ЭКОНОМИКА РЕГИОНА

КАКУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ МОЖНО ПРИОБРЕСТИ В КРАСНОДАРЕ ЗА 220 ТЫС. РУБ. ЗА КВАДРАТНЫЙ МЕТР / 11

ПОНЕСУТ ЛИ КУБАНСКИЕ ДЕВЕЛОПЕРЫ УБЫТКИ В СВЯЗИ С УЖЕСТОЧЕНИЕМ ГРАДОСТРОИТЕЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В КЛЮЧЕВЫХ ГОРОДАХ ПОБЕРЕЖЬЯ / 14

ОЖИДАЕТ ЛИ ФИТНЕС-ИНДУСТРИЮ НОВЫЙ ВИТОК КРИЗИСА В ОКТЯБРЕ 2020 ГОДА / 18

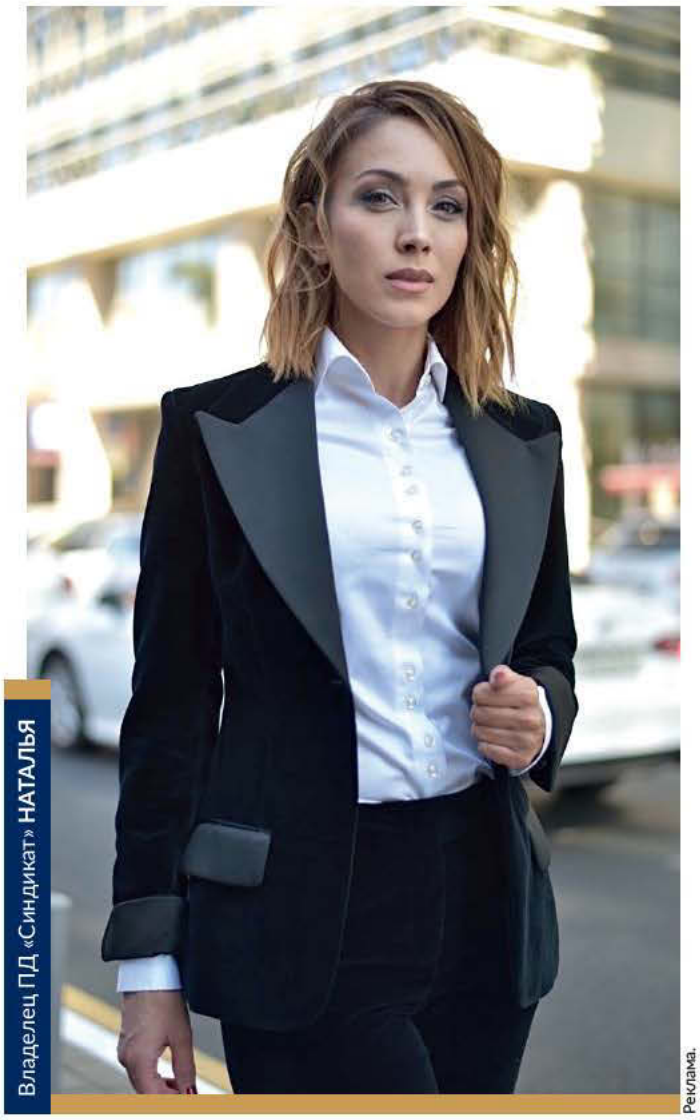
ОТРАСЛЬ АВТОКРЕДИТОВАНИЯ В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ ВОЗВРАЩАЕТСЯ К ДОКРИЗИСНЫМ ПОКАЗАТЕЛЯМ / 19

Среда, 30 сентября 2020 №178
(6899 с момента возобновления издания).
Цветные тематические страницы № 9-32
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

Владелец ПД «Синдикат» **ЕГОР**



Владелец ПД «Синдикат» **НАТАЛЬЯ**

Реклама.

TAILOR'S HOUSE
SYNDICATE
FRIENDLY TEAM
PROFESSIONAL

ПОРТНОВСКИЙ ДОМ «СИНДИКАТ»

ИДЕАЛЬНЫЙ МУЖСКОЙ ГАРДЕРОБ

НА ЗАКАЗ ПО ВАШИМ МЕРКАМ ОТ ЛУЧШИХ ПОРТНЫХ ЕВРОПЫ

КОСТЮМЫ • СОРОЧКИ • БРЮКИ • ПИДЖАКИ ПАЛЬТО • ГАЛСТУКИ • ОБУВЬ

Сегодня современные классические костюмы не похожи на одежду, которую носили еще 10 лет назад. Из простой офисной формы они перешли в обязательную модную часть гардероба. Многие думают, что костюм на заказ шьют люди с нестандартной фигурой, отъявленные пижоны или тщеславные снобы. На самом деле, даже если вы не причисляете себя ни к тем ни к другим, мы настоятельно рекомендуем попробовать. Во-первых, индивидуальный пошив значительно экономит время, которое обычно тратится на поиск идеального костюма. Во-вторых, стандартные лекала разных брендов в большинстве случаев не учитывают индивидуальных особенностей фигуры, в отличие от костюма, который будет сшит для вас на заказ. В-третьих, в процессе выбора ткани, фасона, фурнитуры, снятия мерок и в неторопливой беседе с портным есть что-то медитативное: наш Портновский дом напоминает закрытый клуб, где можно отвлечься от срочных и очень срочных дел, выпить кофе или чего- нибудь покрепче, а бонусом еще и получить костюм класса люкс. Ну и наконец, как можно отказать себе в удовольствии почувствовать себя героем «Кингсмана»? Также наш «Синдикат» предлагает удобную услугу «Вызов портного» для тех, в чьем напряженном графике нет времени на посещение Портновского дома. Наши специалисты приедут в любое удобное для вас время и место, снимут мерки, помогут в выборе ткани и отдельных элементов костюма и оформят заказ.

ЛУЧШЕЕ АТЕЛЬЕ 2019 ГОДА
ПО ВЕРСИИ ВСЕРОССИЙСКОЙ ЕЖЕГОДНОЙ ПРЕМИИ «ЛИДЕР ГОДА»

2 500 ОТШИТЫХ КОСТЮМОВ
ПРЕМИУМ-КЛАССА

17 000 ВИДОВ ТКАНЕЙ
ВЕДУЩИХ МИРОВЫХ БРЕНДОВ (LORO PIANA, ZEGNA, SCABAL, HOLLAND&SHERRY, DORMEUIL, CERRUTI И Т. Д.)

ИДЕАЛЬНАЯ ПОСАДКА
ПО ФИГУРЕ

СИНДИКАТ — МЕСТО, ГДЕ ОДЕВАЮТ УСПЕШНЫХ ЛЮДЕЙ

Г. КРАСНОДАР, УЛ. СТАСОВА, 182/1, ТЕЛ. 8-938-544-05-06

SYNDICATE-GROUP.RU SYNDICATE_KRD SYNDICATE_KRD@MAI.RU

АНДРЕЙ УЛЬЧЕНКО,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ЭКОНОМИКА РЕГИОНА»

АЛЬТЕРНАТИВА БЕТОННОЙ КОРОБКЕ

Один из экспертов, опрошенных мной при подготовке материала про элитную недвижимость в Краснодаре, рассказал, что владельцы дорогих квадратных метров в многоквартирных домах зачастую сами на них не живут, предпочитая частные домовладения. Климат Краснодарского края мотивирует человека быть ближе к земле, а по цене за квадрат недвижимость премиум-класса в индивидуальных домах сопоставима со стоимостью дорогой квартиры в центре. По данным эксперта, многие такие квартиры либо сдаются, либо стоят пустыми, продать эту вторичку проблематично.

На этом фоне вспомнил разговор двух собственников симпатичных домов, расположенных в районе Калининского водоканала. Ценник на недвижимость там начинается от 10 млн руб. Они сетовали на то, что площадь построенной ими недвижимости слишком велика. В реальности, когда дети подросли, люди проживают в одной-двух комнатах, а содержать и отапливать остальные «квадраты» для них хлопотно и дорого. Прав оказался тот, кто не строил махину за многие миллионы, а возвел на своем участке дом в 80 кв. м.

Такие небольшие дома — реальная альтернатива жизни в бетонных коробках. Однако в отличие от собственников недвижимости премиум-класса, покупателям сегмента стандарт уже придется делать выбор между проживанием в развитом районе и на относительной окраине города: нет ничего дороже на Кубани, чем земля, за исключением, конечно, ее жителей. В Краснодаре коттеджных поселков, где можно приобрести небольшой новый дом в пределах 3–5 млн руб, достаточно. Думаю, в будущем мы проанализируем и этот рынок жилья.

Тематическое приложение к газете «Коммерсантъ» (Business Guide «Экономика региона»)

Михаил Лукашов — главный редактор ИД «Коммерсантъ-Кубань»

Андрей Ульченко — выпускающий редактор

Владимир Бут — автор дизайн-макета

Рекламная служба: тел. (861) 210-94-26

Редакция и Издатель региональных полос «Кубань» — ООО «ЮМБ»

Адрес редакции:
350075, г.Краснодар, ул. Волжская, д. 7, оф.15

Генеральный директор — Писарева А. С.

Свидетельство о регистрации СМИ ПИ № ФС 77-76924 от 09.10.2019 г.

Отпечатано в типографии
ОАО «Печатный Двор Кубани».
350000, Россия, г. Краснодар, ул. Тополиная, 19.

Распространяется с ежедневной газетой «Коммерсантъ» по Краснодарскому краю и Республике Адыгея

Тираж 2500 экз. Ограничение: 16+

ЭЛИТА ИЩЕТ КВАРТИРУ

ПО ОЦЕНКЕ РАЗЛИЧНЫХ ЭКСПЕРТОВ, ДОЛЯ ЭЛИТНОГО ЖИЛЬЯ В КРАСНОДАРЕ КОЛЕБЛЕТСЯ ОТ 1% ДО 13% ОТ ВВОДИМОЙ В ГОРОДЕ МНОГОКВАРТИРНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ. ТАКОЙ РАЗБРОС ОБЪЯСНЯЕТСЯ ТЕМ, ЧТО ДАЛЕКО НЕ ВСЕ ЖК, ПОЗИЦИОНИРУЕМЫЕ КАК БИЗНЕС- И ПРЕМИУМ-КЛАСС, ПО МНЕНИЮ СПЕЦИАЛИСТОВ, ТАКОВЫМИ ЯВЛЯЮТСЯ. ОДНОЙ ЛОКАЦИЕЙ СЕГОДНЯ ЭЛИТНЫЙ ДОМ НЕ ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ. АНДРЕЙ УЛЬЧЕНКО

Спрос на элитную недвижимость в краевой столице, по оценке опрошенных „ЭР“ экспертов, невысок. В данном сегменте определяющим является предложение: как только на рынке появляется качественный объект, возникает и спрос. Однако прежде всего покупатель ориентируется на объекты индивидуального жилищного строительства, стоимость которых в Краснодаре может достигать 4 млрд руб.

По мнению генерального директора консалтинговой компании Macon Ильи Володько, доля элитной недвижимости в Краснодаре в последние несколько лет составляет около 13% (максимум 15%) от площади вводимых в эксплуатацию жилых многоквартирных домов. В среднем по России ситуация такая же. Лишь в некоторых городах-миллионниках эта доля достигает 20%. «В основном в краевой столице строятся квартиры бизнес-класса, а премиум-сегмент представлен разовыми проектами, и его доля составляет не более 1–2% от площади строящихся домов. Этому есть объяснение: в Краснодаре потребность в премиум-жилье удовлетворяется за счет индивидуального жилищного строительства. В некоторых регионах России ситуация развивается несколько иначе, где-то достаточно много элитной недвижимости продается именно в многоквартирных домах»,— рассказал господин Володько.

Как отмечает директор компании «Этажи» в Краснодаре Вадим Камалов, для того, чтобы признать ЖК элитным, недостаточно хорошей локации — необходимы грамотные планировочные решения и качественные материалы. «У нас жилья, которое бы можно было назвать элитным, очень мало — 1–2%. Псевдоэлитное жилье есть: строят его из обычного кирпича, да, оно располагается в центре, а его стоимость достигает около 100 тыс. за кв. м, но я бы не назвал его элитным. В качестве примера приведу ЖК „Платановый“ на ул. Пушкина — это обычная свечка из газобетона с облицовкой из керамогранита. Что там элитного? В элитном жилье не используют газобетон, как минимум оно должно возводиться из кирпича. Керамогранит — тоже не признак элитного жилья. Да, красиво, но малопрактично. Прибавим сюда отсутствие парковок»,— отметил Вадим Камалов.

Эксперт также разделяет мнение, что богатый покупатель скорее стремится к покупке индивидуального жилья, нежели многоквартирного. «Сказать, что продажи элитного жилья в ЖК хорошо идут, нельзя. В Краснодаре квартиры дороже 15 млн руб. очень плохо продаются по причине того, что за эти деньги можно купить дом. Выбор элитных домов большой, есть и за 20, и за 50 млн руб., даже за 4 млрд руб. Наш климат стимулирует жить на земле. В Москве — пробки, сложная логистика, поэтому там строится элитное многоквартирное жилье. Но по-настоящему элитное жилье — это то, где нет никаких ограничений, в котором вы сами себе хозяева. Сейчас дома хорошо продаются, особенно после пандемии. Люди поняли, что жить в бетонных коробках, какими бы красивыми они ни были, не так приятно», — говорит господин Камалов.

80% ЭЛИТНЫХ КВАРТИР ПРОДАЮТСЯ НА ФИНАЛЬНОЙ И ГОТОВОЙ СТАДИИ

В целом в России спрос в элитном сегменте довольно стабилен. Однако пандемия внесла значительные изменения в его структуру, сообщили „ЭР“ в консалтинговой компании «Манн, Черемных и партнеры». По разным источникам, в первом полугодии аналитики отмечают спад, который составляет порядка 50% к прошлому году. «По расчетам „Метриума“, по итогам первого полугодия 2020 года на трех покупателей элитных квартир стоимостью от 60 млн руб. в Москве приходится один приобретатель загородной недвижимости. До пандемии, а также в 2018 и 2019 годах соотношение было пять к одному»,— заявил сооснователь и управляющий партнер компании Иван Черемных.

В Краснодаре же спрос на элитную недвижимость не изменился, считает Илья Володько. «Если мы говорим о недвижимости премиум-класса, то здесь рынок во многом зависит от предложения. Если появляется качественный объект, он стимулирует спрос»,— заявил эксперт. С этой оценкой согласна коммерческий директор строительной компании «Алмакс» (ГК «Флагман») Анастасия Коваленко. «Пандемия коронавируса внесла определенные корректировки, но в целом ситуация не сильно изменилась. Спрос на жилье такого класса в общем количестве ниже, чем в более массовом сегменте, и покупатели более избирательны и требовательны, но существенного снижения спроса на рынке не наблюдается»,— рассказала она.

СТОИМОСТЬ ЖИЛЬЯ В БИЗНЕС-КЛАССЕ В КРАСНОДАРЕ ВАРЬИРУЕТСЯ В ПРЕДЕЛАХ 75-85 ТЫС. РУБ. ЗА «КВАДРАТ»

Одной из особенностей развития рынка жилья в Краснодаре является традиционно низкая емкость спроса на покупку элитных квартир, отмечают в компании АСК. В таких проектах, как правило, скорость спроса не превышает 1–2 сделки в месяц, а 80% квартир продаются на финальной и готовой стадии. «В 2020 году отмечается небольшой рост и в бизнес-, и в премиум-классе строительства. Пандемия негативно отразилась на платежеспособности покупателей, однако активный рост цен в Краснодаре и субсидирование ипотечной ставки вовремя поддержали спрос»,— сообщил руководитель департамента маркетинга и анализа компании Денис Сериков.

ЭКСПЕРТЫ РАСХОДЯТСЯ ВО МНЕНИИ Стоимость жилья бизнес-класса на сегодняшний день варьируется в пределах 75–85 тыс. руб. за кв. м, а премиум-сегмента — 130–220 тыс. руб./кв. м. Однако эксперты разошлись в оценке того, насколько сильно изменилась стоимость элитной недвижимости за последний год. Так, Анастасия Коваленко отмечает, что, как и в случае с более массовыми сегментами, на рынке произошло увеличение стоимости квадратного метра «элитки» в диапазоне 10–15%. «Причины этого разнообразны, от введения комплексов в эксплуатацию или увеличения строительной готовности до повышения себестоимости строительства. Снижения цен в будущем не будет. Нужно понимать, что для новых комплексов всех сегментов исчезнут „цены котлована", и большой разницы в стоимости готового и строящегося жилья не будет, поэтому на ранних стадиях строительства, возможно, будет казаться, что цены очень высокие»,— рассказала она.

«ЧАСТО ТАКИЕ ОБЪЕКТЫ ИМЕЮТ ПАНОРАМНОЕ ОСТЕКЛЕНИЕ, А ИЗ ОКОН ОТКРЫВАЕТСЯ ОТЛИЧНЫЙ ВИД. ВАЖНО ВСЕ: ОТДЕЛКА МЕСТ ОБЩЕГО ПОЛЬЗОВАНИЯ И ЛЕСТНИЧНЫХ МАРШЕЙ, КАЧЕСТВЕННОЕ ЛИФТОВОЕ ОБОРУДОВАНИЕ, А ТАКЖЕ КОЛИЧЕСТВО КВАРТИР НА ЭТАЖЕ. КРОМЕ ЭТОГО ИМЕЕТ ЗНАЧЕНИЕ ВОЗМОЖНОСТЬ СПУСТИТЬСЯ НА ЛИФТЕ СРАЗУ НА ПОДЗЕМНУЮ ПАРКОВКУ, МИНУЯ ЛИШНИЕ ПЕРЕХОДЫ»

В компании АСК сообщили, что прирост стоимости «квадрата» очень значительный: по сравнению с 2019 годом средний уровень цен вырос, по различным оценкам, на 15–30%. В «Объединении застройщиков Юга ВКБ-Новостройки» отмечают подобную тенденцию. «Очевидна тенденция роста, достаточно ощутимого для того, чтобы не откладывать покупку еще на год. Рост неотъемлемо связан со спросом. Особенно учитывая то, что сегодня еще действует самая выгодная ипотека с государственной поддержкой, и большую часть интересных по всем параметрам предложений от наших застройщиков уже выкупили. Так что, если вы планировали вложить свои денежные средства в улучшение жилищных условий, мы рекомендуем не откладывать этот вопрос на будущее, а действовать уже сейчас»,— отметили в объединении.

По данным аналитиков, по сравнению с 2019 годом цена за «квадрат» элитной недвижимости в России увеличилась на 4%, по Краснодару — уменьшилась на 1,6%, отметил Иван Черемных. «Мы не беремся предсказывать дальнейшее резкое изменение стоимости элитной недвижимости, для этого нужны весомые внешние причины, например продолжительное закрытие границ как между странами, так и внутри России»,— рассказал эксперт.

Иначе к оценке динамики роста цен на «элитку» относится Илья Володько. «Динамику отследить довольно сложно. Сегодня, к примеру, дом строится, по цене 180 тыс. руб. за кв. м, а завтра на другой площадке начнется возведение другого объекта уже за 120 тыс. руб. за „квадрат". Сказать, что цена на жилье премиум-сегмента в целом по Краснодару снизилась, нельзя. Это штучные объекты, цены на которые в том числе зависят и от локации. Из-за этого проследить динамику цен проблематично. Хотя точно можно сказать, что около пяти лет назад самые дорогие объекты продавались по 110–120 тыс. руб. за „квадрат", а сегодня есть объекты по 170–180 тыс. за метр квадратный»,— отметил эксперт.

ДОМА С ЦЕНТРАЛЬНОЙ ЛОКАЦИЕЙ Опрошенные эксперты отмечают, что элитные стройки сосредоточены в основном в центре Краснодара, а также в граничащих с ним районах, из которых можно добраться в центральную часть города всего за пару минут. Самые крупные из них — ЖК «Седьмой Континент», ЖК «Тургенев», ЖК «Арбат», ЖК «Мариинский бульвар», ЖК «Ривьера», ЖК «Role Clef», ЖК «Солнечный дом», комплекс бизнес-класса «Ренессанс». Денис Сериков отмечает, что, безусловно, сосредоточение элитной недвижимости наблюдается в историческом и деловом центре города. Иногда такое жилье локализуется вблизи крупных парковых зон, в районах на берегу рек, озер или морей. В Краснодаре таких мест практически нет, поэтому почти все элитные объекты находятся в центральной части города.

