ЭКОНОМИКА РЕГИОНА

КУРОРТ — ЭТО НЕ СПАЛЬНЫЙ РАЙОН. ВАСИЛИЙ ШВЕЦ О ПЕРЕМЕНАХ, КОТОРЫЕ ЖДУТ АНАПУ / 22
ЗДОРОВЫЙ ИНТЕРЕС. КАК ЗАРАБАТЫВАЮТ МЕДИЦИНСКИЕ ФРАНШИЗЫ / 36
ЛИЧНЫЙ ОПЫТ. БИЗНЕС НА ПЕЧИ И АГРАРНЫЕ ИННОВАЦИИ / 44

Пятница, 26 февраля 2021 №33
(6995 с момента возобновления издания).
Цветные тематические страницы № 13-48
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

ВИШНЕВЫЙ САД
КОТТЕДЖНЫЙ ПОСЁЛОК

ВКБ-НОВОСТРОЙКИ
ОБЪЕДИНЕНИЕ ЗАСТРОЙЩИКОВ ЮГА

от 166 до 216 м²

КОТТЕДЖ

СКИДКА 500 000₽

- Рядом с парком «Краснодар»
- 10 соток
- ИЖС
- Все коммуникации подведены
- Закрытая территория
- Охрана 24/7

ОСТАЛОСЬ 5 КОТТЕДЖЕЙ!

VKBNSAD.ru

+7 (861) 201-60-18

Зстройщик: ООО «Бизнес-Инвест»

Реклама

КОЛОНКА РЕДАКТОРА

ЛЮБОВЬ НЕВЕРОВСКАЯ,
РЕДАКТОР BUSINESS GUIDE
«ЭКОНОМИКА РЕГИОНА»

ПО НОВЫМ ПРАВИЛАМ

Первый в году номер "ЭР" традиционно посвящался российскому инвестиционному форуму в Сочи. В этом феврале он снова отменен, но тема инвестирования и инвестиций сегодня волнует не только власти и большой бизнес. Увлечение финансовыми инструментами приобрело массовый характер. И вот уже Эльвира Набиуллина пытается призвать инвесторов из народа «не складывать все яйца в одну корзину» и не рисковать всем, что заработано непосильным трудом. Желающих окунуться в финансовые потоки так много, что ограничения для неквалифицированных ивесторов могут начаться раньше самого закона о категоризации инвесторов, вступающего в силу с 1 апреля 2022 года. Центробанк анонсирует начало тестирования для начинающих инвесторов уже с октября этого года, что, по замыслу властей, должно способствовать спасению средств склонных к финансовым авантюрам граждан. На Кубани выход на биржу и индивидуальные инвестиционные счета имеют уже порядка 100 тыс. человек, что для российского региона совсем не мало. О том, каким должен быть портфель начинающего инвестора, мы расспросили экспертов и финансовых аналитиков (читайте на стр. 34). Несмотря на массовое увлечение финансовыми рынками, не стоит упускать из виду более традиционные способы инвестирования: квадратные метры по-прежнему растут в цене, и вложения в них в Краснодарском крае оцениваются зачастую как более привлекательные, чем покупка недвижимости в столице (38-я стр.) Несмотря на увеличение количества аптечных франчайзи, менее выгодным такое предприятие, как открытие медицинской лаборатории, не становится (стр. 36). Медицинский бизнес среди наименее пострадавших от пандемии отраслей, но пандемия отступает, жизнь возвращается к привычному ритму. Хотя теперь никто не сомневается в том, что прежней она уже не будет.

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

Елена Рыжкова — главный редактор ИД «Коммерсантъ-Кубань»

Любовь Неверовская — выпускающий редактор

Владимир Бут — автор дизайн-макета

Рекламная служба: тел. 8 (861) 210-94-26

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

Адрес редакции:
350 075, г. Краснодар, ул. Волжская, д. 7, оф. 15

Генеральный директор — А. С. Писарева

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

Отпечатано в типографии
ОАО «Печатный Двор Кубани»:
350 000, Россия, г. Краснодар, ул. Тополиная, 19.

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

Тираж — 2500 экз. Ограничение: 16+

СОДЕРЖАНИЕ

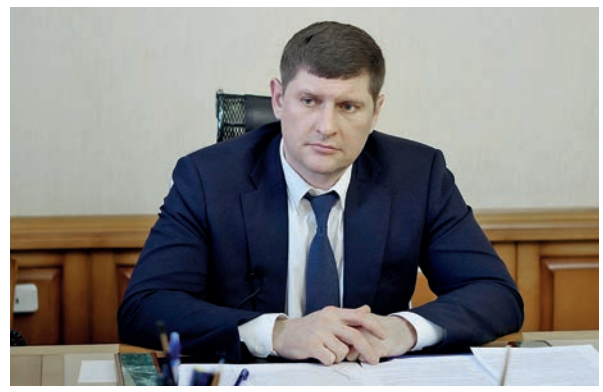
16 | События

18 | На Кубани действует около пятидесяти мер поддержки бизнеса
Василий Воробьев о защите и поощрении капиталовложений

20 | Инвестиционная карточка Кубани

22 | Курорт — это не спальный район
Василий Швец о переменах, которые ждут Анапу

30 | Важна социальная инфраструктура
Андрей Алексеенко о дворах без машин и нетипичной застройке



32 | Нагрузка на судей увеличилась
Алексей Егоров о налоговых спорах и онлайн-заседаниях

34 | Доходный набор
Инвесторов интересуют акции и облигации

36 | Здоровый интерес
На Кубани растет спрос на медицинскую франшизу

38 | Инвесторы включились на полный метр
Желающих вложиться в недвижимость стало больше

44 | Личный опыт
«Умные» кафе и дроны в сельском хозяйстве

ПОЛОЖИТЕЛЬНАЯ ДИНАМИКА

СЫР, ВИНО И ДРУГИЕ ИНВЕСТИЦИИ

ФОТО: MSH.KRASNODAR.RU

В 539 МЛН РУБ. обошлась приватизация АО «Племенной форелеводческий завод „Адлер"», ранее принадлежавшего государству. Победителем аукциона, состоявшегося в январе 2021 года, стало ООО «Юг-Бизнеспартнер», связанное с семьей бывшего губернатора Краснодарского края и экс-главы Минсельхоза РФ Александра Ткачева. Стартовая цена лота составляла 513,4 млн руб., всего было подано две заявки. В перечне активов завода земельные участки площадью более 80 гектаров, на которых расположен 131 пруд для выращивания ценных пород рыб и около 30 объектов недвижимости.

ФОТО: АДМИНИСТРАЦИЯ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

ПЯТНАДЦАТЬ ИНВЕСТОРОВ выбрали власти Краснодарского края для возмещения затрат на создание объектов инфраструктуры при реализации инвестпроектов. Названия компаний пока не раскрываются, однако, как рассказал вице-губернатор Александр Руппель, их общий объем инвестиций составит 17 млрд руб. В 2021 году размер компенсаций составит 2,6 млрд руб., до 2024 года эта сумма составит около 16 млрд руб. Все понесенные затраты в течение десяти лет вернутся в виде федеральных и региональных налогов в бюджетную систему.

ФОТО: АДМИНИСТРАЦИЯ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

СЕМЬЯ депутата Госдумы от Краснодарского края Ивана Демченко займется виноделием. В ноябре 2020 года в Абинске было зарегистрировано ООО «Кубаньвинагро», бенефициаром которого выступил сын парламентария — Иван Демченко — младший. Основным видом деятельности фирмы указано выращивание винограда и производство вина. Компания уже разместила ряд вакансий, в том числе агронома и рабочего сельскохозяйственного производства, в должностные обязанности которого входит работа на виноградниках.

ФОТО: ОЛЕГ МАРЦЕВ

48-Е МЕСТО по динамике сокращения бизнеса занял Краснодарский край в 2020 году. По данным на 1 января 2021 года, в регионе насчитывалось 89,5 тыс. действующих коммерческих организаций. Это на 6,5 процента, или на 6254 организации, меньше, чем годом ранее. Чаще других закрывались компании в Санкт-Петербурге (– 15,42 процента), Тульской области (– 15,21 процента) и Кабардино-Балкарии (– 14,92 процента). Всего в России, по данным на 1 января 2021 года, насчитывалось 2,82 млн коммерческих организаций — на 9,58 процента меньше, чем в 2019 году.

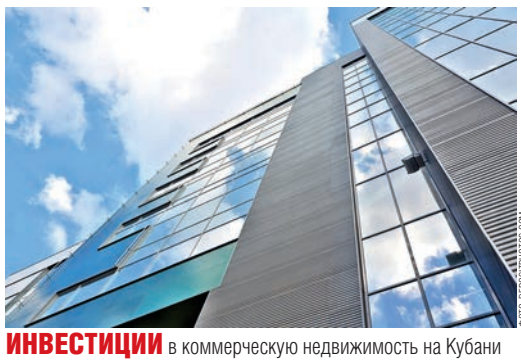


ФОТО: DEPOSITPHOTOS.COM

ИНВЕСТИЦИИ в коммерческую недвижимость на Кубани превысили 8 млрд руб. в год, тем самым составив более половины от общего объема средств, вложенных в региональные объекты (помимо Москвы и Санкт-Петербурга). По данным аналитиков, в 2020 году сделки с недвижимостью этой категории зафиксированы в Сочи и Краснодаре, большая часть средств была инвестирована в гостиничный сегмент (57 процентов), а также в покупку земельных участков под девелоперские проекты (34 процента). В целом доля инвестиций в региональные активы на фоне снизилась на один процент и составила шесть процентов от общего объема по стране.

ФОТО: АДМИНИСТРАЦИЯ ГОРОДА КРАСНОДАРА

ПРОКЛАДКА первой за двадцать лет трамвайной ветки стартовала в Краснодаре в ночь на 16 января. Ее протянут по ул. Московской — на участке от ул. Солнечной до ул. Петра Метальникова. Протяженность трамвайной ветки составит 5,47 км. На линии будет пять остановок, также будет построено два новых подземных пешеходных перехода — через ул. Московскую и через ул. Петра Метальникова. Всего на строительство планируется выделить 908 млн руб. Завершение проекта запланировано на декабрь 2021 года.

ФОТО: СЕРГЕЙ МИХЕЕВ

5 МЛРД РУБ. инвестирует в завод по производству сыров с белой и голубой плесенью «Агрокомплекс» имени Н. И. Ткачева. Предполагается, что на новом производстве будут перерабатывать в сутки около ста тонн сырья и выпускать десять тонн деликатесных сыров. Если планы удастся реализовать, «Агрокомплекс», по расчетам компании, займет до 33 процентов от существующего российского рынка сыров с плесенью. Строительство завода начнется в октябре 2021 года.

ФОТО: АДМИНИСТРАЦИЯ СОЧИ

В СОЧИ спрос на элитные загородные дома вырос на 97 процентов. Самая востребованная недвижимость расположена рядом с Красной Поляной и Олимпийским парком, в 15—30 минутах езды от моря. Покупателям интересны дома с закрытой территорией и собственными спортивными и детскими площадками. Среди покупателей 13 процентов — местные жители, 12 процентов — москвичи, 4,5 процента — жители Краснодара. Средняя цена недвижимости составила около 40 млн руб. Эксперты ожидают дальнейшего роста цен на загородные коттеджи.

ФОТО: АДМИНИСТРАЦИЯ ГОРОДА КРАСНОДАРА

20—30 МЛРД РУБ. составят инвестиции в строительство онкоцентра в Краснодаре, который должен стать самым крупным в ЮФО. По словам вице-губернатора Александра Руппеля, сейчас проект находится в процессе обсуждения и выхода на концессионное соглашение. В начале февраля 2021 года стало известно, что инвестором проекта станет фирма «МедИнвестГрупп». Строительство нового медицинского кластера планируется в поселке Знаменском под Краснодаром. Помимо онкоцентра, там будут больница «скорой помощи», перинатальный центр и другие медицинские учреждения.

ФОТО: ЭМИН ДЖАФАРОВ

$178 МЛН заплатит «Яндекс.Такси» за кол-центры и бизнес по грузоперевозкам ГК «Везет», основателем которой является краснодарский предприниматель Евгений Львов. Часть этих средств будет выплачена по результатам интеграции, которая завершится во втором квартале 2021 года. Переговоры о покупке активов ГК «Везет» шли с июля 2019 года, однако сделка несколько раз откладывалась.

ФОТО: АДМИНИСТРАЦИЯ СОЧИ

МОРСКОЕ ТАКСИ в Сочи запустит в начале курортного сезона группа компаний «Метрополис», совладельцем которой является депутат городского собрания Анна Невзорова. Компания закупит два пассажирских судна, их вместимость составит двадцать человек, судна оборудуют кондиционерами, туалетами и креслами авиационного типа. Морское такси будет курсировать в двух направлениях: из морского порта Сочи в порт Имеретинский и микрорайон Лазаревское. По оценке городских властей, сервис поможет в некоторой степени разгрузить автомобильные дороги летом.

ФОТО: АДМИНИСТРАЦИЯ ГЕЛЕНДЖИКА

МИЛЛИАРДЕР Роман Абрамович может заняться гостиничным бизнесом в Геленджике. В начале февраля 2021 года бизнесмен учредил ООО «УК «Юг Эстейт»». Основным видом деятельности компании, зарегистрированной на черноморском курорте, указано управление недвижимостью. Известно, что ранее господина Абрамовича интересовало создание люксового гостиничного актива с виноградником. В качестве площадки он рассматривал «Шато де Талю». Компания принадлежит Ольге Ткачевой, которую СМИ называют супругой экс-губернатора Кубани Александра Ткачева. Эксперты оценивают «Шато де Талю» в 200—500 млн руб. Общая площадь виноградников составляет 101 гектар.

ФОТО: АДМИНИСТРАЦИЯ ГОРОДА КРАСНОДАРА

ТРОЛЛЕЙБУСЫ будут производить в Краснодаре на базе МУП «КТТУ». Трехстороннее соглашение о наладке крупноузловой сборки троллейбусов было подписано между предприятием, мэрией кубанской столицы и компанией — производителем электротранспорта «Алькор». Компания будет поставлять комплектующие, а обучением персонала займутся специалисты завода CLAAS, где ранее перешли от крупноузловой сборки к полному циклу производства комбайнов. В 2021 году планируют собрать уже десять троллейбусов.

ФОТО: АДМИНИСТРАЦИЯ АНАПЫ

СЕТЬЮ пансионатов «Фея», принадлежащей семье экс-депутата Законодательного собрания Краснодарского края Федора Янишогло, в Анапе будет управлять Cosmos Hotel Group (входит в АФК «Система» Владимира Евтушенкова). Соглашение между сторонами уже подписано. Как говорится на сайте сети, «Фея» состоит из трех гостиниц на две тысячи номеров в целом. Таким образом, номерной фонд CHG после сделки увеличится в 1,5 раза (сейчас у нее 4500 номеров). Президент CHG Александр Швейн считает, что сотрудничество позволит получить круглогодичную загрузку отелей.

НА КУБАНИ ДЕЙСТВУЕТ ОКОЛО ПЯТИДЕСЯТИ МЕР ГОСПОДДЕРЖКИ БИЗНЕСА

О ЗАЩИТЕ И ПООЩРЕНИИ КАПИТАЛОВЛОЖЕНИЙ В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ, РЕШЕНИИ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ПРОБЛЕМ ИНВЕСТОРОВ И ОБ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ИТОГАХ ПРОШЛОГО ГОДА РАССКАЗАЛ РУКОВОДИТЕЛЬ ДЕПАРТАМЕНТА ИНВЕСТИЦИЙ И РАЗВИТИЯ МСП ВАСИЛИЙ ВОРОБЬЕВ

ЭКОНОМИКА РЕГИОНА: Сегодня по объему привлекаемых инвестиций Кубань находится на восьмом месте среди субъектов России. А в рейтинге наиболее инвестиционно привлекательных регионов Агентства стратегических инициатив в 2020 году Кубань поднялась с тринадцатой на шестую строчку. Каких результатов удалось достичь в прошлом году и какова динамика привлечения инвестиций?

ВАСИЛИЙ ВОРОБЬЕВ: Без хорошего инвестиционного климата невозможно развитие региона. За последние годы на Кубани удалось выстроить так называемую инвестпроводящую сеть — это когда работа с инвесторами ведется по четкому алгоритму и в нее вовлечены все отраслевые министерства и департаменты, а также органы местного самоуправления.

Как результат этой работы в экономику края за девять месяцев прошлого года привлечено 257,3 млрд рублей инвестиций (по предварительной оценке, за год этот показатель будет равен 450 млрд рублей). По общему объему инвестиций край вновь вошел в число регионов — лидеров в стране, а в ЮФО на протяжении многих лет стабильно удерживает первенство. Динамика по привлечению инвестиций в 2020 году выше, чем в среднем по стране, темп роста у нас составил 97,7 процента, а в среднем по России — 95,9 процента.

Больше всего средств инвесторы вложили в транспортно-логистическую отрасль — 46,8 млрд рублей, это 24 процента от общекраевого объема инвестиций. На втором месте обрабатывающие производства — 46,2 млрд рублей (23,7 процента), на третьем — сельское хозяйство, здесь было привлечено 17,9 млрд рублей (9,2 процента).

ЭР: Сколько новых инвестпроектов было заключено в прошлом году, какие из них самые крупные? И какие были завершены?

В. В.: В прошлом году было заключено 155 соглашений на общую сумму 57 млрд рублей, их реализация позволит обеспечить работой 8,5 тыс. человек. В марте губернатор Вениамин Кондратьев и компания «Вайлдберриз» подписали документ, предусматривающий строительство промышленного парка на территории Восточной промышленной зоны в Краснодаре стоимостью 6,5 млрд рублей. Это самое крупное соглашение, заключенное в 2020 году. Инвестор уже приступил к работам. На территории парка разместится один из крупнейших логистических комплексов юга России, здесь будут производиться товары легкой промышленности и продукты питания. Создание индустриального парка позволит организовать на промышленных предприятиях его резидентов более тысячи новых рабочих мест для растущего населения Краснодара. Это даст новый импульс к развитию приоритетных отраслей в соответствии со Стратегией социально-экономического развития Кубани.

Среди значимых проектов, начатых в прошлом году, модернизация завода «Клаас». В мае прошлого года на предприятии стартовали работы по расширению цехов металлообработки, окраски и логистического обеспечения. До конца 2021 года планируется инвестировать в строительство, закупку оборудования и технологическую модернизацию около 680 млн рублей. Проект предусматривает увеличение площади цеха металлообработки от 11 тыс. кв. м до 16 тыс. кв. м.

ФОТО: ИВАН СЕМЕНЕЦ

На сегодняшний день в крае осуществляются более четырехсот крупных инвестиционных проектов на общую сумму 1,8 трлн рублей. Среди них, например, проекты «Базэл Аэро» (инвестиции в размере 11 млрд рублей) и компании «ЭФКО» (8,7 млрд рублей).

«ЗА ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ НА КУБАНИ УДАЛОСЬ ВЫСТРОИТЬ ТАК НАЗЫВАЕМУЮ ИНВЕСТПРОВОДЯЩУЮ СЕТЬ — ЭТО КОГДА РАБОТА С ИНВЕСТОРАМИ ВЕДЕТСЯ ПО ЧЕТКОМУ АЛГОРИТМУ И В НЕЕ ВОВЛЕЧЕНЫ ВСЕ ОТРАСЛЕВЫЕ МИНИСТЕРСТВА И ДЕПАРТАМЕНТЫ, А ТАКЖЕ ОРГАНЫ МЕСТНОГО САМОУПРАВЛЕНИЯ»

ЭР: Во время пандемии работа с инвесторами была затруднена, в частности это касалось поиска новых партнеров. Какие инструменты сегодня использует край для сохранения высокой инвестактивности?

В. В.: Как я уже говорил, инвестиционная активность на Кубани осталась на высоком уровне. Работа по поиску и привлечению новых инвесторов осложнилась, но мы продолжили продвижение инвестиционного потенциала Краснодарского края. Расширена практика использования альтернативных площадок для поиска новых инвесторов онлайн. В этом же формате мы проводим переговоры с представителями бизнеса.

В удаленном режиме организовано сотрудничество с фондом «Росконгресс-Инвестиции». На базе федерального Инвестиционного портала регионов России размещена информация о наиболее значимых проектах края, требующих соинвесторов. При подготовке использовались материалы, в том числе размещенные в Фонде инвестиционных предложений Краснодарского края. В настоящее время ряд институциональных инвесторов выразили предварительную заинтересованность в участии в проектах.

На портале Центра привлечения инвестиций Invest in Russia, информационного ресурса Российского фонда прямых инвестиций, размещены подробные сведения по двум наиболее инвестиционно привлекательным площадкам Краснодарского края — индустриальным паркам «Краснодар» и «Кубань».

ЭР: Как край решает проблему инфраструктурных ограничений, с которыми сталкиваются инвесторы?

В. В.: При реализации проектов бизнес сталкивается с разными сложными ситуациями. Основные из них вызваны земельно-правовыми вопросами, связанными с изменением категории земельных участков и вида их разрешенного использования, инфраструктурными ограничениями при подключении к инженерным сетям, высокой стоимостью технологического присоединения к ним. Также у бизнеса возникают сложности при организации съездов — примыканий к федеральным автодорогам, встают вопросы по строительству и реконструкции дорог местного и регионального значения. Одной из мер государственной поддержки, реализуемых в Краснодарском крае, является сопровождение инвестиционных проектов. В 2018 году на базе департамента инвестиций и развития малого и среднего предпринимательства Краснодарского края была организована соответствующая служба. В рамках этой меры поддержки мы помогаем бизнесу решить большинство возникающих проблем.

Например, в прошлом году была оказана помощь компании «Ренус Фрейт Логистикс» в получении технических условий для присоединения к сетям электро- и газоснабжения и установления границ санитарно-защитной зоны. Этот инвестор сейчас строит логистический центр для хранения средств защиты растений и семян в Брюховецком районе. Кондитерской фабрике «Сицилия» из Туапсинского района оказано содействие в получении согласования специальных технических условий для организации съезда с федеральной автодороги А147. Сегодня данное предприятие успешно функционирует.

«ПО РЕШЕНИЮ ВЕНИАМИНА КОНДРАТЬЕВА В ТЕКУЩЕМ ГОДУ НА ЭТИ ЦЕЛИ В БЮДЖЕТЕ ПРЕДУСМОТРЕЛИ 2,6 МЛРД РУБЛЕЙ, А ВСЕГО ДО 2024 ГОДА ВКЛЮЧИТЕЛЬНО — ПОРЯДКА 16 МЛРД РУБЛЕЙ»

Такая работа должна носить системный характер. Для нас очевидно дальнейшее направление развития: необходимо формировать особые экономические зоны, создавать промышленные парки и курортно-туристические кластеры для обеспечения комплексного развития инфраструктуры. Сегодня мы прорабатываем ряд территорий края с учетом потенциала их дальнейшего развития. В итоге будут отобраны территории, наиболее привлекательные с точки зрения как частных, так и бюджетных инвестиций. В дальнейшем предстоит сформировать заявки на создание особых экономических зон.

ЭР: Какая работа предпринимается на уровне края для привлечения инвесторов к самостоятельному строительству инфраструктурных объектов?

В. В.: Первого апреля 2020 года вступил в силу Федеральный закон «О защите и поощрении капиталовложений в Российской Федерации», который позволяет стабилизировать налоговые и иные регуляторные условия реализации инвестиционных проектов на срок от шести до двадцати лет с возможностью продления срока. Законом также предусмотрено возмещение затрат на инфраструктуру, в том числе на уплату процентов по кредитам и займам.

В прошлом году Кубань стала одним из первых субъектов страны, заключивших соглашение о защите и поощрении капиталовложений (СЗПК). Четырнадцатого декабря Министерством экономического развития России, департаментом инвестиций и развития МСП края подписан первый такой документ о соглашении с инвестором — ООО «Тепличный комплекс „Зеленая линия"». Объем инвестиций составит около 7,5 млрд рублей. В рамках СЗПК инвестор претендует на получение субсидии для создания объекта инфраструктуры в размере 50 процентов от его стоимости. Сейчас мы планируем заключение еще одного федерального СЗПК — о развитии аэровокзального комплекса «Краснодар». Инвестор — Международ-

ЦИФРЫ

Более пятидесяти одобренных стратегических инвестиционных проектов реализуется на сегодняшний день в крае. Инвесторам предоставляются налоговые льготы на срок до семи лет.

Более 900 млн рублей — на эту сумму планируется предоставить налоговые льготы инвесторам на Кубани в 2021 году. Большая часть из них, около девяноста процентов,— льготы по налогу на имущество, остальное — по налогу на прибыль организаций.

155 соглашений о реализации инвестиционных проектов было заключено на Кубани в 2020 году. Общая сумма инвестиций достигнет 57 млрд рублей.

25 млрд рублей ежегодно тратит Краснодарский край на финансовые меры господдержки, в том числе косвенные.

ный аэропорт «Краснодар» — готов вложить в проект 25,6 млрд рублей.

Помимо этого, с 2021 года на Кубани впервые будут возмещаться затраты бизнеса на создание объектов инфраструктуры при реализации инвестпроектов. По решению Вениамина Кондратьева в текущем году на эти цели в бюджете предусмотрели 2,6 млрд рублей, а всего до 2024 года включительно — порядка 16 млрд рублей. При этом все понесенные затраты в течение десяти лет вернутся в виде федеральных и региональных налогов в бюджетную систему. Мы отобрали первые пятнадцать компаний, которые проявили интерес к этому механизму субсидирования. Их общий объем инвестиций в экономику региона составит порядка 17 млрд рублей. Предложение направлено в Правительственную комиссию по региональному развитию для включения в сводный федеральный перечень проектов.

Реализация данных мер поддержки позволит расшить перечень инфраструктурных проблем инвесторов, даст дополнительный толчок для инвестиционного развития промышленности и агропромышленного комплекса, логистической и туристической отраслей Краснодарского края.

ЭР: Привлекается ли сегодня бизнес к модернизации и реконструкции объектов общественной инфраструктуры и какие преференции он получает? Как развивается сегодня государственно-частное партнерство на Кубани?

В. В.: Механизм государственно-частного партнерства (ГЧП) способствует социально-экономическому развитию региона и повышает эффективность использования бюджетных средств. В настоящее время в крае реализуется 49 концессионных соглашений муниципального уровня. Их количество ежегодно увеличивается: так, по итогам 2020 года было заключено одиннадцать соглашений. По объему привлеченных внебюджетных инвестиций лидирует Геленджик: здесь инвестиции в строительство очистных сооружений составят почти семь миллиардов рублей.

В мае 2019 года между администрацией Краснодара и ООО «Инвестстрой» было заключено концессионное соглашение о реконструкции кинотеатра «Аврора». В соответствии с условиями, прописанными в документе, инвестор обязуется провести мероприятия по сохранению объекта культурного наследия и вложить 2,8 млрд рублей в реконструкцию объекта. В прошлом году Новороссийск заключил концессионное соглашение о строительстве Водного центра с объемом частных инвестиций 110 млн рублей.

В 2020 году для поддержки концессионеров департаментом инвестиций Кубани инициировано изменение в налоговом законодательстве Краснодарского края. Установлена льгота в виде пониженной налоговой ставки в размере 0,01 процента по налогу на имущество для организаций, заключивших концессионные соглашения с органами исполнительной власти края или органами местного самоуправления. В настоящее время региональными органами власти и муниципалитетами ведется работа по формированию предложений по реализации проектов на условиях ГЧП в 2021 году.

ЭР: На какую сумму предприниматели, реализующие инвестпроекты на территории региона, получат налоговые льготы в 2021 году? На какие налоговые льготы они могут рассчитывать сегодня?

В. В.: Мы планируем, что в этом году предприниматели Кубани получат налоговые льготы на общую сумму более 900 млн рублей, большая часть из них, около девяноста процентов,— льготы по налогу на имущество, остальное — по налогу на прибыль организаций.

«МЫ ПЛАНИРУЕМ, ЧТО В ЭТОМ ГОДУ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ КУБАНИ ПОЛУЧАТ НАЛОГОВЫЕ ЛЬГОТЫ НА ОБЩУЮ СУММУ БОЛЕЕ 900 МЛН РУБЛЕЙ, БОЛЬШАЯ ЧАСТЬ ИЗ НИХ, ОКОЛО ДЕВЯНОСТА ПРОЦЕНТОВ,— ЛЬГОТЫ ПО НАЛОГУ НА ИМУЩЕСТВО, ОСТАЛЬНОЕ — ПО НАЛОГУ НА ПРИБЫЛЬ ОРГАНИЗАЦИЙ»

Сегодня организации, чьи инвестиционные проекты получили статус одобренных администрацией края либо включены в реестр стратегических, могут рассчитывать на налоговые льготы в течение семи лет. Для отдельной категории инвесторов предусмотрено обращение в налоговую инспекцию напрямую, без согласования с администрацией края. Информация о получателях поддержки вносится в реестр одобренных стратегических инвестиционных проектов и размещается на инвестиционном портале края. Сейчас в реестр включены проекты таких компаний, как АО «Тандер», ООО «Абинский электрометаллургический завод», ООО «Ильский НПЗ», ООО «Крахмальный завод „Гулькевичский“» и др.

ЭР: Каково на сегодняшний день количество одобренных стратегических инвестпроектов. Насколько сложно инвестору получить эти статусы?

В. В.: Сегодня в крае реализуется более пятидесяти одобренных и стратегических инвестиционных проектов. В 2019—2020 годах подобный статус получили восемнадцать проектов с общим объемом капитальных вложений более 63 млрд рублей, что превышает показатель за период с 2017 по 2018 год на 27 процентов.

Процедура получения статуса одобренного инвестпроекта очень прозрачна. Максимальное время, требуемое на присвоение инвестпроекту статуса одобренного, составляет 2,5 месяца с момента направления документов. За это время пакет документов проходит комплексную проверку на соответствие установленным требованиям и согласование с отраслевым органом исполнительной власти.

ЭР: Ежегодно на Кубани десятки тысяч бизнесменов бесплатно получают информационно-консультационные и иные услуги, проходят обучение и т. п. Расскажите о нефинансовых мерах поддержки предпринимателей.

В. В.: Важным шагом в развитии инфраструктуры поддержки предпринимательства в нашем регионе стало открытие инновационного центра «Аквариум» в Краснодаре, не имеющего аналогов в стране. На территории площадью 3,9 тыс. кв. метров мы создали рабочее пространство для инновационных предприятий, стартапов и компаний, которые реализуют высокотехнологичные проекты. Центр объединит все элементы, необходимые для запуска новых инновационных проектов, и станет дополнительной площадкой для реализации нацпроекта по поддержке малого и среднего предпринимательства.

В здании есть смарт-офисы, лектории, переговорные комнаты и конференц-залы, отделения МФЦ, а также бесплатный коворкинг и площадки для проведения мероприятий. Кроме того, компании, занимающиеся выпуском инновационных изделий, могут воспользоваться специальной лабораторией для производства макетов, прототипов и опытных образцов на всех этапах — от компьютерного проектирования до изготовления продукции. Также в «Аквариуме» мы объединили под единым брендом «Мой бизнес» все организации, образующие инфраструктуру поддержки предпринимательства на Кубани.

ЭР: Каковы планы по привлечению инвестиций в 2021 году? Появятся ли новые меры поддержки или будут совершенствоваться и развиваться старые?

