

ЭКОНОМИКА РЕГИОНА

ГДЕ ОТДЫХАЮТ ЖИТЕЛИ КУБАНИ / 14
КАКИЕ ПЕРЕМЕНЫ ЖДУТ ГЕЛЕНДЖИК
АЛЕКСЕЙ БОГОДИСТОВ О ВЫСОКОМ СЕЗОНЕ / 18
КАК ПЛЯЖИ ПОЛУЧАЮТ «ГОЛУБОЙ ФЛАГ»
И ЧТО ОН ОЗНАЧАЕТ / 20



Guide

Пятница, 30 июня 2021 №111
(№7073 с момента возобновления издания).
Цветные тематические страницы
№9–32 являются составной частью газеты
«Коммерсантъ» (зарегистрировано в Роскомнадзоре
ПИ №ФС77-64424 31 декабря 2015 года).
Распространяется только в составе газеты

Коммерсантъ Кубань

КВАРТИРЫ В АНАПЕ

С ДОСТАВКОЙ НА ДОМ

ПОКУПАЙТЕ ОНЛАЙН



ГОРГИППИЯ

ВАША ЮЖНАЯ РЕЗИДЕНЦИЯ У МОРЯ



Современные
вентфасады



Бульвар
до самого моря



Свои
школа и детский сад



Отделка
«под ключ»



Большая
парковая зона



Инфраструктура
социальная и инженерная

отсканируйте QR-код
камерой телефона



***3711** КОНТАКТНЫЙ ЦЕНТР
ЗАСТРОЙЩИКА



VKBN.ru

Проектные декларации на сайте <https://наш.дом.рф/>
Застройщик – ООО «Кубань-Строй». Реклама. Не является публичной офертой

СОДЕРЖАНИЕ

12 | События



16 | Под цифровой лупой бизнес-процессы в туристической отрасли переходят в цифровое пространство



18 | «Через пять лет Геленджик будет не узнать»

Алексей Богодистов
о развитии курорта
и высоком сезоне



28 | Из общего в частное

Почему
растет спрос
на загородную
недвижимость



20 | Место под солнцем

В Краснодарском крае
идет модернизация
пляжных территорий



НА ОБЛОЖКЕ
пляж Alean Family Resort &
Spa Riviera, Анапа
ФОТО
предоставлено сетью семейных
курортов Alean Family Resort Collection



30 | Коммерция тяготее к дому

Эксперты прогнозируют
спад интереса
покупателей к офисным
и складским помещениям

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 Адыгея

Тираж — 2500 экз. Ограничение: 16 +

СОДЕРЖАНИЕ

ПОСЛАБЛЕНИЙ НЕ ПЛАНИРУЕТСЯ

ОБЯЗАТЕЛЬНЫЕ ПЦР-ТЕСТЫ, ОГРАНИЧЕНИЯ ДЛЯ ЭЛЕКТРОСАМОКАТОВ И 600 ДОПОЛНИТЕЛЬНЫХ ПОЕЗДОВ



ФОТО: АЛЕКСАНДР КАЗАНОВ

600 дополнительных поездов направит ОАО «РЖД» для удовлетворения спроса на поездки в южном направлении, включая курорты Черноморского побережья Краснодарского края. В РЖД уточнили, что летом наибольшим спросом в направлении южных городов у пассажиров пользуются поездки из Москвы, Санкт-Петербурга, Казани, Нижнего Новгорода, Мурманска, Самары. Самые востребованные направления — Сочи, Анапа, Адлер, Новороссийск, Имеретинский курорт. Кроме того, РЖД планируют перевезти в этом году свыше 300 тыс. детей в составе организованных групп к местам летнего отдыха. Для них планируется назначить более 180 специальных рейсов поездов.



ФОТО: SOCHIPARK.RU

ПЕРВЫЙ в России и третий в Европе экстремальный аттракцион-маятник «Вечный двигатель» высотой 33,5 м открыли в «Сочи Парке» 1 июня. В аттракционе 24 посадочных места, он рассчитан на гостей ростом от 140 см. Принцип работы нового аттракциона заключается в эффекте свободного падения с высоты десятиэтажного дома и вращении на 360 градусов. «Вечный двигатель» — четвертый из семи экстремальных аттракционов «Сочи Парка», включая гигантский перевернутый бумеранг «Квантовый скачок» (скорость — 105 км/ч), самую протяженную в России американскую горку «Змей Горыныч» (длина трека — 1056 м) и самую высокую в стране башню свободного падения «Жар-Птица» (высота — 65 м).



ФОТО: АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

В 10 РАЗ увеличил Краснодарский край объем инвестиционных соглашений, подписанных на Петербургском международном экономическом форуме (ПМЭФ). Если в 2019-м, до пандемии, этот показатель составлял 17 млрд руб., то в 2021-м — 162 млрд руб. В результате реализации всех инвестиционных проектов в регионе может появиться 7,7 тыс. рабочих мест. Большая часть подписанных документов — из сферы промышленности и туризма. Самые крупные — модернизация Афицкого нефтеперерабатывающего завода за 46 млрд руб. и реконструкция гостиницы «Приморская» за 21 млрд руб. В целом по итогам форума власти Кубани заключили соглашений в сфере туризма на 82 млрд руб.



ФОТО: ЕВГЕНИЙ ЛАВРЕНКО

КРУПНЫЕ ГОРОДА Краснодарского края ввели ограничения на передвижение электросамокатов, а также установили максимальную скорость, с которой могут ездить средства индивидуальной мобильности. В Краснодаре скорость их движения будет варьироваться в зависимости от района. В Сочи, Анапе и Геленджике власти запретили движение СИМов по набережным. Кроме того, в Сочи скорость передвижения на электросамокатах ограничена 10 км/ч, а их общее количество — полтора тысячами. В Геленджике и вовсе решили оставить на весь город 320 электросамокатов. В Сириусе ввели свободную от самокатов зону в периметре поющих фонтанов в Олимпийском парке.



ФОТО: ВЛАД НЕВРАДОВ

ОБЯЗАТЕЛЬНУЮ ВАКЦИНАЦИЮ для отдыхающих ввели в Краснодарском крае. Такое решение принял губернатор Вениамин Кондратьев. С 1 июля принимать отдыхающих в отелях, гостиницах, пансионатах, санаториях Краснодарского края будут только при наличии у них отрицательного ПЦР-теста, сделанного не позднее чем за 72 часа, либо документа, подтверждающего вакцинацию от коронавируса. С 1 августа отдохнуть в официальных средствах размещения туристы смогут только при наличии сертификатов о вакцинации, за исключением тех, кто имеет медицинские противопоказания.



ФОТО: ВЯКТОР КОРЯКОВ

НА 80% снизилось число новых бронирований на курорты Краснодарского края в августе. Об этом заявил вице-президент Ассоциации туроператоров России (АТОР) Илья Уманский. По его словам, сейчас загрузка средств размещения на июль составляет порядка 85%, на август — 75%. «Однако, несмотря на эти показатели по бронированию, которые выглядят оптимистично, август может оказаться месяцем без туристов. По нашим сегодняшним прогнозам, загрузка курортов в августе составит не более 50% при тех ограничительных мерах, которые есть сейчас, и с учетом высокой обеспокоенности туристов.



ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА «СОЧИПАРК»

СКОРОСТНОЙ катамаран «Грифон» начал курсировать между Новороссийском, Геленджиком и Сочи. Регулярные рейсы по Черному морю открыла компания «Водоход Экспресс». Время в пути из Новороссийска в Геленджик составляет 1 час, из Геленджика в Сочи — 4 часа. Стоимость взрослого билета по маршруту Новороссийск — Сочи составит 4 тыс. руб., Новороссийск — Геленджик — 600 руб., Геленджик — Сочи — 3,6 тыс. руб. В ближайшее будет запущено еще одно судно «Комета», в день будет выполняться по два круговых рейса. Утром «Грифон» будет выходить из Новороссийска, а «Комета» — из Сочи, вечером суда будут возвращаться обратно.

«Мы помогли клиентам заработать на меняющемся рынке»

Валерия Буренко, управляющий директор Росбанк L'Hermitage Private Banking, о новых приоритетах на рынке финансовых услуг

— Как Вы оцениваете результативность работы банка в «ковидный» 2020 год? Чему он научил?

— 2020 год был отмечен ростом показателей всех бизнес-линий Росбанка. В условиях пандемии мы обеспечили непрерывность работы: отделения продолжали работать и обслуживать клиентов. При этом мы в первую очередь приняли все необходимые организационные и профилактические меры в интересах безопасности и благополучия клиентов, партнеров и сотрудников.

— Расскажите об итогах вашей работы в первом квартале 2021 года. Какие тенденции вы можете отметить в прошедшем периоде?

— В первом квартале 2021 года мы также увидели положительную динамику. Чистая прибыль группы Росбанк продемонстрировала устойчивый рост, увеличившись на 15% по сравнению с аналогичным периодом 2020 года, и составила 4,6 млрд руб. Мы наблюдали рост по всем направлениям бизнеса.

Стратегия банка и разумная риск-политика нацелены на сохранение устойчивых позиций на рынке. Сейчас Росбанк остается одним из самых надежных банков страны, что подтверждается его наивысшим доступным кредитным рейтингом, предоставленным четырьмя рейтинговыми агентствами (АКРА, Эксперт РА, Moody's, Fitch). В марте Forbes пятый год подряд признал Росбанк одним из трех самых надежных банков России.

Безусловно, сложившаяся в мире ситуация заставила многих пересмотреть свою жизнь и приоритеты. Произошел определенный ценностный сдвиг. Если в 2008 и 2014 годах все разговоры были про деньги, то сейчас люди в большей степени беспокоятся о здоровье родных и близких, нежели об упущенной выгоде. Когда многие аспекты нашей жизни переведены в онлайн, особую ценность приобрело личное общение. Это мы видим и в работе с Private-клиентами. Рутинные операции, такие как денежные переводы, кредиты, даже ипотека, различные платежи, доступны в дистанционном формате, многие переговоры мы также проводим онлайн. Однако сложные вопросы клиенты предпочитают обсуждать лично со своим менеджером, так как речь идет о крупных капиталах и важно доверительное отношение между сторонами.

Клиенты стали чаще полагаться на экспертизу банка при формировании инвестиционных стратегий. Это позволило оценивать риски и управлять ситуацией. Благодаря качественным прогнозам аналитиков и опыту группы Societe Generale, в состав которой входит Росбанк, мы смогли предложить клиентам актуальные решения и помогли заработать на меняющемся рынке. В целом можно сказать, что в 2020 году произошел всплеск инвестиционной активности, и данная тенденция сохраняется. Причина этому — не только низкие ставки по вкладам, но и растущая грамотность инвесторов, понимание необходимости диверсифицировать портфели. То, что выбранный нами курс в работе с клиентами верен, подтверждает полученная банком в конце 2020 года премия. Росбанк L'Hermitage Private Banking победил в номинации «Лучший иностранный банк на территории Российской Федерации», SPEAR's Russia Wealth Management Awards 2020.

Важная тенденция, которая появилась несколько лет назад, — это тема ответственных инвестиций. Стратегии часто формируются

с учетом ESG-факторов (environment social governance), которые позволяют оценивать компании с учетом их влияния на окружающую среду, отношения руководства к социальным вопросам и вопросам надлежащего управления. Прошлый год ни у кого не оставил сомнений, что, с одной стороны, социально ответственное инвестирование — это необходимость, а с другой — более выгодное вложение. Ведь в каком-то смысле вопросы экологии и социальной ответственности сегодня становятся залогом долгосрочного выживания бизнеса, показателем его стабильности.

— Поле для инвестиций в Росбанк L'Hermitage Private Banking обширное. Поменялась ли политика банка и предпочтения клиентов в инвестиционном плане в первом квартале 2021 года после «ковидного» года? Какие тенденции в инвестировании существуют на сегодняшний день?

— Действительно, одно из ключевых наших преимуществ — это доступность для клиентов любого предложения, существующего во всемирной инвестиционной продуктовой, а также глубокая экспертиза группы Societe Generale, одного из лидеров в области управления благосостоянием, инвестиционного консультирования и формирования структурных продуктов. Благодаря накопленному опыту и доступу к актуальным аналитическим материалам мы можем гибко выстраивать портфельные решения в одной или нескольких валютах для любого типа клиентов — и тех, кто готов принимать риск для получения доходности, и тех, кто предпочитает более консервативный подход.

«Могу с гордостью сказать, что в эти непростые времена, благодаря способности быть надежным тылом и партнером, нам удалось не только сохранить лояльность наших клиентов, но и увеличить их количество»

Что касается предпочтений клиентов, то, во-первых, очевиден запрос на получение качественной аналитической информации, так как это помогает определить лучшую точку входа в те или иные инструменты. Во-вторых, владельцы крупных капиталов более внимательно стали относиться к созданию эффективных портфелей, максимально защищенных от рыночного риска. Кроме того, мы видим тенденцию перетока средств наших клиентов из стратегий пассивного управления в качественные активно управляемые фонды на фоне их хорошей динамики по сравнению с рынком в 2020 году. Отмечу, что благодаря последовательным действиям регулятора укрепилось доверие клиентов к размещению средств в рыночные активы. Частные инвесторы приходят к пониманию, что российская финансовая индустрия, обслуживающая их интересы, может уверенно переносить испытания шоков на финансовых рынках.

Мы говорим с нашими клиентами о необходимости диверсифицировать портфели, использовать возможности внутреннего и международного рынков. Видим активный приток средств частных инвесторов на брокерские счета, в структурные ноты, иностранные инвестиционные фонды и портфели доверительного управления. Для большого числа частных инвесторов ценные бумаги уже стали



значительной частью вложений, и мы видим, как их роль растет. С учетом текущего состояния и перспектив развития рынков мы делаем акцент на стратегиях по инвестированию в те секторы мировой экономики, которые, по разным причинам, еще не восстановились после падения в 2020, а также на наиболее перспективные стратегии, связанные с зеленой энергетикой, — интерес в мире к ответственным инвестициям будет только возрастать. К слову, благодаря накопленному опыту группы Societe Generale у нас есть возможность интегрировать ESG-подход практиче-

ского в предметы искусства в России еще недостаточно развита, в Росбанк L'Hermitage Private Banking видим некоторый рост продаж. Допускаю, что этому способствовали условия самоизоляции, заставившие многих задуматься об окружающей обстановке, и увеличение количества онлайн-аукционов. Арт-банкинг подразумевает серьезный подход к выбору произведения искусства, ведь такое вложение становится по сути частью диверсифицированного инвестиционного портфеля. Коллекционер при поддержке Росбанка выбирает подходящего делового партнера, затем персональный клиентский менеджер устраивает финансовую сделку, организует доставку, контролирует качество обслуживания, решает все необходимые вопросы.

— Private-Banking предлагает своим клиентам инвестиционные решения, которые соответствуют приемлемому для них уровню риска. Расскажите подробнее о риск-профилировании вашей организации?

— Тщательное риск-профилирование — это подход в работе. Оценивается отношение инвестора к риску, что помогает определить инвестиционный профиль клиента, подобрать стратегии, отвечающие запросам, и сформулировать индивидуальные правила инвестиционной безопасности.

Росбанк L'Hermitage Private Banking придерживается взвешенного подхода к оценке рисков, что позволяет сохранять высокое качество портфелей под управлением. Очевидно, что существующие в настоящее время инструменты могут приносить совершенно разные доходности: консервативные позволяют получить доходность незначительно выше банковских депозитов, агрессивные же дадут возможность хорошо заработать. Например, портфель, состоящий в основном из облигаций надежных корпоративных заемщиков, принесет доходность, превышающую ставки депозитов на 2–4%, а в случае портфеля из акций целевая доходность будет существенно выше, как и сопутствующие риски.

— Какие особенности работы Private banking можно отметить конкретно в Краснодарском крае? Наблюдается ли рост количества клиентов? Как это отражается на деятельности структуры?

— Могу с гордостью сказать, что в эти непростые времена, благодаря способности быть надежным тылом и партнером, нам удалось не только сохранить лояльность наших клиентов, но и увеличить их количество. За прошедшие почти два года с момента открытия офиса Private в Краснодаре могу сказать однозначно — миграционный фактор только усилился ввиду закрытых границ: состоятельная публика России продолжает перемещаться на юг, приобретает в существенном объеме недвижимость и перевозит свои семьи в теплый регион.

