

BUSINESS GUIDE

«В «КИВАЧЕ» Я ЗА НЕДЕЛЮ ПРОШЛА ВСЁ И УЗНАЛА ВСЁ, ЧТО МНЕ НУЖНО БЫЛО»



Татьяна Буланова, известная певица, актриса и телеведущая, рассказала, почему для оздоровления своего организма выбрала именно карельский центр интегративной медицины - знаменитую клинику «Кивач».

Татьяна, как давно вы узнали о клинике «Кивач»?

- Услышала много лет назал, я лаже не помню, от кого. Но помню, что мне очень захотелось поехать, потому что здесь похудеть можно и очистить организм.

Ваше желание наконец-то исполнилось. Довольны ли вы своим пребыванием в «Киваче»?

Я ехала сюда, думала: ну да, интересно попробовать все. Первый день, второй день... Впечатлена! Здесь настолько приветливые, настолько квалифицированные врачи! Настолько профессиональные медсестры, горничные! Да абсолютно все! Я просто в таком эмоциональном восторге, вы не представляете.

Почему вы выбрали программу «Детокс»?

Когда ты приезжаешь сюда на программу «Детокс», то самое основное – это очистка. И действительно, это чувствуешь по себе. А сброс килограммов — это как бонус, приятное дополнение. Возможно. часть из них и вернется, но я все равно буду чувствовать себя психологически легче, понимая, что если

и была во мне какая-то гадость, то она ушла.

Говорят, что в клинике такое насыщенное расписание, что некогда грустить о еде. Это так?

 Ла. не успеваещь лумать о еде во время голода, потому что расписано все не то что по часам, а по минутам. С. 5 утра практически до 9 вечера процедуры: то одна процедура, то другая, то третья.

Честно говоря, никогда в жизни не голодала. Здесь же у меня получилось даже четыре дня без еды, потому что я записалась на обслелование, где нужно было обязательно голодать. И могу сказать, я это вылержала Сейчас мне уже можно немножко есть какие-то салаты, а я что-то и не хочу особо.

– Планируете ли еще приезжать в клинику?

– Я завтра уезжаю, и мне как-то даже немножко жалко. Не до слез. может быть, но грустно уезжать, потому что мне бы очень хотелось вернуться. Очень. Я надеюсь, что я

– Будете ли рекомендовать клинику «Кивач» своим друзьям, знакомым?

— На самом леле, злесь все очень как-то безболезненно. Насколько я трус, но здесь просто все на высшем уровне. Поэтому рекомендую. Это действительно очень классно.

- А почему классно? В чем главные особенности «Кивача», на ваш езгляд?

— Во-первых, диагностика. Потому что тут берут все анализы, которые входят в программу. И еще здесь можно просто обследоваться от и до. Во-вторых, если ты едешь на программу «Детокс», то почиститься — это тоже очень важно. В-третьих, кто-то, наверное, может приехать сбросить килограммы, отдохнуть. Здесь есть еще оздоровительные программы, есть какие-то программы для мужчин, есть программа «Антистресс».

– Что в клинике «Кивач» оказалось важным для вас?

— Человеку который все это придумал, памятник надо поставить. Потому что в одном месте я за нелелю прошла все что мне нужно было, и узнала все, что мне нужно было. Плюс получила детокс замечательный и еще килограммы сбросила. А если, допустим, взять программу на две недели или на десять дней, то там вообще можно оздоровиться на несколько лет вперед, на пару лет как минимум. Рекомендую!



ГЛАВНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА:

Более 20 лет клиника занимается очищением организма (детоксом) по специально

вегеторезонансное тестирование, гемосканирование, спектральную фототерапию,

квантовую эндовазальную терапию, лимфотропную терапию.

разработанным программам, она специализируется на интегративной медицине и была

признана «Лучшей Detox *** и Anti Age** клиникой» (премия Aurora Beauty & Health European

Awards 2014). Здесь применяются передовые подходы к диагностике и лечению, включая











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

8 (800) 100-80-30

образу идеальной модели Европейского www.kivach.ru фонда управления качеством.

* Клиника «Кивач». Лауреат в номинации «Лучшая Detox*** клиника», «Лучшая Anti Age** клиника». Премия Aurora Beauty & Health European Awards. **Антивозрастная. ***Детокс. ****О Услуги по профилю «Пластическая хирургия» предоставляются ООО «Кивач Эстетик плюс». Лицензия ЛО-10-01-001090 от 15 декабря 2016 г. Не является публичной офертой. Рекла





Клиника «Кивач» получила

звание «Признанное

совершенство 5 звездх



модели EFOM. Это означает, что в клинике

процессы обслуживания, лечения, развития, планирования и управления инновациями

организованы совершенно и соответствуют

(kivachclinic

OX)

EFQM

СЕРГЕЙ БУРУНОВ:

«ЗДЕСЬ ВСЕ ПО ДЕЛУ, СЮСЮКАНИЙ НИКАКИХ НЕТ»

В наш стремительный век очень важно находить время для себя, чтобы восстановить свои силы и сохранить здоровье. И лучше это делать, доверившись профессионалам с многолетним опытом работы. Известный российский актер театра и кино Сергей Бурунов рассказал, почему остановил свой выбор на известном центре интегративной медицины клинике «Кивач».

– Сергей, почему вы решили свой отдых посвятить оздоровлению?

– Я почувствовал, что силы уже не те, и начал заниматься своим здоровьем. Я долго искал место, где все в комплексе сосредоточено, где можно объединить все: и обследование, и лечение, и очищение, и так далее.

— И это место — клиника «Кивач»?

- Да. здесь я нашел то, что искал. В «Киваче» я провел семь дней и теперь знаю все о своем здоровье. Я сдал анализы, даже те, которые, по-моему, беременные не сдают. А я их сдал. Я сделал генетический паспорт. И теперь я могу лететь на Марс (смеется).
- Говорят, оздоровительные программы «Кивача» универсальны и корректируются специалистами клиники в зависимости от индиви-

дуальных особенностей каждого гостя. А что скажете вы?

Изначально я приехал на знаменитую программу «Детокс». Но поговорил с неврологом, он посмотрел на меня, щелкнул авторучкой и сказал: «Нет. вам — на «Антистресс». Видимо, ему понравился ход моих мыслей (смеется). И меня тут же перевели на «Антистресс». То есть в «Киваче» очень индивидуальный подход, в основе - потребности гостя, а не просто стандартные медицинские программы.

Что-то важное, ценное открыли для себя во время пребывания здесь?

Ты приехал, и ты можешь и отдохнуть, и оздоровиться. Именно оздоровиться — почиститься, проверить свой организм. Вот что важно. Мне врач сказал: «Вы же делаете



ТО своей машины, меняете масло. Вы же не заправляете ее соляркой, 92-м. 96-м. 98-м и сотым Гбензином]?» А мы это делаем [со своим организмом]. Особенно на новогодних праздниках. И все улетаем отдыхать, как нам кажется. Но это на самом деле не так. А нашему организму каково это все? Это же скафандр нашей души, его надо обслуживать. Как только ему становится плохо, он начинает погибать. Душа посылает SOS — и все, до свидания...

В чем, на ваш взгляд, существенные плюсы клиники?

– Здесь есть такие врачи, которых мне в Москве было сложно найти. Здесь в поликлинике есть все врачи, которые мне были нужны. Все! И здесь есть то, что вы ищете в комплексе для глобального, подчеркиваю, оздоровления организма. Сюда нужно приехать осознанно, если вы хотите привести себя в порядок. То. что вы ели, то, что вы себе позволяли, — за это придется очень серьезно расплачиваться. Нужно к этому лействительно быть готовым. Здесь все по делу, сюсюканий никаких нет. Абсолютно цивилизованный, европейский подход к оздоровлению, лечению и обследованию. Здесь действительно круто.



РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE

«ЭКОНОМИКА РЕГИОНА»

ОТДОХНУТЬ ОТ ВИРУСА

Признаюсь честно: я большой любитель съездить за рубеж. Нас таких в стране, конечно, много, а когда живешь у Черного моря, то в любом случае нужно разнообразие, чтобы наши курортные красоты не приедались. Но 2020 год не стал церемониться с нашими желаниями и планами и отодвинул евротуры на неопределенный срок. Казалось бы, можно порадоваться за наши здравницы напуганные коронавирусом российские туристы должны будут поехать в сезон именно на Черное море, где пока мал риск попасть под какой-нибудь карантин или не дай бог заразиться. Но, когда общаещься с местными отельерами, то особого воодушевления не замечаешь. Риск заразиться, конечно, есть везде такие уж времена. Что делать в такой ситуации? Запереться дома и отказаться от всяких радостей? Проблема вируса в головах — никто не знает, чего от него ждать завтра, поэтому что-либо планировать (даже отдых) рука не поднимается. Насколько это оправданно, покажет время. Но пока черноморские курорты свободны от карантина. Эксперты и вовсе говорят о том, что зловредный вирус умирает в жару, а на наших здравницах столбик термометра очень скоро поползет вверх. Впрочем, и отмен брони пока не так много — все, видимо. до победного будут надеяться, что коронавирус так же внезапно исчезнет. как и появился. Власти тоже решили поддержать курортную отрасль края и пока драконовских мер на побережье не вводят. А известным своей бесстрашностью российским туристам большего и не надо — кто хочет, тот наверняка поедет. Чтобы хоть на время забыть о курсе рубля и о вирусе.

НЕРАВНЫЙ СБОР

В 2019 ГОДУ ОБЩАЯ СУММА КУРОРТНОГО СБОРА В КРАСНОДАР-СКОМ КРАЕ СОСТАВИЛА 225,2 МЛН РУБ. ПРИ ЭТОМ УЧАСТНИКИ РЫНКА ГОВОРЯТ, ЧТО ЛИШЬ 40% ОТЕЛЬЕРОВ ЕГО ПЛАТЯТ, А ОСТАЛЬНЫЕ НАХОДЯТ СПОСОБЫ ЭТОГО НЕ ДЕЛАТЬ. ЕЛЕНА РЫЖКОВА



НА ЛАВОЧКИ И УРНЫ В 2019 году в Краснодарском крае туристы заплатили в краевую казну 225,2 млн руб. По состоянию на 15 марта 2020 года собрано чуть более 41 млн руб. Лидером предсказуемо стал Сочи — здесь собрано 146,1 млн руб. В Анапе собрали 42,8 млн руб., в Геленджике — почти 24 млн руб., Туапсинский район насобирал 11,9 млн

В 2019 году муниципальные образования, на территории которых реализуется эксперимент, приступили к освоению собранных средств. В Сочи за счет средств курортного сбора на набережных города установлено 109 теневых навесов, 313 лавочек, 10 туалетных модулей, 4 фотозоны, 245 урн. В Геленджике благоустроен сквер. В Горячем Ключе в Городском парке культуры установлено 12 тренажеров и 53 металлических урны. В Джубге благоустроена парковая зона. Там сделали детскую игровую зону, установили десять скамеек, десять урн, один спортивный и один игровой комплекс. В Небуге проведены работы по оборудованию детской игровой плошадки с резиновым покрытием, установлено девять лавочек, девять урн, проведено озеленение территории. Неосвоенные средства курортного сбора планируются муниципальными образованиями Краснодарского края к освоению в 2020 году.

В Краснодарском крае курортный сбор был введен 16 июля 2018 года после окончания чемпионата мира по футболу. Его должны платить отдыхающие в Сочи, Анапе, Геленджике, Горячем Ключе и четырех поселениях Туапсинского района (Новомихайловка, Небуг, Джубга и Шепси). Размер сбора в регионе составляет 10 руб. в сутки, его не платят несовершеннолетние, студенты, пенсионеры, ветераны, инвалиды, а также местные жители.

Власти Краснодарского края признают эксперимент по курортному сбору успешным, заявил в январе этого года председатель Заксобрания Краснодарского края Юрий Бурлачко. В 2020 году курортный сбор начали взимать еще три муниципалитета края: Ейск, Должанское поселение Ейского района и Тенгинское поселение Туапсинского района. В 2020 году власти Краснодарского края рассчитывают увеличить поступление курортного сбора на 25%.

НЕРВЫ ДОРОЖЕ

Оператором сбора средств выступают отельеры, они получают деньги с отдыхающих и передают их в региональный Фонд развития курортной инфраструктуры. Сбор не включается в стоимость размещения: гости платят его отдельно при въезде в отель или выезде из него. И отельеры недовольны такой ситуацией. Гендиректор сочинского санаторно-курортного комплекса «Знание» Дмитрий Богланов говорит, что при начислении курортного сбора со сложностями сталкиваются все крупные отели. «Во всех случаях средства размещения должны оформлять приходно-кассовый чек, а расчеты происходят за наличные. Безналичные расчеты предполагают плату за эквайринг, а также понимание того, кто должен ее вносить, — а его нет. Терять на комиссии свою прибыль гостиницы не готовы, а брать с туристов нельзя. Еще одна сложность состоит в том, что оформление каждого гостя занимает определенное время, туристов это раздражает, а сотрудникам доставляет неулобства. Если мы возьмем среднее время шесть минут на человека и 120 человек, которые могут заселиться в день, получим 7,5 часа», — поясняет господин Богданов.

Таким образом, крупные объекты размещения вынуждены нанимать дополнительный персонал. Расходы на оплату труда двух человек, которые будут заниматься только оформлением курортного сбора, по подсчетам господина Богданова, составляют 100 тыс. руб. в месяц или 1,2 млн руб. в год.

При этом, по словам эксперта, в Краснодарском крае размер курортного сбора не вызывает сильного раздражения у туристов. Он говорит, что отказы оплатить сбор можно отнести к единичным случаям. Туристов гораздо больше раздражает сам процесс. Кроме прочего, господин Богданов отмечает, что наличие курортного сбора не решает основную проблему региональных курортов. А заключается она в нехватке у курортных территорий средств на местные нужды и поддержание городской инфраструктуры, которой, помимо жителей, ежегодно пользуются миллионы туристов.

Гендиректор туроператора «Дельфин» Сергей Ромашкин говорит, что экономика курортного сбора

В 2019 ГОДУ ТУРИСТЫ УПЛАТИЛИ В БЮДЖЕТ КУБАНИ 225 МЛН РУБЛЕЙ СБОРА

пока на стороне туристов. 10 руб. в сутки — это не та сумма, из-за которой отдыхающие будут переживать. «Однако любой дополнительный сбор — это своеобразный сигнал для туристов: здесь вам не рады. Никого привлечь таким способом нельзя», — говорит господин Ромашкин.

ВОПРОС ЖЕЛАНИЯ Сергей Ромашкин также отмечает, что курортный сбор платят далеко не все средства размещения. В Краснодарском крае, по мнению эксперта, его обходят 60% объектов. Фактически никакой ответственности за это нет. отели могут заявить, что просто не размещали у себя туристов в этот период. «Ситуация закономерно ставит честных отельеров в неравные конкурентные условия с теневым сектором», — говорит господин Ромашкин. Гендиректор НАО «Курорт экспертиза» Ирина Пожидаева отмечает, что в Краснодарском крае 50% славаемого петом жилья — это частные лома и квартиры. «Большое число отдыхающих в Краснодарском крае останавливаются в частном секторе, например, в частных мини-гостиницах, которые не учитываются как официальные средства размещения. И ни о каком курортном сборе, там речь, конечно же, не идет».-говорит Ирина Пожидаева.

Официально зарегистрированных средств размещения — отелей, гостиниц, санаториев и пансионатов — в Сочи около 3 тыс., а крупнейший сервис бронирования Booking.com предлагает более 5 тыс. объектов в Сочи. где можно остановиться. На сайте администрации Сочи в реестре операторов курортного сбора, по данным на март 2020 года, числятся 2,9 тыс. юрлиц и индивидуальных предпринимателей. Так же дела обстоят в Геленджике, Анапе и других курортных территориях. «Здесь жилье летом сдает не то что каждый второй — каждый первый. Квартиры и кемпинги под определение объектов размещения не подпадают, соответственно, туристы также не платят курортный сбор. Это же касается Ейска, Туапсе — да всех курортных городов», — говорит директор турагентства «Голубая бухта» Марина Оганесян. По ее словам, налог на отдых платит едва ли 35% всех отдыхающих. ■

ТУРИЗМ

КОММЕРЦИЯ СЛЕДИТ ЗА ФОРМОЙ

РЫНОК КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ В КРАСНОДАРЕ СТАГНИРУЕТ — НОВЫХ ПЛОЩАДЕЙ ПОЯВЛЯЕТСЯ НЕ ТАК МНОГО И ИХ, ПО ОЦЕНКАМ ЭКСПЕРТОВ, ХВАТАЕТ. ПРИ ЭТОМ, НЕСМОТРЯ НА РАЗВИТИЕ ОНЛАЙН-ТОРГОВЛИ, СТРОИТЕЛЬСТВО НЕДВИЖИМОСТИ ПО-ПРЕЖНЕМУ ОСТАЕТСЯ ХОРОШИМ ИНСТРУМЕНТОМ ПОЛУЧЕНИЯ СТАБИЛЬНОЙ ПРИБЫЛИ. ДМИТРИЙ МИХЕЕНКО

Рынок готовой коммерческой недвижимости в Краснодаре находится в состоянии стагнации, а в условиях назревающего экономического кризиса продажа торговых площадей и вовсе остановилась. Многие предприниматели не желая оставаться с рублями на руках, стараются инвестировать деньги в коммерческие площади с целью извлечения с них арендного дохода. Население же более охотно пользуется магазинами вблизи своего дома, в связи с чем застройщики еще на этапе планировки жилого объекта предусматривают в нем определенное количество квадратных метров коммерческой недвижимости. В долгосрочной перспективе эксперты прогнозируют смену формата традиционной торговли на онлайн-заказы, что заставит часть коммерческих площадей сменить формат с магазинов на пункты выдачи товаров.

РЫНОК ОТТЯГИВАЕТ ПЕРИФЕРИЯ

Основной пик девелоперской активности на рынке торговой недвижимости Краснодара пришелся на период миграционного бума, который наблюдался 10—12 лет назад. К таким выводам пришли аналитики компании Cushman & Wakefield, проведя специально для «ЭР» исследование рынка коммерческой недвижимости кубанской столицы. Тогда же, по их словам, были введены самые крупные торговые центры кубанской столицы.

«В настоящее время рынок торговой недвижимости Краснодара насыщен и, по сути, поделен между несколькими крупными торговыми центрами — "Галерея Краснодар", "Красная Площадь", ОZMall и "МЕГА". В большей части это связано со сложной транспортной ситуацией в городе и нежеланием посетителей тратить время на дорогу до объекта», — говорит директор по развитию бизнеса Cushman & Wakefield Ольга Ясько.

По этой же причине, по словам эксперта, сейчас пользуются спросом небольшие районные торговые центры, которые строятся в новых жилых кварталах с высокой плотностью застройки. Также часть покупательской аудитории, особенно в части ежедневных покупок, перетягивают на себя торговые операторы на площадях формата streetretail, которые, в связи с активным жилищным строительством. появляются на первых этажах жилых домов.

«Торговые операторы рассматривают рынок Краснодара, но смотрят только лучшие и наиболее посещаемые объекты. На развитие рынка торговой недвижимости столицы Кубани также оказывает сейчас (и будет оказывать) развитие рынков курортных городов, таких, например, как Анапа или Геленджик», — говорит Ольга Ясько.

Аналитики компании также отмечают, что, в том числе, по вышеуказанным причинам в данный момент заморожена работа по проектам нескольких региональных и суперрегиональных объектов. Из крупных, например, запланирован ввод второй очереди «МЕГИ» (арендопригодная площадь (GLA) — 88 тыс. кв. м) на 2022 год.

Что касается рынка складской недвижимости, то на Юге России его формируют два крупных города — Краснодар и Ростов-на-Дону, расположенные на расстоянии около 270 км друг от друга. Они обеспечивают складскими площадями Краснодарский край, Ростовскую область, а также весь Северо-Кавказский федеральный округ. По данным аналитиков Cushman & Wakefield, объем предложения по складской недвижимости в Краснодаре на сегодняшний день составляет 517,6 тыс. кв. м.



«Как и в целом в России, строительство новых объемов складской недвижимости рассматривается обычно при наличии конкретного заказчика — в формате built-to-suit (строительство объекта для конкретного клиента,— «ЭР»). Основной спрос формируется со стороны операторов розничной торговли. В настоящий момент доля вакантных площадей близка к 0%, а средняя запрашиваемая ставка аренды составляет 3,4—3,6 тысячи рублей за квадратный метр в год»,— говорит госпожа Ясько.

ВЫСОКОМАРЖИНАЛЬНЫЙ БИЗ-

НЕС В настоящее время, по данным консалтинговой компании Macon, стоимость продажи и аренды коммерческих площадей в Краснодаре сильно за-

висит от месторасположения того или иного объекта. В среднем квадратный метр площади стоит порядка 80–85 тыс. руб., а аренды — 1500–1800 руб. за кв. м в месяц.

По словам директора агентства недвижимости «СОК» Оксаны Солдатовой, стоимость коммерческих площадей формируется по принципу «плюс 30—40 тыс. руб. от стоимости квартир». Именно поэтому, если сдавать в аренду обычную квартиру, то маржа будет значительно ниже, чем от сдачи в аренду коммерческих площадей, на которые всегда найдется арендатор.

«Доходность с коммерческой недвижимости доходит до 14% в месяц. Грубо говоря, если мы приобретаем площадь коммерческого назначения

САМЫМИ ВОСТРЕБОВАННЫМИ ПОМЕЩЕНИЯМИ ЯВЛЯЮТСЯ ПЛОЩАДИ ПОД МАЛЫЙ БИЗНЕС: САЛОНЫ КРАСОТЫ, АПТЕКИ, ПРОДУКТОВЫЕ МАГАЗИНЫ, ДЕТСКИЕ СЕКЦИИ

за миллион, то он даст нам ежемесячно 140 тысяч рублей. Прирост цены на коммерческую недвижимость ежегодно составляет около 6 %, однако это относится больше к строящимся объектам, поскольку в процессе стройки ближе к сроку сдачи застройщик поднимает цену на объект ежемесячно по 1000—1500 рублей за квадратный метр. Что касатся уже готовых объектов, которые сдаются центре, там ситуация стабильна»,— говорит госпожа Соплатова

По информации председателя совета директоров ГК «ЮгСтройИмпериал» Станислава Николенко, популярные коммерческие площади в жилых домах имеют метраж от 30 до 80 кв.м., а максимально востребованы — 40–50 кв. м. Особенно актуальны, по его словам, помещения со свободной планировкой, которые можно подстроить под любой бизнес. Самыми востребованными помещениями являются площади под малый бизнес: салоны красоты, аптеки, продуктовые магазины, детские секции и так далее.

«Как и в большинстве направлений на рынке недвижимости, большую роль играет наличие уникальных сервисов. Так, при выборе и покупке жилья клиенты уделяют особое внимание потребительской инфраструктуре. А успешность коммерции зависит от конкретного расположения жилого комплекса: район и поток людей. Объем коммерческих площадей для каждого жилого комплекса мы рассчитываем исходя из его концепции. При расчете учитывается количество проживающих людей в округе, планируемое количество жильцов в жилом комплексе, обеспеченность района сервисами и наличие там крупных ретейлеров. Примерное соотно-

МНЕНИЕ

Станислав Николенко, председатель совета директоров группы компаний «ЮгСтвойИмпериал»:

— Сегодня, когда человек покупает не просто квадратные метры, а новый стиль жизни, задача современного застройщика — создать ему для этого все необходимые условия, по сути — комфорт у дома. У нашей компании, к примеру, в 17 сданных объектах и еще в 12 комплексах, находящихся на стадии активного строительства, предусмотрены коммерческие помещения, поскольку они необходимы потенциальному покупателю жилья. Еще на этапе проектирования мы продумываем каждую деталь: от планировки коммерческого помещения, которое станет стартом для нового дела или продолжит линию уже готового бизнеса, до момента наполнения зоны коммерции. Помимо этого, мы осуществляем поиск конкретных партнеров, которые смогут максимально удовлетворить потребности будущих жителей жилых комплексов.

Если говорить конкретно, то есть много положительных отзывов о присутствии в шаговой доступности семейного фитнеса. Данное направление видится нам перспективным, и мы планируем открывать новые семейные фитнес-комплексы и дальше.

Нам кажется важным учитывать опыт уже сданных объектов и пожелания будущего собственника коммерческого помещения. Еще на этапе строительства новых комплексов мы можем изменить детали по запросу клиента. Например, количество входов, расположение вентиляции, наличие индивидуального или общего санузла на несколько помещений и так далее.

НЕДВИЖИМОСТЬ

шение — 5 процентов от общей площади продаваемого жилья», — рассказывает господин Николенко.

МАГАЗИНЫ ВЫТЕСНЯЕТ ИНТЕР-

HET Тем не менее, если сравнивать рынок сейчас и ситуацию на нем десятилетней давности, то, безусловно, коммерческая недвижимость в Краснодаре сегодня находится в состоянии стагнации, считает генеральный директор компании Масоп Илья Володько. По его словам, уже несколько лет назад произошло определенное накопление площадей как в офисной, так и в торговой недвижимости, а дальше деловая активность в городе остановилась, и того объема, который сегодня есть на рынке, вполне достаточно. В настоящее время рынок, по мнению эксперта, сбалансирован.

«Можно говорить о том, что происходят некоторые структурные изменения. Если взять, к примеру, какие-то центральные улицы города, то, допустим, оттуда уходят какие-то магазины одежды, и площади замещаются другими форматами, например, точками общественного питания. Помещения могут высвобождаться, их собственники или арендаторы меняться, но это нельзя отнести к каким-то тенденциям рынка коммерческой недвижимости. Такие изменения характерны для любого рынка, и я бы не сказал, что в Краснодаре существует какой-то избыток пустующих площадей или, наоборот, их нехватка».— говорит господин Володько.

Смена форматов, по словам эксперта, обусловлена, в том числе, развитием интернет-торговли. Сейчас, например, многие заказывают товары через Сеть, в связи с чем торговые точки могут закрываться, однако есть потребность в пунктах выдачи товаров, для которых опять же необходимы помещения. В каждом городе организуются склады, распределительные центры и пункты выдачи этих товаров. Таким образом магазины заменяются распределительными центрами, и на это сейчас есть спрос со стороны онлайн-операторов.

«Развитие интернет-торговли не должно ударить по традиционным торговым точкам в крупных торговых центрах. По крайне мерее, в ближайшие годы. Важно понимать, что развитие новых форм торговли происходит не так быстро, как кажется — все равно остается достаточно большая аудитория, которая хочет видеть, что покупает, потрогать это руками. Во-вторых, развитие интернет-торговли происходит параллельно традиционным формам. Тем более что торговые операторы, имеющие торговые точки, сами развивают альтернативные форматы покупки товара. Наверное, в будущем развитие интернет-торговли приведет к закрытию торговых точек, но точно не скоро», — констатирует Илья Володько.

