОК, ООО
- ЛАБИНСКИЙ МЭЗ, ООО
- ЛАЗУРИТ, ООО
- ЛАЗУРНАЯ, ООО
- ЛАЗУРНЫЙ БРИЗ, ООО
- ЛАКОКРАСКА, ООО
- ЛАМНАЛКО, ООО
- ЛАРИНА, ООО
- ЛЕБЯЖЬЕ-ЧЕПИГИНСКОЕ, ООО
- ЛЕНМЕДСНАБ-ДОКТОР W, ООО
- ЛЕО, ООО
- ЛИГА-ПАК, ООО
- ЛИГА, ООО ФИРМА
- ЛИДЕР-НОВОРОССИЙСК, ООО
- ЛИДЕР, ООО
- ЛИКВИДПАУЕР СПЕШИАЛТИ ПРОДАКТС РУС, ООО
- ЛИМАГРЕН РУ, ООО
- ЛИМАН, ООО
- ЛОДЖИСТИК-ЮГ, ООО
- ЛОК ВИТЯЗЬ, ООО
- ЛОКОС, ООО
- ЛОТОС ПЛЮС, ЗАО
- ЛОТОС-ЛЭНД БЕВЕРИДЖИЗ, ООО
- ЛСКА, ООО
- ЛУКОЙЛ-КУБАНЬЭНЕРГО, ООО
- ЛУКОЙЛ-ЧЕРНОМОРЬЕ, АО
- ЛУКОЙЛ-ЮГНЕФТЕПРОДУКТ, ООО
- МАГИСТРАЛЬ, ООО
- МАГНИТЭНЕРГО, ООО
- МАЙЗАДУР СЕМАНС КУБАНЬ, ООО
- МАЙКОПСКАЯ ТЭЦ, ООО
- МАКС МОТОРС, ООО
- МАКСИТРЕЙД, ООО
- МАЛЫШ, ООО
- МАМРУКО, ООО
- МАРКА И К, ООО
- МИРАЖ, ООО
- МИРОГРУПП РЕСУРСЫ, ООО
- МИРТЕХ-КУБАНЬ, ООО
- МНУ-1 КОРПОРАЦИИ АК ЭСКМ, ООО
- МОДУС-КРАСНОДАР, ООО
- МОДУС-С, ООО
- МОДУС, ООО
- МОЛЗАВОД НОВЫЙ, ООО
- МОЛКОМБИНАТ АДЫГЕЙСКИЙ, ЗАО
- МОЛНИЯ ЯМАЛ, ООО
- МОЛОЧНАЯ КОМПАНИЯ, ООО
- МОНАРХ К, ООО
- МОРСКОЙ ТЕРМИНАЛ ТАМАНЬ, ООО
- МПК ДИНСКОЙ, ЗАО
- МПК ПИВЗАВОД МАЙКОПСКИЙ, ООО
- МТС-ГК СТЕПЬ, ООО
- МУКЕРЬЯ, ООО
- МУСОРОУБОРОЧНАЯ КОМПАНИЯ, АО
- МЭЗ, ООО
- МЯСНОЙ ДВОР, ООО
- МЯСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИЙ КОМПЛЕКС КУБАНЬ, ООО
- МЯСОПТИЦЕКОМБИНАТ КАНЕВСКОЙ, ООО
- НАША РОДИНА, ООО ПЗ
- НЕВА, ООО
- НЕСТЛЕ КУБАНЬ, ООО
- НЕФРОС, ООО МЕДИЦИНСКИЙ ЦЕНТР
- НЕФТЕГАЗИНДУСТРИЯ-ИНВЕСТ, ООО
- НЕФТЕМАШ ХОЛДИНГ, ООО
- НЗК, ООО
- НЗТ, ООО
- НИВА КУБАНИ, ОАО
- НИВА, АО
- НИВА, ОАО АФП
- НК ПЕТРОЛЕУМ, ООО
- НК РОСНЕФТЬ-КУБАНЬНЕФТЕПРОДУКТ, ПАО
- НК РОСНЕФТЬ-НТЦ, ООО
- НКХП, ПАО
- НЛЭ, АО
- НМТ, ООО
- НОВАТОР, ООО
- НОВАЯ ЗВЕЗДА, ООО
- НОВАЯ ЛОГИСТИКА, ООО
- НОВМЕТТОРГ, ООО
- НПО НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, ООО
- НПО СЕМЕНОВОДСТВО КУБАНИ, ООО
- НПЮ, ООО
- НСИ-ЮГ, ООО
- НСРЗ, АО
- НСТ, ООО
- НТК-ЮГ, ООО
- НЭСК-ЭЛЕКТРОСЕТИ, АО
- НЭСК, АО
- О.М.А.-ОФФИЧИНА МЕТАЛМЕККАНИКА АНДЖЕЛУЧЧИ, ФЛ АО