Также хочу отметить, что все чаще, доверяя нам, собственники и топ-менеджеры компаний, обратившись к нам за Private-обслуживанием, переводят в Росбанк для сопровождения и свой бизнес, и наоборот, оценив удобство взаимодействия компании с банком с широкими международными возможностями, становятся нашими частными Private клиентами. Безусловно, помогает и наличие выделенного Private-офиса. Конфиденциальность, комфорт, красота — всегда были и будут неотъемлемыми спутниками больших состояний.

95% ЖИТЕЛЕЙ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ
ПРЕДПОЧИТАЮТ ОТДЫХАТЬ ВНУТРИ РЕГИОНА —
ЭТО САМЫЙ ВЫСОКИЙ ПОКАЗАТЕЛЬ В СТРАНЕ

ФОТО: ЗОЛТА АЛЕКСИ

В ШАГОВОЙ ДОСТУПНОСТИ

АБСОЛЮТНОЕ БОЛЬШИНСТВО ЖИТЕЛЕЙ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ ПРЕДПОЧИТАЮТ ОТДЫХАТЬ, НЕ ВЫЕЗЖАЯ ЗА ПРЕДЕЛЫ СВОЕГО РЕГИОНА. ЭТОМУ СПОСОБСТВУЮТ БЛАГОПРИЯТНЫЕ КЛИМАТИЧЕСКИЕ И ГЕОГРАФИЧЕСКИЕ УСЛОВИЯ, А ТАКЖЕ АКТИВНО РАЗВИВАЮЩАЯСЯ КУРОРТНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА. АКТИВНО ЕЗДЯТ ЖИТЕЛИ КРАЯ И ЗА ГРАНИЦУ, ОДНАКО ТУРЦИЯ — ДАЛЕКО НЕ САМОЕ ПОПУЛЯРНОЕ У НИХ НАПРАВЛЕНИЕ. ПРИ ЭТОМ В РЕГИОНЕ ФОРМИРУЕТСЯ РЫНОК АКТИВНОГО ЛОКАЛЬНОГО ТУРИЗМА — ДЛЯ ТЕХ, КОМУ УЖЕ НЕИНТЕРЕСНО ПРОСТО ЗАГОРАТЬ НА ПЛЯЖЕ. АЛЕКСЕЙ БЕЛЯНИН

УТРОМ УЕХАЛ, ВЕЧЕРОМ ВЕРНУЛСЯ

95% жителей Краснодарского края предпочитают отдыхать внутри региона. Это самый высокий показатель в стране, рассказал гендиректор сети турагентств «Розовый слон» Александр Мкртчян. Он объясняет это тем, что в регионе созданы идеальные природные условия для туризма: два моря — Черное и Азовское, горы, большое количество туристических маршрутов. Кроме того, в последние годы активно развивается туристическая инфраструктура, появляются новые направления — гастрономический, эногастрономический туризм.

«В Краснодарском крае самый высокий в стране уровень отдыха внутри региона. Так, как отдыхают внутри Краснодарского края, больше не отдыхают ни в одном регионе России. Даже жители Крыма меньше отдыхают внутри своего региона, чем жители Кубани», — подчеркнул господин Мкртчян.

Организаторы туристических поездок и турфирмы признают, что большинство жителей пред-

почитает отдых на побережье — для существенной части краснодарцев это основной туристический маршрут выходного дня.

«Мы все видим, как в пятницу, начиная с 16–17 часов и до позднего вечера, растет пробка на выездах из города в сторону моря: сочинское направление — в сторону Джубги, новороссийское — в сторону Анапы и Геленджика», — отмечает Александр Мкртчян.

Благодаря высокому спросу на отдых у моря в крае развиты услуги транспортных компаний, организующих поездки в курортные города и поселки. Как рассказал директор компании «Кубаньтурсервис» Александр Веселовский, ежедневно из разных районов города к морю отправляется несколько десятков микроавтобусов. Самые популярные направления — бухта Инал, Архипо-Осиповка, Бетта, Криница, Дивноморское.

«В основном люди узнают о нашей компании из соцсетей либо по объявлениям, расклеенным в

городе. Кроме того, хорошо работает сарафанное радио. Людей привлекает возможность утром уехать из Краснодара к морю, доехать туда буквально за три часа, понежиться на пляже, искупаться и в этот же день вернуться домой. Уехать можно практически из любого района города. Кто-то уезжает на выходные, снимает номер в гостинице или гостевом доме и возвращается в город в воскресенье вечером. Это очень доступный вид отдыха — особенно для тех, у кого нет своего автомобиля. Поездка в одну сторону стоит в среднем 500–600 руб. с человека», — рассказал господин Веселовский.

Правда, отметил он, в нынешнем сезоне турпоток из Краснодара не набрал еще оборотов: из-за плохой погоды, прохладного моря и затянувшихся дождей жители краевого центра пока неохотно ездят на морские курорты. Он также обратил внимание, что такие поездки имеют выраженную сезонность и, как правило, во второй половине сентября поток отдыхающих уже спадает.

При этом руководители отелей, работающих на побережье, отмечают, что в летний сезон доля жителей Краснодарского края весьма незначительна. Гендиректор УК «Ателика» Алексей Высочанов сообщил, что в июне—августе доля краснодарцев не превышает 5% от общего числа отдыхающих, а в мае и сентябре она составляет не более 10%. Исполнительный директор УК «Русский Дом» Дмитрий Федоров (управляет отелями в Сочи, Крыму и Центральной России) говорит, что доля жителей Краснодара и края в летний период составляет около 20%. Однако зимой она возрастает до 70%, а в межсезонье — до 80%.

Отельеры отмечают, что большая часть краснодарцев предпочитает пассивный отдых (на пляже, у бассейна и т. д.) — таких около 60%, активный отдых (экскурсии, поездки) интересует около 40% жителей региона.

Жители прибрежных городов предпочитают отдыхать в Крыму. Сейчас туда ежедневно летает

рейс Сочи — Симферополь (продолжительность полета 1 ч. 25 мин.), туроператоры отмечают, что заполняемость у этого направления практически 100-процентная. Абхазия же, несмотря на близость к Сочи, как место отдыха спросом не пользуется вообще.

«Среди приморских городов она вообще не востребована: зачем жителям Сочи ездить в Абхазию? Но вот жители Краснодара, а также северной части края — Тихорецка, Ейска, Павловска, Староминской ездят в Абхазию на отдых. Но это далеко не самое популярное направление. Даже на Кипр летают больше», — отмечает Алексан Мкртчян.

ТУРЦИЯ НЕ В ПРИОРИТЕТЕ Как это ни странно, но Турция, так популярная у северных регионов России для поездок на отдых, в Краснодарском крае не входит даже в пятерку самых востребованных зарубежных направлений. Туроператоры объясняют это тем, что вот уже больше года с Кубани нельзя улететь в эту страну напрямую: перелеты закрыли еще весной 2020 года, и с тех пор ближайшие пункты отправления для туристов, желающих отдохнуть на курортах Анталии, Мармариса и Кемера, — это Ростов-на-Дону, Минеральные Воды и Махачкала.

«Часть краснодарцев, конечно, летает в Турцию, но, когда на отдых нельзя отправиться из своего города или региона, жители стараются искать более доступные по географии направления. Ехать 300–500 км, чтобы потом улететь в Турцию, — то еще удовольствие», — объясняет директор сети турагентств «Розовый слон» Алексан Мкртчян.

Была надежда, что ситуация может измениться минувшей весной: 25 марта краевой оперативный штаб по борьбе с распространением коронавирусной инфекции сообщил о возобновлении с 1 апреля международного авиасообщения из аэропортов Краснодара и Сочи. Местные жители с воодушевлением восприняли это известие: туроператоры отмечают, что спрос на путевки в Турцию от жителей Краснодарского края был очень большой, многие успели забронировать туры и перелеты.

Однако счастье оказалось недолгим: с 1 апреля Федеральное агентство воздушного транспорта (Росавиация) запретило прямое авиасообщение с Турцией и Великобританией из 13 аэропортов России, включая Краснодар и Сочи. Турагентствам, которые успели прорекламировать туры в Турцию из Краснодара, пришлось на ходу искать альтернативные варианты перелетов и предлагать транзитные маршруты. Турфирмы отмечали, что жители региона неохотно соглашались на туры с вылетом из других аэропортов из-за дополнительного времени на дорогу.

«Турция для кубанских курортов — основной конкурент, поэтому я не исключаю, что в решении о запрете прямого авиасообщения есть признаки конкурентной борьбы», — заявлял гендиректор туроператора «Дельфин» Сергей Ромашкин.



ФОТО: АЛЕКСАНДР МИРДОНОВ

ОСНОВНЫМ МАРШРУТОМ ВЫХОДНОГО ДНЯ ДЛЯ СУЩЕСТВЕННОЙ ЧАСТИ КРАСНОДАРЦЕВ ОСТАЕТСЯ ОТДЫХ НА ПОБЕРЕЖЬЕ

По словам Алексана Мкртчяна («Розовый слон»), самым популярным зарубежным направлением у краснодарцев сейчас является Кипр, куда чартеры из краевого центра летают уже около 20 лет, и оно стабильно пользуется хорошим спросом. На втором месте находится Египет, замыкают первую тройку Объединенные Арабские Эмираты.

«Если брать варианты с отправлением из Москвы, то пользуются спросом Мальдивы, Сейшель, Куба, Мексика», — добавляет он.

ГОРЫ ЗОВУТ В последние несколько лет в Краснодарском крае начал формироваться рынок локального туризма, который включает организованные поездки по заранее сформированным маршрутам. Как правило, такие поездки кратковременные: большинство из них проходят в течение одних суток, а чаще всего — в течение нескольких часов (утром уехал, вечером вернулся). В настоящее время в краевом центре работает более 10 турфирм и туристических клубов, организующих подобные поездки. По словам основателя и руководителя клуба путешествий «Дикие земли» Михаила Беорна, с каждым годом они становятся все популярнее у жителей Краснодарского края, и сейчас спрос на такие услуги нередко превышает предложение.

«Наш изначальный формат подразумевал, что будут собираться люди, которые не очень любят ездить на море. В основном с нами ездит молодежь

ная аудитория, поэтому у нас востребованы больше горные походы, активности и экшн. Их выбирают лучше, чем морские. Мы пробовали пару раз делать морские направления, но они довольно слабо заходили», — рассказал он.

Михаил Беорн предполагает, что в Краснодарском крае сформировалась аудитория, которая уже изъездила побережье региона и сейчас хочет открывать для себя новые направления.

«В ВЕСЕННЕ-ОСЕННИЙ ПЕРИОД ОЧЕНЬ ВОСТРЕБОВАНЫ НАПРАВЛЕНИЯ ГОРНОГО ОТДЫХА — АПШЕРОНСКИЙ РАЙОН, АДЫГЕЯ, ПЛАТО ЛАГО-НАКИ. КРОМЕ ТОГО, ОЧЕНЬ ПОПУЛЯРНОЕ НАПРАВЛЕНИЕ — КАРАЧАЕВО-ЧЕРКЕСИЯ, КУРОРТЫ ДОМБАЙ И АРХЫЗ»

«Основной запрос от наших путешественников — узнать что-то новое. Люди не хотят ездить по сто раз в одну и ту же Анапу, в которой они все детство провели, или в тот же Сочи, в котором много раз были, а хотят увидеть новые места. Поэтому летом у нас пользуются спросом именно горные направления», — добавил руководитель клуба «Дикие земли».

С ним согласен и директор транспортной компании «Кубаньтурсервис» Александр Веселовский, однако он отмечает, что горные направления все же более востребованы в межсезонье, а также зимой.

«В весенне-осенний период очень востребованы направления горного отдыха — Апшеронский район, Адыгея, плато Лаго-Наки. Кроме того, очень популярное направление — Карачаево-Черкесия, курорты Домбай и Архыз. Они больше всего пользуются спросом зимой во время горнолыжного сезона. Также становится все популярнее Дагестан», — рассказал он.

О растущей популярности Дагестана у краснодарцев также говорит и Михаил Беорн. Сейчас это третье по популярности направление в клубе «Дикие земли». «В Дагестане вкладывают много денег в развитие туризма, строят хорошие дороги, развивают инфраструктуру. Многие говорят, что Дагестан — это альтернатива Турции и Грузии», — отметил он. При этом самым популярным направлением в клубе стал Чегем (Кабардино-Балкария): 50% всех клиентов побывали там в 2020 году.

Также господин Беорн рассказал, что Дагестан стал востребованной альтернативой у тех путешественников, которые планировали, но по разным причинам не смогли поехать в заграничные поездки.

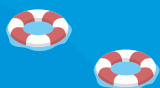
«В мае с нами в Дагестан поехала группа, полностью состоящая из тех, кто собирался раньше ехать за границу. Кто-то в Португалию хотел, кто-то в Турцию с семьей. Мой друг хотел отправить жену и тещу во Францию, но так как границы были закрыты, организовал им поездку в Дагестан, и они остались в полном восторге. Люди открывают с другой стороны наши курорты, наши регионы, и им это очень нравится», — подчеркнул он. ■

Топ-5 самых популярных направлений для отдыха у моря среди жителей Краснодара

БУХТА ИНАЛ,
АРХИПО-ОСИПОВКА,
БЕТТА,
КРИНИЦА,
ДИВНОМОРСКОЕ

Топ-3 самых популярных заграничных направлений у краснодарцев

1. КИПР
2. ЕГИПЕТ
3. ОАЭ



Топ-3 набирающих популярность направления у жителей Краснодарского края

1. КРЫМ
2. КАРАЧАЕВО-ЧЕРКЕСИЯ
3. ДАГЕСТАН

95%

доля жителей Краснодарского края, отдыхающих внутри региона

(по данным сети турагентств «Розовый слон»)



ПОД ЦИФРОВОЙ ЛУПОЙ

БИЗНЕС-ПРОЦЕССЫ В ТУРИСТИЧЕСКОЙ СФЕРЕ ВСЕ БОЛЬШЕ ПЕРЕХОДЯТ В ЦИФРОВОЕ ПРОСТРАНСТВО, А БОЛЬШИЕ ДАННЫЕ СТАЛИ НЕОТЪЕМЛЕМОЙ ЧАСТЬЮ ПРОИЗВОДСТВЕННОГО ПРОЦЕССА. УЧАСТНИКИ РЫНКА ОТМЕЧАЮТ, ЧТО, НЕ ВЛАДЕЯ ИНФОРМАЦИЕЙ, СЛОЖНО РАЗРАБОТАТЬ УСПЕШНУЮ СТРАТЕГИЮ РАЗВИТИЯ ТУРИЗМА, А ЕЩЕ СЛОЖНЕЕ — ОТСЛЕДИТЬ ЕЕ ЭФФЕКТИВНОСТЬ. ПРИ ЭТОМ АНАЛИЗ ДАННЫХ О ЗАПРОСАХ ТУРИСТОВ ВО ВРЕМЯ ОТДЫХА ПОМОГАЕТ РЕГИОНАЛЬНОМУ БИЗНЕСУ И МЕСТНЫМ ВЛАСТЯМ ПОНЯТЬ, КАК И ЗА СЧЕТ ЧЕГО ПРИВЛЕЧЬ БОЛЬШЕ ГОСТЕЙ И ОБЕСПЕЧИТЬ ИМ КОМФОРТНЫЙ ОТДЫХ. АЛЕКСЕЙ БЕЛЯНИН

Чтобы изучить модели поведения отдыхающих, понять их предпочтения, а также помочь туристическому бизнесу в развитии и повысить эффективность инфраструктуры, в России хотят создать цифровой профиль туриста. В апреле 2021 года о начале реализации проекта объявила Ассоциация больших данных, в которую входят крупнейшие IT-компании России и мобильные операторы. Как рассказал исполнительный директор организации Алексей Гейман, с помощью обезличенных данных от телеком-компаний, банков, операторов фискальных данных, перевозчиков, туроператоров, соцсетей и сайтов с отзывами ассоциация планирует определять потребности туристов в том или ином регионе и выявлять их нереализованный спрос. Кроме того, участники проекта уверены, что обезличенные банковские данные позволят государству и бизнесу понять, как развивать те или иные территории — в части транспортной инфраструктуры, гостиничного сегмента, индустрии развлечений и общепита.