Сейчас, по его словам, прослеживается активная тенденция ухода в интернет на рынке банковского обслуживания. Допустим, Райффайзен банк принял стратегию по сокращению своих офисов по всей России, оставляя, условно говоря, в одном городе один офис и полностью переходя на удаленное обслуживание. В России есть банки, которые полностью работают удаленно, вроде «Тинькофф», а сейчас и все остальные кредитные организации, которые работают в классическом сегменте, сокращают свое физическое присутствие, поскольку в этом нет необходимости, оставляя ограниченное количество офисов на город, тем самым освобождая коммерческие площади.

«По такому же сценарию в течение 10—15—20 лет может с рынка уйти какая-то часть магазинов. Но не полностью. Это будет происходить за счет сокращения экспансии — то есть старые магазины закрываться, может, и не будут, но не будет открываться новых. Но это произойдет плавно, со временем»— резюмирует господин Володько.

РУБЛЬ УДАРИЛ ПО ПРОДАЖАМ

Сейчас основную тенденцию на рынке коммерческой недвижимости в Краснодаре, как и по всей России, определяет текущая макроэкономическая ситуация в стране. В связи с недавним падением рубля по отношению к доллару, рынок продажи

коммерческих площадей в столице Кубани встал, констатирует директор федеральной риелторской компании «Этажи» в Краснодаре Вадим Камалов. По его словам, это связано с тем, что многие коммерсанты привязывают свою недвижимость к иностранной валюте, а оставаться с рублями, которые в любой момент могут обесцениться, на руках, никто не урчет

«В Москве, например, идет прямая привязка к доллару, а у нас все же большинство предпринимателей ориентируется на его курс. Это связано с тем, что они часто летают за границу или держат в основном свои активы в валюте. Сейчас же те люди, которые выставляли свои коммерческие объекты на продажу, снимают их, поскольку не хотят оставаться с рублями на руках. Сделки по продаже коммерческой недвижимости сейчас совершаются в основном только в том случае, когда продавец тут же покупает себе какой-нибудь другой объект. Если инвестировать деньги некуда, с продажи объект снимается. Именно поэтому в настоящий момент рынок коммерческой недвижимости встал наглухо», — констатирует риелтор.

Эксперт отмечает, что в последние годы рынок вроде бы начал потихоньку оживать, люди адаптировались к стабилизации национальной валюты, но как только она стабилизировалась, вновь грянул кризис. Поэтому пока экономика не стабилизируется. пока не нормализуется курс, ситуация на рынке коммерческой недвижимости не поменяется. А владельцы коммерческой недвижимости сейчас будут выжидать лучших времен. Что касается аренды коммерческой недвижимости, то она, по мнению риелтора, в последнее время стала даже несколько активнее. Люди, которые купили коммерческие плошади, вместо их продажи решили уйти в аренду, а арендодателю без разницы, какая экономическая обстановка в стране: как он сдавал квадратные метры при низком курсе доллара, так и продолжает сдавать при высоком. Недвижимость является хоть каким-то гарантом стабильности в существующих экономических реалиях.

«Интересно, но если есть возможность купить коммерческие площади, люди их покупают, поэтому рынок покупателя активнее процентов на 40 рынка продавца. Просто люди сейчас инвестируют свои деньги в коммерческие площади», — говорит господин Камалов.

ИНФЕКЦИОННЫЕ КОРРЕКТИВЫ

Еще одна реалия на рынке коммерческой недвижимости сегодня — это введенные во всех субъектах Федерации меры по борьбе с коронавирусом. В частности, в Краснодарском крае региональный департамент потребительской сферы и рынка регулирования алкоголя выдал рекомендации всем владельцам заведений общепита и развлечений (кинотеатры, клубы и т. д.), находящихся в торгово-развлекательных центрах и не только, приостановить свою деятельность до 1 мая. С владельцами ТРЦ также проводится работа, направленная на освобождение арендаторов коммерческих площадей от арендной платы на это время, а с естественными монополиями ведется разговор об отсрочке оплаты пострадавшему от карантина бизнесу коммунальных платежей.

Еще одна угроза, которая коронавирусная инфекция может представлять для рынка коммерческой недвижимости, это остановка строительства будущих объектов. По данным опрошенных «ЭР» экспертов, в Москве, например, неофициально власти уже «разгоняют» строителей, поскольку одновременно на стройке находятся больше 100 человек, что противоречит карантинным мерам. Остановка строительства, по словам участников рынка, прямым образом влияет на сроки сдачи объектов в эксплуатацию, приблизительно в пропорции: месяц простоя — три-четыре месяца задержка ввода здания в строй. И все это на фоне того, что застройщики сегодня пользуются заемными деньгами, за которые платят проценты, а это может влиять на удорожание квадратных метров как жилой, так и коммерческой недвижимости.

«Сейчас мы не понимаем, что будет происходить с рынком, но уже видим, что это напрямую будет связано с тем, что произойдет со строительством в Краснодарском крае. Еще у нас есть опасения, что могут закрыть МФЦ и Росреестры. Каким образом будет проходить регистрация сделок с недвижимостью, если все они уйдут на карантин? Дело в том, что любая сделка регистрируется две-три недели, и если МФЦ и Росреестр закроют даже всего на полтора месяца, потом они просто не справятся с наплывом посетителей, будут большие задержки с выпуском подтверждающих собственность документов, будь то долевое строительство или передача права собственности уже готового объекта. У Росреестра уже сейчас огромные задержки», — рассказывает Оксана Солдатова.

В то же время, по словам заместителя финансового директора СК «Неометрия» Александра Спасова, если рассматривать ситуацию с точки зрения потребительской сферы, то потенциальным покупателям коммерческой недвижимости пока волноваться не стоит, поскольку удорожание квадратных метров не происходит сразу после изменения курса доллара по отношению к рублю. По мнению эксперта, удорожание коммерческих объектов в итоге может произойти лишь на величину роста стоимости используемых в процессе строительства иностранных материалов и комплектующих, но на это нужно какое-то время, поскольку рынок жилья реагирует на изменение курса доллара позже, чем рынок строительных материалов.

«В нашей компании изначально финансовая модель каждого проекта многоквартирных домов с коммерческими помещениями просчитывается на весь период строительства, в том числе с учетом инфляционных рисков. Поэтому произошедшие изменения на валютном рынке не отразятся на ходе строительства жилых комплексов "Неометрии". Если рассматривать приобретение коммерческой недвижимости с точки зрения инвестиций, то на сегодняшний день это самая надежная форма сохранения и приумножения собственных денежных средств из множества предложений на финансовом рынке», — говорит эксперт. ■

В 2020 году в Краснодаре функционируют 16 крупных торговых центров;

Совокупная площадь объектов составляет 803,6 тыс. кв. м GLA;

Обеспеченность торговыми площадями составляет 797 кв. м/1 000 чел. (Исходя из численности населения 1 007 964 человек. По данным оценки численности населения на 1 января 2019 года по муниципальным образованиям Краснодарского края).

Крупнейшие объекты с торговой площадью свыше 100 тыс. кв. м

Название	Год ввода в эксплуатацию	Площадь GLA
OZ Mall	2012	169 00
Красная Площадь	2006 — 2012	142 000
СБС Мегамол	2009	120 600
Мега	2008	101 300
ТЦ Галактика	2009	80 000
Галерея Краснодар	2008	64 800

График ввода торговых площадей в г. Краснодар

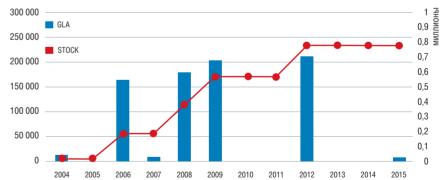
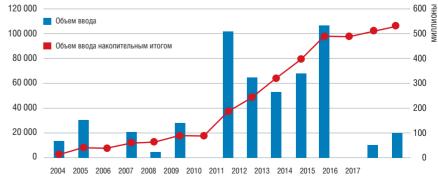


График ввода складских площадей в г. Краснодар



*по данным компании Cushman & Wakefield



СПИКЕР ЗСК ЮРИЙ БУРЛАЧКО: «ПОПРАВКИ В КОНСТИТУЦИЮ ОБЕСПЕЧАТ ДАЛЬНЕЙШЕЕ УСТОЙЧИВОЕ РАЗВИТИЕ РОССИИ»

Председатель краевого парламента — единственный представитель от Краснодарского края, который входил в рабочую группу по принятию изменений в главный Закон государства. Чем обусловлены поправки в Конституцию, и каким образом они будут влиять на дальнейшую жизнь жителей России в целом и Кубани в частности рассказал Юрий Бурлачко

— Юрий Александрович, каким образом поправки в Конституцию России смогут изменить жизнь россиян?

— Думаю, благодаря поправкам жизнь россиян, в том числе и кубанцев, станет более осмысленной. Они благотворно скажутся на самочувствии как общества в целом, так и мироощущении каждого из нас. Любое государство исторически опирается на сумму национальных идей, а также закрепленных в общественном сознании ценностей и приоритетов. Они должны найти свое выражение в законодательной базе. Поэтому очень важно, чтобы к совершенствованию Основного закона были причастны все граждане. Мы, члены рабочей группы по внесению поправок в Конституцию, полностью разделяем подход президента России Владимира Путина, который сказал, что «мнение народа как носителя суверенитета и главного источника власти должно быть определяющим».

Что получилось в итоге? Мы увидели в числе прочего большой общественный запрос на увеличение гарантий социальной защищенности граждан со стороны государства. То есть в нашем обществе сохраняется вера в давний принцип, перешедший нам, надо полагать, по наследству от предыдущей эпохи, согласно которому государство должно быть не только правовым, но и социальным. Именно это было лейтмотивом обсуждаемых поправок в Конституцию.

Каковы конечные цели поправок в Основной закон страны и как скоро это смогут ощутить на себе жители Краснодарского края?

- По итогам обсуждения предлагаемых поправок стало очевидным, что стремление к законодательно закрепленному статусу социального государства — насущная потребность, которая имеется в нашем обществе. От государства это своего рода система гарантий. Разве плохо, если это будет зафиксировано в Основном законе страны? Думаю, что нет. Наоборот, для успеха любого дела важно сначала максимально четко, в деталях определить, какой результат хочется иметь в итоге. А следующим шагом станет отработка так называемой дорожной карты для достижения этого результата. Эта работа и была проведена в рамках подготовки поправок в Конституцию. Ведь основной закон указывает вектор движения, он содержит четкие ориентиры, по которым будут сверяться действия на всех уровнях власти и политический курс страны в целом. В развитие этого вектора мы и будем совершенствовать краевую законодательную базу.

На какие именно социальные аспекты направлены поправки в Конституцию РФ?



— В Конституцию Российской Федерации вводятся нормы, гарантирующие минимальный размер оплаты труда не менее величины прожиточного минимума трудоспособного населения. Также закрепляются конституционные гарантии обязательной регулярной индексации пенсий, социальных пособий, иных социальных выплат. Нет сомнений, что внесение таких поправок усилит социальную защищенность граждан и станет фундаментальной основой для их труда и жизни.

Не менее важными изменениями Основного закона станут нормы, которыми закрепляется незыблемость семейных ценностей. Так, в Конституции будет прямо установлено, что брак — это союз мужчины и женщины. Особое внимание в представленных дополнениях уделяется детям как важнейшему приоритету государственной политики.

Защита семейных ценностей, забота о детях, бережное отношение к старшему по-колению – все это высшие ценности в культуре каждого из народов, проживающих в Российской Федерации. Их закрепление в Основном законе страны будет способствовать консолидации нашего общества.

— Повлияют ли поправки в Конституцию на бюджетную политику края?

— Бюджет Краснодарского края имеет ярко выраженную социальную направленность. Принятие «социального пакета» усилит эту составляющую. Но не следует забывать, что основой социального государства является сильная экономика. Вот на чем необходимо сосредоточить все силы. Об этом неоднократно говорил и губернатор Кубани Вениамин Иванович Кондратьев,

по инициативе которого была разработана Стратегия социально-экономического развития Краснодарского края — 2030. Создание условий для бизнеса и инвесторов, организация новых рабочих мест, развитие инфраструктуры – это залог того, что будут средства на выполнение социальных обязательств.

Какой опыт Краснодарский край вложил в принятие поправок в Конститу-

— В Законодательное собрание Кубани поступило 25 обращений со всего края, содержавших более 150 предложений. Все они стали предметом тщательного обсуждения в профильных комитетах регионального парламента.

Кроме того, мы осуществляли сбор предложений на специально организованных площадках совместно с экспертами, научным сообществом, институтами гражданского общества. В Законодательном собрании был проведен круглый стол, где свои предложения по конституционным поправкам озвучили представители ряда муниципальных образований, члены Общественной палаты Краснодарского края и экспертноконсультативных советов профильных комитетов, ученые ведущих вузов региона, в первую очередь правоведы-конституционалисты.

Такая активность была проявлена потому, еще раз повторюсь, что поправки важны и для страны в целом, и для каждого из нас. Они обеспечат дальнейшее устойчивое развитие России, повышение социальной защищенности ее граждан, позволят сохранить традиционные ценности всех народов нашей многонациональной страны.

ХРОНИКА ПРИНЯТИЯ ПОПРАВОК В КОНСТИТУЦИЮ

15 января — президент России Владимир Путин во время обращения к Совету Федерации РФ предложил внести поправки в Конституцию, которые предполагают расширение полномочий законодательной и судебной ветвей власти, что, по сути, означает создание в России президентско-парламентской республики.

17 января — состоялось первое заседание рабочей группы по подготовке предложений о внесении поправок в главный Закон страны. Всего в группе значилось 75 человек — политики, общественные деятели, правовики, представители бизнеса и культуры.

20 января — Владимир Путин внес в Государственную думу проект закона о поправке к Конституции РФ. Он предложил, в частности, закрепить приоритет Основного закона страны перед международными договорами, а также доверить Госдуме утверждать главу правительства, вице-премьеров и министров.

23 января — Госдума приняла в первом чтении законопроект о поправках в Конституцию РФ. Все фракции поддержали законопроект

10 марта — перед рассмотрением в Госдуме во втором чтении законопроекта о поправках к Конституции депутат от «Единой России» Валентина Терешкова предложила либо убрать из Основного закона упоминание о двух президентских сроках, либо обнулить их для действующего главы государства.

11 марта — законопроект был принят Государственной думой в третьем чтении и одобрен Советом Федерации.

12 марта — поправки в Конституцию поддержали законодательные собрания всех 85 субъектов РФ, в том числе и депутаты Законодательного собрания Краснодарского края, за исключением членов парламентской фракции КПРФ, которые воздержались по данному вопросу.

16 марта — Конституционный суд России признал закон о поправках в Конституцию соответствующим Основному закону страны. Одобренные поправки, в частности, включили в себя норму об «обнулении» президентских сроков Владимира Путина.

Всероссийское голосование за принятие поправок в Конституцию РФ



3% превысив показатель 2018 года

и на 12% – 2017 года, что составля-

ет порядка 580 млн руб. В бюджете

2020 года предусмотрены расходы,

превышающие 2017 год почти на

программ Краснодарского края, в

результате из федерального и кра-

евого бюджетов получены сред-

По состоянию на 1 января пол-

ностью погашен коммерческий

кредит муниципалитета перед

банком. На начало 2018 года он

бюджетных средств. Проведение

закупок на основе конкурсных

процедур позволило сэкономить

198 млн руб., что на 72 млн боль-

ше, чем за аналогичный период

2018 года. В процентном соот-

ношении уровень экономии 16%

альная направленность бюджета: на содержание и развитие

социальной сферы направлено

3,6 млрд руб. - 74,6% от общего

В 2019 году сохранена соци-

Особое внимание уделялось

расходования

ства в размере 2,5 млрд руб.

составлял 169 млн руб.

против 9% в 2019 году.

эффективности

Анапа приняла участие в ре-

15 государственных

1 млрд руб.

ализании

СТРАТЕГИЧЕСКИЙ ПОДХОД

Основными отраслями в Анапе являются курортно-туристский комплекс и потребительский рынок, который обслуживает гостей города и туристическую инфраструктуру. Однако, чтобы избежать полной сезонности, власти города стремятся развивать и другие сферы

Курортный вектор

Стратегическими отраслями муниципального образования являются курортно-туристский комплекс и потребительский рынок – они формируют 80% оборота всех отраслей.

Коллективный сектор курортного комплекса в Анапе сегодня насчитывает 902 объекта. Услуги по временному размещению и проживанию оказывают более пяти тыс. объектов индивидуального сектора, в том числе 3,5 тыс. индивидуальных предпринимателей.

Количество туристов, которых приняла Анапа в 2019 году, составило порядка 5 млн человек, что на 3% выше уровня 2018 года.

Объем услуг оказанных здравницами Анапы составил 7,3 млрд руб., это на 10% превышает уровень 2018 года. Кроме того в Фонд развития курортной инфраструктуры от операторов курортного сбора Анапы поступило 63,3 млн руб., в том числе в 2019 году - 42,4 млн руб. В результате публичного голосования жители и гости города-курорта Анапа сами определили, на что пойдут собранные средства. Наиболее приоритетным направлением выбрано благоустройство Центральной набережной. Проектом благоустройства предполагается создание современной, запоминающейся набережной, которая станет новой точкой притяжения для туристов и жителей города. Кроме того, проводится опрос общественного мнения, на основании которого будет сформирован перечень объектов курортной инфраструктуры на территории курортных поселков Витязево, Сукко, Благовещенской.

В 2019 году в Анапе функционировали 126 пляжных территорий и рекреационных зон, протяженность обустроенных пляжей увеличена на 800 метров.

В Анапе также ведется борьба со строительством на песчаных дюнах. Под снос попали пять незаконных многоэтажных строений в селе Витязево недалеко от базы отдыха «Баргузин». Еще одну стройку на песке удалось приостановить на проезде Золотистом.

В 2019 году 81 пляж был обеспечен видеонаблюдением, шесть пляжей обустроены для купания инвалидов. На пляжных территориях установлен 61 канализованный туалет.

Одним из основных условий привлечения в Анапу отдыхающих



является повышение качества предлагаемых услуг. Именно поэтому продолжается кампания по классификации средств размещения. На сегодняшний день категории по международной системе присвоены 1,1 тыс. объектам. В спектре объектов размещения есть все: от пятизвездного отеля до современного и доступного автокемпинга.

Развивается современное направление в туризме - аграрный туризм. В 2019 году в Анапе успешно функционировало 16 объектов с различной спецификой: виноградарство, конные прогулки, рыбалка и многое другое. Успешно работали 10 объектов, позиционирующих себя в нише гастрономического туризма. Это винные производства и

23,4 млрд руб., на 3,1 млрд руб. больше, чем за 2018 год.

В 2019 году введено в эксплуаташию 12 объектов, предназначенных для осуществления коммерческой деятельности, общей площадью свыше 5 тыс. кв. м. На территории города-курорта Анапа активно развиваются крупные

муниципалитета как федерального значения в части обеспечения жителей и гостей товарами и услугами в 2019 году проведено шесть этапов аукционных процедур, по результатам которых заключено 270 договоров на право размещения нестационарных торговых объектов на земельных участках, принадлежащих муниципалитету. При размешении указанных объектов обязательным условием оформления каждого было использование элементов брендбука. Многие объекты торговли, расположенные на частной территории, также начали использовать фирменный стиль Анапы. Это создает у гостей города уникальное впечатление о едином лривлекательном архитектурноэстетическом облике курорта федерального значения.

Бюджет показывает **POCT**

В 2019 году в консолидированный бюджет края хозяйствующие субъ-

Для эффективного развития курорта

> объема расходов. Достигнута положительная динамика развития основных направлений экономики. Оборот крупных и средних предприятий всех отраслей экономики составил 47,0 млрд рублей, на 5,3 млрд руб. превысив уровень 2018 года, темп роста – 112,7%.

Объем инвестиций, привлеченных в основной капитал крупных и средних организаций, по итогам 9 месяцев 2019 года составил 6,9 млрд руб. По состоянию на 1 января 2020 года завершена реализация четырех крупных инвестиционных проектов на сумму 2,8 млрд руб., создано более 170 новых рабочих мест, налоговые отчисления составили 54,7 млн руб.

Предпринимательская активность в Анапе остается одной из самых высоких в крае: численность субъектов малого бизнеса за 2019 год увеличилась на 713 единиц и составила более 11 тыс., годовой оборот показал рост на 2,7 млрд руб., достигнув 58,4 млрд руб., объем инвестиций увеличился на 10,4 млн руб. и составил 1,2 млрд руб. Численность занятых в экономике превысила 94 тыс. человек. Также в Анапе развивается сельское хозяйство и другие отрасли.





частные винодельни, крестьянско-фермерские хозяйства.

Потребительская СФЕРА В ПРИОРИТЕТЕ

В 2019 году в Анапе оборот розничной торговли по крупным и средним организациям составил торговые сети как федерального, так и краевого значения.

Для удовлетворения потребностей населения и гостей курорта в продуктах питания, в первую очередь в кубанских, в 2019 году функционировало 82 ярмарочных площадки.

екты Анапы уплатили 7,4 млрд руб. Прирост составил 3% (214 млн руб.).

Бюджет муниципального образования город-курорт Анапа в 2019 году исполнен по доходам в сумме 4,9 млрд руб., по расходам в сумме 4,8 млрд руб. с профицитом в сумме 111,8 млн руб.

Рост доходов произошел частично из-за мобилизации доходов (139,1 млн руб.). Также увеличились имущественные налоги на сумму 55,7 млн руб. Погашена задолженность по арендной плате на сумму 96,9 млн руб. Администрация города заключила 114 договоров аренды земельных участков с годовой платой в размере 21.8 млн руб.

По расходам бюджет в 2019 году исполнен в сумме 4,8 млрд руб., на



АРМАВИР НАРАЩИВАЕТ ИНВЕСТИЦИИ

В последние годы город активно развивается — появляются новые предприятия, вкладываются средства в инфраструктурные объекты, а в 2020 году здесь должны стартовать сразу несколько крупных инвестпроектов, таких как строительство ветровых и солнечных электростанций

Лидер Восточной зоны

Перед муниципалитетами Восточной экономической зоны, в состав которой входит Армавир, в рамках Стратегии социальноэкономического развития Краснодарского края до 2030 года стоят несколько серьезных задач. Это и решение вопроса с дефицитом энергетических мощностей, и повышение обеспеченности территории всеми видами транспортной инфраструктуры, достижение высокого уровня логистики, укрепление трансграничных связей со Ставропольским краем, повышение плотности и численности населения городов Армавир, Тихорецк, Кропоткин. Для их решения в 2019 году были определены приоритетные направления: «Умная промышленность», «Глубокая переработка пищевой продукции», «Социальная индустрия», «Золотое кольцо Востока Кубани» и др.

Наряду с Армавиром к Восточной экономической зоне относятся Тбилисский, Белоглинский, Гулькевичский, Новопокровский, Новокубанский, Тихорецкий, Курганинский, Кавказский и Успенский районы. Деятельность муниципалитетов координирует Совет муниципальных образований Восточной экономической зоны, председателем которого в 2019 и 2020 году избран глава Армавира Андрей Харченко.

Армавир выступает одним из лидеров восточной территории и играет большое значение в межмуниципальном сотрудничестве. Причина такого положения заключается в том, что четвертый по численности населения город Кубани имеет многопрофильную экономику, а в част-

ности, обладает развитым промышленным потенциалом. Кроме того, муниципалитет имеет выгодное географическое расположение. Через Армавир проходят федеральная автодорога «Кавказ» с суточным транзитным движением в 15 тыс. автомобилей, а также железнодорожные магистрали, которые связывают центральную Россию с Северным Кавказом и побережьем Черного моря. В городе расположены две железнодорожные станции - Армавир-Ростовский и Армавир-Туапсинский.



Бизнес пошел в рост

За последние пять лет на территории города было реализовано 53 инвестпроекта с общим объемом инвестиций 3,9 млрд рублей. В рамках их реализации создано более 500 новых рабочих мест. Один из проектов связан с производством водогрейных газовых котлов нового поколения «BaltGaz NEVA 24 Turbo» на территории АО «Армавирский завод газовой аппаратуры». Продукция изготавливается на современном оборудовании.



В 2019 году в Армавире завершена реализация 11 инвестпроектов на сумму 770,5 млн рублей. Среди них проекты по строительству перегрузочно-складского комплекса и реконструкции торгового комплекса «Родина»



В развитие производства инвестировано 137,3 млн. рублей.

В числе успешно реализованных проектов также значится создание ООО ПГ «Автоматика ЖД» нового производства по изготовлению полимерной строительной арматуры (инвестиции 30 млн рублей), организация индивидуальным предпринимателем Евтушенко производства строительных отделочных материалов из пенополистерола (инвестировано 150 млн рублей). В сфере энергетики можно отметить строительство двух блоч-

но-модульных котельных и трех блочных котельных общей мощностью 2,77 Гкал/час, а также тепловых сетей протяженностью почти 2 км и подводящих инженерных коммуникаций. В целом на реализацию данного проекта ОАО «Газпромтеплоэнерго» инвестировано 469 млн рублей. Компанией ООО «Энергоника» инвестировано в уличное освещение города Армавира 207

млн рублей. 7,6 тыс. старых светильников заменены на современные экономичные модели с большим ресурсом работы. Установлены 72 автоматизированные системы управления наружным освещением и учета электроэнергии. Благодаря реализации данного инвестпроекта экономия электроэнергии в 2019 году составила 68%.

В Армавире налажено производство отечественной велотехники. ООО «Армавирский Велорикше-Мобильный Завод» производит четырехместные веломобили, велорикши, электромобили, велохолодильники, а также электровелорикши и веломобили, работающие на солнечных батареях. Предприятие поставляет эту продукцию более чем в 50 городов России, а также за рубеж. Данная техника

эксплуатируется ФГАУ «ОК «Шереметьевский», Управлением делами Президента России, ФГУПГлавУпДК при МИД России, НКО «ФБ поддержки культуры и исторического наследия «Коломенский кремль», Санкт-Петербургским научно-исследовательским институтом вакцин и сывороток, предприятием по производству бактерийных препаратов Федерального медико-биологического агентства и других.

На предприятии ООО «Европостформинг» создано производство кухонной мебели, столешниц, стеновых панелей, фасадов, угловых сегментов и др. Частные инвестиции общей

суммой 34 млн рублей были направлены на модернизацию оборудования.