В. В.: В экономику края в 2021 году планируется привлечь около 480 млрд рублей инвестиций в основной капитал. Основная доля проектов, которые запланировано завершить, приходится на сферу отрасли АПК и транспортно-логистический комплекс.

В текущем году мы продолжим работу по совершенствованию существующих механизмов господдержки и введению новых для улучшения инвестиционной деятельности предприятий. Сегодня в регионе действуют порядка пятидесяти мер господдержки, которые включают в себя предоставление бизнесу субсидий, грантов, займов, льгот, гарантий, информационно-консультационных услуг. Ежегодно Краснодарский край тратит на финансовые меры господдержки, в том числе косвенные, порядка 25 млрд рублей.

В этом году мы уже запустили и планируем запустить несколько новых мер. Это субсидирование затрат инвесторов на инфраструктуру и процентных ставок по кредитам, соглашение о защите и поощрении капиталовложений.

Сегодня в крае создана и постоянно актуализируется Единая система инвестиционных предложений, она размещена в открытом доступе на официальном инвестиционном портале Кубани (investkuban.ru) и включает базу данных по инвестиционно привлекательным земельным участкам, а также реестр инвестиционных проектов. Сейчас в ней содержится 347 инвестиционных предложений. Эта база используется при подготовке презентационных материалов, которые предоставляются потенциальным инвесторам.

Беседовал Андрей Ульченко

Темпы роста

Крупные инвестпроекты, реализованные в 2020 году

В 2020 году реализованы инвестпроекты на сумму 47,6 млрд руб., что дало 2,5 тыс. новых рабочих мест.

Строительство метизного цеха №2 (5-я очередь) в Абинском районе (ООО «Абинский электрометаллургический завод»), **создано 250 рабочих мест.**

Строительство тепличного комплекса по выращиванию шампиньонов и производству компоста в Крыловском районе (ООО «Воронежский шампиньон»), **создано более 500 рабочих мест.**

Строительство гостиничного комплекса Hampton by Hilton Krasnodar 3* в Краснодаре (ООО «Кеско-Краснодар»), **создано десять рабочих мест.**

Реконструкция Белореченской ГЭС в Белореченском районе (ООО «Лукойл-Экоэнерго»).

Строительство логистического хаба (оптово-распределительного центра) (ООО «ХАБ-Новороссийск»), **создано 314 новых рабочих мест.**

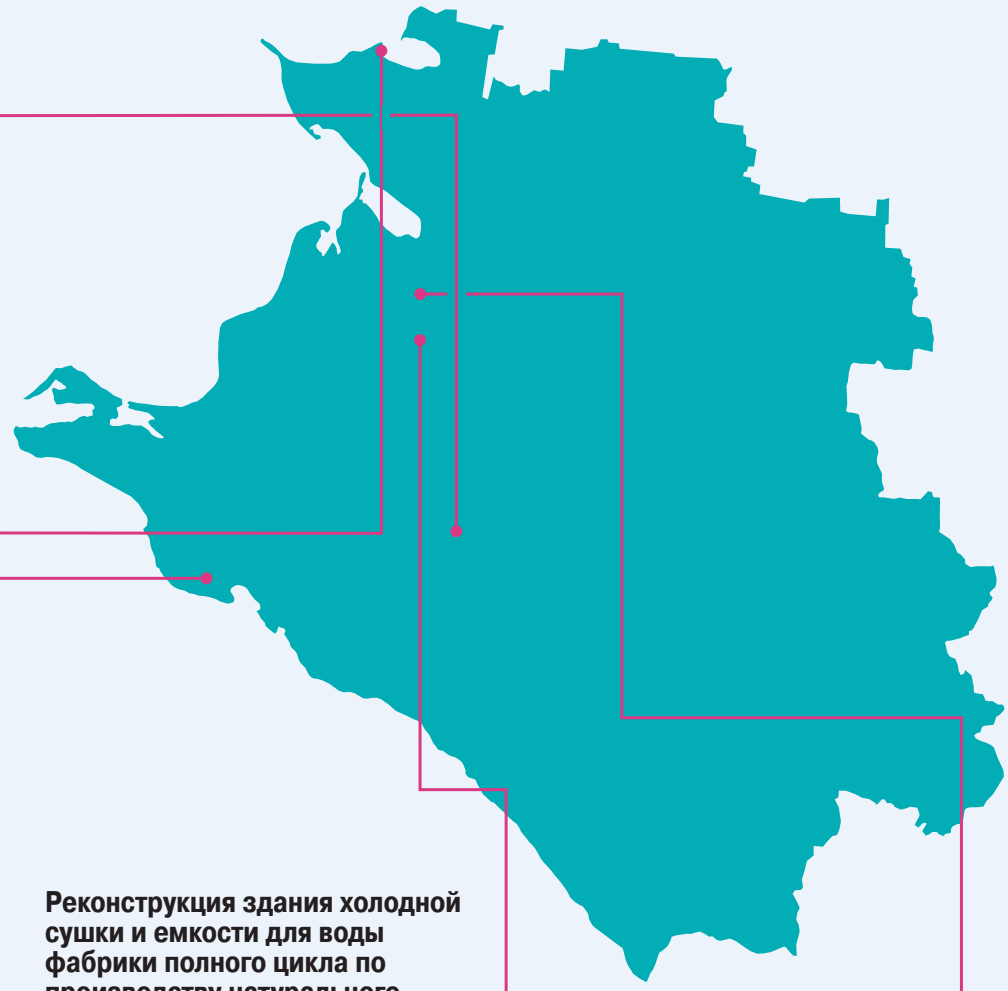
ФОТО: BEZFORMATA.COM

ИННОВАЦИОННЫЙ ЦЕНТР «АКВАРИУМ», ОТКРЫВШИЙСЯ В КРАСНОДАРЕ, СТАНЕТ ПЛОЩАДКОЙ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ НАЦПРОЕКТА ПО ПОДДЕРЖКЕ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА

Инвестиционная карточка Кубани

Сегодня по объему привлекаемых инвестиций регион находится на восьмом месте среди субъектов РФ. В рейтинге наиболее инвестиционно привлекательных субъектов страны АСИ в 2020 году Кубань поднялась с тринадцатого на шестое место. По итогам девяти месяцев 2020 года объем инвестиций в край составил 257,3 млрд руб. (темп роста — 97,7 процента).

Топ-5 инвестиционных проектов, запланированных к завершению в 2021 году



Строительство складского комплекса (плодохранилище вместимостью 15 тыс. тонн с блоком сортировки) в Абинском районе

- Инвестор — ООО «Южные земли».
- Объем инвестиций — 1266,6 млн руб.
- Срок реализации проекта — 2019—2021 годы.
- Описание проекта: строительство складского комплекса, включающего плодохранилище с двумя блоками хранения общей вместимостью 15 тыс. тонн и блоком сортировки.
- Количество новых рабочих мест — семьдесят.
- Текущая стадия реализации проекта: завершен монтаж холодильных камер, ведутся строительно-монтажные работы и благоустройство.

Строительство и эксплуатация свиноводческого селекционно-генетического центра в Ейском районе

- Инвестор — ООО «Торговый дом «Ясени».
- Объем инвестиций — 1435,7 млн руб.
- Срок реализации проекта — 2016—2021 годы.
- Описание проекта: животноводческий центр для производства чистопородного племенного молодняка свиней породы йоркшир, ландрас и крупная белая. Производственная мощность комплекса составит 1650 свиноматок маточного стада и почти 40 тыс. голов свиней в год. Создание центра позволит краю развивать собственный селекционный материал на основе ведущих пород.
- Количество новых рабочих мест — сто.
- Текущая стадия реализации проекта: готовность производственных мощностей на сегодня составляет 75 процентов, завезено поголовье свиней из Канады, проводятся карантинные мероприятия.

Реконструкция в Новороссийске зернового терминала грузооборотом 2,5 млн тонн в год с увеличением мощности до 4 млн тонн в год

- Инвестор — АО «Зерновой терминал КСК».
- Объем инвестиций — 4446 млн руб.
- Срок реализации проекта — 2017—2021 годы.
- Описание проекта: проект реализуется на базе действующего зернового терминала и предусматривает строительство новых объектов зерноперегрузочного комплекса, реконструкцию существующих с сохранением действующего терминала в работоспособном состоянии во время всего периода строительства. Проект позволит увеличить пропускную способность терминала на 1,5 млн тонн в год и повысить конкурентоспособность терминала путем решения следующих задач:
  — расширения береговой базы для приема и хранения зерна (строительство новых зернохранилищ общей вместимостью 102,6 тыс. тонн зерна, транспортной эстакады, устройство железнодорожного пути, стоянки для автотранспорта, реконструкция приемных сооружений, береговой транспортерной галереи);
  — строительства глубоководного причала длиной 309 м и глубиной 17,5 м с возможностью одновременной постановки двух судов грузоподъемностью 55 тыс. и 100 тыс. тонн;
  — повышения скорости погрузки и приемки зерна и создания возможности работать с большим количеством зерновых культур без потери эффективности.
- Количество новых рабочих мест — сорок.
- Текущая стадия реализации проекта: завершены 1-й и 2-й этапы строительства.

Реконструкция здания холодной сушки и емкости для воды фабрики полного цикла по производству натурального растворимого кофе под торговой маркой «NESCAFE®» в Тимашевском районе

- Инвестор — ООО «Нестле Кубань».
- Объем инвестиций — 2843,3 млн руб.
- Срок реализации проекта — 2019—2021 годы.
- Описание проекта: строительство зданий и сооружений общей площадью 1069,3 кв. м (строительство здания холодной сушки площадью 609,3 кв. м, монтаж емкости для воды площадью 460 кв. м), установка и ввод в эксплуатацию нового технологического оборудования для производства натурального растворимого кофе с целью увеличения производительности линии по производству сублимированного кофе.
- Количество новых рабочих мест не предусмотрено.
- Текущая стадия реализации проекта: строительство объектов завершено на 90 процентов, приобретена часть оборудования.

Строительство логистического центра в Брюховецком районе

- Инвестор — ООО «Ренус Фрейт Логистикс».
- Объем инвестиций — более 1 млрд руб.
- Срок реализации проекта — 2019—2021 годы.
- Описание проекта: строительство логистического центра для хранения средств защиты растений (пестицидов, гербицидов и т. д.), семян и иной аналогичной продукции для субъектов сельского хозяйства. В рамках проекта планируется возведение производственного комплекса, состоящего из двух складов, площадью 10 тыс. кв. м каждый и объемом 120 тыс. куб. м.
- Количество новых рабочих мест — порядка ста.

Алексей Прокопенко:

«Логистический комплекс ROMEX – это больше, чем просто склад»

В Новороссийске планируют строительство мультитемпературного склада площадью 22 тыс. кв. м

Девелопер «Ромекс-Кубань» в первом квартале 2022 года планирует ввести в эксплуатацию вторую очередь логистического комплекса в Новороссийске. Это один из самых амбициозных проектов в сфере складской недвижимости на черноморском побережье региона. В перспективе комплекс не только позволит удовлетворить потребность портового города в дефицитных складских мощностях класса А, но и в значительной мере поможет реализовать транзитный и экспортный потенциал всего Краснодарского края.

Компания «Ромекс-Кубань» (входит в ГК «Ромекс») объявила о готовности начать работы по строительству логистического комплекса в Новороссийске. Речь идет о складских площадях с различными температурными характеристиками. Объекты разместятся на площади 22 тыс. кв. м.

Общая площадь всего логистического комплекса ROMEX составит около 90 тыс. кв. м, грузооборот ожидается на уровне 9 млн т в год, объем инвестиций составляет порядка 6 млрд руб.

В три этапа

Строительство логистического комплекса ROMEX стартовало в 2019 году. Объект расположился в восточной части Новороссийска, на участке в 27 га. Реализацию проекта разделили на три этапа. Первая очередь была завершена в сентябре 2020 года. В рамках этого этапа был создан хаб build-to-rent площадью 18 тыс. кв. м для компании X5 Retail Group.

Проектирование второй очереди стартовало в марте 2020 года. Данный этап включает в себя строительство контейнерной площадки на 2000 TEU (ввод эксплуатацию запланирован в первом квартале 2021 года) и возведение мультитемпературного склада площадью около 22 тыс. кв. м.

Участники рынка отмечают главное преимущество проекта: концентрацию на одной площадке всех видов логистических услуг, включая государственные сервисы в сфере ВЭД, контейнерные сервисы, обработку экспортно-импортных грузов.

Благодаря разным температурным режимам складские площади позволят принимать как плодоовощную продукцию и продукты питания, так и товары народного потребления: одежду, обувь, бытовую технику, строительные материалы, комплектующие для автомобилей, посуду, мебель и товары для дома.

Кроме того, в планах компании «Ромекс-Кубань» реализовать третью очередь – «сухой» склад площадью около 30 тыс. кв. м.

Полностью завершить строительство логистического комплекса ROMEX намерены в 2023 году.

Логистика под ключ

Широкий спектр услуг и ответственное хранение стали ключевыми требованиями при создании логистического комплекса ROMEX.

Клиентам предлагаются складские мощности А-класса, весь спектр погрузочно-разгрузочных операций, организация автоперевозок, сортировка и калибровка продукции, мойка, услуги по сертификации и оформлению сопроводительной документации для транспорта и пр. Кроме того, предусмотрены парковки под легковой и грузовой транспорт, создание зоны таможенного контроля и возможность осуществлять на месте санитарный и ветеринарный контроль.

По словам президента ГК «Ромекс» Алексея Прокопенко, логистический комплекс ROMEX обеспечивает благоприятные условия для ведения самых разных направлений бизнеса: экспортно-импортных поставок от продуктов питания до товаров широкого потребления.

Глава компании также отмечает, что помимо решения бизнес-задач у логистического комплекса есть «побочный» мультипликативный социально-экономический эффект, предусматривающий создание новых рабочих мест и налоговые отчисления в местный бюджет.

В центре транспортного узла

Одним из ключевых показателей эффективной работы и преимуществом складского комплекса является обеспеченность необходимой транспортной инфраструктурой. Территория логистического комплекса полностью отвечает этим требованиям, так как Новороссийск является значимым транспортным узлом. Здесь есть развитая транспортная сеть из железной и автомобильной дороги и, конечно, Новороссийский морской торговый порт. В будущем в городе намерены реализовать ряд дорожных проектов, направленных на дальнейшее развитие транспортной инфраструктуры.

«Логистический комплекс ROMEX – это больше, чем просто склад, это площадка, способная удовлетворить потребности самых крупных российских и международных компаний, в том числе полным комплексом инженерной и дорожно-транспортной инфраструктуры»,– говорит Алексей Прокопенко.

По оценке экспертов, проект компании «Ромекс-Кубань» не только решит проблему дефицита складских мощностей А-класса в Новороссийске, но и поспособствует повышению коммерческой скорости товародвижения, качества и скорости перевозок, что положительным образом отразится на реализации транзитного и экспортного потенциала всего Краснодарского края.

ROMEX GROUP

ГК «Ромекс» работает на рынке строительства, управления и инвестиций 23 года. Предприятия холдинга реализуют проекты в сфере коммерческой и жилой недвижимости на территории России. Один из принципов компании – следить за трендами и развитием технологий, применять в проектах успешный международный опыт. В портфеле компании около 40 проектов общей площадью 1,3 млн кв. м в области коммерческой, индустриальной и жилой недвижимости в восьми регионах России.
В 2020 году «Ромекс-Кубань» возглавила список лучших организаций строительного комплекса Краснодарского края по результатам производственно-хозяйственной деятельности за 2019 год, получивших наивысшие оценки по сумме показателей, объем выручки которых составил свыше 1 млрд руб. (конкурс учрежден департаментом строительства Краснодарского края).

Реклама

г. Краснодар, ул. Дзержинского, 100, тел. +7 (861) 258-36-61; info@romexgr.ru, romexgr.ru

«КУРОРТ — ЭТО НЕ СПАЛЬНЫЙ РАЙОН»

ВАСИЛИЙ ШВЕЦ О ПЕРЕМЕНАХ, КОТОРЫЕ ЖДУТ АНАПУ

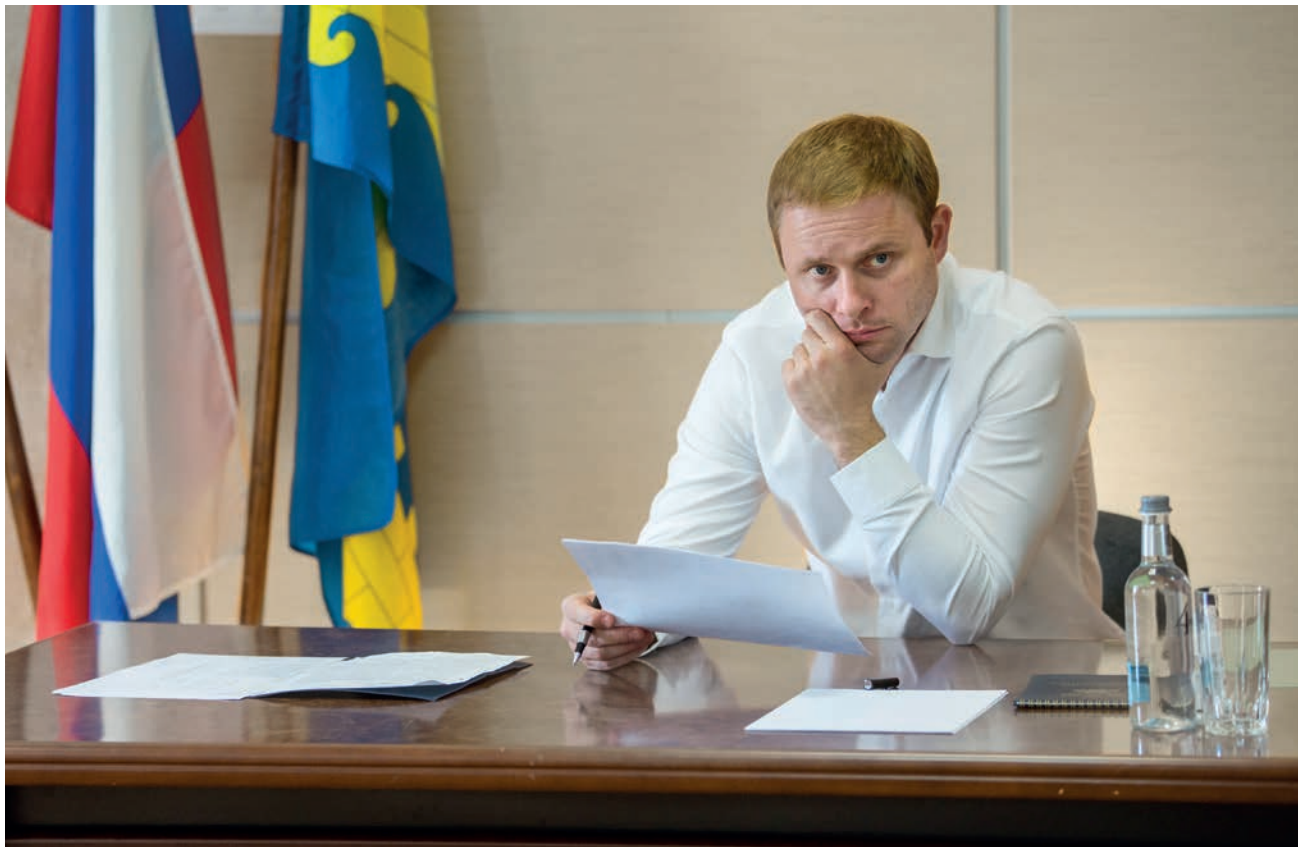


ФОТО: АЛЕКСАНДР КОРЕНЬКИЙ

О ПРАВИЛАХ ЗАСТРОЙКИ, КОМАНДЕ И ОТНОШЕНИЯХ С БИЗНЕСОМ

«Ъ-КУБАНЬ»: Вашему назначению на должность мэра предшествовало увольнение Юрия Полякова, работу которого раскритиковал губернатор Кубани. Какова объективная картина того, с чем вам пришлось столкнуться в кресле главы курорта?

ВАСИЛИЙ ШВЕЦ: При Юрии Полякове основные проблемы были в градостроительной сфере. Впрочем, они ему достались по наследству и просто продолжали не решаться должным образом. Критика руководителя региона была связана в первую очередь с хаотичной, в некоторых случаях даже незаконной застройкой территории курорта. Именно вопросы градсферы и земельно-правовые отношения,— это то, с чем я столкнулся в первую очередь.

Проблема в том, что в Анапе не было четкой, грамотно выстроенной градостроительной политики и порядка взаимоотношений между властью и бизнесом. Не ко всем предпринимателям применялись жесткие требования по соблюдению тех или иных норм закона — где-то, наоборот, были исключения. Нам приходится корректировать эту систему и выстраивать новую — понятную, четкую структуру взаимоотношений с равными для всех условиями. Во многих других направлениях, я считаю, Анапа показывала достойные результаты, Юрий Федорович действительно сделал достаточно много для курорта и его жителей. Ряд проектов, которые были запущены при его руководстве, мы продолжаем реализовывать и сегодня.

— За несколько месяцев в мэрии Анапы произошел ряд кадровых перестановок. На сегодняшний день команда сформирована? По каким критериям вы отбирали тех, кто в нее вошел?

— В большей степени — да, команда сформирована. Критериев на самом деле не так много: человек должен быть профессионалом в своем направлении, нацеленным на результат, готовым прилагать максимум усилий для создания комфортных условий для жизни, отдыха и ведения бизнеса в Анапе. Ряд высококвалифицированных кадров был привлечен из других городов: Краснодара, Сочи, многие в команде — анапчане. Для меня неважно, откуда специалист. Главное — это его личностные и профессиональные качества.

«ПРОБЛЕМА В ТОМ, ЧТО В АНАПЕ НЕ БЫЛО ЧЕТКОЙ, ГРАМОТНО ВЫСТРОЕННОЙ ГРАДОСТРОИТЕЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ И ПОРЯДКА ВЗАИМООТНОШЕНИЙ МЕЖДУ ВЛАСТЬЮ И БИЗНЕСОМ»

Конечно, на местах я стараюсь находить управленцев среди тех, кто давно живет и работает в Анапе. Их знают жители, а они в свою очередь хорошо знают территорию, проблематику, задачи, которые необходимо решать. Поэтому, например, главой Первомайского сельского округа у нас стала координатор ТОС, главой Гостагаевского округа назначен прораб старейшего предприятия «Зеленстрой». Руководителями некоторых муниципальных предприятий стали казаки Анапского районного казачьего общества.

Более того, мы на постоянной основе проводим мероприятия по формированию кадрового резерва, который открыт для профессионалов из различных отраслей и любых городов.

— Одна из первых задач, которую вам предстоит решить,— навести порядок в хаотичной застройке Анапы. Сколько времени понадобится на решение проблем в градостроительной сфере?

— Здесь надо быть реалистами и разделять вопрос на несколько направлений. Есть проблемы, которые мы уже никогда не сможем полностью решить. Я сейчас говорю о хаотичной застройке центральной части города, где рядом диссонируют здания совершенно разного архитектурного облика. Сложно представить, что мы когда-нибудь сможем привести эту зону к единой архитектурно-градостроительной модели.

Но нам вполне по силам не допустить подобного впредь, упорядочить и систематизировать градполитику. И вот здесь уже не просто можно, а нужно говорить о жестких временных рамках. Сейчас мы создаем фундамент: это генеральный план, правила землепользования и застройки и основные проекты планировки территории вместе с дизайн-кодом. С этой задачей мы должны справиться в течение ближайшего года — такие жесткие сроки обозначил губернатор региона Вениамин Иванович Кондратьев. К концу 2021 года должен быть утвержден генеральный план города, а к следующему курортному сезону все базисные документы должны заработать в полную силу, после чего Анапа начнет жить по новым правилам, с четким соблюдением установленных норм.

— Вы называете градостроительным преступлением строительство двадцатиэтажных жилых домов на курорте. Известно, что у некоторых застройщиков в Анапе были отозваны разрешения на строительство многоэтажных жилых комплексов на побережье. Не привело ли это к серьезным конфликтам между бизнесом и властью?

«ТАМ, ГДЕ ЕСТЬ ЧЕТКИЕ ПРАВИЛА ИГРЫ, КОНФЛИКТОВ БЫТЬ НЕ МОЖЕТ. ЕСЛИ ВЛАСТЬ ПЕРВАЯ НЕ СОБЛЮДАЕТ ПРАВИЛА В ПОЛЬЗУ ОТДЕЛЬНЫХ ЗАСТРОЙЩИКОВ, ТО И БИЗНЕС ЕДВА ЛИ ПОЙДЕТ НАВСТРЕЧУ»

— Там, где есть четкие правила игры, конфликтов быть не может. Если власть первая не соблюдает правила в пользу отдельных застройщиков, то и бизнес едва ли пойдет навстречу. Поэтому прежде всего власть обязана быть объективной и выстраивать со всеми представителями бизнеса равнозначные партнерские отношения. Ведь, когда правила для всех едины и устойчивы, у предпринимательского сообщества всегда будет больше желания брать на себя социальную ответственность. И не потому что мэрия заставляет, а потому что город дает возможность вести бизнес, а бизнес в свою очередь помогает городу становиться лучше.

На самом деле, проработав в Анапе уже около полугода, я могу сказать, что бизнес-сообщество города настроено на конструктивную и полезную для курорта работу. Очень многие заинтересованы не просто заработать денег, а именно инвестировать в развитие.

Что же касается двадцатиэтажных жилых домов, я действительно считаю, что для черноморского курорта это градостроительное преступление. Исключением могут быть только курортно-рекреационные объекты, и то, если это будет оправданно и органично с прилегающей инфраструктурой.

— Но ведь ограничение этажности может привести к удорожанию жилья. Все же понимают: чем меньше квартир в одно доме, тем они дороже.

— Я уверен в том, что на курорте жилье дешевым быть не может. Потому что курорт — это не спальный район и не запасной плацдарм для жителей мегаполисов. Это достояние всей России. Дешевые квадратные метры провоцируют массовое переселение сюда со всей страны. Миграция должна быть курортной — на отдых и оздоровление. Превращать всероссийскую здравницу в каменные джунгли с жилой застройкой — это кощунство.

О НОВЫХ ПРОЕКТАХ И ЭКСКЛЮЗИВНОМ ОТДЫХЕ

— Наряду с решением градостроительных вопросов вы заявили, что курортная сфера Анапы нуждается в перезагрузке. Как, на ваш взгляд, она должна развиваться в современных условиях?

— С девяностых годов Анапа воспринимается как курорт экономкласса. Это в корне неправильно. Потенциал территории сегодня очень недооценен. Современная Анапа может и должна предлагать доступный отдых для всех слоев населения, в том числе с высоким уровнем достатка.

Долгие годы для организации отдыха премиум-класса не было необходимых инфраструктурных условий. Мы это будем менять.

«ДОЛГИЕ ГОДЫ ДЛЯ ОРГАНИЗАЦИИ ОТДЫХА ПРЕМИУМ-КЛАССА НЕ БЫЛО НЕОБХОДИМЫХ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ УСЛОВИЙ. МЫ ЭТО БУДЕМ МЕНЯТЬ»

Мне не нравится термин «перезагрузка». Необходима эволюция территории, ее трансформация из преимущественно летнего курорта во всесезонный туристический центр. У Анапы есть уникальные природно-климатические условия. Столько естественных песчаных пляжей нет больше нигде в России. Задача моя и моей команды — максимально эффективно использовать эту уникальность.

— Насколько сегодня курорты Анапы конкурентоспособны по сравнению с другими курортами Краснодарского края?

— Я бы не стал сравнивать Анапу с Сочи или Геленджиком. Потому что сегодня складывается уникальная ситуация, когда каждый из курортов края занимает свою нишу и становится конкурентоспособным не только внутри нашей страны, но и на зарубежном рынке.

Сочи с 2007 года, благодаря Олимпиаде и лично президенту, получил второе дыхание и сегодня на пике своего развития. Здесь отдых на море можно совместить с горными лыжами — беспрецедентное для мира предложение. Геленджик имеет все шансы занять нишу уютного, камерного курорта премиум-класса.

Что же касается Анапы, то, как я уже говорил выше, наш курортный потенциал еще далеко не ис-

черпан. Курорт может и в ближайшее время станет центром энотуризма России. Мы сегодня уже разработали несколько новых винных маршрутов, но это только начало. Аграрный и гастротуризм тоже может стать уникальным предложением Анапы. Мы намерены развивать событийный, деловой и бальнеологический туризм.

Еще одно интересное, не имеющее аналогов в России направление — это развитие водных, морских видов спорта — виндсерфинга, кайтинга.

— Вы не раз говорили о необходимости строить в Анапе новые отели категории «пять звезд», здравницы мирового уровня. Есть ли уже какие-то договоренности с инвесторами?

«НАШ КУРОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ЕЩЕ ДАЛЕКО НЕ ИСЧЕРПАН. КУРОРТ МОЖЕТ И В БЛИЖАЙШЕЕ ВРЕМЯ СТАНЕТ ЦЕНТРОМ ЭНОТУРИЗМА РОССИИ. МЫ СЕГОДНЯ УЖЕ РАЗРАБОТАЛИ НЕСКОЛЬКО НОВЫХ ВИННЫХ МАРШРУТОВ, НО ЭТО ТОЛЬКО НАЧАЛО»

— Да, договоренности есть. Уже в этом году будет введен в эксплуатацию большой пятизвездочный отель Great Eight, который будет работать по системе Ultra All Inclusive. Я убежден, что таких мест размещения в Анапе должно становиться кратно больше. Поэтому мы уже провели ряд переговоров с крупнейшими мировыми отельерами, среди которых Accor Hotels, Radisson, Hilton, Kempinski, а также с отельерами из российских сетей категории «пять звезд»: это Azimut, Alean, Cosmos Group. Многие уже выразили инвестиционную заинтересованность в нашей территории.

— Где будут размещаться такие отели? У Анапы есть свободный земельный фонд?

— Для размещения отелей такого уровня серьезный потенциал представляют территории Пионерского проспекта и Благовещенской, а также предгорной зоны курорта.

— Отдельно хотелось бы затронуть реализацию муниципального флагманского проекта «Анапа — центр российского виноделия». Как продвигается его реализация и готова ли Анапа посоревноваться с другими городами за право называться винной столицей России?

— Как я уже говорил, Анапа может и должна стать центром винного туризма России. И это не новшество, а, скорее, продолжение традиций. Именно на нашей территории располагается поселок Виноградный, в прошлом усадьба крупнейшего виноградарского хозяйства — СПК имени В. И. Ленина, который дал стране 31 Героя Социалистического Труда. Именно здесь мы планируем базировать центр винного туризма. Уже найден инвестор, который заинтересован в проекте.

В целом виноделие для Анапы — одна из основных отраслей экономики. В настоящее время прописывается винная стратегия города-курорта, которая определяет работу по двум основным направлениям: привлечению федеральных институтов селекции и созданию событийных мероприятий. В частности, уже в этом году пройдут первый винный марафон и выставка Winexpo, джазовый винный фестиваль.

Также по поручению губернатора Краснодарского края сегодня ведется большая работа по инвентаризации виноградопригодных земель, все они будут закреплены в генплане города, и мы первые в стране, кто это сделает.

— Стоит ли ожидать каких-то новшеств уже к этому летнему сезону в обустройстве пляжей?