«Благодаря геоданным и отзывам в соцсетях система сможет определить, где необходимо установить дополнительные парковки, а где — провести дорогу к достопримечательности. Например, если бы в условном курортном регионе строили не только пятизвездочные отели и дорогие рестораны, а кемпинги и инфраструктуру столовых, то туристический поток мог бы быть значительно больше», — пояснил господин Гейман.

Алексей Гейман также рассказал, что в цифровой профиль туриста будут включены информация о стране и регионе его проживания, пол, возраст, доход, товары, приобретенные во время поездки, перечень посещенных заведений: кафе, отелей и др. При этом персонализировать данные не планируется: их будут группировать, составляя информацию о туристических потоках со схожими характеристиками.

Пилотный проект хотели запустить уже во втором квартале 2021 года, а завершить исследование — в 2022 году. Переговоры о введении проекта вели с тремя регионами (какими именно — не уточняется). Стоимость развертывания системы оценивалась в 10 млн руб.

ПЕРЕДОВИК ЦИФРОВОЙ АНАЛИТИКИ

Впрочем, в Краснодарском крае поведение туристов изучается и анализируется уже достаточно давно. Активнее всего в этом направлении работают мобильные операторы. Например, Tele2 анализирует время нахождения абонентов на территории Краснодарского края и Адыгеи и их перемещение по территории регионов. Оператор выяснил, что в 2020 году абоненты компании активнее всего посещали достопримечательности Краснодарского края и Адыгеи в период с июля по сентябрь. За три месяца в курортных местах побывали почти 1,5 млн человек.

При этом курорты Красной Поляны были одинаково популярны на протяжении всего года — за исключением периода самоизоляции. В общей сложности курорты «Роза Хутор», «Горки Город» и ПАО «Газпром» посетили около 500 тыс. абонентов оператора.



«Tele2 использует и развивает технологии big data. Значительная часть наших проектов на основе больших данных направлена на понимание потребностей и интересов абонентов и сегментацию клиентов. При этом мы не нарушаем сохранность персональных данных, так как Tele2 анализирует обезличенный трафик на основе алгоритмов, работающих на больших числах», — сообщили в пресс-службе мобильного оператора.

Также компания выяснила, что в период зимних каникул количество абонентов, выезжающих на горнолыжные курорты Краснодарского края, увеличилось в 2,5 раза, в Адыгею — на 10%, а в период майских выходных 2021 года количество гостей в крае возросло в 26 раз в сравнении с аналогичным периодом прошлого года.

Директор МТС по работе с корпоративными клиентами в Краснодарском крае Елена Усенко отметила, что туристическая геоаналитика наряду с решением вопроса по дорожным заторам — одна из наиболее актуальных тем для развития региона.

«Обезличенные агрегированные данные позволяют увидеть фактическую плотность и социально-демографический состав населения, миграции в разрезе дня, недели, сезона, создать усредненный портрет туриста или жителя района. МТС на основе анализа агрегированных данных может оценить фактическое число туристов, социально-демографические характеристики, уровень доходов, продолжительность поездки, посмотреть, откуда туристы приехали и как распределялись внутри региона. Это позволяет развивать инфраструктуру именно там, где в этом есть наибольшая потребность», — сообщила она.

По ее словам, анализ таких данных помог установить, что Адыгея вошла в топ-5 самых популярных туристических направлений внутреннего туризма.

Директор «МегаФона» в Краснодарском крае и Республике Адыгея Игорь Остаток рассказал, что

В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ ПОВЕДЕНИЕ ТУРИСТОВ ИЗУЧАЕТСЯ И АНАЛИЗИРУЕТСЯ ДАВНО, АКТИВНЕЕ ВСЕГО В ЭТОМ НАПРАВЛЕНИИ РАБОТАЮТ МОБИЛЬНЫЕ ОПЕРАТОРЫ

еще в 2019 году оператор в партнерстве с минкурортов Кубани создал сервис для аналитики, прогнозирования и стратегического планирования туризма в регионе, который позволяет на основе обезличенных данных выяснить количество туристов, приезжающих в регион, их демографические характеристики, продолжительность пребывания, самые посещаемые маршруты, а также предпочтения в типе проживания (отель, гостиница, квартира и т. д.).

ИНФОРМАЦИЯ О ПОТЕНЦИАЛЬНЫХ КЛИЕНТАХ, ПОЛУЧИТЬ КОТОРУЮ МОЖНО С ПОМОЩЬЮ ЦИФРОВОЙ АНАЛИТИКИ, НЕОБХОДИМА АБСОЛЮТНО КАЖДОЙ КОМПАНИИ НА РЫНКЕ ТОВАРОВ И УСЛУГ

По его словам, все эти данные активно применяются для развития комплекса услуг курортного направления, оптимизации работы гостиничного бизнеса, ресторанной среды, торговли, спорта и транспорта.

«Для "МегаФона" это прежде всего статистика, которая позволяет стратегически планировать улучшение качества связи, расширение покрытия и увеличение мощностей. Так, в 2021 году благодаря аналитике мы модернизировали около 80 объектов связи в тех местах, где могли возникнуть пиковые нагрузки, в том числе базовые станции на побережье — в Сочи, Небуге, Геленджике, Анапе», — рассказал господин Остаток.

BIG DATA — В ИНТЕРЕСАХ БИЗНЕСА

Внедряют цифровые технологии, анализ больших данных, поведение пользователей и непосредственно участники туристического рынка. «Анализ действий

наших гостей во время отдыха помогает нам узнать, приезжают они компаниями или семьями с детьми и какие развлечения им нравятся больше всего. Благодаря этим данным нам удалось создать уникальную программу развлечений "100К", которая помогает гостям легко планировать свой отдых в горах», — рассказала директор по стратегическому развитию курорта «Красная Поляна» Ольга Филипенкова.

Она также отметила, что статистика позволяет улучшать сервис для гостей. По ее словам, онлайн-продажи активностей, доступных на курорте, выросли в три раза, поэтому сейчас курорт работает над расширением списка развлечений, которые можно приобрести на сайте.

Представитель экстрим-парка «Skypark Сочи» Артем Леонтьев считает, что информация о потенциальных клиентах, получить которую можно с помощью цифровой аналитики, необходима абсолютно каждой компании на рынке товаров и услуг.

««Скайпарк» в этом плане — не исключение. Мы занимаемся поиском информации о действиях туристов и изучаем их профили, используя все доступные онлайн-сервисы. Просто информации о среднестатистическом отдыхающем нам уже маловато. Наша коммуникационная стратегия нацелена на целый спектр аудиторий, и нам важно обращаться к ним с тем предложением и тем набором услуг, которые им интересны, на которые они будут реагировать», — подчеркнул он.

Господин Леонтьев также отметил, что одобряет идею таких проектов, как цифровой профиль туриста, добавив, что «Скайпарк» открыт для любых инициатив, которые могут помочь в общении с потенциальной аудиторией или потенциальными партнерами.

«Мы уже несколько лет уделяем этому вопросу очень большое внимание и видим положительные результаты. И это не только финансы. Тут стоит говорить и о повышении индекса потребительской лояльности, и о качестве коммуникации, и о росте доверия к бренду», — добавил он.

С ним согласна и коммерческий директор Alean Family Resort Collection Ольга Смолкина, отметившая, что, когда на отраслевом рынке появляются новые информационные продукты или технологии, компания готова оценивать их потенциал и необходимость для внедрения. В то же время она уверена, что с внедрением цифровых технологий все более ценным становится межличностное общение, персональная офлайн-коммуникация.

«Например, сейчас можно быстро и удобно в один клик заказать еду с доставкой. Но, с другой стороны, насколько приятно получить личный комплимент от шеф-повара ресторана, который поздравит вас, как постоянного гостя, с днем рождения. Это дарит совершенно другие эмоции. Поэтому, обладая внутри компании собственным большим и детальным массивом информации по профилю каждого гостя, мы продолжаем поддерживать межличностные коммуникации и верим в них», — подчеркнула она. ■

Зажигая звезды. Как МТС продвигает э́нтертейнмент в регионах

Вышедшая на рынок развлечений в прошлом году компания «МТС» планирует в 2023 году занять до 20% регионального рынка развлечений, а в Москве и Санкт-Петербурге «МТС Э́нтертейнмент» уже занимает значимую долю. По оценкам компании, рынок продажи билетов на мероприятия в регионах в 2019 году превысил 30 млрд рублей. После пандемии спрос лишь растет, поэтому МТС будет развивать региональную сеть концертных площадок — такой проект должен появиться и на Кубани



Генеральный директор
«МТС Э́нтертейнмент» Михаил Минин

Структура развлечений

В каждом городе-миллионнике в ближайший год пройдет по несколько мероприятий, организованных компанией «МТС Э́нтертейнмент». Среди них — театральные гастроли, музыкальные фестивали, концертные туры российских и зарубежных артистов.

«У нас уже подписано большое количество контрактов о проведении региональных гастролей московских театров, организации туров российских и даже зарубежных артистов, что в текущей ситуации — редкость. Например, мы привезем в Санкт-Петербург концерт Криса Нормана», — делится планами генеральный директор «МТС Э́нтертейнмент» Михаил Минин.

О том, что оператор «большой тройки» выходит на рынок развлечений, стало известно в начале прошлого года. Сначала для управления развлекательными активами была создана отдельная структура — компания «МТС Э́нтертейнмент». Затем МТС инвестировала в проект постановки в России мюзикла «Шахматы», премьера которого состоялась в октябре 2020 года.

«Мюзикл «Шахматы» в театре «МДМ» отыграл уже 180 дат, его посмотрели более 150 тыс. человек, при цене билета от 1800 до

10 000 рублей», — рассказывает об этом проекте господин Минин.

В прошлом году мероприятия МТС Live посмотрели онлайн (в период ограничений из-за пандемии) более 60 миллионов человек. По оценкам Михаила Минина, весь рынок Live Entertainment (выручка от билетов на культурные и развлекательные мероприятия) в 2019 году составлял 175 млрд руб. При этом объем рынка концертов и театров в регионах (без учета Москвы и Санкт-Петербурга) — около 31 млрд руб.

Пандемия изменила соотношение на многих рынках, и развлечения не стали исключением. Высокую долю Москвы и Санкт-Петербурга обеспечивали концерты мировых звезд, которые, за редким исключением, проходили только в этих городах. Сейчас иностранные артисты не приезжают из-за ковида, и регионы активно увеличивают свою долю на рынке.

«В наших планах — стать первой региональной сетью площадок в России и раз-

«МТС уже занимает большую долю в Москве и Санкт-Петербурге, и наша цель — увеличить свою долю в регионах. До 2023 года мы рассчитываем занять более 20% регионального рынка Live Entertainment» — рассказывает руководитель профильной структуры компании»



вивать индустрию развлечений в регионах. Для этого мы строим полную структуру э́нтертейнмента — у нас уже есть билетные витрины, есть контент и будут свои площадки, который мы будем загружать эти контентом», — рассказывает о стратегии «МТС-Э́нтертейнмент» руководитель компании.

По его словам, на рынке э́нтертейнмента, кроме артистов и промоутеров, есть много других участников — от рекламных агентств до кейтеринга. «Наша цель — собрать в единую систему сквозного управления весь процесс организации мероприятия — от продажи билетов до барной выручки. МТС Live дает зрителям не только интересную афишу и яркие эмоции, но и полностью организует посещение мероприятия — подбор информации об артистах, актерах и постановках, возможность купить



ки в городах-миллионниках вместимостью до 4 тыс. человек. В «МТС Э́нтертейнмент» не исключают и возможности redevelopment отдельных объектов.

«Если мы найдем удачно расположенный объект, у которого есть 4 стены — например, бывший завод, мы можем зайти туда и построить все, что нам нужно — сцену, гримерки, балконы для зрителей, вспомогательные помещения и парковку. Но это все же не строительство площадки с нуля», — объясняет Михаил Минин.

По его словам, сеть собственных площадок позволит МТС развивать и увеличивать свою долю билетного рынка, привозить артистов в туры на площадки с одинаковым качеством света, звука и сцены. «Мы не только планируем привозить в регионы качественный контент: концерты современных актуальных артистов, шоу и театральные постановки, но и будем открывать зрителям местных талантливых исполнителей. На наших площадках смогут проводить мероприятия и другие организаторы, в том числе мы дадим возможность работать на них и локальным промоутерам», — рассказывает генеральный директор «МТС Э́нтертейнмент».

Как правило, гастрольные туры организуют в определенной последовательности перемещения по регионам — чтобы обеспечить оптимальную логистику и максимальную загрузку артиста. «Поэтому, подбирая варианты под собственные объекты и формируя партнерские отношения с уже действующими крупными площадками, мы идем кластерами — несколько городов по Волге, несколько городов в южной части страны и в других макрорегионах», — рассказывает Михаил Минин. Есть такие планы и на Кубани — по оценкам «МТС Э́нтертейнмент», объем рынка Live Entertainment в Краснодарском крае в 2019 году, то есть до пандемии, составил 5,5 млрд руб.

«В ближайшее время планируем анонсировать новые форматы партнерств в других регионах, в том числе прорабатываем соглашения с площадками Кубани», — поделился планами руководитель «МТС Э́нтертейнмент».

мерч, сделать быстрый заказ в баре, получить кешбэк за покупку билетов и другие услуги и бонусы», — приводит пример господин Минин. Путем партнерства и redevelopment

Одним из первых региональных партнерств с концертной площадкой стало соглашение с АНО «Казань ЭКСПО», которое было подписано весной этого года. В рамках партнерства «МТС Э́нтертейнмент» планирует наполнять площадку мероприятия-

ми, повышать статусность объекта и интерес к нему коммерческих партнеров.

«Есть несколько вариантов, по которым мы будем строить региональную сеть. В случае с «Казань Экспо» это партнерство, мы даем площадке разные опции — помощь в загрузке, интересную афишу. Но есть и другой путь — длительная аренда или выкуп площадки в городах-миллионниках. Уже в этом году мы готовимся к открытию первых объектов, а в перспективе нескольких лет планируем иметь в управлении 8–10 площадок, наличие которых поможет нам дополнительно нарастить свою клиентскую базу и продвигать бренд МТС Live», — делится планами господин Минин.

По его словам, в регионах компанию интересуют действующие небольшие площад-

«ЧЕРЕЗ ПЯТЬ ЛЕТ ГЕЛЕНДЖИК БУДЕТ НЕ УЗНАТЬ»

В ИЮНЕ ГЛАВА ГЕЛЕНДЖИКА ПРОВЕЛ НЕСКОЛЬКО ВСТРЕЧ С ЖУРНАЛИСТАМИ И БЛОГЕРАМИ РЕГИОНА. АЛЕКСЕЙ БОГОДИСТОВ РАССКАЗАЛ О ТОМ, ЧТО БУДЕТ ЭТИМ ЛЕТОМ В ГОРОДЕ С ВОДОСНАБЖЕНИЕМ, КАК МУНИЦИПАЛИТЕТ ГОТОВИТСЯ К ВЫСОКОМУ ТУРИСТИЧЕСКОМУ СЕЗОНУ И КАКИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ ДАЛЬНЕЙШЕГО РАЗВИТИЯ СУЩЕСТВУЮТ У КУРОРТА

О ВОДЕ Сегодня в городе налажена стабильная подача воды. Врезка нового участка водовода в сеть Троицкого группового водопровода позволила нам перераспределить ресурс в центральную часть города и сложные районы, которые в 2020 году очень серьезно страдали от нехватки воды. Помимо этого, в межсезонье компанией «Концессии водоснабжения Геленджик» была проведена работа по обслуживанию 35 действующих скважин Дивноморского водозаборного узла, сейчас все они находятся в рабочем состоянии. И если в прошлом году за аналогичный период мы получали от них 31 тыс. куб. м воды в сутки, то в этом — уже 42 тыс. куб. м.

Благодаря проделанной работе и осадкам в настоящее время острых проблем в вопросах водоснабжения в городе нет. Но надо понимать, что в засушливый период никто не даст гарантию, что ресурса будет достаточно в тех скважинах, которые у нас имеются.