Значительные средства направлены на модернизацию производственных комплексов АО «Кубаньжелдормаш» (310,5 млн рублей), ОАО «Элтеза» (43,7 млн рублей), ООО «Армавирский мясоконсервный комбинат» (77,2 млн рублей), ООО «СПП «Юг» (446,4 млн рублей), ООО «Метрополис» (349,3 млн рублей) и других промышленных предприятий.

В 2019 году в Армавире завершена реализация 11 инвестиционных проектов на общую сумму 770,5 млн рублей, создано порядка 100 новых рабочих мест. Среди них проекты по строительству перегрузочно-складского комплекса «Новороссийский перевозочный комплекс» (объем инвестиций 260 млн рублей), реконструкции торгового комплекса «Родина» ООО «ВИАВИТА» (объем инвестиций 70 млн рублей) и другие. Сейчас в Армавире продолжается реализация 29 инвестиционных проектов стоимостью более 20 млрд рублей, в том числе 17 крупных инвестиционных про-



ектов. Большая их часть направлена на развитие промышленной отрасли и агропромышленного комплекса. В их числе подписанные соглашения о строительстве предприятия по обработке металлических изделий, организации производства материалов для дорожной разметки, мебельных комплектующих, по выпуску подъемно-транспортного оборудования, предназначенного для перемещения сыпучих, тарно-штучных грузов и сопутствующих комплектующих, модернизации производства по выпуску асфальтобетонных смесей и производству бетонных изделий и другие. Реализация данных проектов позволит создать более 1,5 тыс. новых рабочих мест.

В планах на 2020 год новые электростанции

В 2020-м Армавир продолжит наращивать объемы инвестиций. Вот лишь несколько из самых крупных проектов, которые начнут реализовываться в текущем году:

- строительство машиностроительного завода по выпуску дорожной техники и производству антигололедной смеси. Объем инвестиций — 815 млн рублей, проектная мощность — 500 единиц дорожной техники в год и 500 тонн противогололедного материала в год;
- строительство ветроэлектростанций.
 Объем инвестиций 8,9 млрд рублей,
 проектная мощность до 90 МВт в год;
- строительство солнечных электростанций. Объем инвестиций — 2,5 млрд рублей, проектная мощность — до 29,4 МВт в гол

Социальные инвестиции

Развитие частного предпринимательства не может идти вразрез со строительством социальных объектов и в конечном счете создании более комфортных условий для жизни горожан. Сегодня финансирование таких

строек во многом обеспечивают национальные и региональные проекты. Так в Армавире уже закончено возведение детского сада на 330 мест в Старой Станице, в поселке Заветном построен детский сад на 140 мест, в Северном микрорайоне — детский сад на 290 мест, в районе мясокомбината — детский сад на 208 мест. Введен в эксплуатацию частный детский сад «Мечта». Дошкольное учреждение на 100 мест возвели по современным технологиям за счет средств инвестора, выполнили благоустройство и озеленение дворовой и прилегающей территории, заасфальтировали подъездные пути.

Завершено строительство нового корпуса начального образования в армавирской школе № 9. Он представляет из себя уникальный комплекс, оборудованный в соответствии с современными требованиями и образовательными стандартами. До этого момента новые школьные здания не строились в Армавире 30 лет. Значимым для города событием является строительство нового учебного корпуса на 395 мест в

общеобразовательной школе № 25 в Старой Станице. До недавнего времени обучение в школе велось только до 9-го класса, а старшеклассники, в связи с нехваткой площадей, были вынуждены оканчивать обучение в других школах города. С 2019 года все эти трудности позади.

В рамках развития физической культуры и спорта в городе построены и введены



в эксплуатацию комплекс для занятий спортивной гимнастикой, в котором смогут одновременно заниматься 24 спортсмена, построены спортивный комплекс в поселке Заветном, новый спортивный зал

армавирской школы № 10 общей площадью почти 450 квадратных метров. За счет средств инвестора АГОО ФК «Армавир» проведена реконструкция городского стадиона «Юность» (сумма капитальных вложений составила 121,5 млн рублей).

В 2019 году благодаря поддержке Фонда кино модернизирован кинотеатр «Марс-Сити». Из федерального бюджета на эти цели было выделено 5 млн руб. На эти деньги был переоборудован малый зал, где установлены новые зрительские кресла, кинопроектор, серебряный экран, уста-

новлен комплект тифлокоментирования и субтитрирования. По условиям соглашения ООО «Марс-Сити» взял на себя обязательство показывать не менее 50% отечественных российских фильмов.

В рамках нацпроекта «Экология» сегодня идут работы по реконструкции водовода, который обеспечит жителей поселка Заветного качественной питьевой водой. В последние годы этот населенный пункт



активно развивается: строятся новые дома, улучшается инфраструктура, однако при этом жители поселка сетуют на плохое водоснабжение. Проблема заключается в том, что магистральный водовод диаметром 300 мм, снабжающий Заветный водой, был построен в 1990-х годах и уже не справляется с возросшими объемами водопотребления. Реализация проекта позволит увеличить пропускную способность системы водоснабжения до 4 тыс. кубометров в сутки. Общая стоимость работ составит более 62 млн рублей.

Центр промышленности

На сегодняшний день в Армавире действуют около 220 промышленных компаний (без учета перерабатывающей промышленности), из них 14 относятся к крупным. В 2019 году в консолидированный бюджет края от предприятий непищевой обрабатывающей промышленности поступило 381,5 млн рублей (99% к аналогичному периоду прошлого года). В местный бюджет компании перечислили 102,2 млн. рублей (+9,8%). Доля поступлений от предприятий в общем объеме местного бюджета составила - 22%

Преобладающей отраслью в муниципалитете является машиностроение и металлообработка, на долю которой в структуре объемов производства приходится 82%, на производство бумаги и бумажных

изделий – 12%, на производство резиновых изделий – 5%. Продукция Армавирских товаропроизводителей применяется в различных отраслях: транспортном машиностроении, энергетике, строительной индустрии, нефтегазовой отрасли, а также в оборонно-промышленном комплексе.

На армавирских предприятиях производятся товары для нужд и потребностей ПАО «РЖД» и других компаний, связанных с железной дорогой. Так «Кубаньжелдормаш» выпускает продукцию, используемую в ремонте дорог, подвижных самоходных вагонов и локомотивов, «Армавирский электромеханический завод» филиал ОАО «ЭЛТЕЗА» делает



стрелочные приводы и светофоры различного назначения, НПО «Роботизированые системы автоматики и телемеханики» занимается выпуском светодиодных светофоров и систем безопасности.

Среди компаний, занятых в производстве бумаги и бумажных изделий выделяется ООО «Аполинария». На предприятии выпускается

гофракартон и продукция из него, а также упаковочная тара. «Армавирский завод резиновых изделий» является единственным в России предприятием, выпускающим продукцию медицинского и технического назначения с использованием натурального латекса.

Доля субъектов малого бизнеса и ИП, специализирующихся на производстве швейной продукции, обуви, нетканых материалов, в промышленном производстве города составляет около 1%. Среди компаний данной отрасли выделяются «АФНМ» (производит ватин, матрасы, стеганые одеяла и постельное белье). Пошивом спецодежды, школьной формы, детской одежды занимаются ООО «Эдельвейс

занимаются ООО «Эдельвеис плюс», ООО «Сарман», ИП Станкевич Н. и др. Обувь выпускает ООО «Торнадо».

Деревообрабатывающая промышленность также представлена субъектами МСП. Мебель и комплектующие к ней выпускают более 35 хозяйствующих субъектов: 000 «АМК-троя», 000 «Дрим-ЛайнМебель», ИП Гнездилова А., 000 «Гар-мар» и др.



ВИТАЛИЙ ВОРОНОВ: «ИТАЛЬЯНЦЫ НЕ ВЕРЯТ, ЧТО ИХ ПАСТА СДЕЛАНА ИЗ КУБАНСКОЙ ПШЕНИЦЫ»

Руководитель департамента инвестиций и развития малого и среднего предпринимательства Краснодарского края – о развитии несырьевого экспорта, привлечении инвестиций, программах господдержки и тех отраслях экономики, на которые регион делает особую ставку

Объемы растут

Как вы оцениваете результаты работы региона в плане привлечения инвестиций в экономику в 2019 году?

– Тот факт, что Краснодарский край — один из самых «теплых» в России в плане инвестиционного климата, уже ни у кого не вызывает сомнений. По объему освоенных инвестиций Кубань много лет подряд входит в топ-10 регионов, кроме того, у нас накоплена положительная международная репутация как у одной из лучших территорий в стране для эффективного инвестирования. Если говорить о Южном федеральном округе, то тут мы и вовсе безусловный лидер. На Краснодарский край приходится порядка 40% от общего объема привлекаемых в ЮФО инвестиций.

За три последних года, с 2016-го по 2019-й, в экономику края было привлечено свыше 1,4 трлн рублей. В конце марта — начале апреля будет опубликована официальная цифра по прошлому году, однако, по прогнозам, это будет порядка 420 млрд рублей. В течение 2020 года, как считают эксперты, объем инвестиций вырастет, думаю, мы выйдем на цифру 443 млрд рублей.

Надо сказать, что в регионе наблюдается та же тенденция, что характерна сегодня для всей России: бизнес ведет консервативную инвестиционную политику, основные мероприятия программ развития нередко переносятся на более отдаленную перспективу. И вместе с тем мы видим стабильный приток средств в проекты по самым разным отраслям экономики

- Много ли крупных проектов реализовано в последние годы?

– Крупными считаются проекты стоимостью свыше 100 млн рублей. С 2018 и 2019 году таких было реализовано 156 — на общую сумму порядка 150 млрд рублей. В результате край, помимо налоговых и прочих отчислений, получил свыше 4,8 тыс. новых рабочих мест.

Из наиболее заметных — строительство торгового центра «Леруа Мерлен» в Новороссийске, первой очереди тепличного комплекса для выращивания овощей в Красноармейском районе, онкорадиологического амбулаторнодиагностического центра клиники «Екатерининская» в Краснодаре, четвертой очереди завода по производству сыров, сливочного масла и комплексной переработки сыворотки в Выселковском районе, детского развлекательного парка «Книга джунглей» в Анапе.

Инвестиции из-за границы

- Как много в крае сегодня действует иностранных компаний и насколько их выбор Кубани как территории для развития влияет на других потенциальных инвесторов из-за рубежа?
- У нас работает целый ряд крупных международных организаций, которые в свое время



сделали ставку на Кубань и не пожалели об этом. Такие имена, как «Кнауф», «Русджам», «Клаас», «Нестле», «Данон», «Бондюэль» и другие, в бизнесе многое значат и сами по себе являются рекламой инвестиционных возможностей края. Всего же в регионе зарегистрировано 300 представителей бизнеса с иностранным капиталом из более чем 30 стран мира.

Это, конечно, немало, но работа по популяризации инвестиций в нашу экономику на международном уровне продолжается. В частности через организацию двусторонних бизнес-миссий, во время которых наши бизнесмены знакомятся с возможностями зарубежных рынков, а иностранцы — с возможностями Кубани. Только за 2019 год в крае

Это агропромышленный, курортно-рекреационный и туристский, транспортный комплексы, сектор информационно-телекоммуникационных технологий. Кроме того. в число приоритетных входят обрабатывающие производства, включая машино- и приборостроение, металлообработку, производство стройматериалов, стекольную, деревообрабатывающую, легкую и фармацевтическую промышленность. Кстати, все они закреплены как приоритетные для развития экономики Кубани в новой Стратегии социально-экономического развития региона до 2030 года. Документ этот определяет, как развиваться краю в ближайшие годы и в долгосрочной перспективе.

«По объему освоенных инвестиций Кубань много лет подряд входит в топ-10 регионов страны. В Южном федеральном округе на Краснодарский край приходится порядка 40% от общего объема привлекаемых инвестиций»

побывали 39 иностранных делегаций. В том числе представители деловых кругов из Ирана, Японии, Абхазии, Франции, ЮАР, Германии, Австрии, Нидерландов, Испании. В Германии, Чехии и Швеции работают постоянные представители региона, которые ищут инвесторов, устанавливают бизнес-контакты, помогают продвигать кубанскую продукцию на внешние рынки.

Промышленность —

в приоритете

- Какие отрасли администрация Краснодарского края считает наиболее приоритетными для инвесторов?
- Насколько, на ваш взгляд, популярна у инвесторов промышленная сфера Кубани?
- Сегодня промышленность для нас один из основных драйверов развития экономики. Мы видим, что здесь постоянно растет инвестиционная активность. Несмотря на то, что в последние восемь лет, с 2012 года, внешнеэкономическая среда остается неблагоприятной, благодаря инвестициям край сохраняет лидерство в ЮФО по объемам промышленного производства. В этом плане мы опережаем и нашего ближайшего соседа по экономическим показателям Ростовскую область

В частности, драйвером роста отрасли стала обрабатывающая индустрия. Прежде всего металлургия, нефтепереработка, химическая промышленность. Здесь реализуются знаковые для экономики края проекты. Например, ООО «ЕвроХим — Белореченские Минудобрения» — крупнейший производитель минеральных удобрений в регионе — планомерно наращивает мощности, проводит техническое перевооружение предприятия, осваивает выпуск новых видов продукции. Компания до 2022 года построит четыре новых цеха по производству удобрений и таким образом увеличит производство до 2 млн тонн в год, создаст 250 рабочих мест. Эту модернизацию в целом оценивают в 20 млрд рублей.

Еще один знаковый для края проект создание и развитие портово-индустриального парка ОТЭКО в порту Тамань. Здесь должен возникнуть производственный кластер, в который, в том числе, войдут заводы по производству аммиака мощностью 2,5 млн тонн в год, карбамида мощностью 2 млн тонн в год, метанола — 3,5 млн тонн в год, широкой фракции легких углеводородов — 1 млн тонн в год. В перспективе грузооборот объектов ОТЭКО в портовой зоне может достичь 70 млн тонн с возможностью увеличения до 90 млн тонн. Ключевыми импортерами будут страны средиземноморского бассейна. Эта портовая агломерация может стать одной из крупнейших не только в стране, но и в мире. Конечно же, это будет иметь мощный социальный эффект для всего района. Помимо налогов, это ведь еще и рабочие места, развитие сопутствующих бизнесов. Кроме того, в рамках программы развития ОТЭКО планирует построить жилой микрорайон со всей инфраструктурой на 10 тыс. человек. Это практически столько, сколько сегодня живет в самой станице Тамань.

С проблемами помогут справиться

- С какими трудностями сталкивается инвестор на Кубани при реализации своего проекта и как ему помогают?
- Мы ведем работу с каждым инвестором.
 Тщательно изучаем проекты и помогаем с их реализацией, что называется под ключ.

Для начала специалисты оценивают социально-экономические последствия от реализации инвестпроекта, с которым к нам обратились. Просчитывается, насколько он значим для края, что он даст экономике, поможет ли решить социальные вопросы, как повлияет на развитие смежных бизнесов на территории. Смотрим, как он вписывается в задачи Стратегии социально-экономического развития региона. Наконец, определяем, есть ли в принципе возможности реализовать проект на той или иной территории.

Департамент информационной политики Краснодарского края

Основные трудности, которые при этом возникают, касаются земли, инженерной и транспортной инфраструктуры. Категория земельных участков и вид их разрешенного использования могут не соответствовать залачам проекта. Земля может стоить дорого. могут существовать ограничения в подключении к инженерным сетям или стоимость технологического присоединения к ним оказаться слишком высокой. Кроме того, нередко необходимо построить или реконструировать дорогу, чтобы производство имедо транспортную доступность, съезды-примыкания с федеральных трасс и т.д. И конечно же, один из важнейших моментов - поиск дополнительных источников финансирования помимо собственных денег, которые инвестор готов вложить в проект. Здесь на помощь приходят госпрограммы, разработанные для бизнеса, поручительства в банках, льготные займы в региональном Фонде развития промышленности и в его головной федеральной структуре. Со всем этим помогаем разбираться, готовить и полавать локументы и т.л.

С 2018 года мы запустили в регионе новый механизм — на базе Фонда развития бизнеса Краснодарского края создан Центр сопровождения инвестиционных проектов (ЦСИП). Специалисты этой организации сопровождают проекты с объемом вложений до 5 млрд рублей. Если проект более дорогостоящий, его ведет уже непосредственно департамент инвестиций и развития малого и среднего предпринимательства.

Как организован процесс сопровождения?

- За каждым проектом закрепляется ответственный сотрудник, он формирует рабочую группу из работников региональных органов исполнительной власти, муниципальных образований и других необходимых ведомств. Также создается так называемая «дорожная карта», в которой прописаны основные действия, установлены контрольные точки реализации, а также определены ответственные за каждый ее этап. Такой подход позволяет существенно сократить сроки внедрения инвестпроектов в жизнь, это реальная помощь для бизнеса. За те полтора года, как начал работать этот механизм, мы помогли с решением многих проблем. Более чем 30 инвесторам оказали содействие в получении технических условий на присоединение к сетям электро- и газоснабжения, порядка 15 инвесторам — в решении земельно-правовых вопросов и устранении ограничений дорожной инфраструктуры. Сейчас у нас на сопровождении более 200 инвестиционных проектов на общую сумму свыше 600 млрд рублей.

От бизнесмена до студента

- Насколько сложно сегодня для представителя малого или среднего бизнеса стать участником государственной программы и получить субсидию или кредит на развитие?
- В крае создана эффективно работающая инфраструктура поддержки субъектов МСП, в которую входит региональный Фонд микрофинансирования. Основной его задачей как раз и является предоставление льготных займов малому бизнесу. Чтобы получить помощь, нужно, чтобы бизнес был зарегистрирован на территории Краснодарского края и работал не менее 1 месяца, имел положительную кредитную историю, положительный финансовый результат. Но фонд также помогает и начинающим предпринимателям, и даже студентам. Если студент хочет открыть дело и у него хороший бизнес-план, под него вполне могут выделить деньги. Тем, кто соответствует вышеупомянутым требованиям, нужно обращаться в фонд, получить заем совсем не сложно. Срок рассмотрения заявки в среднем три дня, с учетом прове-



Львиную долю экспорта продукции из нелегированной стали обеспечивает Абинский металлургический завод

дения полного финансового анализа заемщика.

Должен сказать, что востребованность такой формы поддержки сегодня колоссальная. Цифры говорят сами за себя: с 2014 года предприниматели получили около 4 млрд рублей или более 2,6 тыс. займов. В прошлом году Фонд микрофинансирования выдал 627 займов на 1,3 млрд рублей, это практически в 1,5 раза больше, чем годом ранее.

Именно по причине высокого спроса на продукты фонда в 2019 году его капитализация была увеличена на 1 млрд рублей и превысила 2 млрд рублей. Эта структура сегодня первая среди аналогичных организаций в России по капитализации. Увеличение средств фонда позволило нам избежать введения очередности и предоставлять льготные займы в полном объеме.

изделия, сыры, молочные продукты — кубанские бренды становятся узнаваемыми, это, несомненно, радует и вселяет уверенность в том, что мы движемся в правильном направлении.

- Вы сказали, что наши вина часто побеждают в международных выставках, переходят ли эти победы в контракты с зарубежными партнерами? Как вообще сейчас идет продвижение кубанских вин за рубежом?
- В марте состоялось большое совещание, посвященное развитию несырьевого неэнергетического экспорта. Одним из вопросов его повестки являлся как раз экспорт кубанских вин. Краснодарский край занимает лидирующие позиции по объемам продукции виноградарства и виноделия среди регионов Российской Федерации, на наших производителей

«С 2014 года кубанские предприниматели получили около 4 млрд рублей или более 2,6 тыс. займов регионального Фонда микрофинансирования. В прошлом году фонд выдал 627 займов на 1,3 млрд рублей, это практически в 1,5 раза больше, чем годом ранее»

Нужен нам берег турецкий

- В последние годы в крае много говорится о наращивании поставок за рубеж. Насколько популярна продукция кубанских производителей за границей сегодня? В каких сегментах она востребована?
- Если мы говорим о несырьевом неэнергетическом экспорте, тут цифры отвечают сами за себя: по итогам 2019 года мы экспортировали продукции на 4,77 млрд долларов. Наибольшие объемы поставок дают зерно, ароматические продукты переработки топлива, полуфабрикаты и катанка нелегированной стали, подсолнечное масло, удобрения, зернобобовые, механическое оборудование и техника.

О кубанских продуктах узнают с каждым годом все больше стран, а соответственно и потребителей. В первую очередь благодаря активному участию края в международных выставках. Мы гордимся нашими экологически чистыми продуктами для здорового питания, товарами промышленного назначения, сельскохозяйственной техникой, одной из лучших в мире. Итальянцы не верят, что их паста сделана из нашей пшеницы. Ее закупают уже 97 стран мира.

Рис — белое золото Кубани. Вина Кубани — призеры многочисленных выставок — стоят на витринах магазинов на других континентах. Сахар, подсолнечное масло, кондитерские

приходится более 60% от общего объема экспорта российских вин.

Победы наших вин на международных выставках стали регулярными. Так, например, в декабре 2019 года наши вина отлично «выступили» на международном конкурсе TerraVino Mediterranean International Wine & Spirit Competition. Всего на конкурсе в Израиле были представлены 618 образцов вин и спиртных напитков из 28 стран. Несмотря на высочайшую конкуренцию, несколько самых престижных наград получила продукция винодельни «Усадьба Дивноморское» и компании «Фанагория».

Конечно же, каждая такая победа ведет к росту интереса к нашей продукции, при этом иностранные эксперты искренне удивляются, что вина такого качества производятся на территории России. А в сложившихся условиях, на фоне изменения курсов валют, у наших вин появляются существенные конкурентные преимущества в плане цены. Мы сейчас отвоевываем ниши, которые иностранные конкуренты занимали исторически. С другой стороны, рост интереса со стороны уже и иностранных поставщиков стимулирует виноделов на новые инвестиции в отрасль. Они закладывают питомники виноградной лозы, обустраивают виноградники, приобретают современное оборудование.

НЕ ХЛЕБОМ ЕДИНЫМ

- Есть ли примеры успешного выхода на международный рынок продукции кубанских предприятий, не относящейся к отраслям АПК и к энергоресурсам?
- Конечно. И здесь очень активно проявляет себя опять-таки кубанская промышленность. Наиболее экспортноориентированными отраслями на сегодняшний день являются машиностроение и металлообработка, химпром. Также мы экспортируем инновационные строительные материалы, такие как, например, композитная арматура, и продукцию легкой промышленности. Хотя в общем объеме экспорта их доля невысока, но, я уверен, это только начало.

Кстати, объем экспорта продукции из нелегированной стали и ее полуфабрикатов в 2019 году составил в денежном выражении 530 млн долларов. Львиная доля здесь принадлежит Абинскому металлургическому заводу.

Есть также завод им. Седина, который сейчас продает свои станки на Кубу, есть производители железнодорожных вагонов, реализующие свой товар в странах ближнего и дальнего зарубежья.

Существует масса небольших компаний, благодаря в том числе и экспорту, выросших до международной известности. Например, компания «А-Фабрик» — крупнейший российский производитель деревянных товаров FMCG: она изготавливает кухонную утварь, предметы интерьера и деревянные компоненты для легкой индустрии. У компании крупнейшее промышленное производство кухонной утвари из дерева в России! Производственные площадки расположены в ареале произрастания кавказского бука на Кубани. Ее продукция широко представлена на рынке ЕС через дистрибьюторов. Собственно прямым подтверждением ее заслуг является премия «Предприниматель года — 2019», полученная на соответствующем международном конкурсе.

- Какие, на ваш взгляд, есть преимущества у кубанских производителей на международных рынках и, наоборот, что мешает более масштабному выходу регионального бизнеса на международную арену?
- Общим преимуществом можно назвать высокое качество при адекватной цене, что характеризует продукцию всех отраслей, направляемую на экспорт. Иностранного потребителя сложно чем-то удивить или в чем-то убедить, это в первую очередь рыночные отношения, где качество и стоимость стоят во главе угла.

Помимо характеристик товаров, большое значение имеет и логистическая доступность — тут Краснодарский край тоже находится в выигрышном положении со своей развитой транспортной инфраструктурой.

Более масштабному выходу на международную арену сейчас не мешает ничего, кроме, может быть, недостатка желания у самого бизнеса работать с экспортом. Предприниматели считают, что это сложно. Но у нас, следует отметить, им в помощь выстроена эффективная инфраструктура поддержки. На пути к иностранным рынкам воистину неограниченной емкости мы готовы помогать и советом, и делом. Мы обучаем экспортеров, помогаем им с оформлением необходимых документов, организовываем бизнес-миссии и вывозим их вместе с продукцией на международные выставки.

В ближайшее время начнет свою работу аналитический экспортный центр — структура, задачей которой является развитие несырьевого неэнергетического экспорта края в целом. На нее возложены большие надежды. Уверен, эта структура станет большим подспорьем для наших предпринимателей в их освоении новых рынков.



ТОРГОВЛЯ С КУБАНСКИМ АКЦЕНТОМ

Что делают в крае, чтобы посещение рынков, ярмарок, магазинов, ТРК и ТЦ стало более комфортным, а продукция — более качественной и приемлемой по цене

Для того чтобы оценить состояние торговли в Краснодарском крае, достаточно привести несколько цифр. На эту отрасль приходится самый высокий показатель в валовом региональном продукте — 17,3%. По оборотам розничной и оптовой торговли Кубань — традиционный лидер в ЮФО. На наш край приходится 42% от всего оборота розничной и такой же объем от оборота оптовой торговли в Южном федеральном округе. Такие данные приводят в региональном департаменте потребительской сферы и регулирования рынка алкоголя.

Объемы реализуемых товаров на Кубани год от года растут. В 2019-м оптовики реализовали в целом по краю продукции на 1,8 трлн рублей. Это на 1,7% больше, чем годом ранее. В розничном сегменте рост составил 2,3% — до 1,5 трлн рублей. В частности, продажи продовольствия увеличились на 1,6%, непродовольственных товаров — на 2,8%.

Площади сверх нормы

Конечно, во многом тенденция по нарастанию оборотов связана с увеличивающимся населением края. Однако немаловажную роль играет и то, что в регионе традиционно стремятся делать торговые точки более привлекательными. А услугу — более качественной. В условиях жесткой конкуренции такой подход — единственно верный. Ведь клиент в Краснодарском крае всегда имеет возможность выбора из многих предложений, отдавая предпочтения тем, кто предлагает наилучшее качество за наименьшую цену.

Об уровне конкуренции в сфере торговли говорит простая цифра: в регионе насчитывается почти 59 тысяч магазинов, ТЦ и ТРК, супер- и гипермаркетов, рынков, ярмарок и т.д. Из них 2257 объектов — оптовые, а 56 477 точек занимаются розничной торговлей, приводят данные в департаменте потребсферы. По информации ведомства, на тысячу жителей края приходится 861 квадратный метр торговых площадей. При этом норматив по России составляет 503 квадратных метра на человека. Так что «магазинными метрами» жители Кубани обеспечены очень хорошо — Краснодарский край по этому показателю один из первых в стране.