ЖК «Солнечный дом» расположен по ул. Кубанская Набережная, застройщиком выступает «Кубанская марка». Архитектурный проект дома выполнен итальянцами. ЖК имеет подземную парковку, закрытую территорию, свой сквер и выход к реке. Квартиры свободной планировки с эффектным видом на город и реку Кубань. На верхних этажах располагаются пентхаусы площадью от 250 м2. Стоимость квадратного метра жилья такого уровня составляет 118–130 тыс. руб. В продаже остались всего четыре квартиры. Эта же компания возводит комплекс бизнес-класса «Ренессанс», расположенный по ул. Строителей, 21, около кинотеатра «Аврора». ЖК представляет из себя три одноподъездных дома этажностью от девяти до 23 этажей. На каждом этаже по семь квартир. На стилобате и крышах девятиэтажек предусмотрены закрытые игровые площадки. Стоимость квадратного метра здесь варьируется в пределах 68,5–80 тыс. руб.

ЖК «Седьмой Континент» был введен в эксплуатацию компанией «Алмакс-Строй» в 2018 году. Он представляет из себя семь 25-этажных домов на 1170 квартир. Комплекс расположен в Фестивальном микрорайоне. «Практически все квартиры уже проданы, осталось порядка 17 лотов»,— рассказали в компании. Стоимость квадратного метра варьируется от 86 тыс. до 115 тыс. руб. за кв. м., а минимальная стоимость квартиры на данный момент составляет 10 млн руб. В элитном сегменте также возводится жилой комплекс Role Clef от компании АСК. Он находится в центре города, по соседству с храмом Александра Невского и зданием Законодательного собрания края. Вентилируемый фасад отделан камнем, дом имеет просторные планировки с несколькими санузлами, окнами в ванных комнатах, есть подземный паркинг. «В объекте всего 79 квартир, сдается он в конце 2021 года. Уже продано несколько квартир. Средняя цена 1 кв. м в нем составляет 220 тыс. руб.»,— рассказали в компании.

ПЛОЩАДЬ НЕ ГЛАВНОЕ Помимо локации для покупателей элитной недвижимости имеет значение качественный архитектурный проект. Планировка квартир в таком жилье более просторная, как правило, ее легко можно изменять согласно дизайн-проекту, отметила Анастасия Коваленко. «Часто такие объекты имеют панорамное остекление, а из окон открывается отличный вид. Важно все: отделка мест общего пользования и лестничных маршей, качественное лифтовое оборудование, а также количество квартир на этаже. Кроме этого имеет значение возможность спуститься на лифте сразу на подземную парковку, минуя лишние переходы»,— рассказала эксперт.

По мнению Ильи Володько, площадь элитных квартир необязательно должна быть большой. «Есть такое заблуждение, что если объекты дорогие и в высоком классе, то людям обязательно нужны большие площади. Это не совсем так. Запросы на такие объекты вполне укладываются в общерыночное представление о том, как ведут себя покупатели. В элитном жилье также приветствуются компактные планировки, хотя эти покупатели все же избегают квартир с экстремально низкой площадью. Студий по 20 кв. м. в таких домах, конечно же, нет, но двухкомнатная квартира вполне может иметь площадь 65–80 кв. м.»,— отметил эксперт.

По его мнению, запрос на качество вводимого жилья сегодня растет не только в элитном сегменте, но и в массовом строительстве. Краснодар только встал на этот путь, в городе не так много объектов массового спроса, которые имеют высокие качественные характеристики. Потребуется не менее четырех-пяти лет, чтобы стандартный типовой проект жилья стал более качественным. Можно прогнозировать, что и жилье элитного класса также будет развиваться в этом направлении, чтобы отличаться от обычной недвижимости.

МЕСТО В ЦЕНТРЕ ЕЩЕ ЕСТЬ В центре Краснодара есть достаточно много земли для строительства дорогой недвижимости, отмечают некоторые опрошенные „ЭР" эксперты. «Потенциал у строительства элитного жилья в Краснодаре имеется. На территории центра города много объектов промышленности, бывшие заводы, склады и т. п. Реновацию проводить необходимо, это было заложено еще лет 15 назад в старом генплане, тогда же были определены кварталы для реконструкции. В то время эта программа не „выстрелила", но необходимость реновации существует, и программа в том или ином виде возродится при наличии спроса на такое жилье»,— говорит Илья Володько.

Рост спроса на жилье в Краснодаре постоянно увеличивается, что привлекает крупных игроков рынка к реализации проектов в городе, убежден Иван Черемных. «Хорошая локация, такая как центр города, может привлечь инвесторов, готовых подарить Краснодару настоящие элитные проекты. Однако сегодня мы видим, что предпочтения застройщиков ограничиваются максимум бизнес-классом»,— сообщил сооснователь и управляющий партнер компании «Манн, Черемных и партнеры».

Анастасия Коваленко указывает на то, что точечная застройка в городе запрещена, а «элитность» все-таки предполагает месторасположение в центре города. «Можно говорить о том, что в скором времени таких площадок не останется. Город нуждается в реновации, в сносе старого жилья и расселении жителей из ветхих домов в центре. Но для этого нужны огромные средства, это может позволить себе только крупный застройщик. Сначала придется вложить много средств и сил, а окупятся ли затраты и когда это произойдет — большой вопрос»,— убеждена коммерческий директор строительной компании «Алмакс» (ГК «Флагман»).

Реновация в центре Краснодара в ближайшее время невозможна, отметил господин Камалов. «Ну может лет через пятьдесят. Сегодня не проблема построить элитный индивидуальный дом в центре города. И пока у меня есть возможность жить в своем доме в центре, я не перееду в многоквартирный дом. Если Москва может себе позволить реновацию, то у Краснодара возможностей в разы меньше, если не в десятки раз»,— считает директор компании «Этажи» в Краснодаре. ■

РоссельхозБанк

Подарки для Вас и Ваших партнеров!

Акция для бизнеса «Приведи друга!»

Расчетно-кассовое обслуживание юридических лиц

Звонок по России бесплатный

8 800 100-0-100 | www.rshb.ru

Подробности по телефону, на официальном сайте и в офисах АО «Россельхозбанк».
АО «Россельхозбанк». Генеральная лицензия Банка России №3349 (бессрочная). Реклама.

БОЛЬШЕ ВСЕГО НОВОСТРОЕК СРЕДИ ГОРОДОВ ЧЕРНОМОРСКОГО ПОБЕРЕЖЬЯ В ДАННЫЙ МОМЕНТ ВОЗВОДИТСЯ В СОЧИ — 32 ДОМА

ФОТО: ДЕНИС ВАЩИНСКИЙ

ЗДЕСЬ ИМ НЕ КУРОРТ

КРАЕВЫЕ ВЛАСТИ УЖЕСТОЧАЮТ ГРАДОСТРОИТЕЛЬНУЮ ПОЛИТИКУ В КЛЮЧЕВЫХ ГОРОДАХ ПОБЕРЕЖЬЯ. ОТЗЫВАЮТСЯ УЖЕ ВЫДАННЫЕ РАЗРЕШЕНИЯ НА СТРОИТЕЛЬСТВО, А В ПЕРСПЕКТИВЕ МУНИЦИПАЛИТЕТАМ СОЗДАДУТ НОВЫЕ ГЕНЕРАЛЬНЫЕ ПЛАНЫ. ЭКСПЕРТЫ ГОВОРЯТ, ЧТО УЖЕСТОЧЕНИЕ ПРОИСХОДИТ НА ФОНЕ РАСТУЩЕГО РЫНКА, ПОЭТОМУ ДЕВЕЛОПЕРАМ ПОКА ВЫГОДНЕЕ ПОДСТРАИВАТЬСЯ ПОД НОВЫЕ ТРЕБОВАНИЯ. ЗАСТРОЙЩИКИ ОТМЕЧАЮТ, ЧТО КОМПАНИЯМ, КОТОРЫЕ ЗАНИМАЮТСЯ КОМПЛЕКСНЫМ ОСВОЕНИЕМ ТЕРРИТОРИЙ, НИЧЕГО МЕНЯТЬ В СВОЕЙ ПОЛИТИКЕ НЕ ПРИДЕТСЯ. НАТАЛЬЯ РЕШЕТНЯК

2020 год стал поворотным для строительного рынка Краснодарского края. Губернатор Вениамин Кондратьев подверг жесткой критике администрации почти всех крупных городов региона за недостаточно качественную градостроительную политику, после чего специальные комиссии выехали в муниципалитеты для выявления нарушений. Особо проблемной зоной, по оценкам краевых властей, является Черноморское побережье, где было найдено большое количество нарушений и злоупотреблений.

В Анапе мэр Юрий Поляков был вынужден покинуть свой пост, и его место занял бывший вице-губернатор Василий Швец. Одним из первых громких решений стал отзыв уже выданного разрешения на строительство ЖК «Акварель» у УК «Юг». Официально озвученной причиной стали «жалобы жителей», а также отсутствие запланированной к строительству социальной инфраструктуры.

Как сообщили в пресс-службе администрации Анапы, разрешение на строительства ЖК «Акварель» было отменено в связи с выявленными нарушениями градостроительного законодательства при строительстве в 500-метровой прибрежной зоне. По словам и. о. главы Анапы Василия Швеца, дальнейшая судьба данного земельного участка будет решена при корректировке генерального плана. При этом он подчеркнул, что будет учтено мнение жителей, которые просят обустроить на месте потенциальной застройки зону рекреации. «В Анапе остается много нарушений — возводятся гостиницы под видом спортивно-оздоровительных центров, строятся объекты в зоне песчаных дюн. Такие примеры, к сожалению, еще есть — убедился в этом лично, объезжая муниципалитет»,—заявил глава региона.

Также губернатор раскритиковал подход к градостроительной политике администраций Новороссийска и Горячего ключа, в том числе за незаконное строительство на землях лесного фонда. Итогом пересмотра градостроительной политики станет внесение изменений или создание новых генеральных планов муниципалитетов. В Краснодаре такой новый Генплан уже приняли, а в Анапе началось создание нового. Подобная работа ведется и в других городах. При этом краевые власти не раз заявляли, что фактически разрешения на строительство будут выдаваться лишь застройщикам, готовым заниматься комплексным освоением территорий (КОТ) и участвовать в обеспечении новых районов инженерной, транспортной и социальной инфраструктурой.

ЗЛОУПОТРЕБИЛИ НАРУШЕНИЯМИ

Генеральный директор консалтинговой компании Macon Илья Володько отметил, что борьба с нарушениями в градостроительной сфере края в той или иной мере ведется последние двадцать лет. «И это далеко не первые решительные действия, предпринимаемые властями в данном направлении. Периодически администрация возвращается к этой теме и пытается навести порядок»,— пояснил господин Володько.

По данным Единого ресурса застройщиков, больше всего новостроек среди городов Черноморского побережья в данный момент возводится в Сочи (32), на втором месте — Новороссийск (22), на третьем — Анапа (21), на четвертом — Геленджик (8). Больше всего застройщиков работают в Сочи — 25, в Новороссийске действуют 19 девелоперов, в Анапе — 14 и всего 7 — в Геленджике.

Руководитель компании Antonova Consulting&Realty Анастасия Антонова обратила внимание на то, что ужесточение градостроительной политики на побережье (и в крае в целом) не только является попыткой власти взять ситуацию под контроль, а обусловлено вполне конкретной угрозой жизни и здоровью людей, которая возникает в случае нарушений при строительстве жилых объектов. «Например, администрация Сочи и сами жители

ФОТО: ДЕНИС ВЫШИНСКИЙ

ИТОГОМ ПЕРЕСМОТРА ГРАДОСТРОИТЕЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ СТАНЕТ ВНЕСЕНИЕ ИЗМЕНЕНИЙ ИЛИ СОЗДАНИЕ НОВЫХ ГЕНЕРАЛЬНЫХ ПЛАНОВ МУНИЦИПАЛИТЕТОВ

сейчас внимательно относятся к каждому проекту, выходящему на рынок, и проверяют разрешительную документацию. На сегодняшний день мы уже наблюдаем, что прекратились застройки с превышением допустимой этажности и других строительных норм. И это, конечно, не может не радовать, поскольку попытки существенных нарушений правил землепользования и застройки предпринимались здесь регулярно», — прокомментировала госпожа Антонова.

ИНФРАСТРУКТУРУ СПРОСЯТ С ДЕВЕЛОПЕРОВ Анастасия Антонова подчеркнула, что в связи с большими объемами строительства города побережья столкнулись с глобальными инфраструктурными проблемами. Поэтому новым трендом являются дополнительные требования власти к застройщикам, выражающиеся в обязательствах по обеспечению новых районов всей необходимой инфраструктурой. При этом предпочтение при выдаче разрешений на строительство отдается комплексному освоению территорий.

«Мы столкнулись с проблемой инфраструктуры очень серьезно. Сочи является городом с повышенным интересом покупателей, городом миграционным. Без проектов с комплексным освоением территории важными проблемами стали переполненность школ и детских садов, перегруженность дорог и увеличение числа стихийных парковок. Так, конечно же, продолжаться больше не может. В данный момент эта практика уже существует. Застройщик берет на себя обязательства как минимум по социальной нагрузке города по каждому проекту. Следующий этап развития строительной отрасли в ближайшее время — это полноценное проектирование с учетом КОТ»,— говорит эксперт.

По ее словам, под реализацией проекта сегодня подразумевается уже не просто организация отдела продаж застройщика. Сегодня покупатели стали более требовательны к конечному продукту, который они выбирают. «И это логично, ведь каждому важно качество того района, в котором он будет проживать. Здесь значима каждая деталь инфраструктуры — школы, парки, скверы, спортивные объекты, и сегодня застройщики берут под свою ответственность строительство либо реконструкцию этих объектов социальной инфраструктуры. Выигрывают от этого все: и город, и его жители, и застройщик. В Сочи застройщики выделяют средства на строительство футбольных полей, детских садов, реконструкцию набережных и парков»,— добавила Анастасия Антонова.

По словам Ильи Володько, ужесточение градостроительных требований происходит на фоне растущего рынка недвижимости на побережье, поэтому критических проблем, связанных с маржинальностью проектов, у девелоперов, вероятно, не возникнет. «Что сейчас изменится? Станут чаще вспоминать об ограничениях, которые на самом деле существовали и до этого, однако их не считали нужным выполнять. Теперь придется, хотя, возможно, и не всегда. Кроме того, вероятно, дольше будет длиться процесс согласования проектов жилых комплексов и микрорайонов, поскольку власти будут сильнее, чем раньше, озабочены тем, будет ли эта территория обеспечена всей необходимой инфраструктурой — инженерной и социальной»,— подчеркнул Илья Володько.

КРУПНЫМ КОМПАНИЯМ БОЯТЬСЯ НЕЧЕГО Коммерческий директор УК «Перспектива» (строит ЖК «Резиденция Анаполис») Анна Гончарова рассказала, что еще на этапе проектирования компания взяла на себя обязательства по обеспечению курортно-жилого района коммуникациями. «Вместе со строительством жилых домов мы проложили водопроводные сети, возвели котельную, локальные очистные сооружения и обеспечили возможность энергоснабжения комплекса в необходимом объеме мощности. В 2021 году планируем построить газораспределительную сеть для своих проектов»,— пояснила госпожа Гончарова.

Генеральный директор СК «Неометрия» (возводит ЖК «Флора» в Сочи и ряд других объектов на побережье) Надежда Барачина считает, что застройщики, которые изначально учитывали при проектировании своих объектов нормы и требования действующего законодательства, не испытывали и не испытывают каких-либо сложностей при получении разрешений на строительство в Краснодарском крае. При этом, по ее словам, девелопер занимается комплексным освоением территории, то есть, кроме возведения самих домов жилого комплекса, берет на себя «непрофильные» обязательства, такие как благоустройство набережной, проектирование детских садов и даже строительство моста. Делает он это в рамках договора комплексного освоения территории, заключенного с администрацией.

«Также в компании есть ряд объектов на проектной и предпроектной стадии, в отношении которых девелоперы в обязательном порядке берут на себя ряд социальных обязательств. Это обычная практика для застройщиков больших жилых объектов, где есть очередность сдачи домов, вместе со строительством жилья брать на себя обязательства и по формированию социальной инфраструктуры»,— заявила Надежда Барачина. Руководитель ГК «Альпика» (Сочи) Шамиль Нунаев отметил, что сегодня застройщики должны быть социально-ответственными и идти навстречу власти там, где это нужно: участвовать в реконструкции городских объектов, в том числе школ и детских садов, помогать с расселением семей, оказывать помощь пострадавшим от катаклизмов.

Илья Володько считает, что пока застройщикам выгоднее приспосабливаться к новым требованиям, чем покидать рынок. «Думаю, власти отдают себе отчет в том, что, если они ужесточат правила игры чрезмерно, освоение побережья может практически прекратиться, что создаст ряд проблем, поскольку потребность в жилье там существует, причем немалая»,— констатировал эксперт. По его мнению, за последние годы крупные девелоперы уже поняли, что если они осваивают участок, то должны делать это комплексно и заранее думать о вопросах, связанных с инфраструктурой, в том числе социальной. «Зачастую ведь от застройщика не требуется за собственный счет строить детский сад или школу, ему нужно лишь выделить участок под эти объекты и передать его администрации»,— говорит господин Володько. ■

УЖЕСТОЧЕНИЕ ГРАДОСТРОИТЕЛЬНЫХ ТРЕБОВАНИЙ ПРОИСХОДИТ НА ФОНЕ РАСТУЩЕГО РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ НА ПОБЕРЕЖЬЕ, ПОЭТОМУ КРИТИЧЕСКИХ ПРОБЛЕМ, СВЯЗАННЫХ С МАРЖИНАЛЬНОСТЬЮ ПРОЕКТОВ, У ДЕВЕЛОПЕРОВ, ВЕРОЯТНО, НЕ ВОЗНИКНЕТ

У самого Черного моря

Спрос на недвижимость на черноморском побережье вырос более чем на 40%

Анна Гончарова
коммерческий директор УК «Перспектива»

В первом полугодии 2020 года спрос на инвестиционные квартиры в Анапе вырос на 42%. Эксперты отмечают, что основными преимуществами рынка недвижимости на курорте являются высокие цены на аренду квартир и значительная емкость спроса, а также благоприятная конкурентная среда.

Инвестиции в отдых

Если рассматривать город-курорт Анапа, то недвижимость здесь более интересна с инвестиционной точки зрения, чем в других городах Краснодарского края, утверждают эксперты.

«Инвестиции концентрируются там, где растет спрос. С этой точки зрения Анапа, где за полгода число сделок выросло на 42%, намного привлекательнее, чем другие районы, где спрос за этот же период сократился на семь и более %»,— отмечает эксперт рынка недвижимости Геннадий Суслов. По его словам, квартира, сдаваемая в аренду, обеспечивает владельцу небольшую, но стабильную доходность. «Квартира «работает» на своего владельца постоянно. «Максимальная доходность от сдачи в аренду однокомнатных квартир (наиболее подходящий формат) может составить 12–13% годовых. В среднем же аренда принесет от 6% до 10%. Объект относительно недалеко от центра, с хорошей транспортной доступностью, близостью к морю, в развитом и обжитом районе всегда найдет своего арендатора»,— говорит эксперт.

В Анапе цены на квартиры поднялись на 2,2%. Это усредненные данные. Стоимость некоторых объектов выросла на 15%. То есть те, кто проанализировал рынок и выбрал квартиру в удачном перспективном месте, смогли получить заметную прибыль. И даже те покупатели, кто совершенно не разбирается в недвижимости, все равно остались в выигрыше.

Аналитики считают, что в последующие два-три года цены на недвижимость в Краснодарском крае будут расти еще более высокими темпами. Жилье на Кубани дорожает, несмотря на снижение цен в других курортных регионах. Дело в том, что в регионе сохранились заводы, которые строят индустриальные дома. Они позволяли снизить цены строительства. Их влияние на рынок со временем уменьшится.

«Внесла свои коррективы и пандемия. Спрос на недвижимость на побережье вырос в том числе из-за закрытия границ. Своя квартира у моря — это возможность приехать в любой момент и не переживать из-за карантина, отсутствия мест в отелях, отмены авиаперелетов и так далее»,— говорят эксперты.

Ваша перспектива

«В целом, для того, чтобы вкладывать деньги в недвижимость, не нужно иметь специальных навыков. Необходимо лишь выбрать квартиру или участок в „правильном месте" с хорошей инфраструктурой»,— говорит Геннадий Суслов.

Одно из таких «правильных» мест — это район вдоль побережья Черного моря, села Варваровка и Сукко. Здесь свои проекты реализует Управляющая компания «Перспектива».

В собственности и управлении компании земельный актив свыше 1,3 тыс. га земель населенных пунктов, сельскохозяйственного и рекреационного назначения. В портфеле УК «Перспектива» — успешно реализованные проекты в области курортно-рекреационной, жилой и коммерческой недвижимости, агропроизводства, а также социальные и инфраструктурные объекты.