БЛАГОДАРИЯ ПРОДЕЛАННОЙ РАБОТЫ И ОСАДКАМ В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ ОСТРЫХ ПРОБЛЕМ В ВОПРОСАХ ВОДОСНАБЖЕНИЯ В ГОРОДЕ НЕТ. НО НАДО ПОНИМАТЬ, ЧТО В ЗАСУШЛИВЫЙ ПЕРИОД НИКТО НЕ ДАСТ ГАРАНТИЮ, ЧТО РЕСУРСА БУДЕТ ДОСТАТОЧНО В ТЕХ СКВАЖИНАХ, КОТОРЫЕ У НАС ИМЕЮТСЯ

На случай аномальной засухи на курорте разработана временная схема действий. В прошлом году мы приобрели 11 достаточно объемных емкостей и установили их в наиболее проблемных районах города. В этом году «Концессии» приобретено дополнительно два резервуара чистой воды. Помимо этого, мы приобрели целый «флот» водовозок — порядка 15. Конечно, это только дополнительный резервный инструмент, и мы надеемся, что он не пригодится. Поэтому водовозки мы приобрели универсальные — часть из них можем использовать для полива, часть — для уборки улиц, в том числе в зимний период.

Следующий этап — это решение вопроса в долгосрочной перспективе. Совместно со специалистами «Росгеологии» проводим геологические изыскания и работу в этом направлении. В будущем получение новых объемов ресурса возможно в том



ФОТО ПРЕСС-СЛУЖБЫ АДМИНИСТРАЦИИ ГОРОДА АНКА

СПРАВКА

Восьми из 20 пляжных территорий Геленджика, прошедших классификацию, присвоена первая категория «Синий флаг». Еще по шесть пляжей получили вторую категорию «зеленый флаг» и третью — «желтый флаг». 10 пляжей курорта обустроены в соответствии с требованиями нового стандарта организации пляжного отдыха — на пляжах оборудованы новые входные группы, объекты инфраструктуры оформлены в едином бежевом стиле.

числе за счет Пшадского запаса воды — это около 40 тыс. куб. м в сутки. Проект довольно дорогостоящий, но с увеличением численности населения это хороший задел на будущее. Кроме того, в настоящее время ведется строительство глубоководного выпуска на территории Тонкого мыса. На прилегающей территории планируется строительство очистных сооружений, которые позволят отводить воду в больших объемах, перерабатывая ее с целью вторичного использования как техническую.

О ПЛЯЖАХ И НАБЕРЕЖНОЙ К курортному сезону в муниципалитете подготовили 66 пляжных территорий и шесть мест отдыха на берегу. Делаем пляжи доступными, освобождаем их от лишних строений и развиваем инфраструктуру. Ситуацию со свободным доступом на все пляжи Геленджика постоянно держу на личном контроле. Сегодня я могу с абсолютной уверенностью сказать, что доступ на них открыт. Но есть, например, часть территории пляжа у отеля Aleap, которая доступна ограниченному количеству посетителей. Здесь все по закону, так как отель регулирует вход только на

свою собственность — деревянный настил, пляж рядом остается совершенно свободным.

На набережной Геленджика в летний сезон ежедневно гуляют тысячи людей, поэтому мы должны следить здесь за порядком. В прошлом курортном сезоне мы запретили выступать на ней уличным музыкантам и рекомендуем сотрудникам полиции занимать в этом вопросе принципиальную позицию. Кроме того, в новом курортном сезоне у нас появились сотни незаконных самокатов, сдаваемых в аренду. Эти точки не согласованы с администрацией и буквально заполнили город. В связи с этим проводятся рейды по выявлению незаконного бизнеса.

О НОМЕРНОМ ФОНДЕ И КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ В настоящее время бронирование номерного фонда приближается к цифре 80%. По количеству отдохнувших в планах выйти на показатели 2019 года, когда в Геленджик приехали порядка 4 млн туристов. Думаем, что в этом году будет не хуже: май показал, что мы очень востребованный курорт.

В настоящее время идет серьезный спрос на люксовый сегмент отдыха, предложений по которому в городе сейчас не хватает. Поэтому мы рассматриваем реализацию проектов 4–5-звездочных отелей на территории муниципалитета. Но это не значит, что мы собираемся уходить исключительно в премиум-сегмент. В Геленджике есть доступные 2–3-звездочные отели, которые работают круглый год.

МЫ ПОНИМАЕМ, ЧТО ДЛЯ ТОГО, ЧТОБЫ БЫТЬ КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫМ, КУРОРТ ДОЛЖЕН БЫТЬ УНИВЕРСАЛЬНЫМ, УДОВЛЕТВОРЯТЬ ЛЮБОЙ СПРОС. ЭТО КАСАЕТСЯ И ЦЕНОВОЙ ПОЛИТИКИ, И ОБЪЕКТОВ ПОКАЗА. В МУНИЦИПАЛИТЕТЕ ИДЕТ НЕПРЕРЫВНОЕ РАЗВИТИЕ ТАКИХ МЕСТ ОТДЫХА, КАК «САФАРИ-ПАРК», «ОЛИМП», «РИМСКАЯ ИМПЕРИЯ», «СТАРЫЙ ПАРК»

Мы понимаем, что для того, чтобы быть конкурентоспособным, курорт должен быть универсальным, удовлетворять любой спрос. Это касается и ценовой политики, и объектов показа. В муниципалитете идет непрерывное развитие таких мест отдыха, как «Сафари-парк», «Олимп», «Римская империя», «Старый парк». В июле в «Старом парке» в поселке Кабардинка ожидается открытие музейного комплекса «Дом искусств».

Кроме того, мы отдаем приоритет сохранению парковых зон и подготавливаем площадки для новых масштабных инвестиционных проектов. В настоящее время в Геленджике реализуется проект большого аэровокзального комплекса; в активной стадии находится строительство культурно-развлекательного центра; в ближайшее время начнется строительство современного планетария; ведется строительство яхтенной марины. Поступают предложения инвесторов по строительству картодрома, стрелкового комплекса, развития виноделия. Через пять лет город-курорт Геленджик будет точно не узнать в хорошем понимании этого слова.

Записала Елена Зуева



ФОТО ПРЕСС-СЛУЖБЫ АДМИНИСТРАЦИИ ГОРОДА АНКА



ФОТО ПРЕСС-СЛУЖБЫ АДМИНИСТРАЦИИ ГОРОДА АНКА



ФОТО ПРЕСС-СЛУЖБЫ АДМИНИСТРАЦИИ ГОРОДА АНКА

К ЛЕТНЕМУ СЕЗОНУ В ГЕЛЕНДЖИКЕ ПОДГОТОВИЛИ 66 ПЛЯЖНЫХ ТЕРРИТОРИЙ

ПО СЛОВАМ АЛЕКСЕЯ БОГОДИСТОВА, НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ В ГОРОДЕ НАЛАЖЕНА СТАБИЛЬНАЯ ПОДАЧА ВОДЫ

МЭРИЯ ГОРОДА БУДЕТ БОРЬБЫ С НЕЗАКОННО СДАВАЕМЫМИ В АРЕНДУ САМОКАТАМИ

ОТ ПЕРВОГО ЛИЦА

В оздоровительном комплексе «Красная Талка», расположенном в Геленджике, разработали уникальные восстанавливающие программы реабилитации после операций на сердце, коронарных сосудах, суставах, а также после травм, инфаркта миокарда и инсульта. В санатории активно применяется реабилитация для тех, кто перенес коронавирусную инфекцию и пневмонию. Кроме того, «Красная Талка» — идеальное место для летнего отдыха и дистанционной работы в зимний период

Санаторий «Красная Талка» распахнул свои двери для первых отдыхающих 4 августа 1984 года. Поначалу его единственный корпус вмещал чуть более 500 гостей. Со временем «Красную Талку» отстроили, и сегодня она превратилась в настоящий «Дворец Здоровья». Активное строительство новых корпусов началось в 2012 году, сегодня их в санатории функционирует восемь. Корпуса расположены на двух береговых линиях и вмещают более 1600 человек одновременно. Номерной фонд первой береговой линии соответствует категории «три звезды», вторая береговая линия встречает гостей «четырьмя звездами».

«Красная Талка» характеризуется развитой инфраструктурой, располагает собственным пляжем первой категории, оборудованным всеми необходимыми приспособлениями, гарантирующими великолепный морской отдых: удобными лежаками, теневыми навесами, бунгало, раздевалками, душевыми кабинами. Первая береговая линия до пляжа составляет 50 м, вторая — от 500 м до 750 м. При этом на галечном пляже существует особая детская зона с укрытой от солнца песочницей.

Курортникам предлагаются два вида путевок: путевка с пятиразовым питанием и путевка с пятиразовым питанием и лечением. Питание организовано по системе «шведский стол». Диетическое меню контролируется врачами и приготавливается поварами высочайшего класса из самых свежих продуктов. В обед и ужин гостям подают лимонад. Огромный блок питания представлен тематическими ресторанами, летними кафе с украинской и европейской кухнями.

Территория с обустроенной парковой зоной изобилует зелеными насаждениями, цветущими клумбами, беседками, фонтанами. Отдыхающие вместе с детьми могут посоревноваться в ловкости на спортивных и детских площадках, в игровых комнатах. Гости «Красной Талки» приятно проводят время в кинотеатре под открытым небом, принимают водные процедуры в открытом или крытом бассейнах, посещают фитнес-центр, спа-центр, салон красоты. К услугам сторонников МICE-туризма подготовлены конференц-зал, парковка и библиотека. Эффективная прачечная производит стирку и последующую обработку белья, она позволяет представительницам прекрасного пола не вспоминать о домашних хлопотах.

Гостям предлагается трансфер класса «комфорт» и «премиум».

Сезон, благоприятный для морского купания, длится с июня по сентябрь, температура морской воды сохраняется от +18 до +24 °C. В бархатный сезон температура воздуха снижается до 25 градусов, вода прогревается до 24 градусов. Но гости «Красной Талки» отличаются завидным постоянством, они отдыхают в санатории семьями круглогодично.

Помимо отдыха, гости проходят полную диагностику организма, своевременно получают лечение по различным санаторно-курортным



профилям, укрепляют иммунитет. Медицинский центр «Красная Талка» — многофункциональное лечебное учреждение с высококвалифицированным персоналом и современными эффективными методами диагностики и лечения. Медицинские услуги предоставляются как жителям го-



рода, так и гостям Геленджика.

Философия лечения и оздоровления основана на индивидуальном подходе. Все программы адаптированы квалифицированными специалистами к различным потребностям: от плановых и профилактических до узкоспециализированных обследований. «Красная Талка» предлагает восстановительные процедуры после операций на сердце, коронарных сосудах, суставах. Разработан специальный комплекс реабилитации после травм, инфаркта миокарда и инсульта. Санаторий активно применяет реабилитацию для тех, кто перенес коронавирусную инфекцию и пневмонию. Все лечебные процедуры направлены на восстановление утраченных функций кислородно-транспортной системы и на улучшение общего состояния организма. При этом более 450 исследований проводится в собственной диагностической лаборатории. Большую часть результатов анализов можно получить уже в день сдачи биоматериала.



Несмотря на сложную эпидемиологическую обстановку, в 2020 году в «Красной Талке» отдохнуло и поправило здоровье более 30 тыс. человек, а за 5 месяцев текущего года — уже более 17 тыс. человек.

Недавно семья «Красная Талка» пополнилась пансионатом «Приветливый берег» и базой отдыха в поселке Дивноморском «Талка Village».

Пансионат Приветливый берег

Убедительным аргументом в пользу пансионата «Приветливый берег» является его месторасположение. 17-этажное здание, находящееся на первой береговой линии, сконструировано таким образом, что из каждого номера открывается потрясающий вид на Геленджикскую бухту и Маркотхский хребет. Пешеходная набережная протяженностью 14 км — доступная зона отдыха, одновременно являющаяся и достопримечательностью Геленджика, и самой длинной морской набережной в мире. Отдыхающие пансионата могут пообщаться в ресторане с красивым видом, покатаются на велосипеде или самокате, освежиться мороженым, покормить пушистых белочек или просто насладиться морским бризом, прогуливаясь.

«Приветливый берег» полностью оправдывает название и категорию «три звезды» — более 30 лет внимательный персонал создает комфортный отдых для своих гостей.

Пансионат ежегодно претерпевает изменения, улучшая свою инфраструктуру. К сезону-2020 реконструировали весь номерной фонд, а ранее был построен большой семейный бассейн с подогреваемой водой и аттракционами для детей, благодаря чему пансионат принимает гостей с мая по ноябрь.

Полный пансион представлен пятиразовым питанием по системе шведский стол. Для приготовления пищи используются продукты местных производителей, сезонные фрукты и овощи. Гостям предлагается большой выбор салатов, первых и вторых блюд, выпечки и напитков.

Пансионат подойдет и активным персонам, и любителям спокойного отдыха. Команда аниматоров организует увлекательные походы в горы, велозаезды по набережной, морские прогулки на сап-досках, спортивные турниры различного рода.

Талка Village

Начиная с сезона-2021 база отдыха «Талка Village» принимает гостей круглый год. Это идеальное место для летнего отдыха и дистанционной работы в зимний период. «Талка Village» сочетает в себе близость к природе и городской уровень комфорта, соответствующий категории «четыре звезды». Гости выбирают «Талка

Village» за просторные номера в уютных домиках, приятный сервис, возможность провести время в кругу друзей и родных вдали от городской суеты. Территория площадью в 1,8 га утопает в зелени. После насыщенного дня здесь в тени пицундских сосен можно расслабиться с книгой или приготовить блюда на мангале.

В стоимость проживания включено 3-разовое питание по системе «шведский стол». Широкий ассортимент блюд домашней кухни отвечает вкусу самых требовательных гурманов.

Открытый бассейн с подогреваемой водой — центр притяжения гостей «Талка Village». Пока взрослые принимают солнечные ванны, малыши резвятся на водной горке. Освежающий коктейль или чашечку бодрящего напитка можно выпить в кафе у бассейна.

Для детей в Талка Village также организованы мастер-классы, зарядка, квесты, эстафеты, игры в бассейне, просмотр мультфильмов, дискотека и масса других развлечений.

В летний период гости базы пользуются бесплатным трансфером до моря, где можно наслаждаться видами и кристально чистой водой. Галечные пляжи с песчаным морским дном вытянулись вдоль берега. Если же отойти немного в сторону Большого Геленджика, легко спрятаться от посторонних глаз на диких пляжах.

Сеть санаторно-курортного комплекса пользуется популярностью у жителей Краснодарского края и всей страны. Гости возвращаются в Геленджик в 3-4-й и даже 12-13-й раз, чтобы отдохнуть в любимых «Красной Талке», «Приветливом берегу» и «Талка Village».



ЧТОБЫ ПОЛУЧИТЬ НАГРАДУ «ГОЛУБОЙ ФЛАГ», НУЖНО СОБЛЮСТИ ТРЕБОВАНИЯ, ПРЕДЪЯВЛЯЕМЫЕ МЕЖДУНАРОДНОЙ КОМИССИЕЙ. ГЛАВНЫЕ АСПЕКТЫ — ЭТО ЭКОЛОГИЧЕСКОЕ ОБРАЗОВАНИЕ И ИНФОРМИРОВАНИЕ; КАЧЕСТВО ВОДЫ, ЭКОЛОГИЧЕСКИЙ МЕНЕДЖМЕНТ; СРЕДСТВА БЕЗОПАСНОСТИ; СЕРВИС

ФОТО: SHUTTERSTOCK.COM

МЕСТО ПОД СОЛНЦЕМ

В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ В РАМКАХ КОМПЛЕКСНОЙ ПЕРЕЗАГРУЗКИ КУРОРТНОЙ ОТРАСЛИ ИДЕТ МОДЕРНИЗАЦИЯ ПЛЯЖНЫХ ТЕРРИТОРИЙ. ПО ДАННЫМ КРАЕВОГО МИНКУРОРТОВ, В НАСТОЯЩЕЕ ВРЕМЯ В РЕГИОНЕ БЛАГОУСТРОЕНО 120 КМ ПЛЯЖЕЙ, КОТОРЫЕ МОГУТ ОБЕСПЕЧИТЬ ЕДИНОВРЕМЕННЫЙ ОТДЫХ БОЛЕЕ 630 ТЫС. ТУРИСТОВ. НАТАЛЬЯ РЕШЕТНЯК

В прошлом году на Кубани был разработан и частично внедрен стандарт по организации пляжного отдыха. Кроме того, 33 сочинских пляжа стали обладателями престижного международного экологического сертификата «Голубой флаг». Параллельно растет интерес местных и иногородних инвесторов к пляжному бизнесу. Аналитики считают, взять в аренду пляж в Краснодарском крае и вывести его под стандарты «Голубого флага» в этом сезоне вполне может быть прибыльно на фоне рекордного турпотока. Сами арендаторы говорят, что на аренде пляжа удастся заработать не всем и не всегда.