- ОАЗИС-СОЧИ, ООО
- ОБД-ИНВЕСТ, ООО
- ОБД-РИЭЛТ, ООО
- ОБД, ЗАО
- ОВОЩИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ, ООО
- ОДА, ООО
- ОДИССЕЯ, ООО
- ОКЧ, ООО
- ОЛИМППЛЮС, ООО
- ОЛМИР, ООО
- ОН-СТРОЙ, ООО
- ОПТИМА, ООО
- ОПТТОРГ, ООО
- ОПФХ, ООО
- ОПХ ПЛЕМЗАВОД ЛЕНИНСКИЙ ПУТЬ, ОАО
- ОРАС, ООО
- ОРЕХПРОМ, ЗАО
- ОРИОН, ООО
- ОТЕЛЬСТРОЙ, ООО
- ОТРАДА, ООО
- ОТЭКО-ТЕРМИНАЛ, ООО
- П/Ф НОВОРОССИЙСК, АО
- ПАВЛОВСКИЙ МЯСОКОМБИНАТ, ОАО
- ПАВЛОВСКИЙ САХАРНЫЙ ЗАВОД, ООО
- ПАЛЕССЕ-ЮГ, ООО ТД
- ПАНСИОНАТ КАМЕЛИЯ, ЗАО
- ПАНХ, АО НПК
- ПАПИРЮГ, ООО
- ПАРУСТРЕЙД, ООО
- ПБК ЛОКОМОТИВ-КУБАНЬ, НП
- ПГ АГРОЛОГИСТИКА, ООО
- ПГС, ООО
- ПЕРВАЯ СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ, ООО
- ПК СТАНК, ООО
- ПЛАНЕТА СЕРВИС, ООО
- ПЛАРИУМ-ЮГ, ООО
- ПЛАСТИКТРЕЙД, ООО
- ПЛЕМЗАВОД БЕЙСУГ, ОАО СС
- ПЛЕМЗАВОД ВОЛЯ, ОАО
- ПРЕМИУМ КАР, ООО
- ПРИВОЛЬЕ, ООО АГРОФИРМА
- ПРИОСКОЛЬЕ-К, ООО
- ПРИТЯЖЕНИЕ, ООО
- ПРОВИЗИЯ, ООО
- ПРОГРЕСС-1, ООО
- ПРОМАРКЕТ, ООО
- ПРОМСЕРВИС-ЮГ, ООО
- ПРОМСТАНДАРТ, ООО
- ПРОМСТРОЙ, ООО
- ПРОМТРАНС, ООО
- ПРОСТОРЫ КУБАНИ, ООО
- ПРОФАРС, ООО
- ПРОФИЛЬ-СЕРВИС, ООО
- ПРОФИЛЬ, ООО
- ПТИЦЕФАБРИКА ДРУЖБА, ЗАО
- ПТИЦЕФАБРИКА ПРИМОРСКАЯ, ООО
- ПТТ, ООО
- ПУД, ООО
- ПУТИЛОВЕЦ ЮГ, АО
- ПЭКЭДЖИНГ КУБАНЬ, ЗАО
- Р-МОТОРС, ООО
- РАДУГА, ООО
- РАДУГА, ООО ПФ
- РАЗДОЛЬЕ, ООО
- РАЗДОЛЬЕ, ООО
- РАМО-М, АО
- РВ СЕРВИС, ООО
- РГМК-КУБАНЬ, ЗАО
- РЕГИОН, ООО
- РЕЛИКТ, ООО
- РЕПИНО, ООО
- РИКВЭСТ-ЮГ, ООО
- РИТЕЙЛ ИМПОРТ, ООО
- РК, ООО
- РМНТК-ТЕРМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ, ООО
- РН-КРАСНОДАРНЕФТЕГАЗ, ООО
- РН-МОРСКОЙ ТЕРМИНАЛ ТУАПСЕ, ООО
- РН-ТУАПСИНСКИЙ НПЗ, ООО
- РОДИНА, ОАО
- РОДИНА, ПАО
- РОМЕКС-КУБАНЬ, ООО
- РОСАГРОТРЕЙД, ООО
- РОСПЕЧАТЬ, АО
- РОСПРОМТОРГ, ООО
- РОСС, ООО СК
- РОСТАГРОЭКСПОРТ, ООО
- РОСШИНА-ИНВЕСТ, ООО
- РОЯЛ ФРЕШ, ООО
- РУСПРОМСТАЛЬ-ЮГ, ООО
- РУСС-МОДУЛЬ, ООО