Проекты компании отличает выгодное географическое положение. Земли, коттеджные поселки и зоны жилой застройки расположены на черноморском побережье рядом с заповедником «Утриш» и долиной Сукко, недалеко от Абрау-Дюрсо, в районе с особым микроклиматом. Природный потенциал экологически чистого региона обеспечивает устойчивые конкурентные преимущества. В 2020 году спрос на земельные участки компании существенно возрос.

Земли, коттеджные поселки и зоны жилой застройки расположены на черноморском побережье рядом с заповедником «Утриш» и долиной Сукко, недалеко от Абрау-Дюрсо, в районе с особым микроклиматом

— На мой взгляд, влияние на покупательский спрос оказала пандемия,— считает руководитель отдела продаж земельных активов УК «Перспектива» Екатерина Алейникова. — Рост количества сделок за 9 месяцев 2020 года, по сравнению с аналогичным периодом 2019 года, составил 31%. Причем, если раньше большую часть сделок мы оформляли в рассрочку, то сейчас преобладает стопроцентная оплата. Это говорит о том, что люди стремятся вложить деньги, а земля у моря — актив, который никогда не обесценится. Отдельный сегмент покупателей — частные застройщики, которые приобретают сразу по 20–30 участков для дальнейшей перепродажи с подрядом или уже готовыми коттеджами.

УК «Перспектива» — надежный застройщик и партнер. Компания реализует девелоперские проекты полного цикла: от бизнес-идеи, проекта и привлечения финансирования до ввода в эксплуатацию, организации продаж и управления действующими объектами. Собственная ресурсоснабжающая организация позволяет компании не зависеть от проблем городской инженерной инфраструктуры.

«Что принес 2020 год, так это глобальную переоценку ценностей: многие вещи, кажущиеся простыми и доступными, в одночасье перестали таковыми быть. Сегодня наш покупатель понимает, что выгоднее и безопаснее иметь квартиру у моря в своей стране, чем гадать, что в следующий раз помешает поездке за границу — санкции, пандемия или колебания валют. И даже если эта поездка состоится, своя квартира у моря простаивать не будет — ее всегда можно сдать в туристический сезон или межсезонье. Объем предложения на рынке курортной недвижимости с каждым годом будет сокращаться, а значит, и выбор ликвидных квартир. Во-первых, скажется дефицит земли под застройку, во-вторых, к этому приведет политика властей Краснодарского края, которые отдают предпочтение проектам комплексного освоения территории»,— говорит коммерческий директор УК «Перспектива» Анна Гончарова.

Где купится, там и окупится

Аналитики уверяют, что зарубежная недвижимость сейчас имеет очень низкую доходность — 3–4% годовых в валюте. «Не исключено, что рублевая инфляция будет обгонять валютный доход владельца. Кроме того, высоки расходы на специалистов по налогам и юриспруденции, которые требуются для оформления инвестиционных сделок за рубежом. Наконец, обесценивание рубля практически закрывает доступ на европейский рынок жилья»,— говорит гендиректор консалтинговой компании «Советникъ» Максим Орешин.

«У такой недвижимости порог входа очень высокий, а сейчас в связи с ростом курса в валюте у населения стало меньше денег. Кроме того, подумайте вот о чем. Российская Федерация — огромная страна. А прибрежных городов в ней не так много. Несмотря на аккуратных уборщиц и пирамиды Египта, всегда будут те, кто предпочитает отдыхать на родине. Всегда будут те, кто хочет жить на берегу моря и не желает изучать иностранный язык и вникать в нюансы законов других стран. Поэтому всегда будет спрос на недвижимость Анапы, Сочи и Севастополя. Иногда он будет чуть падать, иногда повышаться. В любом случае вы можете быть уверены: вложения сохранятся. Ваш домик на берегу моря не сделает из вас долларового миллионера, но как минимум вы спасете накопления от инфляции. Как максимум у вас появится хороший источник пассивного дохода»,— считает господин Орешин.

Кроме того, эксперты отмечают постоянное улучшение инфраструктуры в курортных городах. «Мы говорим и о дорогах, и о больницах, и о заведениях для отдыха. Пока еще далеко до курортов уровня Лазурного берега. Но для инвесторов такая ситуация более выгодная. Земельный участок, приобретенный сегодня, в течение пяти-десяти лет обрастет торговыми центрами, ресторанами и спортивными площадками. Его стоимость существенно (возможно, в несколько раз) возрастет».

Таким примером, в частности, служит курортная резиденция «Анаполис», которая расположена в селе Варваровка на первой береговой линии Черного моря. Жилой комплекс находится рядом с заповедником «Утриш» среди реликтовых можжевеловых лесов. С одной стороны, это уединенный, экологически чистый район, с другой — в центр города, в аэропорт, на вокзал можно добраться в течение получаса.

Проект включает в себя строительство 29 жилых домов, связанных единой архитектурной и инженерной концепцией, пять инфраструктурных объектов, создание рекреационных объектов и элементов благоустройства.

Ближайшие населенные пункты — села Варваровка и Сукко. Здесь есть детские сады, школы, медицинские учреждения, магазины, кафе.

На территории жилого комплекса есть все, что необходимо для жизни и отдыха: детские и спортивные площадки, два открытых бассейна, один из которых включает и чашу для купания детей, площадки для выгула собак.

Застройщик ООО «Новый Лазурит». С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте Anapolisd.om.ru. Реклама

Жил бы в Сочи

СК «Неометрия» предлагает уникальные по своему комфорту и безопасности жилые комплексы в главном курорте страны

Все больше людей год от года стремятся уехать из шумных мегаполисов поближе к морю, теплу и размеренному темпу жизни. Не секрет, что Сочи сегодня является одним из самых востребованных городов для проживания на российском побережье. С одной стороны – теплое море, с другой – красивые горы. Добавьте к этому практически круглогодичное лето и обилие зелени, что создает уникальные условия для жизни, укрепления здоровья и хорошего настроения. В олимпийской столице есть два уникальных жилых комплекса, которые соответствуют всем представлениям о современной, комфортной и безопасной жизни на Черноморском побережье. Это ЖК «Фрукты», признанный лучшим жилым комплексом Сочи 2019 года, и утопающий в зелени ЖК «Флора». О них подробнее в нашем материале.

Фруктовая жизнь

Все знают, что самые лучшие пляжи Сочи находятся в Адлере. В самой популярной его части – поселке Сириус в Имеретинской низменности – и находится ЖК «Фрукты» от СК «Неометрия». В нем есть все, что нужно для комфортной жизни всей семьей. По периметру территории предусмотрен паркинг, а для игр и отдыха – современные спортивные и игровые площадки с комфортными скамейками в окружении зелени.

Кроме того, возле каждого подъезда высажены фруктовые деревья в соответствии с названием корпуса: «Виноградный», «Гранатовый», «Персиковый», «Сливовый», «Яблочный», «Абрикосовый», «Апельсиновый», «Лимонный» и «Черничный». Жители могут прогуливаться возле дома, наслаждаясь ароматами южных фруктов.

ЖК «Фрукты» – это девять 12-этажных домов. В них находятся 1-, 2-х и 3-х комнатные квартиры площадью с удобной планировкой от 31-го до 97-ми кв. м. В каждом подъезде есть по два высокоскоростных лифта, а также помещение для хранения колясок и велосипедов, так что можно не беспокоиться, оставляя своего «железного коня» под магнитным замком.

СК «Неометрия» подумала обо всех мелочах, чтобы жителям жилого комплекса проживалось там максимально удобно. Так, например, можно спокойно отпустить своих детей играть на площадку и не беспокоиться об их безопасности, ведь двор закрыт от посторонних.

В непосредственной близости от «Фруктов» находятся: Олимпийский парк, образовательный центр «Сириус», природный орнитологический парк, трасса «Формулы-1», парк развлечений и многое другое.

Добавим к этому развитую инфраструктуру. Для детишек здесь есть детские сады и школы, для мам и пап – магазины и рынки, салоны красоты и фитнес-центры, кафе и рестораны. Всего несколько минут, и вы на железнодорожном вокзале, еще несколько минут – и вы в аэропорту.

Очень интересные планировки квартир сделают вашу жизнь разнообразнее, а шикарные виды из окон будут вдохновлять вас, ведь с одной стороны открывается вид на Пицунду с ее уникальными соснами, с другой – убаюкивающее Черное море, с третьей – величавые Кавказские горы. Вам не нужно беспокоиться по поводу сроков сдачи ЖК «Фрукты», поскольку СК «Неометрия» работает по 214-му Федеральному закону, а это означает, в первую очередь, надежность. Дома будут сданы уже во втором квартале 2022 года.

Поэтому, если вам наскучила жизнь в шумном и пыльном мегаполисе, и вы стремитесь к гармонии с местом обитания, то ЖК «Фрукты» – это лучшее, что вам могут предложить в самом популярном районе курортной столицы.

Утопающий в зелени

Флора – это древнеримская богиня цветов и весны. Не случайно жилой комплекс в сочинском микрорайоне Кудепста от СК «Неометрия» носит точно такое же название, поскольку находится в окружении зелени.

ЖК «Флора» идеально подойдет для проживания всей семьи. В микрорайоне есть все, что нужно для комфортной жизни: школа, детский садик, поликлиника, кафе, рестораны, салоны красоты.

Несмотря на то, что многие сочинские микрорайоны имеют перепады высот, ЖК «Флора» находится на равнинной части Кудепсты. В жилой комплекс входят семь домов, парковка, детские и спортивные площадки, а также выход на набережную. Путь до моря пешком занимает чуть больше 20 минут. Там есть пляж, который очень любят отдыхающие: он широкий и не имеет большой загруженности, вы можете в любой теплый день без каких-либо усилий найти себе хорошее местечко на берегу Черного моря.

У жилого комплекса «Флора» – своя набережная вдоль реки. От воды исходит свежесть и прохлада в жаркие летние дни. По набережной можно вечером прогуляться перед сном, а с утра позаниматься спортом, побегать, покататься на велосипеде.

ЖК «Флора» идеально впишется в необходимую для жизни инфраструктуру. Помимо набережной, там появятся школа на 2 тысячи мест, детский садик на 500 мест, фитнес-центр и другие блага цивилизации.

Первые литеры «Флоры» (шестая и седьмая литера) сдадут уже в третьем квартале 2023 года. Самая последняя очередь, которая сдается (корпус номер один и парковка) – второй квартал 2024 года. То есть весь жилой комплекс сдадут всего через четыре года.

В жилом комплексе есть большой выбор квартир с интересными планировками на любой вкус. Стоимость жилья там очень выгодная на старте, поэтому самый лучший и практичный вариант приобретать квартиры в «Флоре» именно сейчас.

Еще один важный момент – это система видеонаблюдения в ЖК «Флора». Она позволяет родителям, находясь в своей квартире, через планшет или ноутбук наблюдать за своим ребенком, гуляющим на детской площадке или идущим в магазин, и не беспокоиться о его безопасности. Это немаловажный момент для заботливых родителей. Кроме того, такая система видеонаблюдения дает преимущество найти быстрее парковочное место, что очень удобно и экономит время. Теперь вам не нужно будет хранить велосипеды и коляски у себя в квартире, потому что на первом этаже каждого подъезда предусмотрены колясочные, куда можно попасть только по магнитному ключу.

При этом в комплексе предусмотрены увеличенные окна. Когда вы подходите к окну, подоконник находится на уровне его колен. Высота окна составляет 1,8 м. А чем выше окно, тем больше солнца, лучше настроение жильцов, а также экономия на электроэнергии.

Из окон ЖК «Флора» открываются замечательные виды на горы, на набережную и на реку. Желающим жить в самом главном курортном городе России варианты покупки квартир в ЖК «Фрукты» и ЖК «Флора» на сегодняшний день являются одними из самых лучших. Это потому что надежный и ответственный застройщик СК «Неометрия» строит дома по ФЗ-214. А море, горы и качество самой недвижимости – говорят сами за себя...

Неометрия
строительная компания

Строительная компания «Неометрия» построила более 400 тыс. кв. м жилья – 10 тыс. семей стали новоселами в жилых комплексах. Застройщик успешно работает на строительном рынке Южного федерального округа уже десять лет. Сданы 14 объектов жилой и коммерческой недвижимости в Краснодаре, Геленджике, Новороссийске и Ростове-на-Дону. Все объекты «Неометрии» отличаются высоким качеством строительства, удобным расположением и сдаются в срок.

Обеспечивается полное юридическое сопровождение сделок. Жилые комплексы СК «Неометрия» аккредитованы в 22 банках-партнерах: Сбербанк (ПАО), Банк ВТБ (ПАО), Банк ГПБ (АО) и др. Компания является членом Потребительского общества взаимного страхования гражданской ответственности застройщиков и входит в ТОП-200 крупнейших застройщиков России, а также в ТОП-15 застройщиков Краснодара и десятку застройщиков Ростова-на-Дону и в ТОП-3 – в городе Сочи.

«Фрукты». Застройщик ООО «СЗ ЮГСТРОЙРЕГИОН». «Флора» Застройщик ООО «СЗ РАФСТРОЙ». Проектная декларация на сайте наш.дом.рф. Застройщики входят в группу компании СК «Неометрия». Реклама

СПОРТ НЕ ВЫШЕЛ ИЗ КАРАНТИНА

ПОСЛЕ СНЯТИЯ ОГРАНИЧЕНИЙ В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ НЕ СМОГЛИ ОТКРЫТЬСЯ 20% ФИТНЕС-КЛУБОВ.

ЕЛЕНА РЫЖКОВА

Заполняемость фитнес-клубов в Краснодарском крае по сравнению с аналогичным периодом прошлого года составляет 60–70%. По данным Ассоциации операторов фитнес-индустрии (АОФИ), примерно такие же показатели в среднем и в других регионах, однако в Краснодарском крае ощутимо большее падение продаж.

«До пандемии в краевой столице был один из самых высоких уровней проникновения фитнеса в стране — 9%. То есть 9% горожан занимались фитнесом регулярно. Это данные аналитики за 2019 год. Для сравнения — в России в целом эта цифра составляет 3%. Фитнес-индустрия пяти крупнейших городов региона — Краснодара, Сочи, Анапы, Геленджика и Новороссийска — приносил в бюджет 187,2 млн руб. только в виде налога на доход. Эти цифры сильно изменятся в связи с карантинными закрытиями и логикой принятия решения по открытию индустрии в крае»,— говорит глава представительства АОФИ в Краснодарском крае Марина Мандзюк.

Она отметила, что сейчас падение выручки составляет 20–30% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Это связано главным образом с отсрочкой продлений и падением спроса. Большинство фитнес-клубов добавили к абонементам своих посетителей дни карантина, поэтому продления отложены на этот срок.

По словам участников рынка, в настоящее время наблюдается изменение потребительского поведения — кто-то боится посещать публичные места, кто-то верит слухам о второй волне и откладывает покупку клубной карты. В первую очередь удар пришелся на моно-студии, где сама бизнес-модель подразумевала групповые тренировки. Но и для мультифитнеса такие ограничения не проходят бесследно. «Потребители покупали абонементы с полноценным спектром услуг. Учитывая существующие в регионе ограничения, сейчас люди либо приостанавливают действие клубных карт (фитнес-клубы идут на этот шаг в ущерб бизнесу, поскольку второй вариант еще хуже), либо и вовсе возвращают деньги за неиспользованный срок. И тот, и другой сценарий ощутимо бьет по индустрии и не дает выйти из кризиса. В первом случае мы не получаем запланированного дохода, так как откладываются продления, а второй сценарий с возвратами можно не комментировать»,— говорит Марина Мандзюк.

ОТКРЫЛИСЬ НЕ ВСЕ 20% фитнес-клубов в Краснодарском крае вообще не смогли открыться после карантина. Марина Мандзюк отмечает, что этот показатель может вырасти в октябре 2020 и в марте — апреле 2021, когда участникам рынка придется выплачивать зарплату сотрудникам, отдавать кредиты, а также когда закончится отсрочка по оплате налогов и страховых взносов.

Фитнес попал в перечень наиболее пострадавших отраслей, однако помощью удалось воспользоваться не всем, говорят представители индустрии. К тому же подходит время платить по счетам — не было амнистии по налогам и взносам, была только отсрочка платежей. Теперь, когда отсрочка заканчивается, возрастает нагрузка на и без того «недобравшие» бюджеты компаний: падение продаж по сравнению с аналогичным периодом прошлого года — более 20%, что может привести к волне банкротств и закрытий. Следует отметить, что это не касается премиального сегмента.

Помочь региональному фитнесу, помимо открытия по федеральным нормам, могло бы признание ситуации форс-мажором, говорят представители индустрии, отмечая, что у многих компаний продолжаются сложные переговоры по снижению или аннуляции аренды на период карантина, а также снижение УСН до 1% на время выхода из кризиса по примеру других регионов. И, конечно, стимулирование спроса: «Мы видим необходимость и перспективу в расширении аудитории. А именно — в коллаборации с медициной»,— говорит глава регионального представительства АОФИ. Представители индустрии направили письма в краевой Минздрав с предложением разработать программу по медицинской и немедицинской реабилитации пациентов, перенесших COVID. Их нужно возвращать к нормальному качеству жизни, физической активности, но делать это правильно. «Фитнес обратился за помощью к медикам, и мы очень надеемся на их ответ. Мы готовы предоставлять льготные условия для таких людей, но пока ответа из Минздрава не последовало. Это было бы полезно и в плане снижения нагрузки на систему здравоохранения: вчерашние пациенты уходят в никуда из медучреждений и, если им не помогать, рано или поздно возвращаются в больницы»,— говорит фитнес-тренер Анна Довгаль.

«Такая инициатива бизнеса действительно выглядит логичной, и, может, пандемия — самое время для коллабораций и объединения разных отраслей в борьбе за здоровое население. Здесь как нельзя кстати вспоминаются национальные цели — вовлечение 70% населения в ЗОЖ и спорт до 2030 года. Кажется, целая индустрия — готовый инструмент для их реализации. Если, конечно, переживет кризис»,— отмечает госпожа Мандзюк. Ее слова подтверждает генеральный директор Краснодарской сети «Оранж-фитнес» Сергей Баранов. «Роспотребнадзор и власти сейчас транслируют такой посыл, что мы какие-то прокаженные, что у нас рассадник. Но ведь люди ездят в общественном транспорте, они ходят на работу, на рынки. Почему ресторанам разрешили работать, а нам нет? Занятия спортом — это как раз то, что поможет укрепить иммунитет и снизить риск заболевания»,— говорит Сергей Баранов.

БОЛЬШЕ ТРЕХ НЕ СОБИРАТЬСЯ В настоящее время фитнес-клубы региона открыты в «усеченном» формате — без групповых тренировок, точек питания и детских занятий. Таково решение регионального Роспотребнадзора, на откуп которого отданы решения по снятию ограничений. При этом существуют методические рекомендации федерального профильного ведомства, где открытие фитнес-центра возможно лишь с соблюдением норм по загрузке из расчета один посетитель на четыре кв. м. площади.

Групповые тренировки — важнейшая составляющая спектра услуг. Потребители не готовы к «урезанному», формату и многие просят вернуть деньги, говорят руководители фитнес-клубов. «В нашей сети из-за запрета на групповые тренировки мы не добираем 40–45% валовой выручки. Многие покупали клубные карты именно для того, чтобы заниматься в группах»,— отмечает Сергей Баранов. «Совокупность этих факторов не позволяет фитнес-индустрии выйти из кризиса так быстро, как нам хотелось бы. Боюсь, полностью восстановиться мы сможем только к концу 2021 года, если не будет повторных форс-мажоров, хоть их так и не называют. Именно поэтому мы направили перечень наиболее острых вопросов заместителю губернатора с просьбой включиться в их решение. Также краевое Министерство спорта поддержало нашу инициативу о создании рабочей группы по фитнесу при ведомстве»,— сказала Марина Мандзюк.

«Во избежание такого пессимистичного сценария мы и боремся за полноценное открытие фитнес-клубов. Мы соблюдаем рекомендации Роспотребнадзора и способны их придерживаться и в части безопасности на групповых тренировках — работать с лимитом, который определило ведомство на федеральном уровне»,— говорит Сергей Баранов.

ОНЛАЙН-ФИТНЕС НЕ ПОЙДЕТ В МАССЫ Стоит ли ожидать, что фитнес поселится в телефоне пользователя? Он уже там — недавно на презентации новых продуктов выход тематического приложения анонсировала компания Apple. Однако сами пользователи пока не готовы полностью переходить на виртуальные тренировки — говорят исследования, приведенные на бизнес-форуме Ассоциации операторов фитнес-индустрии. Фитнес в смартфоне рассматривается пользователями как временная вынужденная замена офлайновому формату.