ПЛЯЖНЫЙ ДРЕСС-КОД Осенью прошлого года министерство курортов, туризма и олимпийского наследия Краснодарского края разработало единые стандарты для обустройства пляжей. Документ включает в себя требования к функциональной инфраструктуре, зонированию, безопасности услуг, предоставляемых на пляжах, их прозрачности и легальности, а также возможности оплаты любым удобным для туристов способом.

Кроме того, предусмотрена униформа пляжного персонала, стендов, навесов, урн, спасательных вышек и других объектов. К примеру, пляжи должны быть оборудованы подъездными путями для автотранспорта, включая туристские автобусы, а также

иметь удобные пешеходные подходы и спуски. На каждого отдыхающего должно приходиться не менее 5 кв. м на морских пляжах (на детских — не менее 4 кв. м). Минимальная протяженность береговой полосы на одного посетителя должна быть не менее 0,2 м на морском пляже. В правилах также прописаны рекомендации по внешнему виду персонала: недопустимы экстравагантные прически, волосы на голове у мужчин не должны доходить до воротника рубашки, также мужчинам запрещено носить серьги в ушах.

По данным пресс-службы администрации региона, к курортному сезону 2021 года в Краснодарском крае привели к единому стандарту 78 пляжей, в том числе десять в Геленджике. На них оборудовали новые входные группы, а объекты пляжной инфраструктуры оформили в едином — бежевом — стиле. Всего к нынешнему курортному сезону в Геленджике подготовили 66 пляжей и шесть мест отдыха на берегу.

В Анапе в 2021 году открылись 150 пляжей, до конца сезона 46 из них должны начать работу в соответствии с разработанными стандартами.

СИНИЕ, ЖЕЛТЫЕ, ГОЛУБЫЕ В этом году 33 пляжа Сочи (из 130) стали обладателями престижного экологического сертификата «Голубой флаг». Решение о присвоении знака качества приняли в Копенгагене, где в режиме онлайн состоялось заседание международного экспертного совета. Флаги прибыли в Сочи в середине мая.

В Анапе и Геленджике открылись пляжи с «синими флагами». В чем же разница?

«Голубой флаг» — это престижная международная награда, которая с 1987 года ежегодно присуждается лучшим пляжам мира. Соответствие критериям «Голубого флага» требует соблюдения строгих стандартов качества воды, безопасности и экологического просвещения.

В России существует своя система классификации пляжей, которая делит их на три категории: первая — «синий флаг», вторая — «зеленый флаг» и третья — «желтый флаг». Категория пляжа зависит от его оборудования и ассортимента оказываемых услуг. Система утверждена в 2006 году приказом Федерального агентства по туризму.

Пляжи первой категории должны быть безопасны и комфортны: оборудованы медпунктом, спасательным постом, туалетами, урнами, душевыми, зонтами, шезлонгами, проходными дорожками и другими удобствами для инвалидов, пунктами питания, детскими зонами, парковкой и пр. Не менее 20% активной пляжной площади должно быть предназначено для свободного расположения пляжных принадлежностей посетителей.

На пляжах второй категории тоже должно быть в наличии практически все вышеперечисленное: чтобы получить «желтый флаг», на пляжной территории не нужно размещать медпункт, зонты и шезлонги, но спасательный пост и туалеты — обязательное условие.

В Геленджике в этом году 8 из 20 пляжных территорий получили «синий флаг». Еще по шесть пляжей получили вторую и третью категории («зеленый» и «желтый» флаги).

В Анапе «синий флаг» в этом году присвоили пляжу Miracle Beach. При этом мэр курорта Василий Швецов ожидает, что к 2025 году пятая часть всех пляжей Анапы получит «Голубые флаги». Об этом он заявил на майской пресс-конференции.

Чтобы получить награду «Голубой флаг», нужно соблюсти 33 требования, предъявляемые международной комиссией, рассказывает генеральный



КТО КОНТРОЛИРУЕТ РАБОТУ ПЛЯЖЕЙ?

Подразделения Роспотребнадзора, МЧС, Росприроднадзор, ФСБ, МВД, прокуратура, Государственная инспекция по маломерным судам (ГИМС), муниципалитет.

менеджер санаторно-курортного комплекса Bridge Resort Сергей Тыщенко (пляж курорта — обладатель международной награды): «Требования включают в себя четыре аспекта: экологическое образование и информирование; качество воды, экологический менеджмент; средства безопасности; сервис».

Директор ГК «Метрополис» Анна Невзорова (занимается реконструкцией сочинских пляжей «Ривьера» и «Маяк», которые также в этом году получили экосертификаты «Голубой флаг»), рассказала, что для того, чтобы подать заявку в российское отделение организации «Голубой флаг», необходимо собрать приличный пакет документов: «Мы это делаем второй год. Но за подачей заявки стоит огромная работа всех служб — от архитекторов и инженеров до спасателей и сервисных служб пляжа. Это и мониторинг чистоты пляжа, морской воды, безопасность дна — регулярная его очистка от пакетов и другого мусора, обеспеченность пляжа всем необходимым для безопасности гостей, профессиональная подготовка спасателей. На пляже ведется раздельный сбор отходов. Мы следим за чистотой воздуха на всем пляже — это не только его чистота, но и разнообразие ландшафтного озеленения, сохранение и высадка как можно большего количества зеленых насаждений».

Пляж отеля Radisson Collection Paradise Resort & Spa Сочи четвертый год подряд прошел сертификацию программы «Голубой флаг». «Пляжи, отмеченные "Голубым флагом", соответствуют самым высоким экологическим стандартам. Большое внимание уделяется безопасности — обязательным является наличие службы спасения, а также возможности оказать неотложную помощь прямо на пляже. Кроме того, доступ на пляж должен быть неограниченным, а для маломобильных категорий людей должна быть создана доступная среда — пандусы, удобные спуски, специально оборудованные раздевалки и душевые», — рассказали в отеле.

Представитель арендатора новороссийского пляжа «Алексин» Денис Румянцев считает, что получить «Голубой флаг» несложно: «Большинство пляжей в крае могут получить эту награду и соответствуют ей, соблюдая такие требования, как наличие спасательной вышки, медпункта, договора водопользования, места для инвалидов. Разве только питьевые фонтанчики не везде есть». По мнению Дениса Румянцева, «Голубой флаг» — это больше маркетинговый ход.

Тем не менее, в настоящий момент ни один кубанский курорт, кроме Сочи, не может похвастаться пляжами с «Голубыми флагами».

КАК ЭТО УСТРОЕНО Цветной флаг на входе пляжа — сигнал для туриста, что объект подготовлен к сезону. Но если сам пляж работает около пяти месяцев в году, то его арендатор трудится круглый год.

«В связи с тем, что работа пляжа является сезонной и установлена главой города с 1 июня по 1 октября, то в зимний период арендаторы занимаются благоустройством пляжной территории (уборка, консервация, соблюдение безопасности) и поддержанием экологической обстановки и стандартов (проводятся замеры воды, обсыпка гравием для сохранения ширины пляжа)», — рассказывает Сергей Тыщенко.

«Сейчас пляжи все больше становятся всевозможными — много людей на них и зимой. Да, плавают единицы, но в кафе и в шезлонгах отдыхают все больше людей в солнечную погоду зимних месяцев», — говорит Анна Невзорова.

ПРИБЫЛИ ПРИДЕТСЯ ПОДОЖДАТЬ

На вопросы, насколько аренда пляжа — выгодный бизнес и как быстро окупаются инвестиции, опрошенные «Экономикой региона» арендаторы отвечали, что не стоит ждать быстрого возврата вложений и сверхприбыли, так как основной источник пляжного дохода — это прокат оборудования для досуга и отдыха, общепит, торговля сезонными товарами.

К примеру, в этом году в Геленджике открылся пляж Salamandra Beach Club. Один из его основателей, Сергей Солякин — известный московский промоутер, рассказал, что объем инвестиций в проект составил порядка 40 млн руб., но о прибыли пока говорить рано: чтобы выйти на окупаемость, понадобится минимум два сезона. «Это пилотный проект, который мы планируем масштабировать и развивать на всем Черноморском побережье РФ. Мы создали комфортный пляж для всей семьи, концепция которого заключена в слогане "всё и сразу". Сейчас мы ждем туристов из крупных городов России, которые по достоинству оценят новый формат и качество нашего продукта», — говорит Сергей Солякин.

По его словам, основной проблемой, с которой сталкиваются инвесторы подобных проектов,



PHOTO SALAMANDRA BEACH CLUB

является дефицит квалифицированных кадров в сегменте HoReCa: «Персонал, который понимает, что такое качественный сервис, работает в мегаполисах, потому что выгоднее работать в круглогодичных заведениях и иметь стабильный заработок, чем приезжать в Геленджик на короткий сезон».

По словам Дениса Румянцева, объем инвестиций на 100 м пляжа составляет минимум 10 млн руб.: «Дальше все зависит от ваших фантазий и возможностей. Срок окупаемости зависит от многих факторов, но в среднем — 3–5 лет».

Сумму арендной ставки большинство арендаторов не называют, Денис Румянцев говорит, что есть разные участки и разные ставки: это может быть от сотен тысяч до нескольких миллионов в год.

«Инвестиции {в пляжный бизнес} достаточно серьезные и значительные. Потому что нужно полностью выдержать комплектацию, маломобильные требования, детский отдых, также достаточно высоки текущие затраты. Помимо всего, в течение года необходимо совершать экологические мероприятия. Отдельно, как бизнес, пляж мы не рассматриваем. Пляж — это всегда затраты. Поэтому на нем мы не зарабатываем, а тратим миллионы на его содержание. Но тем самым мы увеличиваем лояльность наших гостей. Они из года в год выбирают наш санаторно-курортный комплекс. Пляж

ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ В SALAMANDRA BEACH CLUB — ПИЛОТНЫЙ ПРОЕКТ, ОТКРЫВШИЙСЯ В ГЕЛЕНДЖИКЕ, КОТОРЫЙ В ДАЛЬНЕЙШЕМ ПЛАНИРУЕТСЯ РАЗВИВАТЬ ПО ВСЕМУ ЧЕРНОМОРСКОМУ ПОБЕРЕЖЬЮ — СОСТАВИЛ ПОРЯДКА 40 МЛН РУБ.

позволяет получить прибыль на номерном фонде», — объясняет генеральный менеджер санаторно-курортного комплекса Bridge Resort.

«Создание пляжа — долгосрочный проект, на шезлонгах и аренде зонтов пляж не окупится. У нас много персонала, все вовремя получают заработную плату, необходимо содержать территорию в чистоте, платить высокие коммунальные расходы — на воду и вывоз мусора: несмотря на то, что мы сортируем отходы, все равно оплачиваем вывоз ТБО», — рассказывает Анна Невзорова.

Старший аналитик Информационно-аналитического центра «Альпари» Анна Бодрова считает, что взять в аренду пляж в Краснодарском крае и вывести его под стандарты «Голубого флага» вполне может быть прибыльно на фоне лавины отдыхающих на местных курортах из-за закрытых границ и пандемии, если подстроиться под спрос. «Заработать на аренде пляжа можно, как сдавая часть площадей в субаренду (шезлонги, пункты питания, мелкие услуги), так и создав на этом участке полноценную рекреацию. Спрос точно проявится, потому что мало кто в восторге от времяпрепровождения на пляже вторым рядом», — говорит аналитик. Что касается рисков такого бизнеса, то они, по мнению госпожи Бодровой, очевидны — невысокая платежеспособность основной части отдыхающих: «Там, где отдыхает семья, ценник на отдых на пляже с "Голубым флагом" вырастает сразу в несколько раз, то есть этот сегмент уже исключается на постоянной основе. Остаются или молодые люди, которым хочется приятно и не в тесноте провести время, или одиночные туристы. Это не самая многочисленная категория отпускников. Еще один риск — высокая цена аренды, которая может и не "отбиться". За сезон в ряде случаев просят от 1,5 млн руб. и выше, полностью оборудованный и удобно расположенный пляж может стоить и 25 млн руб.» ■

ДЛИНА АЗОВО-ЧЕРНОМОРСКОГО ПОБЕРЕЖЬЯ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ СОСТАВЛЯЕТ ОКОЛО 1200 КМ, ПРИ ЭТОМ ДЛИНА АЗОВСКОЙ ПОЛОСЫ — 650 КМ, ЧЕРНОМОРСКОЙ ПОЛОСЫ — 550 КМ. ИЗ ВСЕЙ ПРОТЯЖЕННОСТИ БЕРЕГОВОЙ ПОЛОСЫ ПОД ПЛЯЖИ ИСПОЛЬЗУЕТСЯ 78,69 КМ НА ЧЕРНОМОРСКОМ ПОБЕРЕЖЬЕ И 16,84 КМ НА АЗОВСКОМ.



PHOTO: RADISSON COLLECTION PARADISE RESORT & SPA

ПЛЯЖ ОТЕЛЯ RADISSON COLLECTION PARADISE RESORT & SPA СОЧИ ЧЕТВЕРТЫЙ ГОД ПОДРЯД ПРОШЕЛ СЕРТИФИКАЦИЮ ПРОГРАММЫ «ГОЛУБОЙ ФЛАГ»

«Проблемы, которые поднимают люди, становятся законодательными инициативами»

О том, как в регионе проходит отчетная кампания депутатов-единороссов и какие наказания дают им жители, рассказал секретарь Краснодарского регионального отделения «Единой России», первый заместитель председателя Законодательного собрания края Николай Гриценко

— В июне стартовала отчетная кампания депутатов «Единой России» всех уровней и начался сбор предложений и наказов граждан. Как вы оцениваете ее в Краснодарском крае? Насколько активно депутаты работают?

— Депутаты активно включились в кампанию. Более тысячи встреч уже прошло по Краснодарскому краю. Парламентарии рассказывают как о реализации партийных проектов на местах, так и о законотворческой деятельности, которая направлена на улучшение жизни людей. Такие отчеты для нашей партии не новшество, единороссы регулярно встречаются с гражданами, чтобы рассказать, что сделано, а что еще предстоит сделать. Это нужно не для того, чтобы «похвалиться», каждая встреча — это обратная связь от людей, именно они задают направления нашей деятельности.

— На встречах с депутатами жители Кубани обращаются с различными просьбами, какие из них наиболее часты, по вашему опыту? Приведите, пожалуйста, примеры, когда наказания избирателей края воплощались в конкретные законы, принятые на территории региона и на уровне страны.

— Безусловно, проблемы, которые поднимают люди, потом нередко становятся законодательными инициативами. Еще недавно многодетные семьи жаловались на проблему обучения детей в разных школах. Теперь законодательно закреплено право на зачисление братьев и сестер в одну школу независимо от места жительства.

В послании Федеральному собранию президент Владимир Путин обозначил беспрецедентные меры поддержки семей с детьми. Это и выплаты беременным женщинам в трудной жизненной ситуации, поддержка неполных семей. Их реализацию на законодательном уровне обеспечила «Единая Россия».

«Еще недавно многодетные семьи жаловались на проблему обучения детей в разных школах. Теперь законодательно закреплено право на зачисление братьев и сестер в одну школу независимо от места жительства»

Жители сельских территорий приходят с обращениями, которые касаются создания комфортных условий жизни на селе. Так была разработана программа «Комплексное развитие сельских территорий». В дополнение к этому Владимир Путин объявил о дополнительном финансировании обновления Домов культуры, библиотек и музеев на селе и в малых городах. На реконструкцию учреждений культуры в регионах дополнительно направят 24 млрд руб.

На Кубани оказалась востребованной «Сельская ипотека». Депутаты Законодательного собрания Краснодарского края от «Единой России» разрабатывают программу развития жилищного строительства на сельских территориях, в которой приоритетное значе-



ние имеет сельская ипотека. С каждым годом появляется все больше желающих воспользоваться льготным кредитованием, поэтому мы вышли на федеральный уровень с инициативой — увеличить бюджет государственной программы «Сельская ипотека» в тех регионах, где она наиболее востребована. Наше предложение нашло поддержку.

— На первом этапе XX съезда «Единой России» утвержден проект предвыборной программы партии. Чем этот проект будет отличаться от предыдущей программы? Какие основные направления определены в нем? Как они повлияют на жизнь страны и нашего региона?