— Конечно, в этом году наши пляжи встретят гостей в новом облике. Мы разработали единую для всех пляжных территорий концепцию, стиль оформления. В соответствии с этой концепцией будет три варианта обустройства пляжей: стандарт, стандарт плюс и премиум. В основе всех трех будут общие и обязательные элементы благоустройства: дорожки, урны, раздевалки, спасательные посты, душевые и так далее. Мы очень надеемся, что жителям и гостям нашего курорта будет еще более комфортно и интересно проводить время на пляже.

— На своей инаугурации вы заявляли, что главным инфраструктурным проектом на ближайшее время станет прокладка набережной от Супесха до Витязева. Что это за проект и на какой стадии реализации он сейчас?

— Наши пляжи уникальны своими песками, это достояние всей России. Поэтому мы долго искали решение, чтобы набережная была экологичной и органично вписывалась в пространство. Мы хотим создать комбинированную набережную, которая пройдет вдоль побережья нашего курорта. Проект амбициозный и очень интересный в своем исполнении, аналогов ему пока нет не только в России, но и за ее пределами.

Сейчас мы начали работы по проектированию части набережной — от Супсеха до Ореховой рощи, с конца 2022-го планируем начать строительство. На этом участке набережная будет капитальной — каменной. От реки Анапки до Витязева набережная будет представлять собой деревянную прогулочную зону с соответствующим благоустройством и малыми архитектурными формами.

О ПЕРСПЕКТИВАХ НЕКУРОРТНОЙ ЭКОНОМИКИ

— В Анапе практически нет промышленных предприятий. Однако вы намерены развивать и это направление. Уже заявлено о создании промышленного парка площадью 136,5 га. Как продвигается этот проект? Анапе действительно нужна промышленность?

— Как человек, отвечавший в прошлом за развитие промышленности в регионе, я прекрасно понимаю, что сегодня это база для роста экономики. Но Анапа — курорт, и здесь я однозначно против создания каких бы то ни было тяжелых видов производства.

«СЕГОДНЯ САМЫЙ ГЛОБАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ — ПРОКЛАДКА ФЕДЕРАЛЬНОЙ ДОРОГИ НОВОРОССИЙСК — КЕРЧЬ (ОБХОД АНАПЫ). НОВАЯ ТРАССА С ТРАНСПОРТНЫМИ РАЗВЯЗКАМИ, ВИАДУКАМИ, ПЕРЕХОДАМИ БУДЕТ ЗАПУЩЕНА УЖЕ В СЛЕДУЮЩЕМ ГОДУ»

Но нашей территории необходимы предприятия-спутники санаторно-курортной и потребительской сферы: пищевая, мебельная, текстильная промышленность, а также предприятия по сборке техники.

Локализация этих производств сегодня возможна на отдаленных от моря территориях — в районах хутора Воскресенского, Джигинки, Юровки и, возможно, станицы Гостагаевской, которая сегодня стремительно растет и нуждается в развитии новых рабочих местах.

Что касается строительства промышленного парка площадью 136,5 га, пока этот проект под вопросом. Собственник земельного участка рассматривает вариант создания там винодельческого предприятия с виноградниками. И мы поддержим это решение.

— Какого эффекта вы ожидаете от создания особой экономической зоны в районе станицы Благовещенской?

— Самый главный ожидаемый эффект — это трансформация Анапы в курорт мирового уровня. И это не громкие слова, это цель, к которой мы движемся. Режим особой экономической зоны позволит создать условия для реализации масштабных инвестиционных проектов и проведения мероприятий международного уровня. Возможно, сейчас это выглядит как большая мечта. Но я уверен: любая мечта достижима, если ее превратить в цель.

Для того чтобы Анапа развивалась, нужны серьезные инженерные инфраструктурные решения. Их создание возможно только в условиях особой экономической зоны. Это даст мощнейший толчок развитию всесезонных туристско-рекреационных комплексов. Поэтому планы и надежды на этот масштабный проект у нас большие.

— Какие глобальные дорожные проекты ожидают Анапу в ближайшие годы?

— Сегодня самый глобальный проект — прокладка федеральной дороги Новороссийск — Керчь (обход Анапы). Новая трасса с транспортными развязками, виадуками, переходами будет запущена уже в следующем году. Она позволит значительно уменьшить транспортную нагрузку на Анапу. Вторым этапом планируется создание подъездных путей от наших основных городских артерий к этому обходу.

Еще один масштабный стратегический проект, который мы планируем реализовать совместно с региональным министерством транспорта,— это прокладка дороги от Супсехского до Анапского шоссе. Это будет четырехполоска протяженностью более трех километров. Проектная документация уже готова. Как только получим финансирование, начнем строить, рассчитываем, что в этом году.

Все остальные дорожные проекты на ближайшие три года — пять лет будут определены генеральным планом, разработка которого сейчас ведется. Прорабатываются перспективы на годы вперед, это касается и транспортного каркаса, который будет максимально учитывать стратегию развития города.

«В ТЕКУЩЕМ ГОДУ СРЕДИ НАШИХ САМЫХ СЕРЬЕЗНЫХ ПРОЕКТОВ — РАЗВИТИЕ ВИНОГРАДАРСТВА. ЗДЕСЬ НАШИМ ПАРТНЕРОМ ВЫСТУПАЕТ "АБРАУ-ДЮРСО", СУММА ИНВЕСТИЦИЙ СВЫШЕ 1 МЛРД РУБЛЕЙ, А ТАКЖЕ СТРОИТЕЛЬСТВО ТОРГОВОГО ЦЕНТРА "ТАБРИС" НА СУММУ 500 МЛН РУБЛЕЙ»

— Если обобщить, какие инвестиционные соглашения были успешно реализованы в Анапе в последние годы и какие планируется завершить в 2021 году?

— За последние три года в Анапе реализовано пятнадцать крупных инвестпроектов на общую сумму свыше 10 млрд рублей, создано около тысячи рабочих мест. В курортной сфере могу выделить Grand Hotel Анара, причем это первый пятизвездочный отель, открывшийся в крае за последние годы. Также это отели H2O и «Аурум», детский парк «Книга Джунглей», парк развлечений в Сукко.

В текущем году среди наших самых серьезных проектов — развитие виноградарства. Здесь нашим партнером выступает «Абрау-Дюрсо», сумма инвестиций — свыше 1 млрд рублей, а также строительство торгового центра «Табрис» на сумму 500 млн рублей. И уже в мае первых гостей должен принять отель премиум-класса Great Eight, о котором я говорил выше.

Беседовал Олег Перов

ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА ГОРОДА-КУРОРТА АНАПЫ

К НАЧАЛУ СЕЗОНА ПЛЯЖИ АНАПЫ БУДУТ БЛАГОУСТРОЕНЫ И РАЗДЕЛЕНЫ НА КАТЕГОРИИ: СТАНДАРТ, СТАНДАРТ ПЛЮС И ПРЕМИУМ

Бизнесу нужен не только классический банк

Управляющий СберБанка по Краснодарскому краю Татьяна Сергиенко рассказала о том, как банк трансформировался в экосистему, в центре которой клиент

— Краснодарский край довольно большой регион. Как Сберу удалось в пандемию обеспечить жителям Кубани равный доступ к услугам банка?

— За время действия ограничительных мер многие люди смогли по достоинству оценить возможности онлайн-сервисов нашего банка. При этом мы осознаем, что не всем подходит исключительно онлайн-обслуживание. Сейчас 70 процентов отделений Сбера находятся в сельских территориях, где многим клиентам по-прежнему важно личное посещение банка, общение и помощь специалиста.

Формат нашей бизнес-модели уже сейчас позволяет жителям сельской местности приобщиться к предложениям банка по широкому спектру услуг и сервисов. Если раньше ипотеку можно было оформить только через сервис ДомКлик или в специальных ипотечных центрах СберБанка, то сейчас можно это сделать в нашем сельском офисе.

«Когда мы говорим об экосистеме, то это не просто красивое слово. Сбер развивает собственную цифровую облачную платформу, которая и поддерживает работу наших продуктов»

Мы давно вышли за пределы традиционного представления о банке как поставщике финансовых услуг. Уже сейчас мы предлагаем нашим клиентам, в том числе в сельской местности, сервисы экосистемы, такие как онлайн-кинотеатр ОККО, СберМобайл, подписку на сервисы СберПрайм.

Фактически сегодня все жители Краснодарского края могут в полной мере пользоваться возможностями, которые предоставляет Сбер. Мы регулярно получаем положительную обратную связь от клиентов, и на мой взгляд, это показатель того, что вектор развития компании задан правильно.

— В 2020 году СберБанк трансформировался в Сбер, то есть официально перестал быть исключительно банком. Однако нефинансовые сервисы компании доступны жителям Краснодара уже не первый год. Какие из них пользуются наибольшей популярностью?

— Например, сервис доставки продуктов Сбермаркет. Заказать товары первой необходимости можно в приложении, сэкономив массу времени. Жители Краснодара одними из первых в стране начали пользоваться Сбермаркетом в 2019 году, и сейчас Краснодар входит в топ-10 городов России по популярности этого сервиса. Во втором полугодии 2020 года жители столицы Кубани сделали 165 тысяч заказов в Сбермаркете — почти на 70 процентов больше, чем в первом. В 2020 году Сбермаркет с учетом востребованности сервиса в период действия ограничительных мер начал доставлять заказы и жителям Новороссийска и Сочи.

Кстати, подобные услуги интересны не только физическим лицам, но и бизнесу. Например Сбермаркет параллельно способствует развитию крупных ритейлеров и региональных торговых сетей, то есть дает кумулятивный эффект для целой отрасли.

— Какие еще совместные с бизнесом проекты вы реализуете?

— Работа с бизнесом и госсектором остается для банка приоритетным направлением, и планы в этой части амбициозные. Некоторые проекты экосистемы Сбера в этих сегментах в Краснодарском крае уже реализованы. Например, в Краснодаре и Армавире в ряде клиник внедрен программный комплекс Voice2Med группы компаний «ЦРТ», формирующий протоколы проведения медицинских исследований голосом врача.

Цифровые сервисы Сбера помогают решать и социально значимые задачи. Подобный проект мы реализовали совместно с АО «Кубаньпассажиравтосервис». Посетители автовокзалов Краснодарского края при покупке билета могут приобрести промокод на бесплатные онлайн-консультации в сервисе СберЗдоровье, причем с любого гаджета и в любое время суток. И с учетом того, что сейчас медицинские учреждения загружены, удаленные консультации в СберЗдоровье очень актуальны.

Бизнесу нужен не только классический банк. Сбер обладает огромными интеллектуальными и технологическими ресурсами. Часто мы помогаем бизнесу не финансово, а своими компетенциями. Например, консультанты компании Strategy Partners помогли курорту Miracleon в Анапе разработать стратегию развития и бизнес-планы для двух пятизвездочных круглогодичных отелей. Достигнута договоренность с администрацией Краснодарского края о том, что Strategy Partners разработает стратегию инвестиционного развития Кубани. Как вы понимаете, создание такого документа требует глубокого понимания принципов работы всех отраслей экономики и знания специфики регионального рынка.

— Какие конкурентные преимущества банку дает наличие собственных цифровых решений?

— СберБанк уже давно является не только финансовым институтом. Мы активно сотрудничаем с органами власти и бизнесом, предлагая им «умные» сервисы, позволяющие решать прикладные задачи в строительной отрасли, медицине, торговле, транспортной сфере и многих других. Клиенты, с которыми у нас выстроились партнерские отношения, теперь получили доступ к огромному количеству диджитал-

сервисов. А мы в свою очередь постоянно их совершенствуем и сами стараемся предугадать цели и задачи своих партнеров. Сейчас на юге России работают уже более 70 сервисов экосистемы Сбера — для разных отраслей и под разные нужды.

Поэтому когда мы говорим об экосистеме, то это не просто красивое слово. Сбер развивает собственную цифровую облачную платформу, которая и поддерживает работу наших продуктов. В том числе уникальных, таких как SberCloud, предоставляющий бизнесу необходимую для его задач облачную инфраструктуру, девайс СберПортал и семейство собственных голосовых ассистентов Салют. Банк активно развивает искусственный интеллект и постоянно создает новые высокотехнологичные продукты. И это открывает для наших клиентов огромные возможности, уже давно не ограниченные одними только финансовыми инструментами.

«Фактически сегодня все жители Краснодарского края могут в полной мере пользоваться возможностями, которые предоставляет Сбер. Мы регулярно получаем положительную обратную связь от клиентов, и на мой взгляд, это показатель того, что вектор развития компании задан правильно»

ПАО «Сбербанк»

Россиян потянуло в «Европу»

На рынке недвижимости черноморского побережья новый тренд

Интерес покупателей к элитной курортной недвижимости стремительно растет. Кто-то покупает жилье с целью переезда на юг, другие рассматривают апартаменты на берегу моря для инвестирования, так как такая недвижимость обладает высоким арендным потенциалом. За прошедший год стоимость таких объектов на рынке черноморского побережья выросла до 50% и продолжает расти. К примеру, среди объектов «элитки» Анапы одним из самых привлекательных является клубная резиденция «Европа».

Клубный статус

Клубная резиденция «Европа» застройщика АО «УК "Юг"» – один из немногих комплексов апартаментов в Анапе, который отвечает всем стандартам недвижимости премиум-класса.

Строительство стартовало в первом квартале 2019 года. Сдача объектов запланирована на июнь 2022 года. Комплекс состоит из пяти монолитных семиэтажных корпусов на берегу Черного моря, выполненных в стиле современного минимализма в сочетании с классической архитектурой. Все вместе воплощает эстетику европейских курортных апарт-отелей. Как отмечает архитектор проекта, каждый корпус имеет оригинальный дизайн, который воплощает гармонию и элегантность.

Покупателям доступны различные варианты: от студий площадью 31 кв. м до трехкомнатных апартаментов площадью 95 кв. м (стоимость апартаментов начинается от 6 млн руб.).

В отделке используются декоративно-отделочные материалы премиум-качества лучших российских и международных брендов, в том числе натуральный камень и полудрагоценные металлы. Все это придает интерьерам сдержанную роскошь.

Покупателям предлагают различные варианты ремонта и планировки с учетом панорамных видов. К примеру, апартаменты, расположенные на первых этажах, имеют витражное остекление в пол и высокие потолки.

Внутренняя инфраструктура резиденции отвечает стандартам пятизвездочного отеля. Закрытая территория «Европы» находится под круглосуточной охраной и видеонаблюдением. Здесь применен подход living space: это и жилые апартаменты, и деловая зона с конференц-залом, и торговые площади, и фитнес-зал, и кафе-бар, и открытые видовые террасы.

Внутри двора с ландшафтным парком расположены детская и спортивная площадки, собственный подогреваемый бассейн.

Кроме того, в резиденции «Европа» есть паркинг, рассчитанный на 120 машино-мест, помещения для хранения личных вещей.

В восьмистах метрах от клубного комплекса (в 5–7 минутах ходьбы) расположен фирменный песчаный пляж Felicita. С другой стороны резиденции – сосновый бор. Это тихий уголок вдали от шумных магистралей.

При этом в пяти минутах езды от апарт-отеля «Европа» находится центр города, в десяти – железнодорожный вокзал, в пятнадцати – аэропорт.

Юридические аспекты

Сегодня покупка апартаментов в резиденции «Европа», пожалуй, единственная возможность стать владельцем нового жилья на берегу моря. Дело в том, что с недавнего времени в регионе действует запрет на строительство жилой недвижимости в прибрежной полосе. Однако формат апартаментов подразумевает такую возможность.

Объекты апарт-отеля «Европа» строятся с учетом самых современных технологических решений. Проект реализуется на основании выданного разрешения на строительство и в соответствии с разработанной застройщиком проектной документацией.

Принципиальным решением застройщика стал переход на эскроу-счета. Как известно, девелоперы перешли от долевого строительства к проектному финансированию с использованием счетов эскроу летом 2019 года. Новый механизм расчетов гарантирует безопасность сделок и обеспечивает сохранность вложений дольщиков.

Инвесторов тянет к морю

Обозначившаяся на рынке элитной недвижимости черноморского побережья тенденция демонстрирует высокий спрос на апартаменты со стороны инвесторов.

Курортную недвижимость сегодня рассматривают как актив, который может приносить гарантированный доход. После оформления собственности в апарт-отеле ее сдают в аренду, в том числе через управляющую компанию.

Застройщик «Европы» отмечает двукратное увеличение стоимости апартаментов за последние двенадцать месяцев, притом что стоимость квадратного метра все еще растет очень большими темпами. А при правильном подходе к управлению, по расчетам компании, однокомнатный апартамент может приносить прибыль до 780 тыс. руб., позволяя вернуть инвестиции в размере 6 млн руб. всего за 7,5 года. Для этого застройщик берет на себя организацию службы комфорта, одной из функций которой будет привлечение посетителей и заполняемость апарт-отеля.

По словам генерального директора консалтинговой компании Macon Ильи Володько, пандемия коронавируса очень сильно стимулировала спрос на курортное жилье. И интерес к таким объектам недвижимости не снижается. «Кто-то пытается сохранить деньги, купив что-то в рамках курортных зон, поскольку вложение в недвижимость традиционно считается выгодным, надежным, можно получать и арендный доход. Кто-то в очередной раз задумался, что стоит приобрести что-нибудь для себя, для отдыха, для жизни»,– говорит господин Володько.

Как отмечает директор федерального агентства «Этажи» в Краснодаре Вадим Камалов, из-за кризиса снизились ставки по депозитам, причем прилично. «Центробанк показывает рекордные цифры оттока наличных средств со счетов. А в наше время недвижимость является для россиян одним из самых надежных активов. У нас мало эмитированной ценной бумаги, поскольку люди не ориентируются в этой области, поэтому деньги они просто вкладывают в недвижимость»,– говорит риелтор.

Кроме того, на спрос повлияла программа льготной ипотеки, которая позволяет взять кредит на жилье под 6,5%. Прошлый год установил рекорд по количеству выданных жилищных займов (по России цифра составила около 4 трлн руб.). В этом году программу могут отменить. Эксперты расходятся во мнениях, как это повлияет на рынок недвижимости. Многие пытаются успеть заскочить в последний вагон, оформляя ипотеку сейчас.

Социальная ответственность

Власти Кубани активно взялись за наведение порядка в жилой застройке черноморского побережья и региона в целом. В крае начали отрабатывать механизм комплексного развития территорий, который включает планирование социальной и инженерной инфраструктуры при возведении новых жилых комплексов.

К слову, клубная резиденция «Европа» – достойный пример социальной ответственности и комплексного подхода.

Мы строим дома, в которых сами хотели бы жить. И вкладываем душу, чтобы вы могли наслаждаться южной жизнью, а заботы оставили нам.

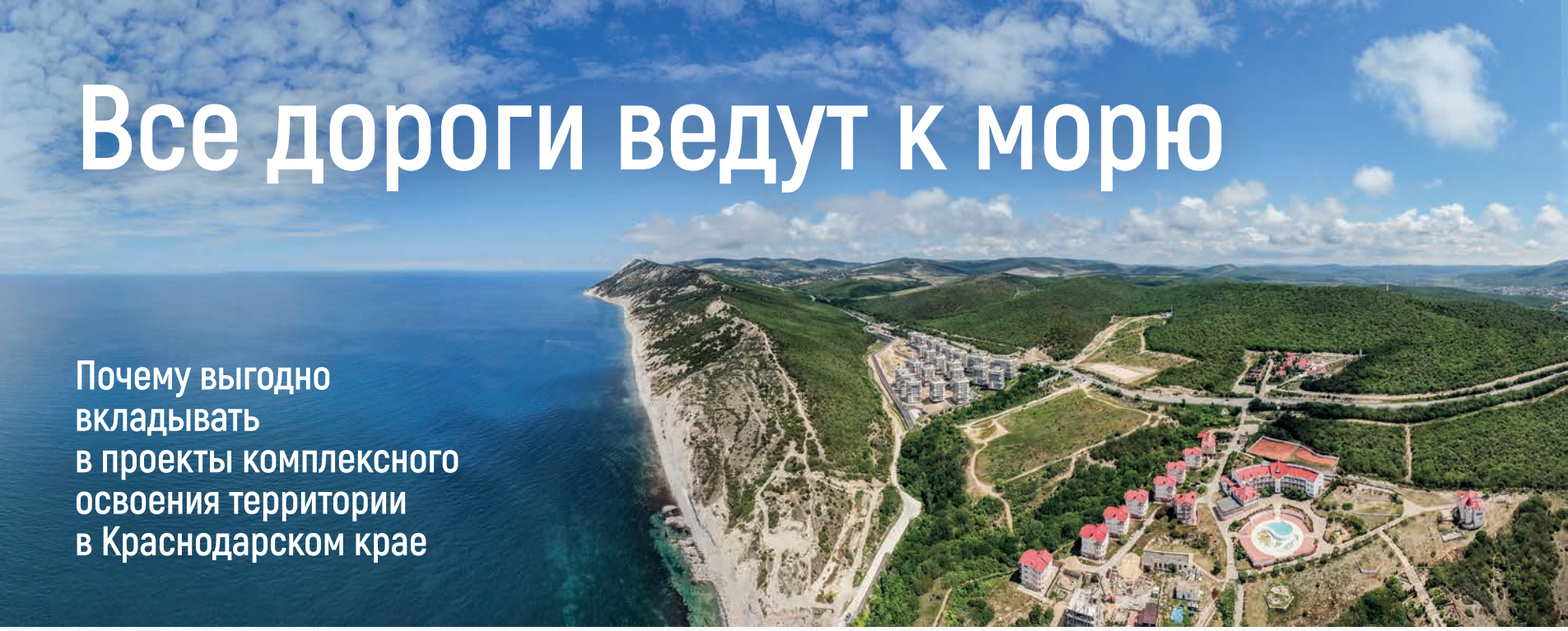
Резиденция «Европа» —

- это эффектная архитектура, где преобладает много света и пространства, чистые геометрические фигуры; в качестве отделки используется натуральный камень кремово-белого цвета, а выразительности деталей фасада удалось добиться благодаря использованию состаренного металла;
- безопасность благодаря использованию передовых технологий пожарной безопасности и видеонаблюдения;
- комфорт благодаря умному планированию, качественной отделке и вниманию к созданию микроклимата внутри апарт-отеля;
- надежность: недвижимость оформляется в собственность — вы становитесь полноценным владельцем апартаментов.

Жилой комплекс расположен по адресу: г. Анапа, Симферопольское шоссе, 58.
Записаться на экскурсию можно по телефону +7 (800) 100-16-74

Реклама. Застройщик АО «УК Юг», ИНН 7724819118. Проектная декларация опубликована на сайте www.anapa-europa.pф

Все дороги ведут к морю



Почему выгодно вкладывать в проекты комплексного освоения территории в Краснодарском крае

В России уже несколько лет борются с точечной застройкой, уходя от нее в сторону проектов комплексного освоения территории. Такой же курс взяли и на Черноморском побережье Краснодарского края. Эксперты уверяют, что инвестиции в недвижимость, полностью обеспеченную инфраструктурой, станут выгодным вложением денег.

Пора ставить точку

Точечная застройка стала самым настоящим бичом для отрасли недвижимости в Краснодарском крае в двухтысячных годах. Из-за высокого спроса на жилье со стороны приезжих из других регионов, а также достаточно низких цен новые дома в регионе росли в буквальном смысле как грибы. Для строительства очередной высотки использовался практически любой свободный клочок земли.

Однако в погоне за прибылью застройщики не думали, как будут выглядеть города, а также в каких условиях будут жить новоиспеченные жители Кубани. Точечная застройка привела к появлению целых микрорайонов, не обеспеченных социальной инфраструктурой, к отсутствию мест в школах и детских садах, удаленности жилых комплексов от поликлиник, отсутствию дорог, нехватке парковок, зеленых зон и другим проблемам.

В России уже несколько лет обсуждается запрет на точечную застройку. В октябре 2019 года с таким предложением, в частности, выступил председатель Государственной думы Вячеслав Володин. С одной стороны, обратил внимание председатель нижней палаты российского парламента, точечная застройка искажает облик городов, нанося вред городской среде, с другой – создает повышенную нагрузку на инфраструктуру.

«Ни воды, ни дороги, ни транспортного сообщения, нет мест в детских садах рядом с этими высотками, нет мест в школах, поликлиниках. Но они у нас растут, а почему растут? "Сажаем" высотку, а воды нет на верхних этажах, тепла нет»,– заявлял Вячеслав Володин.

Он уверен, что вполне реально выполнять планы по вводу жилья, однако нужно защищать жителей федеральным законом «от этой точечной застройки, уродующей города».

Все в комплексе

Решение проблем депутаты видят в проектах комплексного развития территорий. Тогда же, в октябре 2019 года, Вячеслав Володин предложил принять регламентирующий этот процесс законопроект. По словам спикера Госдумы, документ должен запретить застройщикам сдавать жилье без обеспечения необходимой инфраструктурой. Правительство собиралось сделать этот стандарт обязательным на общефедеральном уровне с 2021 года.

В Краснодарском крае на комплексное освоение территории взяли курс несколько лет назад. Власти региона отмечали, что такие проекты, которые предполагают строительство инфраструктурных объектов одновременно с жильем, в текущих условиях – единственный логичный и эффективный способ стимулирования инвестиций в строительство на территории региона.

Не стала исключением в этом направлении и Анапа. Еще в 2019 году власти курорта заявляли, что уход от точечной застройки к комплексному освоению территории – одно из стратегических направлений для города. Кроме того, в 2020 году курорт вошел в число территорий края, где власти инициировали создание нового генерального плана.

Мэр Анапы Василий Швец также сделал упор на то, что необходимо уходить от неразумной и несбалансированной точечной застройки к комплексному, взвешенному освоению территории не только в самой Анапе, но и в пригородах курорта.

Комфортная жизнь

Одним из первых девелоперов в Анапе, занявшихся комплексным освоением загородной территории, стала управляющая компания «Перспектива». В собственности и управлении компании земельный актив площадью 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.

> Все проекты компании сосредоточены в пригороде курорта – на участке побережья от Супсеха до Сукко. Принцип комплексного освоения территории реализован сразу в двух проектах УК «Перспектива» – ЖК «Резиденция Утриш» и ЖК «Резиденция Анаполис»

Все проекты компании сосредоточены в пригороде курорта – на участке побережья от Супсеха до Сукко. Принцип комплексного освоения территории реализован сразу в двух проектах УК «Перспектива» – ЖК «Резиденция Утриш» и ЖК «Резиденция Анаполис».

«Наша компания полностью поддерживает изменение курса градостроительной политики администрации Анапы. Как вы знаете, основные требования властей – запрет точечной застройки, ограничение этажности и обеспечение объектов жилищного строительства коммуникациями, социальной инфраструктурой»,– рассказала коммерческий директор УК «Перспектива» Анна Гончарова.

Она отметила, что в последние два года крупные застройщики переориентировались на загородный рынок Анапы. Это связано прежде всего с тем, что в городской черте уже практически не осталось свободных земельных участков с инфраструктурой, позволяющей возводить жилье. Кроме того, значительно возрос спрос на индивидуальные жилые дома на черноморском побережье.

Главный принцип проектов УК «Перспектива» – максимальное сохранение и использование окружающего пейзажа с минимальными изменениями. При этом в проектах компании решена главная проблема строительства в пригороде – отсутствие инженерных коммуникаций.

«Мы решили ее, создав для инженерно-технического обеспечения собственную ресурсоснабжающую организацию и построив коммуникации для своих объектов недвижимости и загородных поселков: собственную котельную, сети водо- и энергоснабжения»,– добавила Анна Гончарова.

В 2019 году одновременно с первой и второй очередями ЖК «Резиденция Анаполис» было сдано в эксплуатацию пять инфраструктурных объектов. Среди них магистральный водопровод протяженностью девять километров, современная котельная, подстанция «Анапа Энерго», локальные очистные сооружения.

Кроме того, были построены головные водозаборные сооружения «Сукко – Водоканал». Их строительству предшествовало получение в 2015 году лицензии на пользование недрами сроком на 25 лет. Управляющей компании разрешили использовать не более четырех тысяч кубометров воды в сутки, однако фактический отбор подземных вод сейчас составляет всего шесть процентов от этого объема – 244 куб. м.

Инвестиции в землю

Впрочем, УК «Перспектива» предлагает не только квартиры в одном из самых живописных районов черноморского побережья. Компания владеет земельным банком общей площадью свыше 1300 гектаров. В настоящее время в продаже больше девятисот участков, расположенных на участке от Анапы до Утриша.

Земельные участки компании имеют выгодное расположение относительно моря, населенных пунктов и основных трасс и идеально подойдут для комфортного круглогодичного проживания, строительства гостиниц, коттеджных поселков или развлекательных центров.

«Наша компания готова предложить крупным инвесторам землю под застройку, полностью обеспеченную инфраструктурой. Причем речь идет не только о строительстве жилья: в нашем активе есть участки под объекты курортной инфраструктуры – санатории, гостевые дома, а также для развития агротуризма, виноградарства и виноделия»,– рассказала коммерческий директор УК «Перспектива» Анна Гончарова.

Главное преимущество – инвестиционная привлекательность таких активов, как земельные участки у моря. По собственным данным УК «Перспектива», за 2020 год спрос на участки в районе Варваровки и Сукко, где расположены основные земельные активы компании, вырос на 35 процентов.

«Спрос на загородную недвижимость всегда высокий. Особым спросом пользуются земельные участки для дальнейшего строительства, хотя он пока и не такой большой, как на готовые дома. Как правило, собственники покупают большие земельные участки и строят на них два-три дома. Покупка земельного участка – это хороший инвестиционный инструмент. Земля всегда стоит больше – даже дороже, чем жилой дом, поэтому в Анапе земля всегда будет в цене»,– рассказала руководитель АН «Фортуна Юг» Анна Ченгина.

Она также отметила, что цены на загородную недвижимость растут очень активно. «С ранней осени 2020 года и по сегодняшний день объекты в среднем подорожали на 1 млн руб. Цены будут расти и дальше – все будет зависеть от наличия участков, их конечной стоимости, цен на стройматериалы, подвода коммуникаций. С последним сейчас особенно тяжело»,– добавила госпожа Ченгина.

Реклама. Застройщик – ООО «Новый Лазурит», ООО «Поле Сукко». С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте https://наш.дом.рф, anapolisdom.ru

«Кубань Кредит» выстраивает с клиентами прочные партнерские отношения

Руководитель Новороссийской региональной дирекции КБ «Кубань Кредит» ООО Игорь Кочубинский рассказал о финансовых результатах 2020 года и банковской поддержке бизнеса в период пандемии

— Игорь Александрович, как вы можете охарактеризовать 2020 год для Новороссийской региональной дирекции Банка «Кубань Кредит»?

— Минувший год из-за пандемии стал годом испытаний и нестандартных условий работы. Он позволил еще раз проверить прочность партнерских отношений, которые сложились между банком и клиентами, особенно корпоративными, ведь пострадали практически все отрасли бизнеса.

Во время локдауна и в последующий период восстановления экономики «Кубань Кредит» предложил действующим и новым клиентам — юридическим лицам финансирование на индивидуальных условиях. Для частных клиентов был подготовлен ряд решений, включая отсрочки платежей и рефинансирование действующих потребительских кредитов и ипотеки на условиях, которые сегодня одни из лучших на рынке.

— Каких финансовых результатов удалось достичь?

— Новороссийская региональная дирекция третий год подряд признана лучшей в банке. Практически все показатели бизнес-плана значительно перевыполнены, продемонстрированы хорошие результаты по доходам и объему портфеля.

