

# ЭКОНОМИКА РЕГИОНА

КАК МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ  
БИЗНЕС РЕГИОНА ПЕРЕЖИВАЕТ  
ИЗОЛЯЦИЮ / 11  
К ЧЕМУ ПРИВЕДЕТ ОСТАНОВКА  
БАНКРОТНЫХ ПРОЦЕДУР  
НА КУБАНИ / 14  
КАКИЕ МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ  
ТРЕБУЮТСЯ ОТРАСЛИ  
ДЕРЕВООБРАБОТКИ / 16  
СМОГЛИ ЛИ  
КРАСНОДАРСКИЕ  
ЗАСТРОЙЩИКИ  
ПРИСПОСОБИТЬСЯ  
К НОВЫМ РЕАЛИЯМ / 22



Четверг, 30 апреля 2020 №79  
(6800 с момента возобновления издания).  
Цветные тематические страницы № 9-24  
являются составной частью газеты «Коммерсант»  
(зарегистрировано в Роскомнадзоре  
ПИ № ФС77-76924 от 09 октября 2019 г.)  
Распространяется только в составе газеты.

**Коммерсантъ Кубань**

# BUSINESS GUIDE



КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК  
КУБАНЬ КРЕДИТ

# ИПОТЕКА

господдержка 2020

6 %

8-800-555-25-18

(звонок по РФ бесплатный)

kk.bank

(подробности на сайте)

Процентная ставка при первоначальном взносе от 50% до 85% - 6,0% годовых; от 20% до 50% - 6,5% годовых в рамках программы ипотечного кредитования «Льготная ипотека 6,0%». Целевое использование кредита: приобретение квартир на стадии строительства или в сданных в эксплуатацию многоквартирных жилых домах у застройщиков (юридических лиц) - партнеров Банка. Первоначальный взнос: от 20%. Валюта кредита: рубли РФ. Сумма кредита: от 300 000 руб. до 3 000 000 руб. Размер кредита зависит от чистого дохода заемщика (или совокупного дохода нескольких заемщиков), подтвержденного документально. Максимальное количество заемщиков - 4. Срок кредита - от 1 года до 20 лет включительно. Надбавки к процентной ставке: на 1 % при неисполнении обязательств, по предоставлению в Банк документов, предусмотренных «Общими условиями предоставления ипотечных кредитов КБ «КУБАНЬ КРЕДИТ» ООО» и подтверждающих: регистрацию права собственности на предмет ипотеки с одновременной регистрацией ипотеки (в силу закона) в пользу Банка / оформление Закладной и передачу её в регистрирующий орган, и/или страхование предмета ипотеки с предоставлением документа, подтверждающего оплату страховой премии. Изменение процентной ставки, в зависимости от выполнения Заемщиком условия об Имущественном страховании предмета ипотеки и Личном страховании, производится с первого календарного дня месяца, следующего за месяцем, в котором Заемщиком исполнено или не исполнено условие о Личном страховании. При наличии в совокупности нескольких оснований процентная ставка увеличивается Банком не более чем на 1 процентный пункт от базовой процентной ставки. Обязательное страхование - имущественное страхование приобретаемого жилого помещения по рискам утраты (гибели) или повреждения после сдачи дома в эксплуатацию в пользу Банка (по тарифам страховых компаний). Обеспечением является приобретаемая недвижимость с оформлением закладной. Возможно предоставление дополнительного обеспечения по требованию Банка. Правила программы определены Постановлением Правительства РФ от 23.04.2020 № 566 «Об утверждении Правил возмещения кредитным и иным организациям недополученных доходов по жилищным (ипотечным) кредитам (займам), выданным гражданам Российской Федерации в 2020 году». С подробными условиями кредитования, требованиями к заемщику, перечнем документов, списком застройщиков (юридических лиц) и страховых компаний - партнеров Банка Вы можете ознакомиться на сайте [kk.bank](http://kk.bank) или по телефону 8-800-555-25-18 (звонок по РФ бесплатный).

КБ «Кубань Кредит» ООО. Генеральная лицензия Банка России №2518. Реклама. Не является публичной офертой.



МИХАИЛ ЛУКАШОВ,  
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE  
«ЭКОНОМИКА РЕГИОНА»

## СКВОЗНОЕ ВИРУСНОЕ РАНЕНИЕ

Когда авторы авантюрных романов хотят напустить загадочности, они пишут что-то вроде: «Они не понимали, насколько глубока была пропасть, но дна было не различить». К сожалению, в нашей жизни разглядеть дно удается весьма редко. Вроде кажется, что хуже уже быть не может, а завтра случается такое, что вообще зарекаешься что-либо прогнозировать. Говорю я, конечно же, о пандемии коронавирусной инфекции. Потому что даже экономический кризис 2014 года и западные санкции теперь кажутся баловством и безделицей. Впрочем, если кризисы предыдущих лет нас чему-то и научили, так это тому, что экономика — вещь глобальная. Все мы помним финансовые «дыры», которые сперва поражали одних, а затем неизбежно добирались до других. Сегодня ты думаешь, что уж твою-то отрасль происходящее не затронет, а завтра тебе не заплатили за товар те, кого все-таки затронуло. Самое страшное в этой ситуации то, что никто не знает, когда это закончится и как надолго хватит резервов, чтобы это пережить. Прямо как с коронавирусом. Пусть болезнь поражает людей, но умиряют от нее и бизнесы, и трудно сказать, что лучше поддается лечению.

Наверное, сейчас нам всем важно понять, что ранение, которое вирус нанес всем и каждому в отдельности, — сквозное. Нет смысла каждый день загадывать, когда все это прекратится. Нет смысла пытаться разглядеть дно этой дыры. Уже сейчас ясно, что для многих пандемия и связанные с ней ограничения окажутся смертельными. Единственное, что мы можем сделать, — по возможности помогать друг другу. Сегодня спасешь ты, а завтра — тебя. Богатые бизнесы — бедным. У нас сейчас почти как при коммунизме — общая экономика. И хочется верить, что многие доживут до светлого будущего.

# БИЗНЕС ИЩЕТ ПУТИ ОТСТУПЛЕНИЯ

## ДЕЙСТВУЮЩИХ МЕР ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ НЕДОСТАТОЧНО ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ СМОГ ПЕРЕЖИТЬ ПЕРИОД ИЗОЛЯЦИИ. КАК ЗАЯВЛЯЮТ КУБАНСКИЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ, ДЛЯ ЭТОГО КОМПАНИЯМ НУЖНА ПОМОЩЬ ОТ ДРУГОГО БИЗНЕСА, ОДНАКО НЕ ВСЕГДА ПАРТНЕРЫ ГОТОВЫ ИДТИ НАВСТРЕЧУ, ТАК КАК САМИ СТРАДАЮТ ОТ СЛОЖИВШЕЙСЯ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ СИТУАЦИИ. АНДРЕЙ УЛЬЧЕНКО



ФОТО: АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

**АРЕНДА, НАЛОГИ, КРЕДИТЫ** Бизнес Краснодарского края ищет различные пути адаптации к условиям введенного в крае карантина и ситуации с коронавирусом в целом. В первую очередь крупные отраслевые и бизнес-объединения запросили меры поддержки, и сегодня предприятия уже начинают ее получать. «Кредиты под 0% для выплаты зарплат на Кубани выдают семь банков, и список будет пополняться. От субъектов МСП получено около трех тысяч заявок на реструктуризацию кредитов (по данным на 16 апреля), одобрено порядка 50%», — сообщил вице-губернатор Василий Швец.

По словам руководителя краевого департамента инвестиций Виталия Воронова, фондом микрофинансирования введены специальные продукты для субъектов МСП. Первый — займ на неотложные нужды размером до 1 млн рублей под процентную ставку 1% со льготным периодом до одного года. Второй — на выплату зарплаты, аренды и коммунальных платежей под 0,1% годовых. Кроме того, на региональном уровне принято решение, что отсрочку по выплате налогов получает тот арендодатель, который в свою очередь предоставил арендаторам отсрочку по платежам.

При этом многие представители бизнеса отмечают, что господдержка лишь частично облегчает ситуацию и довольно часто бизнесу нужна поддержка от другого бизнеса.

По словам председателя краевого отделения «Опоры России» Даниила Башмакова, сегодня

предприниматели стараются идти друг другу навстречу там, где это в принципе возможно. «Каждая проблема обсуждается, иногда можно прийти к компромиссу. Но есть случаи, когда это невозможно. Например, один бизнесмен должен другому за товар, но у него закрыт магазин, и он не может этот товар продать, чтобы заплатить. И мы понимаем, что это тянет за собой целую цепочку. Поставщики не могут собрать оплату со своих контрагентов, и, как следствие, у них нет денег, чтобы заплатить дистрибьютеру или заводу, который эту продукцию произвел. И вся эта пирамида очень скоро начнет рушиться. Поэтому, сколько ни договаривайся, экономика будет очень сильно страдать», — рассказал Даниэль Башмаков.

**ЖИЗНЬ НА НАКОПЛЕНИЯ** О том, что арендодатели действительно идут на отсрочку, а в отдельных случаях и на сокращение платежей, «ЭР» рассказали большинство опрошенных предпринимателей. Владелица «Портновского дома „Синдикат“» Наталья Остапенко, отметила, что переговоры с собственником помещения были проведены еще до начала карантина. Ее бизнес занимается индивидуальным пошивом одежды и обуви. Заказы принимаются в Краснодаре, а изделия изготавливаются в европейских странах, в частности в Италии. «Перед началом карантина мы договорились с арендодателем, что он снизит нам плату на 50%. Мы зависим от наших европейских партнеров: Ита-

### БОЛЬШИНСТВУ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ ОСТАЕТСЯ ТОЛЬКО МЕЧТАТЬ О ПРЕЖНИХ ДОХОДАХ

лия тогда вообще перестала работать, а в России режим самоограничения был введен на две недели позже», — рассказала она.

Заказы от постоянных клиентов в «Синдикате» сегодня принимаются удаленно. Однако у бизнеса возникла проблема доставки. «Мы шьем костюмы и обувь для наших клиентов в Италии, и наши заказы две недели лежат на таможне, никто к ним не подходит все это время (видимо, вещи также находятся на карантине). Очень ждем открытия, потому что наши заказчики продолжают звонить и ждут, когда мы начнем работу в полном режиме», — сообщила госпожа Остапенко.

Льготными кредитами она пока не пользовалась, однако рассматривает возможность получения их для выплаты заработной платы сотрудникам. «Наш бизнес сейчас живет на те средства, которые удалось скопить ранее: мы откладывали деньги на возможные форс-мажорные обстоятельства», — отметила собственница бизнеса.

Как рассказали несколько опрошенных «ЭР» коммерсантов, далеко не всегда в это сложное время им удается найти понимание у собственных партнеров, хотя в их поддержке они очень нуждаются. Так Наталья Остапенко сообщила, что недавно закупала импортную фурнитуру в России для нужд «Портновского дома»: «Мой бизнес зависим от курса евро. Я знаю, что у нашего партнера были



ФОТО: ИГОРЬ ИВАНЧКО

запасы фурнитуры с того времени, когда валюта еще не выросла в цене. Однако он продал фурнитуру уже по новому курсу, как мы его ни просили».

**КРЕДИТЫ БЕЗ ПЕРСПЕКТИВ** Предприниматель Антон Скрипко около трех лет владеет рекламным агентством. Буквально перед началом кризиса он открыл типографию «Реал-А» и закупил оборудование. «Я знаю, что власти рекомендовали банкам предоставлять бизнесу отсрочку по выплате кредитов. Сейчас мы ведем с одним из них диалог. Да, в банке мне не отказывают, но требуют такое количество документов, что получить кредитные каникулы практически невозможно. Среди моих знакомых предпринимателей нет ни одного, кто бы воспользовался отсрочкой», — утверждает Антон Скрипко.

Он отмечает, что в связи с кризисом выручка компании сократилась на 70–80%. Однако заказы все же поступают, например на печать этикеток

для дезинфицирующих средств. «Наша компания только-только начала оказывать типографские услуги, и, к счастью, набрать новый персонал мы не успели, поэтому я сам выполняю некоторую работу в типографии. Вчера работа была, а сегодня нет», — говорит он.

Арендодатель пошел на встречу типографии: по части арендных платежей получена скидка, на другую часть — рассрочка. По утверждению собственника «Реал-А», его компания — одна из немногих бизнесов, расположенных в производственном центре по ул. Кропоткина в Краснодаре, которая смогла заплатить за аренду. В то же время другие контрагенты требуют стопроцентную предоплату за поставленный товар. «Все расходные материалы, включая бумагу, мы получаем по предоплате, а цена напрямую зависит от курсов доллара и евро. Так что не могу сказать, что партнеры идут нам на встречу», — отметил предприниматель.

**ТАКСИСТЫ ИЩУТ НОВЫЕ СПОСОБЫ ЗАРАБАТЫВАТЬ — НАПРИМЕР, ПЕРЕВОЗИТЬ НЕ ТОЛЬКО ЛЮДЕЙ, НО И ПОСЫЛКИ**

Кредиты на первоочередные нужды Антон Скрипко брать не собирается: не хочет накапливать долги даже под небольшие проценты. «Пандемия закончится, а отдавать придется. Кроме того, я не сильно верю, что можно взять займ под 0,1% годовых. А вообще, мы смотрим с надеждой в будущее и закрываться не собираемся. Я считаю, что в кризис нужно искать не виноватых, а варианты», — утверждает он.

**ХОЛОСТЫЕ ОБОРОТЫ** Как рассказал ИП Олег Кравцов, перевозчик сервиса «Везет», спрос на такси в Краснодаре упал, в связи с чем предприниматель уже потерял 40% заработка. «Заказы есть, но уже не в том количестве, что в обычное время. Большинство пассажиров берут такси, чтобы съездить в супермаркеты за продук-

тами, но есть и заказы за город, чтобы спрятаться от карантина в деревнях (выехать сами не могут: нет пропуска). Я плачу налоги, комиссию за заказы агрегатору, оплачиваю ТО для машины, покупаю топливо. В этом месяце, после оплаты всех расходов, мой личный доход будет совсем небольшим, но это не повод жаловаться на жизнь. Я понимаю, что есть люди и бизнесы, которые пострадали куда больше», — сообщил перевозчик.