— За прошедшие пять лет «Единая Россия» сделала многое и в полном объеме реализовала предвыборную программу 2016 года. Безусловно, новый документ будет отличаться. Меняется жизнь, и новые реалии заставляют нас пересматривать направления работы. Пандемия серьезно сказалась на экономике, подкосила такие отрасли, как сельское хозяйство, туризм. Но больший удар нанесла по благосостоянию и здоровью граждан. Поэтому и федеральный, и региональный бюджеты имеют ярко выраженную социальную направленность. Предвыборная программа «Единой России» будет в своей основе социально ориентированной, будут строиться на реализации послания президента РФ, к чему мы уже приступили. Но кроме этого,

ке. Наши оппоненты обвиняли нас в непопулярных решениях и в допущении пандемии, а кто-то вообще говорил, что вируса нет и это все политические игры. В это время мы организовали масштабное волонтерское движение, которое объединило более четырех тысяч кубанцев. Депутаты-единороссы в Государственной думе совместно с правительством разработали меры поддержки граждан в связи с пандемией, малого и среднего бизнеса, чтобы не дать ему пойти ко дну. В своем движении вперед мы всегда опираемся на тот опыт, который накопили, и на запросы наших граждан.

— Национальные проекты были приняты в 2018 году, к этому приложили усилия парламентарии различных уровней, прежде всего депутаты Госдумы. В Законодательном собрании края внимательно следят за тем, как они исполняются на территории региона. Как вы оцениваете реализацию нацпроектов в целом и на каких направлениях необходимо усилить работу?

«Несмотря на то, что прошлый год был сложным, успешная реализация национальных проектов показала наличие сплоченной команды. Возможности, которые дают нацпроекты, на Кубани используются практически на 100 процентов»

важной составляющей станут наказания избирателей, поэтому программа будет всецело соответствовать интересам людей.

— Владимир Путин на XX съезде «Единой России» заявил, что с партии ЕР большой спрос, чем с других. «Нужно быть готовыми к разговору не только на удобные, выигрышные темы, но и к нелицеприятным оценкам. И знаете, ведь люди в большинстве этих претензий правы», — сказал он. Как региональное отделение работает с подобными претензиями?

— На «Единой России», как нас называют — партии власти, лежит большая ответственность за все решения и все изменения, которые происходят. Уже полтора года мы живем в условиях пандемии. Скажу честно, мы были не готовы к такому, весь мир был не готов — пришлось принимать непопулярные решения: обязательное ношение масок, ограничения, которые сказываются на людях, на экономи-

— В Краснодарском крае в этом году на реализацию национальных проектов планируется направить 45 млрд руб. Это школы, детские сады, зеленые зоны, программы по развитию здравоохранения, образования. За каждым объектом и мероприятием национальных проектов у нас закреплены депутаты-единороссы всех уровней. Мы выстроили открытый диалог между партийными структурами и гражданами посредством информирования людей о том, как идет работа по национальным проектам в регионе, и посредством обратной связи через запросы людей. Реализация проектов находится на особом контроле у губернатора Кубани Вениамина Кондратьева. Несмотря на то, что прошлый год был сложным, успешная реализация национальных проектов показала наличие сплоченной команды. Возможности, которые дают нацпроекты, на Кубани используются практически на 100 процентов.

«На Кубани оказалась востребованной «Сельская ипотека». Депутаты Законодательного собрания Краснодарского края от «Единой России» разрабатывают программу развития жилищного строительства на сельских территориях, в которой приоритетное значение имеет сельская ипотека»

ЭКСПОРТ НА ЛЮБОЙ ВКУС

В первом полугодии 2021 года предприятия АПК Кубани поставили за рубеж продукцию почти на 1,4 млрд долларов

От вина до мороженого

Согласно региональному проекту «Экспорт продукции АПК» Краснодарского края, к 2024 году экспорт сельскохозяйственной продукции должен составить 3,9 млрд долл. в год, при этом изначально эта цифра была несколько ниже: Минсельхоз России пересмотрел плановые показатели для Кубани в сторону увеличения. Тем не менее даже повышенные показатели на текущий момент выполняются сельхозпроизводителями края. Так, в сложный ковидный 2020 год агропромышленному комплексу региона был доведен план экспорта сельскохозяйственной продукции в размере 2 522 млн долл. По итогам года он был перевыполнен на 346,7 млн долл. и достиг 2 868,3 млн долл. Что немаловажно, впервые доля несырьевого экспорта АПК достигла 25% от общего объема. По данным министерства сельского хозяйства Краснодарского края, в 2020 году доля зерна в краевом аграрном экспорте составила 66%, масложировой продукции — 16,3%, мясо-молочной — 1,3%, готовой пищевой продукции — 7,8%.

«Несмотря на то, что государственные границы закрывались, а у кубанских перерабатывающих предприятий были большие опасения по поводу реализации их продукции за рубеж, экспорт АПК края сложился хорошо. Прежде всего нужно отметить производителей зерна и представителей масложировой отрасли — был высокий спрос на растительные масла, перевыполнение плана составило около 35%. Если с началом пандемии наблюдалось некоторое сокращение экспорта продовольствия из-за ограничения перемещения товаров и людей, то в последующем государства и население начали делать продовольственные запасы, что положительно сказалось на экспорте продукции АПК», — отметили в региональном минсельхозе.

Так, задание по экспорту масложировой продукции перевыполнено на 157,6 млн долл. и достигло 466,6 млн долл. (экспортировано 638 тыс. тонн масложировой продукции). Экспорт злаков перевыполнен на 199,9 млн долл. Всего было поставлено продукции на сумму 1 891,9 млн долл., объем — 8,84 млн тонн. Перевыполнение экспорта готовой продукции составило 48,3 млн долл. при достигнутой сумме 222,3 млн долл., объем — 590 тыс. тонн. Реализация мясо-молочной продукции за рубеж превысила плановые показатели на 16,9 млн долл. и составила 37,9 млн долл. (21 тыс. тонн).

В последнее время рост экспорта в физическом и денежном выражении также показывают сахар, кондитерские изделия, мясо птицы, мороженое, винодельческая продукция. В 2020 году наши сахаропроизводители экспортировали продукцию на сумму в 100 млн долл. — урожай сахарной свеклы был хорошим, а цена — приемлемой для мирового рынка. Неплохо показывает себя экспорт плодоовощных консервов. Самым крупным поставщиком за рубеж томатной пасты, соленых огурцов и помидоров явля-



Доля зерна в краевом аграрном экспорте в 2020 году составила 66%

ется комбинат, расположенный в Белореченском районе.

Большой рост в прошлом году показал экспорт мяса птицы в связи с заключением контрактов с китайскими компаниями. Они, в частности, активно закупают на Кубани куриные лапки, которые в Поднебесной являются деликатесом. При этом китайские партнеры предъявляют кубан-

э тот продукт на экспорт. Кубанское мороженое можно купить в Китае, Канаде, США, Белоруссии, Израиле, Испании, Абхазии, всего в 16 странах мира. Успех продукта связан с его экологической чистотой и высокими вкусовыми качествами.

Одно из стремительно развивающихся экспортных направлений — поставки за рубеж вина. За последние шесть лет они

Швецию. Этому предшествовала большая работа, при краевой поддержке производители региона участвуют в бизнес-миссиях и международных выставках, получают высокие награды на международных конкурсах. Так, уже в текущем году на зарубежных дегустационных конкурсах в Лондоне, Гонконге, Вене, Берлине, Брюсселе и др. городах кубанские виноделы получили 17 наград, из которых 9 — золотых и 8 — серебряных. Всего с 2018 по 2020 годы производители вина награждены 207 медалями (16 золотых).

«По качеству производимого вина мы можем конкурировать с виноделами Европы. Одним из важных факторов, оказавших влияние на развитие таких производств в регионе и, в частности, продажи на экспорт, стало создание лабораторий по сертификации вина. До этого момента в России была одна-единственная такая лаборатория, ее услуги для бизнеса были достаточно дороги. Сегодня в стране три лаборатории, две из них расположены на Кубани. Для производителей вина это очень важно, сертификацию продукции как для внутреннего, так и зарубежного рынка можно делать рядом с производством», — рассказали в краевом минсельхозе.

За последние годы Кубань заметно прибавила в выпуске кондитерской продукции. В настоящее время это производство с годовой мощностью 130 тыс. тонн. Доля экспорта пока здесь не велика, но тенденции к ее увеличению существуют. Если в 2015 году на экспорт было реализовано 6,1 тыс. тонн кондитерских изделий на сумму 6,5 млн долл., то в 2020 году сумма экспорта увеличилась до 11,3 млн долл., а объем экспортируемой продукции — до 10 тыс. тонн.

В этом году Кубань также демонстрирует хорошие экспортные показатели, по предварительным данным, в первом полугодии товары поставлены на общую сумму около 1,4 млрд долл. (плановый показатель по экспорту на 2021 год — 2,734 млн долл.). При этом масложировая отрасль выполнила свой план уже практически на 100%.

«Кубань занимает третью позицию по экспорту сельхозпродукции в стране. Это лидерство поддерживается годами. Впереди Краснодарского края только Московская и Ростовская области», — рассказали в минсельхозе региона.

Продолжение на стр. 24

«Несмотря на то, что государственные границы закрывались, а у кубанских перерабатывающих предприятий были большие опасения по поводу реализации их продукции за рубеж, экспорт АПК края сложился хорошо»

ским производителям высокие требования к качеству, например, когти на куриных лапках должны быть аккуратно срезаны. Также мясо птицы, произведенное в Краснодарском крае, поставляется во Вьетнам, Гвинею, Армению и др. страны.

Отдельная гордость Кубани — экспорт мороженого. Экспортная история этого продукта началась в 2016 году, когда произошла встреча руководителей России и Китая. На ней было презентовано мороженое, произведенное в Кореновском районе. Сегодня уже два производителя региона поставляют

выросли в 4,9 раза с 84 тыс. дал в 2015 году до 419 тыс. дал в 2020 году. В прошлом году продукция поставлялась в 16 стран мира, в том числе Украину, Китай, Эстонию, Бельгию, Швейцарию, Германию, Норвегию, Белоруссию, Израиль, Киргизию, Казахстан, Южную Осетию, Японию, Финляндию. Существенно выросли поставки в Эстонию (на 400%), через которую вино транзитом поступает в Евросоюз, в частности в Бельгию и ФРГ. В целом экспорт кубанского вина в Западную Европу увеличился на 7,5 тыс. дал (+36%). Начались поставки в Финляндию и

ДОЛЯ РАЗЛИЧНЫХ ВИДОВ ПРОДУКЦИИ В КУБАНСКОМ СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОМ ЭКСПОРТЕ В 2020 ГОДУ



ЭКСПОРТ НА ЛЮБОЙ ВКУС

Начало на стр. 23

БИЗНЕС РЕАГИРУЕТ НА ЗАПРОС

Перспективным экспортным товаром является соя. Пока объем экспорта соевых бобов из Краснодарского края относительно невелик, в 2020 году он составил 6,5 тыс. тонн на сумму 3,6 млн долл. Однако кубанские сельхозпроизводители уже отреагировали на запросы мировых рынков: в текущем году они посеяли эту культуру на площади порядка 170 тыс. га. На Кубани, как и во всей России, производимая соя не содержит ГМО. В этом заключается отличие нашей продукции от мировых аналогов и ее основное конкурентное преимущество. «Та соя, которую поставляет Краснодарский край на экспорт, используется для производства пищевой продукции. Продукт, который поставляют западные страны, содержит ГМО



ФОТО: МАКСИМ КИРИЛЕНКО

Кубанское мороженое можно купить в Китае, Канаде, США, Белоруссии, Израиле, Испании, Абхазии, всего в 16 странах мира



ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА АДМИНИСТРАЦИИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

Масложировая отрасль выполнила свой план уже практически на 100%

и используется для производства кормов. Именно отсутствие ГМО позволит нам занять свою нишу на экспортном рынке», — рассказали в региональном минсельхозе. В ведомстве пояснили, что кубанские аграрии также увеличивают посевные площади рапса, который используется для изготовления масла. На уровне края такие начинания активно поддерживаются: с прошлого года сельхозорганизации региона получают субсидии на производство масличных культур в рамках регионального проекта «Экспорт продукции агропромышленного комплекса».

Примером перспективной экспортной ниши является продажа за рубеж продукции глубокой переработки зерна. В этом направлении в крае успешно работает крахмальный завод, расположенный в Гулькевичском районе. Здесь осуществляется глубокая переработка зерна кукурузы. Предприятие является единственным крахмало-паточным заводом в Краснодарском крае и одним из крупнейших предприятий пищевой промышленности ЮФО по производству крахмалопроductов. В результате реализации первых двух этапов инвестиционного проекта по реконструкции действующих производственных объектов (завершен в 2018 году) увеличились мощности существующего завода по переработке зерна кукурузы с 320 тонн до 360 тонн в сутки и построен новый цех по производству

мальтодекстрина, нового продукта европейского качества, в объеме 80 тонн в сутки (инвестиции составили 1,7 млрд руб.).

Вкладываются инвестиции и в производство масложировой продукции. Комбикормовый завод, расположенный в Славянском районе Кубани, в 2020 году завершил строительство цеха по переработке сои. Стоимость проекта составила 447 млн руб. Предприятие способно перерабатывать

Примером перспективной экспортной ниши является продажа за рубеж продукции глубокой переработки зерна. В этом направлении в крае успешно работает крахмальный завод, расположенный в Гулькевичском районе. Здесь осуществляется глубокая переработка зерна кукурузы

100 тыс. тонн сырья в год. В данный момент компания производит соевое масло и соевый жмых.

СТИМУЛ ДЛЯ ЭКСПОРТНО ОРИЕНТИРОВАННЫХ

Помимо субсидий, которые предоставляются сельхозпроизводителям на производство ряда экспортно ориентированных культур, о чем говорилось выше, компании получают и другие значительные меры поддержки. В частности, перерабатывающими предприятиями агропромышленно-

го комплекса Краснодарского края в настоящее время заключено пять соглашений о повышении конкурентоспособности (СПК), их участники могут рассчитывать как на краткосрочные кредиты на закупку сырья, так и на инвестиционные кредиты на строительство, реконструкцию и модернизацию предприятия.

«Те компании, которые заключают СПК, могут получить два вида кредитов: краткосрочные сроком до года и инвестиционные кредиты сроком от 5 до 12 лет. Процентная ставка по ним до 5% годовых, но в среднем заемные средства выделяются под 3% годовых. В 2020 году льготные кредиты с кубанскими производителями сельхозпродукции были заключены на сумму около 3 млрд руб. На эти средства компании закупают необходимое сырье, новое оборудование, модернизируются предприятия, увеличиваются мощности», — рассказали в региональном минсельхозе.

Так, ООО «Тимашевский сахарный завод», АО «Каневсахар» и ООО «Южный полюс» заключили СПК на получение краткосрочных кредитов на общую сумму 420 млн руб., средства были направлены на закупку

сырья. Еще два предприятия: ООО «Фабрика Настоящего Мороженого» и АО «Зерновой терминал «КСК» — заключили соглашения на получение инвестиционных кредитов на 1,3 и 1,2 млрд руб. соответственно.

Сегодня рассматривается возможность выделения инвестиционного кредита на сумму 4,5 млрд руб. одной из компаний, занимающихся перевалкой зерна. Уже заключено соглашение о выделении еще одного кредита на 350 млн руб.

Также экспортерам субсидируются транспортные расходы, оказывается го-

споддержка на сертификацию продукции. Товары наших предприятий могут бесплатно в течение одного года выставляться в шоурумах за рубежом. Для экспортно ориентированных компаний предусмотрены обучающие программы. Есть программы по страхованию экспортных сделок, выделяются средства на выставочную деятельность.

Так, в 2020 году на сельскохозяйственной выставке «Зеленая неделя» в Берлине более 30 кубанских производителей представили на стенде Краснодарского края свою продукцию. В числе товаров были красnodарский чай, соки, плодоовощные консервы, винодельческая продукция, кондитерские и хлебобулочные изделия, крупы и высокотехнологичные продукты, в частности мальтодекстрин. В рамках мероприятия состоялась презентация винодельческой продукции, прошел ряд деловых переговоров. Губернатор Краснодарского края Вениамин Кондратьев встретился с представителями ритейла Дании, Швейцарии и Германии, речь шла о поставках винодельческой продукции в эти страны.