Это стало возможным благодаря слаженной работе всего коллектива дирекции, а также принципу, которому следует каждый сотрудник,— выстраиванию долгосрочных взаимовыгодных связей между банком и клиентом.

— Что было впервые опробовано в сложных условиях, спровоцированных коронавирусной пандемией?

— В период локдауна главной задачей было обеспечить доступность первостепенных банковских продуктов и услуг, соблюдая требования Роспотребнадзора. И «Кубань Кредит» с этой задачей успешно справился — работа не останавливалась ни на день.

Из-за действия ограничительных мер много внимания уделялось развитию онлайн-сервисов. В результате значительно увеличился объем безналичных операций и дистанционных взаимодействий с клиентами. При этом любую услугу можно было получить офлайн, то есть в офисах банка. Естественно, с соблюдением всех мер предосторожности.

В связи с падением доходов, вызванным пандемией, финансовые затруднения сегодня испытывают как частные клиенты, так и корпоративные. Поэтому банк перестал использовать скоринговую модель для принятия решения о кредитовании. Дело в том, что она зачастую не может отразить реальную картину относительно деятельности предприятия или доходов физлиц. Каждая сделка теперь разбирается индивидуально кредитным специалистом и андеррайтером, прежде чем выносится вердикт.

— Как отреагировал на пандемию местный бизнес и какую поддержку он получил от банка?

— К сложностям, к которым привела пандемия, не был готов никто, потому что они не связаны с ситуацией в экономике. Готовых кейсов и инструментов не было, и в условиях неопределенности решения принимались оперативно.

Последствия карантина и антикоронавирусных ограничений ощутили на себе, наверное, все предприниматели, но больше остальных пострадали предприятия курортной сферы, ресторанного и развлекательного бизнеса. Снижение объемов деятельности в этих отраслях отразилось и на экономике региона в целом. В этой связи очень кстати были меры поддержки со стороны государства. Они были инициированы постановлениями Правительства России №422 от 02.04.2020 и №696 от 16.05.2020. «Кубань Кредит» одним из первых на юге России включился в эти мероприятия. Финансовая помощь направлялась на сохранение предприятиями численности коллектива и восстановление деятельности.

Банк также является участником практически всех государственных программ льготного кредитования бизнеса, поэтому предпринимателям доступны «дешевые» займы. К примеру, в рамках программы «Партнер-8,5», которая реализуется совместно с Минэкономразвития РФ, кредиты как для пополнения оборотных средств, так и на инвестиционные цели предоставляются под ставку до 7 процентов годовых на срок до десяти лет. «Кубань Кредит» продолжает кредитование предприятий агропромышленного комплекса по льготным процентным ставкам (не более пяти процентов годовых) в рамках соглашения с Минсельхозом РФ.

Кроме того, банк предлагал решения в рамках собственных программ: реструктуризацию, кредитные каникулы, новые займы для поддержания или возобновления деятельности. Наши корпоративные клиенты, особенно из числа пострадавших отраслей, этими предложениями воспользовались в полной мере.

При этом некоторые представители бизнеса, несмотря на сложности, не стали сворачивать или приостанавливать свои планы по развитию. Так, в 2020 году КБ «Кубань Кредит» инвестировал средства в несколько крупных бизнес-проектов в сфере логистики, медицинского обслуживания и курортной сфере. Для некоторых бизнесменов пандемия, наоборот, открыла новые перспективы, и мы тоже помогли им финансированием.

> «В 2020 году КБ "Кубань Кредит" инвестировал средства в несколько крупных бизнес-проектов в сфере логистики, медицинского обслуживания и курортной сфере. Для некоторых бизнесменов пандемия, наоборот, открыла новые перспективы, и мы тоже помогли им финансированием»

Как итог количество предоставленных банком в 2020 году кредитов бизнесу превысило показатели 2019 года.

— Какие секторы экономики представлены в корпоративном кредитном портфеле дирекции?

— Банк финансирует практически все направления бизнеса, не делая упор на отдельные отрасли. Двадцать восемь процентов кредитного портфеля составляют кредиты предприятиям курортной сферы, 21 процент — строительство, 15 процентов — оптовая торговля, 12 процентов — транспорт, 11 процентов — сельское хозяйство. Еще 13 процентов представлено другими сферами.

— Какие бизнес-проекты были реализованы или реализуются при финансировании банка?

— В 2020 году благодаря поддержке КБ «Кубань Кредит» стартовало несколько крупных проектов. Это строительство склада площадью восемь тысяч квадратных метров, винного завода с нуля мощностью 1,3 млн бутылок в год, современного спа-комплекса и медицинского центра, оснащенного новейшей диагностической и лечебной аппаратурой.

«Кубань Кредит» продолжил активно финансировать корпоративным клиентам строительство офисов, приобретение автотранспорта, недвижимости и земельных участков, закладку виноградников и многое другое.

Столь значительный объем инвестирования достигнут за счет более выгодных и привлекательных условий, которые банк в индивидуальном порядке предлагает юридическим лицам, в том числе с использованием механизмов государственной поддержки.

— Какое розничное направление было наиболее востребовано?

— 2020 год стал поворотным в плане развития дистанционных каналов предоставления банковских услуг и продуктов частным клиентам. Пандемия придала ускорение цифровизации и значительно повысила спрос на онлайн-операции. Чаще всего клиенты с помощью сервиса «Кубань Кредит Онлайн» и мобильного приложения оплачивали коммунальные услуги, открывали депозиты, совершали валютно-обменные операции. Очень были востребованы денежные переводы через Систему быстрых платежей (СБП) Банка России.

Если говорить о розничном кредитовании, то, несомненно, главным его драйвером стала ипотека. В апреле 2020 года «Кубань Кредит» разработал собственную программу «Льготная ипотека 6%» в рамках государственных мер поддержки строительной отрасли страны. ЦИАН признал ее одним из самых привлекательных ипотечных предложений среди российских банков.

Большим спросом у частных клиентов также пользовались программы «Ипотека по-семейному» со ставкой 4,7 процента годовых и абсолютно уникальные — «Квартира для студента» и «Квартира для пенсионеров».

Очевидное преимущество банка относительно ипотечного кредитования — это давние партнерские отношения с крупнейшим объединением застройщиков юга — компанией «ВКБ-Новостройки». Сотрудничество позволяет нам формировать для клиентов интересные предложения с учетом стоимости квадратного метра приобретаемого жилья и индивидуальной процентной ставки по ипотеке.

— Какие задачи стоят перед дирекцией на 2021 год?

— Мы планируем дальнейший рост активной клиентской базы, увеличение кредитного и депозитного портфелей. Реализовать планы поможет внедрение новых сервисов для клиентов, специальные программы кредитования и индивидуальные условия сотрудничества.

Благодаря проводимой КБ «Кубань Кредит» финансовой политике развивается экономика южных регионов, а вместе с развитием экономики растет и благосостояние жителей ЮФО.

Генеральная лицензия Банка России №2518. Реклама

РОСТ ВОЗМОЖЕН И В ПАНДЕМИЮ

Для экономики Новороссийска прошедший год выдался непростым, тем не менее в городе зафиксирован рост производства товаров и услуг, заключено несколько десятков соглашений по реализации крупных инвестпроектов, на реализацию нацпроектов потрачен миллиард рублей

Миллиард на нацпроекты

В прошлом году общий объем финансирования национальных проектов в Новороссийске составил более 1 млрд руб. С поставленными задачами город справился успешно, даже несмотря на пандемию.

В рамках национального проекта «Безопасные и качественные автомобильные дороги» все работы были выполнены еще в начале лета. Отремонтировано 39 участков дорог протяженностью 33,8 км. Благодаря хорошим темпам реализации нацпроекта Новороссийск получил дополнительное финансирование на ремонт еще 30 объектов улично-дорожной сети протяженностью более 26 км. Таким образом всего было приведено в порядок 69 дорог протяженностью 60 км.

«Пожалуй, одно из приоритетных направлений для нас — это реализация национального проекта "Образование". По нему оснащены профильные кабинеты в гимназии № 2, школах № 10, 22 и 33. Благодаря приобретенному оборудованию школьники могут осуществлять проектную и исследовательскую деятельность»,— сообщил мэр Новороссийска Игорь Дяченко.

В прошлом году были выделены гранты на внедрение цифровой модели в образовательную среду для шести общеобразовательных учреждений. Приобретены современные ноутбуки, панели, интерактивное оборудование для учителей. Все это позволит более широко внедрять цифровые технологии в учебный процесс.

«Не забываем мы и о дополнительном образовании. В сентябре в школе № 31 с. Глебовского открылась "Точка роста" — центр гуманитарного и цифрового профилей. Это место, где для детей организовано обучение по самым актуальным и востребованным в наше время направлениям. Ориентированы такие центры на сельские школы, ведь именно сельским детям, чей доступ к кружкам и секциям может быть ограничен территориально, важно обеспечить эту возможность в первую очередь»,— рассказал Игорь Дяченко.

В 2020 году на базе ГБУДО КК «Центр детского и юношеского творчества» открылся детский технопарк «Кванториум». Сегодня в учреждении на бесплатной основе получают услуги дополнительного образования восемьсот детей в возрасте от 10 до 18 лет.

Еще один национальный проект, реализуемый в городе,— это «Формирование комфортной городской среды», в рамках него благоустроено четыре дворовые территорий. Кроме того, по национальному проекту «Демография» городу выделена субсидия на строительство двух детских садов.

Как отметил Игорь Дяченко, в 2021 году планы у муниципалитета не менее амбициозные. Новороссийск стал призером конкурса в рамках национального проекта и в текущем году получит средства на создание модельной библиотеки ЦСДБ филиала № 7 по ул. Куникова, 62. «Модельная библиотека — это свежий взгляд на библиотечно-информационное обслуживание населения. Она совместит в себе интеллектуальный и образовательный центры, современный дизайн, комфортное пространство и новейшие информационные технологии»,— рассказал мэр города.

По национальному проекту «Демография» выделены средства на обустройство комплексной спортивной площадки для сдачи норм ГТО по ул. Советов, 55. Уже направлены заявки на участие в региональных проектах «Современная школа» и «Цифровая образовательная среда». Планируется, что на выделенные средства будут созданы «Точки роста» в трех школах, а в десяти учреждениях займутся внедрением цифровой образовательной среды.

В прошлом году общий объем финансирования национальных проектов в Новороссийске составил более 1 млрд руб. С поставленными задачами город справился успешно, даже несмотря на пандемию

«В текущем году, помимо благоустройства дворовых территорий, а их у нас запланировано девять, займемся преобразованием парка имени Фрунзе. Здесь появятся современные детские и спортивные площадки. Новороссийск уже приступил к ремонту объектов по национальному проекту "Безопасные и качественные автомобильные дороги". Выполнены и приняты работы по ул. Гладкова, Цедрика, Конституции. Ведутся работы на Мысхакском шоссе. Всего в 2021 году городу из консолидированного бюджета выделено 157 млн руб. на ремонт одиннадцати объектов протяженностью 6,3 км»,— рассказал глава Новороссийска.

Центр притяжения инвестиций

Несмотря на ограничения, вызванные распространением COVID-19, в 2020 году администрация Новороссийска подписала с инвесторами 31 соглашение о намерениях на общую сумму 27,04 млрд руб. В частности, предполагается реконструкция контейнерного терминала с проведением дноуглубительных работ во внутренней акватории порта, строительство специализированного терминала перевалки растительных масел. Также подписан проект операционных улучшений ООО «Новороссийский зерновой терминал». Запланировано строительство апарт-отеля для круглогодичного проживания и отдыха, нового комбикормового завода, предприятия по переработке винограда. В числе заключенных соглашений такие проекты, как «Строительство и оборудование овощехранилища для переработки овощей и салатов», «Строительство козьей фермы», а также тепловых электростанций. В результате их реализации будет создано более 1100 новых рабочих мест.

«В прошлом году в Новороссийске завершена реализация пяти крупных инвестиционных проектов с объемом инвестиций 4,4 млрд руб. Среди них строительство предприятия по переработке винограда, оптово-распределительного центра "Новороссийск", торгово-развлекательного центра GREEN PARK, а также два проекта по развитию территорий»,— рассказал Игорь Дяченко.

По его словам, принимаемые в городе и крае меры поддержки бизнеса позитивно влияют на инвестиционный климат. Для развития муниципально-частного партнерства в Новороссийске установлена льготная арендная ставка на землю на уровне 1,5% от кадастровой стоимости для компаний, которые реализуют такие проекты. Для инвесторов в крае действуют налоговые льготы на имущество и прибыль. Предусмотрена возможность получения субсидий промпредприятиями и сельхозорганизациями на развитие производства. Введена на федеральном уровне новая форма поддержки в развитии инфраструктуры при реализации новых инвестиционных проектов.

«Сегодня в Новороссийске в активной стадии реализации находится 56 соглашений на сумму 135,2 млрд руб. Строится терминал перевалки растительных масел на экспорт, логистические центры, идет реконструкция и строительство новых мощностей по приемке, хранению и перевалке зерна и другие. В 2021 году рассчитываем завершить три крупных проекта по строительству контейнерного терминала, логистического центра и прокатного стана для катанки»,— рассказал мэр Новороссийска.

Курортная перспектива

В этом году запланирован ряд мероприятий для улучшения курортной инфраструктуры. В частности, за счет федерального, краевого и местного бюджетов в 2021—2022 годах будут реконструированы канализационные сети и очистные сооружения в Абрау-Дюрсо. Это позволит значительно улучшить экологическую обстановку в одном из самых популярных мест притяжения туристов и жителей города. Будет подготовлен новый пляж «Кристалл» длиной 615 метров в районе 4-й очереди набережной.

«Мы расширим зону отдыха для инвалидов на пляже Суджукской косы с обустройством новых навесов, пандусов, лавочек и лежаков. Также на Центральном городском пляже откроется обновленная зона для маломобильных и слабовидящих граждан. Планируем установку семи интерактивных панелей с информацией для отдыхающих и жителей города. Они появятся на вокзалах и набережной. Откроются три гостиницы разного уровня сервиса в поселках Алексино и Абрау-Дюрсо»,— сообщил о курортных перспективах глава муниципалитета.

С умом к городу

На протяжении нескольких лет в Новороссийске реализуется программа «Умный город». По итогам 2020 года проект одержал победу в краевом этапе и попал в десятку призеров Всероссийского конкурса «Лучшая муниципальная практика». «Это верный показатель того, что мы движемся в нужном направлении. Утверждена концепция цифрового развития города, которая создавалась при участии экспертов, общественности и партнеров проекта — ПАО "Ростелеком" и фонда "Сколково"»,— отметил Игорь Дяченко.

В рамках «Умного города» в Новороссийске в прошлом году был запущен

Официальное сообщение Администрации города-героя Новороссийск

онлайн-акселератор проектов цифрового развития Новороссийска NOVSMART. В результате были представлены такие проекты, как создание цифровых маршрутов для маломобильных граждан, агрегатор новостей, туристический портал города, мобильное приложение для досуга детей и их родителей. В 2021 году проекты будут запущены в качестве пилотных.

К летнему туристическому сезону 2020 года была запущена аудиоэкскурсия по достопримечательностям города «Городские легенды», открыты арт-скамейки с возможностью подзарядки мобильных устройств. В ноябре заработала цифровая платформа «Активный гражданин», посредством которой жители могут сообщить о проблеме через портал системы «Открытое правительство Краснодарского края» и в течение нескольких дней получить ответ и отчет о решении проблемы.

В декабре 2020 года в городе запустили муниципальную геоинформационную платформу «Информационная система по выявлению объектов недвижимости, не поставленных на кадастровый учет на территории города, и вовлечению их в налоговый оборот». «В конце прошлого года между администрацией, фондом "Сколково" и департаментом информатизации и связи региона было подписано соглашение о развитии инновационных и научных проектов в области цифровизации и автоматизации жилищно-коммунального хозяйства Новороссийска и Краснодарского края. Фондом "Сколково" уже направлены в наш адрес стартапы, сейчас они изучаются»,— рассказал Игорь Дяченко.

Обманутых дольщиков стало меньше

В прошлом году в Новороссийске введено в эксплуатацию пять долгостроев, в результате проделанной работы восстановлены права более четырехсот обманутых дольщиков. «Успешно реализовать такие масштабные мероприятия удалось благодаря поддержке прокуратуры, администрации региона, краевых структур, курирующих вопросы долевого строительства, и, конечно, губернатора Вениамина Кондратьева. Работа с дольщиками ведется ежедневно, люди получают информационную поддержку, юридическую помощь, мы помогаем в решении различных вопросов, например в трудоустройстве. Встречи с представителями инициативных групп дольщиков проходят регулярно, на них мы прорабатываем текущие вопросы»,— рассказал мэр Новороссийска.

В 2019 году была создана АНО «Центр помощи участникам долевого строительства города Новороссийска». На данный момент центром завершено строительство проблемного дома ЖК «Одиссей», где зарегистрировано 149 договоров долевого участия. Для достройки этого объекта главой муниципалитета привлечены пожертвования на сумму 130 млн руб. В ближайшее время дольщики будут приглашены на подписание актов приема-передачи квартир.

В июне 2020 года введен в эксплуатацию проблемный объект — ЖК «Суворовский», где восстановлены права 142 дольщиков. Достройку осуществил инвестор — ООО «Юг-Инжиниринг» — на основании инвестсоглашения, подписанного главой Новороссийска. Общая сумма привлеченных муниципалитетом средств составила 286 млн руб.

В октябре прошлого года между мэром города и ООО «СЗ "Новатор"» заключено инвестсоглашение на сумму 172 млн руб. для завершения строительства проблемного объекта в самом центре города — ЖК «Марсель». Работы здесь уже возобновлены, планируемый срок ввода дома в эксплуатацию — III квартал 2021 года.

Экспортеры получают помощь

Прошедший год выдался очень непростым для экспортно ориентированных предприятий Новороссийска. В результате пандемии и ограничительных мер объем поставок продукции в натуральном выражении сократился практически в три раза, при этом в денежном выражении он уменьшился на 33% — с 29,52 млрд руб. до 19,83 млрд руб. Снижение объемов перевалки отмечается в цементе, металлургии, злаковой продукции, алкогольных напитках, овощах и морепродуктах.

На сегодняшний день свою продукцию за рубеж поставляют более восьмидесяти новороссийских компаний. «Для экономики города важно не оставлять без внимания продвижение и обеспечение доступа местных товаропроизводителей на внешние и внутренние рынки. Мы на постоянной основе сотрудничаем с Российским экспортным центром, который оказывает комплексную адресную поддержку экспортно ориентированным и ведущим внешнеэкономическую деятельность компаниям. Мы проводим совместные мероприятия с участием наших предприятий-экспортеров, информируем бизнес о существующих мерах поддержки со стороны фондов микрофинансирования и развития промышленности»,— рассказал мэр Новороссийска.

По итогам прошлого года участниками каталога промышленной продукции, товаров и услуг города стали более девяноста местных производителей. Его страницы пополнились субъектами малого и среднего предпринимательства, изготавливающими резинотехнические изделия, продукцию химических соединений, пластиковые изделия, полиграфическую, мебельную, стекольную, строительную продукцию и иные товары народного потребления. Для увеличения сбыта продукции местных производителей администрацией города совместно с департаментом промышленной политики края этот каталог популяризуется на различных информационных ресурсах и мероприятиях краевого и всероссийского масштаба.

Бережливое управление

Уже шесть крупных производителей города включились в национальный проект «Производительность труда и поддержка занятости». Еще две компании проявили интерес к участию в нем: ООО «Новороссийский мазутный терминал» и ООО «ИПП».

Один из первых участников нацпроекта не только в Новороссийске, но и в Краснодарском крае — филиал ООО «Выбор-С» — уже добился высоких результатов. Производительность труда на предприятии выросла на 125%, также удалось на 50% снизить затраты на внутреннюю логистику и на использование техники. Предприятием был произведен монтаж дополнительного сортировочного узла стоимостью 850 тыс. руб. с экономическим эффектом более 1 млн руб., срок окупаемости узла составил месяц. В дальнейшем компания планирует использовать полученный опыт на производствах в других филиалах.

На остальных предприятиях специалисты федерального и регионального центров компетенций только приступили к работе.

Но технологии бережливого производства внедряет не только бизнес. С 2019 года в мэрии Новороссийска реализуется проект «Бережливый муниципалитет», который должен обобщить опыт и систематизировать внедрение инструментов бережливого управления в работу структурных, отраслевых и территориальных подразделений. Всего создано 37 бережливых проектов, из них двадцать два уже завершено. Девять из завершенных проектов были направлены на сокращение времени предоставления муниципальных услуг, что непосредственно отразилось на качестве обслуживания населения.

«Совершенствование процессов в сфере градостроительной деятельности ускорило выдачу разрешений на строительство объектов с семи до пяти рабочих дней. Предоставление документов и материалов государственной системы обеспечения градостроительной деятельности теперь происходит за десять рабочих дней, а не за четырнадцать, как было раньше, а выписку из реестра муниципальной собственности можно получить за 20 дней (ранее было 30 дней)»,— рассказал мэр Новороссийска.

Также благодаря бережливым технологиям в муниципалитете сократили время выдачи разрешения на перевозку крупногабаритного груза по автомобильным дорогам до 11 дней. «На постоянной основе проводится работа по повышению качества предоставляемых населению услуг. Так, с этого года прием граждан проводится в режиме видео-конференц-связи, что очень сэкономило время жителей удаленных районов. В сельских округах перешли на ведение электронного похозяйственного учета, следующий этап — оптимизация процесса выдачи выписки. Совершенствуются процессы получения от населения и передачи ему информации в сфере ЖКХ, повышается эффективность контроля за исполнением обязательств по обращениям граждан»,— заметил Игорь Дяченко.

В текущем году в Новороссийске планируется сократить время предоставления еще двух услуг: выдачи технических условий для присоединения к системам ливневой канализации и выдачи градостроительного плана земельного участка.

Экономика Новороссийска в 2020 году

478,9 млрд рублей составил объем отгруженной продукции по кругу крупных и средних организаций, что на 4,6% выше, чем в 2019 году

на **11,4%** вырос оборот розничной торговли

на **34,0%** увеличился оборот общественного питания

на **6,3%** вырос оборот оптовой торговли

на **14,4%** возросли услуги в области информатизации и связи

349,3 тыс. кв. м жилья введено в эксплуатацию, что в 1,3 раза больше, чем за аналогичный период 2019 года

50 625 руб. составляла средняя заработная плата по итогам 11 месяцев 2020 года

26,5 млрд руб. — на такую сумму подписаны инвестиционные соглашения

на **7,5** млрд руб. выданы банковские кредиты новороссийским предприятиям для поддержки в период пандемии. Это позволило сохранить более трех тысяч рабочих мест в пострадавших отраслях

Официальное сообщение Администрации города-героя Новороссийск

«ВАЖНА СОЦИАЛЬНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА»

АНДРЕЙ АЛЕКСЕЕНКО ОБ АПАРТАМЕНТАХ, ДВОРАХ БЕЗ МАШИН И НЕТИПИЧНОЙ ЗАСТРОЙКЕ

Первый заместитель губернатора Краснодарского края Андрей Алексеенко рассказал, как строительный рынок реагирует на необходимость комплексного освоения территории, а также как решаются проблемы с долгостроями и нагрузкой на инженерную инфраструктуру.

ФОТО: ИВАН СЕМЕНЕЦ

ЭКОНОМИКА РЕГИОНА: Какие результаты в Краснодарском крае достигнуты в 2020 году по вводу жилья — основному показателю реализации нацпроекта «Жилье и городская среда»?

АНДРЕЙ АЛЕКСЕЕНКО: В строительном секторе Краснодарский край на протяжении многих лет остается одним из лидеров в стране. Среди всех субъектов России мы занимаем третье место по объемам ввода жилья. В рамках нацпроекта «Жилье и городская среда» в прошлом году введено в эксплуатацию 4,52 млн квадратных метров жилья, темпы строительства удалось сохранить, несмотря на непростую ситуацию 2020 года. В этом году в рамках национального проекта в крае планируется ввести в эксплуатацию порядка 4,3 млн квадратных метров жилья. Плановое задание, которое доведено до края, мы должны выполнить.

ЭР: Как строительный бизнес отреагировал на необходимость комплексной застройки и обеспечения жилых кварталов социальной инфраструктурой?

А. А.: Необходимость перехода на комплексное освоение территорий назрела давно, поэтому строительные организации были к этому готовы. Сегодня точечная застройка у нас запрещена: важна социальная инфраструктура. В первую очередь речь идет о школах, детских садах. Также необходимо обеспечивать благоустройство территорий общего пользования — это именно то, что обеспечивает комфорт жителей.

ЭР: Отразилось ли это на стоимости квадратных метров?

А. А.: На стоимость квадратного метра повлияло не строительство социальных объектов. На мой взгляд, влияние оказала конъюнктурная разница в стоимости стройматериалов. Кроме того, сказывается повышенный спрос на жилье в Краснодарском крае. В конце прошлого года стоимость типовых квартир повысилась на 3,1 процента, улучшенного качества — на 2,9 процента, элитных — на 2,1 процента. Средняя стоимость квадратного метра жилья на первичном рынке составила порядка 56 тысяч рублей.

ЭР: Какие требования предъявляются к строительным компаниям в рамках проектов комплексного освоения территорий и отличаются ли они в зависимости от города?

А. А.: Требования везде одинаковые. У нас установлены нормативы обеспеченности, и мы понимаем, сколько человек будет жить в том или ином жилом комплексе. Отсюда идет расчет количества мест в детских садах и школах. Поэтому при освоении территории от застройщиков требуется возведение этих объектов одновременно с первыми домами. После того как компания завершает строительство социального объекта, муниципалитет выкупает его в рамках действующих государственных и муниципальных программ. В 2020 году так было приобретено семь объектов в крае.

ЭР: Сколько сейчас в регионе насчитывается объектов, возводимых по программам комплексного освоения территорий? Сколько социальных объектов планируется возвести?

А. А.: В Краснодарском крае сейчас больше ста таких комплексных проектов. Все они предусматривают инвестиции в строительство социальных объектов. Они обеспечены всей необходимой инфраструктурой: спортивными площадками, зелеными зонами, территориями для отдыха. Только такие проекты сейчас будут реализовываться в регионе. В этом году для решения социальных задач планируется завершить двенадцать школ общей вместимостью 7250 мест и пятнадцать детских садов на 2300 мест. Также в крае строятся объекты физкультуры и спорта: в этом году будут достроены шесть малобюджетных спортивных комплексов, четыре бассейна и десять центров единоборств.

ЭР: Нагрузка на коммуникации — одна из острых проблем в крае. Прокомментируйте, пожалуйста, как она решается.

«НЕОБХОДИМОСТЬ ПЕРЕХОДА НА КОМПЛЕКСНОЕ ОСВОЕНИЕ ТЕРРИТОРИЙ НАЗРЕЛА ДАВНО, ПОЭТОМУ СТРОИТЕЛЬНЫЕ ОРГАНИЗАЦИИ БЫЛИ К ЭТОМУ ГОТОВЫ. СЕГОДНЯ ТОЧЕЧНАЯ ЗАСТРОЙКА У НАС ЗАПРЕЩЕНА: ВАЖНА СОЦИАЛЬНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА»

А. А.: Эта проблема имеет две причины. Первая — это значительный износ инженерных сетей со временем, вторая — точечная застройка, которая создавала нагрузку. Модернизация инфраструктуры, позволяющая решать эти вопросы, финансируется из трех источников. В первую очередь это бюджетные средства краевых и федеральных программ. Например, в рамках госпрограммы «Развитие жилищно-коммунального хозяйства» сейчас возводятся Троицкий, Таманский и Ейский групповые водопроводы. По программе «Стимул» в следующем году в Краснодаре начнется прокладка ливневого коллектора «Западный». Это крупный инфраструктурный проект стоимостью порядка двух миллиардов рублей. Второй источник — инвестиционные программы ресурсоснабжающих компаний и естественных монополий. Третий источник — это технологическое присоединение. Его оплачивают в первую очередь застройщики, которые получают технические условия.

ЭР: Еще одна проблемная сторона — это долгострои. Какая ведется работа по борьбе с ними и насколько в решении этого вопроса активны застройщики?

А. А.: Сейчас в Краснодарском крае 248 объектов, которые строятся с нарушением срока. Но это не значит, что все они проблемные. Реальных долгостроев там около сорока. И решить проблему обманутых дольщиков — одна из главных задач сейчас. В решении проблемы основной источник — это федеральный Фонд защиты прав граждан — участников долевого строительства. И второй — это краевой закон «О дополнительных мерах по защите прав дольщиков». Благодаря поручению губернатора были выделены средства из краевого бюджета, которые позволили достроить уже шесть жилых домов — это больше двух тысяч квартир. Этот инструмент реально работает. Кроме того, есть строительные компании, которые берутся достраивать проблемные объекты. Не всем удавалось получить большую прибыль с них, но тем не менее проблему они решали.

ЭР: Закон о комплексном развитии территорий позволяет ускорить расселение аварийного жилья. Как решается этот вопрос?

А. А.: И муниципалитеты, и Краснодарский край в этой части активно работают. Сегодня мы идем с опережением графика. В прошлом году в десяти муниципальных образованиях края было расселено более семи тысяч квадратных метров. Что касается комплексного развития территорий, изменения в законодательстве только вступили в силу, но в рамках адресной программы до конца этого года мы планируем расселить более 4,5 тысячи квадратных метров аварийного жилья.

ЭР: В последнее время много говорят о том, что проблему стал представлять такой тип жилья, как апартаменты. Входят ли они в группу риска для потенциальных покупателей?

А. А.: Жилищное законодательство не содержит определения «апартаменты». Такой вид недвижимого имущества может быть отнесен к нежилым помещениям. Есть апарт-отели, но к ним совершенно другие требования — как к объектам курортной инфраструктуры. Жилищным законодательством не установлен запрет на проживание граждан в нежилых помещениях, поэтому для многих застройщиков это было лазейкой, чтобы возводить апартаменты и не выполнять требования по социальной инфраструктуре, которые распространяются на многоквартирную жилую застройку. Сейчас мы работаем над тем, что исключить апартаменты как вид и приравнять их к жилью.

«ВСЕ КОМПАНИИ, КОТОРЫЕ РАБОТАЮТ В РАМКАХ КОМПЛЕКСНОГО ОСВОЕНИЯ, ОБЕСПЕЧИВАЮТ СВОЮ ЗАСТРОЙКУ И СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРОЙ, И ЗЕЛЕНЫМИ ЗОНАМИ, И ДЕТСКИМИ И СПОРТИВНЫМИ ПЛОЩАДКАМИ»

ЭР: Новый жилой район в поселке Знаменском, который будет формироваться вокруг медкластера, как следует из заявлений, может стать «городом нового типа». Каким он будет?

А. А.: Мы планируем, что это будет нетипичная для Краснодара фоновая застройка. На территории кластера должна появиться вертолетная площадка, озелененный бульвар, на который будут открываться основные входы для посетителей пяти больничных комплексов. Протяженность центрального бульвара — 580 метров, ширина — 44 метра. Прогулочная аллея в дальнейшем соединит планируемую многоэтажную жилую застройку западнее территории кластера и общественно-деловую зону, которую предполагается развивать на востоке, вдоль трассы М4 «Дон». Там же будет реализован проект комплексной застройки с размещением объектов общественно-делового назначения, в том числе общегородского уровня. Основой планировки будет транспортный каркас. Сейчас готовится техническое задание на разработку документации по планировке территории.