- РУССКИЕ МАСЛА ИЛИ ООО ТК РУССКИЕ МАСЛА, ООО ТОРГОВАЯ КОМПАНИЯ
- РУССКИЙ СЕЗОН, ООО
- РУССКИЙ СТИЛЬ-97, ООО
- РУСЬ, ОАО САФ
- РУСЬСТРОЙ, ООО
- С С П ГЕНОФОНД, ООО
- САД-ГИГАНТ, ОАО
- САЗОЙЛ, ООО
- САЙРУС, ООО
- САН ФРУТ, ООО
- САНАТОРИЙ БЕЛАРУСЬ, ГУ
- САНАТОРИЙ ЗАПОЛЯРЬЕ, ООО
- САНАТОРИЙ РОДИНА, ООО
- САНАТОРИЙ ЮЖНОЕ ВЗМОРЬЕ, ОАО
- САНГИ СТИЛЬ, ООО ФИРМА
- САРПАК, ООО
- САТУРН, ПАО
- САХ ПО УБОРКЕ ГОРОДА, АО
- САХАРНЫЙ ЗАВОД СВОБОДА, АО
- САХАРНЫЙ КОМБИНАТ ТИХОРЕЦКИЙ, ЗАО
- СБСВ- КЛЮЧАВТО СЕВЕР, ООО
- СБСВ-КЛЮЧАВТО АВТОПОРТ-ШКОДА, ООО
- СБСВ-КЛЮЧАВТО, ООО
- СВ-ЮГ, ООО
- СВЕТЛАНА, ООО
- СВЕТОСЕРВИС-КУБАНЬ, ООО
- СВЛ МАРИН ТРАНЗИТ СЕРВИСИЗ, ООО
- СЕВЕРОК, ООО
- СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ ФИРМА РАССВЕТ, ООО
- СЕЛЬТА, ООО
- СЕЛЬХОЗКАПИТАЛ, ООО
- СЕМЕЙНАЯ АПТЕКА АПРЕЛЬ, ООО
- СЕРВИС-ЮГ-ККМ, ООО
- СЗЛ, ОАО
- СИГМА-21 ВЕК, ООО
- СИЛГАН МЕТАЛ ПЭКАДЖИНГ ЭНЕМ, ООО
- СИНТЕЗОЙЛОПТ, ООО
- СИРИУС, АО
- СК АГРИПЛАНТ, ООО
- СК ЛЕНИНГРАДСКИЙ, ЗАО
- СК РЕГИОН, ООО
- СК-ГРУПП, ООО
- СК-ЮГ-Х, ООО
- СКАЛА ГРЁЗ, ООО
- СКЗМК, ООО
- СКК ЗНАНИЕ, ООО
- СКМУ-ГЕНПОДРЯД, ООО
- СКФ МЕНЕДЖМЕНТ СЕРВИСИЗ (НОВОРОССИЙСК), ООО
- СЛАВА КУБАНИ, ООО ОПХ
- СЛАВМЕТ-Н, ООО
- СЛАВЯНСК ЭКО, ООО
- СЛАВЯНСКАЯ, ЗАО ШВЕЙНАЯ ФАБРИКА
- СЛАВЯНСКИЙ КИРПИЧ, ОАО
- СЛАВЯНСКИЙ КОНСЕРВНЫЙ КОМБИНАТ, ООО
- СЛАВЯНСКИЙ, ЗАО РПК
- СЛАВЯНСКИЙ, ОАО МСЗ
- СЛАДКО-ЮГ, ООО
- СМАРТ-С, ООО
- СМК, ООО
- СМС-ДЕВЕЛОПМЕНТ, ООО
- СМС, ООО
- СНАБСЕРВИС, ООО
- СОБИ-ЛИЗИНГ, ООО
- СОВРЕМЕННИК, ООО
- СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, ООО
- СОЛНЦЕ ЮГА, ООО
- СОЧИ-ПАРК, АО
- СОЧИВОДОКАНАЛ, ООО
- СОЧИМОРСТРОЙ, ООО
- СОЧИНСКИЙ МЯСОКОМБИНАТ, ОАО
- СОЧИНСКИЙ ХЛЕБОКОМБИНАТ, АО
- СОЮЗ-АГРО, ООО
- СОЮЗ-ВИНО, ООО
- СПЕКТР, ООО
- СПЕЦАВТОСНАБ, ЗАО
- СПП ЮГ, ООО
- ССМУ-5, АО СФ
- ССР, ООО
- СТАНДАРТ ОЙЛ, ООО
- СТАРОМИНСК-АГРОПРОМХИМИЯ, ЗАО
- СТАРСТРОЙ, ООО
- СТАРТ ПЛЮС, ООО
- СТЕНОС, ООО
- СТРАТЕГИЯ ПЛЮС, ООО