Для предприятий АПК края регулярно организуются видеоконференции «Прямая линия с торгпредством Российской Федерации». Таким образом в течение 2021 года было организовано общение с торговыми представителями Италии, Объединенных Арабских Эмиратов, Узбекистана, Белоруссии, Бельгии, Люксембурга, Туркменистана, Турции, Ирана, Словакии, Таджикистана.

«На Кубани уже есть опыт заключения контрактов по результатам таких онлайн-встреч. Например, одно из кондитерских предприятий Краснодара в конце прошлого года нашло партнера в Монголии. До этого момента компания в эту страну продукцию не отправляла. Был поставлен пробный контейнер сладостей: зефира, печенья, вафельных трубочек. Монгольской стороне продукция понравилась, в результате заключены контракты. Теперь перед предприятием стоит задача модернизировать свое производство для увеличения выпуска продукции», — сообщили в минсельхозе Кубани.

Со своей стороны торговые представительства предлагают нашим производителям принять участие во всевозможных выставках, видеоконференциях, представлять списки перспективных товаров, контакты фирм, торговых сетей, дистрибьютеров.

БИЗНЕС РАССКАЗЫВАЕТ О ПОДДЕРЖКЕ

По словам директора ООО «БС ИнтерАгро» Сергея Белова, у компании налажены хорошие контакты с Российским экспортным центром (РЭЦ) и Центром поддержки экспорта Краснодарского края. Экспортеру, занимающемуся поставками зерновых, зерно-бобовых, масличных и эфиромасличных культур, оказывается серьезная поддержка. «При поддержке РЭЦ мы участвовали в международной выставке в Шанхае, в онлайн-бизнес-миссии в Бельгии. Ранее на выставку GulFood в Дубае мы ездили самостоятельно, но в 2022 году собираемся разместиться на стенде Российского экспортного центра. Соответствующая заявка уже подана», — отметил Сергей Белов.

Также компания получает субсидии на перевозки железнодорожным и автомобильным транспортом в размере 25%, кроме того, государство возмещает 25% затрат на оплату морского фрахта. «Например, при поставке чечевицы и нута в Иран нам оплачивают часть затрат на железнодорожные перевозки как по территории России, так и Азербайджана. А при поставке продукции в Европу, Африку и Азию субсидируются морские перевозки», — сообщил Сергей Белов.

По его словам, РЭЦ и Центр поддержки экспорта Краснодарского края проводят постоянные видеоконференции с торговыми представительствами в странах, в которых осуществляется деятельность экспортера: Китае, Бельгии, Индии, Египте, Иордании. «Это позволяет нам ориентироваться в ситуации на рынках этих стран. Кроме того, при помощи и 80-процентном финансировании со стороны Центра поддержки экспорта региона был разработан и запущен веб-сайт нашей компании. По нашим заявкам центр осуществляет мониторинг рынков и компаний интересующих нас стран. Большую работу совместно с РЭЦ и Центром поддержки экспорта Краснодарского края мы проводим по продвижению продукции с нашей торговой маркой, которую мы зарегистрировали с их поддержкой», — рассказал директор компании. Также в данный момент экспортер при поддержке РЭЦ и Центра поддержки экспорта осуществляет глобальный инвестиционный проект по строительству терминала по переработке и фасовке сельскохозяйственной продукции.

сказал коммерческий директор компании Михаил Батманов. Он также отметил, что продукция предприятия неоднократно выставлялась в рамках стендов Краснодарского края на международных выставках, проходивших в России.

В компании, выпускающей продукцию под брендом «Коровка из Кореновки», рассказали о получении субсидированного инвестиционного кредита на строительство автоматизированного склада. Также производитель молочной продукции благодаря поддержке принимал участие в «Международной зеленой неделе» в Берлине.

Годовой объем экспорта зерновых, масличных и технических культур ГК «Концерн «Покровский» составляет более 400 тыс. тонн. Холдинг также экспортирует сахарный песок, патоку и гранулированный жом. В 2020 году ГК начала экспортировать свою продукцию в три новых страны: Израиль, Уганду и Кению (всего товары реализуются в 22 страны). «В рамках поддержки экспорта действует Постановление Правительства РФ №512. Согласно этому документу компании-экспортеры могут получать по льготной ставке оборотные и инвестиционные кредиты. Из предприятий концерна по данной программе кредитуются АО «Каневсксахар» на сумму 200 млн руб. и ООО «Тимашевский сахарный завод» — 100 млн руб. В обоих случаях это обратное кредитование», — рассказала коммерческий директор группы Екатерина Кравченко. Компания принимала участие в выставках в Австрии, Китае и Азербайджане. «Участие



ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА АДМИНИСТРАЦИИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

ем выйти на непосредственные поставки в 2021–2022 годах», — рассказал директор департамента по развитию и продвижению «Кубань-Вино» Эдуард Долгин.

Ярким прорывом на зарубежный рынок для компании стал контракт и поставки в Финляндию. «Кубань-Вино» стала первой винодельческой компанией из России на рынке этой страны, до сих пор закрытой для российских производителей. Краснодарский край в конце октября 2019 года провел переговоры об экспорте вина с монополистом алкогольного рынка Финляндии, представив ему кубанскую винодельческую продукцию. В марте 2020 года Торговое представительство России в Финляндии организовало мероприятие, в рамках которого винодельческие компании Краснодарского края провели в Хельсинки презентацию своих вин. «Попасть на финский рынок сложно из-за особенностей организации процедуры закупок и государственной монополии на алкоголь крепче 5,5 градуса. Это был серьезнейший и, казалось первоначально, непреодолимый барьер. Переговоры о поставках российского вина на уровне государственных делегаций между Россией и Финляндией начались в октябре 2019 года. Корпорации развития Краснодарского края и торгпредству России в Хельсинки удалось разработать и реализовать план мероприятий, который в итоге принес результат. В итоге две тысячи литров вина отправились на полки финских магазинов», — отметил Эдуард Долгин.

Как рассказали в компании «Абрау-Дюрсо», несмотря на многочисленные ограничения из-за пандемии, которая нарушила планы по выходу на новые рынки, в 2020 году предприятию удалось сохранить экспортные продажи на уровне 2019 года. К числу стран-экспортеров в 2020 году присоединился Вьетнам, также расширен ассортимент премиальных тихих вин. «Выставочная деятельность — один из самых важных инструментов для выхода на новые рынки. Это отличная возможность для производителей встретиться в одном месте с теми потенциальными клиентами, к которым ранее не было доступа. Считаем, что, чем больше будет выставок под эгидой страны или края, тем больше появится возможностей у производителей для развития бизнеса», — рассказали в компании.

До пандемии производитель вина активно принимал участие в международных выставках под эгидой Краснодарского края, пользуясь помощью Центра поддержки экспорта. Так, в 2017 году компания на бесплатной основе принимала участие в Berlin Bar

Convent, а в 2019 году — в ProWein Shanghai, участие в которой было оплачено лишь частично. На выставке в Берлине предприятию удалось заключить несколько полезных контрактов, в том числе с текущим импортером в Германии. «В случаях, когда мы самостоятельно принимаем участие в международных выставках, компания может рассчитывать на финансовую компенсацию средств, потраченных на участие. Мы намерены такими льготами пользоваться и далее», — рассказали в организации. Там также уточнили, что предприятие участвует в выездной бизнес-миссии российских компаний в Республику Сербия, которая проходит с 28 июня по 2 июля.

ЦИФРЫ

207 МЕДАЛЯМИ, 16 ИЗ КОТОРЫХ ЗОЛОТЫЕ, НАГРАЖДЕНЫ КУБАНСКИЕ ПРОИЗВОДИТЕЛИ ВИНА НА МЕЖДУНАРОДНЫХ КОНКУРСАХ С 2018 ПО 2020 ГОДЫ

25% ОТ ВСЕХ ПОСТАВОК КУБАНСКОЙ СЕЛЬХОЗПРОДУКЦИИ ЗА РУБЕЖ СОСТАВИЛА ДОЛЯ НЕСЫРЬЕВОГО ЭКСПОРТА В 2020 ГОДУ

БОЛЕЕ 130 СТРАН МИРА ПОКУПАЮТ ПРОДУКЦИЮ КУБАНСКОГО АПК

ОКОЛО 3 МЛРД РУБ. ЛЬГОТНЫХ КРЕДИТОВ ПОЛУЧИЛИ УЧАСТНИКИ СОГЛАШЕНИЙ О ПОВЫШЕНИИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ НА КУБАНИ В 2020 ГОДУ

В 4,9 РАЗА ВЫРОС ЭКСПОРТ КУБАНСКОЙ ВИНОДЕЛЬЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ ЗА ШЕСТЬ ЛЕТ: С 84 ТЫС. ДАЛ В 2015 ГОДУ ДО 419 ТЫС. ДАЛ В 2020 ГОДУ

3,9 МЛРД ДОЛЛ. В ГОД ДОЛЖЕН СОСТАВИТЬ ОБЪЕМ ЭКСПОРТА АПК РЕГИОНА К 2024 ГОДУ СОГЛАСНО СТРАТЕГИИ РАЗВИТИЯ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ



ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА АДМИНИСТРАЦИИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

За последние шесть лет экспорт вина вырос в 4,9 раза с 84 тыс. дал в 2015 году до 419 тыс. дал в 2020 году

«Кубанская продуктовая компания» представляет в ближнее зарубежье, а также в страны Евросоюза и США растительные масла (подсолнечное, рапсовое, кукурузное) и кондитерскую продукцию (козинаки, халву, печенье и конфеты). Основное экспортное направление — масло, его за рубеж реализуется до 4 тыс. тонн в месяц. «У нас налажены отношения с РЭЦ, Минсельхозом, другими структурами, поддерживающими экспортеров. Например, мы компенсируем часть затрат на перевозки по территории страны, когда везем свою продукцию на экспорт. Также наша компания регулярно отправляет руководителей подразделений на обучение, например, в сфере таможенного оформления продукции. Мы постоянно участвуем в прямых линиях с представителями торговых представительств за рубежом. Благодаря таким встречам компания в среднем заключает от одного до трех контрактов в месяц. В данный момент мы готовим необходимый пакет документов, чтобы выставить нашу продукцию в шоурумах за рубежом», — рас-

для нас было бесплатным. В целом оцениваем участие в подобных мероприятиях положительно, в рамках одного из них мы заключили договор на поставку сахара в Азербайджан», — прокомментировала Екатерина Кравченко.

В компании «Кубань-Вино» отметили, что продвигать продукцию на новые рынки помогают такие меры поддержки, как участие в выставочных мероприятиях, поиск иностранного партнера, сертификация по программе Made in Russia («Сделано в России»). «Участие в выставках принесло нам несколько реальных контрактов на поставку продукции как в Азию, так и в Европу. Объемы не были значительными, тем не менее результаты вполне конкретные. В рамках программы поиска иностранного партнера нам поступали как холодные, так и горячие контакты, которые нами всегда внимательно отрабатывались. Наиболее эффективен был 2020 год, однако в связи с пандемией переговорный процесс был заторможен, тем не менее с некоторыми компаниями мы рассчитыва-

СО ЗНАКОМ КАЧЕСТВА

О том, как проводится конкурс «Сделано на Кубани» и какими преференциями пользуются его победители, рассказал руководитель департамента потребительской сферы и регулирования рынка алкоголя Краснодарского края Роман Куринный

— Роман Сергеевич, насколько активно производители края участвуют в конкурсе «Сделано на Кубани», растет ли количество участников? Производители каких товаров чаще всего принимают участие в конкурсах?

— Вернемся немного к истории: знак качества «Сделано на Кубани» был разработан четыре года назад и в июне 2017 года презентован губернатором Вениамином Кондратьевым на форуме в Санкт-Петербурге. В нашем регионе всегда было много желающих реализовывать свою продукцию под видом кубанской. Создание бренда «Сделано на Кубани» было первым шагом по защите интересов региона как производителя качественных продуктов.

Перед департаментом была поставлена четкая задача: жители и гости Кубани из всего многообразия товаров, представленных в магазинах, должны определенно понимать, какая именно продукция является одновременно местной, качественной и безопасной.

В январе 2018 года стартовал первый конкурс в области качества «Сделано на Кубани». На сегодняшний день их проведено уже семь, 925 товаров отмечены знаком качества.

Считаю, что мы справились с поставленной задачей. Сегодня, спустя три года после начала проекта, знак «Сделано на Кубани» помогает выделить кубанскую качественную продукцию из множества товаров. Увеличиваются объемы производимой продукции, количество рабочих мест и, как следствие, объем налоговых поступлений в консолидированный бюджет региона.

Интерес к конкурсу, безусловно, увеличивается. По сравнению со стартом конкурса в 2018 году, число участников и победителей выросло в два раза.

Среди обладателей знака качества «Сделано на Кубани» — предприятия-производители продовольственных и непродовольственных товаров, от продуктов питания до сельхозтехники. Не могут участвовать в конкурсе только производители лекарственных препаратов и табачных изделий. Среди победителей есть производители молочной продукции, хлебобулочных и кондитерских изделий, колбасных и мясных изделий, а также детской одежды, мебели для дошкольных учреждений, зерноуборочных комбайнов и т. д. Вот такое разнообразие товаров.

— Узнаваем ли знак «Сделано на Кубани» среди потребителей? И ценятся ли у них товары, ставшие победителями конкурса?

— Знак стал достаточно узнаваемым, и все больше покупателей доверяют такой продукции. Потребитель может быть абсолютно уверен в том, что товар действительно является качественным и безопасным, так как получил всестороннюю оценку высококвалифицированных специалистов и экспертов из различных областей, а также



ФОТО ПРЕСС-СЛУЖБЫ АДМИНИСТРАЦИИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

дополнительно прошел проверку лабораторными исследованиями в аккредитованных лабораториях. По результатам опроса потребителей, при покупке товаров при одинаковой цене предпочтение отдается товару со знаком «Сделано на Кубани».

— Насколько компаниям сложно пройти конкурсный отбор? По каким основным критериям он происходит?

— Главное требование конкурса — качество и безопасность продукции, процент местного сырья, который используется в про-

В дальнейшем Центр развития торговли (он является оператором конкурса) проводит независимые лабораторные исследования товаров, которым уже присвоен знак качества «Сделано на Кубани» и дано право в течение двух лет использовать его на упаковке товаров. Закупка образцов проводится в предприятиях розничной торговли края. Товары, не соответствующие требованиям нормативных документов, лишаются знака качества. За время проведения конкурса с помощью лабораторных иссле-



1 июля 2021 года будет дан старт VIII краевому конкурсу в области качества «Сделано на Кубани».
Прием заявок продлится до 10 сентября 2021 года

изводстве, а также актуальность и уникальность товара. При этом производство должно находиться на территории Краснодарского края. Участники проходят несколько этапов конкурса: от подачи заявок и документов до экспертной оценки.

В экспертной оценке принимают участие высококвалифицированные специалисты из различных структур, организаций и органов по сертификации. Они изучают представленные документы, проводят органолептическую и визуальную оценку, проверяют маркировки. Дают свои рекомендации, которые предприятия учитывают в дальнейшем в своей работе. На данном этапе оценивается соответствие товара требованиям нормативных документов по показателям качества и безопасности.

ного стенда «Сделано на Кубани». Обладатели знака качества получают возможность представить свою продукцию на различных площадках бесплатно либо на максимально льготных условиях.

Победившие в конкурсе товары обозначаются информационными каналами «Сделано на Кубани». В магазинах и супермаркетах мы визуально выделяем полки, на которых располагается кубанская продукция, чтобы гостям и жителям региона было легко найти местные качественные товары. Визуальное обозначение специальными ярлыками помогает в какой-то степени и самим предпринимателям оценить потенциал для расширения ассортимента местной продукции.

За счет рекламной кампании расширяются информационные каналы, что позволяет повысить конкурентоспособность кубанских товаров на российском и международном рынках и делает регион более привлекательным для инвесторов.

Для обладателей знака также создана система преференций и льгот, начиная от сниженных процентных ставок по кредитам, заканчивая предоставлением необходимых, но при этом бесплатных услуг по продвижению товара.

Наша задача — помочь предприятиям. Даже на стадии участия в конкурсе каждому предприятию высококвалифицированными экспертами дается оценка продукции с подробным описанием сильных сторон и направлений для улучшения, если необходимо — проводится работа по приведению в соответствие документов по подтверждению качества и безопасности товаров, маркировки. По мере необходимости к каждому предприятию подключаем эксперта.