Торговля «на воздухе»

В последние годы в регионе большое внимание уделяется развитию такого направления отрасли, как рынки и ярмарки, в том числе выходного дня. С одной стороны, уличная торговля помогает сохранять особый кубанский колорит и культуру. С другой — для южного региона с его



«Фермерский дворик» Лабинска стал лучшим торговым объектом в России в 2019 году

теплым климатом этот формат подходит гораздо больше, чем для многих более северных территорий страны.

Сейчас в муниципалитетах края под размещение нестационарных торговых объектов отдано порядка 12 тысяч мест. Из 25 крупных рынков, расположенных в регионе, большая часть является универсальными площадками, где продается широкий набор товаров — от овощей до текстиля. Таких на Кубани 17. Кроме того, в регионе есть два специализированных рынка и шесть сельскохозяйственных.

А вот ярмарок у нас значительно больше — порядка 800. Их количество ежегодно увеличивается с тех пор, как несколько лет назад администрация Краснодарского края приняла решение активно развивать это направление торговли.

Сегодня 9% всех товаров, которые реализуются в регионе, находят своего покупателя именно на рынках и ярмарках. В России этот показатель составляет 5,3%.

«Для населения "уличный шопинг" — гораздо больше, чем торговля свежими овощами, это место событий и встреч. Рынки и ярмарки — это индивидуальный подход к покупателю, за прилавком чаще всего стоит сам производитель фермерских, качественных и безопасных продуктов по оптимальной цене»,— отмечают в департаменте потребительской сферы региона. Здесь также добавляют, что для жителей края, за исключением, пожалуй, крупных городов, именно рынки и ярмарки стали основным местом приобретения товаров, а именно овощей, фруктов, мяса, рыбы, молочных продуктов.

По словам работников департамента,

Сегодня 9% всех товаров, которые реализуются в регионе, находят своего покупателя именно на рынках и ярмарках. В России этот показатель составляет 5,3%

работа над тем, чтобы сделать рынки и ярмарки более комфортными, придать им уникальный колорит, ведется постоянно. Собственники сами модернизируют объекты, делают их более современными, что, конечно же, в итоге приводит к росту количества покупателей.

По крупным торговым объектам региональные власти заключают отдельные соглашения о модернизации. На сегодня с собственниками рынков и ярмарок подписано 22 протокола о модернизации. На четырех из них уже ведутся работы. В 2020 году к ним планируется добавить еще четыре: это рынки в Кавказском и Ейском районах и торговый комплекс в Ленинградском районе Кубани. Всего в модернизацию «открытых» торговых площадок планируется инвестировать 53,5 млн рублей.

«Ярмарки выгодного дня»

Важное направление развития торговли в крае — ярмарки выходного дня. Их стали открывать в 2016 году — после того, как кубанцы попросили администрацию края создать такой торговый формат, который позволил бы выгодно приобретать на центральных площадях населенных пунктов продукцию местного производителя.

Сегодня их можно смело называть «ярмарками выгодного дня», поскольку работа этих торговых точек действительно выгодна и продавцам, и покупателям, и всей экономике края в целом.

На ярмарках посетители приобретают фрукты, овощи, ягоды, сыры, мясо, молоко, кондитерские изделия, полуфабрикаты и даже саженцы непосредственно у тех, кто их производит, минуя перекупщиков. Еженедельные «рандеву» производителей и их клиентов позволяют первым организовывать сбыт без ущерба для производства, не вкладываясь в организацию и содержание магазинов или точек на рынке. А посетители ярмарок, в свою очередь,

могут приобрести вкусные, экологически чистые фермерские товары, которые обычно ценятся выше тех, что произведены на крупном предприятии.

Работа над брендом ярмарок выходного дня также ведется в непрерывном режиме. В 2019 году для привлечения новой покупательской аудитории проведен стопроцентный ребрендинг 76 ярмарок. Разработчики постарались привнести местный колорит и при этом оставить облик торговых площадок узнаваемым. Плюс к этому — помочь покупателям лучше ориентироваться на рынке.

Были обновлены торговые палатки, баннеры, таблички, указатели. На верхней части палаток теперь указана информация о принадлежности торгового места, а также размещен QR-код, при считывании которого покупатель получает всю информацию о производителе.

В департаменте потребительской сферы региона полагают, что модернизация и реконструкция объектов отразится и на увеличении объемов продаж. Это одна из мер по увеличению доли товаров местного производства в общем объеме торговли Краснодарского края.

Во дворик к фермерам

Еще одним инструментом «доведения продукции до потребителя» стало созда-

ЦИФРЫ В ТЕМУ

91% оборота розничной торговли в Краснодарском крае в 2019 году приходился на стационарные объекты. Остальное реализовывалось на рынках и ярмарках.

27,44% розничного товарооборота приходится на торговые сети. Наиболее востребованы у населения магазины «шаговой доступности», их в регионе порядка 24 тысяч

20% от всех налоговых поступлений в консолидированный бюджет-2019 обеспечили предприятия потребительской сферы. Это 41,7 миллиарда рублей.

3,4 триллиона рублей составил оборот всех отраслей потребительской сферы Кубани в минувшем году. Регион перевыполнил плановые показатели на 11,5%. В действующих ценах рост составляет 351,4 миллиарда рублей.

0,7% на столько в целом увеличились цены на продовольственные товары в регионе в 2019 году, по данным статистики. Цены на непродовольственную группу товаров не изменились.

Данные предоставлены департаментом потребительской сферы и регулирования рынка алкоголя Краснодарского края



Кубань делает ставку на ярмарки выходного дня: они помогают местным производителям продавать свой товар без больших затрат на организацию сбытовой логистики

ние по инициативе региональных властей так называемых «фермерских двориков». Первые такие объекты стали открываться в крае в 2018 году. Сначала они появились в Краснодаре, Новороссийске и Динском районе, а затем — во многих других муниципалитетах края. Подобный формат позволяет реализовывать излишки выращенной продукции, при этом не нарушается санитарное и ветеринарное законодательство России.

В крае работает большое количество фермерских хозяйств, которые готовы продавать произведенное не только в рамках сезонных ярмарок выходного дня, а ежедневно. Однако создать собственную сбытовую систему им трудно: нужны серьезные по масштабам фермерского бизнеса финансовые вложения, необходимо все организовать, нанять продавцов и т.д. Появление же «фермерских двориков» стало одним из стимулов развития фермерского движения, увеличения объемов производства КФХ за счет появления нового канала сбыта.

Кроме того, благодаря новым точкам продажи у жителей крупных городов края, в том числе Краснодара, теперь есть возможность покупать товары гарантированно кубанских производителей, без посредников и по приемлемым ценам.

Концепцию «фермерских двориков» разработал департамент потребительской сферы Краснодарского края. «Мы не уничтожаем уличную торговлю, а приводим ее в цивилизованный вид. И "фермерские дворики" — действенная мера в данном направлении», — подчеркивают в департаменте.

Сегодня на Кубани существует уже целая сеть из 92 «фермерских двориков» на тысячу торговых мест.

Кстати, весной минувшего года в Москве прошел федеральный конкурс «Торговля России», организатором которого является Минпромторг России. Из 11 претендентов от Краснодарского края победу одержали пять компаний. В том числе в номинации «Лучшая ярмарка» первое место занял «фермерский дворик», построенный в 2018 году в Лабинске. Плошадь объекта около 400 квадратных метров. Ежедневно здесь реализуют плодоовощную продукцию более двух десятков местных аграриев, также предусмотрены места для продажи молока и сыра. Конкуренция среди участников конкурса была очень солидная — всего было подано 823 заявки на участие, но это не помешало лабинчанам оказаться лучшими в своей категории.

А уже в конце 2019 года на краевом конкурсе, заявки на участие в котором подали 264 предприятия, лучшим фермерским двориком был признан торговый объект в Тихорецке. Здесь оборудовано 139 мест, все они заняты фермерами и жителями, ведущими личные подсобные хозяйства, рассказывала тогда пресс-служба администрации региона.

«Дайте сыр с витрины!»

В 2019 году был запущен новый формат — «фермерская витрина». Это отдельный магазин на территории «Магнита», где представлена продукция 12 фермеров из краевой столицы, Лабинского, Новокубанского, Динского районов. В ассортименте твердые и мягкие сыры, такие как рикотта, сулугуни и халуми, а также свежее мясо, консервы, колбасы и мясные деликатесы, халва, мармелад и различные чаи. Первый магазин подобного формата начал работу в середине лета прошлого года в супермаркете «Магнит Семейный» в Краснодаре.

Появление на территории одной из крупнейших в России торговых сетей нового формата реализации продуктов — хороший знак, считают в администрации региона. Он говорит о том, что ретейлеры начинают делать ставку не только на крупных производителей, которые готовы поставлять большие объемы продукции, но и на фермеров, у которых есть эксклюзивный товар.

При этом для самих КФХ продажа товаров посредством «фермерской витрины» на территории крупного ретейла означает высокий покупательский трафик. А для покупателей — возможность приобрести качественную, безопасную и уникальную продукцию в шаговой доступности.

Придорожный уровень сервиса

Краснодарский край сегодня является главным курортным регионом России. Более 16 миллионов туристов ежегодно — такая цифра уже перестала быть для Кубани чем-то необычным. Количество гостей, прибывающих на курорты Краснодарского края на автомобилях, постоянно растет. И все они нуждаются в качественном придорожном сервисе с едиными стандартами и ценами, отмечают в администрации

Сегодня на Кубани существует порядка 4 тысяч объектов дорожного сервиса. Это и придорожные ярмарки, где продаются сезонные фрукты, овощи, фермерская продукция, и кафе, и магазины, и многое другое. Однако многие из них построены до принятия документов, регламентирующих дорожное строительство в России. Многие не соответствуют нормам, а значит, не удовлетворяют потребностям клиентов. До 2019 года в регионе не было четкой схемы размещения объектов придорожного сервиса — заправки и кафе появлялись хаотично и не всегда отвечали реальным потребностям автотуристов.

Вместе с тем, как отмечают в администрации края, развитие придорожного сервиса способствует формированию благоприятного имиджа Кубани и привлечению инвестиций. Кроме того, это еще и новые рабочие места, и дополнительные поступления в местные бюджеты.

Для того чтобы автотуристы могли, остановившись рядом с трассой, получить сразу целый комплекс услуг, в департаменте потребительского рынка разработали схему размещения многофункциональных комплексов сервиса. В сентябре 2019 года департамент презентовал ее руководству региона. Муниципалитеты получили указание руководствоваться этим документом, чтобы в конечном итоге сервис был приведен к одному стандарту. На сегодня единый подход к организации придорожного сервиса из всех регионов России применяется только в Краснодарском крае.

Предполагается, что в 18 муниципалитетах будет создана 41 такая площадка. 10 многофункциональных комплексов уже работают.

Одним из первых в мае прошлого года открылся комплекс в Павловском районе Кубани. Соглашение о его строительстве

было заключено на Российском инвестиционном форуме — 2019 в Сочи. Объект занимает площадь 2 тыс. кв. метров, он работает на участке федеральной автомобильной дороги M-4 «Дон». Объем инвестиций в его создание составил 120 млн рублей. Здесь есть кафе на 250 посадочных мест, парковка почти на 130 мест, отель, а также комната отдыха для водителей с прачечной и душевыми кабинами. Также на территории комплекса планируется обустроить сельхозярмарку, станцию техобслуживания и автомойку. По данным регионального департамента потребительской сферы, еще один комплекс построили в 2019 году в Горячем Ключе. Кроме того, введены в эксплуатацию две многофункциональные зоны придорожного сервиса в Темрюкском районе, где действуют заправочные станции, магазины и кафе, в 2020 году здесь планируется организовать санитарный блок (душевые, уборные, комнату матери и ребенка, помещение для стирки) и ресторан быстрого питания.

Места для размещения еще 34 МК согласованы в декабре прошлого года на совещании в администрации региона.

Кроме того, летом на Кубани дополнительно откроются еще около 300 придорожных ярмарок. Чтобы путешественники могли не только купить товар, но и отдохнуть, на ярмарках устанавливают беседки. В них туристы могут посидеть в тени, перекусить, набраться сил для дальнейшей дороги. В 2019 году такие беседки появились на 183 придорожных ярмарках, в 2020-м их установка продолжится.

Помимо этого, ведется работа по установлению терминалов для безналичного расчета на придорожных ярмарках для возможности приобретения фруктов, овощей и другой продукции с применением пластиковых карт.

В крае работает большое количество фермерских хозяйств, которые готовы продавать произведенное не только в рамках сезонных ярмарок выходного дня, а ежедневно

ГОРЯЧАЯ ТЕМА

В магазинах усилены меры профилактики

Проводится дезинфекция, ведется строгий мониторинг состояния персонала

Краевой департамент потребительской сферы и регулирования рынка алкоголя призывает жителей и гостей Кубани без острой необходимости не посещать многолюдные места, сократить время пребывания в них до минимума. Это необходимо для того, чтобы не допустить распространения коронавирусной инфекции.

С 26 марта прекращена работа всех объектов развлечений, физической культуры и спорта, кинотеатров, детских центров и досуговых заведений, фудкортов в торговых центрах, проведение экскурсий. Соответствующее постановление подписал главный санитарный врач Краснодарского края.

При этом магазины продолжают действовать, хотя некоторые приостановили работу, в других регулярно проводят дезинфекцию поверхностей, оборудования и инвентаря. Сотрудникам выдаются перчатки и дезинфекторы.

Во всех объектах ведется строгий мониторинг состояния персонала. Сотрудники с признаками простуды к работе не допускаются, сообщают в пресс-службе администрации края.

Помимо выполнения требований Роспотребнадзора, объекты торговли ввели дополнительные меры безопасности. Одна из торговых сетей предлагает посетителям бесплатно воспользоваться дезинфекторами для рук, а также услугу доставки товаров. Другая сеть гипермаркетов в цехах кулинарии и пекарни установила бактерицидные лампы. Аналогичные лампы устанавливаются во всех магазинах сети в местах скопления людей.

Также объекты торговли корректируют свои логистические маршруты с учетом спроса покупателей. Закупки товаров, которые сейчас пользуются повышенной популярностью, увеличены, говорят в департаменте потребсферы и регулирования рынка алкоголя края.

На складах магазинов края, по данным на конец марта, есть запас продукции минимум на 30 дней, сообщают региональные власти. По 47 позициям социально значимых товаров ведется постоянный мониторинг. Введен контроль за ценами на социально значимые продукты.

Отсутствие на полках отдельных магазинов некоторых групп товаров связано не с тем, что их действительно нет в наличии, а только с завышенным спросом покупателей.

РЕГИОНЫ ПОЖИВУТ ПО-СТАРОМУ практически

СРАЗУ ПОСЛЕ НАЗНАЧЕНИЯ НА ДОЛЖНОСТЬ ВИЦЕ-ПРЕМЬЕРА МАРАТ ХУСНУЛЛИН ПРЕДПОЛОЖИЛ, ЧТО ПРОГРАММОЙ РЕНОВАЦИИ, НАЧАТОЙ В МОСКВЕ, МОЖНО ОХВАТИТЬ ВСЮ СТРАНУ. С ЕЕ ПОМОЩЬЮ ПРЕДЛАГАЕТСЯ РЕШИТЬ ПРОБЛЕМУ АВАРИЙНОГО ЖИЛЬЯ, ОБЪЕМ КОТОРОГО, ПО ДАННЫМ РОССТАТА, ДОСТИГАЕТ 25 МЛН КВ. М. НО УЧАСТНИКИ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ ОСТОРОЖНО ОЦЕНИВАЮТ ЭТУ ИДЕЮ. ЕЛИЗАВЕТА МАКАРОВА

В конце января новый вице-премьер Марат Хуснуллин заявил о возможности расширить проект реновации, которая реализуется в Москве, на всю Россию. «Это сложный проект, надо все взвесить и оценить, но пока мы можем начать отрабатывать его на крупных городах»,— предложил господин Хуснуллин в эфире телеканала «Россия 1». По его словам, «жилье стареет», но для того, чтобы обновить дома по всей стране, понадобятся «огромные деньги».

Вложения действительно понадобятся масштабные: по оценке ЦИАН, если выбирать жилье для всероссийской реновации по московским критериям, то в программу войдет каждый пятый дом в регионах. Предполагается, что снести придется четырех-шестиэтажные панельные и блочные дома 1955—1975 годов постройки, а также кирпичные дома со средним размером квартиры не более 50 кв. м. По данным ЦИАН, в регионах таких домов в четыре раза больше, чем будет снесено по программе реновации в Москве.

В Москве реновация предусматривает снос 5,1 тыс. домов площадью около 15 млн кв. м. Снос еще 1,7 тыс. пятиэтажек (они занимают около 5 млн кв. м) был запланирован программой по обновлению жилого фонда, начавшейся в конце 1990-х годов и так пока и не завершенной. На обе программы приходится около 9% московского жилья.

В городах-миллионниках эта доля значительно выше: в 16 крупнейших регионах (города-миллионники, а также Московская и Ленинградская области) под московские критерии подпадает около 27% зданий, на которые приходится 18% площади жилого фонда. Более высокую, чем в Москве, долю домов для сноса в ЦИАН объясняют в том числе значительным количеством аварийного жилья, которое в столице было снесено еще в 1960-1980-е годы во время застройки спальных районов. в регионах же новое строительство велось рядом с ветхими домами, а не вместо них. По подсчетам ЦИАН, наибольшая доля пятиэтажек среди всей жилой застройки находится в Волгограде (35%), Красноярске (34%), Челябинске и Казани (по 32%), в основном такие дома расположены в центральных

ДЕНЕГ НЕТ Всероссийская программа реновации будет заметно отличаться от Москвы не только из-за большого объема аварийного жилья, но и потому, что в регионах нет достаточного количества бюджетных средств, уверены в «Метриуме». Деньги понадобятся как на создание домов для переселения, так и для первой волны сноса, при этом низкая маржинальность строительства в регионах не покроет расходов на переселение людей из старых домов. В «Метриуме» предполагают, что решить эту проблему можно за счет дополнитель-

СЕЙЧАС НА ОДНОГО ЖИТЕЛЯ РОССИИ В СРЕДНЕМ ПРИХОДИТСЯ 25,8 КВ. М ЖИЛЬЯ, ПРИ УВЕЛИЧЕНИИ ЖЕ ОБЪЕМОВ ВВОДА В ДВА РАЗА ПОКАЗАТЕЛЬ МОЖЕТ ПРИБЛИЗИТЬСЯ К ЕВРОПЕЙСКИМ НОРМАМ.



ного источника финансирования из федерального бюджета или Фонда национального благосостояния. Кроме того, власти могут создать специальный банк, который будет выдавать кредиты для нового строительства под низкий процент, привлекательный для региональных застройщиков, рассуждают эксперты.

Гендиректор челябинского застройщика АПРИ «Флай Плэнинг» Владимир Савченков подтверждает, что регионы России нуждаются в программе реновации, поскольку существуют проблемы ветхого фонда, аварийного жилья, морально и технически устаревшей недвижимости, которая портит вид городов и не пригодна для проживания. Но регионы не Москва: бюджеты большинства российских областей не справятся с реновацией в масштабах, сопоставимых с московскими. говорит застройщик.

По его словам, в регионах может быть недостаточно и мер для привлечения инвесторов: в отличие от Москвы, здесь значительно меньший спрос на жилье и коммерческую недвижимость, за счет строительства которой планируется частично компенсировать затраты на реновацию. Так что хотя обновление жилого фонда в регионах необходимо, программа реновации может быть успешной, только если будут учтены особенности городов: экономические и социальные факторы, возможности застройщиков и перспективы инвестирования, а также средний уровень доходов жителей и особенности территориальной застройки, заключает господин Савченков.

С другой стороны, охват реновацией всей страны оживит экономический рост, добавляет управляющий партнер компании «Метриум» Мария Лити-

нецкая. Новое строительство, по ее словам, создаст дополнительные рабочие места не только для застройщиков, но и в промышленности стройматериалов, на транспорте, в торговле и финансовом секторе. Кроме того, программа реновации может значительно увеличить обеспеченность населения жильем. Сейчас на одного жителя России в среднем приходится 25,8 кв. м жилья, при увеличении же объемов ввода в два раза показатель может приблизиться к европейским нормам, отмечают в «Метриуме».

НО ЕСТЬ АВАРИЙНОЕ ЖИЛЬЕ В «Ме-

триуме» уверены, что программа реновации поможет решить проблему с расселением ветхого и аварийного жилья в стране. По данным Росстата. в России сейчас около 25 млн кв. м нахолятся в аварийном жилом фонде. По мнению гендиректора «КБК Проект» Василия Костина, приход Марата Хуснуллина в правительство в принципе связан именно с решением задачи расселения ветхого жилья, тем более что у чиновника уже есть успешный опыт реализации подобных проектов в Москве. В рамках национального проекта «Жилье и городская среда» до конца 2024 года должно быть расселено 9,5 млн кв. м аварийного жилья, напоминает господин Костин: «А как программа будет называться — «реновация». «модернизация» или по-другому — сути не меняет».

Андрей Шишкин, председатель совета директоров градостроительного института пространственного моделирования и развития «Гипрогор Проект», считает, что реновация в масштабе страны — это уже необходимость, поскольку требуется обновле-

ВСЕРОССИЙСКАЯ РЕНОВАЦИЯ СТАРТУЕТ ТОЛЬКО ТОГДА, КОГДА СТРОИТЕЛИ ВЫПОЛНЯТ ДРУГИЕ ГОСПРОГРАММЫ

ние жилишного фонда в регионах. Но он добавляет. что реновацию нельзя навязывать сверху, то есть инициатива о проведении программы должна исходить от самих регионов. При этом главы субъектов РФ и городских образований должны принимать решения о включении территорий в программу реновации на основании комплексных стратегий развития и генеральных планов. Наконец. добавляет Андрей Шишкин, решая вопрос о необходимости реновации, важно учитывать, готов ли город предоставить жителям идущих под снос пятиэтажек равноценные или лучшие квартиры. Региональным властям, которые будут строить жилье по программе реновации при ограниченных региональных бюджетах, необходимо решить проблему качества строительства. Только в таком случае программа всероссийской реновации позволит обновить жилищный фонд, повысить качество городской среды и в целом уровень жизни людей, а также развить строительную отрасль

Кроме обязательного строительства качественного жилья условием для региональной реновации может стать принятие единой законодательной базы, учитывающей специфику регионов, добавляет Василий Костин. В частности, необходимо предусмотреть, чтобы решения о сносе дома принимали не менее чем 70% собственников жилья, а также учитывались градостроительные особенности каждого конкретного города и предусматривались преференции для инвестиций в рамках государственно-частных партнерств. ■

НЕДВИЖИМОСТЬ

На взлет

Массовая отмена международных рейсов, резкое снижение пассажиропотока – в этих сложных условиях аэропортовый бизнес ищет новые пути развития. Каким видят свое будущее аэропорты компании «Базэл Аэро» в Сочи. Краснодаре и Анапе?

Все по плану

Непростая сегодняшняя ситуация не отменяет основных задач компании «Базэл Аэро». Одной из них является развитие инфраструктуры аэропортов. В числе крупнейших проектов — строительство мультимодального транспортного хаба в Краснодаре. Он объединит на одной территории авиа-, железнодорожный, автомобильный и городской транспорт. Это значительно разгрузит центральную часть краевого центра и упростит путь пассажиров к аэровокзалу. Сам аэровокзальный комплекс существенно изменится.

Суть проекта

Новый терминал Международного аэропорта Краснодар будет трехэтажным, плошадь каждого этажа составит около 25 000 кв.м. На первом этаже разместятся зона регистрации на рейсы внутренних и международных авиалиний и сдачи багажа, камера хранения, медпункт, авиакассы, магазины и кафе, багажное отделение, зал прилета и выдачи багажа. Второй этаж аэровокзала предполагает размещение инфраструктуры для трансферных пассажиров, VIP- и бизнес-залов, игровой комнаты матери и ребенка, служебных и технических помещений для пограничников. таможни и внутренних служб аэропорта. На третьем этаже также будут расположены зоны ожидания для пассажиров ВВЛ и МВЛ, несколько комфортных залов для пассажиров бизнес класса и Priority Pass, рестораны и магазины, пограничный и таможенный контроль, единая зона предполетного досмотра пассажиров. На уровне второго



пассажиров. Особое внимание уделено пассажирам с ограниченными возможностями.

Начало строительства аэровокзального комплекса запланировано на этот год. Рабочая группа уже приступила к его проектированию. Параллельно ведется разработка второго и третьего этапов проекта. Они предусматривают транспортное моделирование прилегающей к аэропорту территории и должны быть реализованы до 2042 года.

Все вместе

тересованных в реализации данного проекта, есть возможность участвовать в нем: на сайте аэропорта аккумулируются конструктивные предложения. На сегодняшний день в «Банк

У жителей и гостей Краснодарского края, заин-

Новый терминал аэропорта Краснодар сможет обслуживать не менее 6,5 млн пассажиров в год. Его площадь составит около 75 тыс. кв.м. а пропускная способность вырастет более чем в два раза и достигнет 2600 пассажиров в час. Объем инвестиций Международного аэропорта Краснодар в строительство терминала превысит 18 млрд рублей

и третьего этажей будут расположены посадочные галереи с возможностью посадки пассажиров через телетрапы прямо в самолет и через автобусные выходы. При этом конструктивная особенность здания позволит обслуживать через них пассажиров как на прилет, так и на вылет.

Ход реализации

На данный момент завершен первый этап проекта — готова его концепция. Эксперты Международного аэропорта Краснодар совместно с проектной и инженерно-консалтинговой компанией «СИГНИ ГРУП», а также консультантами голландской компании NACO и Changi Airports International провели работу по функциональному зонированию трехэтажного аэровокзального комплекса. Эксперты определили оптимальные схемы движения пассажиров: на прилет, на вылет, международными и внутренними авиалиниями, через залы специального обслуживания. Разработаны схемы эвакуации пассажиров при возникновении чрезвычайных ситуаций, предусмотрена отдельная инфраструктура для облуживания пассажиров стран таможенного союза и трансферных

идей нового аэропорта Краснодар» их поступило около 300. Многие из них касаются внешнего вида здания: краснодарцы ждут аутентичный дизайн, способный визуально передать местный колорит. Ожидается, что работы по созданию дизайн-проекта завершатся в первой половине 2020 года.

Больше движения!