- СТРОЙ ИНТЕРНЕЙШНЛ, ЗАО
- СТРОЙ-ГРАД, ООО
- СТРОЙ-ТЭК, ООО
- СУ 23 ФСИН РОССИИ, ФГУП
- СУ-2007, ООО
- СУВОРОВСКИЙ РЕДУТ-КУБАНЬ, ООО ТД
- СФЕРА, ООО
- СФЕРА, ООО
- СФФ ГЛОСТЕР, ООО
- СХП ИМ. П. П. ЛУКЬЯНЕНКО, ООО
- Т.Г.ШЕВЧЕНКО, ЗАО ИМ
- ТАБАККО-БИЗНЕС, ООО
- ТАВРИДА, ООО
- ТАМАНЬНЕФТЕГАЗ, ЗАО
- ТАНДЕР, АО
- ТАМБОВСКИЙ, ООО
- ТАТ, ООО
- ТБИЛИССКИЙ МСЗ, ЗАО
- ТБИЛИССКИЙ САХАРНЫЙ ЗАВОД, ЗАО
- ТБТ, ООО
- ТВК-КУБАНЬ, ООО
- ТВК-Р, ООО
- ТД АБРАУ ЮГ, ООО
- ТД АБРАУ, ООО
- ТД АВЕРС, ООО
- ТД АГРОМАСТЕР, ООО
- ТД АЛЕКС, ООО
- ТД ВЕРТИКАЛЬ, ООО
- ТД ВИКТОРИЯ, ООО
- ТД ГЕФЕСТ, ООО
- ТД ЕВРОНОМЕР, ООО
- ТД КУБАНЬ-2004, ООО
- ТД МЕРКУРИЙ, ООО
- ТД МЕТРОПОЛИС, ООО
- ТД МИЛЛАНД, ООО
- ТД НИКА, ООО
- ТД ПИНО, ООО
- ТД РЕГИОНЫ, ООО
- ТД РУСЬ, ООО
- ТД ТЕРМИНАЛ, ООО
- ТД ФАВОР, ООО
- ТД-ХОЛДИНГ, ООО
- ТД, ООО
- ТЕГАС, ООО
- ТЕЛЕРАДИОКОМПАНИЯ НТК, ГУП КК
- ТЕМИЖБЕКСКАЯ, ООО УК
- ТЕМП АВТО К, ООО
- ТЕМП АВТО ФКДД, ООО
- ТЕТРА ПАК КУБАНЬ, ЗАО
- ТЕХАДА, ООО
- ТЕХНО-ТЕМП, ООО
- ТЕХНОАГРОЛЮКС, ООО
- ТЗПМ, ООО
- ТИМАШЕВСКМЯСОПРОДУКТ, ООО
- ТИТАН, ООО
- ТИТАН, ООО
- ТИХОРЕЦК-НАФТА, ООО
- ТК ЗЕЛЕНАЯ ЛИНИЯ, ООО
- ТК КОНТИНЕНТ, ООО
- ТК КУБАНЬЭКСПОРТ, ООО
- ТК ЮЖНЫЙ РЕГИОН, ООО
- ТМ, ООО
- ТМЗ ИМ. В. В. ВОРОВСКОГО, ОАО
- ТМТП, АО
- ТМЮ, ООО
- ТН-АЗС-ЮГ, ООО
- ТНС ЭНЕРГО КУБАНЬ, ПАО
- ТНТ, АО
- ТОРГОВАЯ КОМПАНИЯ ПОСЕЙДОН-СОЧИ, ООО
- ТОРГ СЕРВИС, ООО
- ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ КОМПАНИЯ СОЧИ, ООО
- ТОРГОВЫЙ ДОМ АГРОХОЛДИНГ СТЕПЬ, ООО
- ТОРГСЕРВИС 23, ООО
- ТОРЕС, ООО ФИРМА
- ТПК ЭДЕЛЬВЕЙС, ООО
- ТПК, ООО
- ТПК, ООО
- ТРАНС АГРО ЛИДЕР, ООО
- ТРАНС РЕСУРС, ООО
- ТРАНС-ОЙЛ, ООО
- ТРАНСАЗИЯ ЛОДЖИСТИК, ООО
- ТРАНСБУНКЕР-НОВО ООО ТРБ-НОВО, ООО
- ТРАНСКОМ, ООО
- ТРАНСМИНВОД, ООО КОМПАНИЯ
- ТРАНСМОСТ СОЧИ, ООО
- ТРАНСНЕФТЬ-СЕРВИС, АО
- ТРАНСПОРТ И УСЛУГИ, ООО
- ТРАНСПОРТ, ООО
- ТРЕНДИМПОРТ, ООО
- ТРЕСТ ЮЖНЫЙ САХАР, ОАО
- ТРЕСТ-2, ООО
- ТРИ БОГАТЫРЯ, ООО ФИРМА