Как отметили в агрегаторе такси «Везет», многие водители являются предпринимателями, и для их поддержки сервис разработал новые продукты. «Сейчас в нескольких городах тестируется новый тариф „Доставка“: доставка небольших посылок из рук в руки или бесконтактно — от двери до двери. Скоро специальный тариф будет введен по всей России. Это увеличит количество заказов для водителей, а следовательно, повлияет на их доход. Сервис также ведет переговоры с несколькими крупными продуктовыми и лекарственными ритейлерами для организации бесконтактной доставки населению», — сообщили в сервисе «Везет».

**ПОДДЕРЖКА ПОТРЕБУЕТСЯ НА ПОДЪЕМЕ**

Артем Фойхт, выпускающий отделочные материалы под маркой MakeRocks, в мерах господдержки на данный момент не нуждается. «Я не несу затрат по фонду оплаты труда, так как являюсь владельцем бизнеса и ремесленником в одном лице. Но у меня есть потребность в клиентах, которые сейчас все больше думают о том, как грамотнее использовать финансовую подушку, чтобы продержаться неопределенный срок, а не о том, как сделать классный дизайнерский ремонт».

Именно в снижении покупательского спроса Артем Фойхт видит самую значимую угрозу для бизнеса. «Но за спадом непременно последует экономический подъем. Вот тогда и нужны будут меры поддержки от государства. Просто нужно обратить внимание на микробизнес: он есть, он важен для страны не меньше гигантов, ему надо помогать, а не давать кредит под 17% годовых», — отметил он.

**ПАРАЛЛЕЛЬНАЯ РЕАЛЬНОСТЬ**

Планы властей по помощи бизнесу на сегодняшний день сильно разнятся с действительностью, отмечает предприниматель в сфере торговли Игорь Вдовиченко. «В федеральных и региональных СМИ пишут о том, что выделяются миллиарды рублей на поддержку, но, когда переходишь в плоскость реальности, видишь, что никто их не получает. Показателен один пример, когда министр экономического развития РФ Максим Решетников попытался получить заем для малого бизнеса под ноль процентов, но не смог сделать этого. То же самое происходит у нас в крае. Аренду мне никто не отменял. Говорят, что вопрос решается, но это же еще не значит, что все, о чем говорится, будет исполнено», — рассказал господин Вдовиченко.

Как считает аналитик ИК «Фридом Финанс» Валерий Емельянов, прежде всего бизнес нуждается в восстановлении спроса. Однако, если исходить из того, что карантин неизбежен, предпринимателям необходимы оборотные средства под минимальную ставку и безо всяких ограничивающих условий. «Льготные кредиты по федеральной и региональной линии выдают не всем МСП, а лишь отдельным отраслям, включенным в список пострадавших. Многие из популярных видов бизнеса туда не попадают. Для таких МСП, где высока доля ручного труда, есть отдельная программа займов на выплату зарплат, но она не особо востребована, поскольку предприятиям проще сократить персонал», — сообщил господин Емельянов.

По словам эксперта, в условиях кризиса лучше всего работают меры поддержки по линии ФНС и судебных органов: отсрочки по платежам, отмена штрафов, снижение взносов, мораторий на проверки и приостановка процедуры банкротства. «Этот пакет мер был введен раньше других, и к настоящему моменту он самый востребованный», — рассказал Валерий Емельянов. ■



ФОТО: ИГОРЬ ИВАНЧКО

ГЛАВНУЮ УГРОЗУ В ПЕРИОД ПАНДЕМИИ ЭКСПЕРТЫ ВИДЯТ В СНИЖЕНИИ ПОКУПАТЕЛЬСКОГО СПРОСА

# Банк УРАЛСИБ: «Всегда готовы поддержать бизнес!»

Исполнительный директор, управляющий филиалом «Южный» ПАО «БАНК УРАЛСИБ» Эдуард Колесников – о работе Банка в период распространения коронавирусной инфекции и новых предложениях для бизнеса

— Аналитики ожидают, что экономический спад, вызванный пандемией коронавируса, может несколько подорвать «здоровье» российских банков. С какими результатами Банк УРАЛСИБ вошел в этот непростой год?

— Согласно консолидированной финансовой отчетности по МСФО, чистая прибыль Банка за 2019 год составила 12,8 млрд руб., что более чем в два раза превышает аналогичный показатель 2018 года в размере 6,1 млрд руб. Капитал Банка увеличился на 11,9% до 94,3 млрд руб. по сравнению с 84,3 млрд руб. на конец прошлого года.

Наши стабильные результаты за 2019 и предыдущие годы нашли свое отражение в повышении рейтингов Банка авторитетными агентствами: Fitch, Standard&Poor's и Moody's. В феврале 2020 года агентство НКР присвоило Банку рейтинг «BBB+» (прогноз «Стабильный»). И буквально на днях Standard&Poor's подтвердило кредитный рейтинг УРАЛСИБа на уровне «В» со «Стабильным» прогнозом. Эксперты S&P ожидают, что запасы капитала и ликвидности позволят банку противостоять давлению, связанному с замедлением экономической активности в России и нестабильностью на финансовых рынках.

— Может ли бизнес рассчитывать на какие-то комплексные антикризисные предложения банка в нынешней ситуации? Есть ли шанс получить банковскую поддержку у компаний малого и среднего бизнеса? Или все же текущие экономические условия обуславливают свою специфику?

— Безусловно. Мы в своей работе всегда подчеркивали, что придерживаемся принципа партнерства с нашими клиентами. В нынешних условиях этот принцип продолжает действовать, только уже с акцентом на поддержку бизнеса, столкнувшегося с серьезными трудностями.

Уже с начала апреля мы разработали и активно реализуем комплексную программу, направленную на поддержку клиентов сегмента малого бизнеса. Одним из направлений такой поддержки является упрощенный процесс оформления кредитных каникул — с предоставлением минимального пакета документов (в том числе в системах ДБО) и оперативным принятием решения. Отсрочка в данном случае может предоставляться на срок до 9 месяцев — как по основному долгу, так и по основному долгу с процентами с возможным увеличением срока кредитования.

— Каким образом организована работа с клиентами в Банке, учитывая многочисленные ограничения на передвижение?

— Ограничительные меры на передвижение в связи с ситуацией коронавируса ожидаемо повысили запрос на использование дистанционных каналов банка.

Возможности удаленных сервисов для клиентов малого бизнеса сегодня существенно расширены. Новая система дистанционного обслуживания РКО позволяет проводить платежи без посещения офиса, в любой момент получать полную информацию о состоянии счета и истории операций, размещать временно свободные средства на онлайн-депозиты сроком от 1 дня с повышенной процентной ставкой, а также существенно экономить на стоимости обслуживания счета и проведении платежей.



Новым клиентам мы предлагаем воспользоваться услугой «Выездной Сервис». С ее помощью можно открыть расчетный счет в УРАЛСИБе без посещения офиса. Такая встреча безопасна, так как на ней используются все доступные средства защиты. Для тех же клиентов, которые предпочитают обращаться в Банк лично, работает сервис бесплатного такси в наши офисы для открытия счета.

При этом отмечу, что нами предприняты все меры по защите наших клиентов при обслуживании в отделениях банка: усилена санитарная обработка в отделениях, установлены дезинфекторы для рук, произведена замена фильтров в системах кондиционирования.

Наш Контакт-центр теперь работает и в выходные дни, оказывая предпринимате-

ра оплаты труда (индивидуально для каждого региона) и количества сотрудников, состоящих в штате. Срок кредита — 6 месяцев с погашением всех задолженностей в конце срока, ставка составляет 0% годовых. При этом заемщик должен осуществлять деятельность не менее 1 года в одной или нескольких отраслях в соответствии с перечнем отраслей российской экономики, в наибольшей степени пострадавших в результате распространения новой коронавирусной инфекции, определенных Правительством Российской Федерации.

Также отмечу, что в целях поддержки клиентов Банка, столкнувшихся со снижением клиентского потока из-за карантина, УРАЛСИБ отменил взимание минимальной фиксирован-

**«Мы в своей работе всегда подчеркивали, что придерживаемся принципа партнерства с нашими клиентами. В нынешних условиях этот принцип продолжает действовать, только уже с акцентом на поддержку бизнеса, столкнувшегося с серьезными трудностями»**

лям помощь и поддержку по любым актуальным вопросам.

— Малый бизнес уже испытывает проблемы с выплатами заработной платы и сохранением занятости наемных работников. Какое решение этой важной проблемы может предложить УРАЛСИБ?

— В рамках мероприятий по поддержке субъектов малого бизнеса мы предлагаем нашим действующим и новым клиентам воспользоваться совместным решением УРАЛСИБа и МСП Банка.

МСП Банк предоставляет кредит с нулевой ставкой на выплату заработной платы, а УРАЛСИБ — бесплатное открытие и ведение расчетного счета в рамках пакетов услуг по РКО в Банке УРАЛСИБ («Начни с нуля», «Бизнес-старт», «Кассовый», «Платежный»).

Кредитный продукт для малого и микробизнеса предназначен для финансирования выплат заработной платы и сохранения занятости наемных работников на ежемесячной основе в течение полугода с момента получения займа. Расчет размера кредита производится на базе минимального разме-

ной ставки за апрель 2020 г. по действующим договорам торгового эквайринга для всех клиентов малого бизнеса.

Для клиентов, осуществляющих деятельность в сфере государственных закупок, Банк предлагает воспользоваться онлайн-сервисом получения банковских гарантий для участия в тендерах/аукционах и исполнения контрактов в рамках 44-ФЗ и 223-ФЗ. Основными преимуществами онлайн-сервисов по получению банковских гарантий является полный электронный документооборот, дистанционное принятие заявок на гарантии, что снимает необходимость клиентам приходить в банк. Сервис доступен для клиентов 24/7, сумма выдаваемой гарантии — до 50 млн руб., а сроки рассмотрения заявки — от 1 до 24 часов при минимальном перечне документов и без обеспечения. Заявки на получение банковской гарантии в рамках 44-ФЗ и 223-ФЗ можно оформить через сайт <https://bg.uralsib.ru/>, а также через партнера Банка — ООО «ВБЦ Лаб».

— Предлагает ли банк в текущих условиях своим клиентам консультации, как вести себя

в данной ситуации, возможно, есть какие-то обучающие программы?

— Да, мы готовы проконсультировать каждого нашего клиента по различным ключевым моментам работы в текущих условиях. При этом консультации предлагаются и в комплексной «упаковке». Так, например, «Университет бизнеса УРАЛСИБ» на неделе с 20 по 27 апреля провел антикризисный онлайн-марафон для предпринимателей по поддержке бизнеса в условиях кризиса. Спикеры проекта в прямых эфирах на Youtube-канале Университета бизнеса и странице Университета на официальном сайте банка рассказывали о том, как правильно вести и сохранить бизнес в кризис, на какие налоговые меры поддержки могут рассчитывать представители бизнеса, о техниках продаж в условиях кризиса, а также о том, какие действия стоит предпринимать в текущей экономической ситуации.

— Банк УРАЛСИБ в период распространения коронавируса также помогает и городским больницам — были такие новости. Можете об этом рассказать подробнее?

— Да, действительно, мы запустили программу адресной помощи медицинским организациям, столкнувшимся с необходимостью сконцентрировать все ресурсы на борьбе с COVID-19.

Эта благотворительная программа действует во всех регионах присутствия УРАЛСИБа, и Краснодарский край не исключение. Участники программы — медицинские учреждения, обслуживающие в банке зарплатные проекты, а также больницы, которые не являются клиентами банка, но оказались в сложных условиях в режиме карантина.

В рамках данной программы мы стремимся помочь медицинским учреждениям в формировании дополнительных резервов для борьбы с распространением коронавируса. Поскольку ресурсы медицинских учреждений требуются немалые, то любая поддержка со стороны общества и бизнеса не будет лишней. Весь коллектив филиала Южный ПАО «БАНК УРАЛСИБ» выражает огромную благодарность всем медицинским работникам — настоящим героям сегодняшнего дня, и призывает всех представителей бизнеса и неравнодушных граждан в меру своих сил и возможностей оказывать посильную помощь всем нуждающимся в поддержке в этой непростой ситуации.

В Краснодаре помощь уже оказана Клинической больнице скорой медицинской помощи города Краснодара и Специализированной клинической инфекционной больнице. Именно эти медицинские учреждения приняли на себя основной удар в борьбе с коронавирусной инфекцией COVID-19. Безусловно, мы старались учесть пожелания и нужды медицинских учреждений. Так, Клиническая больница скорой медицинской помощи города Краснодара направила полученные средства на приобретение пульсоксиметров (приборов для неинвазивного измерения уровня насыщения кислородом капиллярной крови), а Специализированная клиническая инфекционная больница осуществила закупку дополнительных комплектов средств защиты и необходимых медикаментов.

В рамках программы УРАЛСИБ также поддержал Александровскую больницу в Санкт-Петербурге, Республиканскую больницу им. Куватова в Уфе и Свердловский областной клинический психоневрологический госпиталь для ветеранов войн в Екатеринбурге.

# БАНКРОТСТВА ПРИОСТАНОВИЛИ ДО ЛУЧШИХ ВРЕМЕН

В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ В СВЯЗИ С КАРАНТИНОМ ПРИОСТАНОВИЛИСЬ ВСЕ БАНКРОТНЫЕ ПРОЦЕДУРЫ. АРБИТРАЖНЫЕ УПРАВЛЯЮЩИЕ ОТМЕЧАЮТ, ЧТО В ПОСТАНОВЛЕНИИ ПРАВИТЕЛЬСТВА № 821 УКАЗАНЫ ЛИШЬ БЕЗОТЛАГАТЕЛЬНЫЕ ДЕЛА, ПОДЛЕЖАЩИЕ РАССМОТРЕНИЮ СУДАМИ В ПЕРИОД КАРАНТИНА. ВСЕ ОСТАЛЬНЫЕ ОТЛОЖЕНЫ НА НЕОПРЕДЕЛЕННЫЙ СРОК, ЧТО МЕШАЕТ УПРАВЛЯЮЩИМ ИСПОЛНЯТЬ СВОИ ОБЯЗАННОСТИ. ЕЛЕНА РЫЖКОВА

В период карантина, который в последний раз губернатор Краснодарского края продлил до 30 апреля, в регионе приостановились практически все банкротные процедуры. В Постановлении правительства №821, которым в настоящее время руководствуются все юристы, арбитражные и конкурсные управляющие и судебные инстанции, указано несколько категорий дел, подлежащих рассмотрению судами в период карантина. И прежде всего, это категории дел безотлагательного характера. «Арбитражный суд Краснодарского края сейчас рассматривает только безотлагательные дела. Огромный пласт работ приостановлен. При этом наши обязательства остаются в силе, с нас их никто не снимал», — говорит арбитражный управляющий Николай Алехин.