Ожидается,что трансфер пассажиров между видами транспорта в рамках единой территории будет способствовать повышению авиационной подвижности населения Краснодара и края. На сегодняшний день коэффициент авиационной подвижности жителей Краснодара составляет 2,5. Эксперты считают, что к 2023 году он может вырасти в 1, 4 раза и достигнуть показателя 3,5. Общий пассажиропоток транспортного узла к 2023 году (в двух направлениях) составит более 17,6 млн человек. Из них порядка 6,5 млн придется на аэропорт, 5,3 млн - на городской транспорт, 3,82 млн – на личный транспорт и такси, и 2 млн - на автовокзал. Рост авиационной подвижности жителей Краснодара будет способствовать развитию не только экономической, но и туристической отрасли региона.

Лето начинается весной

В конце марта в действие вступает летнее расписание полетов. По понятным причинам темой этого лета станет авиасообщение между регионами России. В целом инфраструктура аэропортов, входящих в холдинг бизнесмена Олега Дерипаски, и персонал готовы к обслуживанию пассажиров и авиакомпаний в период действия летнего расписания полетов, в том числе при возобновлении международных авиаперевозок.

Динамика количества вылетов воздушных судов из международных аэропортов Сочи и Краснодар с начала года остается положительной, так же как и пассажиропоток. В связи с сокращением значительного количества рейсов ситуация может измениться. но пока у аэропортов края большие планы

Сочи: расширение географии

В Международном аэропорту Сочи авиасообшение по 67 направлениям будут обеспечивать 28 авиакомпаний. Многие из них запланировали расширение географии полетов. Так, с 28 апреля S7 Airlines запустит рейсы в Сочи из Иркутска: по вторникам, с конца мая дополнительно по четвергам и с июня. в том числе, по воскресеньям. С 30 марта авиакомпания «Аэрофлот» приступит к выполнению рейсов по маршруту «Красноярск -Сочи». Перелеты будут выполняться пять раз в неделю по вторникам, средам, четвергам, пятницам и воскресеньям. С 30 мая авиакомпания «ИрАэро» запустит рейсы в Международный аэропорт Сочи из Москвы, Пензы и Уфы.

Авиакомпания Smartavia приступит к выполнению рейсов в Международный аэропорт Сочи из Архангельска, Белгорода, Иваново, Мурманска, Калининграда, Омска, Сыктывкара и Уфы с 1 июня.

Из трех московских аэропортов рейсы в Сочи запланированы у 16 авиакомпаний, из Санкт-Петербурга - у девяти. Таким образом, для перелета из крупнейших городов России на Черноморское побережье в Сочи пассажиры смогут выбрать любой удобный для них день и время.

Краснодар: новые направления

В Международный аэропорт Краснодар ежедневные рейсы из трех московских аэропортов предложат восемь авиакомпаний, из Санкт-Петербурга — три.

С 9 апреля авиакомпания Utair начнет выполнять рейсы из аэропорта Краснодар в Грозный. Вылеты запланированы дважды в неделю - по четвергам и воскресеньям.

Во второй половине апреля новые направления летнего расписания из аэропорта Краснодар откроет авиакомпания Azimuth. С 14 апреля по вторникам, четвергам и субботам начнется выполнение полетов в Симферополь. 26 апреля состоится первый вылет в Астрахань. Сообщение будет выполняться два раза в неделю: в среду и в воскресенье.

Анапа: больше рейсов

Авиарейсы в Анапу будут выполнять 18 авиакомпаний из 38 городов. С 29 марта авиакомпания «Россия» запустит ежедневные полеты из Санкт-Петербурга. С 11 мая авиакомпания Ural Airlines приступит к выполнению рейсов из Екатеринбурга по понедельникам, вторникам, средам, пятницам, субботам, а с 28 мая – дополнительно по четвергам. Широкую географию полетов в Анапу по внутрироссийским направлениям планирует авиакомпания Utair. Так, с первых чисел июня начнут осуществляться рейсы из Сыктывкара, Нижневартовска, Уфы, Сургута, Тюмени, Ханты-Мансийска.

С начала июня авиакомпания «Победа» приступит к выполнению рейсов в Международный аэропорт Анапа из Екатеринбурга, Перми, Красноярска, Челябинска, Сургута, Уфы, Казани, Новосибирска и Санкт-Петербурга.

Авиакомпания Smartavia планирует приступить к выполнению прямых рейсов в Анапу из Архангельска с 5 июня, из Нижнего Новгорода — с 11 июня, из Мурманска — с 6 июня два раза в неделю — по понедельникам и субботам, из Сыктывкара — с 7 июня 2 раза в неделю. Из трех московских аэропортов рейсы в Анапу запланированы у 10 авиакомпаний — это более 17 ежедневных рейсов, из Санкт-Петербурга — у четырех.

Аэропорты холдинга Олега Дерипаски «Базэл Аэро» разрабатывают свои меры поддержки для авиакомпаний. С рядом перевозчиков ведутся переговоры о дополнительных внутренних рейсах.

ДМИТРИЙ АНФИНОГЕНОВ:

«В СПОРТЕ И В БИЗНЕСЕ ЗАЛОГ УСПЕХА — КОМАНДНАЯ ИГРА»

Директор по развитию игорной зоны «Красная Поляна» рассказал о том, как из хоккеиста стал бизнесменом, что тормозит развитие туризма в России и почему бизнесмену стоит идти во власть



- Дмитрий, вы не один год были вратарем хоккейного «Сибсельмаша», становились призером крупнейших международных соревнований среди юниоров. В дальнейшем не раз говорили, что хоккей помог стать бизнесменом. Как это связано, на ваш взгляд?
- Бизнес, на мой взгляд, требует тех же качеств, что и командная игра в спорте. Для успеха необходим коллектив, профессионалы, каждый из которых на своем участке успешно выполняет определенные задачи. Тогда все отдельные маленькие победы, микроматчи превращаются в одну большую победу.

Хотя, конечно, есть немало случаев, когда представители индивидуальных видов спорта также делают успешную карьеру в бизнесе или на госслужбе. Это люди, которые привыкли полагаться на себя. Но и они со временем приходят к выводу, что нужна команда. Даже такие «индивидуалисты», как боксеры, борцы, либо бойцы без правил, все равно полагаются на окружение: в подготовке, организации и т. д. Поэтому рекомендую всем родителям отдавать детей в споот.

Планировали ли уход из спорта в предприниматели?

- Еще в 17 лет, когда пришел в хоккейную команду, стал свидетелем того, как тогдашнего нашего капитана, очень востребованного игрока, отстранили от игр. Ему было 32 года, врачи по медицинским показаниям ограничили его занятия спортом. В этот момент я понял, что спорт не бесконечен, до 30 лет я должен найти себе занятие, которое позволит безболезненно закончить профессиональную карьеру.
- Как хоккеист Дмитрий Анфиногенов стал управленцем и бизнесменом?
- В хоккей профессионально я играл с 2000 года, получал в команде зарплату, параллельно учился. Примерно с 2004 года, еще будучи студентами, мы с друзьями начали заниматься лесом. Затем —

оконным бизнесом. Тогда, в 2006—2007 годах, в стране был бум строительства. До кризиса 2008 года у нас было производство пластиковых окон, металлических дверей, мы работали на многих объектах в Новосибирске — от новостроек до больниц и стадионов. Это был очень интересный период в жизни.

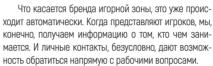
Пожалуй, своего рода вехой, после которой я стал в первую очередь управленцем, а не спортсменом, стал опыт работы генеральным менеджером отеля в Новосибирске. Назначение состоялось достаточно случайно. Мы вели переговоры по поводу работы, связанной с решением земельных вопросов, уже практически договорились, но у меня были сомнения: команда была не очень сильной, а я отвечал за результат, карт-бланша на принятие каких-то кардинальных решений у меня не было. И вот в процессе обсуждения ситуации меня спросили, не могу пи я кого-то порекомендовать на роль руководителя отеля. Я ответил, что отвечать могу только за себя. И тогда меня спросили, готов ли я сам стать генеральным менеджером.

На тот момент практического опыта в этой сфере у меня не было, но я уже объездил весь мир и четко представлял себе с позиции гостя, как должен работать хороший отель. Как оказалось, это основное, что нужно, чтобы заниматься отельным бизнесом.

Буквально через пару дней я вышел на новую позицию. Это было в апреле 2011 года.

- Вы принимаете активное участие в товарищеских хоккейных матчах, которые проходят в рамках крупных мероприятий, например, на Российском инвестиционном форуме. Что это для вас в первую очередь: спорт или форма продвижения игорной зоны?
- Ну в первую очередь я участвую в товарищеских матчах именно потому, что они товарищеские и дружеские. Во время матча есть возможность пообщаться в неформальной обстановке. Все слишком заняты в бесконечных встречах, совещаниях и про-

чих серьезных делах, поэтому ценим эти встречи.



О работе и казино

- Вы играете в казино? Игра в спорте и азартная игра, на ваш взгляд, это разные вещи?
- Я посещаю игорные заведения, в том числе заграничные, например Лас-Вегас, Монте-Карло, Макао.
 Играю в них и для удовольствия, но в основном все же из профессионального интереса: чтобы посмотреть, как выстроена работа, как быстро персонал реагирует на те или иные моменты, чтобы понять, что мы можем улучшить у себя и каких ошибок можем избежать.

Что касается похожести на спорт, это, конечно, тоже азарт, но это разный адреналин. Я для себя очень четко их разделяю. Для меня это разные вещи.

- Вы бы стали работать в игорном бизнесе, если бы предложение поступило в «дикий» период развития этой отрасли, в 2008 году, например?
- В те времена у моих друзей были игорные заведения, и мы также их посещали. Конечно, по сравнению с сегодняшней ситуацией это другой бизнес. Но я с большим уважением отношусь к тем людям, которые пережили тот опыт и пошли дальше.

Я бы не стал сравнивать свою нынешнюю работу с игровой индустрией в чистом виде, поскольку не работаю в зале, а нахожусь, так сказать, «во внешней среде» и занимаюсь привлечением международной аудитории в сочинскую игорную зону.

– Насколько ненормирован ваш рабочий день и удается ли сочетать профессиональное с личным?

— Я получаю удовольствие от того, что делаю. Поэтому можно сказать, что не работаю ни минуты. Что касается моей занятости, то это 24/7, такой график не только у меня, но и у всей моей команды. Среди контрагентов игорной зоны есть компании из Азии, Америки, и раз они не спят, то не спим и мы. Нужно быть все время на связи, и потому личное уже давно стало рабочим, а рабочее — личным. Свой офис я воспринимаю скорее не как рабочее пространство, а как комфортную среду

обитания. А мой обычный «офис» — это кресло в самолете, номер в отеле или небольшой уголок в игорной зоне, где мы все время в контакте с моей командой и, так сказать, начеку.

Но все же стараюсь выделить время рано утром или в поздно вечером, чтобы поиграть в хоккей, схолить в тренажерный зал. да и прогудяться хотя бы.



- Что бы вы посоветовали людям, которые хотят сделать успешную карьеру?
- В жизни все часто получается неожиданно. Возникают знакомства с людьми, которые как-то взаимосвязаны с тобой, хотя бы потому, что тоже занимались раньше тем же видом спорта, что и ты, или увлекаются тем, чем увлекаешься ты, либо имеют схожий профессиональный опыт. И порой ты получаешь отличные предложения там, где не рассчитывал их получить. На моей памяти было немало случаев, когда прекрасную карьеру делали люди, изначально приходившие на должность линейного помощника, секретаря или горничной. Главное — что-то делать, предлагать, пробовать, не бояться неудач и помнить, что, даже если что-то не получилось, ты получил опыт, который пригодится в другой жизненной или профессиональной ситуации.
- Есть мнение, что качествами бизнесмена обладает лишь порядка 5% населения Земли. Вы верите в то, что для этого нужны какие-то особые качества?
- Я верю в то, что все люди разные. Если один хорош в точных науках, то другой — в переговорном процессе, в гуманитарных или юридических вопросах. Нужно уметь рассмотреть эти сильные качества в себе и окружающих и правильно их использовать. Тогда рано или поздно все получается.
- Что вам интереснее: работать на себя или там, где интереснее проекты и ставятся более масштабные задачи?
- Я для себя четко понял, что чем масштабнее проект, тем интереснее вызов. Если касаться денег, то сейчас обычна ситуация, когда зарплата нанятого менеджера сопоставима с доходами собственника предприятия. Все зависит от масштабов проектов, в которых они себя реализуют.

В этом смысле современной молодежи повезло, сейчас для нее золотое время. С одной стороны, профессиональных кадров не хватает, они в большой цене и за ними буквально гоняются. С другой – есть масса возможностей для запуска стартапов. И, соответственно, выбор — реализовывать свою идею или работать в команде над интересным проектом, который самому было бы не потянуть.

- Принято считать, что на Западе и Востоке бизнес ведут по-разному. Вы согласны с этим?
- По-моему, тут все больше зависит от конкретных людей. Мы разные, с разными подходами к бизнесу, и они далеко не всегда связаны с принадлежностью к той или иной культурной среде. Я работал с партнерами, которым достаточно было пожать руку при заключении сделки, и они выполняли все свои обязательства. И были такие, которые ничего не делали, хотя





СПРАВКА

Дмитрий Анфиногенов родился 9 мая 1983 года в Новосибирске. В 2005 году закончил Сибирский университет телекоммуникаций и информатики. Начиная с 2000 года играл в хоккей. Был вратарем. Женат, растит двоих сыновей.



были подписаны горы необходимых бумаг. Хотя, конечно, определенные особенности есть у каждой нации, у всех свои особенности, свой менталитет. Но главное – договориться можно со всеми, весь мир на расстоянии вытянутой руки, стоит только начать.

О государственном подходе

- Может ли опыт бизнесмена быть востребован в госорганах? Если бы поступило предложение перейти на работу чиновником, вы бы его приняли?

- Я бы точно попробовал применить свой опыт в государственных структурах. Тем более в России есть очень яркие примеры того. что это может быть удачным. Например, Сергей Кириенко, который сейчас в правительстве занимается внутренней политикой. Он, кстати, можно сказать, наш земляк, из Сочи, закончил 7-ю школу. Работал в свое время в коммерческих структурах, но затем Борис Немцов уговорил Виктора Черномырдина, и его буквально «перетащили» на работу в правительство. И человек за два года стал премьер-министром!

Я уверен, что бизнес-опыт позволяет ускорять работу органов власти. Потому что люди из бизнеса привыкли принимать решения и брать на себя ответственность ради дела. А те, кто всю жизнь был чиновником, склонны больше к бумажной работе, и порой это сильно тормозит важные процессы. На мой взгляд, ускорение государственных процессов - это как раз то. что сегодня делает президент, «перетормошив» аппарат, поменяв правительство, Михаил Мишустин - более быстрый. можно сказать, «более автоматизированный» человек. Если в масштабах государственного аппарата ему и его команде удастся

максимально автоматизировать процессы, как это раньше было сделано в налоговой службе, это даст эффект уже за первые два года.

О туристическом и отельном бизнесе

 Россия, на ваш взгляд, уже преодолела свою отсталость в сфере организации гостеприимства, которая была заметна, скажем. лет 10 назад?

На мой взгляд, отрасль гостеприимства сильно прибавила за последние десять лет. Большой толчок этому процессу дали Олимпиада, чемпионат мира по футболу, Сейчас мы не только не отстаем по организации отельного бизнеса от той же Европы, но в чем-то ее опережаем. У нас, к примеру, более слаженная финансовая модель, и когда крупные бренды приходят к нам в страну, они всегда становятся успешными. Может, меньше зарабатывают в пересчете на валюту, поскольку расчеты идут в рублях. Но более успешны в плане соотношения затрат и прибыли

- Насколько тормозит развитие отрасли визовый режим?

- Это больной для меня вопрос. Невероятно большой труд – привезти в Россию туристов. «Благодаря» нынешней визовой ситуации нам приходится привлекать большое количество людей, которые помогают с решением визовых вопросов во всех частях света. Очень многие значимые гости, посещаюшие игорные зоны по всей планете, просто не привыкли ждать получения визы по две недели или по месяцу. Все это серьезный сдерживающий фактор для развития не только конкретно туристической отрасли, но и экономики страны в целом

вполне могли бы отдыхать в Краснодарском крае. Мы же до сих пор сохраняем для нее визовые ограничения. Я надеюсь, что введение со

следующего года электронных виз даст большой толчок для развития въездного туризма.

ших соседей. Та же Турция упро-

шает въезд настолько, что, кажется,

скоро туда по российскому паспор-

ту можно будет приезжать. Это гу-

стонаселенная страна, и ее жители

Туристическая индустрия в сегодняшней мировой экономике - на третьем месте по доходности после сырьевых отраслей. Если мы на уровне каждого человека и на уровне государства будем помнить, что ничто не дается так дешево и не ценится так дорого, как улыбка, это сделает нашу жизнь лучше и благополучнее. Нужно открывать границы, чтобы к нам хлынул поток людей.

Чего еще не хватает для развития туристической сферы в России?

 Мне кажется в целом мы имеем хороший туристический продукт. У нас есть Дальний Восток, Алтай – шикарные туристические локации. Если говорить конкретно о Сочи, тут есть море, горы, событийный туризм, очень много крупных спортивных, МІСЕмероприятий. Игровой туризм активно развивается в последние годы. Если в 2017-м у нас было пять-шесть покерных мероприятий, то в этом году – уже 18, а в следующем будет 24 – по два в месяц. Я уверен, что любой иностранец найдет себе место и события по душе, если дать ему возможность без проблем и лишних препятствий приехать в Россию.

Другой вопрос в том, что мы недостаточно активно продвигаем свои туристические возможности за границей. Участие в выставках упирается в бюджеты, которые главы субъектов и городов выделяют неохотно. К счастью, нам удалось наладить плотное сотоудничество с властями Сочи, и здесь есть понимание, что бренд курорта нужно активно презентовать на российских и международных туристических мероприятиях, в локациях, где находятся наши потенциальные клиенты. И тем более в тех мировых столицах, с которыми мы открываем прямое авиасообщение.



 За последние годы, в том числе благодаря вашему участию, игорная зона «Красная Поляна» заключила немало договоренностей по организации турпотока в Сочи из-за рубежа. Какие сложности при этом возникают?

– Главные трудности, как я уже говорил, связаны с визовыми ограничениями. Свою лепту в усложнение ситуации вносит также дороговизна обслуживания авиатранспорта, что сказывается на цене перелета. Есть проблема плотного графика авиакомпаний. из-за чего бывает непросто договориться о выделении бортов на новое направление. Непростыми бывают переговоры с правительствами разных стран. Они отстаивают интересы своих национальных авиакомпаний, из-за чего мы, к примеру, второй год не можем запустить прямое авиасообщение из Дели. Всем это интересно, но масса мелких деталей и нюансов тормозят процесс.

Безусловно, помогло бы снятие визовых ограничений со стороны России по въездному туризму, а также дотации от правительства, компенсирующие, скажем, часть стоимости топлива перевозчиков – тогда цена перелета стала бы более привлекательной. Хочется больше сознательности и от игроков туристического рынка в самом Сочи. Сегодня не все готовы участвовать финансово и организационно в продвижении бренда Сочи на туристическом рынке других стран, предпочитают пользоваться естественным входящим трафиком. Но это неправильно, нужно развиваться и лелать это вместе

Хотелось бы также, чтобы выделялись значительные маркетинговые бюджеты на продвижение бренда Сочи и отдельных продуктов со стороны органов власти различных уровней

- Осенью прошлого года на Красной Поляне запустили ивентпроект WOW ARENA. Сейчас концерты, бои без правил, MICEмероприятия проходят в очень современной, но все же временной конструкции. Планируется ли развивать проект и создавать что-то постоянное?

– Думаю, WOW ARENA обязательно трансформируется в постоянную масштабную ивент-площадку. Тем более что активно обсуждается тема выделения поселка Сириус в Имеретинской низменности в отдельное муниципальное образование, не подчиняющееся напрямую Сочи. Таким образом, ивент-площадки, которые были созданы в Имеретинке к Олимпиаде и после нее, можно сказать, «выйдут из состава» города-курорта. И кажется разумным создать в муниципалитете что-то свое. Скажем, это может быть отель с большим современным залом, где будут проходить бои по правилам MMA от UFC и FNG, боксерские бои, а также концерты и МІСЕ-события. Надеюсь, это произойдет в ближайшей перспективе, и мы успеем увидеть на этой площадке бой Хабиба Нурмагомедова

В ближайшей перспективе на WOW ARENA будут устраиваться какие-то значимые бои?

- Конечно. 11 апреля возвращается Fight Nights Global с новым турниром, гвоздем которого станет бой за звание чемпиона в среднем весе между россиянином Владимиром Минеевым и казахским бойцом Дауреном Ермековым. На 25 апреля подтвердил свое участие Мурат Гассиев, который хочет реанимировать свою карьеру после обидного поражения от Александра Усика.

- Игорная зона на сегодня успела подключить достаточно много развлекательных «опций». Можно ли сказать, что в целом ее развитие уже миновало период бурного роста?

– Я не сказал бы, что это так. Да, сейчас в «Красной Поляне» есть несколько игорных заведений, проводятся турниры, развивается МІСЕ-направление. Те заведения, которые уже созданы в игорной зоне, загружены очень хорошо. Но это такой процесс... Когда открываешь ресторан, получаешь 50% рынка, и вроде бы можно остановиться, но можно открыть рядом второй ресторан с другой концепцией и получить уже 70% рынка. Нам больше нравится второй путь.

99,9% того, что мы зарабатываем, направляется в развитие. Мы работаем в интересах Красной Поляны, Сочи в целом. Потому что каждый привлеченный в игорную зону гость дает возможность заработать представителям самого разного смежного бизнеса, от рестораторов до водителей такси. Игорная зона – это хороший стимул для курорта в целом. Я всех приглашаю в Сочи, в Красную Поляну. У нас каждую неделю – событие. Не теряйте время, приезжайте к нам!







АВТОРЫНОК ПОШЕЛ В ЗАНОС падение рубля

И КОРОНАВИРУС — СЕРЬЕЗНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ДЛЯ РОССИЙСКОГО АВТОРЫНКА, СПОСОБНЫЕ ОТПРАВИТЬ ПРОДАЖИ В НЕУПРАВЛЯЕМЫЙ ЗАНОС. ВМЕСТО ОБЕЩАННОГО СЖАТИЯ НА 2–3% СПРОС НА НОВЫЕ МАШИНЫ МОЖЕТ УПАСТЬ НА 10–15%, А ТО И БОЛЬШЕ ПРИ НЕБЛАГОПРИЯТНЫХ СЦЕНАРИЯХ РАЗВИТИЯ СИТУАЦИИ. ВЛАДИМИР АРАПОВ

Связанное с ослаблением рубля повышение цен — главная проблема, доставшаяся российскому авторынку от нынешнего глобального кризиса. Цифры на автомобильных ценниках в России ведут себя нервно последние пять лет, со времен прошлого обвала российской национальной валюты. За последний год их более или менее удалось успокоить, но вот сейчас над авторынком нависла новая волна подорожания машин.

По данным аналитического агентства «Автостат», средневзвешенная цена нового легкового автомобиля в России сейчас составляет 1,55 млн руб., по сравнению с 2014 годом стоимость машин в РФ выросла почти на 80%, то есть примерно на столько же, на сколько изменился курс национальной валюты (см. график 1). Обвалы курса рубля научили российского покупателя, что если он планировал покупать автомобиль, то надо срочно бежать за ним в автосалон, пока цены не поползли вверх. Вот и сейчас после обвала рубля автодилеры констатируют повышенный приток покупателей в салоны, где цены на новые автомобили уже начинают расти.

По оценкам «Автостата», из 52 брендов на российском рынке цены на автомобили за первые две недели марта подняли как минимум 7 марок. Например, у Toyota на 26-101 тыс. руб. подорожали пять моделей (седан Camry, пикап Hilux, внедорожники Fortuner, LC200 и LC Prado), на 20-50 тыс. руб. выросли цены на весь модельный ряд Suzuki, сменила ценники марка Volkswagen (у нее подорожали три модели — седан Polo на 17 тыс. руб., Tiguan на 40 тыс. руб. и Touareg на 90 тыс. руб.), также подорожали почти все модели Lexus. скакнули цены на 20 из 33 молелей марки BMW Хотя следует признать, что на рынке есть и примеры иного ценового движения — например, серьезно снизил цены на свои автомобили бренд Ravon: так, ходовая модель Nexia стала дешевле в марте на серьезные 28-49 тыс. руб. Однако данное понижение временное и связано с изменением маркетинговой стратегии этой марки: с апреля автомобили, выпускаемые на совместном предприятии GM в Узбекистане, будут продаваться в России не под маркой Ravon, а под брендом Chevrolet и, скорее всего, уже по более высоким ценам

ВСПЛЕСК, ПОТОМ ЗАТИШЬЕ Другие автопроизводители официально подтверждают, что не исключают повышения цен на свою продукцию — об этом, в частности, говорят представители АвтоВАЗа, а также марок Renault, Kia, Hyundai.

«Сегодня АвтоВАЗ является одним из наиболее локализованных производителей в России, но все же на компанию оказывают влияние цены на сырье и продукцию некоторых субпоставщиков,

ПОСЛЕ ОБВАЛА РУБЛЯ ПОД УСИЛЕННЫМ ЦЕНОВЫМ УДАРОМ ОКАЖУТСЯ В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ ИМПОРТИРУЕМЫЕ В РФ АВТОМОБИЛИ, ВЫПУСК КОТОРЫХ НЕ ЛОКАЛИЗОВАН НА ТЕРРИТОРИИ СТРАНЫ. МОЖНО ОЖИДАТЬ, ЧТО МЕНЬШЕ ВСЕГО ПОДОРОЖАЮТ АВТОМОБИЛИ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ УАЗ И LADA



номинированные в евро или долларах США. Исходя из развития ситуации, компания рассматривает возможность корректировки цен на свою продукцию», — говорит Сергей Ильинский, директор по коммуникациям АвтоВАЗа.

Впрочем, по прогнозам участников рынка, массовый рост цен на авторынке начнется не сейчас, а позже — примерно через пару месяцев, пока же автопроизводители стараются не делать резких движений в своей ценовой политике. «Большинство автопроизводителей закладывали на 2020 год сокращение продаж на российском рынке, поэтому давления на склады не будет — сейчас дилеры будут распродавать стоки, цены будут расти, но не мгновенно, корректировка произойдет после стабилизации рубля», — говорит Денис Петрунин, генеральный директор ГК «Автоспеццентр».