«Фитнес до сих пор остается той сферой деятельности, когда человеку нужен человек. Мы намерены развивать это направление, но делать на него ставку все-таки не имеет смысла. Людям сложно заниматься дома. У кого-то нет места, у кого-то оборудования. Также анализ, который мы провели, показывает, что онлайн-тренировки склонны выбирать молодые девушки, да и то немногие. Мужчинам такой формат вообще не подходит. Не хотят. Наконец, здесь тоже присутствует огромная конкуренция: всего существует более 400 приложений для онлайн-тренировок. Этот формат, безусловно, имеет право на жизнь, но он не заменит занятий офлайн»,— говорит топ-менеджер «Оранж-фитнес».

А вот каких изменений стоит ожидать от классического фитнеса, так это поворота в сторону оздоровительных программ, частичного перехода на «короткие» абонементы и варианты рассрочек, бюджетных форматов абонементов на менее заполненные часы с сегменте «Эконом» и «Бизнес», уверены представители индустрии. ■

ФОТО: ЛЕНА ГОРБАЧЕВА

ДО ПАНДЕМИИ В КРАЕВОЙ СТОЛИЦЕ БЫЛ ОДИН ИЗ САМЫХ ВЫСОКИХ УРОВНЕЙ ПРОНИКНОВЕНИЯ ФИТНЕСА В СТРАНЕ — 9%

КРЕДИТ ВЫРУЛИВАЕТ ИЗ КРИЗИСА

ОТРАСЛЬ АВТОКРЕДИТОВАНИЯ В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ ПОСТЕПЕННО ВОЗВРАЩАЕТСЯ К ПРОШЛОГОДНИМ ПОКАЗАТЕЛЯМ.

ДМИТРИЙ МИХЕЕНКО

На Кубани выдача кредитов на покупку автомобилей в период карантинных мер в связи с пандемией коронавируса снизилась вдвое. Тогда эксперты осторожно предполагали, что закрытие автосалонов и отсутствие у автодилеров опыта продажи машин дистанционно может и вовсе погубить отрасль. Однако снятие ограничений не только постепенно возвращает автокредитование на Кубани к докризисным показателям, но и дало толчок к развитию онлайн-продаж.

ФОТО: ОЛЕГ ХАРСЕЕВ

В ИЮЛЕ НА КУБАНИ БАНКАМИ БЫЛО ВЫДАНО 3 144 АВТОКРЕДИТА

ЭФФЕКТ ОТЛОЖЕННОГО СПРОСА

Отрасль автокредитования (подержанные и новые автомобили) в Краснодарском крае возвращается к докризисным показателям после сокрушительного краха во втором квартале текущего года. По данным Национального бюро кредитных историй (НБКИ), в июле на Кубани банками было выдано 3144 автокредита. Снижение по сравнению с июлем 2019 года составило всего 0,8%. При этом по России в целом июль 2020 года на 7,7% превысил показатели июля прошлого года (в Свердловской области рост составил 24,1%).

Такое отставание легко объяснить катастрофическим падением выдачи автокредитов на Кубани во втором квартале этого года, когда падение год к году составляло 49,4% (в Москве — 56,4%). «Пандемия коронавируса и последовавшие ограничительные меры самым негативным образом сказались на работе автодилеров, что, в свою очередь, не могло не повлиять и на автокредитование. И объем покупок новых автомобилей, и объем выданных автокредитов во втором квартале упали более чем на 40%. Однако с июня ситуация стала улучшаться. В первую очередь потому, что в первый летний месяц была разрешена работа автодилеров в крупных городах страны. Во-вторых, были улучшены условия госпрограмм „Первый /Семейный автомобиль", которые оказывают серьезную поддержку как самому авторынку, так и автокредитованию»,— отмечает исполнительный директор аналитического агентства «АВТОСТАТ» Сергей Удалов.

В НБКИ констатируют, что после «провала» в апреле — мае 2020 года выдача автокредитов в июне — июле вернулась на прежний уровень. Генеральный директор бюро Александр Викулин констатирует, что после снятия карантинных ограничений граждане направились в автосалоны и начали активно реализовывать отложенный на несколько месяцев спрос. «Помимо прочего, росту выдачи автокредитов также способствует активная реализация государственных программ льготного автокредитования, оказывающих серьезную поддержку отечественному автопрому»,— констатирует эксперт.

ДЕРЖИТЕ ДИСТАНЦИЮ

Сегмент автокредитования в период карантинных ограничений пострадал значительно сильнее потребительского кредитования, микрофинансов или ипотечного кредитования. Эксперты связывают это с тем, что именно на рынке авто слабее всего развиты дистанционные каналы продаж. Таким образом, по мнению экспертов НБКИ, традиционное офлайн-кредитование в автосалонах в апреле — мае фактически остановилось.

Однако после снятия карантинных мероприятий отношение покупателей авто к дистанционным продажам серьезно поменялось. По словам директора по развитию розничного бизнеса РГС Банка Марины Дембицкой, пандемия коронавируса дала мощный стимул для развития онлайн-сервисов и внесла коррективы в процессы продаж автомобилей. «Если до начала коронакризиса автопроизводители нередко заявляли о неудачном опыте продаж автомобилей через интернет, то сегодня уже 14% автовладельцев готовы перейти в онлайн. И мы уверены, что в ближайшем будущем интернет-продажи машин будут активно развиваться»,— говорит эксперт.

Госпожа Дембицкая полагает, что, в первую очередь, это позволит автодилерам значительно сократить инвестиции в открытие салонов и получить доступ к новым регионам и небольшим городам. Во-вторых, россияне тяготеют к новаторским вещам, диджитализации, бесконтактным платежам и использованию мобильных приложений и маркетплейсов. «Процесс дистанционных продаж автомобилей активно поддерживается и банками, и страховыми компаниями, поэтому есть все шансы, что доля таких продаж будет только увеличиваться»,— резюмирует банкир.

ПРОСРОЧКА РАЗМЕРУ НЕ ПОМЕХА

Тем не менее Краснодарский край на сегодняшний день входит в пятерку регионов с самым высоким средним размером кредитов на покупку авто. Он составляет 897 тыс. руб. и вырос по сравнению с аналогичным периодом прошлого года на 1,5% (в Москве данный показатель — 1,2 млн руб.). При этом растет и просроченная задолженность по данному сегменту кредитования. По информации НБКИ, в июле 2020 года Кубань стала антилидером топ-30 регионов по показателю доли автокредитов с просроченной задолженностью свыше 30 дней — 12,4% (рост к январю 2020 года — 1,7 процентных пункта). Для сравнения: в Москве и Санкт-Петербурге просрочка по кредитам данного сегмента составляет по 7% (рост к январю — 1,8 и 1,9 п. п. соответственно).

«В целом, банки контролируют ситуацию с кредитными рисками своих клиентов в автокредитовании. Доля автокредитов с просрочкой остается на вполне приемлемом уровне, значительно более низком, чем в необеспеченном кредитовании. Как правило, автокредиты предоставляются гражданам с достаточно высоким значением персонального кредитного рейтинга. Вместе с тем некоторый рост доли автокредитов с просрочкой, отмеченный в 2020 году, во многом объясняется экономическими последствиями пандемии коронавируса. В этом смысле весьма полезными и своевременными оказались мероприятия государства по реструктуризации кредитов граждан, которые смогли затормозить процесс роста доли автокредитов с просроченной задолженностью»,— прокомментировал Александр Викулин.

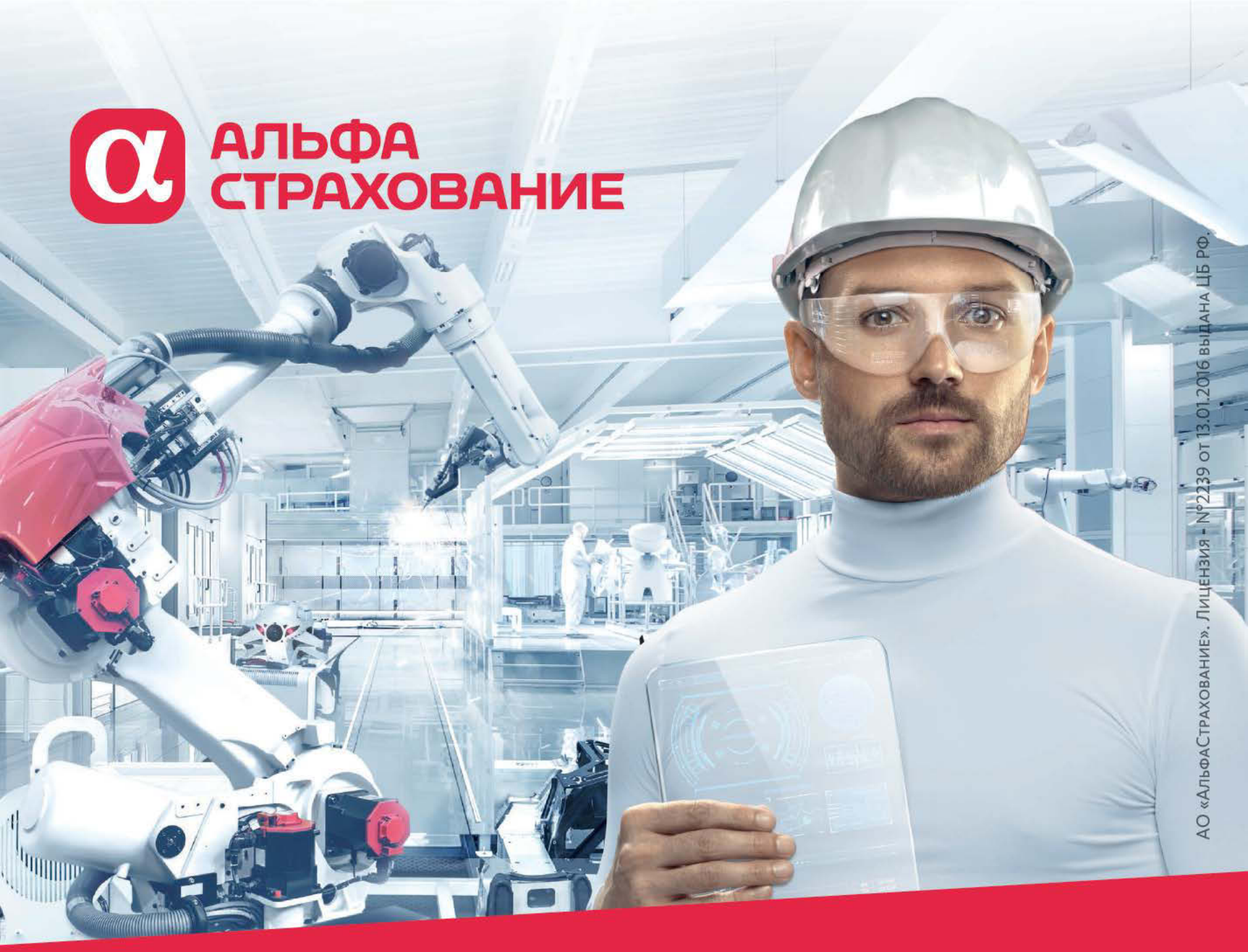
Ведущий аналитик «Открытие Брокер» по глобальным исследованиям Андрей Кочетков отмечает, что Краснодарский край, с одной стороны, входит в число ключевых сельскохозяйственных регионов, но, с другой, также сильно зависит от туристической отрасли. «Провал объемов автокредитования во многом связан с ожиданиями населения по занятости в туристической индустрии в текущем году. Соответственно, ожидания относительно снижения доходов не позволяют планировать кредитную активность. Восстановление данного сегмента рынка к прежним показателям произойдет в том случае, если проблема COVID-19 больше не будет оказывать влияния на экономическом уровне»,— говорит аналитик.

ЕСЛИ НЕ БУДЕТ КОВИДА

Резюмируя вышесказанное, ведущий эксперт УК «Финам Менеджмент» Дмитрий Баранов констатирует, что причин обвала рынка автокредитования в этом году в Краснодарском крае, как и в других регионах страны, может быть как минимум пять. «Во-первых, из-за пандемии коронавируса и борьбы с ним доходы населения значительно уменьшились, а часть граждан их и вовсе лишились, так как потеряли работу. Соответственно, люди не брали кредиты, так как им нечем их было оплачивать. Во-вторых, из-за ситуации с коронавирусом многие просто отложили приобретение автомобиля до лучших времен, на повестке дня стояли более насущные вопросы, и деньги населению требовались для этого, поэтому кредиты для покупки автомобилей не пользовались спросом. Этот тезис подтверждается серьезным ростом покупки авто в кредит после снятия ограничений. В-третьих, не стоит забывать, что достаточно долго действовали карантинные меры в стране, и компании, торгующие автомобилями, временно не работали, что также привело к сокращению количества автокредитов»,— рассуждает эксперт.

По его словам, не исключено, что могли измениться условия выдачи и стоимость заемных средств, что также могло привести к сокращению количества кредитов на покупку автомобилей. А какие-то банки могли вообще отказаться от выдачи таких кредитов и начали предлагать другие продукты. Наконец, отмечает Дмитрий Баранов, на это могло повлиять и изменение покупательских предпочтений в отношении автомобиля: от полного отказа от него по экологическим соображениям до развития прочих форм владения и эксплуатации автомобилем, включая каршеринг, лизинг и коллективное владение.

«Автомобильному рынку может потребоваться много времени, чтобы восстановиться после пандемии коронавируса, тем более что все чаще говорят о „второй волне" заболевания, повторном введении карантина и временной приостановке деятельности во многих отраслях. Это относится и к выдаче кредитов на приобретение автомобилей. Возвращение к докризисным объемам автокредитования на Кубани, в первую очередь, будет зависеть от платежеспособности населения. Вероятно, что вернуться к прежним объемам выдачи кредитов на приобретение автомобиля в крае смогут весной-летом будущего года»,— констатировал Дмитрий Баранов. ■



Надежный помощник в управлении рисками Компании

- Широкое страховое покрытие
- Индивидуальные условия
- Комплексные страховые программы

8-800-333-0-999

www.alfastrah.ru

Реклама

ПРОМЗОНЫ ОТДЫХА

2020 ГОД ЗАПОМНИТСЯ КАК ОДИН ИЗ САМЫХ НЕПРОСТЫХ ПЕРИОДОВ В ЖИЗНИ РОССИЙСКОГО БИЗНЕСА. ИНВЕСТОРАМ ПРИХОДИЛОСЬ ОПЕРАТИВНО ДЕЙСТВОВАТЬ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ КОРОНАВИРУСНОЙ ИНФЕКЦИИ И ВЫЗВАННОГО ЕЮ ЭКОНОМИЧЕСКОГО КРИЗИСА. КАКОЕ ВЛИЯНИЕ ОКАЗАЛ COVID-19 НА ОТЕЧЕСТВЕННЫЕ ОСОБЫЕ ЭКОНОМИЧЕСКИЕ ЗОНЫ, ИНДУСТРИАЛЬНЫЕ ПАРКИ И ТЕРРИТОРИИ ОСОБОГО РАЗВИТИЯ. ТАТЬЯНА ЕРЕМИНА

НЕ СНИЖАЯ ТЕМПОВ У российских особых экономических зон (ОЭЗ) в текущем году важная дата. 15 лет назад был принят федеральный закон, который позволил резидентам получать особые льготы по налогу на прибыль, земельному налогу, налогу на имущество, страховым взносам, а также освобождал их от уплаты таможенных пошлин и НДС на иностранные товары. Однако помимо преференций резиденты ОЭЗ имеют и обязанности — к примеру, им надо достигать определенного объема и темпа инвестиций, создавать конкретные рабочие места и повышать качество производимой в РФ продукции по стратегическим для страны направлениям. Такой входной порог отпугивает многие компании.

Сейчас в РФ насчитывается 33 особые экономические зоны, где зарегистрировано 817 резидентов (включая 144 компании с участием иностранного капитала), создавших более 40 тыс. квалифицированных рабочих мест. По данным Минэкономразвития, за эти годы общий объем заявленных инвестиций составил более 1 трлн руб. Объем выручки резидентов достиг 967,22 млрд руб., резидентами уплачено 52,8 млрд руб. налогов во все бюджеты, 56 млрд руб. таможенных платежей и 26,35 млрд руб. страховых взносов. 70% резидентов ОЭЗ — предприятия малого и среднего бизнеса.

При этом, несмотря на пандемию COVID-19, в российских особых экономических зонах с начала года созданы три новые площадки с заявленным объемом инвестиций более 35 млрд руб. Работавшие на территории резиденты продолжали свою деятельность: строили производственные площадки, вели переговоры с инвесторами в дистанционном режиме, проводили онлайн-экскурсии.

Особая экономическая зона «Санкт-Петербург» входит в пятерку наиболее развитых российских ОЭЗ. Резиденты ОЭЗ «Санкт-Петербург» по итогам первой половины 2020 года инвестировали в свои проекты 4,3 млрд руб., из которых 2,2 млрд руб.— во втором квартале, на который пришелся основной удар пандемии. Совокупный объем выручки резидентов с начала года достиг 20,2 млрд руб., что на 40% выше аналогичного показателя первого полугодия 2019-го (14,4 млрд руб.). Общий объем налоговых отчислений резидентов составил 3,7 млрд руб., что на 93% больше, чем за первые шесть месяцев 2019 года (1,9 млрд руб.).

Всего с начала работы ОЭЗ в 2006 году резиденты зоны инвестировали 54,3 млрд руб., создав при этом около 4,8 тыс. рабочих мест. Объем выручки компаний-резидентов за весь период работы ОЭЗ достиг 119,2 млрд руб. За это время компании уплатили 20,4 млрд руб. налогов в бюджеты всех уровней.

«Мы как управляющая компания за этот период смогли максимально собраться и успешно преодолеть трудности, связанные с пандемией,— рассказывает гендиректор ОЭЗ «Санкт-Петербург» Тамара Рондалева.— В компании реализованы проекты цифровизации и автоматизации, которые помогли не только минимизировать контакты людей, но и сократить затраты. Наши резиденты не отказались от своих инвестпланов в ОЭЗ (за исключением двух компаний, изменивших сроки реализации проектов). Более того, некоторые усилили свои позиции, диверсифицировав производства и приступив к выпуску наиболее востребованной рынком продукции».

ФОТО: СЕРГЕЙ МИСЕНЕВ

К НАЧАЛУ 2020 ГОДА В РОССИИ НАСЧИТЫВАЛОСЬ 269 ИНДУСТРИАЛЬНЫХ ПАРКОВ

По словам Тамары Рондалевой, ОЭЗ двигается по намеченным планам: «Намерены приступить к строительству нового инновационного центра, присоединить третью площадку и качественно улучшить оказываемые резидентам услуги. Кроме того, мы ведем переговоры с несколькими крупными потенциальными инвесторами и рассчитываем в ближайшее время присоединить их к числу резидентов ОЭЗ. Успешный опыт развития таких якорных резидентов, как Biocad, «Вертекс», «Новартис Нева», «Фармасинтез-Норд», обращает на нас внимание многих современных компаний».

ТЕРРИТОРИИ РАЗВИВАЮТСЯ В России действуют 111 территорий опережающего социально-экономического развития (ТОР), из них 87 ТОР расположены в моногородах, включая закрытые. Такое распределение не случайно: именно в моногородах требуется привлекать новые инвестиционные проекты, а значит, и снижать зависимость экономики от градообразующих предприятий. Такие территории создаются и на Дальнем Востоке примерно с теми же целями.

Главное отличие ТОР от иных зон с преференциями: они создаются под крупных инвесторов, с которыми уже заключены соглашения — что они откроют на территории, сколько вложат средств и создадут рабочих мест. ТОР создается на 70 лет, и после окончания этого периода он может быть продлен. Заявку на создание территории опережающего развития может подать любой регион России, тогда как в случае с другими льготными режимами это федеральная прерогатива.

Для резидентов ТОР действуют существенные льготы: налог на прибыль от 0% до 5%, нулевой налог на имущество в первые пять лет, возможность в ускоренном и льготном порядке привозить для работы в Россию иностранных специалистов без специального разрешения и квот, пониженные страховые взносы.

По данным Минэкономразвития, на конец первого квартала 2020 года резидентами ТОР в моногородах привлечено 69,6 млрд руб. инвестиций и создано 27,3 тыс. новых рабочих мест. Всего же сейчас на таких территориях располагается 701 резидент, что на 20% больше, чем в 2019 году.

«Несмотря на текущую ситуацию и связанные с пандемией ограничения, мы видим, что такой инструмент, как ТОР, остается интересным для инвесторов: с начала года Минэкономразвития зарегистрировало более 100 новых резидентов»,— заявил заместитель министра экономического развития Сергей Галкин.