**ЛИКВИДАЦИЯ НА УДАЛЕНИИ** Как говорит юрист Наталья Омельченко, в Арбитражном процессуальном кодексе, Гражданском процессуальном кодексе и Кодексе административного судопроизводства определение термина «дела безотлагательного характера» отсутствует. «Как показала практика, круг дел, которые могут быть рассмотрены судом в период самоизоляции, определяется в каждом суде индивидуально, и единый подход до сих пор отсутствовал», — говорит юрист. Она поясняет, что в краевом арбитражном суде к безотлагательным делам были отнесены, например, обособленные споры в рамках дел о банкротстве, по вопросу выплаты из конкурсной массы должника денежных средств, необходимых должнику-гражданину по состоянию здоровья.

Николай Алехин говорит, что если с безотлагательными делами можно хоть как-то работать, то остальная работа управляющих практически застопорилась. «А вот наши обязательства, например по сохранению имущества, по его реализации, никто не отменял. Я живу в Краснодаре, но у меня дела в Новороссийске, Темрюке, других городах, а выезжать я не могу: таким правом управляющие, в отличие от чиновников, судей, адвокатов, журналистов, не обладают. Между тем мне необходимо обеспечить охрану какого-либо производства. Делаем все в телефонном режиме, а это имеет свои сложности и недостатки», — говорит арбитражный управляющий.

Национальный Союз профессионалов антикризисного управления (НСПАУ) призвал управляющих учитывать все введенные ограничения на массовые мероприятия и передвижения между регионами и проводить собрания кредиторов в заочном формате. «Порядок голосования в заочном формате и раньше был прописан в законе о банкротстве. В частности, такой порядок давно предусмотрен для собрания дольщиков (ст. 201.12 закона) и для собрания работников должника (ст. 12.1), потому что участников в таких собраниях много, а собрать их всех в одном месте подчас невозможно», — пояснили в организации.

Теперь управляющим предлагается использовать опыт проведения заочного голосования и для собраний кредиторов — такое право появилось у них после того, как правительство ввело мораторий на банкротства отдельных категорий должников. «Вместе с подачей в Единый федеральный реестр

сведений о банкротстве (ЕФРСБ) данных о проведении собрания участников в форме заочного голосования мы должны включить в этот реестр и бюллетени для голосования. На этом этапе я разъясняю, в каком порядке участники голосования могут направить ему бюллетени. После этого они заполняют бюллетени и направляют их мне, а я обрабатываю их, как и при обычном очном голосовании», — поясняет конкурсный управляющий Елена Бондарь.

Также арбитражным управляющим доступно использование видео-конференц-связи для проведения очных собраний кредиторов в дистанционной форме. Для этого можно использовать как популярное сейчас Zoom и Skype, так и другие сервисы.

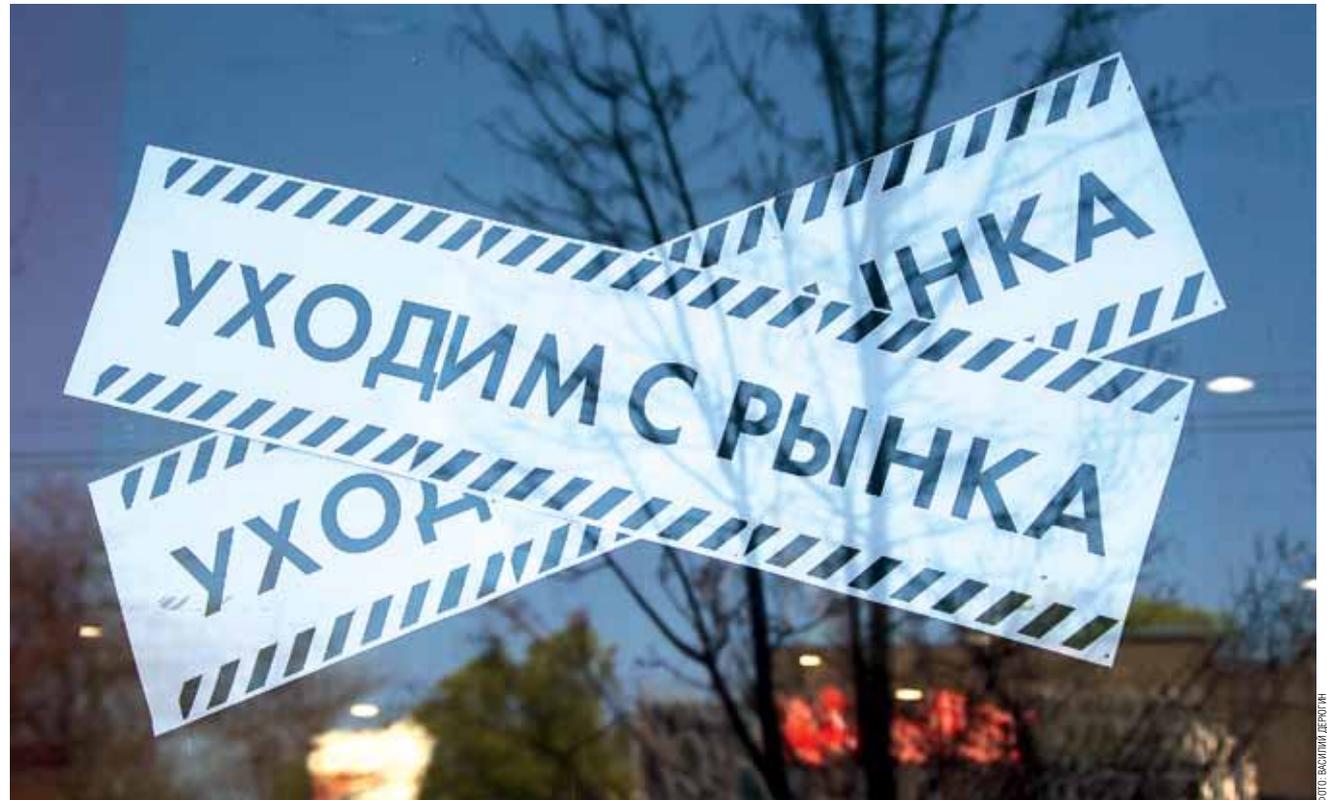
имущества в случае, когда это имущество находится за границей, а из-за ограничений на въезд иностранцев его невозможно осмотреть и реализовать по наиболее выгодной цене. «Также торги приостановили из-за неразрешенных разногласий о начальной цене лота, порядке и условиях проведения торгов. Из-за ограничений в работе судов разрешить эти разногласия было невозможно», — говорит Елена Бондарь.

«Есть еще один нюанс — суд может, напротив, не приостановить реализацию при банкротстве права требования должника, если управляющий не докажет, что потенциальный покупатель не сможет ознакомиться с документами

Опять же, все решается с помощью кредитов. Если, конечно, бизнес сам не был „на грани“ до нынешних событий с коронавирусом», — поясняет господин Емельяненко.

Для тех компаний, которые сами должны и находятся в статусе ответчика, по мнению эксперта, отсрочка судебного заседания ничего принципиально не меняет. Большинство таких дел, говорит он, заканчивается решением не в пользу потенциального банкрота. За время карантина финансовое положение компаний, которые находятся в предфолтном состоянии, вряд ли улучшится.

«Если все-таки отвечать на общий вопрос, что делать бизнесу в текущих условиях (вне зависи-



МНОГИЕ КОНКУРСНЫЕ ПРОЦЕДУРЫ В РЕГИОНЕ ПРИОСТАНОВЛЕНЫ

**СУД БЕЗ ДЕЛА** С проведением торгов также возникают сложности. «Авторы разъяснений ссылаются и на судебную практику по этому вопросу (без указания номеров конкретных дел). При рассмотрении ходатайств о принятии обеспечительных мер в виде приостановления уже назначенных торгов или запрета на их проведение до отмены действующих ограничений суды придерживаются различных позиций», — говорит Наталья Омельченко.

Николай Алехин говорит, что в настоящее время объявляются только те торги, которые ранее были установлены судом. «Но уже с 15 марта суды приостановили рассмотрение по таким делам», — уточняет господин Алехин.

Кроме того, по словам управляющих, суды приостанавливают реализацию при банкротстве

по электронным средствам связи», — поясняет госпожа Бондарь.

**ДОЛГОВОЙ КОМ** Аналитик ИК «Фридом Финанс» Валерий Емельянов говорит, что для компаний, которые напрямую связаны с рынком взыскания, например коллекторских агентств, приостановка банкротных дел означает ровно то же, что и запрет на общественные мероприятия для театров или ресторанов. «То есть речь о полной остановке бизнеса до снятия карантина. С финансовой точки зрения это означает отсутствие выручки в течение месяца-двух», — говорит аналитик. Он считает, что их вполне можно пережить за счет пополнения оборотных средств короткими кредитами. «Для компаний, которым должны, — все то же самое, но в меньших масштабах. Речь может идти о временной заморозке дебиторской задолженности, отсутствии платежей от проблемных заказчиков и клиентов.

мости от того, являются они участниками судебных дел или нет), то тут возможны две основные стратегии: либо отсидеться, либо меняться. Если резервов нет или их не хватит, то стоит рассматривать любые варианты пополнения оборотных средств: непрофильные заказы, новые каналы сбыта, подряды у компаний, которые хорошо держатся на плаву. При этом — масса: отели начинают сдавать номера в долгую под самоизоляцию, рестораны всем коллективом устраиваются в доставку, салоны красоты организуют онлайн-обучение и т. д. Есть основания полагать, что текущий кризис — управляемый, а потому его сроки более или менее понятны. Не позднее второй половины мая деловая активность начнет возвращаться, и экономика вернется к жизни», — прогнозирует господин Емельянов.

Что касается моратория на банкротства, Николай Алехин отмечает, что в будущем он многократно увеличит нагрузку на суды всех инстанций. ■

# ВИРУС ПРОШЕЛСЯ ПО АПТЕКАМ

НЕСМОТЯ НА ТО ЧТО АПТЕЧНЫЕ СЕТИ НЕ ВХОДЯТ В ПЕРЕЧЕНЬ ПОСТРАДАВШИХ, ПОСКОЛЬКУ ПРОДОЛЖАЮТ РАБОТАТЬ ВО ВРЕМЯ ОБЯЗАТЕЛЬНОЙ САМОИЗОЛЯЦИИ, СЛОЖИВШАЯСЯ СИТУАЦИЯ МОЖЕТ ОКАЗАТЬ СУЩЕСТВЕННОЕ ВЛИЯНИЕ НА РЫНОК ФАРМАЦЕВТИЧЕСКОЙ РОЗНИЦЫ. УЖЕ СЕЙЧАС В АПТЕКАХ РАСТУТ ЦЕНЫ НА ЛЕКАРСТВА И ПАДАЮТ ПРОДАЖИ. В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ ОТ ЭТОГО ПОСТРАДАЮТ НЕБОЛЬШИЕ СЕТИ И ОДИНОЧНЫЕ ТОЧКИ, КОТОРЫЕ ВЫНУЖДЕНЫ БУДУТ ЗАКРЫТЬСЯ. ЭТО ПРЕЖДЕ ВСЕГО АПТЕКИ В МАЛОНАСЕЛЕННЫХ ПУНКТАХ, ГДЕ ОНИ МОГУТ БЫТЬ ЕДИНСТВЕННЫМИ.

МАРИЯ КОТОВА

**КАК АПТЕКИ ЗАРАБОТАЛИ НА ВИРУСЕ** Сначала на фоне первых сообщений о распространении COVID-19 в мире и нескольких случаев заболевания в России для аптечного бизнеса все складывалось довольно удачно. В то время как ряд отраслей, включая отельеров и сферу туризма, начали терпеть убытки, в фармацевтической рознице резко увеличились продажи медицинских масок и противовирусных препаратов. Начиная с середины января 2020 года спрос на маски рос более чем в десять раз еженедельно. Увеличение объемов реализации противовирусных средств в натуральном выражении достигало 80%. При

ным периодом предыдущего месяца увеличились в 3,2 раза, средств гигиены — в 4,6 раза. Кроме того, компания фиксировала рост объема реализации товаров других категорий, в частности хлоргексидина биглюконата, раствора перекиси водорода и парацетамола. В сети «36,6» повышенным спросом пользовались противовирусные препараты, витамины и иммуномодуляторы.

На этот раз спрос потребителей подогревался непосредственно аптечными сетями. «Люди прекрасно понимают, что скоро лекарства подорожают, и закупают впрок», — говорил владелец сети «Аптечные традиции» Денис Руцкой. — Мы сами



ФОТО ВЯЧЕСЛАВ КОРОТКОВ



## ПОД УГРОЗОЙ ЗАКРЫТИЯ НЕБОЛЬШИЕ РЕГИОНАЛЬНЫЕ СЕТИ ИЛИ ОДИНОЧНЫЕ ТОЧКИ

В связи с эпидемией торговые центры частично закрыты, у многих сетей там есть аптеки, и теперь они генерируют убытки, потому что арендодатели неохотно снижают арендную плату, даже учитывая ситуацию в стране. В частности, аптечная сеть «36,6» намерена закрыть расположенные в московских торгцентрах точки и искать новые помещения. В сети поясняли, что часть арендных договоров была заключена в валюте, поэтому сейчас ставка существенно возросла. Аптечная сеть «36,6» в числе других компаний делала ставку на открытие точек в торгцентрах, поэтому падение трафика для таких организаций критично.

В совокупности все эти факторы могут привести к массовому закрытию аптек. Рынок фармацевтической розницы высококонкурентный, и процессы консолидации уже несколько лет идут очень активно, напоминает Аделя Кальметьева. По итогам 2019 года 20 крупнейших сетей с общей выручкой 631,5 млрд руб. контролировали 49,2% розничного фармрынка, отмечает топ-менеджер. В 2020 году процесс консолидации ускорится. Катализаторами станут не только эпидемия коронавируса и падение рубля, но и законодательные инициативы, такие как внедрение маркировки, легализация дистанционной продажи лекарств и другие.

Под угрозой закрытия в первую очередь небольшие региональные сети или одиночные точки. Многие из них находятся на малонаселенных территориях, где может быть всего одна или две аптеки. Крупные сети, как правило, в отдаленных слабонаселенных пунктах свои точки не открывают из-за нерентабельности — они не дают большой выручки, а затраты на логистику большие.