«Сложившаяся ситуация с ослаблением курса рубля застала врасплох всех игроков на рынке автомобильного бизнеса и явно приведет к очередному росту цен. Напомню, из-за увеличения утилизационного сбора уже произошло плановое подорожание автомобилей 2020 года выпуска, при этом производители ориентировались на курс 60-62 руб. за доллар. Но говорить о молниеносном подорожании автомобилей пока преждевременно. так как у липеров оппачены ближайшие отгрузки и есть автомобили на складах, -- продолжает Александр Щербаков, руководитель проекта Probegzero (сервис поиска новых автомобилей). — Думаю, ситуация прояснится в ближайшие две-три недели. Уже сейчас аналитики говорят о том, что курс доллара может вернуться к прежнему значению только к 2022 году, а это означает, что подорожа-

0152 016 2017 2018 2019 2020

СЛОЖИВШАЯСЯ СИТУАЦИЯ С ОСЛАБЛЕНИЕМ КУРСА РУБЛЯ МОЖЕТ ПРИВЕСТИ К ОЧЕРЕДНОМУ РОСТУ ЦЕН

ния не избежать — вопрос только в его величине. По моему мнению, в текущем году по самому оптимистичному сценарию подорожание автомобилей будет в размере 10—15% в зависимости от уровня локализации производства концерна».

ВЫИГРАЕТ ЛОКАЛИЗАЦИЯ Как и в прошлые годы, после обвала рубля под усилен-

ньым ценовым ударом окажутся в первую очередь импортируемые в РФ автомобили, выпуск которых не локализован на территории страны. «Можно ожидать, что меньше всего подорожают автомобили отечественных производителей УАЗ и Lada, а больше всего подорожание коснется импортируемых моделей с полной таможенной пошлиной, таких как Mazda 3, Toyota Corolla, Toyota Land Cruiser 200, Toyota Highlander, Volkswagen Passat, Volkswagen Amarok, Mitsubishi Pajero Sport, Kia Soul, Kia Picanto, Suzuki SX4, Suzuki Vitara, Skoda Superb»,— прогнозирует Александр Щербаков.

Однако импортируемые автомобили уже давно не играют ключевой роли на российском авторынке и занимают все более сжимающуюся нишу: по оценкам Комитета автопроизводителей Ассоциации европейского бизнеса (АЕБ), из 1,58 млн проданных по итогам прошлого года автомобилей 1,26 млн, или более 80%, имели локальную сборку. Хотя и локализованные производства сильно зависят от импортных компонентов, поэтому подо-

0122 0132 2014

ПРОДАЖИ НОВЫХ АВТО В РОССИИ (ТЫС. ШТ.) ИСТОЧНИКИ: АЕБ, «АВТОСТАТ».

2010 2011

2807 290

200

ABTO

рожания цен и здесь не избежать. «Исходя из того. что средний уровень локализации в российском примерно 40%, а доллар вырос уже на 20%, мы можем ожидать среднего роста цен на локализованные автомобили около 12%, -- говопит Ваперий Емельянов, аналитик инвестиционной компании «Фрилом Финанс».— В наименьшей степени это коснется модельного ряда АвтоВАЗа, а также собираемых в России Renault и Nissan. Они могут подорожать на 5-8%. Это не убьет рынок, но отсечет покупателей, для которых переплата за бюлжетные молели в 100–150 тыс. руб. окажется существенной. Так что под ценовым давлением окажутся не отдельные бренды, а конкретные предприятия. Например, модельный ряд производимых на «Автофрамосе» авто с его долей локализации под 80% будет продаваться лучше, чем у конкурентов. А калининградский «Автотор», имеющий порядка 20% локализации (производит Кіа Sportage, Ceed и Cerato, Hyundai Elantra и Sonata), скорее всего, просядет по продажам сильнее других заволов»

Что же касается премиального класса, то, скорее всего, спрос здесь пострадает меньше всего, так как для покупателей таких машин рост цен будет не столь критичным. «Рынок бизнес-класса и премиальный сегмент по традиции будут жить своей жизнью,— продолжает Валерий Емельянов.— Рост цен там будет максимальным и может достигать 20%, но не исключено, что на этом фоне продажи в этом сегменте рынка не упадут, а даже вырастут».

ПРОИЗВОДСТВЕННЫЙ КАРАНТИН

Помимо роста цен на российский авторынок будет негативно влиять и общая ситуация в мировом автопроме, производственные процессы которого оказываются парализованными из-за пандемии коронавируса. По злой иронии исторический очаг эпидемии китайский город Ухань является крупнейшим центром автопрома КНР, где расположены не только заводы таких мировых автогигантов, как General Motors, Nissan, Honda, Renault, Peugeot—Сitroen, но и еще много предприятий, связанных с выпуском автомобильных комплектующих, которые потом отправляются на автомобильные заводы в разных уголках планеты. Сейчас эти предприятия начинают возвращаться к работе.

А вот в Европе волна остановки автомобильных заводов только началась: об остановке своих конвейеров на карантин в Маранелло один из первых объявил итальянский производитель спорткаров Ferrari, вслед за ним другой итальянский бренд, Lamborghini, приостановил конвейер своего предприятия в Сант-Агата-Болоньезе. Сейчас о производственных каникулах объявили уже большинство автопроизводителей в Старом Свете: Volkswagen, Renault, Volvo, Peugeot—Citroen временно закрывают свои заводы во Франции, Швеции, Великобритании, Польше, Испании, Германии.

В России тоже уже можно говорить о влиянии пандемии на сбой производственных процессов. Один из крупнейших российских производителей автобусов — завод «Волгабас», который расположен в Собинском районе Владимирской области (входит в холдинг «Баулин Моторс Групп»). вынужден был отправил в отпуск более 300 своих сотрудников из-за перебоев с поставками комплектующих из Китая. Зависимость от китайских компонентов признают и другие российские автопроизводители — например, на АвтоВАЗе еще в феврале создали оперативный штаб, который оценивает потенциальные риски для поставок и вырабатывает сценарии действий в случае негативного развития ситуации. А российский производитель грузовиков КамАЗ признает, что в конце марта и в апреле возможна корректировка произволственных планов компании, если ситуация с поставками деталей из КНР не наладится

«Риск сбоя поставок комплектующих реален, особенно если импортируются готовые изделия или их узлы. Впрочем, у российского производителя, как правило, есть определенный запас им-



портных компонентов плюс определенный объем деталей в транзите и у поставщиков», — говорит Евгений Горелик, управляющий директор НПП «Итэлма» (один из ведущих российских производитель автокомпонентов).

«Опыт прошлых чрезвычайных ситуаций в глобальной экономике показал, что запас комплектующих на российских автомобильных заводах находится на уровне не менее месяца, а у поставщиков — до двух месяцев, — соглашается Павел Грибов, доцент кафедры экономической безопасности Института права и национальной безопасности РАНХиГС. — Таким образом, зона риска наступает в апреле-мае. Однако, учитывая динамику борьбы с коронавирусом в Китае, к этому периоду поставки могут возобновиться в достаточном объеме, хотя сейчас угроза перебоев поставок уже возникает с европейских заводов».

ВНОВЬ ПАДЕНИЕ Новые проблемы способны еще больше затормозить российский авторынок, который в последние годы и без того был нестабильным: после обвала рубля в 2014 году и последующего сжатия спроса почти в два раз в 2017-м продажи новых машин в России вроде бы опять поехали вверх, увеличившись на 12% и 13% в 2017-м и 2018-м. Однако в 2019 году продажи снова покатились вниз, сократившись на 2,3%, до 1,76 млн машин (см. график 2). В начале текуще-

го года Комитет автопроизводителей АЕБ прогнозировал дальнейшее снижение российского авторынка на 2%, однако падение курса национальной валюты может привести к более значимому падению — на 10–15%, до 1,65 млн машин.

Существуют и более пессимистичные прогнозы например, аналитики «Автостата» предсказывают, что при падении стоимости нефти до \$30 за баррель российский авторынок может рухнуть более чем на 30%, до 1,08 млн машин, то есть до дна начала 1990-х голов. «Сейчас ситуацию на рынке можно сравнить с осенью 2014 года, — считает Денис Петрунин.— Тогда ажиотажный спрос на автомобили на фоне ожидающегося роста цен продержался полгода, к февралю 2015-го спрос был удовлетворен, в 2015-2016 годах рынок сокращался и только в 2017 году продемонстрировал рост. Сейчас возможен похожий сценарий, но ажиотаж будет меньше, поскольку закредитованность населения выше, свободных денег у людей меньше. Так что после краткосрочного всплеска покупательской активности и удовлетворения спроса на рынке возможно затишье и сокращение авторынка в 2020 году на 12-15%. При этом, вероятно, спрос частично сместится с новых автомобилей на автомобили с пробегом, которые также вырастут в цене вслед за новыми».

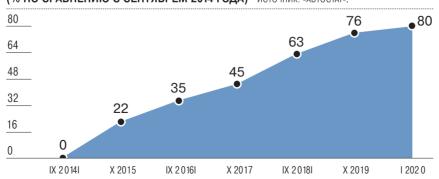
Впрочем, все мировые рынки сейчас едут вниз: по данным международной консалтинговой

СРЕДНЕВЗВЕШЕННАЯ ЦЕНА НОВОГО ЛЕГКОВОГО
АВТОМОБИЛЯ В РОССИИ СЕЙЧАС СОСТАВЛЯЕТ
1,55 МЛН РУБ., ПО СРАВНЕНИЮ С 2014 ГОДОМ
СТОИМОСТЬ МАШИН В РФ ВЫРОСЛА ПОЧТИ НА 80%

компании LMC Automotive, мировой авторынок по итогам февраля упал почти на 20%, до 5,077 млн легковых и легких коммерческих автомобилей. При этом на крупнейшем мировом авторынке Китая, на который эпидемия обрушилась в конце января, спрос на автомобили был практически парализован: спрос по итогам февраля здесь упал на 80,4%. Не исключено, что Европу и Россию может ждать похожая удручающая статистика падения продаж из-за усиления антивирусного карантина и стремления населения не выходить из дома.

«Скорее всего, основные игроки авторынка будут ожидать уровня стабилизации курса рубля и сравнивать с заложенными в бизнес-планы параметрами, а далее уже принимать решения,— отмечает Алексей Токарев, президент и председатель правления РГС-банка.— Хотя вполне возможный сценарий ближайшего времени — это резкое падение спроса по причине простого отсутствия желания посещения автодилеров. Это хорошо видно по динамике продаж в других странах, где реализуется сценарий массового карантина и ограничения на передвижения населения. Очевидно, что покупка автомобиля в такой ситуации уходит на дальний план в приоритетах людей». ■

РОСТ ЦЕН НА НОВЫЕ ЛЕГКОВЫЕ АВТО В РОССИИ (% ПО СРАВНЕНИЮ С СЕНТЯБРЕМ 2014 ГОДА) ИСТОЧНИК: «АВТОСТАТ».



РИСК СБОЯ ПОСТАВОК
КОМПЛЕКТУЮЩИХ
РЕАЛЕН, ОСОБЕННО ЕСЛИ
ИМПОРТИРУЮТСЯ ГОТОВЫЕ
ИЗДЕЛИЯ ИЛИ ИХ УЗЛЫ.
ВПРОЧЕМ, У РОССИЙСКОГО
ПРОИЗВОДИТЕЛЯ, КАК ПРАВИЛО,
ЕСТЬ ОПРЕДЕЛЕННЫЙ ЗАПАС
ИМПОРТНЫХ КОМПОНЕНТОВ
ПЛЮС ОПРЕДЕЛЕННЫЙ
ОБЪЕМ ДЕТАЛЕЙ В ТРАНЗИТЕ
И У ПОСТАВЩИКОВ

ПРОСТОЙ ПЛАТЕЖОМ КРАСЕН

ГОСДУМА ОДОБРИЛА ЗАКОНОПРОЕКТ, ПОЗВОЛЯЮЩИЙ МУНИЦИПАЛИТЕТАМ СОБИРАТЬ ДАННЫЕ АВТОВЛАДЕЛЬЦЕВ. ЭТО ПОЗВОЛИТ ИМ НАЧАТЬ ШТРАФОВАТЬ ИХ ЗА НЕОПЛАТУ ПАРКОВКИ. ЭКСПЕРТЫ ГОВОРЯТ, ЧТО ИНАЧЕ ПРОБЛЕМУ ПЕРЕНАСЫЩЕННОСТИ ГОРОДА МАШИНАМИ НЕ РЕШИТЬ. ДМИТРИЙ МИХЕЕНКО



ПРАВОВОЙ ПРОБЕЛ РАЗРЕШИЛ-

СЯ 18 февраля 2020 года Государственная дума РФ в третьем чтении приняла законопроект, позволяющий получать муниципалитетам личные данные автовладельцев, чтобы штрафовать их за неоплату парковки. Поправки, предполагающие обмен сведениями между судьями, должностными лицами и органами власти через систему электронного взаимодействия при рассмотрении административных дел, были внесены в две статьи КоАП РФ. Закон предполагает, что лица, которые выносят постановления по делам о нарушениях ПДД, смогут запрашивать информацию у МВД. если у них нет необходимых сведений о собственнике автомобиля. Административное дело будет считаться возбужденным с момента вынесения определения об истребовании такой информации. В первом чтении данный законопроект был принят еше в 2018 году.

Благодаря этому мэрия кубанской столицы получила законное право затребовать у городской Госавтоинспекции персональные данные автовладельцев, которые не внесли плату за пользование

В КРАСНОДАРЕ ВОЗОБНОВИЛА РАБОТУ МУНИЦИПАЛЬНАЯ КОМИССИЯ, КОТОРАЯ БУДЕТ ЗАПРАШИВАТЬ У ГИБДД ПЕРСОНАЛЬНЫЕ ДАННЫЕ НЕ ОПЛАЧИВАЮЩИХ ПАРКОВКУ АВТОВЛАДЕЛЬЦЕВ И ВЫНОСИТЬ ИМ АДМИНИСТРАТИВНЫЕ ШТРАФЫ В РАЗМЕРЕ 1000 РУБ.

муниципальными платными парковками. Специально созданная городская административная комиссия на основе данных фотофиксации будет рассылать владельцам транспортных средств, не оплативших парковку, «письма счастья» со штрафами в 1000 руб. Чтобы не попасть под штрафные санкции, придется оплачивать 30 руб. за час простоя автомобиля. Эксперты уверены, что эта мера позволит высвободить до 30% парковочных мест в самых «забитых» машинами местах краевого центра, освободить улицы от хаотично припаркованных авто, а также пересадить часть автовлалелышев на общественный транспорт.

«В настоящее время административная комиссия Краснодара уже приступила к работе по взысканию штрафов с неплательщиков за стоянку на муниципальных парковках. Ранее существовали правовые проблемы, которые не позволяли муниципалитету получать персональные данные РАНЬШЕ МНОГИЕ КРАСНОДАРСКИЕ АВТОМОБИЛИСТЫ ПРОСТО НЕ ПЛАТИЛИ ЗА УСЛУГУ

для постановлений об административных правонарушениях. Но в силу введения в федеральный Кодекс об административных правонарушениях изменений. данных правовой пробел был устранен Сейчас появилось легитимное право по требованию персональных данных у Министерства внутренних дел. Сейчас производится фотофиксация транспортных средств, расположенных на платных муниципальных парковках, и фотофакты с признаками административного правонарушения направляются по запросу в адрес городской муниципальной административной комиссии, которая, в свою очередь, направляет постановления об административных правонарушениях неплательщикам», — рассказал «ЭР» генеральный директор компании «Городские парковки» Дмитрий Перелерий

СПРАВКА

По информации городской администрации, сейчас в Краснодаре действует более 220 муниципальных платных парковок общей вместимостью почти 8 тыс. машиномест. Так, например, в июне минувшего года платная муниципальная парковка появилась возле рынка по улице Атарбекова в Фестивальном микрорайоне, которая была создана еще в 2014 году, однако у мэрии не было возможности установить шлагбаум и контролировать ее наполняемость. В декабре прошлого года на территории города появилось еще четыре новых платных муниципальных парковки на улице Новокузнечкой (между Леваневского и Базовской), по шоссе Нефтяников (на участке от Офицерской до Лузана), по переулку Курганному (на участке между Коммунаров и Красной), а также по улице Леваневского (на участке от Промышленной до тупика). Стоимость стоянки авто там также составляет 30 руб. в час. На мартовской планерке в мэрии Краснодара было заявлено о планах по строительству муниципальных многоуровневых парковок. По словам господина Первышова, первая такая парковка может появиться в районе роддома на углу улиц Рашпилевской и Комсомольской. Паркинг может быть в трех уровнях. Для начала реализации пилотного проекта власти города планируют договориться с собственником земельного участка.

По его словам, уже сегодня, оставив машину в зоне муниципальной платной парковки и не оплатив ее, можно получить штраф в размере 1000 руб. Более того, срок хранения фотофактов составляет два месяца. Соответственно, все фотофакты, которые были зафиксированы на протяжении двух месяцев, будут отправлены под запросы для соответствующей выписки штрафов. Господин Передерий отмечает, что за тот период, когда неплательщиков нельзя было привлечь к ответственности, плательщиков было крайне мало — около 3—5%

«Сегодня специалисты администрации города совместно с сотрудниками ГИБДД МВД России проводят юридические консультации по механизму обмена информацией о персональных данных владельцев транспортных средств. Информацию о персональных данных будут передавать по запросу административной комиссии — для вынесения постановлений за нарушение статьи 3.10 Закона Краснодарского края от 23 июля 2003 № 608-КЗ "Об административных правонарушениях" за неоплату парковки», — рассказали «ЭР» в департаменте транспорта и дорожного хозяйства администрации Краснодара.

ЦЕНА ОСТАЛАСЬ ПРЕЖНЕЙ По данным департамента, с 2014 года в рамках заключенного инвестиционного соглашения оператором муниципальных платных парковок является 000 «Городские парковки». Тариф за пользование муниципальной платной парковкой составляет 30 руб. в час, на Привокзальной площади железнодорожного вокзала «Краснодар-1» — 100 руб. в час. Штраф за неоплату парковки — 1000 руб. (утвержден Законодательным собранием Краснодарского края в 2017 году). Оплата за использование городских платных парковок производится через платежные терминалы (паркоматы), либо через мобильное приложение или SMS. Штраф за неоплату парковки будет приходить на имя владельца транспортного средства по почте, как и штрафы ГИБДД с камер видеофиксации. После истечения срока оплаты штрафа данные нарушителя в автоматическом режиме будут передаваться в службу судебных приставов для принудительного взыскания

«Паркоматы на муниципальных платных парковках работают в штатном режиме, их работа не прекращалась. Из-за приостановки деятельности административной комиссии возросло число автомобилистов, которые, пользуясь безнаказанностью, не оплачивали парковку. Теперь, чтобы, к примеру, завтра не получить штраф за неоплату парковки, достаточно сегодня своевременно оплатить парковочную сессию»,— говорят в дорожном департаменте Краснодара.

Отдел по контролю за парковками, чтобы бороться с неплательщиками, был создан в мэрии Краснодара еще в мае 2016 года, а в апреле 2018-го глава кубанской столицы Евгений Первышов констатировал, что только 3—4% пользователей парковок в городе их оплачивают. При этом закрытые парковки, по его словам, достаточно рентабельны и приносят прибыль.

В августе 2018 года Министерство транспорта $P\Phi$ опубликовало методические рекомендации по определению размера платы за пользование платными парковками в разных городах России. Специалисты, отталкиваясь от среднего уровня

ИНФРАСТРУКТУРА

ИНФРАСТРУКТУРА

дохода в том или ином муниципалитете, построили платежный табель по принципу дифференциации: чем менее востребована парковка, тем дешевле должен быть час ее использования. Для Краснодара при стопроцентной заполняемости парковочных мест их стоимость должна составлять 42 руб./час (в Москве — 138 руб./час, в Санкт-Петербурге — 106 руб./час). При заполняемости краснодарских парковок на 90% плата с них должна взиматься в сумме 29 руб./час, а при заполняемости 85% и ниже автомобилисты должны

«Илеальная схема платной парковки — с линамической ценой. Цель такой парковки — повышать цену таким образом, чтобы на парковке всегда оставалось одно-два свободных места и парковочные места оборачивались, а не стояли весь день мертвым грузом. Получается система аукциона, при котором парковочное место получает тот человек, которому оно больше всех нужно. Строго говоря, бесплатной парковки в городе нет никогда. За бесплатную парковку на муниципальной земле платят все налогоплательщики сообща. Кроме того, у города юридически нет функции обеспечивать всех желающих бесплатным местом для хранения своего имущества. Но как средство регулирования платные парковки должны применяться во всех местах, где автомобильное движение нужно дозировать. В наших условиях — везде, кроме частного сектора», — рассказали «ЭР» эксперты краснодарского общественного движения «Городские решения»

ЗФФЕКТ СВОБОДНЫХ МЕСТ По мнению активистов «Городских решений», платная парковка — это всемирно признанный инструмент регулирования спроса на использование

ная парковка — это всемирно признанным инструмент регулирования спроса на использование личного автотранспорта. «Автомобиль — очень неэффективный транспорт, занимающий много места как во время движения, так и во время стоянки. Любой современный город не сможет предоставить парковку всем желающим, поэтому вводятся средства ограничения. В данном случае экономические», — говорят общественники.

Прогнозируемым эффектом от внедрения платных муниципальных парковок на дорогах Краснодара, по словам представителей городского департамента дорог и транспорта, станет увеличение оборачиваемости парковок. Сегодня, по данным информационной системы оператора единого парковочного пространства, до 83% пользователей платных парковок оставляют транспорт на время от получаса до часа. Таким образом. оборачиваемость парковочных мест (то есть возможность большего числа водителей воспользоваться услугами платных парковок в течение дня) увеличилась в среднем в шесть раз. Кроме того, прогнозируется упорядочивание движения транспорта, снижение числа дорожных заторов. снижение транспортного трафика и, как следствие, увеличение средней скорости движения транспортного потока. В департаменте полагают, что снизится число нарушений правил остановки и стоянки транспортных средств, а жители и гости краевой столицы переориентируются на использование общественного пассажирского транспорта для поездок по городу.

Ожидаемыми результатами от возобновления работы административной комиссии по взысканию штрафов с неплательщиков станет значительное сокращение числа таких автомобилистов, а также увеличение поступлений в городской бюджет за счет взимания этих штрафов.

«Эффект, в первую очередь, стоит оценивать с точки зрения освобождения парковочных мест на территории там, где расположены платные муниципальные парковки. В этом и есть краеугольный камень проекта. Мы должны достичь такого эффекта, чтобы на каждой парковке оставалось как минимум 30% свободных парковочных мест. Мировая практика показывает, что достижение данного показателя говорит об эффективном использовании платного парковочного пространства. В



связи с достижением этого показателя возникает приоритет общественного транспорта. Соответственно, исключается блуждающий трафик, когда автомобилисты кружат вокруг одних и тех же кварталов в поисках свободных парковочных мест, тем самым создавая дополнительные пробки. Кроме того, мы планируем увеличение поступлений с парковок денег в муниципальный бюджет, но пока трудно спрогнозировать конкретные цифры», говорит Дмитрий Передерий.

В 2014 году, по информации мэрии, городская казна от взимания платы за муниципальные парковки пополнилась на 3 млн руб. В 2018 году оплата парковочных мест на территории города ежемесячно приносила бюджету кубанской столицы порядка 600—650 тыс. руб., в год — 7,2—7,8 млн руб.

ОПЫТ ПРЕВЗОШЕЛ ОЖИДАНИЯ

Несмотря на правовые коллизии, которые не позволяли муниципальным властям получить доступ к персональным данным автовладельцев, в ряде российских регионов платные парковочные пространства в этот период успешно работали и приносили ожидаемый эффект как в плане организации дорожного движения, так и в плане пополнения городского бюджета. Одним из таких городов является Пермь, город, по официальной численности населения сопоставимый с Красноларом

Как рассказал «ЭР» начальник Пермской дирекции дорожного движения Максим Кис, идея об организации платных парковок в Перми возникла еще в 2010 году, но реализовали ее только в августе 2016-го, то есть позднее, чем в Краснодаре. Такая отсрочка, по его словам, была связана с тщательной подготовкой нормативной базы этой системы и наблюдением за формированием судебной практики. Поэтому почти сразу после начала работы платных парковок в Перми начала работать и системы контроля за их неоплатой.

«Нужно отметить, что обязанность полиции предоставлять информацию для установления лица, совершившего правонарушение, по запросу административной комиссии всегда содержалась в КоАП РФ. Поэтому в Перми с 2016 года было организовано эффективное информационное взаимодействие между административной комиссией и Госавтоинспекцией по этому направлению. Правомерность предоставления данных о владельце транспортных средств неоднократно была подтверждена судами и прокуратурой города Перми», — говорит чиновник.

По оценкам Пермской дирекции дорожного движения, эффект от введения платных парковок в центре Перми существенно превзошел ожидания. Несмотря на невысокую стоимость парковки (15 руб./час в 2016—2018 годах, 20 руб./час в 2018—2020 годах), введение платы позволило примерно в три раза повысить оборачиваемость парковочных мест. Введение платы за парковку обеспечило наличие некоторого числа свободных парковочных мест почти в каждом квартале, а также уменьшило число нарушений правил остановки и стоянки более чем в два раза.

На 2020 год плановый объем поступлений в качестве оплаты платной парковки в Перми прогнозируется в размере 94 млн руб.

НЕ СЕРВИС, А НЕОБХОДИМОСТЬ

Директор Института транспортного планирования Российской академии транспорта (РАТ) Михаил Якимов считает, что единственная оправданная цель внедрения платы за парковки в центре крупных городов — увеличение эффективности использования одного парковочного места. По его словам, платное парковочного места. По его словам, платное парковочного пространство позволяет в среднем увеличить посещаемость одного машиноместа до семи-восьми автомобилей в день, в то время как до введения в действие данного инструмента, это место могло быть занято в течение всего дня (недели, месяца) одним автомобилем

«При этом нужно понимать, что взимание платы не несет какой-то фискальной функции для бюджета — это просто механизм регулирования. С точки зрения организации движения надо понимать, что условия доступа на одно парковочное место (деньги или шлагбаум) никак не влияет на общее количество этих парковочных мест и соответственно никак не изменяет структуру модели транспортных корреспонденций людей», — рассуждает эксперт.

По словам господина Якимова, парковочная политика в городе не имеет цели обеспечить всех автовладельцев парковочными местами. Она направлена на повышение эффективности функционирования дорожно-транспортного комплекса и имущества города. Создание платных парковок, по мнению эксперта, не несет никаких нарушений ни в имущественном праве горожан на пользование своей территорией, ни тем более правил дорожного движения. Ведь если парковка не будет платной, а будет занята владельцем автомобиля, который приехал раньше, в этом тоже есть определенное ущемление прав второго владельца,

СЕЙЧАС В КРАСНОДАРЕ РАБОТАЕТ ОКОЛО 220 МУНИЦИПАЛЬНЫХ ПЛАТНЫХ ПАРКОВОК

которые приехал позже. «Речь не идет о каком-то сервисе, речь идет об использовании территории, принадлежащей всем гражданам. Цель — распределить это благо по какому-нибудь принципу между всеми жителями города», — говорит Михаил Якимов.