В частности, компания «Кедр» с проектом создания производства продукции из кедрового ореха стала первым резидентом ТОР в пострадавшем от паводка городе Тулуне Иркутской области. А в ТОСЭР «Благовещенск» в Башкирии появилось сразу два новых резидента: швейное предприятие и предприятие по производству шумозащитных экранов, мостовых железных балок и других дорожных конструкций. Их общий объем инвестиций — 153,5 млн руб.

Однако эксперты полагают, что, хотя ТОР и ТОСЭР и имеют тенденцию к дальнейшему росту, рынок очень скоро насытится. Такая модель подходит, как правило, только крупным компаниям, поскольку надо покупать землю и строить производство с нуля. Тогда как средний и малый бизнес скорее предпочтет базироваться в индустриальных или технопарках с готовыми помещениями площадью до 3 тыс. кв. м.

ЧАСТНЫЙ СЛУЧАЙ Еще один вид организованной промышленной территории — индустриальный парк, то есть промышленные площадки под управлением единого оператора с комплексом производственных, административных и складских помещений и всей необходимой инфраструктурой, на которой работают несколько независимых предприятий. Для резидентов это выгодно тем, что компании совместно используют дорогостоящую инфраструктуру, а также избавлены от ряда других забот и расходов управляющей компанией, благодаря чему они могут сосредоточиться на производстве.

ГЛАВНОЕ ОТЛИЧИЕ ТОР ОТ ИНЫХ ЗОН С ПРЕФЕРЕНЦИЯМИ: ОНИ СОЗДАЮТСЯ ПОД КРУПНЫХ ИНВЕСТОРОВ, С КОТОРЫМИ УЖЕ ЗАКЛЮЧЕНЫ СОГЛАШЕНИЯ — ЧТО ОНИ ОТКРОЮТ НА ТЕРРИТОРИИ, СКОЛЬКО ВЛОЖАТ СРЕДСТВ И СОЗДАДУТ РАБОЧИХ МЕСТ. ТОР СОЗДАЕТСЯ НА 70 ЛЕТ, И ПОСЛЕ ОКОНЧАНИЯ ЭТОГО ПЕРИОДА ОН МОЖЕТ БЫТЬ ПРОДЛЕН

→

ФОТО: МАРИНА МОЛДАВСКАЯ

ТЕХНОПАРКИ ВЫХОДЯТ НА ПРОЕКТНУЮ МОЩНОСТЬ В СРЕДНЕМ ЗА СЕМЬ—ДЕСЯТЬ ЛЕТ

Как отразится коронакризис на индустриальных парках страны — еще только предстоит узнать. Но обзор «Индустриальные парки России-2020», подготовленный Ассоциацией индустриальных парков (АИП), внушает некоторый оптимизм. В РФ продолжают появляться новые площадки — к началу 2020 года их насчитывалось 269, что на 20% больше, чем годом ранее. При этом активно развиваются частные по форме собственности парки: их уже почти вдвое больше, чем государственных.

«Среди причин продолжающегося роста можно выделить две наиболее важные — это конкуренция за спрос со стороны инвесторов и продолжение государственной поддержки индустриальных парков на федеральном уровне»,— отмечается в исследовании.

Тенденция к росту доли «частников» объясняется наличием довольно жестких критериев для получения субсидий из бюджета, до которых ряд компаний опасается не дотянуть. В таких условиях помощь зачастую оказывается делом рук самих индустриальных парков. В частности, по словам главы АИП Дениса Журавского, ассоциация недавно объявила о разворачивании нового сервиса для инвесторов из России и всего мира — бесплатных экспресс-консультаций по созданию производства в РФ, включая любые вопросы бизнес-планирования, проектирования, строительства и эксплуатации промышленных объектов.

«Ранее ассоциация успешно внедрила подобный сервис по квалифицированному подбору площадки под размещение производства в соответствии с техническими параметрами инвестиционного проекта,— пояснил он.— Десятки производственных фирм уже воспользовались услугой АИП и успешно приступили к инвестиционной фазе. Теперь мы готовы ответить не только на вопрос, «где построить завод», но и на вопрос, «как построить завод»».

Хотя государство пока охватило мерами поддержки около четверти индустриальных парков, эффект все равно заметен: налоговые отчисления от резидентов в среднем вдвое превысили размер субсидий из федерального бюджета. А лучшие примеры площадок, существующих более десяти лет, выплатили 15 руб. налоговых поступлений накопленным итогом на рубль бюджетных затрат. В среднем же на каждый рубль, вложенный в создание индустриальных парков, приходится 8 рублей привлеченных инвестиций, констатируют в АИП.

ИНВЕСТОРЫ БОЛЬШЕ НЕ ВОСПРИНИМАЮТ ПЛОЩАДКИ КАК ПРИМИТИВНУЮ СДАЧУ В АРЕНДУ СВОБОДНЫХ ПЛОЩАДЕЙ И СОПУТСТВУЮЩЕЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ, А СТАРАЮТСЯ ПОДДЕРЖИВАТЬ ИМЕННО БИЗНЕС РЕЗИДЕНТОВ

Что касается географии индустриальных парков, то она неравномерна и в целом отражает диспропорции в промышленном развитии России, отмечается в исследовании. Доля регионов ЦФО продолжает расти преимущественно за счет Московской и Калужской областей, также среди лидеров Липецкая область и Республика Татарстан.

На конец 2019 года индустриальные парки привлекли суммарно 1,254 трлн руб. инвестиций от компаний-резидентов, из которых 40% приходятся на вложения российских компаний. Отечественные и зарубежные инвестиции различаются по характеру создаваемых производств. Если иностранцы более масштабны, технологичны и готовы вложить в среднем 12 млн руб. в создание рабочего места, то россияне представлены средним и малым бизнесом, а стоимость создания рабочего места обычно составляет около 5 млн руб.

Различаются и отраслевые предпочтения. По итогам 2019 года основной объем зарубежных инвестиций пришелся на автомобильные и шинные заводы, локализацию пищевых производств международных компаний и создание мощностей в деревообработке и химическом производстве. Российские компании в первую очередь создают пищевые производства, развивают металлообработку и индустрию строительных материалов. Достаточно большой объем вложений произведен отечественными компаниями в создание фармацевтических производств.

Согласно прогнозам АИП, с точки зрения количества в ближайшие годы произойдет насыщение территории страны парками: «Рост их числа, скорее всего, замедлится после отметки 300 и потом вовсе остановится, когда совокупное количество профессиональных промышленных площадок, включая малые, приблизится к 600. Дальнейшее развитие индустриальных парков будет связано с улучшением их качества, развитием сервисов и расширением площади существующих площадок».

Другая важная тенденция в сфере индустриальных парков — это формирование сервисного подхода к бизнесу. Инвесторы больше не воспринимают площадки как примитивную сдачу в аренду свободных площадей и сопутствующей инфраструктуры, а стараются поддерживать именно бизнес резидентов. В частности, индустриально-парковое сообщество работает над широким спектром цифровых сервисов, созданием отраслевых маркетплейсов, цепочек производственной кооперации, коллективным маркетингом производимой в парках продукции и даже пробует помогать продвижению товаров и услуг на зарубежные рынки.

В СТИЛЕ ТЕХНО Существенные перемены коснулись в 2020 году и российских технопарков. Как и индустриальные парки, это комплекс зданий и сооружений, сосредоточенных на определенном участке земли, предоставляющий резидентам ряд льгот и управляемый одной компанией — частной или государственной. Специализируются технопарки на научно-производственной и инновационной деятельности. С 2018 года в России также законодательно закреплено понятие «промышленный технопарк». Цели подобных площадок — импортозамещение, наращивание объемов несырьевого экспорта высокотехнологичной продукции и диверсификация предприятий оборонно-промышленного комплекса.

Всего в России около 170 технопарков, из которых 63 являются промышленными, где работают более 5 тыс. резидентов. Совокупная выручка компаний на этих площадках за 2018 год составила более 270 млрд руб., при этом 18,3 млрд руб. компании за этот же период вложили в инфраструктуру, а 65,2 млрд руб. отдали в виде налоговых отчислений.

Согласно V ежегодному обзору, составленному Ассоциацией кластеров и технопарков России, в тройку наиболее эффективно функционирующих площадок РФ вошли московский «Техноспарк», «Технопарк-Мордовия» и «Жигулевская долина» (Самарская область).

«Техноспарк» был создан в 2012 году партнерством частных предпринимателей Троицка и ФИОП «Роснано». Все инвестиции в новые компании возвратные. Площадка серийно строит продуктовые и контрактные технологические компании в самых разных сферах — от оптики до геномики — и продает их корпорациям, частным предпринимателям и фондам. За семь лет «Техноспарк» запустил более 120 стартапов, причем скорость их строительства вдвое быстрее среднемировых показателей.

Специализация появившейся в 2013 году «Жигулевской долины» — автомобильная, электротехническая, авиационная и космическая промышленности. Технопарк создавался, чтобы расшевелить экономику Самарской области, и в итоге стал домом более чем для 200 резидентов. Его инфраструктура включает: офисные, лабораторные, производственные помещения, центр технического обеспечения, бизнес-инкубатор, общественно-деловой центр, гостиницу. На территории работают областной нанотехнологический центр и детский технопарк «Кванториум — 63 регион».

Как отметил глава Ассоциации кластеров и технопарков России Андрей Шпиленко, российский рынок технопарков уже близок к насыщению, однако их число продолжает расти примерно на 10–15 площадок в год, в основном за счет частного бизнеса. По его словам, в 2019 году наметилась тенденция к увеличению доли узкоспециализированных технопарков относительно площадок многоотраслевой направленности.

Кроме того, все больше субъектов РФ предоставляют собственные меры поддержки управляющим компаниям и резидентам технопарков. Это связано с положительным влиянием таких площадок на социально-экономическое развитие регионов. На предприятиях создаются новые рабочие места, растет число объектов малого и среднего предпринимательства, становится больше объем налоговых отчислений.

Основная сложность в том, что технопарки долго выходят на проектную мощность — в среднем за семь-десять лет, что вызвано сроками создания соответствующей инфраструктуры. Однако учитывая действующие меры поддержки, в том числе появившиеся в рамках нацпроекта (они позволяют покрыть до 80% расходов), инвесторы смогут выходить на окупаемость уже через четыре-пять лет.

Наиболее перспективной моделью технопарков эксперты считают кооперационную. Это проекты на базе свободных площадей уже действующего крупного промышленного предприятия, а не вуза или НИИ. Особенность такой модели в том, что полученная в технопарках продукция включается в цепочку поставок якорной компании. Таким образом, предприятие с пользой распоряжается избыточными площадями, освобождается от непрофильной деятельности и снижает издержки. А резиденты технопарка получают стабильные долгосрочные заказы со стороны крупного предприятия и доступ к высокотехнологичным площадям, тем самым снижая капитальные и операционные издержки.

Минэкономразвития намерено переформатировать систему поддержки промышленных кластеров. Как сообщил замминистра промышленности и торговли России Алексей Беспрозванных, ведомство предлагает сделать критерием предоставления господдержки организацию производства продукции или компонентной базы для нацпроектов и экспорта. Кроме того, планируется перейти от компенсации затрат предприятий промышленных кластеров к поощрению за достижение результатов. Предприятия, выполняющие ряд критериев вроде прироста объема производства или налоговых отчислений, смогут рассчитывать на включение в перечень и соответствующие преференции: снижение ставки по региональным налогам, целевое предоставление участков, льготы на аренду и так далее.

Еще одно нововведение 2020 года касается промышленных технопарков. Минэкономразвития готово компенсировать регионам затраты на их строительство за счет налоговых и таможенных отчислений резидентов в федеральный бюджет. Как объяснил Алексей Беспрозванных, частному инвестору потребуется построить парк и привлечь туда резидентов, а регион либо компенсирует часть его затрат, либо сам строит часть внешней инфраструктуры вроде подъездных дорог и электроподстанций. После этого субъект РФ может подать заявку в ведомство на компенсацию, получив в итоге не только свои деньги, но и готовый промышленный объект, а значит, новые рабочие места. ■

Ума на весь дом

Как Smart-технологии меняют отношение к покупке недвижимости

Тема «умных городов» (Smart-City) стала одной из центральных на Российском инвестиционном форуме в Сочи 2019-го года. Тогда, скорее, это была просто декларация о намерениях, однако сегодня современные технологии активно внедряются в Краснодаре, Сочи, Новороссийске, Анапе и других городах региона. «Умные» светофоры, способные самостоятельно переключаться в зависимости от интенсивности движения на дороге, экономные светильники, которые сами включаются и выключаются, и регулируют расход электроэнергии. И, конечно, особенно востребованы «умные» решения в коммунальной сфере, где они позволяют добиться действительно впечатляющих цифр по экономии ресурсов.

Такие сервисы можно увидеть в жилых комплексах класса «бизнес» и выше, и они постепенно становятся едва ли не ключевым преимуществом при продаже элитного жилья

IT пришло в девелопмент

Постепенно «умные города» в Краснодарском крае становятся тем, чем и должны быть – не отдельными сервисами, а единой системой, охватывающей все сферы жизни. И, конечно, эти технологии активно осваивают ведущие застройщики края. Ведь житель умного города хочет, чтобы «умным» был и его дом. В первую очередь, конечно, подобные сервисы можно увидеть в жилых комплексах класса «бизнес» и выше, и они постепенно становятся едва ли не ключевым преимуществом при продаже элитного жилья, поэтому девелоперы заинтересованы в постоянном сотрудничестве с основными российскими интеграторами IT-решений.

Дом классом выше

Операторы со своей стороны заинтересованы в том, чтобы реализовывать качественные и разноплановые проекты в сфере умных городов и домов. Они создают линейки продуктов, внедрение которых и позволяет сформировать пространство для жизни, которое и является целью самой концепции Smart City. Например, МТС создала сервисы, позволяющие автоматизировать все управление зданием и контролировать инженерные системы. В нее входит система автоматического выставления счетов за ЖКУ, диспетчеризации системы отопления, лифтов, канализации, видеоаналитика, позволяющая обеспечить безопасность, умные парковки и многое другое. Автоматизация сбора данных со счетчиков, например, сильно экономит время и силы сотрудников управляющих компаний, а также увеличивает собираемость оплаты и сводит к минимуму спорные вопросы. И, в конце концов, это просто удобно для жителей.

Компания автоматизирует сбор данных со счетчиков и выставление счетов. В результате жителям не нужно каждый месяц вручную собирать данные, а управляющая компания экономит время и силы сотрудников, повышает собираемость платежей и минимизирует количество споров с жителями. Датчики на лифтовом оборудовании, контроль протечек и умное освещение позволяют предупредить поломки и сбои в работе систем. Среди других продуктов – рассылка уведомлений о внештатных ситуациях в доме или квартире, видеодомофон, которым можно управлять с приложения на смартфоне, система видеонаблюдения, камеры с функцией распознавания лиц и номеров машин

За время режима самоизоляции стало возможным проводить голосования жильцов в дистанционном формате, через приложение. Это значительно упрощает процедуру, а результат удается получить в несколько раз быстрее. И это уже не говоря об умных системах для квартиры, кардинально повышающих уровень комфорта проживания. Разумеется, наличие подобных систем в жилом пространстве само по себе повышает класс недвижимости и увеличивает ее стоимость в среднем на 15% (по данным Onside), хотя их внедрение обходится для девелоперов относительно недорого.

Есть, из чего выбрать

Руководитель коттеджного поселка «Долина Яблок» Аркадий Матвиенко рассказал, что умная инфраструктура сегодня является важной частью проекта, поскольку для людей становится принципиально важен комфорт, который она способна дать. «Для одного члена семьи в приоритете контроль доступа, а для другого - возможность управлять бытовыми приборами при помощи телефона. Основными приоритетами при выборе жилья являются безопасность, комфорт, здоровый климат и ресурсосбережение. Возможность установки систем видеонаблюдения, моментальной сигнализации, режимов имитации нахождения человека в доме, повышают уверенность при покупке загородного дома», - считает Аркадий Матвиенко.

Наличие подобных систем в жилом пространстве само по себе повышает класс недвижимости и ее стоимость в среднем на 15%, хотя их внедрение обходится для девелоперов относительно недорого

По его словам, IT-сервисы в числе прочего позволяют экономить на содержании и обслуживании дома после сдачи в его эксплуатацию. В частности, для многих людей важна функция удаленного климатического контроля. «Часть клиентов планирует приезжать в дом на выходных, и это может дать серьезную экономию. Например, зимой, в доме выходного дня можно держать комфортную температуру только во время пребывания, а во время отъезда достаточно поддерживать температуру в районе 12-15 градусов. Тоже самое касается и охлаждения дома летом. Приятно приехать в дом где выдержан температурный режим, воздух очищен и увлажнен», - пояснил эксперт.

Клиент готов

Руководитель отдела маркетинга застройщика УК «Юг» Андрей Серенко подтверждает, что наличие элементов умного дома является современным трендом, хотя само это понятие пока еще является довольно расплывчатым. «Сегодня мы оцениваем это как фактор привлечения внимания к нам и нашим объектам. В таком ключе системы умного дома сейчас действительно работают, они позволяют изначально привлечь клиента», - пояснили в компании. Такие элементы означают повышение комфорта жизни и новый уровень сервиса, хотя этот комфорт, безусловно, требует обслуживания.

«Сегодня мы понимаем, что, однозначно, элементы умного дома будут присутствовать на наших объектах. Мы видим, что не за горами время, когда все наши дома, без исключения, станут «умными». И поэтому, в первую очередь стараемся обеспечить всю необходимую ИТ-инфраструктуру для того, чтобы в дальнейшем без проблем можно было обеспечить жильцов необходимыми элементами комфортной жизни. Таким образом наши квартиры уже, по умолчанию, готовы к легкому и быстрому внедрению элементов умного дома», - рассказал Андрей Серенко.

Директор по маркетингу ГК «Дарстрой» Екатерина Иванова считает, что системы «умного дома» являются следующей ступенью в развитии девелопмента. «Уже сейчас Москва, Питер и другие крупные города активно внедряют эти элементы. В регионах процесс идет медленнее, но думаю, что каждый девелопер понимает необходимость данных изменений», - сказала Екатерина Иванова. По ее мнению, для современного покупателя жилья наличие подобных элементов становится все более важным фактором, поскольку существенно повышает качество будущей жилплощади.

Датчики освещения, сопряженные с теневыми шторами, позволяют автоматизировать затенение или раскрытие окон в разное время суток. А «умные» системы полива газонов помогут сэкономить на расходе воды. Иначе говоря, в какой сфере сегодня нет «умных» решений – они существуют на все случаи жизни, и уже давно перестали быть ноу-хау или диковинкой. Сегодня это неотъемлемая часть качественного жилищного проекта, которая одинаково важна как для девелопера, так и для будущих жителей.

«В первую очередь стараемся обеспечить всю необходимую ИТ-инфраструктуру для того, чтобы в дальнейшем без проблем можно было обеспечить жильцов необходимыми элементами комфортной жизни»

Дмитрий Анфиногенов: **«Турпродукт должен быть таким, чтобы его создатель сам хотел им пользоваться»**

Директор по развитию игорной зоны «Красная Поляна» Дмитрий Анфиногенов рассказал о том, как удается развиваться на фоне растущих налогов и запрета рекламы казино, как закрытые границы и визовый режим влияют на туропток и почему необходимо легализовать казино в онлайн-формате

— Какие меры поддержки помогут перезагрузить региональный турбизнес?

— Я думаю, что региональному турбизнесу не нужны какие-то дополнительные стимулы. Конечно, нужно рассматривать каждый регион индивидуально, но если брать в пример наш город, то, по данным аэропорта Сочи, в начале сентября 2020 года был зафиксирован рекордный показатель по количеству прилетевших гостей — почти 47 тыс. человек. Для сравнения отмечу, что во время проведения Зимних Олимпийских игр или Чемпионата мира по футболу максимальный показатель остановился на отметке 38 тыс. человек. Полагаю, что сохраняется такой же высокий спрос на курорты Калининградской области, город Санкт-Петербург и Крым. Для увеличения потока туристов нужно стараться своими силами работать над развитием инфраструктуры и качеством сервиса, чтобы у людей возникало желание возвращаться вновь и вновь. Не стоит ждать поддержки со стороны и относиться к текущей ситуации, как к перманентной.

> «Для увеличения потока туристов нужно стараться своими силами работать над развитием инфраструктуры и качеством сервиса, чтобы у людей возникало желание возвращаться вновь и вновь»

— Как у вас ведется коммуникация с потенциальными гостями, как стимулируете потребителей приезжать именно к вам?