ЭР: Готовы ли, на ваш взгляд, застройщики реализовывать проекты, соответствующие современной концепции комфортной городской среды: дворы без машин, зеленые парковые зоны и прочее?

А. А.: На самом деле, это конкурентное преимущество. Все компании, которые работают в рамках комплексного освоения, обеспечивают свою застройку и социальной инфраструктурой, и зелеными зонами, и детскими и спортивными площадками. Естественно, что именно те объекты, которые более комфортны для проживания, и будут выбирать покупатели. Что касается дворов без машин, то сейчас мы с юристами решаем вопрос, как нормативно и законодательно исключить парковку на внутридворовых территориях. Для автомобилей должны быть специально отведенные зоны — внутри дворов транспорту, конечно, делать нечего.

Беседовал Алексей Белянин

ФОТО: ИРИНА МОРОЗОВА

В 2020 ГОДУ В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ КВАДРАТНОГО МЕТРА ЖИЛЬЯ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ СОСТАВИЛА 56 ТЫС. РУБ.

Romex Development: строим инфраструктуру вместе с домами

Новое качество жизни в NEO-квартале «Красная площадь» в Краснодаре

Опыт прошлого десятилетия научил некоторых краснодарских застройщиков проектировать жилые комплексы сразу с социальной и бытовой инфраструктурой. Школы, детские сады, зоны отдыха – это не маркетинговый ход, а необходимость, продиктованная стремительным развитием Краснодара. Romex Development –один из тех застройщиков, которые создают комфортную среду для жизни. Строительная компания ответственно и комплексно подходит к освоению новых районов и доказывает это возведением NEO-квартала «Красная площадь» в Краснодаре.

Город в городе

Грандиозный проект NEO-квартала «Красная площадь» – это более пятидесяти домов на территории 62 га в Прикубанском округе Краснодара. Здесь растет большой и красивый микрорайон, где предусмотрено все, что нужно современной семье: школа на 1875 мест, три детских сада, торговые центры и коммерческие помещения, поликлиника, сквер, физкультурно-оздоровительные центры, православный храм.

Локация NEO-квартала «Красная площадь» – улица Конгрессная, район Западного обхода,– привлекательна и последний год только набирает популярность. Разрастающийся Краснодар взял направление на освоение этой территории, а рядом уже есть уютный район Энки, удобные транспортные развязки и МЦ «Красная Площадь».

Возведение NEO-квартала «Красная площадь» ведется уже четыре года. За это время здесь выросли семь домов, еще шесть литер строятся. Примечательно, что Romex Development вручает ключи будущим жителям раньше срока, указанного в проектной декларации. Строительная компания сдает свои дома в среднем на шесть месяцев быстрее. Вот и теперь дольщики литеры 2 получат свои ключи 13 марта, тогда как срок сдачи был запланирован на конец 2022 года.

Высокое качество – один из основных принципов работы Romex Development. И это отражается во всем: в монолитно-кирпичной технологии строительства, большом выборе планировок, бесшумных лифтах и стильных фасадах домов. Особого внимания заслуживает высота потолков. На отдельных этажах она достигает 3,6 метра, что для Краснодара редкость в сегменте жилья класса комфорт плюс.

Romex Development с вниманием относится к деталям. Это подтверждают грамотно организованные дворы, с учетом разных возрастов жителей и их детей. Здесь каждый найдет занятие по душе: для дошколят есть необычные и безопасные детские площадки, для подростков – поле для спортивных игр с прорезиненным покрытием и воркаут-зоны, для взрослых – зона барбекю. Особенно полюбилась жителям уличная библиотека, где можно укрыться в тени на лавочках-качелях.

Благоустройство дворов дополнено озеленением, которое Romex Development тщательно продумал. В NEO-квартале «Красная площадь» разнообразная флора: туи, кустарники, березы, клены и сосны. А по улице Конгрессной строительная компания высадила целую аллею платанов до экспоцентра. Скоро в NEO-квартале «Красная площадь» появится еще одна прогулочная зона – аллея современного искусства, где застройщик планирует разместить арт-объекты. Кстати, трансформаторные будки уже стали местной достопримечательностью: художник Георгий Куринов Gooze_Art расписал их в цветовой гамме жилого комплекса на тему русских сказок.

NEO-квартал «Красная площадь» – уютный, гармоничный и продуманный жилой комплекс, у которого есть все шансы стать одним из самых благоустроенных в Краснодаре.

На уровень выше

Сейчас Romex Development возводит шесть жилых объектов: пять литер в сегменте «комфорт плюс» и одну литеру в сегменте «бизнес». И если с домами «комфорт плюс» краснодарский покупатель знаком, то литера 11 – дом бизнес-класса, новый виток в развитии Romex Development.

По словам застройщика, этого момента ждали многие, а количество предварительных бронирований квартир говорит об успешном выходе проекта на рынок новостроек Краснодара.

Литера 11 – архитектурная доминанта NEO-квартала «Красная площадь» высотой 22 этажа, в который Romex Development вложил свой лучший опыт и скрупулезный подход к деталям. Это дом на уровень выше.

В литере 11 Romex Development сохранил эстетику стильных фасадов всего микрорайона. Однако в новом проекте жители квартир смогут насладиться еще большим количеством света и прекрасными видами благодаря панорамному остеклению, а также высоким потолкам – от 2,87 до 3,6 м. Кроме того, в каждом из двух подъездов запроектировано три лифта, один из которых доставит жителей на подземную парковку – прямо к «железному коню».

Гардеробная в каждой квартире, красивые входные группы, ровный вход в подъезд без ступеней, видеонаблюдение, расположение прямо у прогулочной аллеи – все это делает литеру 11 привлекательной и позволяет громко о себе заявить.

В проектной декларации литеры 11 указан срок сдачи: I квартал 2023 года. К этому времени здесь откроется самая большая школа в Краснодаре. С учетом общей концепции NEO-квартала «Красная площадь» и тенденции развития Краснодара квартира здесь хороша не только для жизни, но и для перспективного вложения.

Самая большая школа

Развитие NEO-квартала «Красная площадь» не останавливается. Прямо сейчас здесь строится самая большая школа в Краснодаре, а возможно, и в Южном федеральном округе. После передачи муниципалитету детвора в 2022 году сядет за парты в новеньком здании.

Сейчас готовность школы – более 65%, реализация проекта идет с опережением графика. Уже завершены монолитные работы, кирпичная кладка, кровельные работы и остекление, впереди внутренняя отделка и оснащение, а также благоустройство территории.

Новая школа – это более 30 тыс. кв. м и 75 классов. А еще большая библиотека, актовый зал на 850 мест, классы для творческих занятий, столовая на 750 мест, три спортивных зала, футбольное поле, беговые дорожки, баскетбольные и волейбольные площадки.

Часть большой команды

Romex Development – член Союза строителей Кубани, носит почетное звание «Надежный застройщик России». В 2020 году компания вошла в список системообразующих организаций Краснодарского края и получила награду департамента строительства Краснодарского края – первое место в номинации «Лучший реализованный проект строительства многоквартирных домов категории "стандартное жилье"» за NEO-квартал «Красная площадь».

Romex Development входит в состав холдинга Romex Group – крупнейшей компании юга России в области строительства, управления и инвестиций. В собственности холдинга мощный технический парк, заводы, спецтехника и оборудование. Это позволяет всегда четко контролировать время и результат работы.

Romex Group строит уже 22 года в восьми регионах России, возвел свыше сорока объектов жилого, производственного и коммерческого назначения. Среди них сеть торговых центров «Красная Площадь» в Краснодарском крае, выставочно-конгрессный центр «Экспоград Юг» в Краснодаре, логистические хабы в Новороссийске, Невинномысске, Елабуге, Екатеринбурге и других городах.

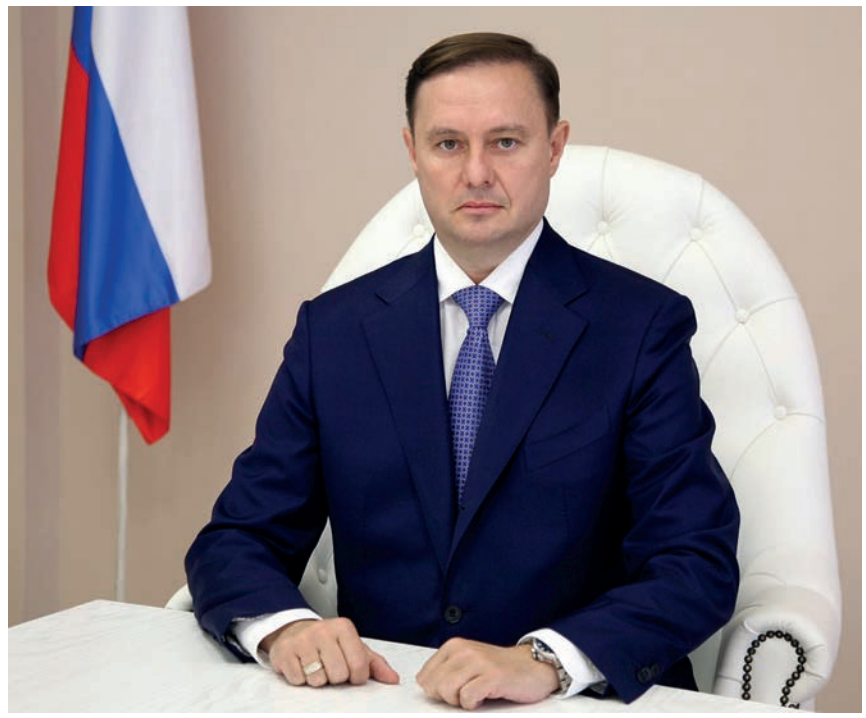
Реклама. Застройщик ООО СЗ «РОМЕКС ДЕВЕЛОПМЕНТ ПЛЮС», ИНН 2311299186, Проектная декларация на сайте наздом.рф. Застройщик ООО СЗ «Ромекс Девелопмент Парк», ИНН 2313095916, Проектная декларация на сайте наздом.рф. Застройщик ООО СЗ «Ромекс Девелопмент», ИНН 2312189274, Проектная декларация на сайте наздом.рф.

Вся информация – на сайте romexdev.ru или по телефону 8 800 200 96 50

НАГРУЗКА НА СУДЕЙ УВЕЛИЧИВАЕТСЯ

АЛЕКСЕЙ ЕГОРОВ О НАЛОГОВЫХ СПОРАХ, ПАНДЕМИИ И ОНЛАЙН-ЗАСЕДАНИЯХ

Председатель Арбитражного суда Краснодарского края Алексей Егоров рассказал о том, что влияло на работу судей в прошлом году и как электронные судебные технологии делают правосудие более доступными, позволяя участвовать в заседаниях из дома или офиса.



«ЭКОНОМИКА РЕГИОНА»: Алексей Евгеньевич, какие категории дел рассматривались чаще всего в арбитраже в 2020 году? Чем это вызвано?

АЛЕКСЕЙ ЕГОРОВ: Количество рассмотренных споров, связанных с применением налогового законодательства, в прошлом году увеличилось на 184 процента по сравнению с 2019 годом, чего не наблюдалось на протяжении последних пяти лет,— число рассмотренных дел в данной категории ни разу не увеличивалось так значительно, как в прошлом году. Можно предположить, что из-за влияния пандемии на экономику снизился уровень доходов граждан и организаций и, несмотря на введение некоторых послаблений для бизнеса государством, граждане и организации не до конца восстановились от негативных экономических последствий пандемии, что повлияло на уплату налогов и выполнение иных обязательств.

Э. Р.: Какие изменения законодательства оказали наибольшее влияние на работу арбитражных судей в прошлом году?

А. Е.: Самым значительным изменением стало введение в Федеральный закон «О несостоятельности» новой статьи, предусматривающий мораторий на возбуждение дел о банкротстве. С шестого апреля он был введен на шестимесячный срок для некоторых категорий налогоплательщиков. С седьмого октября мораторий был продлен до седьмого января 2021 года. В связи тем, что заявления кредиторов подлежали возврату, а ответственность должника и его руководителя по подаче заявления в период моратория могла не исполняться, это изменение повлияло на количество поступающих в суд подобных заявлений.

Э. Р.: Тем не менее тенденция увеличения дел о банкротстве сохранилась. Насколько выросло количество таких дел в прошлом году?

А. Е.: Из года в год количество заявлений, поступающих в Арбитражный суд Краснодарского края, увеличивается. Это относится и к такой категории дел, как дела о банкротстве. Так, в 2020 году по сравнению с 2019 годом количество поступивших в Арбитражный суд Краснодарского края заявлений о банкротстве увеличилось на 53 процента. Однако стоит отметить, что в 2019 году такой прирост по сравнению с 2018 годом был значительно выше — 89 процентов.

Что касается завершенных дел по заявлениям о признании должника банкротом, на протяжении минимум пяти лет наблюдается стабильное увеличение рассмотренных дел по данной категории примерно на 35—40 процентов. В 2020 году рассмотрено 3748 дел данной категории, что на 35 процентов больше, чем в 2019 году.

Э. Р.: Насколько часто в крае слушаются дела по защите интеллектуальной собственности?

А. Е.: В 2020 году рассмотрено 805 дел, связанных с охраной интеллектуальной собственности, что составляет менее двух процентов от общего числа рассмотренных дел, и за пять лет динамика по данной категории споров незначительная.

Э. Р.: Каков процент дел, вернувшихся в Арбитражный суд Краснодарского края на новое рассмотрение после кассационной инстанции? Какова тенденция по пересмотру дел?

А. Е.: В 2020 году данный показатель составил 1,9 процента от количества всех обжалованных судебных актов. По сравнению с предшествующим годом доля отмененных судебных актов снизилась: в 2019 году она составляла 2,2 процента. Данная динамика свидетельствует об улучшении качества судебных актов, соответствии их единой судебной практике. Показатель отмен судебных актов является одним из основных в оценке деятельности арбитражных судов. Арбитражный суд Краснодарского края показывает положительную динамику по данному показателю не первый год.

ФОТО: ИГОРЬ ХАРСЕЕВ

Э. Р.: Есть ли статистика соблюдения сроков судебных рассмотрений? Укладываются ли судьи в положенное время?

А. Е.: Показатель нарушения сроков рассмотрения дел судьями Арбитражного суда Краснодарского края в 2020 году составил один процент от всех рассмотренных дел, что меньше по сравнению с 2019 годом, когда данный показатель составил 2,4 процента. Эта положительная динамика свидетельствует о выполнении основной задачи, стоящей перед арбитражными судами при отправлении правосудия,— справедливого публичного судебного разбирательства в установленный законом срок независимым и беспристрастным судом.

«САМЫМ ЗНАЧИТЕЛЬНЫМ ИЗМЕНЕНИЕМ СТАЛО ВВЕДЕНИЕ В ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ЗАКОН "О НЕСОСТОЯТЕЛЬНОСТИ" НОВОЙ СТАТЬИ, ПРЕДУСМАТРИВАЮЩИЙ МОРАТОРИЙ НА ВОЗБУЖДЕНИЕ ДЕЛ О БАНКРОТСТВЕ»

Э. Р.: Какова сегодня нагрузка на судей и как она менялась в течение последних лет? Существует ли сегодня кадровый дефицит судей?

А. Е.: Из года в год нагрузка на судей увеличивается. Неоднократно Арбитражный суд Краснодарского края входил в пятерку по нагрузке среди арбитражных судов субъектов страны. Средняя нагрузка на судей в 2020 году составила 176 дел в месяц, что на тринадцать процентов больше, чем в 2019 году (155 дел). В судебных составах, рассматривающих дела о банкротстве, нагрузка составила 317 дел в месяц. При необходимости для распределения среди судей нагрузки происходят преобразования в структуре или специализации судебных составов. Так, изменена специализация одного из судебных составов административной коллегии суда, вследствие чего появился третий судебный состав по рассмотрению заявлений о банкротстве. Каждый год указами президента России назначаются судьи Арбитражного суда Краснодарского края. В 2019 году назначены пять судей, в 2020-м — три судьи.

Э. Р.: Как повлияла пандемия на работу суда? В частности, рассматривались ли дела в онлайн-формате?

А. Е.: Безусловно, пандемия оказала свое влияние на работу суда. В связи с угрозой распространения коронавирусной инфекции в Арбитражном суде Краснодарского края с 19 марта прошлого года были введены соответствующие меры. Приостановлено проведение судебных заседаний и личный прием граждан, ограничен прием и выдача документов нарочным, а также ознакомление с материалами дела в здании суда. Прием процессуальных документов осуществлялся только через информационную систему «Мой арбитр» или по почте. С двенадцатого мая суд вернулся к работе с соблюдением ограничительных мер, в здание суда допускаются только лица, участвующие в деле, и их процессуальные представители, также обязательно соблюдение дистанции и масочного режима.

В этот же день в Арбитражном суде Краснодарского края проведено одно из первых в России судебных заседаний в режиме веб-конференции. Применение технологии онлайн-заседаний позволяет сторонам принимать полноценное участие в судебном процессе, представлять доказательства и участвовать в прениях в режиме веб-конференции, подключившись к заседанию с любого персонального устройства из дома или офиса.

«СРЕДНЯЯ НАГРУЗКА НА СУДЕЙ В 2020 ГОДУ СОСТАВИЛА 176 ДЕЛ В МЕСЯЦ, ЧТО НА ТРИНАДЦАТЬ ПРОЦЕНТОВ БОЛЬШЕ, ЧЕМ В 2019 ГОДУ (155 ДЕЛ)»

Э. Р.: Деятельность арбитражных судов является открытой и доступной для общественности. Предпринимаются ли еще шаги, направленные на большую открытость процессов?

А. Е.: Технологическая платформа для электронного судопроизводства в арбитражных судах на протяжении более десяти лет представлена электронными сервисами «Мой арбитр», «Картотека арбитражных дел», а также информационными системами, обеспечивающими автоматизацию процессов общего делопроизводства. Например, в Арбитражном суде Краснодарского края данную функцию обеспечивает программный комплекс «Судебно-арбитражное делопроизводство». Эти сервисы создают условия для открытости результатов деятельности арбитражных судов, обеспечивая электронный документооборот, информируя о состоянии дела. Электронные судебные технологии — это еще один способ сделать правосудие более доступным для граждан и предпринимателей.

Кроме того, Арбитражный суд Краснодарского края стремится к обеспечению открытости и гласности в своей деятельности, взаимодействуя с представителями общественности и средствами массовой информации на постоянной основе. Хотя ограничительные мероприятия, направленные на профилактику коронавирусной инфекции, сейчас не позволяют делать это в полной мере.

Э. Р.: Что ждет Арбитражный суд Краснодарского края в этом году? Будет ли расти количество дел или увеличиваться численность судей, какие новшества в работе судей появятся?

А. Е.: Тенденция увеличения количества поступающих заявлений в Арбитражный суд Краснодарского края наблюдается ежегодно, поэтому можно предполагать продолжение данной динамики в 2021 году. В январе 2021 года уже случились некоторые структурные изменения в судейском корпусе и работе суда в целом. Так, указом президента России назначены двое судей, а третьему судебному составу Арбитражного суда Краснодарского края присвоена специализация по рассмотрению дел о банкротстве.

Беседовал Андрей Ульченко

Для построения правового государства нужна «судебная революция»

Генеральный директор Национальной юридической компании «Митра» Юрий Мирзоев рассказал о том, как кризис 2020 года повлиял на рынок юруслуг и почему нынешняя судебная система нуждается в серьезном реформировании

— Две тысячи двадцатый год стал необычным для всех отраслей бизнеса. Что, по вашему мнению, изменилось на рынке юридических услуг в России в целом и в Краснодарском крае в частности? Как это повлияло на вашу юридическую практику?

— Если обобщить, то в 2020 году бизнес сильно «ужался» и многие теперь просто не могут позволить себе качественные и дорогие юридические услуги. В настоящий момент наблюдается рост банкротств предприятий и предпринимателей и, следовательно, увеличивается количество таких споров. Именно поэтому в прошлом году мы расширили нашу банкротную практику и сейчас предлагаем полное сопровождение как кредиторов, так и должников на территории всей России. Кроме того, мы заметили рост налоговых дел с крупными суммами доначислений. Например, в 2020 году нам удалось выиграть в судах два налоговых спора, сумма доначислений по которым составила свыше 500 млн руб. В целом, если говорить про рынок юридических услуг, мы заметили рост конкуренции на нем и уменьшение количества платежеспособных клиентов.

— С какими трудностями пришлось столкнуться вашей компании в 2020 году в связи с принятыми ковидными мерами?

— Признаюсь, с конца марта до начала мая 2020 года был шок. Мы на месяц просто выпали из рабочего процесса, так как суды фактически не работали. Но надо отдать должное нашей судебной системе: она быстро сориентировалась и перевела правосудие в онлайн-режим. Как показал наш опыт, в прошлом году суды (если суд или регион были закрыты из-за коронавируса) практически всегда либо удовлетворяли наши ходатайства об онлайн-заседаниях, либо откладывали судебные заседания, если не было такой технической возможности. Однако стоит отметить, что пока качество связи при онлайн-заседаниях оставляет желать лучшего. Можете считать меня «старовером», но лично я предпочитаю во всех важных процессах участвовать в суде очно, а не в режиме онлайн.

— По-вашему, эффективно ли работает судебная система в России на сегодняшний день? Какие изменения пошли бы ей на пользу?

— Если оценивать работу судебной системы исходя из количественных показателей, то надо признать, что она эффективно работает в целом и достойно справилась с трудностями, вызванными ковидными ограничениями. Но к качеству правосудия по-прежнему много вопросов как у юристов, так и у общества в целом. Полагаю, для повышения качества работы судебная власть в целом, а также сами судьи должны найти баланс между независимостью и ответственностью. По моему мнению, для решения этой задачи необходим ряд изменений.

Во-первых, нужны новые судейские кадры с хорошей репутацией в профессиональном сообществе, которые являются лучшими специалистами в соответствующих отраслях права. Необходимо выстроить новый, открытый порядок отбора судей, который позволит постоянно самообновляться системе, пополняться действительно лучшими юристами. Для этого следует повысить изначальные требования к судьям: увеличить срок минимального опыта практической юридической работы (минимум — десять лет) и поднять возрастной ценз (минимум — 35 лет) для кандидатов на судейские должности. Кроме того, при прочих равных компетенциях стоит отдавать предпочтение кандидатам, которые имеют положительную общественную репутацию и опыт работы на «разных сторонах» процесса: прокурором и адвокатом, налоговым юристом и налоговым консультантом, судебным клерком и представителем сторон. Главную роль в назначении судей нужно возложить на органы судейского сообщества. То есть президент по-прежнему будет назначать судей, но при этом он может не согласиться с решением органов судейского сообщества только в исключительном случае и с обязательным обоснованием своего решения, которое можно оспорить. Еще очень важно установить понятные и прозрачные критерии продвижения судей по карьерной лестнице.

Необходимо выстроить новый, открытый порядок отбора судей, который позволит постоянно самообновляться системе

Во-вторых, необходимо решить проблему зависимости судей от исполнительной власти и от председателей судов. Для этого нужно внедрить систему выборности председателей абсолютно всех судов, включая председателей Верховного суда и Конституционного суда РФ. Так, последние должны избираться сроком на шесть лет всеми судьями Российской Федерации из числа действующих судей на основе всеобщего равного и прямого избирательного права при тайном голосовании. Председатели иных судов должны избираться сроком на четыре года судьями соответствующего суда Российской Федерации из числа действующих судей (не обязательно этого же суда), кандидатуры которых внес на голосование Председатель Верховного суда РФ, причем не менее трех кандидатур.

«Митра» — один из немногих игроков на юридическом рынке России, который смог перейти с регионального уровня на федеральный и разделить пьедестал с крупнейшими российскими и иностранными компаниями

Также я считаю, что важно ограничить максимальные сроки пребывания лица в должности председателя любого суда и предельный возраст судьи. То есть одно и то же лицо не должно занимать должность председателя одного суда более двух сроков, а предельный возраст судьи не должен превышать семидесяти лет.

Необходимо последовательно отделить институт председателей от органов судейского сообщества, в частности от Совета судей. Следует прямо запретить сотрудникам силовых структур, особенно прокуратуры и органов следствия, принимать какое-либо участие в назначении судей, в том числе входить в коллегиальные органы, участвовать в проверках кандидатов и пр.

Необходимо установить определенный экономически обоснованный норматив расходов на судебную систему в бюджете и изменить структуру зарплаты судей. Сейчас она непрозрачна и формируется не только из постоянного оклада, но и из переменной части, включающей премии и распределение экономии фонда оплаты труда. Это может быть способом давления на судей. Поэтому лучше, чтобы зарплата судьи состояла из оклада и надбавок за стаж, ученое звание. Обязательно нужно кратно повысить зарплаты судьям, при этом зарплата судьи должна быть не менее 80 процентов от зарплаты депутата Государственной думы. Это необходимо для того, чтобы лучшие практикующие юристы стремились стать судьями. Подобный успешный опыт можно перенять у Сингапура.

В-третьих, необходимо решить проблему загруженности судей в крупных городах, проблему низкой оплаты помощников судей и секретарей, а также другие организационные проблемы.

В-четвертых, нужна «процессуальная революция»: важно перейти «от судейского усмотрения» к категории стандарта доказанности.

И последнее: следует расширить сферу компетенции суда присяжных. Необходимо, чтобы по всем делам о преступлениях у обвиняемого был выбор между профессиональным судьей и судом присяжных. Кроме того, по крупным и общественно важным делам с участием государства также можно ввести суд присяжных. В частности, об оспаривании итогов голосований на выборах различных уровней, об оспаривании решений государственных органов по важным для общества вопросам и пр.

— В заключение хотелось бы узнать у вас как у руководителя компании, в чем вы видите ее миссию. К каким глобальным целям стремится Национальная юридическая компания «Митра»?

— На сегодняшний день «Митра» — один из немногих игроков на юридическом рынке России, который смог перейти с регионального уровня на федеральный и разделить пьедестал с крупнейшими российскими и иностранными компаниями. Выход на федеральный уровень для «Митры» изначально был стратегической задачей, которую компания реализует с момента своего основания в 2012 году. Изначально «Митра» специализировалась на юридических услугах для предприятий электроэнергетического кластера, и хотя за последние годы сфера деятельности компании существенно расширилась, энергетика по-прежнему остается в числе важнейших приоритетов. На сегодняшний день география услуг и отрасль клиентов существенно расширились. Теперь это и представители ритейла, и промышленники, и сельскохозяйственные предприятия, и строительные холдинги. Расширился и наш штат: сегодня мы имеем офисы в Краснодаре, Ессентуках, Москве и представителя в Санкт-Петербурге.

Между тем одной из стратегических задач мы видим диверсификацию портфеля постоянных клиентов. Если же говорить о миссии компании, то она осталась той же: популяризация права в нашей стране. Поэтому мы не только оказываем качественные юридические услуги, но и являемся организаторами и спонсорами различных юридических форумов, семинаров для юристов, стараемся поддерживать научные издания в области права в нашей стране.

К качеству правосудия по-прежнему много вопросов как у юристов, так и у общества в целом

МИТРА
национальная юридическая компания

Реклама

ДОХОДНЫЙ НАБОР

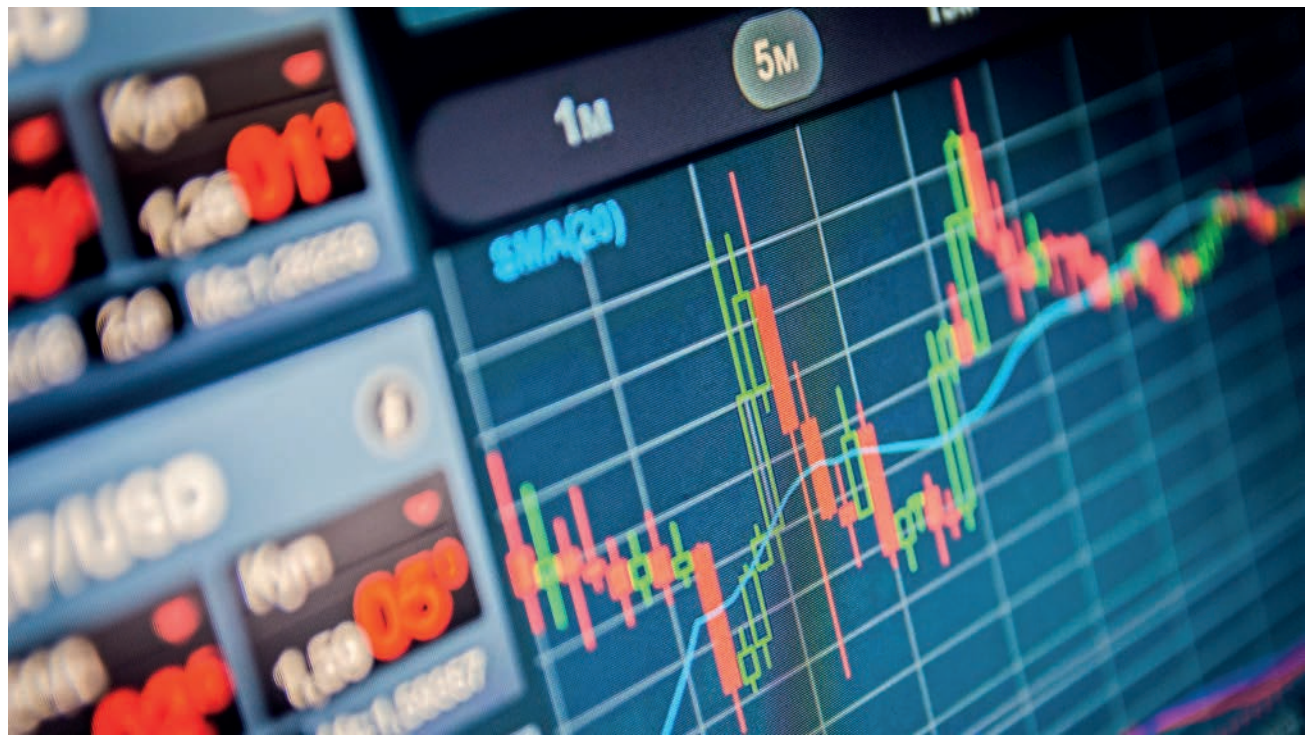
ПРОШЛЫЙ ГОД ПОКАЗАЛ РОСТ ИНТЕРЕСА К ИНВЕСТИРОВАНИЮ В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ. КАК ГОВОРЯТ ЭКСПЕРТЫ, КУБАНЬ В ЭТОМ ПЛАНЕ ВСЕГДА БЫЛА ДОВОЛЬНО АКТИВНОЙ, А СНИЖАЮЩАЯСЯ ДОХОДНОСТЬ ВКЛАДОВ СТАЛА ЕЩЕ ОДНИМ ПОВОДОМ НАЧАТЬ ПОКУПАТЬ АКЦИИ И ОБЛИГАЦИИ. СЕРГЕЙ КОМЯКОВ

В 2020 году в Краснодарском крае был зафиксирован рост инвестиционной активности. Об этом сообщает ряд представителей банков и брокерских компаний. В условиях падения курса рубля и общей волатильности в экономике многие жители региона начали вкладывать деньги в более доходные продукты. При этом новый налог на вклады (тринадцать процентов от дохода с процентов), по оценкам экспертов, может привести к тому, что тенденция продолжится и в 2021 году.