На опыте многих городов, которые успешно ввели платные парковки, были выработаны четкие механизмы и методики изменения часовой оплаты парковочной сессии. Задача в том чтобы цена парковки позволяла иметь около 20% свободных мест. Соответственно, если свободных мест становится больше 20%, стоимость одного часа парковки необходимо снижать. Если свободных мест меньше 20% или их нет вовсе, стоимость часа парковки необходимо увеличивать.

«Подобный опыт во многих городах и странах уже существует, и он довольно долговременный. В первую очередь он направлен на то, чтобы человек, который покупает автомобиль и собирается его использовать в городе, понимал, что затраты на его эксплуатацию будет нести только он. а не лючгие участники дорожного движения, не другие жители города. В целом автомобилепользование в городах, где есть платные парковки, упорядочивается. Те, кто использует автомобиль для работы, для своих бизнес-нужд. еще интенсивнее используют платные парковки и стараются использовать с помощью автомобиля как можно больше транспортных корреспонденций. Те же люди, которые использовали автомобиль только для поездки на работу, где он восемь часов стоял на бесплатном парковочном месте недалеко от офиса, начинают реже использовать свой автомобиль или отказываются от его использования в городе и пересаживаются на общественный транспорт», — констатирует директор Института транспортного планирования РАТ. **■**

ЗАДАЧА В ТОМ ЧТОБЫ ЦЕНА МУНИЦИПАЛЬНОЙ ПАРКОВКИ ПОЗВОЛЯЛА ИМЕТЬ ОКОЛО 20% СВОБОДНЫХ МЕСТ. ЕСЛИ ПАРКОВОЧНЫХ МЕСТ СТАНОВИТСЯ БОЛЬШЕ, СТОИМОСТЬ ЧАСА НЕОБХОДИМО СНИЖАТЬ, ЕСЛИ МЕНЬШЕ ИЛИ ОНИ ОТСУТСТВУЮТ, УВЕЛИЧИВАТЬ

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

- ТАНДЕР, АО
- 1C-КОНСОЛЬ ООО • 570 AP3. AO
- PROFF-СТАЛЬ, 000
- PSM BIJLI DING 3A0
- R&9.000
- VIРОЙП ООО • Α&Α ΑΓΡΟ ΓΡΥΠΠ ΟΟΟ
- АБИНСКИЙ арипокий ЭЛЕКТРОМЕТАЛЛУРГИЧЕСКИЙ ЗАВОД, 000
- A50 A0
- АБРАУ-ДЮРСО, ЗАО
- АБС-АВТО СОЧИ, ООО
- ABA, 000
- ABAHTA, OAO
- ABAHTAЖ HC, 000
- АВЕРС-ТАБАК, ООО ФИРМА
- АВТО ПРОФИ, ООО
- АВТО-КОМПЛЕКС, ООО
- АВТО-ПРЕМИУМ, ООО
- АВТОКАРТ-ЮГ, 000
- АВТОХОЛДИНГ Ф, 000
- АВТОХОЛДИНГ, 000
- АВТОЦЕНТР ЮГ-АВТО КРАСНОДАР, 000
- АВТОЦЕНТР ЮГ-АВТО НОВОРОССИЙСК, ООО
- АГРАКУБАНЬ, 000
- АГРИПЛАНТ, 000
- АГРО ЛАЙН ХИТ, ООО
- АГРО ЛАЙН, ООО • АГРО-БЕЛОГОРЬЕ КРАСНОДАР
- 000 • АГРО-ВИТ, ООО
- АГРО-ГРУЗ М, ООО
- AГРО, 000
- АГРОКОМБИНАТ ТЕПЛИЧНЫЙ, ПАО
- АГРОКОМППЕКС ИМ н.и.ткачева, ао фирма
- АГРОКОМПЛЕКС КУЩЕВСКИЙ 000
- АГРОКОМПЛЕКС ПАВЛОВСКИЙ, 000
- АГРОКОНПЕРН КАНЕВСКОЙ ООО
- АГРОНЕФТЕПРОДУКТ, 000
- АГРОНОВА-КРАСНОДАР, АО
- АГРОНОВА-КУБАНЬ, ЗАО
- ΑΓΡΟΗΟΜ ΟΑΟ
- АГРООБЪЕДИНЕНИЕ РЕГИОН,
- АГРОПАРТНЕР, 000 • АГРОСТРОЙКОМПЛЕКС, ООО
- AΓΡΟΤΕΚ, 000
- AΓΡΟΤΕΚ, 000
- АГРОТОРГ КАНЕВСКОЙ, ООО
- АГРОТРЕЙД, 000
- АГРОФИРМА ДОЛЖАНСКАЯ, ООО
- АГРОФИРМА КУБАНЬ, ООО
- АГРОФИРМА НОВОЩЕРБИНОВСКАЯ, ООО
- АГРОФИРМА ПОПТАВСКАЯ АО
- АГРОФИРМА ПРОГРЕСС, ООО
- АГРОФИРМА РОДИНА. ООО
- АГРОФИРМА-ПЛЕМЗАВОД ПОБЕДА, ОАО
- АГРОФРУТ, 000
- АГРОХИМИЯ, ЗАО
- АГРОХИМСЕРВИС, ООО
- АГРОЦЕНТР ЕВРОХИМ-КРАСНОДАР, 000
- АДЛЕРКУРОРТ, АО • АЗС-ЮГ, ООО
- АЙС-ГРУПП, 000 ТК
- АЙСБЕРГ, 000
- АКВАМАРИН, 000
- AK3, 000 • АКМА ПЛЮС, 000
- АЛЕА, 000 • АЛК++КОМПАНИ, 000
- АЛКО-ПРОФИ, 000
- АЛФРЭЙМС-ЮГ, СИК ООО
- АЛЬМИС, ООО
- АЛЬПИКААГРО, 000
- АЛЬФА ОЙЛ, ООО
- АЛЬФА-СТРОЙ, ООО
- АЛЬФА-ТРЕЙД. 000 АЛЬЯНС АГРО, ООО
- АЛЬЯНС СЕРВИС, ООО • АЛЮТЕХ-ЮГ. 000
- AMAPAHT, 000 AMT. 000
- АНАПА ВОДОКАНАЛ. ОАО
- AHKOHA, 000

- АНОД-ПЛЮС, ООО
- AUK KABKA3 000
- ΑΠΚ. 000
- АПРЕЛЬ 2014, 000

- АРКЕТГРУПП, 000
- АРМАВИРСКАЯ БИОФАБРИКА,
- АРМАВИРСКИЙ ХЛЕБОПРОДУКТ.
- АРСЕНАЛТРЕЙДИНГ, 000
- АРСЕНАЛЭЛЕКТРО, 000
- AC-СТРОЙ, 000
- ACK, 000
- ACK, 000
- ACПЕКТ M, 000
- ACTAPTA, 000
- АТАКАЙЦЕМЕНТ, 000
- АТМОСФЕРА, ООО
- АФ АГРОСАХАР-2, 000
- АФ АГРОСАХАР, 000
- АФ ВОЛГОТРАНСГАЗ-ЕЙСК, ООО
- АФ ХУТОРОК, 000
- АФИПСКИЙ НПЗ, 000
- АЭРОПОРТ АНАПА, ОАО
- БАЗИС ПЛЮС, ООО
- БАТО, 000
- БАУИНВЕСТ, 000
- БЕЛКРАС 999, 000
- ПТИПЕФАБРИКА
- БЕРЕЖНАЯ АПТЕКА АПРЕЛЬ, ООО
- FEPE3AHCKOE ΦΕVΠ
- FETOHCHAE OOO
- БИЗНЕС-ИНВЕСТ, ООО

- БЛАГОДАРНОЕ, 000
- БОГЕМИЯ ПЛЮС К. ООО
- БРАНДМЕЙСТЕР, 000 ТД
- БРИЗ, 000
- ВАРТ И К, 000
- BEГИХ, 000
- BEЛEC, 000
- ВЕРШИНА, 000
- видный, 000
- ВИКТОР ТРЕЙД, ООО
- ВИКТОРИЯ МАРКЕТ, ООО
- ВИНСОЛД, 000
- BK, 000
- ВМС КРАСНОДАР, ООО
- ВОГ-КУБАНЬ, ООО
- ВОДОКАНАЛ. МУП
- восход, ооо
- BCK-СТАНДАРТ, 000

- АПК МИЛЬСТРИМ-ЧЕРНОМОРСКИЕ ВИНА. ООО
- АПОЛИНАРИЯ. 000
- АПРЕЛЬ 2012, 000
- АПРЕЛЬ КУБАНЬ, 000
- АПРЕЛЬ СЕВАСТОПОЛЬ, ООО
- АПРЕЛЬ-АГРО+, 000

- АПРЕЛЬ, 000
- АПРЕЛЬФАРМ, 000 • АПФ ФАНАГОРИЯ, ОАО
- AP KAPTOH, AO
- АРБАЛЕТ, 000
- АРКАДИЯ, 000
- АРКАС РАША, 000
- АРКТИКА, 000 ТД
- ΑO
- АСГАРД, 000
- ACT, 000
- ACTPA, 000
- ATЛAC-HTC, 000
- AT9K, AO
- АФ ИМ. ИЛЬИЧА, 000
- Б-C. 000
- БАЗИС-ТЕСКО, ООО
- БЕЛОРЕЧЕНСКАЯ, ООО

- БИЗНЕС КАР КУБАНЬ, 000
- БИО-МИКС, ООО
- БИОСФЕРА, ООО ПНЦ
- БЛОК-ЮГ. 000
- БОНДЮЭЛЬ-КУБАНЬ, ООО
- БОСКО РИВЬЕРА, ООО
- БУДМАР, 000 ИСК
- ВАСЮРИНСКИЙ МПК, 000
- BEK. 000
- ВЕРХНЕБАКАНСКИЙ ЦЕМЕНТНЫЙ ЗАВОД, ОАО
- виза, ооо
- ВИКОР, ОАО
- ВИКТОРИЯ, 000
- ВКХ. МУП
- BMTK. 000
- ВОСТОЧНЫЙ ВЕТЕР, ООО
- ВЫБОР-С, 000

- ГАЗПРОМ ГАЗОРАСПРЕДЕЛЕНИЕ
 - ГАЗПРОМ ГАЗОРАСПРЕДЕЛЕНИЕ
 - ГАЗПРОМ ДОБЫЧА КРАСНОДАР,
 - ГАЗПРОМ МЕЖРЕГИОНГАЗ

КРАСНОДАР. АО

- краснодар, 000 ГАЗПРОМ МЕЖРЕГИОНГАЗ
- МАЙКОП, ООО ГАЗПРОМ ТРАНСГАЗ КРАСНОДАР
- 000
- ГАЗПРОМ ТРАНССЕРВИС, ООО
- ГАПАКТИК-ТРАНС ООО
- ГАЛАН. 000 • ГАПЕРЕЯ КРАСНОЛАР АО
- ГАРАНТАГРО, 000
- ГЕЛОН-АВТО ООО • ГИАГИНСКИЙ МПК. 000
- ГИАГИНСКИЙ. ОАО МОЛЗАВОД

ГВСУ № 4. ФГУП

- ГИДРОЗАШИТА, ООО ГИРЕЙ-САХАР, ООО
- ГК ЖЕМЧУЖИНА АО • ГК СБСВ-КЛЮЧАВТО. ООО
- ГЛАВСТРОЙ-УСТЬ-ЛАБИНСК, ООО
- ГРАДСТРОЙМОНОЛИТ. 000
- ГРАНАРИ, 000 • ГРАНД-СТАР, 000
- ГРАНИТ. 000 • ГРАНУМ, 000 • ГРЕЙН-ХОЛДИНГ, 000
- ГРУППА КОМПАНИЙ АГРОПЛЮС, 000
- ГУД СЕРВИС, ООО • ГУК-КРАСНОДАР, ООО • ГУЛЬКЕВИЧСКИЙ КХП, ОАО
- ГУЛЬКЕВИЧСКИЙ МАСЛОЗАВОД,
- ГУЛЬКЕВИЧСКИЙ, ОАО АПСК ГУРМАН, 000
- ДАГОМЫССКОЕ ДРСУ. ГУП КК • ДАНКО-ДИАЛОГ, ООО

ДАНСОНИЯ, ООО

 ЛАРУС 000 ДАРЬЯ-МЕТАЛЛ-ГРУПП, 000

• ДЕЛОВОЕ ПАРТНЕРСТВО, ООО

- ДВВ-АГРО, 000 ДЕАН СБ. 000
- ДЕЛОВОЙ МИР, 000 • ДЕЛЬТА, 000
- ДЖИ АЭЙ ПАК СЕРВИС, ООО • ДИ АЙ УАЙ ЛОДЖИСТИК, ЗАО
- диком, 000 дилуч, ао
- ДИНСК-САХАР, 000 ДОБРЫНЯ-РУСЬ, ООО
- ДОБРЫНЯ, 000
- ДОГМА, 000 ДОЛИНА, ООО домбытхим, 000 домино, 000
- ДОМОСТРОИТЕЛЬ, АО • ДОРМЕТАЛЛ, 000

ДОРТРАНССЕРВИС. ООО ФИРМА

- ДОРС, 000 • ДОРСНАБ, ООО ДОРСТРОЙМЕХАНИЗАЦИЯ, 000
- ДОРФ, 000 ДРИАДА, 000
- ДРУЖБА, ОАО • ДСД, ООО ДСУ-1. НАО

ДУБРАВА, ООО

- ДСУ-7. AO ЛТК ООО ПКФ
- ДЦ ЮГ-АВТО ПЛЮС, ООО • лэни колл ооо ЕВРО-ПРОДУКТ-К. ООО

EBPOT3K-VHUBEPCAT OOO

• ЕКАТЕРИНОДАР-СИТИ, ООО СК

ЖЕМЧУЖИНА РОССИИ, 000

ЕВРО-ПРОФИЛЬ, 000

- FBРОХИМ-БМУ 000 ЕЙСКОЕ ДСУ№2, НАО
- EMП. AO • ЖБИ №1, АО
- ЖЕМЧУЖНЫЙ КОЛОС, ООО ЗАВЕТЫ ИЛЬИЧА, ОАО
- ЗАВОД ГАЗОВОГО ОБОРУДОВАНИЯ, ООО ЗАПАД ПЛЮС, ООО

3APEM, 0A0

- 3APЯ, 000
- 3AP9 000
- ЗЕРНОВАЯ КОМПАНИЯ

- ЗЕРНОГРАФ, 000
- ЗЕРНОЮГ, 000
- ЗИМ РАША, АО

- 3ТКТ, 000 ЗЕРНОВОЙ ТЕРМИНАЛЬНЫЙ КОМПЛЕКС
- 39CKMN 000
- ИПРСКИЙ НЦЗ 000
- ИМ.Т.Г.ШЕВЧЕНКО. АО
- ИМПЭКС, ООО
- ИНЖИНИРИНГ 000
- ИНСАЙТ, 000
- ИНТЕЛ 000 • ИНТЕРОЙП КАВКАЗ ООО
- ИПС. АО • ИРК-КУМУТ, 000
- ИСК НАШ ГОРОД. ООО
- ИСКРА, 000 AФ ИСЛАДАМ, ООО
- NTM, 000
- КАЛИНИНСКОЕ, 000 • КАЛОРИЯ, ООО ФИРМА
- КАМПАН, 000
- КАНЕВСКОЙ ЗГА, ООО • КАНЕВСКСАХАР, ПАО • KAPTOHTAPA, 000
- КБК ГРУПП, 000 • KFA. 000
- K3M, A0

• КЗ ГУЛЬКЕВИЧСКИЙ, ООО

- КЛААС, 000 • КЛИНИКА ЕКАТЕРИНИНСКАЯ,
- КЛЮЧАВТО-ТРЕЙД, 000 • КЛЮЧАВТО, 000
- KMKK, 3A0 • KMУC-2, 3AO

СПК

- КОЛОС, ООО • КОЛОСОК, ООО • КОЛХОЗ ИМЕНИ В.И. ЛЕНИНА,
- ТИХОРЕЦКИЙ, ПАО • KOMETA, 000
- КОМПЛЕКТСТРОЙ, ООО • КОННЫЙ ЗАВОД ВОСХОД. АО • КОНСЕРВНОЕ ПРЕДПРИЯТИЕ РУССКОЕ ПОЛЕ-АЛБАШИ, ООО
- КОНТИНЕНТ ПЛЮС, 000 • КОРЕНОВСКОЕ, ФГУП

• КОРПОРАЦИЯ АК ЭСКМ, ООО

• КПГ-ИНВЕСТИЦИИ И ТОРГОВЛЯ,

000

- ЗДОРОВЬЕ, ООО
- ПОЛТАВСКАЯ, ООО
- ЗЕРНОВАЯ КОМПАНИЯ ЮГ. ООО
- ЗЕРНОПРОДУКТ, 000
- 3K КЛАСС, 000
- ЗНАМЯ ЛЕНИНА, СПК (КОЛХОЗ)
- ЗНАМЯ ОКТЯБРЯ, ОАО
- ТАМАНЬ, 000

- ИМЕНИ ИПЬИЧА ОАО
- ИМЕНИ ЛЕНИНА ОАС
- ИНВЕСТГРУПП-ОТЕЛЬ, ООО
- ИНИЦИАТИВА ООО
- ИНФОРМАЦИОННЫЕ СИСТЕМЫ И АУТСОРСИНГ, ООО
- ИСК АТЛАН, 000
- ИСТРИНСКАЯ НЕФТЕБАЗА, 000
- KABKA3, OAO • КАЙРОС, 000
- КАМАВТОРЕСУРС, ООО ПО
- КАСКАД, 000
- КДВ КРАСНОДАР, ООО

• K3BC, 000

KUCK, 000

- КЗП-ЭКСПО, ООО KUC, 000
- 000 • КЛЮЧАВТО-КМВ, 000
- KM-ИНВЕСТ, 000 • KMK, 000 • KMK, 000
- КНГ- КУБАНСКОЕ УТТ, 000 • КНПЗ-КЭН, АО

• КНАУФ ГИПС КУБАНЬ, 000

• КОМПАНИЯ БЛАГО ООО • КОМПАНИЯ В.И.К., ООО • КОМПЛЕКС-АГРО, ООО ФИРМА

• КОМБИНАТ ХЛЕБОПРОДУКТОВ

- КОНСТАНЦИЯ КУБАНЬ, ЗАО • KOHTAKT-77, 000
- КПД-ИНВЕСТ, ООО ИК • КПП ЛАЗУРНЫЙ, ЗАО

- КРАЙТЕХИНВЕНТАРИЗАЦИЯ-КРАЕВОЕ БТИ. ГБУ КК
- КРАСНАЯ ПОПЯНА НАО
- КРАСНАЯ ТАЛКА, ОАО
- КРАСНОАРМЕЙСКИЙ, ФГУП РПЗ
- КРАСНОАРМЕЙСКОЕ ДРСУ, ООО красногвардейский
- МОЛОЧНЫЙ ЗАВОЛ ООО
- КРАСНОДАР ВОДОКАНАЛ, ООО
- КРАСНОДАР ГАЗ-СЕРВИС, ООО
- КУБРОТОПАК ООО • КРАСНОДАРАГРОАЛЬЯНС. 000 КУБТЕЛЕКОМ, 000 • КРАСНОДАРГАЗСТРОЙ. АО
- КРАСНОДАРГОРГАЗ, АО
- КРАСНОЛАРЗЕРНОПРОЛУКТ ООО • КРАСНОДАРЗЕРНОПРОДУКТ. ПАО
- КРАСНОЛАРЗООВЕТСНАБ ЗАО

КРАСНОДАРСКИЙ ЗАВОД НЕФТЕМАШ, ОАО

000

№ 6, AO

• КРАСНОДАРИНВЕСТСТРОЙ, ООО • КРАСНОДАРСКАЯ-1, АО МПМК

КРАСНОДАРСКИЙ ТД БЕЛШИНА,

• КРАСНОДАРСКИЙ ХЛЕБОЗАВОД

краснодарстройснаь, 000

• КРАСНОДАРТЕПЛОСЕТЬ, АО

• КРАСНОДАРЭЛЕКТРО, ООО

• КРАУН КОРК КУБАНЬ, ООО

• КРЕДО-С, 000 ПКФ

• КРИСМАР-ММ, 000

КРИСТАЛЛ-2, ОАО

КРИСТАЛЛ, 000

КРИСТАЛЛ, 000

KPOMET, 000

KPOHOC 000

КРИСТАЛЛ-АЗОТ. 000

• КРОПОТКИНСКИЙ ЗАВОЛ МИССП

• КРОПОТКИНСКИЙ ЭЛЕВАТОР, АО

• КРЫМСКИЙ ВИННЫЙ ЗАВОД

• КРОПОТКИНСКОЕ, ОАО

• КРЫМСКОЕ РАЙПО, ПК

КСКК АКВАЛОО, ООО

• КСМК-РЕГИОН ООО

• КСП СВЕТЛОГОРСКОЕ, АО

• КУБАНСКАЯ КАРТОНАЖНАЯ ФАБРИКА, 000

КУБАНСКАЯ НЕФТЕГАЗОВАЯ

• КУБАНСКИЕ КОНСЕРВЫ. 000

• КУБАНСКИЙ КОМБИКОРМОВЫЙ

КУБАНСКИЙ КОНСЕРВНЫЙ КОМБИНАТ, 000

ТОВАРНЫЙ КОМПЛЕКС ООО

• КУБАНСКИЙ ПРОДУКТОВЫЙ

• КУБАНСКИЙ ЭЛЕВАТОР, ООО

КУБАНСКИЙ МОЛОЧНО-

• КУБАНСКАЯ МАРКА, ЗАО

• КУБАНСКИЕ МАСЛА ООО

• КУБАНСКИЙ БЕКОН, ООО

компания, ооо

ЗАВОД, 000

ДОМ, 000

• КУБАНЬ ДАР, 000

• КУБАНЬ ТОРГ, 000

• КУБАНЬ-ВИНО, 000

КУБАНЬ-ПАПИР, 000

• КУБАНЬ-ТИ, 000

• КУБАНЬ, ЗАО АПФ

• КУБАНЬ, АО

• КУБАНЬ, 000

• КУБАНЬ, 000 ТД

• КУБАНЬ-ПОЛИМЕР, ООО

• КУБАНЬ-ФОРВАРД, ООО

• КУБАНЬ, ОАО ТИККОМ

• КУБАНЬАГРОПРОД-Т, ООО

• КУБАНЬОПТПРОДТОРГ, ЗАО

• КУБАНЬНЕФТЕПРОДУКТ. ООО ТД

• КУБАНЬКАБЕЛЬ. ЗАО

• КУБАНЬ ИМПОРТ, 000

• КУБАНЬ ПРОДУКТ, ООО

• КУБАНЬ-АГРОХИМИЯ, ООО

• КРОПТАРА, 000

• KC-СЕРВИС, 000

000

KCK, AO

KCK, 000

KCMK 000

KT 000

KTK-P. A0

• KTC, 000

КТТУ, МУП

• КРЕДО, 000

- КРАСНОДАРСКИЙ АВТОЦЕНТР КАМАЗ, ЗАО

- КУПЕЦ. 000

КУБАНЬСНАБ, 000

КУБАНЬТЕХГАЗ, ЗАО

• КУБАНЬСТРОЙКОМПЛЕКС. ОАО

• КУБАНЬТОРГОЛЕЖДА, ООО

KVEAHPWAHNALINA LAUKK

• ΚΥΕΑΗΡΦΑΡΦΟΡ ΟΟΟ ΠΚΦ

• КУБАНЬЭКОПРОЛУКТ ООО

• КУБАНЬЭНЕРГО ПАО

• КУБАНЬТРЕЙЛМЕТ ООО

• КУБАНЬТРЭЙДИНГ. 000

- КУРГАНИНСКАГРОПРОМТРАНС,

- КУРГАНИНСКИЙ ГРУППОВОЙ ВОДОПРОВОД, ГУП КК СВ ВУК

- КУРГАНИНСКИЙ МЯСОПТИЦЕКОМБИНАТ, ЗАО
- КУРОРТНЫЙ КОМППЕКС

- KФC, 000 • КЦНОЭ, ООО
- KЦСР, 000 • K9C, 000 • ЛАБИНСК-САХАР, ООО
- ЛАБИНСКИЙ ДОК, ООО • ЛАБИНСКИЙ МЭЗ, ООО • ЛАЗУРИТ, 000

• ЛАЗУРНАЯ, 000

ЛЕО, ООО

• ЛИГА-ПАК, 000

• ЛИДЕР, 000

• ЛИГА, 000 ФИРМА

- ЛАЗУРНЫЙ БРИЗ, 000 • ЛАКОКРАСКА, ООО ЛАМНАЛКО, ООО • ЛАРИНА, 000
- ЛИКВИДПАУЕР СПЕШИАЛТИ ПРОДАКТС РУС, ООО ЛИМАГРЕН РУ, 000 • ПИМАН 000

• ЛОТОС-ЛЭНД БЕВЕРИДЖИЗ, ООО

• ЛИДЕР-НОВОРОССИЙСК, ООО

• ЛЕНМЕДСНАБ-ДОКТОР W, 000

• ЛУКОЙЛ-КУБАНЬЭНЕРГО, ООО • ЛУКОЙЛ-ЧЕРНОМОРЬЕ, АО • ЛУКОЙЛ-ЮГНЕФТЕПРОДУКТ. 000

МАГИСТРАЛЬ, 000

• МАГНИТЭНЕРГО, ООО

• МАЙКОПСКАЯ ТЭЦ, ООО

• МАЙЗАДУР СЕМАНС КУБАНЬ,

ЛОДЖИСТИК-ЮГ, ООО

• ЛОК ВИТЯЗЬ, ООО

ЛОТОС ПЛЮС. ЗАО

• ЛОКОС, ООО

ПСКА 000

 MAKC MOTOPC, 000 • МАКСИТРЕЙД, 000 • МАЛЫШ, 000

MAMPYKO, 000

• МАРКА И К, 000

• МАСТЕРПЛАСТ, 000

• МАСТЕРСТРОЙ, ООО

• МАХ-МЕБЕЛЬ, 000

• МДЛ-АГРО, 000

• MДM, 000

• МЕГА-ТРЕЙДЕР, 000 • МЕГАПОЛИС, 000 • МЕГАТРАНССЕРВИС, ООО

МЕЖДУНАРОДНЫЙ АЭРОПОРТ

КРАСНОДАР АО МАКР. АО

• МЕТАЛЛ ИНДУСТРИЯ, 000

• МЖК КРАСНОДАРСКИЙ, ОАО

• МЕЖДУНАРОДНЫЙ АЭРОПОРТ

• МЕТАЛЛ-РЕЦИКЛИНГ, 000 • METKOM-ЮГ, 000 • МЕТРОПОЛИС, 000

• МИКСАГРО, 000

• МИР ОХОТЫ, 000

• MИР, 000

• МИРАЖ, 000

• МИЛЛЕНИУМ-Л, 000

• МИР КОМФОРТА, ООО

СОЧИ АО МАС, АО

• METAΓOH, 000

- МИРОГРУПП РЕСУРСЫ, ООО • МИРТЕХ-КУБАНЬ, 000 • МНУ-1 КОРПОРАЦИИ АК ЭСКМ,
- 000 • МОДУС-КРАСНОДАР, ООО • МОДУС-С, ООО • МОДУС, ООО