— Игорная зона «Красная Поляна» коммуницирует с гостями всеми возможными способами. Диалог начинается еще с того момента, когда человек находится дома, смотрит телевизор и только задумывается об отдыхе. В digital-среде мы используем все доступные каналы, такие как социальные сети, web-сайты, контекстную и таргетированную рекламу, mail-рассылки, чаты и т. д. В офлайн-пространстве продолжаем использовать традиционные средства: билборды, всевозможные экраны и поверхности, радио. Первое физическое касание с брендом происходит уже в аэропорту, где мы разместили свои логотипы на ленте выдачи багажа. Далее следует живой контакт с представителем компании — это либо водитель трансфера, либо представитель службы приема гостей в заведениях игорной зоны. Это люди, которым отводится самая важная роль, так как они стоят на передовой и создают первое впечатление о бренде. А дальше уже подключается ежедневная коммуникация с сотрудниками линейных позиций. В казино — это дилеры, хостес, официанты, в отелях — персонал служб хаускипинга, рум-сервиса и т. д. И на протяжении всего пути, от первой мысли об отдыхе до его окончания, гостя сопровождает профессиональная команда маркетологов.

— Какие антикризисные решения и программы предлагаете? Приведите примеры по продвижению безопасного туризма.

— Мы в игорной зоне не разрабатываем каких-то специальных антикризисных программ, просто стараемся работать в привычном режиме, подстраиваясь под существующие реалии. Сейчас весь мир окунулся в создание безопасной среды для своих клиентов. И мы, как и большинство сознательных компаний, предпринимаем все необходимые меры, чтобы наши гости чувствовали себя защищенными. Собственно, как и персонал, взаимодействующий с ними. Этим занимаются все компании, так или иначе связанные с туристическим сектором: аэропорты, рестораны, торговые центры и т. д.

— Нужно ли менять турпродукты, которые не продаются? Что делать коллективным местам размещения в условиях низкой загрузки?

— Однозначно да, как и в любом бизнесе. Если ты создаешь товар, который не пользуется спросом, то его нужно менять или корректировать. То же правило касается и туристических продуктов. К созданию турпакетов следует подходить с позиции: «А хотел бы я сам им воспользоваться?» Когда вся команда сходится во мнении, что продукт можно реализовывать, значит, пора его тестировать на потребителях. Если же в ходе тестирования выясняется, что спрос необъективно низкий, тогда необходимо еще больше сил направить на маркетинг. Важно задействовать все возможные рекламные каналы, детально проанализировать рынок, выявить конкурентов, сравнить их предложения, а также определить потенциальных партнеров, заинтересованных в сотрудничестве. При этом нельзя забывать про правильное ценообразование и соответствующее ему качество.

— Как креативно продвигать региональные дестинации? Ваш кейс как лидера рынка.

— К счастью нашей дестинации с этим повезло, потому что инфраструктура Сочи — одна из самых развитых среди курортов России. К нам без дополнительных стимулов приезжают популярные звезды, известные блогеры и лидеры мнений, которые делятся впечатлениями со своей аудиторией. А мы, в свою очередь, направляем все усилия на то, чтобы эти впечатления были максимально положительными. Каждому региону необходимо опираться на те достоинства, которые имеют уникальную ценность и могут заинтересовать гостей. Важно смещать фокус внимания на положительные качества. Например, такая дестинация, как Алтай, делает упор на удивительные природные ландшафты и заповедные зоны. «Золотое кольцо России» акцентирует внимание на исторической составляющей. А в Сочи это море, горы и современная инфраструктура.

Дальше, уже исходя из этих преимуществ, можно подумать, как это креативно преподнести.

— Какие мероприятия чаще всего проводятся в игорной зоне?

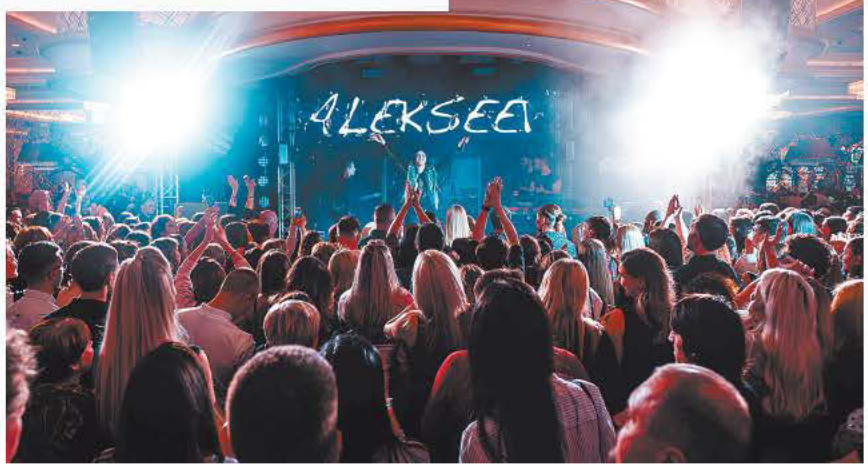
— Игорная зона «Красная Поляна» — это большой развлекательный комплекс со своей внутренней инфраструктурой, состоящий из нескольких заведений. До введения ограничительных мер здесь проводился целый

пул различных мероприятий: ежедневные розыгрыши денежных призов, еженедельные бесплатные концерты известных артистов, включая иностранных знаменитостей. Два раз в месяц мы разыгрывали автомобиль премиум-сегмента.

На спортивно-развлекательной площадке WOW ARENA состоялось уже несколько международных турниров по смешанным единоборствам, а также выступление всемирно известного парижского шоу-кабаре Crazy Horse. Мы планируем и дальше радовать наших гостей разнообразием развлекательных мероприятий, как только будут сняты все ограничения.

— Что является основным сдерживающим фактором для развития Красной Поляны? Что нужно сделать, чтобы убрать этот фактор?

— Когда мы анализируем платежеспособность гостей игорной зоны «Красная Поляна», то видим, что россияне тратят в семь раз меньше по сравнению с иностранцами. Думаю, что подобная статистика прослеживается и в других регионах. С учетом того, что туристическая отрасль занимает весомую долю в общемировом ВВП, главным сдерживающим фактором является действующий в нашей стране визовый режим. Именно он становится основным препятствием на пути иностранцев, если не брать в расчет ситуацию, связанную с распространением COVID-19. Уверен, что при введении системы электронных виз и упрощении режима в целом поток иностранных туристов значительно увеличится, что несомненно повлияет на рост экономики. К примеру, в Грузии введение безвизового режима для стран ЕС существенным образом повлияло на рост ВВП. В нашей стране туризм, к сожалению, пока недооценен.



— Как вам удается развиваться на фоне растущих налогов на игорный бизнес и запрета рекламы казино?

— За время существования игорной зоны «Красная Поляна» налог на игорный бизнес был изменен единожды, но при этом существенно — в два раза. Конечно, изначально мы планировали совсем другой сценарий развития, чем сейчас. Пришлось полностью перестраивать бизнес-план и стратегию развития. Сместились сроки окупаемости, изменились инвестиционные условия. В подобной ситуации единственное решение – это подстраиваться под новые реалии и быть готовым к следующим изменениям. А что касается запрета на рекламу, то могу отметить, что игорная зона — это не только игра, а целый комплекс развлечений. У нас проходит большое количество событий, которые мы можем свободно анонсировать, начиная от концертов известных артистов и заканчивая спортивными мероприятиями.

— Как вы планируете вернуть и нарастить поток иностранных гостей?

— Закрытые границы между странами — это одна из главных болей для нас и для значимой части населения планеты, привыкшей к активным путешествиям. До карантина мы подошли к отметке 30% иностранцев среди всех гостей игорной зоны. Чтобы добиться такого показателя, нашей команде понадобилось три года упорной работы. Планировали, что за пять лет выйдем на отметку 50%. Сейчас нам предстоит непростая работа: сложно прогнозировать развитие событий, но мы надеемся вернуться к прежним показателям за два года. Может и раньше — многое зависит от наших иностранных партнеров (туроператоров, авиаперевозчиков и прочих) и от того, какую поддержку они будут получать от своих государств.

> «К нам без дополнительных стимулов приезжают популярные звезды, известные блогеры и лидеры мнений, которые делятся впечатлениями со своей аудиторией. А мы, в свою очередь, направляем все усилия на то, чтобы эти впечатления были максимально положительными»

— Вы планируете перейти в онлайн-формат? Намерены в принципе развивать это направление?

— Конечно, мы хотим присутствовать в онлайн-пространстве и считаем правильной ситуацию, когда наземные операторы игорной индустрии имеют такую возможность. Думаю, правительству уже давно пора обратить на это внимание и рассмотреть надлежащий законопроект. Сейчас большая доля средств достается незаконным в России онлайн-казино, зарегистрированным в других государствах, а методы борьбы с ними неэффективны. Роскомнадзором постоянно блокирует большое количество порталов, но взамен появляются новые, с тем же контентом. Также сами пользователи находят способы, как попасть на заблокированные сайты с помощью прокси и VPN – серверов. Почему, в таком случае, не дать возможность существующим официальным игорным зонам работать и в онлайн-формате? Это позволит вернуть существенную часть утекающих средств в государственный бюджет в виде налогов на игорную деятельность. Да и самим потребителям проще решать различные спорные ситуации, когда у онлайн-оператора есть физический адрес, куда всегда можно обратиться в рамках единого правового поля. К тому же, онлайн-формат — это дополнительный канал коммуникации с иностранными гостями, который может не только повлиять на развитие игорного бизнеса, но и поспособствовать росту туристической отрасли.

Реклама. +18

Смотри в оба

После 40 лет зрение начинает подводить. Почему это происходит, чем опасно и что делать, чтобы минимизировать связанные с возрастом угрозы для зрения?

В первом Всемирном докладе о проблемах зрения, опубликованном ВОЗ, список основных факторов, обуславливающих рост числа людей с нарушениями зрения, возглавляет старение. Избежать его никому не дано, поэтому надо принять как данность: с годами в человеческом организме происходят негативные изменения, затрагивающие и органы зрения. Причем, если раньше специалисты говорили, что зрение начинает «сдавать» после 40 лет, то теперь они снижают планку до 35+.

По статистике ВОЗ, в настоящее время в мире насчитывается более 2,2 млрд случаев нарушения зрения или слепоты, и свыше 1 млрд из них развиваются из-за отсутствия своевременной профилактики или лечения.

Какие проблемы со зрением появляются с годами?

«После 40 лет обычно ухудшается зрение вблизи. Это постепенный процесс, и его причина в том, что с возрастом хрусталик глаза теряет эластичность, из-за чего мы не можем сфокусировать взгляд на объектах, расположенных вблизи. Это так называемая пресбиопия, и она считается естественным физиологическим процессом,— рассказывает хирург-офтальмолог клиники Глаз-Центр Гарегин Фердинандович Саакян.— Что до основных возрастных заболеваний глаз, то среди них в, первую очередь, нужно назвать глаукому, катаракту, возрастную макулодистрофию, диабетическую ретинопатию. Кроме того, некоторые симптомы ухудшения зрения — например, его размытость, центральная серозная ретинопатия, функциональное снижение зрения,— могут быть связаны со стрессовым состоянием».

Какие возрастные угрозы для зрения наиболее серьезны?

Офтальмологи выделяют несколько наиболее распространенных заболеваний, возникающих с возрастом. «Во-первых, это катаракта, характеризующаяся появлением в поле зрения своеобразной пелены, тумана, вплоть до наступления слепоты,— объясняет заместитель главного врача клиники „Ирис" Карина Суреновна Мисакьян.— Связано это с помутнением хрусталика — одной из природных линз человеческого глаза. Единственным действенным способом избавления от катаракты является операция — факоэмульсификация катаракты с имплантацией интраокулярной линзы. Линейка этих линз в нашей клинике довольно большая. На сегодняшний день мы подбираем пациенту индивидуальный искусственный хрусталик. Эта процедура выполняется очень быстро, по времени занимает 5–10 минут, выполняется под местной анестезией. Есть небольшие ограничения в плане физической нагрузки, но это довольно небольшой срок. Тянуть с удалением катаракты не стоит. Этот коварный недуг чреват грозными осложнениями, такими, например, как вторичная глаукома».

Глаукома — причина необратимой слепоты № 1 в мире. В России, согласно официальной статистике, насчитывается около 1 млн больных глаукомой, однако в реальности масштабы распространения этой патологии больше.

Если вы полностью удовлетворены своим зрением или не замечаете изменений в нем, это вовсе не означает, что у вас все в порядке: опаснейшее заболевание — глаукома отличается отсутствием каких-либо симптомов.

«Глаукома — это хроническое заболевание, которое характеризуется повышением внутриглазного давления и постепенным развитием атрофии зрительного нерва,— объясняет главный врач клиники „НьюВижн", рефракционный хирург Вячеслав Валерьевич Петров.— Если этой болезнью не заниматься, она закончится потерей зрения. Поэтому важно регулярно проходить обследование у врача-офтальмолога, обсуждать со специалистом все изменения и ухудшения в качестве зрения, а также знать историю семейных глазных заболеваний, к которым вы можете быть генетически предрасположены».

Число больных глаукомой в мире составляет 70–100 млн и, по мнению экспертов, в ближайшие 10 лет вырастет еще на 10 млн.

Еще одно опасное заболевание, возникающее с годами,— это возрастная макулярная дегенерация (ВМД), или макулодистрофия. Эта болезнь поражает центральную, самую важную область сетчатки — макулу. Ранними признаками потери зрения от ВМД являются появление темных пятен в центральном зрении, нечеткость изображения и искажение предметов.

«Существует элементарный тест для определения проявлений ВМД — это сетка Амслера, которая состоит из пересекающихся прямых линий с центральной черной точкой посередине. Пациенты с проявлениями ВМД могут видеть, что некоторые линии сетки выглядят размытыми или волнистыми, а в поле зрения появляются темные пятна,— рассказывает заместитель главного врача клиники „Ирис" Карина Суреновна Мисакьян.— Для тонкой оценки изменений в сетчатке и макуле применяют ОКТ — оптическую когерентную томографию. Несмотря на огромные успехи в диагностике ВМД, ее лечение остается достаточно сложной проблемой. В терапии сухих форм ВМД и при высоком риске развития заболевания с целью нормализации обменных процессов в сетчатке рекомендуют проводить курсы антиоксидантной терапии. Лечение влажной формы ВМД направлено на подавление роста аномальных сосудов. На сегодняшний день существует ряд препаратов и способов лечения, зарегистрированных в России и применяемых в нашей клинике».

Наиболее негативная тенденция по распространенности глаукомы среди населения в Краснодарском крае отмечается в Сочи. Неблагополучным по заболеваемости катарактой крупным городом Кубани является Армавир — об этом свидетельствуют опубликованные в 2019 году результаты исследования кубанских ученых, специалистов МНТК «Микрохирургия глаза» А. М. Чухраева и С. Н. Сахнова.

Виноваты ли в том, что зрение портится, гаджеты?

В наше время зрение уязвимо, как никогда раньше. Современный мир пестрит яркими мониторами, экранами и другими раздражителями глаза. А ведь человеческий глаз эволюционно не рассчитан на специфику зрительных нагрузок, возникающих при постоянной работе на близком расстоянии! «Постоянная фиксация зрения на экране приводит к уменьшению частоты моргания, а это приводит к пересыханию слезной пленки, которая защищает роговицу глаза, и возникает компьютерный зрительный синдром,— объясняет главный врач клиники „НьюВижн", рефракционный хирург Вячеслав Валерьевич Петров.— Снижается острота зрения, появляются „затуманивание", затруднение перевода с ближних зрительных объектов на дальние (и в обратном порядке), ощущение „песка" в глазах, покраснение. Все это вызывает повышенную утомляемость глаз, снижение концентрации внимания и работоспособности».

Вот простые правила, которые стоит соблюдать, чтобы снизить нагрузку на глаза и сохранить зрение как можно дольше:

- Приводите яркость любого устройства в соответствие с яркостью окружающего освещения. Настроить нужный уровень подсветки можно, ориентируясь на белый фон страницы текста. Если он выглядит как источник света в помещении, то яркость завышена. Когда он кажется серым или блеклым, то, вероятно, яркость стоит немного повысить.
- Если ваш смартфон поддерживает режим защиты зрения, включайте его при длительном использовании гаджета.

Реклама

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМО ПРОКОНСУЛЬ

- Установите достаточно большой шрифт, чтобы текст на экране был отчетливо виден.
- Не забывайте про расстояние! Многие пользователи подносят телефон на расстояние 10–20 сантиметров вместо положенных 40 сантиметров.

«Полезно также через каждые 20 минут работы отрывать взгляд от монитора и 20 секунд смотреть вдаль,— добавляет хирург-офтальмолог клиники „ГлазЦентр" Гарегин Фердинандович Саакян.— И часто, каждые 3–5 секунд, моргать. При необходимости использовать увлажняющие капли».

Чтобы отодвинуть наступление возрастных изменения зрений, специалисты также рекомендуют много ходить, заниматься спортом и принимать витамины, особенно витамин А, который необходим для нормальной работы глаз.

Почему в 21 веке возрастные изменения зрения настигают всех и каждого? Не только потому, что мы активно портим глаза гаджетами. Еще полтора века назад многие люди просто не доживали до такого исхода: средняя продолжительность жизни в середине XIX века составляла всего 40 лет.

Поможет ли при возрастных изменениях зрения гимнастика для глаз?

Пользу гимнастики для глаз в зрелом возрасте специалисты оценивают по-разному.

«Гимнастика для глаз не может изменить оптическую систему глаза (миопия, гиперметропия, астигматизм), но улучшает кровообращение, снимает усталость»,— говорит Гарегин Фердинандович Саакян, хирург-офтальмолог клиники «ГлазЦентр».

«Есть смысл использовать гимнастику для глаз пациентам в молодом возрасте, когда необходимо расслабить цилиарную мышцу, снять напряжение. Но использовать такую гимнастику после 40 лет или чтобы излечить миопию высокой степени, не стоит. Плохо от этого не станет, но и толку тоже не будет»,— считает Вячеслав Валерьевич Петров, главврач клиники «НьюВижн».

«Домашние средства, гимнастика для глаз, массаж, медитация и методы народной медицины кардинально решить проблему не могут. Лечением и восстановлением зрения должен заниматься офтальмолог, и важно помнить, что легче всего это сделать на начальной стадии заболевания»,— настаивает Карина Суреновна Мисакьян, заместитель главного врача клиники «Ирис».

Специалисты единодушны во мнении, что с проблемами зрения следует незамедлительно обращаться к врачу-офтальмологу.

В структуре офтальмологической помощи в Краснодарском крае 21% составляют глаукома и катаракта, приводящие к инвалидизации населения в трудоспособном возрасте.

Почему нужно обращаться к врачу и подбирать очки?

Среди глазных заболеваний есть такие, которые развиваются бессимптомно, незаметно для пациента, а врач-офтальмолог их выявит.

Чем раньше это будет сделано, тем лучше, поэтому людям, которые не замечают у себя проблем со зрением, рекомендуется обследовать глаза хотя бы раз в год. Чаще — если уже выявлены глаукома, сахарный диабет, разные дистрофические заболевания глаз, во время беременности и в случае некоторых других состояний.

Офтальмолог проверит внутриглазное давление, обследует сетчатку, выявит глазную патологию на ранних стадиях. После проверки у офтальмолога можно будет подобрать очки: именно они после 40 лет снимают избыточную нагрузку с внутренних мышц глаза и становятся средством профилактики таких «возрастных» болезней, как катаракта, глаукома, макулодистрофия.

Если вы пришли на осмотр к офтальмологу и услышали диагноз «здоров», несмотря на то, что врач при этом выписал вам очки для работы на близком расстоянии, это означает, что вы здоровы с учетом возрастных изменений.

Здоровье глаз значительно зависит от состояния всего организма. Правильное питание, контроль артериального давления, уровня холестерина и сахара в крови, а также отказ от вредных привычек помогают сохранить хорошее зрение до преклонных лет.

Какие средства предлагают для восстановления и сохранения зрения офтальмологи Краснодара?

Офтальмологическая служба Краснодарского была создана в 1899 году и в настоящее время хорошо развита.