Директор филиала компании «Фридом Финанс» в Краснодаре Кязим Таулуев напомнил, что Кубань входит в топ-6 регионов по числу открытых индивидуальных инвестиционных счетов (ИИС). По данным организации, выход на биржу в крае сейчас имеют более ста тысяч человек, около трех процентов всего взрослого населения, что является довольно высоким показателем.

«Если говорить о рынке ценных бумаг, то у жителей Краснодарского края наиболее популярным классом активов сейчас являются акции (свыше 80 процентов всех вложенных денег), следом идут облигации (порядка десяти процентов), а за ними — паевые и биржевые фонды (до пяти процентов). Среди акций в топе находятся российские «голубые фишки» (Газпром, «Лукойл», «Норникель» и Сбербанк), а также быстрорастущие иностранные бумаги (Alibaba, Tesla, Apple). В числе фондов фаворитами являются те, что вкладывают в американский IT-сегмент и в акции США в целом, а также в золото»,— рассказал Кязим Таулуев.

По данным Банка России, с мая 2020 года по январь 2021-го объем ежемесячно размещаемых во вкладах средств физлиц в Краснодарском крае варьировался, однако в декабре было размещено 783 млрд руб., что больше, чем в мае (712 млрд руб.).



АППЕТИТ ПРОСНУЛСЯ ВО ВРЕМЯ НУЖДЫ

По словам **управляющего ВТБ в Краснодарском крае и Республике Адыгее Сергея Кадакина,** интерес жителей региона к инвестиционным инструментам рос на протяжении всех последних лет. В 2020 году инвесторы делали акцент на «защитных», консервативных инструментах, рассчитанных на долгую перспективу.

«К примеру, спрос на индивидуальное инвестиционное и накопительное страхование жизни увеличился в 2,6 раза — портфель превысил 3,2 млрд руб. Мы регулярно даем клиентам рекомендации, как грамотно диверсифицировать портфель и размещать активы в высокодоходных финансовых инструментах. И начинающие инвесторы стали часто пользоваться этой возможностью, что позволяет им получать средний доход от вложенных средств выше, чем от классического депозита»,— рассказал представитель банка.

Директор филиала компании «БКС. Мир инвестиций» в Краснодаре Алексей Зайцев заявил, что уходящий год запомнится массовым притоком частных инвесторов на российский фондовый рынок. Основными причинами этого он назвал падение ставок по вкладам практически до уровня инфляции, рост финансовой грамотности, правовое и технологическое упрощение доступа населения к рынку инвестиций, а также льготы государства для частных инвесторов.

Он напомнил, что, по данным Банка России, за 2020 год объем срочных депозитов физических лиц в России сократился на 1,1 трлн руб.

«Отток растет, поскольку у людей все больше мотивации к инвестированию. Акции интересуют очень многих начинающих инвесторов, оно и понятно: потенциальная доходность неограниченна, а принцип работы инструмента предельно понятен. Но мы объясняем, что акции начинают генерировать прибыль на длинных сроках, а на коротких волатильность может разочаровать. Поэтому рекомендуем добавлять к акциям более консервативные инструменты, например облигации, золото и др.»,— поясняет Алексей Зайцев.

ОТ АКЦИЙ ЖДУТ ПРОДОЛЖЕНИЯ

Брокерское обслуживание, по словам Сергея Кадакина, показало в региональном отделении банка максимальные темпы роста. Клиенты покупали акции, облигации и структурные продукты. В итоге портфель брокерского обслуживания в банке вырос в 1,8 раза — до 34,5 млрд руб.

По словам **исполнительного директора УК «Альфа-Капитал» в Краснодаре Александра Кайсина,** в 2020 году рынок увидел серьезный рост стоимости активов, и люди все еще рассчитывают на продолжение этого тренда.

Руководитель филиала «АТОН» в Краснодаре Дмитрий Зотов добавил, что весь прошлый год инвесторы покупали в основном бумаги американских технологических компаний и биофармацевтической отрасли, а также некоторых сырьевых компаний и предприятий реального сектора экономики. «Наиболее «хайповыми» темами 2020 года стали компании, выходящие на IPO, самыми яркими из которых стали Ozon (в первый день торгов вырос на тридцать процентов) и AirBNB (несмотря на сложный год, компания успешно разместила свои акции на бирже и в первый день торгов прибавила более пятидесяти процентов). Рекордсменом года стали акции компании Tesla, которая выросла более чем на тысячу процентов за год. Сейчас она оценивается дороже, чем все топовые мировые компании автопрома»,— рассказал господин Зотов.

В 2020 году классическая триада инвестиционных инструментов — депозиты, валюта и недвижимость — сменилась на другую: депозиты, акции и недвижимость. Как рассказал Кязим Таулуев, ценные бумаги заметно потеснили наличную валюту в качестве средства сбережения, даже притом, что курсы доллара и евро в 2020 году росли гораздо быстрее, чем обычно (соответственно плюс 19 процентов в рублях и 34 процента). Эксперт связывает это с тем, что россияне стали более осмысленно планировать свои инвестиции, понимая, что валюта тоже обесценивается и ее нужно защищать от инфляции, вкладывая в инструменты фондового рынка.

ИНФЛЯЦИЯ ОБОГНАЛА ВКЛАДЫ

По мнению Александра Кайсина, несмотря на то, что в прошлом году российские вкладчики вывели из банков около триллиона рублей, доля вкладов все еще остается значительной и для большинства людей именно они остаются главным инструментом размещения сбережений. «Но на этом фоне мы видим, что поведение людей очень сильно меняется: многие понимают, что текущие ставки не позволяют защитить деньги от инфляции, и ищут альтернативные способы, инвестируют в паевые фонды, ИИС, инвестируют в облигации, золото и недвижимость, биржевые фонды. Среди наших клиентов выросла доля тех, кому интересны инвестиции в фонды акций. Такие инвесторы воспользовались падением рынка в начале года, чтобы инвестировать по низкой цене и заработать на росте рынков. Также на фоне ослабления рубля заметной популярностью пользовались вложения в валютные активы, в частности евробонды»,— пояснил господин Кайсин.

Дмитрий Зотов подчеркнул, что кризис марта — апреля прошлого года сильно изменил расстановку сил: если до этого инвесторы в основном вкладывались в облигации с фиксированным доходом и коротким сроком погашения, то потом начали распределять капитал между золотом, облигациями с длинным сроком погашения и подешевевшими акциями американских и российских компаний.

Налог на вклады почти полностью нивелировал разницу между облигациями и депозитами, считает Кязим Таулуев. Он отмечает, что фактически

СПРАВКА

Закон о категоризации инвесторов, принятый в 2020 году, вступит в силу 1 апреля 2022 года. Согласно закону, инвесторы будут разделены на неквалифицированных и квалифицированных. Для того, чтобы получить квалификацию, нужно будет пройти тестирование на знание финансовых инструментов. Для неквалифицированных инвесторов будут доступны только простые и наименее рискованные инструменты: акции, включенные в котировальные списки, государственные ценные бумаги РФ (ОФЗ), облигации российских эмитентов с определенным уровнем кредитного рейтинга и инвестиционные паи биржевых, открытых и интервальных паевых фондов, а также иностранные ценные бумаги, отвечающие определенным критериям. Для приобретения более сложных финансовых инструментов, совершения маржинальных сделок и сделок с производными финансовыми инструментами неквалифицированный инвестор должен пройти тестирование. Не сдавший тест инвестор сможет совершить сделку на сумму не более 100 тыс. руб., при этом он должен быть проинформирован о возможных рисках. Тест будет содержать в себе не более семи вопросов: первая группа (3-4 вопроса) будет посвящена опыту инвестора по совершению сделок на финансовом рынке, а вторая - проверять его знания относительно работы финансовых инструментов.

крупные вкладчики в данный момент теряют от 0,7 до 0,8 процента своей доходности в год. И вклады, и облигации при сроке до одного года приносят не больше пяти процентов, а чаще — до четырех процентов. «Однако в облигациях по крайней мере есть возможность маневра через ИИС: государство дает возврат на тринадцать процентов, что с учетом всего срока вложения увеличивает доходность покупки таких бумаг как минимум до девяти процентов годовых. Плюс облигации можно разбавлять более динамичными инструментами, добавляя в портфель акции компаний и паи фондов. Суммарно это позволяет поднять доходность инвестиций еще на пять — семь процентов — до 16 процентов в рублях даже при максимально консервативном подходе»,— объяснил эксперт.

ДЕНЬГИ ТЕКУТ НА БИРЖУ Александр Кайсин уверен, что обложение налогом процентов по вкладам неизбежно приведет к оттоку денег на фондовые рынки. Рынок инвестиционных продуктов в России достаточно развит, так что населению есть из чего выбирать. По его мнению, именно сейчас в эту сферу могут прийти много новичков. «Им пока не стоит экспериментировать. Лучше использовать уже существующие инструменты, например ПИФы или стратегии ИИС. Все это, безусловно, будет оставаться популярным у граждан, особенно на фоне того, что долгосрочное инвестирование в эти инструменты позволяет получить налоговые преференции»,— считает аналитик.

Дмитрий Зотов с этим согласен, по его словам, жители страны вообще и региона в частности начнут искать альтернативы депозитам в облигациях и дивидендных акциях. Если сейчас размещать деньги в банке с консервативной политикой, то вклад принесет около 3,8 процента годовых, а после вычета налогов — 3,3 процента. При этом облигации того же банка могут принести более четырех процентов после уплаты налога.

«ВВЕДЕНИЕ НАЛОГА НА ВКЛАДЫ ПРИВЕДЕТ К ПРОДОЛЖЕНИЮ ТРЕНДА 2020 ГОДА И ИНТЕРЕС НАСЕЛЕНИЯ К АЛЬТЕРНАТИВНЫМ СПОСОБАМ ЗАРАБОТКА И СОХРАНЕНИЯ СРЕДСТВ БУДЕТ РАСТИ.»

«Кроме того, в связи с изменениями в законодательстве крупный капитал продолжит искать возможности для оптимизации налогов или получения отложенного режима налогообложения. Здесь инвесторам могут помочь такие инструменты, как личные закрытые инвестиционные фонды, семейные фонды, собственные страховые полисы или трасты. Но это уже отдельная тема для разговора»,— полагает эксперт.

Сергей Кадакин также считает, что введение налога на вклады приведет к продолжению тренда 2020 года и интерес населения к альтернативным способам заработка и сохранения средств будет расти.

По мнению Кязима Таулуева, россияне, в том числе жители Краснодарского края, продолжат диверсифицировать свой портфель сбережений. «Сейчас на депозиты у наших граждан приходится около 90 процентов всех вложений, на ценные бумаги — не более трех процентов. Нам явно есть куда расти. Классическое распределение активов предполагает, что в акциях должна находиться по меньшей мере половина всех инвестиций. Иначе накопленный капитал начинает размываться под действием девальвации и инфляции. Дополнительным стимулом для выхода населения на биржу служит то, пенсионная система пребывает в идейном кризисе. Государство не способно обеспечить достойную старость и подталкивает граждан копить себе самим. Это общемировой тренд: люди привыкли к определенному уровню жизни, поэтому они ищут способы сохранить этот уровень, когда не смогут активно работать»,— подвел итог господин Таулуев. ■

ЦИТАТЫ

АЛЕКСЕЙ ЗАЙЦЕВ, ДИРЕКТОР ФИЛИАЛА «БКС. МИР ИНВЕСТИЦИЙ» В КРАСНОДАРЕ

Причины роста востребованности инвестиционных решений – это падение ставок по вкладам, рост финансовой грамотности, упрощение доступа к рынку инвестиций, а также льготы от государства для частных инвесторов

СЕРГЕЙ КАДАКИН, УПРАВЛЯЮЩИЙ ВТБ В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ И РЕСПУБЛИКЕ АДЫГЕЯ

При грамотном подходе к диверсификации портфеля и использовании высокодоходных финансовых инструментах даже начинающие инвесторы могут получать более высокий средний доход, чем по классическому депозиту

ДМИТРИЙ ЗОТОВ, РУКОВОДИТЕЛЬ ФИЛИАЛА «АТОН» В КРАСНОДАРЕ

Среди состоятельных инвесторов наиболее популярными консервативными инструментами являются облигации крупных государственных и частных компаний, а также еврооблигации

АЛЕКСАНДР КАЙСИН, ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР УК «АЛЬФА-КАПИТАЛ» В КРАСНОДАРЕ

Новичкам на фондовом рынке мы рекомендуем рассчитывать свои силы, не пытаться экспериментировать, а использовать уже существующие инструменты, например ПИФы или стратегии ИИС

КЯЗИМ ТАУЛУЕВ, ДИРЕКТОР ФИЛИАЛА «ФРИДОМ ФИНАНС» В КРАСНОДАРЕ

Классическое распределение активов предполагает, что в акциях должна находиться по меньшей мере половина всех инвестиций. Иначе капитал начинает размываться под действием девальвации и инфляции.

BUSINESS GUIDE
ТЕМАТИЧЕСКИЕ ПРИЛОЖЕНИЯ
К ГАЗЕТЕ
КОММЕРСАНТЪ

СЛЕДСТВИЕМ ПАНДЕМИИ СТАЛО УВЕЛИЧЕНИЕ СПРОСА НА ИССЛЕДОВАНИЯ НА НОВУЮ КОРОНАВИРУСНУЮ ИНФЕКЦИЮ

ФОТО: СЕРГЕЙ КИСЕЛЕВ

ЗДОРОВЫЙ ИНТЕРЕС

НА КУБАНИ РАСТЕТ СПРОС НА МЕДИЦИНСКИЕ ФРАНШИЗЫ.

НАТАЛЬЯ РЕШЕТНЯК

На фоне пандемии коронавируса в Краснодарском крае значительно вырос интерес предпринимателей к медицинским франшизам, в частности к открытию пунктов лабораторной диагностики. По итогам 2020 года количество запросов на такие проекты увеличилось в два-три раза. По оценкам экспертов, пик наблюдался в августе — сентябре, когда спрос на медицинские франшизы увеличился на 48 процентов. Внимание к этому виду бизнеса можно объяснить несколькими факторами, в частности минимальными вложениями и быстрым возвратом инвестиций.

Сегодня на территории Краснодарского края работают порядка десяти частных федеральных лабораторных сетей, которые действуют по франшизе. Одними из лидеров рынка являются диагностические лаборатории «Инвитро», «Хеликс», «Гемотест», KDL с развитой сетью офисов и пунктов приема анализов. Новым игроком на региональном рынке в 2020 году стала лаборатория LabQuest. Под этим брендом в настоящий момент функционируют два филиала в Новороссийске.

Эксперты отмечают, что, несмотря на высокую конкуренцию на рынке лабораторно-диагностических услуг, в 2020 году в Краснодарском крае спрос на медицинские франшизы увеличился в два-три раза. «Анализ показал, что в Краснодарском крае в 2020 году было два всплеска интереса к медицинским франшизам: в апреле, когда спрос вырос на тридцать процентов от стандартных показателей, и в августе — сентябре, когда спрос увеличился на 48 процентов»,— рассказывает "Ъ-Кубань" Анна Рождественская, руководитель каталога франшиз Franshiza.ru. Двукратное увеличение запросов на покупку франшизы отмечают и в ведущих медицинских лабораториях, представленных на территории края.

«СПРОС НА ФРАНШИЗЫ ВСЕГДА СЛЕДУЕТ ЗА ПОТРЕБИТЕЛЬСКИМ СПРОСОМ. ТЕ ТОВАРЫ И УСЛУГИ, КОТОРЫЕ ПОПУЛЯРНЫ В ДАННЫЙ МОМЕНТ ВРЕМЕНИ, ПРОЕЦИРУЮТСЯ НА СПРОС НА ФРАНЧАЙЗИНГОВОМ РЫНКЕ»

«Спрос на франшизы всегда следует за потребительским спросом. Те товары и услуги, которые популярны в данный момент времени, проецируются на спрос на франчайзинговом рынке,— объясняет госпожа Рождественская. — Безусловно, во время кризиса покупатели были сосредоточены на удовлетворении базовых потребностей: продукты, здоровье, лекарства. Бизнес спешил эти потребности закрыть. Кроме того, спрос инвесторов сместился в сторону более бюджетных франшиз с инвестициями до 1,5 млн руб. Большинство франшиз аптек и медицинских лабораторий как раз находятся в этом ценовом коридоре».

ФРАНЧАЙЗИ КАРАНТИННОГО ПЕРИОДА По словам участников рынка, интерес к медицинским франшизам проявляют абсолютно разные категории инвесторов, начиная от новичков в бизнесе и заканчивая опытными франчайзи.

По словам Анны Рождественской, средний возраст ключевых инвесторов составил 45 лет. «Большинство из них в кризис остались без работы либо почувствовали себя уязвимыми. Они рассматривают франчайзинг как вариант старта бизнеса. Мы фиксируем увеличение среднего возраста покупателя. Среди ищущих франшизу стало очень много арендодателей. В кризис многие арендаторы съехали, и владельцы помещений готовы открывать небольшой бизнес. Часто их помещения не подходят для классической торговли — продажи одежды, обуви, детских товаров и пр.»,— рассказывает Анна Рождественская.

«ПАНДЕМИЯ ЕЩЕ РАЗ ДОКАЗАЛА, ЧТО ИНВЕСТИЦИИ В МЕДИЦИНУ БУДУТ ОПРАВДАННЫ ВСЕГДА»

«Мы выделяем несколько типов потенциальных франчайзи,— рассказала Дарья Горякина, заместитель генерального директора лабораторной службы «Хеликс». — Во-первых, это люди, которые хотят уйти из найма. У них есть опыт, накопленные инвестиции и желание попробовать собственные силы. Во-вторых, это бывшие клиенты «Хеликса», которые попробовали нашу услугу: сервис превзошел их ожидания — и они решили открыть франшизу. В-третьих, это инвесторы, у которых есть свободные деньги и которые хотят открыть бизнес». По словам генерального директора ООО «Инвитро-Ростов-на-Дону» Марата Абдуллаева, бизнес интересен как начинающим предпринимателям, так и состоявшимся.

МЕСТО ПОД СОЛНЦЕМ Сегодня в каждом крупном городе Краснодарского края можно найти несколько медицинских лабораторий различных брендов, многие расположены по соседству. Этот факт не снижает интерес инвесторов к данному направлению бизнеса, напротив, многие заявляют, что Краснодарский край является приоритетным регионом для развития.

«Пандемия еще раз доказала, что инвестиции в медицину будут оправданны всегда. В лабораторной службе «Хеликс» количество заявок на покупку франшизы по итогам 2020 года выросло в 2,2 раза в сравнении с 2019 годом,— говорит госпожа Горякина. — В 2020 году розничная сеть «Хеликс» увеличилась на шестнадцать процентов, в том числе компания открыла восемь франчайзинговых точек на территории Южного и Северо-Кавказского федеральных округов, первые центры компании были открыты в Анапе и Сочи».

Стабильность продаж под брендом «Инвитро» на территории Кубани отмечает Марат Абдуллаев. «Несмотря на тяжелые последствия для экономики, сложившиеся в связи с пандемией коронавирусной инфекции, в 2020 году количество открытий франчайзинговых офисов «Инвитро» на территории Краснодарского края не изменилось. Более того, наблюдалось увеличение запросов на франшизу в Краснодарском крае»,— рассказывал "Ъ-Кубань" представитель компании, не называя точную цифру открывшихся офисов.

Он объясняет тенденцию тем, что в условиях пандемии COVID-19 медицинский бизнес пострадал в меньшей степени, так как услуги данной

сферы имеют стабильный спрос. Кроме того, последствием пандемии стало увеличение востребованности исследований на новую коронавирусную инфекцию.

БИЗНЕС НА КРОВИ По словам экспертов, опрошенных "Ъ-Кубань", срок окупаемости франшизы лабораторного центра в среднем составляет около года при минимальной стартовой сумме вложений менее миллиона. Поэтому нередки случаи, когда инвесторы открывают небольшой пункт приема анализов, но вскоре масштабируют бизнес.

«ПОРОГ ВХОДА НА РЫНОК ЗАВИСИТ ПРЕЖДЕ ВСЕГО ОТ РЕГИОНА, В КОТОРОМ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ ПЛАНИРУЕТ ОТКРЫТЬ ДИАГНОСТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР, ЧИСЛЕННОСТИ НАСЕЛЕНИЯ В НЕМ И ФОРМАТА РОЗНИЧНОЙ ТОЧКИ»

«Порог входа на рынок зависит прежде всего от региона, в котором предприниматель планирует открыть диагностический центр, численности населения в нем и формата розничной точки,— говорит Дарья Горякина. — Сумма стартовых вложений для партнеров «Хеликса» начинается от семисот тысяч рублей. Речь идет о небольшом центре, который предоставляет услуги только лабораторной диагностики, в городе с численностью населения до ста тысяч человек. Если предприниматель хочет открыть центр в мегаполисе или городе-миллионере, то в среднем вложения составят от двух до 3,2 миллиона рублей. В таком центре предполагается предоставление услуг не только лабораторной диагностики, но и врачебных и инструментальных».

Средний срок окупаемости, по словам собеседницы "Ъ-Кубань", при минимальных инвестициях составляет шесть — девять месяцев, при инвестициях в 3,2 млн руб. — шестнадцать месяцев. «Для Краснодара сумма инвестиций в открытие диагностического центра «Хеликс» начинается от двух миллионов рублей, срок их возврата в среднем составит около четырнадцати месяцев»,— подчеркивает госпожа Горякина.

По ее словам, успех в бизнесе, открытом по модели франчайзинга, зависит не только от бренда и разработанной бизнес-модели старшего партнера, но и от самого франчайзи-партнера: «Ошибочно полагать, что покупка франшизы — это стопроцентная гарантия успеха и партнеру ничего не надо делать, а деньги будут приходить сами по себе. Бизнес по франшизе требует столько же усилий, сколько и собственный. Безусловно, «Хеликс» на протяжении всей работы центра оказывает своим партнерам мощную консалтинговую поддержку, но франчайзи также нужно принимать активное участие в развитии бизнеса, чтобы он был эффективным. У лабораторной службы «Хеликс» много хороших примеров, когда партнеры выходили на самоокупаемость уже с первого месяца работы, а полный возврат инвестиций осуществляли за шесть — девять месяцев. Как правило, это партнеры, с которыми мы работаем как одна команда, которые горят своим делом и активно его развивают. Это абсолютно разные города и регионы: как миллионеры, так и небольшие населенные пункты».

ФОТО: НАТАЛЬЯ МИХАЙЛОВА

СРЕДИ ИЩУЩИХ МЕДИЦИНСКУЮ ФРАНШИЗУ СТАЛО МНОГО АРЕНДОДАТЕЛЕЙ, ОСТАВШИХСЯ В КРИЗИС БЕЗ АРЕНДАТОРОВ

Марат Абдуллаев говорит, что в среднем доходность франчайзи «Инвитро» составляет 12—15 процентов от выручки медицинского офиса, при этом инвестор получает сто процентов выручки от дополнительных услуг, не входящих во франшизу (например, УЗИ, ЭКГ), а также от процедуры взятия биоматериала. Проходимость медицинских офисов — от пятнадцати до ста пятидесяти человек ежедневно.

«Для открытия медицинского офиса по программе «Городок», которая подразумевает открытие в небольшом населенном пункте и только процедурного кабинета, необходимо 1—1,5 млн руб. Если рассматривать офис по программе «Стандарт», которая рассчитана на города с населением от ста тысяч жителей и на открытие не только процедурного, но и гинекологического кабинета, то потребуется 2,3—3,7 млн руб. В среднем срок открытия медицинского офиса составляет четыре — шесть месяцев. При согласовании помещения «Инвитро» представляет расчет экономических показателей для предложенного помещения»,— отмечает представитель компании.

ДАЛЬШЕ — БОЛЬШЕ Участники рынка единогласно заявляют, что повышенный спрос на медицинскую франшизу будет наблюдаться в течение всего 2021 года. При этом они не берутся ответить на вопрос, сколько лабораторий необходимо для полного удовлетворения спроса потребителей лабораторно-диагностических услуг в Краснодарском крае.

По их мнению, инвестировать в медицинскую франшизу привлекательно, так как не требуется значительных капиталовложений при достаточно быстрой окупаемости.

«ОШИБОЧНО ПОЛАГАТЬ, ЧТО ПОКУПКА ФРАНШИЗЫ — ЭТО СТОПРОЦЕНТНАЯ ГАРАНТИЯ УСПЕХА И ПАРТНЕРУ НИЧЕГО НЕ НАДО ДЕЛАТЬ, А ДЕНЬГИ БУДУТ ПРИХОДИТЬ САМИ ПО СЕБЕ. БИЗНЕС ПО ФРАНШИЗЕ ТРЕБУЕТ СТОЛЬКО ЖЕ УСИЛИЙ, СКОЛЬКО И СОБСТВЕННЫЙ»

Намерения развивать розничную сеть в Краснодарском крае в 2021 году есть у компании «Хеликс». В планах открыть в регионе более пятнадцати диагностических центров. «В текущем году мы прогнозируем еще больший интерес со стороны предпринимателей к покупке франшиз в сфере медицинских услуг. Востребованными окажутся франшизы компаний, которые будут успешно развивать свою технологическую составляющую: предлагать сильные IT-сервисы, дистанционные форматы взаимодействия с клиентами, телемедицинские технологии. Стоит отметить, что в целом пандемия значительно ускорила развитие дистанционных услуг. «Хеликс» в 2021 году продолжит развивать дистанционный формат обслуживания клиентов и выводить на рынок новые информационные сервисы»,— заявили в компании.

На дальнейшее развитие франчайзинговых программ рассчитывают и другие участники рынка. ■

ФОТО: ВИКТОР КОРОТАЕВ

ДЛЯ ОТКРЫТИЯ МЕДИЦИНСКОГО ОФИСА В НЕБОЛЬШОМ НАСЕЛЕННОМ ПУНКТЕ НЕОБХОДИМО 1—1,5 МЛН РУБ.

ИНВЕСТОРЫ ВКЛЮЧИЛИСЬ НА ПОЛНЫЙ МЕТР

ЖЕЛАЮЩИХ ВЛОЖИТЬСЯ В НЕДВИЖИМОСТЬ СТАЛО БОЛЬШЕ.

АЛЕКСЕЙ БЕЛЯНИН

ЗА 2020 ГОД СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ КВАДРАТНОГО МЕТРА В НОВОСТРОЙКАХ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ ВЫРОСЛА НА 22 ПРОЦЕНТА

ФОТО: АЛЕКСАНДР КАЗАКОВ

На фоне пандемии и экономических потрясений многие пытались сохранить сбережения, вкладывая деньги в жилье. Кроме того, существенное влияние на интерес к недвижимости оказала программа ипотеки с господдержкой, однако она же подстегнула и рост цен на рынке. Эксперты уверены, что в 2021 году из-за снижения количества предложений стоимость объектов недвижимости продолжит расти.

ПАНДЕМИЯ ПОДТОЛКНУЛА К РОСТУ Инвестиции в недвижимость по-прежнему остаются одним из наиболее привлекательных инструментов вложения денег. Об этом заявляют застройщики, работающие в Краснодарском крае, а также эксперты рынка, опрошенные "Ъ-Кубань".

«Рынок недвижимости с момента начала пандемии в конце марта прошлого года сделал колоссальный скачок. Работа в режиме home office буквально заставила людей расставить новые акценты, и вышло так, что свой дом, своя квартира в такой ситуации, когда ты вынужден остаться дома,— самое надежное вложение. Многим захотелось оборудовать рабочее пространство»,— рассказал директор по развитию Черноморской финансовой компании Руслан Гараев. По данным консалтинговой компании Macon, рост продаж на первичном рынке недвижимости в Краснодаре в среднем составил 15—18 процентов, доля инвестиционных сделок с недвижимостью в регионе выросла с 5—7 до 12—15 процентов.

По словам генерального директора строительной компании «Неометрия» Надежды Барачиной, в самом начале пандемии из-за падения рубля и роста валюты наблюдался повышенный спрос на недвижимость, так как россияне стремились сохранить накопления. «После введения ограничений на передвижение ситуация в Краснодарском крае не изменилась — просто показы на стройплощадках и встречи в офисе перешли в онлайн-формат. С началом лета и послаблением карантина спрос возрос еще больше»,— сообщила она.

«РЫНОК НЕДВИЖИМОСТИ С МОМЕНТА НАЧАЛА ПАНДЕМИИ В КОНЦЕ МАРТА ПРОШЛОГО ГОДА СДЕЛАЛ КОЛОССАЛЬНЫЙ СКАЧОК. РАБОТА В РЕЖИМЕ HOME OFFICE БУКВАЛЬНО ЗАСТАВИЛА ЛЮДЕЙ РАССТАВИТЬ НОВЫЕ АКЦЕНТЫ, И ВЫШЛО ТАК, ЧТО СВОЙ ДОМ, СВОЯ КВАРТИРА В ТАКОЙ СИТУАЦИИ, КОГДА ТЫ ВЫНУЖДЕН ОСТАТЬСЯ ДОМА,— САМОЕ НАДЕЖНОЕ ВЛОЖЕНИЕ»

Директор по рекламе и маркетингу ГК «Дарстрой» Екатерина Иванова подтверждает, что после снятия жестких ограничений в Краснодарском крае инвесторы стали еще активнее вкладывать в недвижимость. «Во-первых, не было известно, продлят льготные программы по ипотеке или нет, поэтому спрос на оформление кредитов на недвижимость был очень высоким. Во-вторых, многие поняли, что пора расширять жилую площадь именно после карантина. В-третьих, у нас ничего не дешевеет — цены растут всегда»,— говорит она.

В апреле 2020 года, во время первой волны коронавируса, в России запустили государственную программу льготной ипотеки. Ее инициатором стал президент России Владимир Путин. Программа дает возможность приобрести жилье в новостройке под 6,5 процента годовых. В регионах максимальная стоимость недвижимости не должна превышать 6 млн руб., в Москве и Санкт-Петербурге — 12 млн руб. Изначально программа должна была действовать до ноября 2020 года, однако затем ее продлили до 1 июля 2021 года. По словам президента, благодаря программе купить жилье смогли 350 тысяч российских семей.

Генеральный директор агентства недвижимости «Аякс» Александр Кутченко напомнил, что спрос на инвестиции в недвижимость также был вызван постепенным снижением ключевой ставки Банка России, которое в свою очередь привело к снижению ставок по вкладам и падению их доходности. «Цены росли потому, что, во-первых, государство стало субсидировать ипотечную ставку на первичном рынке — это повысило спрос. Во-вторых, предложений стало существенно меньше и на первичном рынке, и на вторичном. Естественно, это спровоцировало бурный рост цен»,— также добавил он.

Исполнительный директор Кубанской палаты недвижимости Ольга Долгополова обратила внимание на то, что индекс доходности от инвестиций в краснодарскую недвижимость выгоднее, чем от вложений в объекты в Москве и Санкт-Петербурге. Кроме того, порог входа, минимальный инвестиционный взнос, на Кубани ниже. «Даже иногородние инвесторы обратили внимание на Краснодар. При этом я не могу сказать, что прямо сейчас очень много инвестиционно привлекательных объектов, но перспектива роста все равно есть. Инвесторов также достаточно много: почти у каждого риелтора в городе есть клиент-инвестор»,— рассказала она.