- ТРИО, ООО
- ТРОЯ ГРУПП, ООО
- ТСЗ, ООО
- ТСМ, ООО
- ТСС КУБАНЬ, ООО
- ТСС, ООО
- УРОЖАЙ XXI ВЕК, ООО
- УСПЕНСКИЙ АГРОПРОМСОЮЗ, ООО
- УСПЕНСКИЙ САХАРНИК, АО
- УСПЕХ И ДЕЛО, ООО
- УСТЬ-ЛАБИНСКОЕ ДРСУ, ООО
- УЧАСТИЕ, ООО КХ
- ФАВОР ПЛЮС, ООО
- ФАИТ-КУБАНЬ, ООО ФИРМА
- ФАКТОР, ООО
- ФАНАГОРИЯ-АГРО, ООО
- ФАРМСЕРВИС, ООО
- ФАРМЦЕНТР, ООО
- ФОСАГРО-КУБАНЬ, ООО
- ФРУКТОДОМ, ООО
- ФУТБОЛЬНЫЙ КЛУБ КРАСНОДАР, ООО
- ХЕНДЭ ЦЕНТР КРАСНОДАР, ООО
- ХИМИК, ЗАО
- ХИМИЧЕСКАЯ ИНДУСТРИЯ, ООО
- ЦЕНТР-МОТОРС, ООО
- ЦММ-К, ООО
- ЧБК, ООО
- ЧЕРНОМОРСЕРВИС, ООО
- ЧЕРНОМОРСКАЯ ФИНАНСОВАЯ КОМПАНИЯ, ООО
- ЧЕРНОМОРТРАНСНЕФТЬ, АО
- ШАМБАЛА, ЗАО
- ШАНСПРОМАГРО, ООО
- ШИНОЙЛТРАНС, ООО
- ШИНСЕРВИС, ООО
- ШТИЛЬ ЗЮДВЕСТ, ООО
- ЭКВАТОР, ООО
- ЭКСПОСТРОЙ, ООО
- ЭКСПРЕСС-АВТО, ООО КОМПАНИЯ
- ЭКСПРЕСС-КУБАНЬ ООО
- ЭЛИТ, ООО
- ЭЛИТСПЕЦСТРОЙ, ООО
- ЭЛЛАДА, ООО
- ЭМУ-7, ООО
- ЭРА, ООО
- ЭРА, ООО
- ЭСКОМ КРАСНОДАР, ООО
- Ю-ТРЕЙД, ООО
- ЮБИЛЕЙНАЯ, ООО АФ
- ЮБИЛЕЙНАЯ, ООО ВИНОДЕЛЬНЯ
- ЮБС-КАВКАЗ, ООО
- ЮГ АГРО ПРОДУКТ, ООО
- ЮГ АГРОБИЗНЕС, ООО
- ЮГ ЛИЗИНГ, ООО
- ЮГ-АВТО, ООО
- ЮГ-АГРО-МЕДИКА, ООО
- ЮГ-АГРО, ООО
- ЮГ-БИЗНЕСПАРТНЕР, ООО
- ЮГ-БИОСФЕРА, ООО
- ЮГ-БЫТТЕХНИКА, ООО
- ЮГ-НОВЫЙ ВЕК, ООО
- ЮГ-ПРОФИЛЬ-СИСТЕМС, ООО
- ЮГ-ЭНЕРГО, ООО ГК
- ЮГАВТОДЕТАЛЬ, ООО
- ЮГВОДОКАНАЛ, ООО
- ЮГМОНТАЖ-2000, ООО
- ЮГНЕФТЕПРОДУКТ, ООО
- ЮГНЕФТЕТРАНС, ООО
- ЮГНЕФТЕХИМТРАНЗИТ, ООО
- ЮГНЕФТЬ-ЛИДЕР, ООО
- ЮГО-ВОСТОК АГРО, ООО
- ЮГРАС, ООО ТД
- ЮГСМИ, ООО
- ЮГСПЕЦ-МОНТАЖ, ООО
- ЮГСУ, ЗАО
- ЮГТРАНЗИТЗЕРНО-ЭКСПО, ООО
- ЮГЭНЕРГО, ООО
- ЮГЭНЕРГОМОНТАЖ, ООО
- ЮЖГАЗЭНЕРДЖИ, ООО
- ЮЖМОРГЕОЛОГИЯ, АО
- ЮЖНАЯ БУНКЕРНАЯ КОМПАНИЯ, ООО
- ЮЖНАЯ КОРОНА-БКЗ, ООО
- ЮЖНАЯ РИСОВАЯ КОМПАНИЯ, ООО
- ЮЖНАЯ, АО АГРОФИРМА
- ЮЖНЫЙ ПОЛЮС, ООО
- ЮЗК, ООО
- ЮЛЯ И КО, ООО
- ЮМК, ОАО
- ЮМК, ООО
- ЮНИВЕРСИТИ ПЛАЗА, ООО
- ЮНК, ООО
- ЮНКОМ, ООО
- ЮРСК, ООО
- ЮСК, ООО
- ЮСС, ООО ФИРМА
- ЮТЭК, ООО
- ЮФО ГРУП, ООО
- ЮЭТ, ООО
- ЯСЕНСКИЕ ЗОРИ, ЗАО