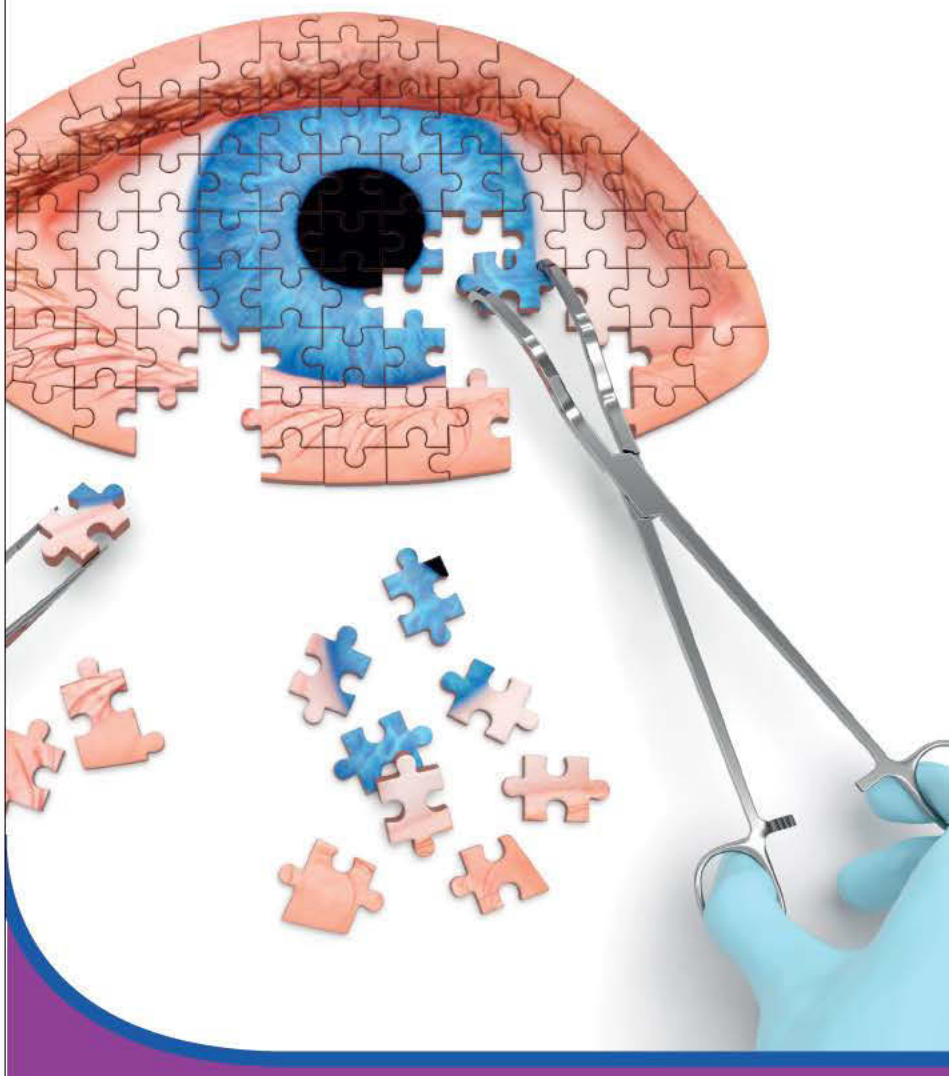
Офтальмологическую помощь жителям Кубани оказывают микрохирургическое глазное отделение ГБУК «ККБ № 1», расположенный в Краснодаре филиал МНТК «Микрохирургия глаза» и другие медучреждения. По данным портала продокторов.ру, в краевом центре работают 12 глазных клиник, пациентов принимают 319 специалистов-офтальмологов. Более трети кубанских офтальмологов имеют высшую категорию.

В специализированных глазных центрах можно пройти как консервативное, так и хирургическое лечение катаракты, глаукомы, витреоретинальной и рефракционной патологии. «Современная офтальмология способна качественно и в максимально короткий срок восстановить функции органа зрения,— комментирует хирург-офтальмолог клиники „ГлазЦентр" Гарегин Фердинандович Саакян.— Есть заболевания, например миопия, гиперметропия, астигматизм, катаракта, которые можно вылечить с помощью современных лазерных, ультразвуковых технологий и в течение одного дня получить максимальный результат с высоким уровнем безопасности».

«В глазных отделениях, в многопрофильных лечебно-профилактических отделениях, в специализированных офтальмологических клиниках Краснодара можно выполнить самые сложные операции на глазах, а это всегда вмешательство на малых анатомических структурах с использованием микроскопа и микрохирургических инструментов, что уже говорит о крайне непростом разделе хирургии,— отмечает Вячеслав Валерьевич Петров, главврач клиники „НьюВижн".— Однако современное оборудование, квалификация офтальмо-хирургов, слаженность оперативных действий персонала клиник позволяют проводить оперативное лечение глазной патологии в режиме „хирургия одного дня": за один день выполнить как диагностику, так и операцию».

ТИРОВАТЬСЯ СО СПЕЦИАЛИСТОМ

НЬЮ ВИЖН



ЛАЗЕРНАЯ КОРРЕКЦИЯ ЗРЕНИЯ

у доктора Петрова Вячеслава Валерьевича

- Близорукость до -12.00
- Дальнозоркость до +6,00
- Астигматизм до +/-6.00
- Пресбиопия

Офтальмологическая клиника Нью-Вижн
г. Краснодар, ул. Индустриальная, 145
8 (861) 262-03-67
newvision23.ru

Реклама.

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. ПРОКОНСУЛЬТИРУЙТЕСЬ СО СПЕЦИАЛИСТОМ

СБОРОЧНЫЙ ЦЕХ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ОБЪЕДИНЕНИЯ «МАЗ»

ФОТО: ДМИТРИЙ БЕЛУШКО

КОММЕРСАНТЫ ДОЖДАЛИСЬ ПРИБАВКИ

ПРОИЗВОДИТЕЛИ АВТОМОБИЛЕЙ НЕ ТЕРЯЛИ ВРЕМЕНИ НА КАРАНТИНЕ. НЕСМОТРЯ НА ПЕССИМИСТИЧЕСКИЕ ПРОГНОЗЫ В НАЧАЛЕ ПАНДЕМИИ, СОГЛАСНО КОТОРЫМ РЫНОК ЖДАЛИ СОКРАЩЕНИЕ МОДЕЛЬНОГО РЯДА, ПРИОСТАНОВКА ВЫХОДА НОВЫХ МОДЕЛЕЙ, А ТО И ВОВСЕ ПРЕКРАЩЕНИЕ ВЫПУСКА ПРОДУКЦИИ ДО ЛУЧШИХ ВРЕМЕН, АВТОПРОИЗВОДИТЕЛИ ВЫШЛИ ИЗ САМОИЗОЛЯЦИИ БЕЗ ЗАМЕТНЫХ ПОТЕРЬ. БОЛЕЕ ТОГО, НА РЫНОК ВЫШЛИ НОВЫЕ МОДЕЛИ КОММЕРЧЕСКОГО ТРАНСПОРТА КАК ОТЕЧЕСТВЕННОГО, ТАК И ИМПОРТНОГО ПРОИЗВОДСТВА. И ЧАСТЬ ИЗ НИХ УЖЕ ПОШЛА В СЕРИЮ, А ДРУГИЕ ПОЯВЯТСЯ В ПРОДАЖЕ ДО КОНЦА ГОДА. КАКИЕ МОДЕЛИ ГРУЗОВИКОВ ПОЯВЯТСЯ НА РОССИЙСКИХ ДОРОГАХ В БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ, ВЫЯСНЯЛ „Ъ". АНДРЕЙ ФИЛИППОВ

СВОИМИ СИЛАМИ Российские автозаводы, несмотря на вынужденные простои и отпуска в разгар пандемии, внедряют в производство все анонсированные проекты в соответствии с планом.

Большие изменения в расширении модельного ряда происходят на протяжении года на всех предприятиях, входящих в группу ГАЗ. Так, в сегменте LCV уже к концу года планируется появление вариантов «ГАЗель Next» с низкой крышей. Судя по всему, количество подземных парковок, низких мостов и других мест с ограничением габаритной высоты делают такую версию востребованной. Вместе с тем продолжаются работы и над короткобазным цельнометаллическим фургоном с колесной формулой 4х4, которому низкая крыша также не помешает.

В семейство среднетоннажников вернется модель «Валдай». Предсерийные образцы нового поколения «Валдай Next» были собраны на ГАЗе летом текущего года. В отличие от предыдущего поколения, имевшего полукапотную компоновку и унифицированную с «ГАЗелью» кабину, в новинке используется бескапотная кабина производства Foton. Обычно подобные решения принимаются, когда предполагается ограниченный спрос и выпуск оригинальной кабины нецелесообразен. Но официальной информации от предприятия нет. Модель с полной массой 6700 кг и грузоподъемностью 3700 кг, как и раньше, будет занимать промежуточное положение между «ГАЗель Next» и «ГАЗон Next». Серийное производство новинки запланировано уже на осень текущего года.

Модельный ряд полноприводного «Садко Next» в мае пополнился длиннобазной версией. Благодаря увеличенной на полметра раме появилась возможность устанавливать надстройки, требующие большей длины, либо использовать семиместные двухрядные кабины без ущерба функциональности — монтажная длина рамы при этом будет равна таковой у стандартного грузовика.

Есть изменения и в модельном ряду пассажирской техники. В первую очередь речь идет о городской низкопольной маршрутке «ГАЗель City». Как и планировалось, модель стала первым представителем обновленного семейства «ГАЗель NN», которая пошла в серию. Сейчас по всей России на маршрутах работает более 60 ГАЗ-А68R52 City.

ЛиАЗ представил в конце лета новую модификацию городского низкопольника ЛиАЗ-5293 LNG. В отличие от серийных собратьев, данный автобус использует в качестве топлива сжиженный природный газ (метан). Обычно метан применяется в сжатом виде, так как такой способ хранения гораздо проще — сжижение требует технологий хранения, способных поддерживать температуру метана –162°С. Однако сжиженный метан позволяет на одном криобаке вместимостью 375 л проехать более 300 км — недостижимое значение для сжатого газа. Предполагается, что первая опытно-про-

мышленная партия автобусов ЛиАЗ-529267 будет собрана уже в четвертом квартале текущего года.

Единственным спорным моментом в действиях группы ГАЗ является снятие с производства старых шасси ГАЗ-3309 и полноприводников ГАЗ-3308 «Садко». Безусловно, они устарели и на фоне массово выпускаемого семейства «ГАЗон Next» требовали остановки выпуска. Однако в условиях текущей экономической ситуации убирать пользующуюся стабильным спросом модель может быть несколько рискованным решением.

Не стоит на месте и КамАЗ. В отличие от старых времен, когда перспективная разработка успевала стать бесперспективной еще до постановки на конвейер, теперь все новинки становятся серийными довольно быстро.

Так, еще недавно казавшееся «полуфантастическим» семейство КамАЗ К5 продолжает расширяться новыми моделями. Первыми вышедшими на дороги в реальную эксплуатацию стали седельные тягачи КамАЗ-54901. В ближайшее время к ним присоединятся тягач КамАЗ-65659 и шасси КамАЗ-65658.

Дальнейшее развитие проекта — линейка «тяжелых» модификаций. Она будет представлена самосвалами КамАЗ-6595 (6х4), КамАЗ-65952 (6х6) и КамАЗ-65951 (8х4), а также седельным тягачом КамАЗ-65956. По планам они должны пойти в серию в начале 2021 года.

Не стоит забывать и о представленном весной карьерном самосвале КамАЗ-65805. «Монстр» с колесной формулой 10х6 и 26-кубовым кузовом имеет полную массу 87 тыс. кг и грузоподъемность 50 тыс. кг. К слову, предполагается, что новый многоосник станет частью проекта «Самсон» — беспилотных карьерных самосвалов, способных перевозить от 50 до 70 тонн породы.

Белорусский МАЗ специально для российских перевозчиков, любящих грузить не по техническим характеристикам, а по высоте бортов кузова, разработал семейство грузовиков с повышенной грузоподъемностью. Флагманом стал полноприводный самосвал МАЗ-65262L с колесной формулой 8х8. Грузовик с полной массой 50 тыс. кг способен официально перевозить в 25-кубовой платформе до 31 200 кг породы. Для работы на технологических дорогах и в карьере — самое то.

Кроме него, в «тяжелой» линейке появились самосвалы МАЗ-651628 (8х4), МАЗ-651428 (6х6), МАЗ-651328 (6х4) и МАЗ-650228 (6х6) с грузоподъемностью от 21 200 до 28 500 кг в зависимости от модели. Все машины полностью соответствуют дорожному габариту, так что с неполной нагрузкой могут использоваться и на дорогах общего пользования.

Совершенно противоположной темой стала «легкая» серия, которая также появилась по запросам наших перевозчиков. МАЗ провел работу по снижению снаряженной массы и одновременному увеличению грузоподъемности подвески. В результате при той же полной массе удалось увеличить грузоподъемность. И в отличие от «тяжелой» серии, где пока представлены лишь самосвалы, облегченные грузовики представлены полноценной линейкой: шасси МАЗ-6302С5 (6х6), самосвал МАЗ-650126 (6х4), сортиментовоз МАЗ-63122J (6х4) и бортовой грузовик МАЗ-5302С5 (4х4).

Кроме того, в рамках серии было разработано специальное крановое шасси МАЗ-630323 с пониженной габаритной высотой и односкатной ошиновкой задних осей. Теперь крановая установка не выступает за четырехметровое ограничение по высоте. Стоит также упомянуть, что двигатель этого шасси рассчитан на работу на сжатом природном газе (метан). И это тоже веяние российских программ по внедрению метана в различные сферы автотранспорта.

Активно развивается и автобусная тематика. В первую очередь речь идет о новом сочлененном автобусе МАЗ 216066, который закупил Санкт-Петербург в количестве 100 единиц. Машина с двигателем Mercedes-Benz экостандарта «Евро-6» — первая в истории предприятия «гармошка» с силовой установкой в прицепе.

ФОТО: АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ИНОСТРАННЫЕ КОМПАНИИ, ИМЕЮЩИЕ СВОИ ЗАВОДЫ НА ТЕРРИТОРИИ РОССИИ, С ЗАВИДНОЙ РЕГУЛЯРНОСТЬЮ ПОКАЗЫВАЮТ НОВЫЕ МОДЕЛИ, ПРЕДНАЗНАЧЕННЫЕ ДЛЯ НАШЕГО РЫНКА

Также сейчас в Петербурге проходит опытную эксплуатацию первый автобус «МАЗ» третьего поколения. МАЗ 303266 спроектирован в соответствии с самыми жесткими европейскими стандартами и, по сути, является едва ли не самым современным из выпущенных на просторах СНГ. Специально из расчета на российский рынок минчане уже собрали два экземпляра МАЗ 303065 с моторами стандарта «Евро-5».

ЧУЖИМИ РУКАМИ Не отстают и иностранные компании, имеющие свои заводы на территории России. Они также с завидной регулярностью показывают новые модели, предназначенные для нашего рынка.

Так, компания «Исузу Рус» представила в июне новую модификацию хорошо известного Isuzu ELF 9.5 (NQR90). Речь идет о версии с удлиненной рамой и модифицированной задней подвеской, в которой появилась третья подъемная ось. Благодаря этому грузоподъемность автомобиля удалось поднять до 8500 кг, а полную массу — до 12 тыс. кг. Новый трехосный Isuzu ELF — обычный среднетоннажник, но в малотоннажном «обличии». Инициативу в создании автомобиля проявила компании «Трак Прайс», которая и будет в дальнейшем под присмотром «Исузу Рус» производить переоборудование стандартного шасси Isuzu NQR 90 в трехосный вариант. Сейчас модель завершает сертификационные испытания, а старт продаж запланирован на третий квартал 2020 года.

Калининградский завод «Автотор», занимающийся сборкой грузовиков Hyundai, планирует уже в октябре начать выпуск автомобилей Hyundai HD78 с газомоторной силовой установкой, работающей на сжатом природном газе (метан). Модель была разработана совместно с компанией «РариТЭК». Предполагается, что сборка газобаллонного оборудования будет осуществляться на площадях «Автотора». Там же будет установлена и газозаправочная станция для первой заправки выпущенных автомобилей.

В июле компания «Даймлер КамАЗ РУС» провела премьерный показ седельного тягача Mercedes-Benz Actros 1845 LS, укомплектованного двигателем «Евро-6». Это первый грузовик российской сборки в такой комплектации. В компании предполагают, что новинка будет пользоваться спросом у перевозчиков, работающих на международных линиях. Серийный выпуск данных автомобилей планируется начать уже в ноябре.

Компания Volvo Trucks буквально накануне пандемии представила в Европе модернизированную линейку тяжелых грузовиков моделей FM, FMX, FH и FH16. Вопреки ожиданиям, никакой корректировки прихода новинок в Россию не случилось. Старт продаж был объявлен российским представительством уже в сентябре. Первое время новые Volvo будут продаваться одновременно с машинами предыдущего поколения, а окончательный переход планируется на апрель 2021 года, когда «старичков» снимут с конвейера завода Volvo Group в Калуге. В настоящий момент на предприятии уже собран первый седельный тягач Volvo FH, оснащенный двигателем экологического стандарта «Евро-6».

ЧИСТЫЙ ИМПОРТ Импортеры, не имеющие своего сборочного производства в России, тоже решили не ужимать модельные линейки. Все прекрасно понимают, что, отступив на шаг, вернуться будет очень сложно. Поэтому и стараются принести на наш рынок что-то новое.

Так, компания JAC Motors завершила сертификацию для России нового легкого грузовика китайской сборки. У нас модель будет представлена в двух модификациях: JAC N25 с полной массой 2495 кг и JAC N35 полной массой 3490 кг. Надо полагать, что первый вариант придуман именно для обхождения ограничений «грузового каркаса» Москвы. Ведь оба варианта имеют длину 5165 мм и оснащаются одинаковыми двухлитровыми 130-сильными двигателями, шестиступенчатыми МКП и не имеют различий в агрегатной базе. Разница лишь в документах.

Планируется и продажа на нашем рынке тяжелых самосвалов JAC N350 с полной массой 35 тыс. кг производства казахстанского завода «Сарыаркаавтопром». Предполагается, что в Россию будут приходить голые шасси, на которых компания «Автомастер» будет монтировать платформы квадратного сечения вместимостью от 16 до 20 кубометров. Сейчас ожидается получение ОТТС на готовые самосвалы из Набережных Челнов.

Кроме того, обновились версии автомобилей JAC N80 и JAC N120. Для облегчения процесса погрузки/выгрузки на машины стали ставить колеса меньшего диаметра, рама получила усиления для повышения грузоподъемности, а колесная база обеих моделей теперь предлагается в трех вариантах длины вместо одной, как было ранее. Машины появились в продаже в начале августа.

Пока в планах вывод на российский рынок LCV JAC Sunray с кузовами фургон и микроавтобус. Компания JAC Motors уже получила сертификаты ОТТС на новую модель для таможенного союза ЕАЭС. Осталось решить, есть ли у нее перспективы там, где бал правят «ГАЗель Next» и Ford Transit.

Компания «Ютонг-Центр Столица» летом завершила-таки сертификацию нового междугородного автобуса Yutong ZK6128H. Модель была презентована пару лет назад, но все это время проходила адаптацию под реалии нашего рынка. В итоге новый междугородник получил современный кузов от модели Yutong T 122 и агрегатную базу от хорошо зарекомендовавшего себя в России Yutong ZK 6122 H9. Модель рассчитана на перевозку от 51 до 53 пассажиров в зависимости от комплектации. В свете того что в последние годы Yutong был единственным зарубежным производителем автобусов, попадавшим в топ-10 нашего рынка, интерес к новинке точно будет.

Отдельного упоминания достойна продукция индийской компании Ashok Leyland. Она нигде особо не фигурирует, но в сентябре компания L-Pro, специализирующаяся на производстве различных надстроек, выкатила на суд перевозчиков свой новый эвакуатор, смонтированный именно на таком шасси. Модель Ashok Leyland Partner с удлиненной до 3300 мм колесной базой официально имеет полную массу 3499 кг, что позволяет им управлять, имея водительское удостоверение категории B. При сертификации это позволит существенно расширить круг лиц, заинтересованных в приобретении машины. ■

ЛИАЗ ПРЕДСТАВИЛ В КОНЦЕ ЛЕТА НОВУЮ МОДИФИКАЦИЮ ГОРОДСКОГО НИЗКОПОЛЬНИКА ЛИАЗ-5293 LNG. В ОТЛИЧИЕ ОТ СЕРИЙНЫХ СОБРАТЬЕВ, ДАННЫЙ АВТОБУС ИСПОЛЬЗУЕТ В КАЧЕСТВЕ ТОПЛИВА СЖИЖЕННЫЙ ПРИРОДНЫЙ ГАЗ (МЕТАН)

МАЛЕНЬКОЕ ПРЕПЯТСТВИЕ С БОЛЬШИМИ ПЕРСПЕКТИВАМИ

ОГРАНИЧЕНИЯ В СВЯЗИ С ПАНДЕМИЕЙ КОРОНАВИРУСА ПОВЛИЯЛИ НЕ ТОЛЬКО НА ПРОДАЖУ И ПРОИЗВОДСТВО АВТОМОБИЛЕЙ, НО И НА СВЯЗАННЫЕ С ЭТИМ ОТРАСЛИ. ПОСТАВЩИКИ АВТОМОБИЛЬНЫХ МАСЕЛ ТОЖЕ СТОЛКНУЛИСЬ С СЕРЬЕЗНЫМ КРИЗИСОМ, НО ЭТО НЕ ИЗМЕНИЛО ОСНОВНЫЕ ТРЕНДЫ В ОТРАСЛИ. ВАЛЕРИЙ ЧУСОВ

В апреле и мае многие офисы и производства были закрыты, остановилась разработка новых продуктов. Сложности возникли и с продажами масел: во многих регионах запретили продажу запчастей и работу автосервисов. Но работу могли продолжать организации, обслуживающие технику, необходимую для обеспечения функционирования государственных и городских органов, и автомобили экстренных служб. И под эти условия подходили многие автосервисы. Однако в дни, объявленные нерабочими, с 28 марта по 11 мая (а в Москве — до 8 июня), интенсивность движения заметно снизилась, и это уменьшило потребность в топливе и, хотя в меньшей степени, в смазочных материалах. Поэтому приостановка производства масел была не только следованием указаниям правительства, но и рациональным шагом, чтобы не работать «на склад». Кроме того, таким образом сформировался определенный отложенный спрос.