По словам Адели Кальметьевой, в следующем году продолжат работать только те, кто имеет свои склады, отлаженную логистику, прямые контракты с производителями, разветвленную, но при этом экономически обоснованную сеть точек, собственные помещения. И, конечно, преданную команду, умеющую эффективно работать в постоянно меняющихся условиях. ■

## ЗА ПЕРВЫЙ КВАРТАЛ 2020 ГОДА ПРОДАЖИ СЕТЕЙ БЛАГОДАРЯ АЖИОТАЖУ ВЫРОСЛИ В ДЕНЕЖНОМ ВЫРАЖЕНИИ ПРИМЕРНО НА 20% ГОД К ГОДУ

этом спрос на препараты против гриппа и ОРВИ подогревался производителями. В частности, производитель арбидола компания «Отисифарм» запустила в январе рекламу на радио, в которой утверждалось, что препарат «активен даже против коронавируса». Впоследствии Федеральная антимонопольная служба признала эту рекламу нарушающей антимонопольное законодательство. Впрочем, затем арбидол действительно стали назначать пациентам с подтвержденным COVID-19.

Еще один колоссальный всплеск продаж в аптечных сетях произошел в марте после падения рубля, а также первого сообщения о нерабочих днях и обязательной самоизоляции. В сети «Ригла» продажи противовирусных препаратов только за третью неделю марта по сравнению с аналогич-

предупреждаем тех, у кого есть хронические заболевания, для лечения которых нужны импортные препараты, о необходимости сделать запасы». На третьей неделе марта продажи компании выросли на 50%.

**КАК ЗАРАБОТАЛИ, ТАК И ПОТЕРЯЛИ** За первый квартал 2020 года продажи сетей благодаря ажиотажу выросли в денежном выражении примерно на 20% год к году, тогда как за аналогичный период 2019 года рынок продемонстрировал рост лишь на 4%. Но следующие два квартала такие высокие доходы сетям уже не принесут.

Падение продаж в аптечных сетях можно видеть уже сейчас. В период с 30 марта по 12 апреля объем реализации лекарств в фармацевтической рознице в целом по стране упал на 20% год к году. В некоторых регионах, например в Краснодарском

крае, падение достигло 50%. По словам гендиректора DSM Group Сергея Шуляка, россияне сделали запасы необходимых препаратов, опасаясь их подорожания из-за падения рубля. По его оценке, этого может хватить на срок до шести месяцев.

Ситуацию ухудшает отсутствие доходов у населения. Покупательская способность граждан, вынужденных просидеть больше месяца в оплачиваемом отпуске, приближается к историческому минимуму, отмечает гендиректор аптечной сети «Фармленд» Аделя Кальметьева. Рост цен у поставщиков и производителей, который уже наблюдается, также негативно скажется на спросе. По данным Сергея Шуляка, на некоторые позиции дистрибуторы подняли цены на 15%. Кроме того, многие поставщики ужесточают условия работы с аптечными сетями: уменьшают длительность отсрочки платежей или требуют гарантии, добавляет госпожа Кальметьева. Параллельно растут издержки.

ФОТО АЛЕКСАНДР АСАХОВ

# ВИРУС ПОЕЛ МЕБЕЛЬ

ОТРАСЛЬ ДЕРЕВООБРАБОТКИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ ТЕРПИТ УБЫТКИ ОТ ВВЕДЕННЫХ В РЕГИОНЕ КАРАНТИННЫХ МЕР. КУБАНСКИЕ МЕБЕЛЬЩИКИ ОБРАТИЛИСЬ К ПРЕМЬЕР-МИНИСТРУ РФ МИХАИЛУ МИШУСТИНУ С ПЕТИЦИЕЙ, ЧТОБЫ ПРИНЯТЬ МЕРЫ К СПАСЕНИЮ ЭТОГО ВИДА БИЗНЕСА. ДМИТРИЙ МИХЕЕНКО



**ГЛАС К ПРАВИТЕЛЬСТВУ** Представители деревообрабатывающей отрасли Кубани присоединились к подписанию петиции, созданной на сайте change.org генеральным директором ООО «МИР» Алексеем Лопухиным и направленной председателю российского правительства Михаилу Мишустину. По словам мебельщиков, еще в начале марта из-за введенных ограничительных мер в связи с пандемией китайского коронавируса SARS-CoV-2 в отрасли фиксировалось осязаемое падение потребительского спроса. Предприятия мебельного сектора, по утверждению господина Лопухина, столкнулись со значительным, а в отдельных случаях критическим снижением объемов продаж до 70%.

«Введение ограничительных мер усугубило и без того сложное положение мебельной отрасли и сейчас приводит к тому, что малый, средний и крупный мебельный бизнес оказались на грани банкротства. Компании не могут выплачивать заработную плату своим сотрудникам и выполнять иные финансовые обязательства. Такая ситуация требует поддержки предприятий малого и среднего бизнеса, а доля малого и среднего бизнеса составляет 90% от общего числа мебельных компаний», — говорится в тексте обращения.

В частности, от властей требуют включить мебельную отрасль в список наиболее пострадавших, снизить ставку НДС с 20 до 18%, отменить взимание ЕНВД, налогов по УСН, налогов по патентной системе, отменить начисление налогов на имущество, НДФЛ, иных налогов и сборов. Кроме того,

подписанты требуют отменить начисление взносов ФОТ на персонал, все штрафы и пени на неоплаченные налоги, а также предоставить отсрочку уплаты страховых взносов ИП на обязательное пенсионное страхование в размере 1% от суммы превышения 300 тыс. руб. за 2019 год с 1 июля до 31 декабря 2020 года. В числе требований также поддержка реструктуризации кредитов государственными гарантиями, установка ограничения максимальной ставки кредитования (не более 8% годовых) с условием о распространении этого ограничения на уже выданные кредиты и предоставление кредитных каникул на все виды кредитов, а также установка запрета на обращение взыскания по кредитам на заложенное предприятиями мебельной отрасли имущество и реализация кредиторами иных обеспечительных прав в отношении предприятий мебельной отрасли (поручительства, гарантии, обеспечительные платежи и прочее).

«Учесть особенности торговли мебелью в торговых центрах (необходимость аренды значительных площадей для размещения образцов мебели) при решении вопроса об отсрочке и рассрочке платежей по договорам аренды. Обеспечить возможность для снижения стоимости коммунальных платежей. Снизить и унифицировать ставки эквайринга по нижнему значению для всех секторов розницы», — пишут авторы петиции.

**МИНУС 70 ПРОЦЕНТОВ** Как рассказал «ЭР» коммерческий директор Кубанского завода деревянных изделий (КубЗДИ) Александр Зуйков,

главное, что тормозит развитие предприятия, — это ограничение на передвижение между районами края. По словам представителей завода, клиентский трафик снизился на 70–80%.

«Оставшиеся клиенты обращаются к нам и готовы приобрести нашу продукцию. Однако из-за отсутствия красных пропусков и возможности приехать на наше производство мы не можем заключать договора купли-продажи. Также из-за остановки производства мы приложили немало усилий для того, чтобы завершить или перенести на более поздний срок заказы, полученные до введения карантина, что привело к значительному снижению маржинальности (по некоторым категориям товаров до 0%)», — говорит господин Зуйков.

Коммерческий директор ООО «СДК Групп» Андрей Самородов выделяет два основных фактора, которые наиболее негативно влияют на производство компании в период эпидемии коронавируса. «Во-первых, это ограничения на передвижения по территории края и соседних областей, которые не позволяют осуществлять доставку продукции клиентам и ее последующий монтаж. Из-за этого по многим контрактам будут сорваны сроки сдачи, и предприятие не получит оборотных средств. Во-вторых, закрытие салонов по продаже мебели привело к замораживанию спроса и невозможности поставлять партнерам производимую продукцию», — говорит собеседник «ЭР».

Участники рынка деревообработки подсчитывают, что, с учетом падения входящего потока обращений на 70–80%, ожидается аналогичное

**СНИЖЕНИЕ ВЫРУЧКИ НА ПРЕДПРИЯТИЯХ ДЕРЕВООБРАБОТКИ В АПРЕЛЕ-МАЕ МОЖЕТ СОСТАВИТЬ 70%**

снижение выручки в апреле-мае. Также снижение выручки на 30–50% ожидается в июне-июле этого года. «Кроме того, необходимо учитывать, что средний цикл сделки сейчас составляет от 7 до 25 дней, и после снятия ограничительных мер населению придется восстанавливать свои финансовые накопления — как следствие, цикл сделки увеличится и станет от 20 до 60 дней», — рассказывает Александр Зуйков.

Представители отрасли также отмечают, что по всему миру потери для бизнеса из-за пандемии колоссальны. Руководитель мастерской резного декора SONWOOD Григорий Кузьминов рассказывает, что на данный момент непосредственно его производству ограничительные меры наносят не столь большой урон, сколько отрасли в целом. «Запасов материала и инструмента хватит на продолжительное время. Производственное помещение находится в непосредственной близости от места проживания. При вынужденном отсутствии сотрудников на рабочем месте я могу выполнять некоторый объем работ собственными силами, не нарушая условий самоизоляции. В моем случае это стечение обстоятельств, которое пока позволяет не „утонуть“», — говорит он.

По словам предпринимателя, его выручка уже упала на 30% в связи с задержкой оплат по выполненным работам. Вероятно, прогнозирует снижение количества заказов. В долгосрочной перспективе он

ожидает постепенное возвращение к прежним объемам в течение трех — шести месяцев.

«За неделю до введения карантина мы столкнулись с падением спроса, связанным с грядущими ограничительными мерами, и неопределенностью насчет работы наших клиентов. Примерно 50% сделок и оплат по ним, намеченных на конец февраля — начало марта были приостановлены и перенесены покупателями до окончания карантина. При этом главной мотивацией к откладыванию сделок стала финансовая неопределенность и неуверенность в сохранении рабочих мест в будущем у покупателей. Мы прогнозируем восстановление спроса в полном объеме не раньше четвертого квартала 2020 года, с учетом специфики нашего бизнеса, где 95% товаров относятся к категории luxury и не являются предметом первой или второй необходимости, как, например, ремонт или установка кухонного гарнитура», — говорит Александр Зуйков.

По словам Андрея Самородова, на сегодняшний день «СДК групп» потеряла порядка 40% выручки и продолжает «снижение». «Однако вопреки всему прогнозы у нас оптимистичные. В сегменте премиальной мебели сильно пострадали европейские производители — Италия, Испания. Мы намерены заполнить эту нишу в момент восстановления спроса», — рассказал спикер.

**ДОТАЦИИ И ТРУД** По мнению представителей отрасли, для предотвращения банкротства предприятий нужно выделять средства из федеральных фондов для выплаты заработных плат наемным сотрудникам. У надзорных органов, по словам Григория Кузьмина, есть точная информация о количестве персонала в организациях, имеются отчеты компаний за прошлые годы.

«Проведя анализ этих данных, можно выделять средства. В первую очередь это касается сотрудников с заработной платой на уровне и ниже средней по городу и краю. Также важно перенести сроки оплат по налогам и сборам. То, что уже принято правительством, не касается подавляющего большинства компаний. Небольшие компании в этом плане более маневренные и могут оперативно перестроиться под изменившийся рынок, найти новые ниши. То, что они откладывали „на потом“, сейчас можно начинать реализовывать. Чем крупнее организация, тем сложнее подстроиться под рынок», — рассказывает господин Кузьмин.

Как отмечают на Кубанском заводе деревянных изделий, основное сейчас — не мешать бизнесу работать и снять ограничения на передвижение по Краснодарскому краю как для работников предприятий, так и для покупателей. Возможно, ввести систему электронных пропусков (по аналогии с Москвой и Московской областью) для передвижения по всему краю, а не отдельному району.

«В данной системе покупатели могли бы указать именно „покупку товара в другом районе“. Главная проблема сейчас не столько в льготных кредитах или отсрочке платежей по налогам, а столько в том, что покупатели не имеют возможности осмотреть товар лично, а лишь через средства интернет-коммуникаций. В нашем случае люди приобретают бани, дома, беседки и прочие изделия из дерева, где цены начинаются от 60 тыс. руб., а финальные суммы могут превышать 1 млн руб. и ограничиваются только возможностями и фантазией заказчика. Покупателям важно приехать на производство, убедиться в качестве товара, условиях его сборки и получить ответы на основные вопросы: „Кто собирает?“, „Как собирает?“, „Из чего собирают?“. Натуральное дерево — материал, постоянно меняющий свою структуру в зависимости от влажности и условий эксплуатации. Если на этапе производства продукт (например, quadro-баня) собирается под открытым небом, да еще и во время осадков, то через три-четыре месяца дерево начнет „крутить“ и „рвать“ из-за того, что не была соблюдена технология производства, что в результате приведет продукт в негодность. Даже в карантин нам поступают звонки от покупателей, готовых приобрести нашу продукцию, но не имеющих возможности приехать

к нам из-за отсутствия красных пропусков. В итоге сложилась следующая ситуация: спрос есть, а удовлетворить его мы не можем по независящим от нас причинам. Думаем, что никто не откажется от льготных кредитов либо отсрочки платежей по налогам и аренде помещений», — рассказывает Александр Зуйков.

В целом, те меры, которые обозначили президент и руководство края, весьма актуальны, уверены представители отрасли. Другое дело, что нужно смотреть, как они будут внедрены в жизнь. «На наш взгляд, самые важные неотложные меры — это компенсация оплаты труда сотрудников в размере МРОТ, введение кредитных каникул минимум на два месяца и описание механизма получения такой отсрочки, а также снижение налоговой нагрузки. Если попытаться посмотреть шире и на перспективу, то полезными для всей отрасли были бы постепенное повышение ввозных пошлин на готовую зарубежную мебельную и столярную продукцию и внедрение плана по локализации на территории России смежных производств (производителей фурнитуры, пиломатериалов, лакокрасочной продукции и так далее). Как показала практика, аналогичные меры, предпринятые в автопроме, дали весьма впечатляющие результаты. Импортозамещение тоже очень актуальная проблема: все комплектующие для станков и многие материалы просто не найти в России», — говорит Андрей Самородов.

**НЕ КАЖДЫЙ ВЫЖИВЕТ** Кризис — это возможность для повышения эффективности работы каждого бизнес-процесса внутри предприятия и улучшения сервиса продажного и постпродажного обслуживания, считают представители отрасли. По их мнению, главное в данной ситуации — быть гибкими как с клиентами, так и с поставщиками товаров и услуг, стараться оптимизировать расходы и повысить маржинальность бизнеса, предложить расширенный список товаров и услуг клиентам.