- МОЛЗАВОД НОВЫЙ, ООО
- МОЛКОМБИНАТ АДЫГЕЙСКИЙ,
- МОЛНИЯ ЯМАЛ, ООО
- МОЛОЧНАЯ КОМПАНИЯ, ООО
- MOHAPX K, 000
- МОРСКОЙ ТЕРМИНАЛ ТАМАНЬ, 000
- МПК ДИНСКОЙ, ЗАО
- МПК ПИВЗАВОД МАЙКОПСКИЙ, 000
- МТС-ГК СТЕПЬ, 000
- МУКЕРЬЯ, 000
- МУСОРОУБОРОЧНАЯ КОМПАНИЯ, A0
- M33.000
- МЯСНОЙ ЛВОР ООО
- МЯСОПЕРЕРАБАТЫВАЮЩИЙ КОМПЛЕКС КУБАНЬ, 000
- МЯСОПТИЦЕКОМБИНАТ КАНЕВСКОЙ, 000
- НАША РОДИНА, ООО ПЗ
- HEBA, 000
- НЕСТЛЕ КУБАНЬ, ООО
- НЕФРОС, ООО МЕДИЦИНСКИЙ ЦЕНТР
- НЕФТЕГАЗИНДУСТРИЯ-ИНВЕСТ, 000
- НЕФТЕМАШ ХОЛДИНГ, 000
- H3K, 000
- H3T, 000
- НИВА КУБАНИ, ОАО
- НИВА. АО
- НИВА, ОАО АФП
- НК ПЕТРОЛЕУМ, ООО
- НК РОСНЕФТЬ-КУБАНЬНЕФТЕПРОДУКТ, ПАО
- НК РОСНЕФТЬ-НТЦ, 000
- НКХП, ПАО
- НЛЭ, АО
- HMT, 000
- HOBATOP, 000
- НОВАЯ ЗВЕЗДА, ООО
- НОВАЯ ЛОГИСТИКА, ООО
- НОВМЕТТОРГ, ООО
- НОВО-ТРЕЙД, ООО
- HOBOKAP, 000 НОВОПЛАСТ-ЮГ, ООО
- НОВОРОСМЕТАЛЛ, ООО
- НОВОРОСНЕФТЕСЕРВИС, ООО
- НОВОРОСТЕХФЛОТ, 000
- НОВОФАРМ, ООО
- НОВОШИП, ПАО
- НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, ООО
- НПК ЭЛЕКТРОКОМПЛЕКС, ООО • НПО КУБАНЬЗЕРНО, ООО
- НПО НОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ, ООО
- НПО СЕМЕНОВОДСТВО КУБАНИ, 000
- НПЮ, 000
- НСИ-ЮГ, 000 HCP3, A0
- HCT, 000
- HTK, 000
- HTM, 000 • НУТЭП, 000
- НЦ, ОАО
- НЭСК-ЭЛЕКТРОСЕТИ, АО H9CK, A0
- О.М.А.-ОФФИЧИНА МЕТАЛМЕККАНИКА АНДЖЕЛУЧЧИ, ФЛ АО
- 0A3ИС-СОЧИ, 000
- ОБД-ИНВЕСТ, ООО
- ОБД-РИЭЛТ, ООО ОБД, ЗАО
- ОВОЩИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ, 000
- ОДА, ООО
- ОДИССЕЯ, ООО
- 0K4,000
- ОЛИМППЛЮС, ООО
- ОЛМИР, 000 ОН-СТРОЙ, ООО
- ОПТИМА, 000
- ΟΠΤΤΟΡΓ, 000
- 0ПФX, 000
- ОПХ ПЛЕМЗАВОД ЛЕНИНСКИЙ ПУТЬ, ОАО • OPAC, 000
- OPEXПРОМ, ЗАО
- ОРИОН, 000
- ОТЕЛЬСТРОЙ, ООО ОТЭКО-ТЕРМИНАЛ, ООО

- П/Ф НОВОРОССИЙСК. АО • ПАВЛОВСКИЙ МЯСОКОМБИНАТ.
 - ПАВЛОВСКИЙ САХАРНЫЙ ЗАВОД, 000
 - ПАЛЕССЕ-ЮГ, 000 ТД
 - ПАНСИОНАТ КАМЕЛИЯ, ЗАО
 - ПАНХ. АО НПК
 - ПАПИРЮГ. 000
 - ПАРУСТРЕЙД. 000
 - ПБК ЛОКОМОТИВ-КУБАНЬ. НП
 - ПГ АГРОЛОГИСТИКА, ООО
 - ПГС, 000
 - ПЕРВАЯ СТРОИТЕЛЬНАЯ КОМПАНИЯ, 000
 - ПЕРВОМАЙСКАЯ ИПС, ООО
 - ПЕТРОХЛЕБ-КУБАНЬ, ООО
 - ПИН, 000 ПКФ

 - ПИТЕЙНЫЙ ДОМ, ООО
 - ПИЩЕВИК, 000
 - ПИЩЕВЫЕ ИНГРЕДИЕНТЫ, 000
 - ПК НАШ ПРОДУКТ, ООО
 - ПК СТАНК, 000 • ПЛАНЕТА СЕРВИС, ООО
 - ПЛАРИУМ-ЮГ, 000
 - ПЛАСТИКТРЕЙД. 000
 - ПЛЕМЗАВОД БЕЙСУГ, ОАО СС
 - ПЛЕМЗАВОД ВОЛЯ, ОАО • ПЛЕМЗАВОД ГУЛЬКЕВИЧСКИЙ,
 - ПЛЕМЗАВОД ЗА МИР И ТРУД, 0A0
 - ПЛЕМЗАВОД ИМ.В.И.ЧАПАЕВА, ПАО
 - ПЛЕМЗАВОД КУБАНЬ, ФГУП
 - ПЛЕМЗАВОД УРОЖАЙ, ОАО
 - ПОЛИМЕРФИЛЬТР, ЗАО
 - ПОЛИПЛАСТ-ЮГ, ООО • ПОЛТАВСКАЯ НЕФТЕБАЗА. АО
 - ПОЛТАВСКИЙ КХП, ОАО
 - ПОРТ МЕЧЕЛ-ТЕМРЮК, 000
 - ПОРТКОМПЛЕКТИМПЕКС, ООО • ППЗ ЛАБИНСКИЙ, АО
 - ППФ ТИМАШЕВСКАЯ, ЗАО
 - IIP. 000 • ПРЕМИУМ КАР, 000
 - ПРИВОЛЬЕ, ООО АГРОФИРМА
 - ПРИОСКОЛЬЕ-К, ООО
 - ПРИТЯЖЕНИЕ. 000 ПРОВИЗИЯ, 000
 - ПРОГРЕСС-1, 000
 - ПРОМАРКЕТ, 000
 - ПРОМСЕРВИС-ЮГ, ООО • ПРОМСТАНДАРТ, 000
 - ПРОМСТРОЙ, 000
 - ПРОМТРАНС, 000
 - ПРОСТОРЫ КУБАНИ, ООО • ПРОФАРС, 000
 - ПРОФИЛЬ-СЕРВИС, ООО
 - ПРОФИЛЬ, 000
 - ПТИЦЕФАБРИКА ДРУЖБА, ЗАО
 - ПТИЦЕФАБРИКА ПРИМОРСКАЯ, 000
 - ПТТ, 000

 - ПУД, 000
 - ПУТИЛОВЕЦ ЮГ, АО • ПЭКЭДЖИНГ КУБАНЬ, ЗАО
 - P-MOTOPC, 000
 - РАДУГА, 000
 - РАДУГА, 000 ПФ • РАЗДОЛЬЕ, 000
 - РАЗДОЛЬЕ, 000
 - PAMO-M, AO • PB СЕРВИС, 000
 - РГМК-КУБАНЬ, ЗАО • РЕГИОН, 000
 - РЕЛИКТ, 000
 - РЕПИНО, 000
 - РИТЕЙЛ ИМПОРТ, 000

 - PK. 000 • РМНТК-ТЕРМИЧЕСКИЕ СИСТЕМЫ,
 - 000 • РН-КРАСНОДАРНЕФТЕГАЗ, 000
 - РН-МОРСКОЙ ТЕРМИНАЛ ТУАПСЕ, 000
 - РН-ТУАПСИНСКИЙ НПЗ, 000
 - РОДИНА, ОАО
 - РОДИНА, ПАО
 - РОМЕКС-КУБАНЬ, ООО • РОСАГРОТРЕЙД, ООО
 - РОСПЕЧАТЬ. АО
 - РОСПРОМТОРГ, 000
 - POCC, 000 CK

- РОСШИНА-ИНВЕСТ, ООО
- РОЯП ФРЕШ ООО
- РУСПРОМСТАЛЬ-ЮГ. 000
- РУСС-МОДУЛЬ, 000
- РУССКИЕ МАСЛА ИЛИ 000 ТК РУССКИЕ МАСЛА, ООО ТОРГОВАЯ КОМПАНИЯ
- РУССКИЙ СЕЗОН, ООО
- РУССКИЙ СТИЛЬ-97, 000
- РУСЬ, ОАО САФ
- РУСЬСТРОЙ, 000
- ССПГЕНОФОНД, ООО • САД-ГИГАНТ, ОАО
- САЗОЙЛ, 000
- САЙРУС, 000
- САН ФРУТ, 000 • САНАТОРИЙ БЕЛАРУСЬ, ГУ
- САНАТОРИЙ ЗАПОЛЯРЬЕ, ООО САНАТОРИЙ РОДИНА, ООО
- САНАТОРИЙ ЮЖНОЕ ВЗМОРЬЕ, 0A0
- САНГИ СТИЛЬ, ООО ФИРМА САРПАК ООО
- CATVPH ΠΑΟ
- САХ ПО УБОРКЕ ГОРОДА, АО
- САХАРНЫЙ ЗАВОД СВОБОДА, АО САХАРНЫЙ КОМБИНАТ ТИХОРЕЦКИЙ, ЗАО
- СБСВ- КЛЮЧАВТО СЕВЕР, 000 СБСВ-КЛЮЧАВТО АВТОПОРТ-
- ШКОЛА, ООО • СБСВ-КЛЮЧАВТО АКСАЙ, ООО
- СБСВ-КЛЮЧАВТО АМЕГА, ООО • СБСВ-КЛЮЧАВТО АЦ-СОЧИ. ООО
- СБСВ-КЛЮЧАВТО БАВАРИЯ КМВ,
- СБСВ-КЛЮЧАВТО БАВАРИЯ, ООО
- СБСВ-КЛЮЧАВТО БРИТАН, ООО • СБСВ-КЛЮЧАВТО ВОСТОК, ООО
- СБСВ-КЛЮЧАВТО ДОН, ООО
- СБСВ-КЛЮЧАВТО ЖУКОВКА, ООО • СБСВ-КЛЮЧАВТО КОРЕЯ ЮГ, ООО СБСВ-КЛЮЧАВТО МИНЕРАЛЬНЫЕ
- СБСВ-КЛЮЧАВТО МИЦУБИШИ, 000

ВОДЫ, 000

- СБСВ-КЛЮЧАВТО НОВОРОССИЙСК, ООО
- СБСВ-КЛЮЧАВТО ПРЕМИУМ. ООО • СБСВ-КЛЮЧАВТО СОЧИ, ООО
- СБСВ-КЛЮЧАВТО СТАВРОПОЛЬ
- СБСВ-КЛЮЧАВТО ФРАНЦ, 000 • СБСВ-КЛЮЧАВТО ХЕНДЭ КМВ, 000

• СБСВ-КЛЮЧАВТО ЮГ, ООО

- СБСВ-КЛЮЧАВТО-КРАСНОДАР, 000
- СВ-ЮГ, 000 • СВЕТЛАНА, 000
- СВЕТОСЕРВИС-КУБАНЬ, ООО СВЛ МАРИН ТРАНЗИТ СЕРВИСИЗ,
- 000 • CEBEPOK, 000
- СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННАЯ ФИРМА РАССВЕТ, 000
- СЕЛЬТА, 000 • СЕЛЬХОЗКАПИТАЛ, ООО
- СЕМЕЙНАЯ АПТЕКА АПРЕЛЬ, ООО • СЕРВИС-ЮГ-ККМ, 000
- СЗЛ, ОАО
- СИГМА-21 BEK, 000 СИЛГАН МЕТАЛ ПЭКАДЖИНГ 3HEM. 000

• СИНТЕЗОЙЛОПТ, ООО

- СИРИУС, АО • СК АГРИПЛАНТ, 000
- СК ЛЕНИНГРАДСКИЙ, ЗАО • CK РЕГИОН, 000
- СК-ГРУПП, 000 • CK-ЮГ-X, 000
- СКАЛА ГРЁЗ, 000 CK3MK, 000
- СКК ЗНАНИЕ, 000 СКМУ-ГЕНПОДРЯД, 000
- СКФ МЕНЕДЖМЕНТ СЕРВИСИЗ (НОВОРОССИЙСК), ООО • СЛАВА КУБАНИ, ООО ОПХ
- СЛАВМЕТ-H, 000 СЛАВЯНСК ЭКО, ООО
- СЛАВЯНСКАЯ, ЗАО ШВЕЙНАЯ ФАБРИКА СЛАВЯНСКИЙ КИРПИЧ, ОАО
- СЛАВЯНСКИЙ КОНСЕРВНЫЙ комбинат, 000

- СЛАВЯНСКИЙ, ЗАО РПК
- СЛАВЯНСКИЙ, ОАО МСЗ
- CMAPT-C, 000
- CMK, 000
- СМС-ДЕВЕЛОПМЕНТ, 000
- CMC, 000
- СНАБСЕРВИС, 000
- СОБИ-ЛИЗИНГ, ООО
- СОВРЕМЕННИК, ООО
- СОВРЕМЕННЫЕ ТЕХНОЛОГИИ,
- СОЧИ-ПАРК, АО
- СОЧИВОДОКАНАЛ, ООО • СОЧИМОРСТРОЙ, ООО
- СОЧИНСКИЙ МЯСОКОМБИНАТ, OAO
- СОЧИНСКИЙ ХЛЕБОКОМБИНАТ,
- СОЮЗ-АГРО, ООО
- СОЮЗ-ВИНО, ООО • СПЕЦАВТОСНАБ, ЗАО
- СПП ЮГ, 000
- CCMУ-5, AO СФ
- CCP, 000 • СТАНДАРТ ОЙЛ, ООО
- СТАРОМИНСКАГРОПРОМХИМИЯ, 3A0
- СТАРСТРОЙ, 000
- СТАРТ ПЛЮС, 000
- CTEHOC, 000 • СТРАТЕГИЯ ПЛЮС, ООО
- СТРОЙ ИНТЕРНЕЙШНЛ, ЗАО
- СТРОЙ-ГРАД, 000 • СТРОЙ-ТЭК, 000
- СТРОЙ-ЮГ, 000 • СТРОЙБИЗНЕС, 000
- СТРОЙГРАД, ООО • СТРОЙОПТТОРГ, ООО • СТРОЙПРОМИНВЕСТ, ООО
- СТРОЙРЕСУРС, ООО СТРОИТЕЛЬНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ,
- СТРОЙЮГРЕГИОН, ООО

000

СТЭ. МУП

- СУ 23 ФСИН РОССИИ, ФГУП • CY-2007, 000
- СУВОРОВСКИЙ РЕДУТ-КУБАНЬ, 000 ТД
- СФФ ГЛОСТЕР, 000 • СХП ИМ.П.П.ЛУКЬЯНЕНКО, ООО
- Т.Г.ШЕВЧЕНКО, ЗАО ИМ • ТАБАККО-БИЗНЕС, ООО

СФЕРА, 000

• ТАВРИДА, 000 • ТАМАНЬНЕФТЕГАЗ, ЗАО • ТАМБОВСКИЙ, ООО

• ТБИЛИССКИЙ САХАРНЫЙ ЗАВОД,

- TAT. 000 • ТБИЛИССКИЙ МСЗ. ЗАО
- 3A0 • ТБТ, 000 • ТВК-КУБАНЬ, 000
- TBK-P, 000 • ТД АБРАУ ЮГ, 000
- ТД АБРАУ, 000 • ТД ABEPC, 000
- ТД АЛЕКС, 000 ТД ВЕРТИКАЛЬ, 000 • ТД ВИКТОРИЯ, 000

• ТД АГРОМАСТЕР, 000

- ТД ГЕФЕСТ, 000 • ТД ЕВРОНОМЕР, 000
- ТД КУБАНЬ-2004, 000 • ТД МЕРКУРИЙ, 000 • ТД МЕТРОПОЛИС, ООО
- ТД МИЛЛАНД, 000 • ТД НИКА, 000 • ТД ПИНО, 000
- ТД РЕГИОНЫ, 000 • ТД РУСЬ, 000

• ТД ТЕРМИНАЛ, 000

• ТД ФАВОР, 000 • ТД-ХОЛДИНГ, 000 • ТД, 000

• TEΓAC, 000

- ТЕЛЕРАДИОКОМПАНИЯ НТК, ГУП КК • ТЕМИЖБЕКСКАЯ, ООО УК
- ТЕМП АВТО K, 000 ТЕМП АВТО ФКДД, 000 • ТЕТРА ПАК КУБАНЬ, ЗАО
- TEXAДA, 000 ТЕХНО-ТЕМП, 000

- ТЕХНОАГРОЛЮКС, ООО
- T3DM 000
- ТИМАШЕВСКМЯСОПРОДУКТ, ООО
- TUTAH, 000
- TUTAH 000
- ТИХОРЕЦК-НАФТА, 000 ТК ЗЕЛЕНАЯ ЛИНИЯ, 000
- ТК КОНТИНЕНТ, 000
- ТК КУБАНЬЭКСПОРТ, ООО
- ТК ЮЖНЫЙ РЕГИОН, 000
- TM 000 • ТМЗ ИМ. В. В. ВОРОВСКОГО, ОАО
- ΤΜΤΠ, ΑΟ
- TMЮ, 000 • TH-A3C-ЮГ, 000
- ТНС ЭНЕРГО КУБАНЬ, ПАО
- THT. AO
- TOPГ CEPBИC, 000
- ТОРГОВАЯ КОМПАНИЯ посейдон-сочи, ооо
- ТОРГОВО-ПРОМЫШЛЕННАЯ КОМПАНИЯ СОЧИ, 000
- ТОРГОВЫЙ ДОМ АГРОХОЛДИНГ СТЕПЬ, ООО
- TOPГСЕРВИС 23, 000
- ТОРЕС, ООО ФИРМА • ТПК ЭДЕЛЬВЕЙС, ООО
- TПК, 000 • TΠK, 000
- ТРАНС АГРО ЛИДЕР, ООО • TPAHC PECYPC, 000
- ТРАНС-ОЙЛ, 000 • ТРАНСБУНКЕР-НОВО ООО ТРБ-
- H0B0, 000 • TPAHCKOM, 000

• ТРАНСПОРТ И УСЛУГИ, ООО

• ТРАНСМИНВОД, ООО КОМПАНИЯ

- ТРАНСМОСТ СОЧИ, ООО • ТРАНСНЕФТЬ-СЕРВИС, АО
- TPAHCПОРТ, 000 • ТРЕНДИМПОРТ, 000 • ТРЕСТ ЮЖНЫЙ САХАР, ОАО
- TPECT-2, 000 • ТРИ БОГАТЫРЯ, ООО ФИРМА • ТРИО, 000
- ТРОЯ ГРУПП, 000 • TC3, 000
- TCM, 000 • ТСС КУБАНЬ, 000

• TCC, 000

 ТЯЖМАШ, 000 • УК КАМЕЛИЯ. 000

• УЛЬТРАМАРИН, ООО

- УНИВЕРСАЛ, 000 • УПАКОВКА И СЕРВИС-ЮГ, ООО • УПРАВЛЕНИЕ ОПТОВОЙ ТОРГОВЛИ, ООО
- УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ АГРОХОЛДИНГ КУБАНЬ, 000 УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ

• УСПЕНСКИЙ АГРОПРОМСОЮЗ,

• УСТЬ-ЛАБИНСКОЕ ДРСУ, ООО

• ФАИТ-КУБАНЬ, 000 ФИРМА

- BECTA, 000 • УРОЖАЙ ХХІ ВЕК, ООО
- УСПЕНСКИЙ САХАРНИК, АО • УСПЕХ И ДЕЛО, ООО

000

- УЧАСТИЕ, 000 KX • ФАВОР ПЛЮС, 000
- ФАКТОР, 000 • ФАНАГОРИЯ-АГРО, 000 • ФАРМСЕРВИС, 000 • ФАРМЦЕНТР, 000
- ФЕВРАЛЬ, 000 • ФЕНИКС, 000 СПК • ФЕРРАТЕК-ЮГ, 000

• ФИЛИП МОРРИС КУБАНЬ, ОАО

• ФЕВРАЛЬ ПЛЮС, 000

• ФИРМА ВИКТОРИЯ, 000 • ФИРМА ЛОТОС-ЛЭНД, ООО • ФИРМА САГ, 000

• ФИЕСТА, 000

• ФК АПРЕЛЬ, 000 • ФЛАГМАН, 000 • ФЛАГМАН, 000 СК • ФЛОТ НМТП, АО

• ФЛЭКС, 000

• ФОРТИС, 000

• ФРУКТОДОМ, 000 • ФУТБОЛЬНЫЙ КЛУБ КРАСНОДАР • ХЕНДЭ ЦЕНТР КРАСНОДАР, 000

• ФОСАГРО-КУБАНЬ, ООО

- ЦЕНТР-МОТОРС, 000

- ЧЕРНОМОРСЕРВИС, ООО

- ЧБК, 000
- ЦММ-K, 000

ХИМИК. ЗАО

ХИМСНАБ, 000

• ХЛЕБ КУБАНИ, ПАО

• ХЛЕБ-СЕРВИС, 000

• ХУТОРОК, ЗАО КСП

• ЦЕНТР ОМЕГА, НАО

• ЦЕНТР ВИННОГО ТУРИЗМА АБРАУ-ДЮРСО, ООО

• ЦЕНТР ЛОГИСТИК, ООО

- ЦЕНТР СОЯ, ООО

• ХИМИЧЕСКАЯ ИНДУСТРИЯ, ООО

- ЦЕНТР САНТЕХНИКИ, ООО
- ЧЕРНОМОРСКАЯ ФИНАНСОВАЯ КОМПАНИЯ, ООО ЧЕРНОМОРТРАНСНЕФТЬ. АО ШАМБАЛА, ЗАО
- ІШАНСПРОМАГРО, ООО • ШИНОЙЛТРАНС, ООО
- ШИНСЕРВИС, 000 • ШТИЛЬ ЗЮДВЕСТ, 000
- ЭКВАТОР, 000 ЭКСПОСТРОЙ, ООО

• 3MY-7, 000

3PA, 000

- ЭКСПРЕСС-АВТО, ООО КОМПАНИЯ • ЭКСПРЕСС-КУБАНЬ ООО
- ЭЛИТ, 000 • ЭЛИТСПЕЦСТРОЙ, ООО • ЭЛЛАДА, ООО
- 3PA, 000 • ЭСКОМ КРАСНОДАР, ООО • Ю-ТРЕЙД, 000

• ЮБИЛЕЙНАЯ, ООО ВИНОДЕЛЬНЯ

• ЮБС-КАВКАЗ, 000 • ЮГ АГРО ПРОДУКТ, ООО ЮГ АГРОБИЗНЕС, ООО • ЮГ ЛИЗИНГ, 000

• ЮГ-АВТО ЦЕНТР. 000

• ЮБИЛЕЙНАЯ, 000 АФ

• ЮГ-АВТО. 000 • ЮГ-АВТО, ООО АВТОЦЕНТР • ЮГ-АВТО, 000 ДЦ

• ЮГ-АВТО ПРЕМИУМ, ООО

• ЮГ-ПРОФИЛЬ-СИСТЕМС, ООО • ЮГ-ЭНЕРГО, 000 ГК • ЮГАВТОДЕТАЛЬ, 000

• ЮГВОДОКАНАЛ, ООО

• ЮГНЕФТЕХИМТРАНЗИТ. 000 • ЮГНЕФТЬ-ЛИДЕР, 000 ЮГО-ВОСТОК АГРО, ООО

• ЮГСПЕЦ-МОНТАЖ, 000

• ЮГРАС, 000 ТД

• ЮГСМИ, 000

• ЮГСУ, ЗАО

000

- ЮГТРАНЗИТЗЕРНО-ЭКСПО, 000 • ЮГЭНЕРГО, 000
- ЮЖНАЯ РИСОВАЯ КОМПАНИЯ, 000 • ЮЖНАЯ, АО АГРОФИРМА
- ЮМК, 000 • ЮНИВЕРСИТИ ПЛАЗА, 000 • ЮНК, 000

• ЮГ-БИОСФЕРА, 000 • ЮГ-БЫТТЕХНИКА, 000

- ЮГЭНЕРГОМОНТАЖ, ООО
- ЮЭТ, 000

- ЮГ-АГРО-МЕДИКА, ООО • ЮГ-АГРО, 000
- ЮГНЕФТЕТРАНС, 000

• ЮЖНАЯ КОРОНА-БКЗ, ООО

- ЮЖНЫЙ ПОЛЮС, ООО • ЮЗК. 000
- ЮНКОМ, 000 ЮРСК, 000 ЮСК, 000

• ЮГНЕФТЕПРОДУКТ, 000

- ЮЖГАЗЭНЕРДЖИ, 000 • ЮЖМОРГЕОЛОГИЯ, АО • ЮЖНАЯ БУНКЕРНАЯ КОМПАНИЯ,
- ЮЛЯ И КО, 000 ЮМК. ОАО
- ЮСС, 000 ФИРМА
- ЮЖНЫЙ ПОЛЮС, ООО
- ЯСЕНСКИЕ ЗОРИ, ЗАО
- ЮТЭК, 000 • ЮФО ГРУП, 000





МЦ «Красная Площадь» • tmsq.ru