ЦЕНА БЕЗОПАСНОСТИ В Total Vostok уже в марте сотрудники офисов были переведены на удаленную работу, но продолжали поддерживать контакты с контрагентами. В региональных представительствах и центральном офисе были созданы антикризисные рабочие группы, которые делали все возможное, чтобы поддерживать логистику в условиях ограничений. Однако в апреле пришлось все-таки остановить завод в Калужской области.

«Наши производства также приостанавливали свою работу на некоторое время, из-за чего мы были вынуждены перенести часть планов, составляющих стратегию компании на 2020 год»,— рассказала Анастасия Макаркина, руководитель отдела маркетинга компании Total Vostok.

Компания сразу же начала готовить свои мощности к постепенному возвращению в прежний режим с соблюдением всех необходимых мер безопасности. Благодаря своевременной подготовке компании удалось избежать колоссальных потерь. Завод был вновь запущен в начале июля, благодаря этому созданы все условия для достижения заявленной мощности — 40 тыс. тонн автомобильных и промышленных смазочных материалов к концу 2020 года.

В схожей ситуации оказались и другие производители и поставщики масел. Тут могла помочь широкая линейка продукции. «В сегменте индустриальных масел, потребителями которых являются промышленные предприятия в горнодобывающей отрасли, металлургии и ряде других отраслей, несмотря общее снижение деловой активности, сохранился устойчивый спрос в течение всей первой половины 2020 года»,— комментирует Кирилл Верета, генеральный директор ООО «ЛЛК-Интернешнл» (дочерняя компания ЛУКОЙЛ). А в розничной продаже поддерживать социальную дистанцию помогали новые методы торговли — у ЛЛК объемы продаж автомобильных масел через интернет выросли на 20%.

TOTAL И ЛУКОЙЛ ИМЕЮТ ЕЩЕ ОДИН КАНАЛ СБЫТА — ПЕРВИЧНУЮ ЗАЛИВКУ МОТОРНЫХ МАСЕЛ НА КОНВЕЙЕРАХ ПО ПРОИЗВОДСТВУ АВТОМОБИЛЕЙ НА ЗАВОДАХ В РОССИИ И ЗА РУБЕЖОМ

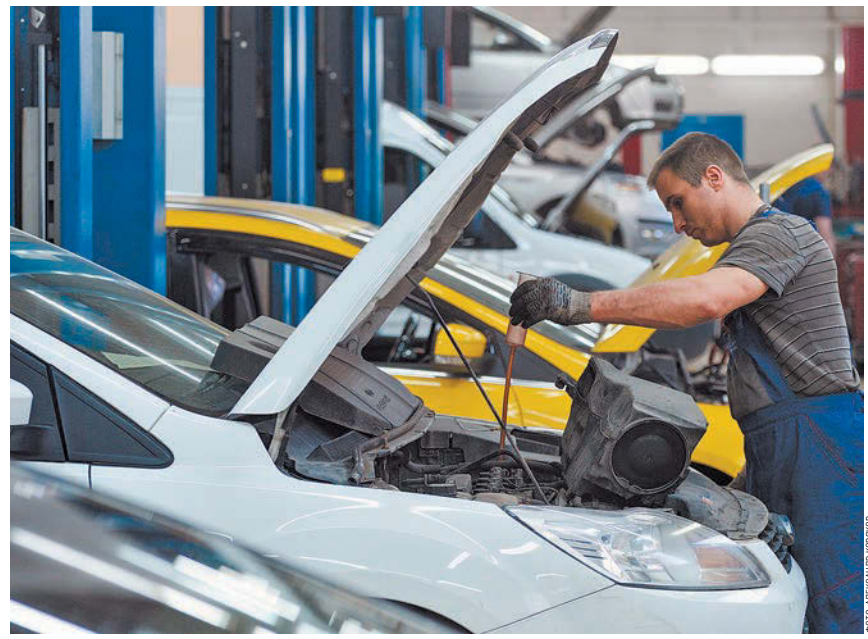


ФОТО: АЛЕКСАНДР КОРЖОВ

Тимур Хакимов, бизнес-аналитик компании Motul, отмечает, что введения ограничений в компании ожидали уже в феврале, поэтому к ним готовились: «Заблаговременное производство, насыщение цепочек поставок обеспечили наличие достаточного количества продукции как в международных распределительных центрах, так и в России». Однако спрос все-таки упал. Если оптовые продажи сохранились благодаря тому, что грузовые перевозки продолжались, то падение розничных продаж было довольно заметным. «Снижение продаж во втором квартале было одним из самых масштабных за последние 20 лет. Ограничения передвижения для частных водителей привели к вынужденным простоям большинства связанных с автоиндустрией предприятий. Возросшие онлайн-продажи не смогли компенсировать падение офлайн-канала на фоне ограничения работы автосервисов. Несмотря на рост продаж в третьем квартале, подпитываемый отложенным спросом, до сих пор розничные продажи не вышли на уровень 2019 года»,— рассуждает господин Хакимов.

Total и ЛУКОЙЛ имеют еще один канал сбыта — первичную заливку моторных масел на конвейерах по производству автомобилей на заводах в России и за рубежом. «В рамках многочисленных партнерств с автомобильными брендами масла Total используются для первичной заливки многими автопроизводителям: Kia, Hyundai Trucks, КамАЗом, Haval, Ford Trucks, Iveco»,— напоминает Анастасия Макаркина. Правда, производство приостанавливали и автомобильные заводы, но наличие таких клиентов помогает преодолеть последствия кризиса. Хотя масла для первичной заливки производятся в меньших масштабах, чем сервисные, которые используют при обслуживании автомобилей и поставляются розницу.

ЗНАЧИТЕЛЬНОГО РОСТА ПРОДАЖ МОТОРНЫХ МАСЕЛ ОЖИДАТЬ НЕ СТОИТ: ПРИБАВКА МЕНЕЕ ЧЕМ НА 10% ЗА ПЯТЬ ЛЕТ — ЭТО ПРАКТИЧЕСКИ СТАБИЛЬНОСТЬ

КАЧЕСТВЕННЫЙ РОСТ Проблемы из-за пандемии носят временный характер, и если не будет второй волны коронавируса, могут быть преодолены уже в недалеком будущем. В отрасли есть более долгоиграющие тенденции.

По данным агентства Russian Automotive Marketing Research (RAMR), в 2019 году без учета первичной заливки в России было продано 891,7 млн л моторных масел. Это меньше, чем в 2018-м, когда объем потребления составил 902 млн л. В связи с этим RAMR снизило прогноз рынка в пятилетней перспективе: если на 2023 год предполагался рост на 8%, до 976,1 млн л, то на 2024-й — 955,2 млн л, на 7,1%.

Больше всего моторных масел потребляют легковые автомобили — 377,4 млн л, и потребление за пять лет вырастет до 400,4 л, на 6,1%. Такой же рост предполагался и в прогнозе прошлого года. Легкие коммерческие автомобили (фургоны, грузовики и автобусы полной массой до 3,5 тонны) обеспечили покупку 157,4 млн л, и объем в этом секторе должен вырасти на 7%. В предыдущем прогнозе прирост ожидался больше — на 9,6%. Масел для грузовиков было куплено 330,6 млн л, и предполагается, что в 2024 году этот показатель возрастет до 356,8 млн л — на 7,9%. Годом ранее прирост ожидался на 9,6%. Еще один потребитель — автобусы. Их доля на рынке невелика: на смену масла в их двигателях надо 26,3 млн л в год. Но темпы прироста самые большие — на 12,1%, и этот прогноз больше предыдущего (11%). Интересно, что потребление масла автобусами, по данным 2019 года, выросло относительно 2018-го, как и легкими коммерческими, а грузовики и легковые автомобили, наоборот, сократили потребление.

Конечно, прогнозы будут меняться при изменении ситуации на рынке. Но в целом можно сказать, что значительного роста продаж моторных масел ожидать не стоит: прибавка менее чем на 10% за пять лет — это практически стабильность.

Рынок масел постепенно меняется качественно. Старые автомобили, которые рассчитаны на недорогие минеральные масла, естественным образом уходят из парка, и их замещают современные модели, которые требуют масел с высокими характеристиками. По результатам исследований агентства «Автостат» в 2017 и 2019 годах изменение структуры парка привело к тому, что среди эксплуатируемых легковых иномарок доля двигателей, требующих масел класса SM и SN, выросла с 26,9% до 28,3%, доля аналогичных двигателей на машинах российских производителей увеличилась еще больше — с 22% до 28%. Выросла также доля автомобилей, для которых рекомендовано использование только синтетических масел: до 90% среди иномарок и до 55% среди российских автомобилей. Таким образом, в будущем ожидается устойчивый рост спроса на более современные высокотехнологичные и более дорогие масла.

Это отлично понимают и поставщики масел. «На фоне нарастающей с каждым годом заботы об экологии и окружающей среде большинство производителей моторных масел и смазочных материалов сейчас делают основной упор на экологичность своих продуктов. От современного моторного масла требуется не только защищать все узлы двигателя от износа, отводить лишнее тепло от агрегата и удалять загрязнения — оно должно быть максимально энергоэффективным, снижая расход горючего и повышая КПД двигателя»,— говорит Анастасия Макаркина.

«ЛЛК-Интернешнл» также заметила сокращение спроса на минеральные масла и постепенно замещает их полусинтетическими и синтетическими. «Еще одним драйвером перемен на рынке смазочных материалов являются внедряемые экологически чистые технологии в двигателестроении. Развитие этих технологий способствует созданию высокотехнологичных маловязких масел, снижающих нагрузку на двигатель. Уже сейчас наблюдается потребность в маслах с вязкостью 0W-20, 0W-16 и ниже — первые два уже сейчас доступны в нашей линейке LUKOIL Genesis»,— отмечает Кирилл Верета.

Ужесточаются требования и к маслам для коммерческой техники — с тем отличием, что на грузовиках и автобусах используются преимущественно дизели, а не бензиновые двигатели и работать им приходится более интенсивно. «В тяжелых условиях эксплуатации — грузоперевозки, сельскохозяйственная и горнодобывающая техника — важно обеспечить надежную и бесперебойную работу двигателя, поэтому наблюдается спрос на специализированные смазочные материалы. В ассортименте Total есть масла, учитывающие особенности работы каждого вида техники. Например, смазочные материалы Total Agri, специально разработанные для сельскохозяйственной техники и условий ее эксплуатации, Total Rubia — масла для автомобилей грузового сегмента, Total Rubia Works — для горнодобывающей техники, условия эксплуатации которой близки к экстремальным»,— напоминает госпожа Макаркина. ■

ОДНА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХ

АНФИСА ЧЕХОВА:

«СЮДА ИМЕЕТ СМЫСЛ ЕХАТЬ. И ЭТО НАДО ДЕЛАТЬ ОБЯЗАТЕЛЬНО»

Все хотят быть здоровыми, энергичными и выглядеть привлекательно и молодо. Очищение организма под контролем специалистов — действенный путь к красивой фигуре и здоровому телу и духу. В карельском центре интегративной медицины — клинике «Кивач» разработана и уже более 20 лет применяется методика детоксикации организма — очищения на клеточном уровне. Известная российская теле- и радиоведущая, певица, киноактриса Анфиса Чехова, недавно побывавшая в «Киваче» рассказала, почему выбрала программу детокс и приехала в «Кивач» уже в четвертых раз.

— Анфиса, как вы считаете, популярный нынче детокс — это слепая дань моде или действительно эффективное оздоровление всего организма, жизненная необходимость?

— Многие считают, что детокс не нужен организму, ничего не надо чистить, в организме все работает как надо и само себя чистит. О'кей, но при условии, что ты живешь в экологически чистом месте, что у тебя нет стрессов, потому что стрессы — это мощно, гормоны скачут, холестерин растет, все плохо. Все органы зажимаются, блокируются от стрессов элементарно. Если ты питаешься чистейшей едой, которую ты сам лично вырастил в огороде, и там нет никаких вредных элементов — ни ГМО и прочего, если ты дышишь чистым воздухом, регулярно делаешь физическую работу — вот тогда, возможно, твой организм будет как-то сам грамотно работать.

Но мы все живем совсем не в таких условиях, соответственно, у нас накапливается куча всякого лишнего от стрессов, нервов, токсинов. И наивно полагать, что организм с этим справится, ну это смешно. Особенно с любовью к выпивке, например, и разгульным образом жизни. Ну не справляется организм.

— Чтобы быть здоровым и счастливым, нужно заниматься собой. Это так?

— Нужно о себе заботиться с юных лет, помогать своему организму функционировать в нужном ему режиме. И поэтому сюда имеет смысл ехать, можно и детям сюда ездить. И это надо делать обязательно, потому что, честно про себя скажу, прочищается голова очень сильно. Соответственно, за тем и нужно ехать в «Кивач», чтобы последующие несколько лет до нового приезда сюда ты жил веселеньким, бодреньким, чтобы у тебя поток мыслей был незамутненный, чистый, чтобы была кожа хорошая, фигура стройная и все члены в организме подвижные.

— Возможности клиники позволяют проводить полную диагностику организма за короткий срок. А вы делали Check Up*?***

— Конечно, сюда приезжают не только за детоксом, сюда приезжают, если есть проблемы бесплодия, стрессового характера, со здоровьем. Очень удобно, что за эту неделю, пока ты все равно голодаешь и тебе нечего делать, можно сделать полный Check Up**** своего организма, провериться, сходить ко всем врачам. Почему я люблю ходить в «Киваче» по врачам? Потому что в Москве ты тратишь по 2 часа только на дорогу. А в клинике ты тратишь на нее 2 минуты. И здесь за неделю, за две, за три — у кого как запущено здоровье и какие есть возможности, можно пролечить все свои хронические заболевания и сделать все, чтобы их не допустить.

— Вы посещали «Кивач» уже несколько раз. Почему выбираете именно эту клинику?

— Я за то, чтобы не лечить, когда уже все разваливается, а все-таки не допускать, чтобы все разваливалось. Вот я за это. Я за этим приехала в «Кивач» уже в четвертый раз, потому что не хочу быть старой больной женщиной, которая потом будет сюда приезжать, так как у нее организм отказывается дальше работать. Я хочу сюда приезжать только на профилактику.

KIVACH CLINIC

ГЛАВНЫЕ ПРЕИМУЩЕСТВА: ДЕТОКС · ДИАГНОСТИКА CHECK UP™ · ANTI AGE™ · ПЛАСТИЧЕСКАЯ ХИРУРГИЯ · КОСМЕТОЛОГИЯ

Более 20 лет клиника занимается очищением организма (детоксом) по специально разработанным программам, она специализируется на интегративной медицине и была признана «Лучшей Detox*** и Anti Age** клиникой» (премия Aurora Beauty & Health European Awards 2014). Здесь применяются передовые подходы к диагностике и лечению, включая вегеторезонансное тестирование, гемосканирование, спектральную фототерапию, квантовую эндовазальную терапию, лимфотропную терапию.

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

8 (800) 100-80-30

www.kivach.ru

Клиника «Кивач» получила звание «Признанное совершенство 5 звезд» по международной модели EFQM. Это означает, что в клинике процессы обслуживания, лечения, развития, планирования и управления инновациями организованы совершенно и соответствуют идеальной модели Европейского фонда управления качеством.

EFQM Recognised for Excellence 5 Star - 2019

* Клиника «Кивач». Лауреат в номинации «Лучшая Detox*** клиника», «Лучшая Anti Age** клиника». Премия Aurora Beauty & Health European Awards. **Антивозрастная. ***Детокс. ****Обследование. Услуги по профилю «Пластическая хирургия» предоставляются ООО «Кивач Эстетик плюс». Не является публичной офертой. Реклама. Лицензия ЛО-10-01-001336 от 4 марта 2020 г.

/kivachclinic

СЕМЕН СЛЕПАКОВ:

«ЗДЕСЬ МОЖНО АБСТРАГИРОВАТЬСЯ ОТ ЖИЗНИ В БОЛЬШОМ ГОРОДЕ, ПРИВЕСТИ СЕБЯ В ПОРЯДОК»

Где сейчас можно отдохнуть так, чтобы эффективно снять накопившуюся усталость, восстановить свое здоровье, душевный комфорт и повысить иммунитет? Известный российский бард, актер, сценарист и продюсер Семен Слепаков для этих целей выбрал карельский центр интегративной медицины — знаменитую клинику «Кивач». С невозмутимым лицом и присущим ему чувством юмора шоумен поделился своими впечатлениями о пребывании в клинике.

— Семен, вы первый раз в Карелии?

— Да. Я первый раз в Карелии. Так получилось, что, когда я был кавээнщиком, объездил всю Россию и СНГ, но почему-то в Карелии не был. Болел, может быть. Пропустил, в общем, Карелию. У вас очень красиво, здорово, душевно. Мне климат нравится летний: тепло, но не жарко. Мне очень нравится Карелия. Хотя неважно, нравится она мне или нет — она в принципе очень красивая, мое мнение просто объективно.

— Когда вы впервые услышали о клинике «Кивач»?

— Один мой товарищ все время рассказывал мне про «Кивач», как бы намекая на то, что я уже начал плохо выглядеть. Говорил: «Пора, пора, Семен! Годы берут свое». Но я ездил, честно говоря, за границу пару раз на такие же точно мероприятия. И хочу сказать, что в клинике «Кивач» совершенно не хуже, чем там. А во многом даже лучше, потому что здесь учитываются какие-то особенности нашего менталитета. А что касается всяких процедур, оборудования и специалистов — опять же, качество ничем не уступает. И это не политинформация, просто так и есть. Если бы так не было, я бы не сказал.

— Что о врачах клиники скажете?

— Хорошие очень врачи. Все заботливые. Задают всякие вопросы. Когда ты им говоришь, что в Москве обследуешься у серьезного специалиста, они отвечают: «Нам все равно — мы все равно скажем, как мы думаем, никаких авторитетов у нас нет». Больше всего понравился травматолог. Я у него, правда, не был — мы с ним в баскетбол играли, и он получил травму во время игры. В общем, мы травмировали травматолога.

— С вашей точки зрения, каковы основные причины ехать в «Кивач»?

— Послушайте, я думал, что здесь все заточено только под потерю веса. Но я увидел, что сюда многие с детьми приезжают, есть различные программы: не только детокс, но и антистресс, укрепление иммунитета. Сюда можно поехать и абстрагироваться от жизни в большом городе, мегаполисе, привести себя в порядок, даже если ты не страдаешь избыточным весом. А если уж страдаешь, то тут вообще прямо скажу: «Тебе, дружок, уже в «Кивач» пора. «Кивач» по тебе плачет».

— Планируете приехать в «Кивач» еще?

— Приеду, конечно. Я же разжирею очень скоро опять. Я же приеду в Москву и начну сразу пить и объедаться. И я думаю, что недели через три вернусь.

Компания Oris продолжает проект содействия сохранению океанов, выпустив часы Carysfort Reef Limited Edition.

Часы из лимитированной серии располагают индикацией поясного времени GMT и выпущены в честь высадки 30 000 кораллов фондом Coral Restoration Foundation, партнёром Oris.

#GoYourOwnWay

Oris Carysfort Reef Limited Edition

Реклама. #Идти своим путём. Орис Хёльштайн, 1904 г. Орис Кэрисфорт Риф Лимитированная Серия.

ORIS
HÖLSTEIN 1904

www.oris.ch

TIME SQUARE

ул. Красная, д. 71/1,
МЦ «Красная Площадь»
tmsq.ru

ООО «Талисман», г. Краснодар, ул. Красная, 73, ОГРНЮЛ 1032504938610