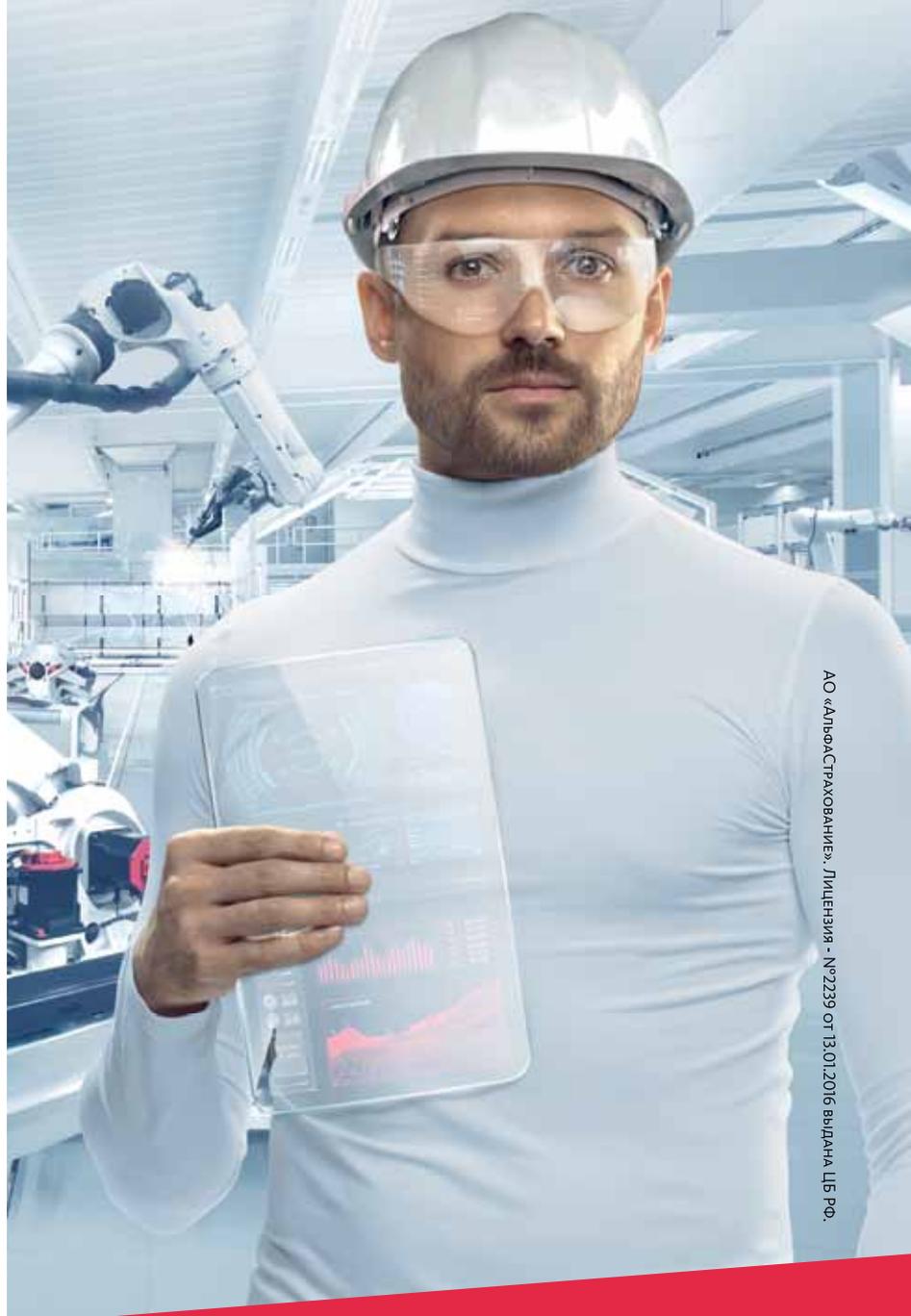
«Все напрямую зависит от руководства каждой компании и стратегии ее развития: одни сокращают персонал, а другие ищут новые направления развития бизнеса и обеспечивают рабочими местами и доходами наше население. Здесь мы подходим к тому, что подавляющее большинство компаний растут „химически“, то есть нацелены на активный рост в ущерб маржинальности своего бизнеса. Таким бизнесменам кажется, что низкая маржа одного продукта компенсируется объемом продаж, но, как показала ситуация с коронавирусом, такая стратегия беззащитна перед эпидемиями и чрезвычайными ситуациями. В данном случае речь идет об ошибке, допущенной еще на стадии формирования бизнес-модели. Стратегии бизнеса, рассчитанные на низкую маржинальность продукта и быстрый рост, не проходят стресс-тестов и принимаются к реализации менеджментом компаний без оглядки на риски инвестирования в бизнес», — говорит господин Зуйков.

По его мнению, в дальнейшем будущее бизнеса деревообрабатывающих предприятий лежит в модели с высокой маржинальностью и перераспределением бюджета доходов и расходов в пользу формирования резервов на непредвиденные ситуации. «Не спору, продавать дорого — это сложно, как и держать высокую маржинальность бизнеса, но в текущих условиях экономической нестабильности данная стратегия является единственно верной и способной обеспечить компаниям и их сотрудникам стабильное финансовое будущее», — считает спикер.

Андрей Самородов также уверен, что любой кризис, помимо трудностей, всегда окно возможностей для тех, кто умеет и хочет работать. Активных предпринимателей, по словам собеседника „ЭР“, он заставляет оптимизировать производственные процессы, искать новые ниши и внимательней относиться к потребностям клиентов. «Надеемся, что ограничение импорта из Европы даст толчок нашим производителям к улучшению качества и технологическому прорыву на всех этапах», — резюмирует господин Самородов. ■



**АЛЬФА  
СТРАХОВАНИЕ**  
СЕРВИС БУДУЩЕГО В НАСТОЯЩЕМ



АО «АльфаСтрахование». Лицензия - №2239 от 13.01.2016 выдана ЦБ РФ.

## Надежный помощник в управлении рисками Компании

- Широкое страховое покрытие
- Индивидуальные условия
- Комплексные страховые программы

8 800 333 0 999  
www.alfastrah.ru

## НОВЫЙ ПОДХОД К ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Руководитель департамента промышленной политики Краснодарского края Иван Куликов — о мерах государственной поддержки, знаковых для региона проектах и работе заводов в период карантина

— Недавно RAEX составил Топ-10 регионов России по производственному потенциалу на основании результатов развития экономики в 2019 году. Краснодарский край оказался на седьмом месте. При этом еще лет пять назад наш регион в принципе не воспринимался как промышленно ориентированный. Кубань рассматривалась как сельскохозяйственный край и здравница. Что изменилось за это время, на ваш взгляд?

— Можно сказать, что произошла определенная эволюция во взглядах на приоритеты и возможности развития экономического потенциала нашего края. Изменились подходы. Пришел новый руководитель региона, и одной из первых его задач, поставленных перед органами власти, была разработка мер экономической поддержки, которые стимулировали бы наращивание промышленного потенциала Кубани.

Результаты такого подхода говорят сами за себя. К примеру, с 2015 года налоговые поступления от отрасли выросли на 3 млрд рублей. В 2019 году доход региональной казны от промпредприятий Кубани составил порядка 11 млрд рублей. Объем промышленного экспорта Кубани на сегодня — порядка 1 млрд долларов ежегодно. Край поставляет промпродукцию в 23 страны мира, в том числе и европейские.

Только за январь и февраль 2020 года объем собственной отгруженной продукции промышленных предприятий вырос на 11,7% к соответствующему периоду 2019 года и составил 40,6 млрд рублей. Высокие темпы обеспечили организации, специализирующиеся на выпуске металлургической продукции, производстве стройматериалов, готовых металлических изделий, машин и оборудования. В январе 2020 года от промышленных предприятий в консолидированный бюджет края поступило 598,9 млн рублей налоговых платежей, что на 5,7% выше уровня аналогичного периода 2019 года.

### ИНВЕСТИЦИИ В ПЛЮСЕ

— Как обстоят дела с инвестициями в промышленность?

— Они, безусловно, растут. За минувший год прирост составил 16,8%. В 2019-м региональные предприятия привлекли в развитие своих производств свыше 10 млрд рублей. Более 40% от общего объема инвестиций приходится на флагманскую отрасль промышленности Кубани — металлургию. Большая часть средств была вложена в развитие «Абинского ЭлектроМеталлургического завода». АЭМЗ реализовал инвестпроект по строительству пятой очереди завода — метизного цеха №2. Объем инвестиций в проект составил 3,2 млрд рублей. В результате создано 400 новых рабочих мест.

Также одной из ведущих отраслей по привлечению инвестиций стало производство строительных материалов. Объем вложенных средств составил 1,7 млрд рублей с ростом в 1,5 раза относительно 2018 года.



ФОТО: ИВАН СЕМЕНОВ

Сейчас в крае идет работа над 17 крупными инвестпроектами в сфере промышленности на сумму более 48,5 млрд рублей. Они реализуются в таких приоритетных для региона отраслях, как металлообработка, машиностроение, химическая промышленность, производство строительных материалов. В результате будет создано более 4,3 тысячи новых рабочих мест.

Инвестиционная активность в промышленной сфере растет, в том числе благодаря мерам господдержки. Четыре года назад из бюджета на эти цели направлялось 20 млн рублей. В этом году по решению губернатора объем господдержки планируется увеличить до 940 млн рублей.

### ТРАНСПОРТ РАЗВИВАЕТ

— Помимо господдержки, какие у Краснодарского края есть преимущества, позволяющие активно развивать промышленность?

— Преимуществ много, достаточно сказать, что у нас, к примеру, очень хорошо развита транспортная система. Не только автомобильные и железные дороги, но и портовое хозяйство — на территории края девять портов. Инвестор, организующий ориентированное на экспорт производство, получает короткое плечо от склада до порта. И с вывозом продукции в другие регионы России тоже проблем нет.

Кроме того, сейчас рассматривается целый ряд крупных транспортных проектов, которые после их реализации позволят превратить Краснодарский край в транспортный хаб мировой значимости. И это даст еще один мощный толчок развитию промышленности.

К тому же край у нас в принципе активный, развивающийся. Миграционный прирост населения высок. По последним статистическим данным, на Кубани проживает уже более 5,6 млн человек. А это большой рынок сбыта для очень многих направлений промышленности.



ФОТО: ПРЕС-СЛУЖБА АДМИНИСТРАЦИИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

Создание «Южного завода тяжелого станкостроения» на базе бывшего завода им. Седина стало одним из самых значимых событий в развитии промышленности на Кубани в последние годы

Но все же без работы над созданием благоприятного инвестиционного климата, весомых мер поддержки со стороны государства столь значимых успехов в отрасли мы бы не добились.

### ПРОЦЕНТ ПОМОЩИ

— Какие инструменты развития промышленности появились в регионе в последние годы?

— Самым первым, пожалуй, стал сам департамент промышленной политики края, созданный в 2015 году. Затем была утверждена программа поддержки отрасли с объемом финансирования до 2024 года свыше 4,5 млрд рублей. На сегодняшний день субсидирование промпредприятий в рамках программы мы ведем сразу по шести направлениям.

В апреле 2018 года был создан региональный Фонд развития промышленности. Основная задача организации — выдача займов предприятиям на льготных условиях по ставке от 1% до 6% годовых в объеме от 3 до 100 млн рублей. На тот момент его капитализация составляла 500 млн рублей. Но мы видели, что запрос на получение господдержки постоянно растет, и старались ему соответствовать. В 2019 году региональный фонд по решению губернатора Вениамина Кондратьева был докапитализирован до 1 млрд рублей. В октябре 2019 года по итогам 27-й сессии ЗСК объем краевого Фонда развития промышленности вырос еще на полмиллиарда — до 1,5 млрд рублей. А в 2020 году планируется нарастить этот показатель до 2 млрд рублей. Кроме того, Вениамин Кондратьев дал поручение в течение трех лет довести общий объем капитализации фонда до 5 млрд рублей. Это значит, возможности у предпринимателей, инвесторов получить помощь от государства станут еще шире.

На сегодняшний день фонд одобрил уже 53 займа на сумму более 1 млрд рублей. В 2018 году займами воспользовалось 16 промпредприятий на 317 млн рублей. В 2019-м были профинансированы 30 предприятий на 650 млн рублей. Это компании, работающие в машиностроении, деревообработке и производстве мебели, стройматериалов, легкой промышленности. К слову, для производителей мебели и предприятий легкой промышленности в фонде предусмотрены займы с очень низкой ставкой — 1%.

Кстати, предприятия Кубани, которые выпускают продукцию на экспорт и у которых есть корпоративные программы повышения конкурентоспособности, могут получить льготные кредиты и по федеральным программам. Например, кредитование осуществляется в рамках нацпроекта «Международная кооперация и экспорт». Компания должна заключить соответствующее соглашение с Минпромторгом РФ и выполнять план по достижению ряда целевых показателей. Задача этого инструмента поддержки — обеспечить присутствие российских товаров и услуг на международном рынке, а также усилить конкурентоспособность тех предприятий наших компаний, которые уже на этом рынке пред-

ставлены. Сегодня в крае такие соглашения заключили два предприятия: ООО «КЛААС» и ООО «Газтехника».

— **Какие продукты финансирования фонда были самыми востребованными в 2019 году?**

— В прошлом году наиболее востребованными были программы «Приоритет» и «Машиностроение». Первая направлена на поддержку таких важных для края отраслей, как легкая и деревообрабатывающая промышленность. Программа действует с апреля 2019 года, сумма займа по ней при минимальных процентных ставках 1–3% составляет от 3 млн до 30 млн рублей. В прошлом году займами воспользовались 11 предприятий на сумму более 148 млн рублей. По программе же «Машиностроение» фонд выдал четыре льготных займа на сумму свыше 184 млн рублей.

Кстати, в 2020 году условия взаимодействия фонда и бизнеса мы планируем сделать еще более лояльными. В частности стоит задача — повысить максимальную сумму займов по некоторым программам. Раньше «потолок» составлял 75 млн рублей. Теперь по одной из своих основных программ — «Проекты развития» — фонд будет выдавать займы до 100 млн рублей. Также по программе «Проекты развития» увеличится максимальный срок кредитования. Если прежде он составлял пять лет, то теперь можно будет отдавать кредит до 10 лет. Должна снизиться и базовая ставка, под которую выдаются кредиты. Сейчас это 6% годовых, а в 2020 году станет 5%.