Телефон горячей линии:

8-800-505-10-55

ECOGAS – ЭКОНОМИЯ ДЛЯ ВАС!



Сайт сети АГНКС «Газпром»
www.gazprom-agnks.ru

Сайт газомоторной техники
www.ecogas-auto.ru

СЕТЬ АГНКС ГАЗПРОМ

Филиал в г. Краснодаре 8 (861) 298-12-45
south-ko@gmt-gazprom.ru

Реклама

EcoGas — экономия для вас!

«Газпром газомоторное топливо» частично компенсирует стоимость газобаллонного оборудования при установке в партнерском пункте по переоборудованию, предоставляя топливную карту с бонусами баллами*, которыми можно частично оплатить топливо. До 35 000 баллов** в зависимости от типа транспортного средства.

* 1 балл = 1 рубль
** Для юридических лиц действуют особые условия

на 30-40% выше срок
службы масла

до 80% меньше
выбросов токсичных веществ

на 35-45% снижен
износ двигателя

Метан относится к наиболее безопасному классу топлива по степени чувствительности к воспламенению

VISITABRAU.RU

ПОВОД ДЛЯ ПУТЕШЕСТВИЯ — АБРАУ-ДЮРСО

- Экскурсии
- Активный отдых
- Гастрономический туризм
- Бутик-отель «Империал»
- Уникальные спа-ритуалы и многое другое

VISITABRAU