НОВОСТРОЙКИ В ЦЕНТРЕ ВНИМАНИЯ В целом, по оценкам экспертов — участников отрасли, рост спроса на недвижимость заметен во всех сегментах рынка, однако квартиры в новостройках по-прежнему лидируют по параметрам выгоды и инвестиционной привлекательности. По словам Александра Кутченко, первичный рынок более динамичный: жилье приобретается на начальном или среднем этапе строительства, а продается на сдаче.

Екатерина Иванова отмечает: несмотря на то что внутренняя миграция второй год продолжает снижаться, спрос на квартиры стабильно растет благодаря развитию сервисов по удаленной покупке жилья. «Сейчас менеджер в режиме онлайн может провести вам экскурсию по жилому комплексу, выбрать вместе с вами квартиру и забронировать ее. Все документы оформляются удаленно и отправляются по электронной почте для подписи. Оплату также можно осуществить через мобильное приложение»,— рассказала она.

«ДАЖЕ ИНОГОРОДНИЕ ИНВЕСТОРЫ ОБРАТИЛИ ВНИМАНИЕ НА КРАСНОДАР. ПРИ ЭТОМ Я НЕ МОГУ СКАЗАТЬ, ЧТО ПРЯМО СЕЙЧАС ОЧЕНЬ МНОГО ИНВЕСТИЦИОННО ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫХ ОБЪЕКТОВ, НО ПЕРСПЕКТИВА РОСТА ВСЕ РАВНО ЕСТЬ. ИНВЕСТОРОВ ТАКЖЕ ДОСТАТОЧНО МНОГО: ПОЧТИ У КАЖДОГО РИЕЛТОРА В ГОРОДЕ ЕСТЬ КЛИЕНТ-ИНВЕСТОР»

По словам Руслана Гараева, за 2020 год продажи на первичном рынке выросли на 30 процентов, а на вторичном рынке — на 24 процента, хотя в 2019 году такого всплеска не было. Однако, отмечает эксперт, высокий спрос отразился и на ценах: средневзвешенная цена на новостройки выросла на 22 процента, а на «вторичку» — на 11 процентов. Впрочем, в разных городах цифры оказались разными. В частности, в Сочи на некоторые объекты цены выросли на 50—70 процентов, сообщил Александр Кутченко.

По данным Краснодарстата, в IV квартале 2020 года средняя стоимость 1 кв. м на первичном рынке жилья в Краснодарском крае составила 58 тыс. руб., на вторичном — 59,7 тыс. руб. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года рост цен составил соответственно 16,7 и 1,1 процента. Себестоимость строительства 1 кв. м жилой площади в IV квартале 2020 года в среднем составила 52 тыс. руб. — на 9,7 процента больше, чем годом ранее.

Также застройщики и риелторы фиксируют рост спроса на коммерческую недвижимость, в том числе в жилых комплексах. По их данным, это более консервативный, но весьма распространенный способ инвестирования и получения стабильного заработка — за счет дальнейшей сдачи площадей в аренду.

«Если раньше этому способствовала активная жилая застройка, то пандемия еще больше ускорила данный тренд. Сейчас мы фиксируем высокий спрос на эргономичные планировочные решения от 15 кв. м, вариативность решений, наличие галерей, легкую трансформацию помещения для любого бизнеса и наличие всех коммуникаций»,— сообщила Надежда Барачина.

Пользуются успехом у покупателей и частные дома, однако, по словам экспертов, чаще они приобретаются не для инвестиций, а для собственного проживания. «Коттеджи — это не инвестиционный объект. Здесь необходим слишком большой объем инвестиций. Не факт, что ты это быстро продашь и окупишь, а ведь здесь еще и скорость важна. Коттедж стоит условно четыре миллиона рублей. Но зачем вам их вкладывать в коттедж, когда можно купить две однокомнатные квартиры? А потом еще неизвестно, сколько вы будете этот коттедж продавать»,— заключает Ольга Долгополова.

Руслан Гараев подтверждает, что коттеджи покупают в основном семейные люди, однако на Черноморском побережье Кубани такие объекты могут использоваться и для бизнеса. «Любой частный дом — это самая надежная инвестиция, так как можно начать свой бизнес, открыв тот же отель или гостевой дом»,— подчеркнул он.

Также есть отдельная категория инвесторов, приобретающих жилую недвижимость для дальнейшей сдачи в аренду, однако эксперты считают, что это самый непрофессиональный вид инвестиций из-за низкой маржинальности, длинного периода возврата инвестиций и снижения цен на аренду.

МЕСТНЫЕ ПРОТИВ ПРИЕЗЖИХ Несмотря на высокий интерес к Краснодарскому краю со стороны жителей регионов, эксперты отмечают, что больше всего среди частных инвесторов именно местных жителей. «Если говорить именно об инвестициях, то пропорции будут примерно семьдесят к тридцати в сторону местных. Среди иногородних в недвижимость в Краснодарском крае вкладываются представители северных регионов, а также Москва»,— сообщила Ольга Долгополова (Кубанская палата недвижимости).

ФОТО: САФРОН ОЛИКОВ

ЧАСТНЫЙ ДОМ НА ПОБЕРЕЖЬЕ ПО-ПРЕЖНЕМУ ОСТАЕТСЯ НАДЕЖНОЙ ИНВЕСТИЦИЕЙ

Александр Кутченко («Аякс») отмечает, что в недвижимость вкладываются жители других регионов, которые уже успели пожить в Краснодарском крае, поэтому их тоже можно относить к местному населению. «Люди переехали в город, приобрели жилье, осмотрелись и при наличии средств увидели, что этот рынок достаточно интересен с точки зрения получения хорошего дохода»,— рассказал он.

Эксперт также считает, что инвесторам из Москвы, Подмосковья и Санкт-Петербурга рынок Краснодарского края не особо интересен, так как в столичных регионах есть много привлекательных объектов для вложений, маржинальность которых не ниже, чем на Кубани.

Однако у представителей строительной отрасли данные несколько отличаются. По словам Надежды Барачиной, среди клиентов СК «Неометрия» преобладают жители Москвы, Дальнего Востока и северных регионов России. «Они рассматривают покупку квартиры для постоянного или сезонного проживания, в основном на побережье. Многие приобретают жилье под переезд в пенсионном возрасте. Так, доля иногородних инвесторов в наших сочинских жилых комплексах составляет более пятидесяти процентов»,— сообщила она.

Екатерина Иванова («Дарстрой») рассказала, что в объекты экономкласса инвестируют в основном жители других регионов, так как разница в стоимости жилья может достигать нескольких миллионов рублей. «Так, двухкомнатная квартира во Владивостоке, к примеру, стоит 4—5 млн руб. В нашем жилом комплексе такая же квартира обойдется примерно в 2,1 млн руб. То есть, продав одну квартиру на Дальнем Востоке, в Краснодаре можно купить две»,— отметила она.

В объекты бизнес-класса в основном инвестируют местные жители, уверена госпожа Иванова. Она объясняет это тем, что жители региона лучше понимают специфику рынка, могут оценить плюсы и минусы того или иного жилого комплекса и его видовые характеристики.

ЦЕНЫ ВСЕГДА ВВЕРХ Эксперты считают, что основным фактором, который в нынешнем году способен оказать наибольшее влияние на рынок недвижимости, станет возможное прекращение программы с господдержкой. Однако они разошлись во мнениях, как это может повлиять на спрос.

«Я думаю, что этот год будет не такой интересный с точки зрения инвестиций, потому что, скорее всего, слепое субсидирование процентных ставок в нашем регионе закончится, что приведет к снижению спроса и, как следствие, замедлению роста цен в середине — конце года»,— полагает Александр Кутченко.

ФОТО: ВЛАД НЕКРАСОВ

ПРОГРАММА ЛЬГОТНОЙ ИПОТЕКИ ПРОДЛЕНА ДО 1 ИЮЛЯ 2021 ГОДА, НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ ЕЮ ВОСПОЛЬЗОВАЛИСЬ 350 ТЫСЯЧ РОССИЙСКИХ СЕМЕЙ

МНЕНИЕ

ИЛЬЯ ВОЛОДЬКО, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР КОНСАЛТИНГОВОЙ КОМПАНИИ MACON:

— Рынок недвижимости в Краснодарском крае и с точки зрения спроса, и с точки зрения цен достаточно стабилен. Однако он не самый привлекательный с точки зрения инвестиций: на развитых рынках не бывает огромного всплеска, роста цен и т. д. В прошлом году в тех регионах, где были маленькие объемы строительства и невысокий спрос, темпы роста цен оказались гораздо выше, чем в Краснодаре или Москве. Чем менее развит рынок, тем более ощутимыми будут скачки спроса и повышение привлекательности. С другой стороны, привлекательность рынка недвижимости в Краснодарском крае в том, что он не обрушится.

Ольга Долгополова не ждет снижения спроса, пока не будет свернута программа ипотеки с господдержкой. Эксперт также не прогнозирует падения цен, так как объем предложения в текущем году продолжит сокращаться: «По законам экономики растущий спрос при снижении предложения в любом случае ведет к повышению цены».

«СЕЙЧАС МЫ ФИКСИРУЕМ ВЫСОКИЙ СПРОС НА ЭРГОНОМИЧНЫЕ ПЛАНИРОВОЧНЫЕ РЕШЕНИЯ ОТ 15 КВ. М, ВАРИАТИВНОСТЬ РЕШЕНИЙ, НАЛИЧИЕ ГАЛЕРЕЙ, ЛЕГКУЮ ТРАНСФОРМАЦИЮ ПОМЕЩЕНИЯ ДЛЯ ЛЮБОГО БИЗНЕСА И НАЛИЧИЕ ВСЕХ КОММУНИКАЦИЙ»

По данным Краснодарстата, в январе — декабре 2020 года на Кубани введено в эксплуатацию 54,1 тыс. квартир общей площадью 2,42 млн кв. м. Это на 4,7 процента меньше, чем за аналогичный период прошлого года. Всего за 2020 год строительные организации всех форм собственности построили 70,1 тыс. квартир общей площадью 4,52 млн кв. м, включая 18,2 тыс. кв. м жилых домов, которые были возведены на земельных участках, предназначенных для садоводства.

Екатерина Иванова напоминает, что в любых ситуациях, даже при снижении темпов продаж, объемов выданных займов, стоимость квадратного метра всегда тянулась только вверх. «В среднем рынок за год растет на 15—17 процентов, если не происходит форс-мажоров с валютой или пандемией. На 2021 год аналитики прогнозируют также рост цен на рынке жилья. Спрос может незначительно снизиться ввиду повышения процентных ставок по ипотечным кредитам, но себестоимость квадратного метра для застройщиков при этом не снизится»,— уверена она.

«Сейчас мы не видим объективных причин, которые могли бы в ближайшее время повлиять на снижение стоимости недвижимости в новостройках. Себестоимость проектов увеличивается, все больше проектов переходят на модели проектного финансирования. Эти факторы дают основания для прогнозирования роста цен на недвижимость и, как следствие, повышения уровня доходности от данного формата инвестиций»,— отмечает Надежда Барачина.

«Любая недвижимость — это всегда хорошая инвестиция. Даже если вы не сможете на ней заработать, например в плане аренды, но деньги вложены и заморожены. Снижение цен на недвижимость, скорее, редкое исключение, чем правило»,— резюмировал Руслан Гараев. ■

ПУТЕШЕСТВИЕ ВЫХОДНОГО ДНЯ

ГДЕ ТУРИСТЫ ПРОВЕДУТ МАРТОВСКИЕ ПРАЗДНИКИ.

АЛЕКСАНДРА МЕРЦАЛОВА

ФОТО: АЛЕКСАНДР ПЕТРОШИН

Длинные выходные сейчас позволяют российским путешественникам компенсировать прошлогоднюю нехватку поездок. Многие уже определились с планами на 6–8 марта. В силу сохраняющихся ограничений основной фокус по-прежнему остается на отдыхе внутри страны, но к числу доступных зарубежных направлений постоянно добавляются новые. Среди наиболее ожидаемых из них — Кипр.

Удачное чередование праздничных дней в этом году позволяет туристам продумывать маршруты коротких поездок на «длинные» выходные. В их числе — период с 6 по 8 марта. Судя по опросам, путешествия входят в число наиболее востребованных подарков в Международный женский день. Как следует из данных OneTwoTrip, путешественники заранее начали планировать мартовские поездки, фокусируясь в основном на внутренних направлениях. Пока в лидерах спроса ожидаемо оказался Сочи — направление формирует 17% бронирований, следом идет Москва — 15% и Санкт-Петербург — 9%. Часто туристы обращают внимание на Симферополь, Минеральные Воды, Краснодар, Калининград, Казань, Стамбул и Иркутск. Средняя стоимость авиабилета туда-обратно на мартовские выходные, по данным OneTwoTrip, составляет 11,2 тыс. руб.

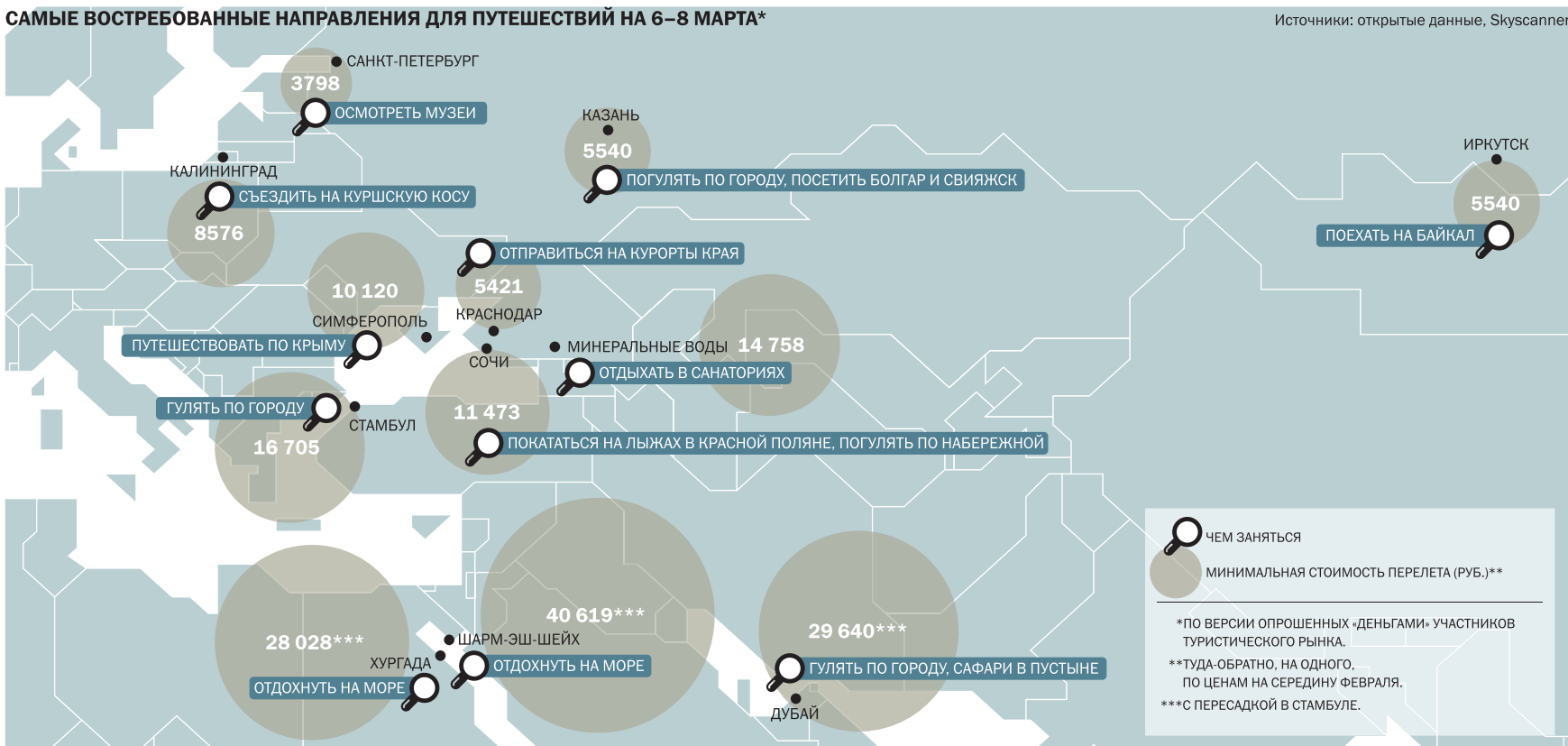
По всей видимости, праздники многие российские туристы действительно используют для того, что компенсировать нехватку путешествий в 2020 году. По крайней мере, в Ostrovok.ru рассказывают, что число броней размещения внутри страны на выходные 6–8 марта сейчас на 20% выше аналогичного значения прошлого года. Выбор локаций отелей в целом совпадает со списком самых востребованных направлений при покупке авиаперелетов: к перечисленным выше добавляются только Ялта, Дубай, Шарм-эш-Шейх и Хургада. Ближе непосредственно к праздничным выходным, по прогнозам аналитиков Ostrovok.ru, в число наиболее востребованных войдут доступные российские направления, где отели бронируются незадолго до поездки, например Казань и Ярославль. В среднем, по данным сервиса, одна ночь в российской гостинице на 6–8 марта обходится туристам в 4,3 тыс. руб., это на 22% выше аналогичного значения прошлого года. Размещение за рубежом за год подорожало на треть — до 10 тыс. руб. за ночь.

Спрос на организованные туры на мартовские выходные, по оценкам Travelata.ru, совпадает с уровнем 2020 года. Традиционно наибольшей популярностью для таких поездок пользуется Турция, где средний чек при бронировании составляет 64 тыс. руб. Организованный отдых внутри страны намного доступнее — 35 тыс. руб. Самым высокобюджетным может оказаться отдых в ОАЭ, где средняя стоимость забронированного тура достигает 191 тыс. руб. На втором месте — Занзибар, 172 тыс. руб. На путешествие на Кубу в среднем тратится 149,5 тыс. руб.

Несмотря на то что доступных зарубежных направлений по-прежнему немного, их число постоянно растет. Надежды многих участников рынка сейчас связаны с Кипром. Республика открывает границы для туристов из ряда стран, включая Россию, с 1 марта. Тогда же для россиян начнется выдача туристических виз в страну, которые можно будет оформить онлайн. Предполагается, что Россия будет отнесена властями Кипра к категории стран, чьим туристам необходимо будет сдавать два ПЦР-теста на COVID-19 — один за 72 часа, второй — в аэропорту по прибытии. За сутки до вылета необходимо будет зарегистрироваться на портале CyprusFlightPass. Официально авиасообщение между РФ и Кипром не восстановлено. «Аэрофлот» возобновил грузопассажирские рейсы из московского аэропорта Домодедово в Ларнаку раз в неделю по воскресеньям, «Победа» в декабре начала выполнять грузопассажирские рейсы из Внуково по пятницам. ■

САМЫЕ ВОСТРЕБОВАННЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ДЛЯ ПУТЕШЕСТВИЙ НА 6–8 МАРТА*

Источники: открытые данные, Skyscanner.



Иногда ИП возвращаются

Как снова открыть свое дело после непростого 2020 года

Две тысячи двадцатый год не оставил равнодушным ни одного краснодарского предпринимателя. Кому-то повезло, и его бизнес успешно пережил перипетии коронавирусной пандемии, адаптировавшись к новым условиям. Кто-то фирму, увы, закрыл. А некоторые проявили гибкость: закрыли ИП в 2020 году, а теперь открывают свое дело заново. И им стоит помнить, что за последний год утекло много воды и появились новые законодательные нормы. Да и про старые напомнить не помешает.

Главное, чтобы не было долгов

Хотя чиновники и говорят о том, что сила малого бизнеса в его гибкости, действующее законодательство эту гибкость не особенно поощряет. Поблажек для повторного открытия ИП нет, поэтому все «приятные» процедуры придется осуществить заново. Напомним, о чем идет речь.

> По данным Федеральной налоговой службы, за год число субъектов МСБ в крае сократилось на 11 тыс. – с 276 до 265 тыс. При этом количество малых ИП немного увеличилось – с 1356 до 1403.

Во-первых, если ИП вы закрыли по банкротству, то новое сможете открыть лишь через пять лет. Если бизнес ликвидирован по суду — через двенадцать месяцев либо спустя время, указанное в решении суда. Если же вы отказались от ИП добровольно, то никаких ограничений по срокам нет. Главное, чтобы за ним не имелось никаких долгов.

Далее нужно повторно зарегистрировать свой бизнес, а также выбрать режим налогообложения. Для этого нужно заявление (скачивается на сайте налоговой службы), ксерокопия паспорта и ИНН. Подать весь этот пакет документов можно удаленно — на сайте налоговой, через сайт госуслуг или МФЦ. Это еще и бесплатно, а вот если вы придете лично, с вас возьмут пошлину 800 руб.

Все, теперь ждем три рабочих дня и получаем уведомление от налоговой о постановке ИП на учет. Конечно же, этим бюрократия не ограничивается и дальше ждут другие процедуры. Но справляться со многими из них сегодня помогают онлайн-инструменты для предпринимателей, например интернет-платформа «Твой бизнес».

Новый год — новые правила

Однако 2021 год принес и новые правила, точнее они старые, но теперь распространяются более широко. С 1 февраля в фискальном чеке, который вы отправляете в налоговую, должно быть прописано наименование товара. Раньше такое требовали с ИП, работающих по основной системе налогообложения либо реализующих товары, подлежащие маркировке. Теперь же этим правилам придется соответствовать любому индивидуальному предпринимателю.

> Сегодня существует множество полезных онлайн-инструментов для предпринимателей. Например, настроить рутинные процессы поможет интернет-площадка «Твой бизнес».

Но не стоит пугаться раньше времени: все проще, чем кажется. Начать стоит с создания базы товаров, которые вы продаете. Для этого пригодится онлайн-касса, поскольку если она достаточно новая и технологичная, то там будет возможность формировать такую базу прямо в устройстве. Например, в «МТС Кассе» уже есть свой каталог с наименованиями товаров — остается лишь сканировать штрих-код каждого поступившего товара, а прибор сам заполнит все поля с нужной информацией. Впрочем, если вам удобнее сделать базу вручную, то ничего страшного — просто загрузите ее из Excel-файла в онлайн-кассу.

Если у вас имеется какой-то особенный товар, который еще даже не имеет официального наименования, то придется пробивать два чека. Первый — непосредственно в момент оплаты с указанием способа расчета («аванс»), а второй — уже после появления информации о товаре, с указанием «полный расчет».

> Подать пакет документов можно удаленно: на сайте налоговой, через сайт госуслуг или МФЦ. Это еще и бесплатно, а вот если вы придете лично, с вас возьмут пошлину 800 руб.

Дальше нужно научить свой новый персонал работать с этой онлайн-кассой, если он еще это делать не умеет. Опять же, если устройство достаточно технологичное, то все будет интуитивно понятно: вводишь первые буквы названия товара — дальше касса сама тебе его показывает.

Я спросил у кассы...

Остается только один вопрос: как выбрать онлайн-кассу? Естественно, она должна быть «умной». Очевидно, что и действующие требования, и все будущие идеи налоговой службы и прочих ведомств будут касаться цифровизации документооборота. Про старые кнопочные кассы лучше вообще забыть как про страшный сон: где найти столько времени, чтобы постоянно вручную синхронизировать их с базами?

Кроме того, в идеале онлайн-касса должна уметь работать с двумя вариантами ввода данных — и через «Личный кабинет» самой кассы, и на самом кассовом аппарате. Тогда вам вообще не придется делать паузы в работе для того, чтобы вносить товары в базу или редактировать информацию. Например, один работник трудится на кассе, а другой в это же время — в «Личном кабинете» устройства.

Также важна интеграция кассы с товарооборотной программой и системой электронного документооборота: тогда практически все бюрократические процедуры и пересылка данных будут происходить в автоматическом режиме, что максимально упростит жизнь вам и вашим работникам.

Дело техники

Штрафы для малого бизнеса болезненные. Если в чеке не окажется необходимой информации, то должностное лицо могут привлечь к ответственности на сумму 3 тыс. руб., а компанию — на 10 тыс. руб.

> Про старые кнопочные кассы лучше вообще забыть как про страшный сон: где найти столько времени, чтобы постоянно вручную синхронизировать их с базами?

И кстати, не стоит думать, что перечисленные выше требования можно не исполнять или исполнять эпизодически. Налоговая очень прозрачно дала понять, что будет применять самые жесткие санкции к нарушителям. Могут арестовывать или блокировать счета, устраивать внезапные проверки и так далее. Так что любой выданный не по правилам чек может привести к серьезным проблемам даже спустя долгое время.

Впрочем, предприниматели люди смелые, так что те, кто захочет открыть свое дело в 2021 году, вряд ли испугаются трудностей. А современные онлайн-кассы сводят к минимуму риски появления каких-либо ошибок.

В ЦИФРАХ

В январе и феврале 2020 года спрос на онлайн-кассы МТС вырос почти вдвое по сравнению с теми же месяцами в 2019-м. В апреле и мае подключение касс из-за пандемии снизилось в три и два раза соответственно. После этого в июле сработал отложенный спрос — кассы приобретали вдвое активнее, чем год назад. В сентябре и декабре 2020-го устройство подключали в полтора раза чаще, чем в среднем за год.

КАКАЯ ИНФОРМАЦИЯ ДОЛЖНА БЫТЬ НА КАССОВОМ ЧЕКЕ?

Реклама. 16+

В место притяжения

WOW ARENA оказывает прямое влияние на развитие игорной зоны.

Дмитрий Анфиногенов,
директор по развитию игорной зоны «Красная Поляна»

В Красной Поляне уже более года функционирует концертно-развлекательная площадка WOW ARENA, расположенная рядом с «Казино Сочи». Здесь проводятся спортивные турниры международного уровня, концерты, выставки, ивенты. Все эти мероприятия привлекают дополнительно большое количество гостей, в том числе иностранных, в Красную Поляну. Почему так происходит, рассказали топ-менеджеры «Казино Сочи» и площадки WOW ARENA.

Дмитрий Анфиногенов,
директор по развитию игорной зоны «Красная Поляна»

— Дмитрий, какое влияние оказывают мероприятия WOW ARENA на развитие игорной зоны и города в целом?

— Ни для кого не секрет, что комплексное развитие территории не проходит без проведения масштабных событийных мероприятий. Сочи в целом получил мощный драйвер роста благодаря таким событиям, как международные Олимпийские игры, чемпионат мира по футболу, Гран-при «Формулы-1» и т. д. Впоследствии здесь были созданы все необходимые условия для появления новых видов туризма, таких как, например, игорный.

Мы берем пример с вектора развития всех крупнейших развлекательных регионов мира, где обязательно присутствуют крупные мероприятия различных форматов: концерты, спортивные события, форумы, MICE-конференции и т. д. Поэтому логичным стало появление в Сочи еще одной площадки, направленной на рост событийного туризма.

Если говорить прямо, то WOW ARENA оказывает прямое влияние на развитие игорной зоны «Красная Поляна», привлекая сюда все больше гостей. Арена соединена прямым переходом с нашим флагманом — «Казино Сочи», что позволяет расширять диапазон развлекательных возможностей для посетителей. Также это дает возможность организовывать прямой трафик для обмена аудиторией и, как следствие, взаимного роста посещения обоих заведений.

Ну и в конечном счете это оказывает положительное влияние на имидж всего Большого Сочи.

— Ожидаете ли вы у себя увеличения числа гостей с открытием этой площадки?

— Конечно же, да! Все это делается именно для того, чтобы увеличить поток гостей. К примеру, когда рядом с успешным рестораном со стопроцентной загрузкой вы откроете еще один, то процент посещений в первом и во втором заведении станет около восьмидесяти. И несмотря на то что в первом случае показатель снизится, в сумме получится рост до 160%.

Такая же ситуация и с открытием WOW ARENA, которая в целом привлекает еще больше гостей. Я думаю, что после снятия всех ограничительных мер и выхода на полные мощности работы календарь событий игорной зоны будет заполнен всеми возможными концертными, спортивными, конгрессно-выставочными и подобными мероприятиями. Это в свою очередь позволит привлечь еще больший трафик гостей. Остается дождаться выхода деловой и туристической активности на прежний или более высокий уровень. А с учетом того, что многие люди уже изрядно соскучились по масштабным событиям за последнее время, рост посещаемости неизбежен.

— Почему так много именно спортивных мероприятий?

— В данный момент это связано с ограничениями на проведение массовых мероприятий. При этом организация спортивных мероприятий в Краснодарском крае разрешена, но с учетом определенных санитарно-эпидемиологических требований. Этот факт является хорошим дополнительным драйвером для развития спорта вообще и единоборств в частности.

В Сочи комфортная инфраструктура. Доступны любые варианты проживания в сегменте гостиничного сектора: от бюджетных до премиальных категорий. Поэтому абсолютно логично верить в то, что у нашей площадки WOW ARENA большое будущее. Да и в целом город будет развиваться более динамично с точки зрения туристической дестинации.

Для спортивных лиг и ассоциаций мы интересны тем, что наша публика активно интересуется подобными событиями и охотно раскупает билеты. Гости курорта приезжают сюда ради качественного отдыха и развлечений, поэтому и мы предлагаем им события высокого уровня, такие как «Бойцовский клуб РЕН ТВ», «Лига Ставок. Кубок Матч! Боец. Турнир по боксу», BRAVE CF 46 Krepost Selection 10, AMC FIGHT NIGHTS СОЧИ, ACA, M1 и другие.

Мы не планируем останавливаться на достигнутом. Дальше будет все больше подобных масштабных мероприятий. Следите за афишами в нашем городе, за анонсами на официальном сайте и в социальных сетях игорной зоны «Красная Поляна». Мы всегда рады новым гостям.

Наталья Порицкая,
директор по маркетингу игорной зоны «Красная Поляна»

— Какие масштабные мероприятия в WOW ARENA ждут гостей и жителей Сочи в 2021 году? Есть ли уже календарь мероприятий?

— Обычно мы формируем календарь мероприятий заранее на целый год. В этом году в данную схему пришлось вносить коррективы из-за пандемии.

Поэтому можно сказать, что сейчас мы в активном процессе формирования календаря. И тем не менее многие интересные события уже запланированы. Продолжится сотрудничество с крупнейшими спортивными лигами по проведению боев: бокса и ММА. Запланирован ряд интересных концертов. В начале апреля в WOW ARENA пройдет музыкальный фестиваль «Мальчишник Агутина». Также в ближайшее время мы анонсируем ряд крупных выставочных проектов, в том числе международных. Традиционно все мероприятия можно увидеть в календаре игорной зоны на сайте krasnayapolyana.game.

— Чем отличается эта локация от других? В чем ее особенность?

— Ну, во-первых, уникально само расположение WOW ARENA. Площадка находится на курорте, на территории игорной зоны «Красная Поляна», и является центром притяжения для всех гостей горного кластера. Во-вторых, площадка соединена переходом с «Казино Сочи» и отелем Marriott, что позволяет гостю даже зимой, в снегопад, прийти на шоу в вечернем наряде, не выходя на улицу. Ну и, наконец, WOW ARENA — это абсолютно универсальная площадка, своего рода трансформер. Благодаря этой особенности мы не ограничены в форматах проводимых мероприятий. Здесь можно проводить абсолютно все: банкеты и концерты, бои и выставки, корпоративы и деловые встречи, цирковые шоу и театральные премьеры. Еще одной примечательной чертой площадки, конечно же, является медиафасад — один из самых крупных рекламных носителей в Сочи и, безусловно, самый крупный в горном кластере.