## ФЛАГМАНЫ И ПРОЕКТЫ

— **Какой проект, на ваш взгляд, можно назвать наиболее знаковым для развития промышленности в крае в последние годы?**

— Это создание «Южного завода тяжелого станкостроения» на базе знаменитого в советское время завода имени Седина. Проект имеет даже не краевое, а общероссийское значение. Многие краснодарцы помнят, что завод имени Седина не только давал работу сотням горожан, но и был гордостью региона. Здесь выпускали карусельные станки, с помощью которых вытачивались сложнейшие детали, в том числе для космической отрасли. В 2016 году по инициативе губернатора Вениамина Кондратьева был разработан план восстановления отрасли станкостроения на базе завода, велся поиск инвестора. На сегодня все подготовительные этапы пройдены. Завод официально включен Минпромторгом РФ в реестр российских производителей промышленной продукции, участвует в программах поддержки отрасли. Кубанские станкостроители активно восстанавливают свои позиции, участвуют в профильных международных выставках, их продукция востребована как за границей, так и у нас в стране. К примеру, совсем недавно здесь изготовили новый станок для специализированного госпредприятия Урала, оборудование успешно прошло все испытания. На одностоечном токарно-карусельном станке будут обрабатываться детали особой сложности из черных и цветных металлов для нужд энергетического машиностроения Урала и Сибири.

Всего ЮЗТС изготовил 14 станков, три из которых отгрузили за границу — на Кубу и в Латвию. По данным предприятия, сейчас в производстве находится 16 агрегатов и более десятка контрактов на стадии подписания. Заказчики кубанского оборудования — промышленные предприятия из Центральной России, Урала, Сибири, Санкт-Петербурга.

Завод не прерывает работу и в условиях карантина по коронавирусу.

— **Какие проекты вы могли бы назвать самыми крупными по объемам инвести-**

**ций и наращиванию производственных мощностей?**

— В химической отрасли пальму первенства, безусловно, держит производитель минеральных удобрений «Еврохим-БМУ», производственные мощности которого расположены в Белореченском районе. Собственник вкладывает большие средства в расширение производства. К примеру, с 2016 по 2018 год на строительство цеха по производству комплексных водорастворимых удобрений мощностью 50 тыс. тонн в год было направлено 5 млрд рублей капитальных инвестиций.

В металлургии это «Абинский электрометаллургический завод». Об одном из их проектов я уже говорил, но предприятие в целом на протяжении ряда лет вкладывает серьезные инвестиции в расширение производства. Так, в 2016 году была запущена третья очередь завода, инвестиции превысили 5,6 млрд рублей. В 2018 году реализован проект метизного цеха с объемом финансирования 1,2 млрд рублей — четвертая очередь. Здесь выпускают рифленую, оцинкованную и сварочную проволоку — 65 тысяч тонн в год. Продукция очень востребована и в России, и за рубежом. К 2024 году предприятие намерено наладить производство метизов в объеме до 152 тыс. тонн в год и крепежных изделий до 80 тыс. тонн



Кубанские предприятия перепрофилировались на производство антисептиков и масок

в год. Объем инвестиций оценивается в 8,5 млрд рублей. Работой будут обеспечены порядка 1500 человек.

В машиностроении крупнейшим предприятием, конечно же, является краснодарский завод «КЛААС». Только в строительство второй очереди завода было вложено порядка 6 млрд рублей. Сейчас здесь не только выпускают традиционные модели комбайнов, но и осваивают новые. К примеру, в начале этого года предприятие сообщило о планах наладить производство маломощных комбайнов 320 и отправлять их на экспорт. В планах делать до 250 зерноуборочных машин в год. Первые два года комбайны будут производиться в Германии и на Кубани параллельно, а с 2022 года краснодарский завод станет единственной производственной площадкой для этих машин. Сейчас они очень популярны у фермеров Румынии, Германии, Польши и Сербии. В числе других возможных направлений развития экспорта — Турция, Армения, Узбекистан и ряд других стран.

## «ЗЕЛЕННЫЙ СВЕТ» ДЛЯ ПРОМΠΑРКОВ

— **Очень много лет на Кубани говорили о создании промышленных парков, но дело не двигалось. Однако за последние годы возникло сразу несколько подобных территорий. Как в целом идут**

**дела по созданию промпарков и почему это выгодно для края и для бизнеса?**

— За четыре года, с 2016-го по 2020-й, на территории края действительно появилось три действующих промышленных или, как их еще называют, промышленных парков.

Первым был промышленный парк «Краснодар», который расположен в поселке Дорожном краевой столицы. Это крупный объект, общая площадь земли, которую он занимает, составляет 236 гектаров. Приказом Минпромторга России в сентябре 2017 года он включен в специальный федеральный реестр промпарков, а также в аналогичный краевой перечень. Сейчас здесь работают два предприятия — «Кондитер Кубани» и «Кубанский комбинат хлебопродуктов». Они производят мучные кулинарные изделия, различные сорта макарон и т.д., обеспечивая торговую сеть «Магнит».

Также в Краснодаре разместился промышленный парк «Компрессорный». Его общая площадь занимает 23 гектара. Парк размещен в квартале от пересечения улиц Ростовское шоссе и Солнечной. Здесь на сегодня работает уже около десятка резидентов.

Промышленные парки «Краснодар» и «Компрессорный» вошли в федеральный и краевой реестр промышленных парков, «Кубань» и «Достояние» планирует проходить

вой продукции. Вместе они должны создать более 600 рабочих мест. Половина из них — высокопроизводительные.

Для экономики Краснодарского края запуск промышленных парков очень важен. Это дополнительная налоговая база и новые рабочие места. Благодаря появлению парков «Краснодар», «Компрессорный» и «Кубань», где работают уже 24 промышленных производства, было создано более 2000 рабочих мест.

Для самих резидентов промпарков, а также для управляющих компаний выгода от участия в подобных проектах тоже очевидна. Государство дает им целый ряд льгот, в частности по налогам на имущество и прибыль. В зависимости от объема инвестиций период льготного налогообложения может доходить до 10 лет. Кроме того, инвестор может получить льготные займы — как от Фонда развития промышленности, так и от других региональных структур, специализирующихся на поддержке предпринимательства.

## КОРОНАВИРУС: И ВРАГ, И СТИМУЛ

— **Сегодня непростое время для всей экономики. Многие промышленные предприятия из-за введения карантина по коронавирусу приостановили свою работу. А многие ли заводы ее продолжают?**

— Предприятия непрерывного цикла функционируют в своем режиме, оставив необходимый минимум работников. Это крупные компании металлургической отрасли и производства строительных материалов. Продолжают свою деятельность производители непродовольственных товаров первой необходимости, а также упаковки к товарам этого статуса. Не остановили свою работу и производители пищевого оборудования, техники для сельского хозяйства, а также упаковки для продуктов питания. Эти предприятия работают на обеспечение продовольственной безопасности.

Кроме того, по поручению губернатора Вениамина Кондратьева была оперативно разработана и запущена специальная программа льготного финансирования «Первая необходимость». На перепрофилирование производств фонд выдает до 30 млн рублей под 1% годовых сроком на три года с отсрочкой погашения суммы займа на один год.

Уже одобрены семь займов объемом 108 млн рублей. Сейчас рассматриваются более 20 заявок на сумму порядка 350 млн рублей. Новый инструмент поддержки получил большой отклик. Предприятия сейчас трудятся в усиленном режиме. В основном это производство средств индивидуальной защиты: антисептиков и дезинфекторов, резиновых перчаток, масок для лица, защитных костюмов, а также упаковки для этой продукции.

Эти предприятия работают в три смены, чтобы мы смогли максимально закрыть спрос на региональном уровне. За последнее время мощность фабрик, выпускающих антисептики, выросла в шесть раз — с 15 до 90 тонн в сутки. И мы продолжаем наращивать объемы.

Есть и те компании, которые оперативно перепрофилировали свои производства. Маски сейчас шьют 32 предприятия легпрома в десяти районах. Они выпускают в среднем 45 тысяч единиц товара в сутки. Семь предприятий перестроились под выпуск специальных комплектов одноразовой одежды для медицинского персонала. Это продукция из нетканых материалов: халаты, брюки, куртки, комбинезоны, шапочки, высокие бахилы, нарукавники и маски для лица. Три компании химотрасли, которые ранее выпускали моющие средства, автохимию и спортивное питание, стали производить антисептики и средства дезинфекции.



## ЦЕНТРФОРВАРД ЭКОНОМИКИ

В ближайшие годы на территории Центральной экономической зоны Кубани запланирована реализация около 40 перспективных для ее развития инвестиционных проектов на сумму более 135 млрд рублей

Центральная экономическая зона (ЦЭЗ) — самая большая на Кубани по числу входящих в нее муниципальных образований, 11 районов объединены не только по территориальному признаку, но и по схожести своих экономик. Площадь ЦЭЗ достигает четверти от территории края, здесь проживает почти пятая часть населения региона.

Центральная экономическая зона — территория высокой транспортной доступности с развитым агропромышленным комплексом с многоступенчатой переработкой сельскохозяйственной продукции, образующая транспортно-логистическую и экономическую основу «Краснодарского пояса». На ее территории активно развивается санаторно-курортная зона, в частности раскрывается рекреационный потенциал Приморско-Ахтарского и Славянского районов, имеющих выходы к Азовскому морю. В Абинском районе реализуются проекты экстремальных и активных видов туризма. Наибольший вклад в экономику края вносят Славянский район — 4% — (5-е место) и Тимашевский район — 2,1% — (9-е место).

ЦЭЗ насыщена транспортными коридорами и транспортно-пересадочными узлами. Так, Приморско-Ахтарский и Славянский районы имеют непосредственный выход к Азовскому морю, Крымск, Славянск-на-Кубани, Кореновск, Тимашевск и Усть-Лабинск являются региональными транспортными узлами и формируют так называемый внешний пояс Краснодарской агломерации.

Согласно Стратегии развития Краснодарского края до 2030 года, развитию ЦЭЗ придается принципиальное значение. Ее среднегодовой экономический рост должен достигать 103,4%, накопленные за 2017–2030 годы инвестиции — составить 1,6 млрд рублей, рост производительности



В ст. Марьянской Красноармейского района запущен круглогодичный комбинат по выращиванию овощей и зелени

труда должен быть не менее 103%. В числе приоритетных задач, стоящих перед муниципалитетами зоны, увеличение потенциала сельского хозяйства, в том числе через создание агропромышленных парков и торгово-логистических центров, сокращение маятниковой миграции в Краснодар, формирование в райцентрах условий для развития малого бизнеса. В числе приоритетов также значатся обеспечение транспортной доступности к санаторно-курортным комплексам, а также разработка и реализация приоритетных программ: «Ахтарские угодья», «Горный ареал», «Краснодарский пояс».

### ОГРАНИЧЕНИЯ БУДУТ СНЯТЫ

Как отмечено в Стратегии, одним из сдерживающих факторов развития Центральной зоны в рамках реализации инвестици-

онных проектов является ограниченность транспортной и инженерной инфраструктуры. В целом на снятие ограничений потребуется порядка 15 млрд рублей. Эти средства позволят воплотить в жизнь более 20 инфраструктурных проектов.

Одним из самых крупных запланированных дорожных объектов является автомобильная дорога Тимашевск — ст. Полтавская. Ее строительство позволит значительно уменьшить возникающие транспортные заторы в Тимашевске, а также сделает район важным транспортным узлом, соединяющим различные части края и страны в направлении курортов Черноморского и Азовского морей, а также полуострова Крым. Объездная дорога Тимашевск — ст. Полтавская — один из самых сложных объектов на Кубани. Предстоит построить порядка 15 км автомобильной

### Справка

В 2018 году на Кубани была принята Стратегия социально-экономического развития Краснодарского края до 2030 года. Для ее успешной реализации территория региона разбита на семь экономических зон: Краснодарская, Сочинская, Черноморская, Восточная, Центральная, Северная, Предгорная. Были сформированы Советы экономических зон, куда вошли главы городов и районов, избраны председатели Советов. Кроме того, был определен пул прорывных проектов для опережающего развития территорий.

дороги. Стоимость объекта 7,65 млрд руб. На обходе будет осуществлено строительство искусственных сооружений общей протяженностью 685 п.м, в том числе трех транспортных развязок в разных уровнях, двух путепроводов через железную дорогу, моста через реку и еще одного путепровода для связи разобщенных территорий.

Решить проблему нехватки электроэнергии позволит крупный инвестиционный проект по строительству электростанции «Ударная ТЭС» с установленной мощностью 500 МВт на территории Крымского района (общая стоимость проекта — более 51 млрд рублей, количество новых рабочих мест — более 250, срок реализации — 2021 год).

В конце прошлого года стало известно, что на строительство Ейского, Троицкого и Таманского групповых водоводов за три года будет направлено 10 млрд рублей. Один из них — Троицкий — обеспечивает водоснабжением Крымск и населенные пункты Крымского района. Реализация объектов по групповому водопроводу уже стартовала. До 2023 года он будет построен.



### Центральная экономическая зона

#### 11 районов

- Крымский
- Славянский
- Тимашевский
- Усть-Лабинский
- Красноармейский
- Абинский
- Кореновский
- Выселковский
- Приморско-Ахтарский
- Калининский
- Брюховецкий

#### 19 тыс. кв. км территории

(25% от общей площади Кубани)

#### 992,9 тыс. человек населения

(17,6% от краевого показателя)

#### 559,5 млрд руб.

объем по базовым секторам экономики в 2018 году (14,9% от краевого показателя)

### Вклад муниципальных образований ЦЭЗ в общекраевые показатели

32,6%	сельскохозяйственное производство
24,8%	промышленность
8,8%	розничная торговля
5,2%	строительство
2,0%	транспорт
0,4%	туризм

## ФИНАНСОВАЯ ПОДДЕРЖКА БИЗНЕСУ

Для развития предпринимательства в крае действует ряд региональных программ, бизнес получает различные субсидии, а также льготные займы. В прошлом году на развитие и модернизацию сельского хозяйства всего лишь одного из районов ЦЭЗ — Тимашевского — из бюджетов всех уровней было направлено более 400 млн рублей. Сегодня муниципалитет находится в тройке лидеров края по производству тепличных овощей. Благодаря поддержке заложено почти 80 гектаров садов. На субсидии малым формам хозяйствования муниципального образования направлено порядка 12 млн рублей.

Более 50 млн рублей в виде льготного кредита получило одно из предприятий Брюховецкого района, выпускающее птицеводческую продукцию. Соглашение о его создании было подписано в 2015 году на инвестфоруме в Сочи. Объем инвестиций составил более 400 млн рублей. Производство было основано на базе бывшей, долго пустовавшей свиноводческой фермы. В 2019 году компанией произведено более трех тысяч тонн мяса утки. Благодаря льготному займу на предприятии пройдет модернизация, планируется, что благодаря этому производство увеличится на 15% и составит 3,5 тыс. тонн утки в живом весе в год.

В августе прошлого года сельхозкооперативы из Абинского и Крымского районов вошли в число получателей грантов. Вместе с ними в краевом конкурсе победили еще четыре фермерских объединения. Эти сельхозкооперативы занимаются виноделием, овощеводством, производством сыров и развитием индустриальной аквакультуры. Между ними распределено 220 млн рублей, выделенных из федерального и краевого бюджетов. Гранты профинансируют до 60% затрат сельхозкооперативов.

Но не только финансовыми средствами поддерживается бизнес ЦЭЗ. Отдельные региональные программы направлены на повышение привлекательности территории и узнаваемости кубанских брендов. Так министерством курортов, туризма

и олимпийского наследия Краснодарского края разработаны новые туристические маршруты «Винные дороги Боспорского царства». В эногастрономические маршруты уже включены винзаводы, дегустационные залы и частные винодельни Кубани, в этом списке есть объекты Крымского района.

## ВНИМАНИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ

В рамках реализации Стратегии разработано несколько флагманских проектов, направленных на развитие целых отраслей и сфер экономики: агропромышленного сектора, промышленности, логистического комплекса. Особняком среди них стоит проект «Умная Кубань — лидеры будущего». Он, в частности, предусматривает повышение производительности на предприятиях Кубани. Это направление выделено в России в отдельный национальный проект «Производительность труда и поддержка занятости». К 2024 году его участниками станут 349 предприятий края, в том числе организации Центральной экономической зоны. Все участники нацпроекта должны добиться роста производительности труда за три года

## Инвестпроекты ЦЭЗ

В **Тимашевском районе** реализованы три инвестиционных проекта в АПК, благодаря чему в станице Роговской появилось предприятие по выращиванию, первичной переработке и хранению фруктов. Совокупный объем инвестиций составил 240 млн рублей. В результате на площади в 67 га высажены яблочные сады с применением интенсивных технологий выращивания. Построено здание первичной переработки мощностью 18 тонн в час, сортировочной линией и холодильником на 2 тыс. тонн фруктов. На предприятии создано 32 рабочих места. Ранее компания занималась только выращиванием фруктов.

В ст. Марьянской **Красноармейского района** запущен круглогодичный комбинат по выращиванию овощей и зелени. Теплицы расположены на площади 11,2 га. Комплекс построен по новейшим голландским технологиям, это позволяет собирать овощи практически в течение всего года. Проект создания предприятия начал реализовываться в 2016 году после заключения соглашения на международном инвестиционном форуме в Сочи. Окончание его запланировано в этом году. Предполагаемая мощность должна превысить 5 тыс. тонн овощей в год.

В мае прошлого года в **Славянском районе** в рамках флагманского проекта «Торгово-транспортно-логистического кластера Южного экспортно-импортного хаба» стартовало строительство плодохранилища. Объем инвестиций составляет порядка 3 млрд рублей. Мощность предприятия позволит хранить и перерабатывать одновременно до 60 тысяч тонн сельхозпродукции: персиков, яблок, черешни, клубники. Проект планируется завершить в 2022 году, в результате его реализации будет создано 500 новых рабочих мест.

В **Кореновском районе** в текущем году завершено строительство цеха по производству вафельных стаканчиков для мороженого. Соглашение о реализации инвестиционного проекта было подписано на Российском инвестиционном форуме в феврале 2018 года. Общий объем вложений в проект составил 400 млн рублей. Планируемая производственная мощность цеха составит 280 млн штук вафельных стаканчиков в год. Кроме того, инвестор завершил

реализацию проекта по расширению производственных мощностей на сумму 400 млн рублей. Это позволит увеличить объемы выпускаемой продукции молочно-консервного

комбината. Реализация данных проектов создала в районе 76 рабочих мест.

В **Крымском районе** построят вагоноремонтный завод стоимостью почти 6,7 млрд рублей. Предприятие станет одним из градообразующих для муниципалитета. Соглашение о его создании было подписано на РИФ-2019. Вагоноремонтный завод планируют запустить уже в 2021 году. Налоговые отчисления в бюджеты всех уровней достигнут почти 7 млн рублей в год. Мощности позволят оказывать свыше 18 тыс. разнообразных услуг по ремонту грузовых вагонов. В результате реализации будет создано 300 рабочих мест.

Строительство завода по переработке фруктов и овощей планируется в **Усть-Лабинском районе**. Сумма инвестиционных вложений составит 120 млн рублей. В течение пяти лет предусмотрено создание предприятия по заготовке и переработке сельскохозяйственной продукции, ягод, фруктов, орехов и дикорастущих растений. Объем производства составит 800 тонн продукции в год. Здесь планируют использовать метод экструдирования. Такая технология считается наиболее эффективной и экологичной, поскольку позволяет использовать для создания высокопитательного корма для животных отходы производства.

В **Кореновском районе** реконструируют полигон для хранения и утилизации ТБО. Существующую свалку доведут до необходимых стандартов санитарной и экологической безопасности. Это позволит получить лицензию Росприроднадзора и официально заниматься приемом отходов. Инвестор вложит в реконструкцию свалки более 530 млн рублей. В частности планируется построить линию для сортировки мусора, установить ограждение и определить необходимую санитарно-защитную зону. Это позволит довести объект до стандартов современных полигонов хранения и утилизации ТКО, которые отвечают всем санитарным и экологическим нормам.

Строительство логистического центра европейского уровня запланировано на территории **Брюховецкого района**. Срок реализации — 2021 год, объем привлеченных инвестиций — 1 млрд рублей, планируется создать 100 новых рабочих мест.

В **Приморско-Ахтарском районе** в рамках флагманского проекта «Туристско-рекреационный кластер — единая платформа сервисов для отдыхающих и туристов» предполагается строительство аквапарка. Завершить проект запланировано на 2021 год, объем инвестиций — 200 млн рублей, планируется создать 40 рабочих мест.



В Кореновском районе в текущем году завершено строительство цеха по производству вафельных стаканчиков для мороженого

до 30% (10% — в первый год, 15% — во второй, 30% — в третий год участия в проекте).

На сегодняшний день в ЦЭЗ работают 77 компаний — потенциальных участников нацпроекта (согласно федеральным требованиям, в нем могут принимать участие компании с выручкой не менее 400 млн рублей). С 14 из них заключены соответствующие соглашения. В их числе ООО «НТК», ООО «Учебно-производственное хозяйство «Брюховецкое», ОАО Кондитерский комбинат «Кубань», НАО «Тимашевское ДРСУ», ООО «Кубань-Полимер» и др.

С предприятиями в рамках соглашений работают специалисты федерального и регионального центров компетенций в сфере повышения производительности труда, а также опытные консалтинговые компании, которые уже доказали эффективность своей работы. Кроме того, руководители и рядовые сотрудники предприятий получают возможность пройти бесплатное обучение по современным образовательным программам мирового уровня, таким как «Акселератор экспортного роста», «Лидеры производительности», в конечном счете получить новые квалификации и специальности. Так в

прошлом году по программе «Лидеры производительности» подготовку прошли 198 топ-менеджеров из 34 предприятий края.

Однако повышать производительность труда важно не только на крупных предприятиях, чья годовая выручка больше 400 млн руб. В этом нуждается все бизнес-сообщество, именно поэтому на территории ЦЭЗ планируется открыть обучающий центр. Он появится на базе лицея для одаренных детей в Усть-Лабинске. Ожидается, что основам бережливого производства на базе этого заведения одновременно смогут обучаться до 150 сотрудников сельскохозяйственных предприятий Кубани. Под эти цели будут выделены отдельные помещения общей площадью около тысячи квадратных метров. Подобных площадок в крае не было, ранее такие курсы организовывали на базе предприятий и регионального центра компетенций.

## Тройка крупных

На сегодняшний день от ЦЭЗ заявлено около 40 перспективных для ее развития инвестиционных проектов на сумму более 135 млрд рублей (их реализация позволит создать около 10,4 тыс. рабочих мест). Они будут

воплощаться в рамках флагманских проектов Стратегии, самыми крупными из них являются строительство «Ударной ТЭС», о которой говорилось выше, Абинского промышленного парка и селекционно-генетического центра на территории Усть-Лабинского района.

Мощность будущего промпарка в Абинске будет достигать 1732 тыс. тонн продукции в год, реализация проекта запланирована на 2022 год, объем инвестиций — 8,5 млрд рублей, планируется создать 1500 рабочих мест. В рамках проекта предполагается организация метизного цеха, сортопротатного цеха, строительного цеха крепежных изделий.

Завершение строительства селекционно-генетического центра на территории Усть-Лабинского района также намечено на 2022 год, объем инвестиций — 3,5 млрд рублей, планируется создать 60 рабочих мест. Центр в среднесрочной перспективе будет получать свыше 3 тыс. эмбрионов в год и 1,3 тыс. нетелей, что позволит заменить собственное поголовье и развивать продажу крупного рогатого скота как на российском рынке, так и в странах ЕАЭС.

**Решить проблему нехватки электроэнергии позволит крупный инвестпроект по строительству электростанции «Ударная ТЭС» в Крымском районе с установленной мощностью 500 МВт, его стоимость — более 51 млрд рублей**

# СТРОЙКА ВЕРИТ В ПОКУПАТЕЛЕЙ

КОМПАНИИ-ЗАСТРОЙЩИКИ НА КУБАНИ ПРОГНОЗИРУЮТ В СВЯЗИ С КОРОНАВИРУСОМ СПАД ПОКУПАТЕЛЬСКОЙ АКТИВНОСТИ, ОДНАКО УВЕРЕНЫ, ЧТО СПРОС НЕ УПАДЕТ НИЖЕ КРИТИЧЕСКОЙ ДЛЯ БИЗНЕСА ОТМЕТКИ. ДМИТРИЙ МИХЕЕНКО



ФОТО: ИГОРЬ ИВАНКО

Застройщики Краснодарского края, как и другие представители бизнеса, несут убытки от ограничительных мер из-за пандемии коронавируса. Однако, в отличие от других отраслей, по словам представителей строительных организаций, эта сфера не настолько пострадала от введения в регионе карантина. Снижение покупательской способности отмечают все, но уменьшение числа покупателей пока никто не прогнозирует. Эксперты считают, что девелоперскому бизнесу нужно задуматься о том, как перестроить структуры компаний и сохранить покупательский спрос.

**СПРОС ПОКА НЕ ОТЛОЖИЛИ** В соответствии с постановлением губернатора Краснодарского края Вениамина Кондратьева, большинство строительных организаций региона вошли в список компаний, которые могут продолжать работу в условиях карантина. Как отмечает Станислав Николенко, председатель совета директоров «ЮгСтройИмпериял», строительство идет в полном объеме на всех объектах компании. «Естественно, с соблюдением всех правил по обеспечению безопасности и охране здоровья работников. Кроме того, «ЮгСтройИмпериял» был

**ПОВЫШЕНИЕ ЦЕН НА НЕДВИЖИМОСТЬ В КРАСНОДАРЕ НАБЛЮДАЕТСЯ РЕГУЛЯРНО УЖЕ НА ПРОТЯЖЕНИИ НЕСКОЛЬКИХ ЛЕТ. В ПОСЛЕДНИЕ МЕСЯЦЫ СПРОС НА ЖИЛЬЕ ТАКЖЕ БЫЛ СТАБИЛЬНЫМ**

включен в перечень системообразующих компаний России, и это накладывает на нас обязательства по выполнению заявленных показателей и предоставлению отчетности о проделанной работе», — говорит он.

По словам директора краснодарского филиала «Московской строительной компании» Марии Заика, на работе непосредственно строительных компаний ограничительные меры, связанные с распространением вируса, не сказались. Прежде всего, эти ограничения повлияли на потребительский спрос. Строительные компании оказались в ситуации, когда предложение осталось на том же уровне, а спрос упал. Люди не передумали покупать квартиры. Те покупатели, у кого существуют объективные потребности в срочной покупке, например открыта ипотека или семейные обстоятельства подгоняют, продолжают заключать сделки. А те, кто думал, кто только присматривался, у кого есть некоторые накопления и нужно брать ипотеку на оставшуюся сумму, взяли паузу: посмотреть, что будет дальше.

«Им сложно решиться на дистанционную покупку квартиры, нелегко оценить преимущества электронной регистрации сделки. Поэтому основную активность сейчас на рынке недвижимости проявляют те, кто начал подбор квартиры еще месяц назад. Паника у покупателя была, особенно в первые дни карантина, но сейчас мы видим, что рынок успокоился. Клиенты поняли, что стройки идут, компании работают, никаких признаков кризисных ситуаций просто нет», — говорит собеседница «ЭР».

«Однако некоторые кризисные явления все же проявились в этот период и напрямую отразились на строительной области. В первую очередь, поставщики материалов отменили кредитные линии. Как

## КРАСНОДАРСКИЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ ДОВОЛЬНО БЫСТРО ЗАПУСТИЛИ ДИСТАНЦИОННУЮ ПРОДАЖУ КВАРТИР

следствие, в скором времени мы ожидаем удорожания стоимости расходных строительных материалов». «Европея» готова к этим изменениям. Строительные площадки обеспечены материалами на 1,5 месяца вперед, с учетом запланированных поставок следующих материалов по графику, — говорит коммерческий директор ГК «Европея» Наталья Попова.

В «Европее» также сообщают, что все строительные бригады работают в средствах индивидуальной защиты, используют маски и антисептики, как и дежурные сотрудники отдела продаж.

Руководство строительной компании «ПИК» уверено, что сможет даже в случае ограничительных мероприятий технологично и оперативно возобновить весь производственно-строительный цикл в течение восьми часов после их снятия. «Строительные работы в Краснодарском крае продолжаются в прежнем режиме. Сотрудники, не задействованные в строительном-монтажных работах, работают дистанционно. Мы строго соблюдаем нормы безопасности и Трудовой кодекс», — говорит вице-президент ГК «ПИК» Юрий Ильин.