— Привлекают ли мероприятия, проводимые в рамках стратегии развития WOW ARENA, иностранных гостей?

— Безусловно, да. Более того, традиционно мы специально прорабатываем проекты, рассчитанные на иностранных гостей. До карантина доля иностранных гостей у нас достигала 25%. И сейчас мы очень ждем снятия ограничений, чтобы снова принимать гостей из разных уголков мира. Как только будет понимание срока их приезда, мы сразу же предложим интересные мероприятия для них.

— Существуют ли какие-то бонусы для ваших гостей?

Реклама. 16+

— Конечно. Самые любимые и частые наши гости приходят на мероприятия WOW ARENA бесплатно и занимают лучшие места. Также разработана система льготного приобретения билетов для участников нашей программы лояльности. На отдельные мероприятия мы запускаем систему промокодов, которые позволяют не только гостям игорной зоны, но и всем гостям курорта «Красная Поляна» приобрести билеты со скидкой на сайте или в кассе WOW ARENA.

— Планируете ли вы проводить какие-то особенные мероприятия, например приуроченные к каким-то датам?

— Конечно. Ежегодно самый насыщенный период — новогодние каникулы, когда развлекательные программы и шоу идут ежедневно, а иногда и по несколько мероприятий в день. Также всегда готовится насыщенная программа к 23 Февраля и 8 Марта. В прошлом году, например, к этим датам были приурочены гастроли кабаре «Крейзи Хорс» и музыкальный фестиваль «ЖАРА». В этом году это бои AMC FIGHT NIGHTS и серия концертов. Также мы готовим специальный проект ко Дню России и совершенно уникальный сюрприз к знаковому для региона событию — гонкам «Формулы-1» в сентябре.

Сергей Мусатов,
технический директор WOW ARENA

— Расскажите, каким образом вам удается организовывать сразу два разноформатных мероприятия в WOW ARENA за один день?

— Это возможно благодаря тщательному планированию и подготовительным работам, которые позволяют минимизировать время на трансформацию зала под мероприятие.

Все мероприятия сначала делаем виртуально, с помощью визуализаций в трехмерной графике. Только потом совмещаем мероприятия «вживую». Конечно, нас поддерживают наши подрядчики, которые для каждого мероприятия подготавливают вместе с нами решения по организации работ и каждый раз находятся в легком шоке от наших запросов, но совместные усилия помогают проводить мероприятия качественно и повышать планку каждый раз.

— WOW ARENA возведена по голландскому проекту с применением современных технологий в строительстве, что позволяет делать площадку мобильно-трансформируемой для любых форматов мероприятий. Расскажите об этом подробнее.

— Наша площадка является универсальной, что позволяет совмещать мероприятия разного формата и трансформировать ее за минимальные сроки. Мы можем адаптировать площадку под проведение концерта звезд мировой эстрады, а уже через несколько часов провести спортивное мероприятие.

Также у нас есть опыт проведения разноформатных мероприятий в один день. Все это благодаря профессионалам с большой буквы, которые помогают продвигать WOW ARENA и проводить мероприятия любого уровня. Зал-трансформер позволяет осуществлять самые смелые идеи и воплощать их в реальность. Мы не стоим на месте и ведем работы по улучшению для проведения еще более «безумных» проектов, например цирковых шоу с выступлением воздушных гимнастов.

— Какие мероприятия позволяет проводить звуковое и световое оборудование, а также другая аппаратура, которой оснащена площадка?

— Мы удовлетворяем любые запросы по оборудованию. Соседство с другими крупными площадками заставляет нас следить за всеми новинками в сфере технического сопровождения мероприятий. Мы предлагаем только лучшее качественное оборудование для проведения мероприятий по приемлемым (и даже ниже) ценам. Собственные модульные трибунные конструкции с мягкими стульями и столами позволяют создавать атмосферу театра, амфитеатра и варьете. Для нас нет невыполнимых задач. Мы любое мероприятие воплощаем в жизнь и всегда готовы к неожиданным запросам.

Ирина Борисова,
генеральный директор WOW ARENA

— Сколько людей трудятся над созданием спортивных и развлекательных мероприятий в WOW ARENA и какие функции они выполняют?

— Площадка совместно с игорной зоной «Красная Поляна» собрала лучших специалистов в своей индустрии. И это было далеко не просто. Ежедневно над каждым проектом в зависимости от портрета мероприятия задействовано от десяти до ста пятидесяти человек единовременно. Функционал персонала может быть абсолютно различным. Это и согласование мероприятия согласно всем установленным нормам, и проектирование застройки площадки, и билетная реализация, и маркетинговое сопровождение и многое другое. Наша площадка не является стандартным помещением под любое мероприятие, наша площадка — это конструктор, который команда собирает каждый раз по-новому. Здесь нет типовых решений, связанных со светом, звуком, рассадкой, застройкой площадки в целом.

Как пример могу привести новогодние каникулы: ежедневно мы принимали по 2—3 мероприятия. Днем площадка была покрыта льдом и мы вместе со зрителями наслаждались шоу Татьяны Навки «Аленький цветочек», а буквально через три часа мы были в прямом эфире телеканала «Матч ТВ» с фестивалем бокса... При этом боксеры были не на коньках, а ходили по специальному покрытию, которое наши сотрудники старательно укладывали и конструировали вместе с рингом, сценой, другой конфигурацией света и звука.

— Ирина, с какими трудностями вам приходится сталкиваться при подготовке мероприятий?

— Они поджидают на каждом шагу и очень непредсказуемы. Думаю, каждый, кто работает в ивент-индустрии, мне бы понимающе кивал в этот момент. Подготовить и провести в целом одно мероприятие — это большой труд на всех уровнях выполнения работ. Каждое мероприятие — это постоянно изменяющиеся сметы, дизайны афиш, медиапланы, логистика внутри мероприятия, снаружи, застройка площадки, свет, звук и многие другие аспекты, которые могут изменяться в день по несколько раз.

Чтобы работать в данной индустрии, надо иметь большой багаж терпения и быть по-настоящему фанатом своего дела, ведь в конечном результате все мы горим одной целью — сделать для гостей праздник с массой положительных эмоций.

— Какие меры вы предпринимаете, чтобы обеспечить безопасность гостей в условиях пандемии?

— Каждый раз мы действуем в рамках регламента мероприятия, в котором детально расписываем весь перечень мер, утвержденных Роспотребнадзором, федеральным законом и постановлениям Главного государственного санитарного врача РФ.

Основная часть начинается с рассадки наших гостей и загрузки площадки. Мы придерживаемся только шахматной рассадки и разрешенной загрузки площадки. На площадке всегда есть достаточное количество масок, санитайзеров, перчаток. Гостей пускают на мероприятие только при условии проверки температуры и наличии маски на лице. Все помещения подвергаются регулярной антибактерицидной уборке согласно журналу. Антибактерицидные лампы стоят в каждом помещении.

Нет зон для кейтеринга — тут нам на выручку пришли вендинговые автоматы, в которых гости могут купить безалкогольные напитки, чай, кофе. Конечно же, у нас всегда есть персонал, который следит за дистанцией и соблюдением всех требований. К слову, весь персонал также постоянно проходит тестирование на COVID-19 и регулярное измерение температуры.

— Будет ли WOW ARENA работать в межсезонье?

— Конечно, мы очень плотно работаем над календарем мероприятий и стараемся не зависеть по загрузке площадки от сезона. Мы порадуем наших гостей не одним знаковым мероприятием, а чередой спортивных активностей, концертов, фестивалей и профильными выставками.

ПЕЧЬ ВО ВРЕМЯ ЧУМЫ

АРТЕМ СИМОНЯНЦ ОБ «УМНЫХ» КАФЕ

СЛЕВА НАПРАВО: ОСНОВАТЕЛЬ «КЬЮМИ» АРТЕМ СИМОНЬЯНЦ, ДИРЕКТОР ПО ИННОВАЦИЯМ АЛЕКСЕЙ КИСЛУН, ДИРЕКТОР ПО РАЗВИТИЮ ЕВГЕНИЙ ПИСАРЕВ

Совладелец фудтех-стартапа «Кьюми» из Краснодарского края Артем Симонянц рассказал о том, как удалось запустить и расширить сеть кафе во время пандемии

НАЧАЛО Три года назад у нас с друзьями появилась идея открыть сеть быстрого питания. Но при этом полезного, это важно. Мы понимали, что сейчас тренд на скорость. Чем больше у тебя свободного времени, тем больше ты можешь учиться, повышать свою ценность и конкурентоспособность на рынке и больше зарабатывать, а не тратить на готовку. Кроме того, существует проблема на рынке питания в отелях. Это сложности с персоналом, а на побережье — еще и с логистикой. По сути, питание в отелях — это полноценный бизнес, и как любой бизнес, его необходимо контролировать.

Со временем идея приобрела более конкретные очертания. Фудтех, который запускает «умные» кафе на площади от двух квадратных метров без поваров и кухни. Кафе оснащены печами и морозильником с замороженной едой. Разработчика такой печи я изначально искал в Китае: существующие варианты для достижения наших целей не подходили. Один мой знакомый сказал, что есть инженер, который справится с данной задачей. Мы познакомились с Алексеем Кислуном — ему понравилась идея, и он сделал прототип печи Qummy. Затем началась стадия доработки. В итоге был создан фудтех, для работы которого требуется один человек. Он принимает заказы, кладет замороженную еду в печь Qummy (запатентованное основателями стартапа изобретение) — на приготовление уходит от четырех до семи минут, затем достает блюдо и сервирует его. При использовании печи Qummy исключены отравления, так как продукция хранится по технологии «Умный лед» при минус восемнадцати градусах (среда без бактерий) в полностью герметичной упаковке. Доготовка осуществляется при температуре свыше плюс семидесяти градусов (среда без вирусов).

В МЕСЯЦ МЫ ОТГРУЖАЕМ БОЛЕЕ ТРИДЦАТИ ТЫСЯЧ ПОРЦИЙ, В КРАСНОДАРЕ У НАС ФАБРИКА ПО ПРОИЗВОДСТВУ ЕДЫ. В НАСТОЯЩИЙ МОМЕНТ ГОТОВИМСЯ ЗАПУСТИТЬ ВТОРУЮ, ТУДА УЖЕ ЗАВОЗИТСЯ ОБОРУДОВАНИЕ

Позже в команде появился Евгений Писарев — он создал эффективную систему управления Agile и Scrum.

Затем нам потребовались инвестиции.

ИНВЕСТИЦИИ Сейчас мы поднимаем четвертый раунд инвестиций. Желающие уже есть, ведутся переговоры. На данный момент мы продаем долю в компании — десять процентов за сто миллионов. Этого достаточно для выхода на международный рынок.

Вообще, все так получилось: в январе 2020-го мы зарегистрировали компанию и открыли в Краснодаре первый цех по производству питания. В этом же году проект запустил 49 точек питания в десяти городах страны, до конца года появились еще около ста, в том числе в Европе и США. К концу года появились 73 точки в стране, а сейчас их уже сто двадцать — в семи регионах, в пятнадцати городах. Это Воронеж, Волгоград, Москва, Астраханская область, побережье и т. д. Стали активно участвовать в различных мероприятиях, выставках и т. д. Первые предложения о сотрудничестве мы получили от двух венчурных американских фондов в начале 2020 года, однако отказались. Тогда это было для нас невыгодно: было слишком рано. Но сейчас в нас инвестирует американский фонд, мы прошли конкурс, чтобы попасть в мировой акселератор Alchemist, и попали в топ-20 мировых стартапов. Теперь нас ждет обучение и запуск нашего бизнеса в США. Совсем недавно мы стали экспортировать печи Qummy — первой страной стала Белоруссия.

Сначала получили 57 млн руб. на развитие сети. Бизнес-ангелами выступили частные лица — Ринат Салихов и Андрей Пулохин. Но это было уже позже, а весной 2020 года стали закрываться регионы, стало закрываться все. В принципе нам очень помог локдаун.

ЛОКДАУН За неделю до закрытия Москвы мы провели дегустацию для сети заправок, после чего к нам обратились из одного подмосковного отеля. Спрашивали, что и как. Мы привезли им свою печь, все показали, объяснили — они купили четыре печи и тысячу блюд. А через какое-то время у них проверка Роспотребнадзора из-за пандемии. И именно наша-то система питания оказалась абсолютно безопасна. И вот так вышло, что именно из-за нашей системы этот отель делают обсервацией. Ну а дальше пошли продажи. Наше питание во время пандемии COVID-19 разрешили везде: хранение, транспортировка и доготовка блюд происходят в полностью герметичной упаковке, исключающей контакт еды с человеком или внешней средой. Плюс экологичная упаковка — над этим мы тоже долго работали. В месяц мы отгружаем более тридцати тысяч порций, в Краснодаре у нас фабрика по производству еды. В настоящий момент готовимся запустить вторую, туда уже завозится оборудование. Также запустили доставку.

Записала Елена Рыжкова

МНЕНИЕ

ВАЛЕРИЙ ЕМЕЛЬЯНОВ, АНАЛИТИК КОМПАНИИ «ФРИДОМ ФИНАНС»:

— В связи с пандемией и массовым переходом на удаленную работу во всем мире растут продажи замороженной еды и полуфабрикатов. Собственно, только благодаря этому стабильно себя чувствуют компании Nestle, Unilever, Danone: они сейчас много инвестируют в технологии «здорового экспресс-питания». Полного аналога бизнес-модели Qummy мне не встречалось. Это любопытный гибрид вендингового автомата и ларька с готовой едой. Теоретически установка такой точки по франшизе может отбиться всего за пару месяцев, а весь сервис — менее чем за два года. Пятьдесят семь миллионов инвестиций в принципе сопоставимы с годовой прибылью небольшой сети из семи — десяти ресторанов. Планы по выходу на рынки США и Европы вполне реализуемы. Особых препятствий для того, чтобы развивать франшизу за рубежом, я не вижу. Но там рынок гораздо более конкурентный и такой рентабельности, как в России, инвесторы, конечно, не увидят.

СПРАВКА

Стартап «Кьюмми групп» основан в Краснодаре в январе 2020 года, гендиректор — Артем Симонянц. Финансовая отчетность в системе «СПАРК-Интерфакс» в данный момент отсутствует. Сами основатели оценивают стоимость своего бизнеса в 350 млн руб.

ЛЕТАТЬ НЕ ВРЕДНО

ВАСИЛИЙ ПТИЦЫН О ДРОНАХ И СЕЛЬСКОМ ХОЗЯЙСТВЕ

Инженер-механик по беспилотным летательным аппаратам Василий Птицын окончил Краснодарское высшее военное училище, но в течение двадцати лет работал бизнес-консультантом в консалтинговой компании. О том, как увлечение дронами привело его к инновационным технологиям в сельском хозяйстве, основатель компании «Летай и смотри» рассказал "Ъ — Экономика региона".

НАЧАЛО «У меня было хобби: я собирал дроны, когда они только появились, сам что-то паял, заказывал для них электронику. За увлечение приходилось платить приличные деньги, поэтому я и стал задумываться, как бы это все коммерциализировать,— вспоминает Василий Птицын. — В 2013 году я открыл компанию, но слабо представлял, что именно буду делать с дронами. Было понимание того, что беспилотники — это новая сфера, это будущее, но не было никакого бизнес-плана. Совершенно случайно, на улице, я встретил своего старого знакомого, на тот момент он был музыкальным продюсером, и в разговоре рассказал ему о своей идее. А он ответил: «Я хочу с тобой». Так Алексей Орещенко стал моим партнером, в нашей компании он отвечает за коммерческую часть и клиентов, а я — за технологические разработки. Сначала мы. как и все, кому попадает в руки дрон, пошли в мир рекламы. Это первое, что приходит в голову: дрон летает, он оснащен камерой, значит, надо что-то поснимать. Мы так и делали, но быстро поняли, что ниша очень конкурентная. Мы начали делать сферические панорамы с воздуха, потом освоили технологию виртуальных прогулок и выполняли заказы для туристических и строительных компаний. Но было понятно, что надо искать что-то новое. И я разработал технологию оценки высоковольтных линий электропередачи на предмет обнаружения скрытых дефектов с помощью беспилотника. С этой идеей мы пришли в «Кубаньэнерго». Наша идея была воспринята где-то с отрицанием, а где-то с интересом. Мы прорабатывали технологию еще года полтора и в итоге выиграли первый тендер. Мы стали первыми в России, кто запустил технологию мониторинга ЛЭП с воздуха дронами. До этого проверка ЛЭП была очень трудоемкой операцией: монтер обходил участки ногами, иногда — ночью, потому что некоторые дефекты можно увидеть только в темноте. А высоковольтных линий электропередачи у нас в крае больше пяти тысяч километров. Нам поначалу казалось, что это очень много, но потом стало понятно: это тоже маленький рынок. И тут мне на глаза попался отчет аналитической компании McKinsey, в котором говорилось, что в стратегической перспективе на 80 процентов рынок дронов — это сельское хозяйство».

ИДЕЯ «Мы ничего не знали про сельское хозяйство, но стали пытаться найти какие-то контакты. В итоге в 2016 году нас пригласили на день поля, где мы впервые и увидели этот мир. Для компании это был день исторический,— рассказывает ее основатель. — К нам подошел молодой парень и спросил: «А что умеют ваши дроны?» Мы стали объяснять, что дроны умеют летать, снимать, могут мониторить поля. И он нам говорит: «Это все ерунда. Вот если бы ваши дроны могли делать что-то практическое, выполнять какие-то аграрные операции, тогда это было бы интересно. Например, вносить трихограмму». Так я и узнал новое для себя слово — трихограмма. Это энтомофаг, насекомое-убийца, маленькая муха, которая уничтожает яйца чешуекрылых вредителей. Энтомофаги — эффективное средство биологической защиты растений, но они не используются на открытых грунтах в силу высоких трудозатрат — разносить их можно только вручную. Яйцо трихограммы размером с манную крупинку, а норма внесения — три грамма на гектар, это примерно 240 тысяч таких крупинок. И я начал изобретать дозатор, который можно было бы крепить к дрону и который смог бы распылять трихограмму. Я купил в зоомагазине автоматическую кормушку для кормления аквариумных рыбок, приделал к ней контроллер, который ею управлял, и микросхему — так получился наш первый дозатор. Мой партнер нашел клиентов, и в 2017 году мы обработали трихограммой 162 гектара. Первый дозатор обрабатывал у нас порядка трех гектаров за полет, полет длился двадцать минут. Я стал искать инженерное решение, которое позволило бы увеличить эффективность дрона, и параллельно мы проводили опыты по применению трихограммы для защиты растений на различных культурах в разных районах края. Следующий дозатор был уже более совершенным, в 2018 году я получил патент на свое изобретение. В 2018 году мы обработали больше тысячи гектаров, в 2019-м — 5734 гектара, в 2020-м — 11736 гектаров. В планах на 2021 год обработать порядка 28 тысячи гектаров. Ежегодный рост у нас составил почти триста процентов».

ИНВЕСТИЦИИ «Все, что мы зарабатываем, вкладываем в себя. Это дивидендная модель инвестиций, когда прибыль идет на развитие бизнеса,— объясняет Василий Птицын. — Из оборотных средств мы также выделяем деньги на исследования, они ведутся в двух десятках направлений. Весной 2019 года у нас случился залповый спрос. Надо было что-то делать, расширяться, поэтому я взял кредит порядка 20 млн руб. и инвестировал эти деньги в людей. Мы создали собственную агрослужбу и стали сервисной компанией. Фермер заключает договор с нами — агрономы выезжают на поля, определяют начало лета насекомых-вредителей, масштабы заражения и разрабатывают программу защиты. Затем к клиенту выезжает руководитель летной службы, он определяет уже размеры предстоящей операции — размеры поля, расположение относительно солнца, розу ветров и так далее. А потом выезжают экипажи и вносят энтомофаги. С прошлого года, помимо трихограммы, мы включили еще два вида энтомофагов — златоглазку и габробракона. Сегодня в компании работают 27 человек, представительства открыты в двадцати регионах России. Сейчас у нас самый большой в стране парк специализированных дронов — всего их двенадцать, под обработку сельхозугодий энтомофагами оборудовано шесть экипажей. Это не так просто, как может показаться на первый взгляд. Необходимо переоборудовать автомобиль, нужны генераторы и компьютеры — укомплектовать экипаж под защиту энтомофагами обходится где-то в четыре миллиона рублей, стоимость одного дрона сегодня — порядка семисот тысяч рублей. С прошлого года мы начали развивать технологию ультрамалообъемного опрыскивания растений с помощью дронов. Обычный трактор-опрыскиватель разбрызгивает крупные капли, которые стекают с листьев в почву, а дрон распыляет капли чуть крупнее, чем в аэрозолях, и за счет этого опрыскивание становится гораздо эффективнее: жидкость покрывает большую площадь листа и не стекает на землю. Оборудовать экипаж всем необходимым для внесения жидких препаратов стоит порядка десяти миллионов рублей. Пока у нас только один такой экипаж, но планируем оснастить еще, ищем партнеров. В российских инвесторах я разочаровался: как правило, они хотят получить сразу 60—70 процентов бизнеса, но в этом случае я теряю контроль над компанией и моя мотивация пропадает. Продавать любое инновационное дело очень сложно, но мы растем, хотя и дается нам это непросто. С нами остаются 80 процентов клиентов, ведь любой думающий фермер, который играет вдолгую и умеет стратегически мыслить, понимает, что биотехнологии — это перспектива, это общемировой тренд. Количество органических земель растет на двадцать процентов ежегодно, биология возвращается, потому что весь мир уже понял, что ГМО есть нельзя, а применение традиционных химических препаратов в сельском хозяйстве сравнимо с применением боевых отравляющих веществ, только вред от них растянут во времени».

Записала Любовь Неверовская

МНЕНИЕ

НИКОЛАЙ КУРЧЕНКО, ДОЦЕНТ, КАНДИДАТ ТЕХНИЧЕСКИХ НАУК, ЗАМЕСТИТЕЛЬ РУКОВОДИТЕЛЯ ЦЕНТРА ТОЧНОГО ЗЕМЛЕДЕЛИЯ КУБАНСКОГО ГОСУДАРСТВЕННОГО АГРАРНОГО УНИВЕРСИТЕТА:

— В рамках работы Центра точного земледелия мы выявили ряд перспективных направлений в сельском хозяйстве, и применение беспилотной авиации занимает в нем третье место после систем параллельного вождения и систем дифференцированного внесения. Дроны можно применять и для съемок полей, чтобы мониторить состояние почвы и растений, и для локального внесения удобрений или уничтожения вредителей. При использовании беспилотника мы не тратим деньги на тяжелую технику, не топчем ею посевы. Минусом является то, что площади покрытия у дронов пока небольшие, но технологии развиваются, и когда будет достигнут оптимум между временем полета и объемом опрыскивателя, который можно заправить, это направление станет очень востребованным. В крае уже есть несколько хозяйств, которые начали приобретать такую технику. Дроны с опрыскивателями — новая ступень в развитии машин для сельского хозяйства.

8 800 100 9 100
Абрау-Дюрсо, ул. Промышленная, 19

ЦЕНТР ТУРИЗМА
АБРАУ·ДЮРСО

Курорт Абрау-Дюрсо
С теплом к вашему бизнесу

Преимущества площадок Абрау-Дюрсо:

- Разработка индивидуального авторского меню от бренд-шефа «Абрау-Дюрсо» Сергея Альшевского
- Богатая история места
- Необычный интерьер, переносящий гостей в атмосферу XIX век
- Современное оборудование
- Соседство с туристическими объектами
- Возможность размещение на время проведения мероприятий
- Рядом находятся черноморские пляжи
- Легендарное озеро Абрау и знаменитый завод игристых вин – в шаговой доступности

Конференция, подписание важного контракта, проведение семинара, корпоративный праздник — все эти события требуют особого места, которое бы подчеркнуло важность и статусность происходящего. А если оно находится в окружении неповторимой южной природы и известно своим историческим прошлым, то наверняка ваши гости будут с нетерпением ждать даты проведения мероприятия.

В инфраструктуру курорта Абрау-Дюрсо входят 15 площадок вместимостью от 20 до 15000 человек. Одна из локаций, идеально подходящая для бизнес-событий — Конгресс-центр «Абрау-Дюрсо». Это современный, но обладающий особым игристым шармом комплекс в старинной части завода «Абрау-Дюрсо», история которого началась 150 лет назад. Стильное и прекрасно оборудованное место для проведения подобных мероприятий. Идея интерьерного стиля пространства Конгресс-холла заключается в удачном сочетании природных, естественных материалов, подверженных минимальной обработке, с новинками профессионального оборудования для конференц-залов.

Хотите провести мероприятие в Абрау-Дюрсо?
Свяжитесь с нашим специалистом:
+7 909 454 95 67, art@abraudurso.ru

VISITABRAU / VISITABRAU.RU

Реклама

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

НАДЕЖДА АНГАРСКАЯ:

«Я ЗА ПЯТЬ ДНЕЙ СКИНУЛА ПЯТЬ КИЛОГРАММОВ»

Есть в Карелии место, куда хочется возвращаться вновь и вновь. Это клиника «Кивач», центр интегративной медицины. Именно здесь, отрешившись от суеты и проблем и доверившись команде профессионалов, можно за короткий срок оздоровить организм, наполниться энергией и получить стойкий результат, тем самым повысив качество жизни. Своими впечатлениями о пребывании в «Киваче» поделилась известная российская певица, актриса Надежда Ангарская.

— Надежда, в клинику «Кивач» люди едут за конкретными результатами. Вы получили здесь то, что ожидали?

— Я первый раз в Карелии, я первый раз в «Киваче» и я первый раз за 5 дней скинула 5 килограммов. Я очень рада. Во-первых, я довольна. Во-вторых, естественно, у меня были какие-то проблемы, как и у всех. Зашлакованность организма. Мы все едим какую-то ерунду, которую нам от природы не свойственно есть. Сколько я в жизни съела «дошираков» в поездах от Якутии до Москвы, не пересчитать просто…

Да, я думала, что, конечно, надо сбросить. Ну как сбросить, опять же, просто перенастроить организм, чтобы он заработал. Послушать врачей. Мы всё знаем, интернета начитались, наслушались. А когда ты воочию видишь результат, чувствуешь свое ощущение, все тебе чего-то подсказывают, советуют, ты пользуешься советами, понимаешь, что это круто. Конечно, я довольна. То есть я думала, что произойдет эффект какой-то. Ну да — он произошел, даже больше, чем я ожидала.

— Действительно ли время пребывания в этой клинике расписано буквально по минутам?

— Когда я получила расписание, я поняла, что с пяти утра в принципе у меня времени даже погулять не будет днем. Вернее, оно будет — но скандинавская ходьба. Я подумала, ну хорошо. А ведь взяла с собой пять книжек почитать, в день по книге. То есть понимаете уровень, да? Это потому что я не учитывала опыт своих друзей, которые здесь бывали, а учитывала свой личный опыт пребывания в других подобных, ну, я не могу сказать — заведениях, все-таки это были санатории. А здесь — клиника, и поэтому времени на книги уже не осталось.

— Вас «Кивач» чем-нибудь удивил?

— Ты идешь по клинике, все тебе улыбаются. Сначала я думала, что все меня узнают, потом думаю: «Ну, господи, ну какая ты глупая!» *(Смеется.)* Здесь просто атмосфера такая домашняя, очень спокойная, за тебя всё решают. Я не успеваю что-либо сказать — мне уже говорят. Я звоню *[в Службу портье]* и говорю: «Я вот завтра улетаю». А мне: «Ваш выезд в 15.30». Не о чем с человеком поговорить — она мне все рассказала уже! Я расстроилась, конечно. *(Смеется.)*

— Каковы ваши впечатления о пребывании здесь?

— Я не могу ни с чем сравнить свои непередаваемые ощущения. При том, что мне все друзья говорят, что в «Киваче» круто, но я не думала, что настолько. Я не думала, что это настолько все классно. Правда. Такой релакс, расслабленность. Даже когда мне звонят по работе, я говорю: «Ребят, вот вы знаете, где я. Я смотрю сейчас на голубое небо, огромные сосны, и мне вообще не хочется думать, что я прилечу и мне там уже надо куда-то бежать». Поэтому — перезагрузка, скажем так.

— Планируете ли еще приезжать в клинику «Кивач»?

— Я обязательно приеду. И надо купить новый спортивный костюм, потому что этот мне уже очень большой.

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 образу 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

АЛЕКСАНДР РОБАК:

«ЭТИМ ХОЧЕТСЯ ПОДЕЛИТЬСЯ ИМЕННО С БЛИЗКИМИ ЛЮДЬМИ»

Активное долголетие — это та цель, к которой стремится каждый в современном мире. И ни для кого уже не секрет, что именно здоровье оказывает решающее влияние на продолжительность жизни. Многие для восстановления своих сил и продления молодости выбирают центр интегративной медицины — знаменитую карельскую клинику «Кивач», где уже многие годы применяются результативные программы детоксикации организма на клеточном уровне. Своими впечатлениями о «Киваче» поделился известный российский актер, продюсер, режиссер Александр Робак.

— Александр, с какой целью приехали в карельскую здравницу?

— Очень много слышал от друзей и коллег восторженных отзывов о «Киваче» и тоже решил приехать сюда на разведку. Первое, что впечатляет — это сосновый бор, озеро и потрясающий воздух.

— Какие положительные моменты отметили для себя?

— Это первоклассная клиника. И то ощущение, которое ты получаешь на выходе из программы детокса, — небо и земля с тем состоянием, с которым ты сюда приехал. Второй момент — то, чем «Кивач» отличается от других клиник — здесь возможно пройти сразу огромное количество процедур конкретно по твоей проблеме. И это невероятно здорово! Это огромнейший плюс клиники и вызывает только уважение.

— Вы в «Киваче» пробыли неделю. О каких результатах детокс-программы уже можете говорить?

— Чем мне вообще понравился «Кивач»: получается, что за эту неделю ты действительно проходишь очистку организма и совершенно по-другому начинаешь себя чувствовать. Я уже не говорю о том, что слетает ненужный вес, уходит всякая грязь из организма и так далее.

— Какие ощущения испытываете здесь?

— Ты отдыхаешь, отдыхает голова, отдыхают мозги. Я телевизор ни разу не включал. Желательно еще телефон дома оставить, это вообще было бы идеально.

— Будете рекомендовать клинику «Кивач» своим знакомым?

— Пока я здесь, я уже позвонил энному количеству своих друзей и сказал: «Ребята, надо все бросать — и ехать в «Кивач», не пожалеете!»

— Планируете ли приехать сюда еще? Один или с родными?

— Я все это увидел и подумал: обязательно — вот даю себе слово! — обязательно когда-нибудь мы сюда приедем всей семьей, и я все это покажу. То есть понятно, что хочется поделиться чем-то очень хорошим именно с близкими людьми. Это как раз такое место.

MAURICE LACROIX

Manufacture Horlogère Suisse

YOUR TIME IS NOW.

AIKON

AUTOMATIC CHRONOGRAPH 44MM

AI6038-SS001-131-1

#BE**YOUR**AIKON

TIME SQUARE

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

РЕКЛАМА / YOUR TIME IS NOW = Твое время сейчас / AIKON COLLECTION = Коллекция Айкон / BE YOUR AIKON = Икона стиля- это ты ООО «Талисман», г. Краснодар, ул. Ставропольская, 65, ОГРН 1032304938610