По данным компании «Инсити», все подразделения строительной организации также были вынуждены серьезно корректировать свою деятельность под влиянием многих неблагоприятных факторов. «Мы перевели все структуры нашего офиса на удаленный режим работы, а после объявления карантина в нашем регионе были вынуждены на один день остановить работу на всех строительных объектах для того, чтобы оформить необходимые для ее возобновления разрешительные документы. Главный вопрос, который сейчас встал перед многими застройщиками: где

брать необходимые для продолжения строительства деньги, ведь сейчас мы наблюдаем значительный спад продаж? Люди боятся делать дорогие покупки и брать кредиты, так как многие не уверены в стабильности работы и экономической ситуации в целом. Но пока все серьезные компании, которые давно работают на рынке и имеют финансовую подушку безопасности, способны решать актуальные финансовые вопросы», — рассказал «ЭР» директор ГК «Инсити» Андрей Шадрин.

**«ЦИФРА» ПРИШЛАСЬ КСТАТИ** Как говорят представители отрасли, застройщикам удалось получить разрешения на продолжение работ потому, что их деятельность требует соблюдения непрерывного производственного цикла. По распоряжению главы края сотрудникам компаний были выданы пропуска, разрешающие передвижение по городу. Благодаря этим мерам строительные площадки свою работу не останавливали.

«Отделы продаж переведены на дистанционную работу. Покупателям не нужно приезжать к нам в офис или на строящиеся объекты. Мы проводим видеозаседания по строительным объектам и районам застройки, показывая не только строящиеся дома и квартиры, но и близлежащую территорию — дворы, детские и спортивные площадки, школы и детские сады. Дистанционно работает и юридическая служба. Например, все заявки на ипотеку можно подать удаленно. Работа по всем сделкам производится онлайн», — говорит коммерческий директор ГК «Европея» Наталья Попова.

По словам Станислава Николенко, компания «ЮгСтройИмпериял» также успешно переведена на удаленную работу, в том числе отдел продаж, который проводит фото- и видеотур, подробные консультации онлайн, передает прямые трансляции с камер на стройках.

Мария Заика утверждает, что все механизмы, которые работают сейчас, работали всегда. «В двух словах: когда застройщик говорит о дистанционной сделке, по сути речь идет об обмене информацией и документами по электронной почте. Всё. Сделка готовится по телефону, договор подписывается лично и передается в офис компании. Электронная регистрация — это механизм, обкатанный годами. Не надо ехать в МФЦ: все документы, подтвержденные электронной подписью, отправляются на регистрацию через личный кабинет застройщика. Для нас основная задача в период ограничений — не сбавить скорость строительства. Есть обязательства перед дольщиками, есть финансовая модель бизнеса, и любые отклонения от графика нежелательны не только для собственников квартир, но и для самой строительной компании», — говорит спикер.

По ее словам, когда введение карантина стало очевидным, компания предприняла все меры, чтобы не остановить стройку. В срочном порядке были завезены строительные материалы с запасом, определена приоритетность работ на период ограничений.

По словам господина Шадрина, прогрессивный подход его компании к автоматизации всех бизнес-процессов позволил в максимально короткий срок перевести на режим удаленной работы бухгалтерию, отдел маркетинга, юристов, call-центр, офисы продаж и другие офисные службы. «Дистанционная сделка — это новый процесс, однако сейчас приходится решать нетипичные рабочие задачи, подстраиваться под новые принципы работы государственных структур. Но я думаю, что все решаемо», — резюмирует спикер.

Нынешняя ситуация, по мнению участников рынка, показала девелоперам важность грамотного и сво-

временного перевода всех операционных процессов, и особенно связанных с покупкой жилья, в онлайн. Как отмечает Юрий Ильин, «ПИК» уже давно оцифровал все продажи и сервисы. «Если люди хотят купить квартиру, кладовую или машиноместо, оплатив покупку картой в режиме онлайн, такая возможность тоже есть. При этом они экономят на комиссии при переводе денежных средств. В нынешних условиях мы видим особый интерес покупателей к онлайн-сделкам. Например, всего за две недели мы зафиксировали в Новороссийске девять сделок с оплатой квартир банковской картой на нашем сайте», — говорит господин Ильин.

По словам Андрея Шадрина, когда был объявлен режим карантина, «Инсити» пришлось остановить все виды работ на объектах и отправить подрядчиков и ИТР домой. В настоящий момент, когда удалось решить все вопросы с разрешительными документами и соблюсти повышенные санитарные требования на объектах, фирма может работать в полную силу. «Конечно, сейчас есть сложности с покупкой и доставкой материалов для стройки, но со временем многие фирмы-поставщики решат все вопросы и смогут выполнять договорные обязательства в полной мере», — говорит собеседник «ЭР».

**ИПОТЕКА ПОДОРОЖАЛА** Представители строительной отрасли отмечают, что большинство банков в сложившейся ситуации предоставляют кредитные каникулы по действующим ипотечным кредитам. Для этого, по их словам, заемщику надо обратиться непосредственно в финансовое учреждение, выдавшее кредит. Но поскольку процент обращающихся пока невелик, невозможно сказать, насколько охотно идут банки на такие отсрочки.

«В любом случае, если действительно дольщик может подтвердить уменьшение дохода из-за пандемии, мы рекомендуем писать заявление в банк. Все это время мы точно так же работаем с банками, как и до карантина. Собственный ипотечный брокер нашей компании консультирует клиентов, подбирает наиболее выгодную финансовую программу кредитования, составляет список необходимых документов. Для подачи заявки на одобрение кредита покупателю нужно запросить у работодателя только два документа: сканы трудовой книжки и справки о доходах. Это ни у кого не вызывает трудностей. Специалист отправляет документы в банк, и через один — три дня приходит ответ. По сути, это тот же самый механизм, который

работает уже несколько лет», — говорит Мария Заика. При этом ставки, по ее словам, действительно изменились: ипотека подросла в среднем на 0,3–0,5%.

**АЖИОТАЖА НЕ ВИДНО** Застройщики не считают, что в связи с пандемией на рынке недвижимости виден какой-то ажиотаж. Рынок, по их словам, сам по себе стабилен. «Ажиотаж, паника — это не те советчики, которых надо слушать при выборе квартиры. Под влиянием эмоций обычно принимаются поспешные решения: вас может заманить огромная скидка, а вот что квартира неликвидная, вы можете в спешке и не заметить. Или, желая сохранить пусть небольшую, но все-таки накопленную сумму, можно решиться на квартиру в очень удаленном районе, в котором не захотите жить в дальнейшем, а продать или сдать ее будет невероятно сложно», — говорит Мария Заика.

Наталья Попова отмечает, что в отделах продаж ГК «Европея» конверсия увеличилась на 30%. Заметен повышенный спрос на загородную недвижимость — участки ИЖС и дома.

Повышение цен на недвижимость в Краснодаре наблюдается регулярно уже на протяжении нескольких лет, отмечают представители отрасли. Стабильный спрос на жилье в кубанской столице в последние месяцы не стал исключением. Повышение интереса к покупке недвижимости отмечается с конца марта и в апреле, утверждают представители «Инсити». Заявок на консультации менеджеров стало значительно больше. «Но вот сами сделки заключаются последние недели достаточно редко: люди откладывают серьезную покупку на период после карантина и самоизоляции. Все повышения цен, которые произошли в нашей компании в последнее время, были плановыми и не связаны с кризисными явлениями», — говорит Андрей Шадрин.

Аналитики прогнозируют, что к концу текущего года рынок первичного, а затем и вторичного жилья может войти в состояние кризиса из-за снижения покупательской способности граждан, роста ипотечных ставок и просроченной ипотечной задолженности и, как следствие, массового выставления на продажу залоговых квартир заемщиков. Так, к примеру, директор федерального риелторского агентства «Этажи» в Краснодаре Вадим Камалов, предполагает, что рынок недвижимости в России ждут очень тяжелые времена, поскольку банки массово поднимают ипотечную ставку и у людей стремительно падает уровень дохода. А

это значит, по разным данным, что к концу текущего года огромное количество заложенных в ипотеку квартиры может быть выставлено на продажу, поскольку люди не смогут осуществлять ежемесячные платежи. По его словам, выставленные на продажу залоговые квартиры будут дешевле, чем аналогичное жилье у застройщика, что обрушит в первую очередь рынок новостроек, а затем и рынок вторичного жилья.

«Спасением от такого сценария может стать снижение Центробанком ставки рефинансирования хотя бы до 4%, а также перспектива массового снятия средств с банковских депозитов (в условиях их грядущего обложения налогом) и вложения денег в недвижимость», — резюмирует директор краснодарских «Этажей». 24 апреля ЦБ снизил ключевую ставку до 5,5%.

Изменения есть, и они будут, констатирует Мария Заика. Однако, по ее словам, насколько значительными станут эти колебания, утверждать не возьмется никто. «Начиная строительство новых объектов, мы просчитываем все сценарии развития экономики. Главное в бизнесе — стабильные партнеры, например проектное финансирование. Сейчас большинство объектов будут реализовываться с использованием эскроу, что тоже дает уверенность и покупателям и застройщикам в безопасности сделок. Кроме того, недвижимость — это самый надежный способ инвестиций. Спрос никогда не падает настолько, чтобы завести в кризис одну из самых стабильных сфер экономики. Пересмотр нашей финансовой модели возможен только в сегменте „бизнес-класс“ в сторону увеличения стоимости квадратного метра», — резюмирует спикер.

**ПРЕЛЕСТИ УДАЛЕНКИ** Влияние кризиса на строительную отрасль, по мнению аналитиков, зависит от того, насколько далековиден конкретный застройщик управлял компанией в «мирное» время. К примеру, по словам управляющего партнера «Манн, Черемных и Партнеры» Ивана Черемных, если бизнес забюрократизирован, решения принимаются медленно и затягиваются, вряд ли он сможет оперативно реагировать на изменения в новой реальности. Эксперт считает, что для эффективной работы в условиях кризиса важно, чтобы у девелопера были правильно выстроены бизнес-процессы на уровне базовых настроек и надстроек в управлении коммерческим блоком. В частности, базовыми настройками являются управление исходя из объективных

данных, ключевые показатели эффективности по департаментам, управление динамическим ценообразованием и равномерным выбытием лотов с максимальной прибылью, а в продажах — внедрение и корректное ведение CRM.

«Нужно регулярно обучать менеджеров технологиям продаж (модель „город-квартира“, презентация по свойствам-преимуществам-выгодам), отработке звонка, проведению встреч, системе работы с холодными, теплыми и горячими лидами. При этом инструменты маркетинга для продаж должны быть проработаны, проекты упакованы, а система лидогенерации работать с использованием сквозной аналитики. В HR: текучесть кадров меньше 20%, сотрудники вовлечены в работу и чувствуют свою причастность к делу, система мотивации привязана к результатам работы, прозрачна, понятна, справедлива», — говорит господин Черемных.

Также, по его словам, должны быть надстройки. Это управленческие онлайн-дашборды, удаленная регистрация сделок, дистанционные форматы коммуникаций с клиентами — виртуальные туры, видеотчеты в режиме онлайн, электронные каталоги, онлайн-планерки, внедрение правил дистанционной коммуникации и системы управления задачами в онлайн.

«Если в компании нет ни базовых настроек, ни надстроек, понятно, что разработать их за один день сейчас не получится, а значит, сделки во время режима самоизоляции неизбежно „просядут“. Часто встречаем у московских девелоперов интересную картину: надстройки выполнены „с горкой“, а вот базовые настройки отсутствуют. В этом случае результатов можно не ждать: надстройки — это просто „форма“, в которую нужно перевести содержание базовых настроек», — рассказывает эксперт.

**СОХРАНИТЬ ЛЮБОЙ ЦЕНОЙ** По мнению экспертов, в связи со сложившейся ситуацией есть и хорошая новость. Если руководство строительной компании решительно настроено взять ситуацию под контроль, можно довольно быстро и комплексно „прокачать“ все бизнес-процессы с учетом новых условий: вывести офис на аутсорс, оперативно обучить персонал, сохранить результативность команды, перестроить систему мотивации и управления, проработать ценообразование и усилить бренд.

Пока говорить о задержках сдачи домов в эксплуатацию рано, считают аналитики. Кроме того, МФЦ, Росреестр и ключевые банки после недолгого процесса отладки оказывают услуги онлайн, и в большинстве регионов уже без перебоев. Из-за снижения уровня доходов ожидается уменьшение числа покупателей, а значит, конкуренция будет острее. И это новый вызов для тех девелоперов, кто хочет остаться на рынке. На кону не столько сроки сдачи проектов, сколько выживание бизнеса в целом.

Кроме того, сейчас эксперт «Манн, Черемных и Партнеры» видит предпосылки к росту стоимости жилья, поскольку стоимость материалов уже начинает расти. «На девелоперов упали дополнительные расходы в связи с режимом самоизоляции. Но, учитывая снижение покупательской способности, они будут искать резервы для уменьшения стоимости лотов. И искать их будут в собственной марже. Если девелоперам Москвы и Питера это еще, может, удастся, то региональным застройщикам в сегментах стандарт и комфорт просто некуда снижать цены: они и так в большинстве своем работали на грани рентабельности. Те девелоперы, что решатся на падение, будут работать в убыток», — говорит Иван Черемных. ■

**К КОНЦУ ГОДА ОГРОМНОЕ КОЛИЧЕСТВО ЗАЛОЖЕННЫХ В ИПОТЕКУ КВАРТИР МОЖЕТ БЫТЬ ВЫСТАВЛЕНО НА ПРОДАЖУ, ПОСКОЛЬКУ ЛЮДИ НЕ СМОГУТ ОСУЩЕСТВЛЯТЬ ЕЖЕМЕСЯЧНЫЕ ПЛАТЕЖИ**



ФОТО: АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

ЗАДЕРЖКИ СДАЧИ ДОМОВ ИЗ-ЗА РЕЖИМА ИЗОЛЯЦИИ ВОЗМОЖНЫ, НО ИХ МАСШТАБЫ ПОКА НЕЯСНЫ



Реклама. Официальный дистрибьютор ООО «СВОТЧ ГРУП (РУС)». \* Это твоё время. \*\* Топ везелтон

TISSOT PR 100 LADY.  
БРИЛЛИАНТЫ  
TOP WESSELTON\*\*.

**T + TISSOT**

#ThisIsYourTime\*

TIME SQUARE

КРАСНАЯ, 71/1, ТЦ «СИТИ ЦЕНТР»  
TMSQ.RU

TISSOTWATCHES.COM  
TISSOT. НОВАТОРЫ ПО ТРАДИЦИИ