— Вы упомянули о различных льготах, на которые могут рассчитывать победители конкурса, расскажите о них подробнее.

— Первое, с чего мы начинали выполнение поручения губернатора, — это разработка системы преференций и льгот для обладателей знака. Многие из производителей принимали участие в конкурсе уже неоднократно, что говорит об эффективности созданной системы. Система преференций достаточно обширна: помощь в разработке сайтов, поставке продукции на экспорт, выход на полки маркетплейсов и т. д. Одной из наиболее востребованных преференций является оформление займов под низкий процент. На сегодняшний день краевыми фондами оказано около 500 мер поддержки более чем 100 предприятиям-победителям. Например, с начала 2021 года 18 предприятиям-победителям конкурса Фондом развития промышленности Краснодарского края выдано 20 займов на общую сумму более 360 млн рублей. А Фонд микрофинансирования Кубани выдал пять микрозаймов на общую сумму 8,1 млн рублей.

КРАСНОДАРСКИЙ ИППОДРОМ



СКАЧКИ «ДЕРБИ»

БОЛЬШОЙ КРАСНОДАРСКИЙ ПРИЗ

10
июля
12:00

- призы
- конкурс шляпок
- праздничный концерт

ЕЖЕГОДНЫЙ
фестиваль шляп



Реклама. 12+

Краснодарский край, г.Краснодар, ул.Беговая 11

+7 861 228 69 93

www.khip.ru



[hippodrome_krasnodar](https://www.instagram.com/hippodrome_krasnodar)



[khip.ru](https://www.facebook.com/khip.ru)



[ippodrom_krd](https://vk.com/ippodrom_krd)



[ippodrom.krasnodarsky](https://ok.ru/ippodrom.krasnodarsky)

ИЗ ОБЩЕГО В ЧАСТНОЕ

В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ РАСТЕТ СПРОС НА ЗАГОРОДНУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ. ЭКСПЕРТЫ СВЯЗЫВАЮТ ЭТО С РОСТОМ ЦЕН НА КВАРТИРЫ В МНОГОЭТАЖНЫХ ДОМАХ, КОТОРЫЕ ПО СВОЕЙ СТОИМОСТИ УЖЕ ПЕРЕГНАЛИ ОБЪЕКТЫ ИЖС. БАНКИ АКТИВНО КРЕДИТУЮТ ПОКУПАТЕЛЕЙ ИНДИВИДУАЛЬНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ, КОТОРЫЕ, В СВОЮ ОЧЕРЕДЬ, ВСЕ БОЛЬШЕ СКЛОНЯЮТСЯ К ЖИЗНИ В СВОЕМ ДОМЕ, А НЕ В МНОГОЭТАЖКЕ. ДМИТРИЙ МИХЕЕНКО

По данным аналитиков компании Nedvex, рост покупательского интереса к загородной недвижимости в Краснодарском крае происходит на фоне пандемии, вымывания с рынка доступного предложения в сегментах многоквартирного жилья и апартментных комплексов, а также существенного удорожания стоимости в них квадратного метра.

Как сообщили в консалтинговой компании Masop, средневзвешенная стоимость «квадрата» на рынке первичного жилья кубанской столицы достигла в июне уровня в 103,2 тыс. руб. Только с начала года цены на жилье в городе выросли на 53% (во втором квартале — на 45%). Краснодар, таким образом, стал седьмым среди крупных российских городов с ценой квадратного метра выше 100 тыс. руб. (первые позиции рейтинга занимают Москва, Сочи, Санкт-Петербург, Владивосток, Севастополь и Казань).

Средняя стоимость квадратного метра индивидуального жилья в Краснодаре и его окрестностях, по данным агентств недвижимости краевого центра, составляет на сегодняшний день приблизительно 50 тыс. руб. Таким образом, частный дом со всеми условиями для жизни можно приобрести в среднем за 4 млн руб. В зависимости от территории стоимость индивидуального жилья может варьироваться. Сегодня, по данным краснодарского агентства недвижимости «Метражи», еще можно купить жилые дома в перспективном микрорайоне Знаменский (восточная окраина кубанской столицы) дешевле, если сравнивать по количеству квадратных метров, чем квартиры в городских новостройках.

По словам руководителя АН «Метражи» Анны Костенко, на сегодняшний день студию в строящемся жилом комплексе на Западном обходе Краснодара можно приобрести за 2,5 млн руб., при этом за такие же деньги есть возможность купить дом в поселках Знаменском или Южном. Возможно, учитывая рост цен на «первичку», частный дом с участком будет стоить даже дешевле квартиры. Это, по словам госпожи Костенко, распространяется не только на Краснодар, но и на другие города Краснодарского края. Так, к примеру, в Сочи стоимость квадратного метра в новостройках доходит до 1,5 млн руб. Квартиру по цене 500 тыс. руб. за кв. м можно купить только в очень отдаленном районе олимпийской столицы. То же самое происходит сейчас в Анапе и Геленджике, где средняя стоимость «квадрата» жилья составляет 350–400 тыс. руб.

«Если мы, например, говорим о доме площадью 60 кв. м — он будет стоить в среднем 4 млн руб. Все зависит от локации. Наиболее популярные районы по индивидуальной недвижимости в Краснодаре — это Прикубанский округ (застройщик НВМ), поселок Российский, поселок Южный (в настоящее время там можно приобрести небольшой комфортный дом в районе 3 млн руб.), поселок Знаменский (есть объекты по 2,5 млн руб.). Сейчас такая недвижимость очень хорошо раскупается», — говорит Анна Костенко.

Цены на загородную недвижимость, по словам риелторов, выросли за минувший год, но не так сильно, как на городскую. В среднем, по данным АН «Метражи», дома подорожали на 500–900 тыс.

руб., в то время как квартиры в новостройках — на 0,7–1,5 млн руб.

Относительно небольшой рост цен на объекты загородной недвижимости в регионе директор федеральной риелторской компании «Этажи» в Краснодаре Вадим Камалов отчасти связывает с тем, что в сегменте «загородки» ниже себестоимость строительства. Сильное удорожание жилья в многоквартирных новостройках риелтор, в частности, объясняет ростом цен на арматуру. А в загородке арматура используется не так сильно и нужна там в основном для армирования фундамента.

«Рост стоимости строительных материалов для индивидуального жилого строительства не такой большой, как это отмечено в строительстве многоквартирных жилых домов. Кроме того, нужно понимать, что все-таки рост цены на жилую недвижимость в городах сегодня обусловлен не только ростом себестоимости строительства, но и увеличением цены входа на строительный рынок. Это касается введения проектного финансирования, ограничений на выдачу разрешений на строительство. Сейчас застройщикам Краснодарского края очень сложно получить разрешение на строительство многоквартирного жилого комплекса, а в загородной недвижимости необходимости получать такие разрешения нет», — говорит господин Камалов. В связи с этим, по мнению риелтора, сейчас вслед за спросом за индивидуальную жилую недвижимость начнет увеличиваться предложение по «загородке», потому что бизнесу гораздо проще строить коттеджные поселки, чем многоквартирные дома.

Отметим, что губернатор Краснодарского края Вениамин Кондратьев уже обеспокоился ростом в Краснодарском крае цен на стройматериалы. С начала года, по его словам, стоимость металлоконструкций, лесоматериалов, пластиковых труб и краски выросла на 50–70%. Это, помимо роста цен на жилые «квадраты», ставит под угрозу строительство социальных объектов.

ПРОЧЬ ОТ ЛОКДАУНА Тенденция к возобновлению интереса к покупке индивидуальных жилых домов в окрестностях Краснодара, а также в целом по региону, стала наиболее очевидна в период ограничительных мер, связанных с пандемией коронавируса, считает Вадим Камалов. Это, по его словам, происходит не только потому, что недвижимость в многоэтажных домах серьезно дорожает и люди, покупая «загородку», практически за те же деньги могут позволить себе гораздо более комфортные условия проживания, но и потому, что многие предприятия в регионе ввели удаленный формат работы. По информации рекрутингового агентства HeadHunter, за июнь 2021 года в Краснодарском крае было открыто около 2 тыс. новых вакансий с предложениями удаленной занятости. Это в шесть раз больше, чем за аналогичный период прошлого года, и в семь раз больше, чем в июне 2019 года.

«Когда был карантин, мы увидели резко выросший запрос покупателей на загородную недвижимость, потому что люди, которые сидели безвылазно в своих каменных квартирах, захотели сменить вари-

СТОИМОСТЬ КВАДРАТНОГО МЕТРА
В ВОСТРЕБОВАННЫХ ДОМАХ СОЧИ
СОСТАВЛЯЕТ ПОРЯДКА 200 ТЫС. РУБ.





КОТТЕДЖНЫЙ ПОСЕЛОК «КРЕПОСТЬ» В КРАСНОДАРЕ ВКЛЮЧАЕТ ДОМА ОТ 70 ДО 200 КВ. М ПО ЦЕНЕ ОТ 3,5 МЛН РУБ.

ант удаленной работы на более комфортные условия. А сейчас все понимают, что, скорее всего, будут повторяться локдауны, и, на мой взгляд, интерес у жителей Краснодарского края, а также приезжих из других регионов к загородной недвижимости будет только расти», — говорит риелтор. Он также уточняет, что к квадратным метрам загородного жилья покупатели также полагаются земельный участок площадью приблизительно четыре сотки.

По словам Анны Костенко, характерно, что если дорогие квартиры в многоквартирных домах зачастую приобретаются с инвестиционными целями, то загородная недвижимость покупается для личного проживания. «Возможно, один на миллион покупателей загородки совершает сделку в целях вложения денег», — говорит руководитель АН.

ИПОТЕКА ПОДОГРЕЛА СПРОС

Гендиректор МАСОН Илья Володько считает, что причиной столь аномального роста цен на жилую недвижимость в Краснодарском крае стала программа льготной ипотеки с государственной поддержкой, которая с некоторыми корректировками продлена еще на год. Таким образом, снижение ставки по кредиту спровоцировало ажиотажный спрос, который привел к росту стоимости жилья и его дефициту. Не осталась в стороне и загородная недвижимость, ставки по ипотечным кредитам на покупку которой также были снижены в среднем до 8% годовых. Анна Костенко также отмечает интересные банковские программы для покупателей индивидуального жилья, касающиеся многодетных и молодых семей.

По данным Сбербанка, спрос на ипотечные кредиты для покупки загородного дома, дачи или земельного участка в Краснодарском крае в январе—апреле 2021 года вырос по сравнению с аналогичным периодом прошлого года в 3,5 раза. Так, за четыре месяца текущего года было выдано 2,5 тыс. кредитов на покупку «загородки» против 724-х в январе—апреле 2020-го. Сумма выданных средств выросла в четыре раза. Если за первые месяцы 2020 года банк одобрил заявки на 1,8 млрд руб., то в 2021-м — на 7,9 млрд. Краснодарский край занимает третье место по оформлению кредитов на покупку загородной недвижимости после Московской области и Москвы.

«В покупке загородной недвижимости с помощью ипотеки есть и свои тонкости. К примеру, если у клиента наличные деньги, тогда все просто: платим деньги, ждем один-два месяца и заселяемся. Если это ипотека, то люди отдают задаток, допустим, 500 тыс. руб., ждут год, пока дом построят, и только тогда идет одобрение ипотеки. Риск заключается в том, что никто не знает, что будет через год, какие будут процентные ставки и выгодна ли вообще будет эта покупка», — говорит Анна Костенко.

Банки, по словам риелтора, активно кредитуют покупателей загородной недвижимости. Единственный минус этой процедуры — необходимость до-

отмечает риелтор, начинается от 1 млн руб. за сотку.

«Более интересные и приличные участки, которые пять лет назад стоили 1 млн руб. за сотку, сейчас стоят 4–5 млн руб. Если рассматривать первую береговую линию, то стоимость может достигать 10 млн руб., как, например, в Олимпийском парке. Наиболее востребованные локации для покупки «загородки» в Сочи — это все, что находится рядом с Олимпийским парком в Сириусе. Кроме того, спросом пользуется весь Хостинский район. Основной запрос при выборе локации: чтобы путь не превышал 20 мин. до Центрального Сочи, где сосредоточены все социально значимые объекты. Под такой запрос подходят и удаленные от моря



ЦЕНЫ НА ДОМА ПЛОЩАДЬЮ 158 КВ. М В КОТТЕДЖНОМ ПОСЕЛКЕ «ИЗУМРУДНЫЙ ГОРОД» В СОЧИ НАЧИНАЮТСЯ ОТ 24,6 МЛН РУБ.

ждаться срока сдачи объекта. «Допустим, возьмем одного конкретного застройщика в Краснодаре, у которого небольшая очередь на строительство индивидуальных домов: в его случае сдачу дома можно ждать три-четыре месяца, после чего открывается ипотека. А есть коттеджные поселки, где по причине большого спроса на жилье люди ждут свои объекты годами», — рассказывает руководитель «Метражей».

МОРЕ НАМЫВАЕТ ЦЕНЫ

Активнее, чем в Краснодаре, покупатели индивидуальных жилых домов ведут себя на Черноморском побережье. Как свидетельствует руководитель отдела продаж компании «ЛЕТО Недвижимость» (Сочи) Михаил Медведев, люди приобретают дома на курорте в основном в качестве альтернативы трехкомнатным квартирам. «Во многих хороших жилых комплексах с развитой инфраструктурой стоимость таких квартир составляет уже 25–30 млн руб. За эту же стоимость можно приобрести дом 150–200 кв. м, с земельным участком примерно пять соток», — говорит риелтор.

На данный момент, по данным «ЛЕТО Недвижимости», в Сочи еще есть коттеджные поселки, дома в которых можно купить на стадии строительства. Стоимость таких объектов составляет от 100 тыс. руб. за кв. м. Если говорить про частные дома бизнес- и комфорт-класса, то средняя стоимость квадратного метра в них будет до 350 тыс. руб. Если рассматривать рынок элитной недвижимости, то такие дома уже стоят 500 тыс. — 1 млн руб. за кв. м. Средние цены на самые востребованные дома на курорте — до 200 тыс. руб. за кв. м.

Тем не менее, как отмечают эксперты рынка курортного жилья, те участки, что год-два назад стоили 400–500 тыс. руб. за сотку, сейчас продаются за 1 млн руб. за сотку. Есть, по словам Михаила Медведева, предложения по 500–700 тыс. руб. за сотку, но это максимально отдаленные районы, куда нужно еще закладывать дополнительные вложения в развитие инфраструктуры: на коммуникации, свет, газ, воду. Цена хорошего земельного участка, как

районы, например, поселки «Черешня» и «Верхневеселое» в Адлерском районе. Это самые топовые локации для приобретения именно частной недвижимости», — рассказал Михаил Медведев.

ЗАСТРОЙЩИКИ ПРЕДПОЧИТАЮТ НАЛИЧКУ

Несмотря на то, что спрос на землю у моря был всегда, в 2020 году покупательская активность в данном сегменте выросла в разы. По словам коммерческого директора УК «Перспектива» (реализует земельные активы на черноморском побережье) Анны Гончаровой, стабильно высокий спрос на рынке загородной недвижимости в Сочи фиксировался на протяжении последних полутора лет. И это самая востребованная локация среди покупателей земли и загородной недвижимости в Краснодарском крае.

«К июню текущего года на рынке наблюдается некоторое затишье, мы связываем это с фактором сезонности. Наплыв туристов в локации происходит в июле, и появляется очень много желающих совместить отдых с покупкой земли для будущего переезда. Восстановление рынка прогнозируем к июлю, пик спроса, по нашим расчетам, придется на август–сентябрь», — говорит госпожа Гончарова.

По словам собеседницы, в проектах «Перспективы» доля ипотечных сделок ничтожна мала. Это связано с тем, что стоимость земельного участка на побережье, по сравнению с бюджетом покупки квартиры в той же локации, позволяет обходиться без кредитов. Кроме того, льготных ипотечных программ для покупки земли на побережье нет, на обычных же условиях такую ипотеку одобряют единицы банков. На сегодняшний день минимальная стоимость участка, предназначенного для индивидуального жилищного строительства на побережье Черного моря, в проектах компании составляет 1,9 млн руб.

По словам Михаила Медведева, банки выдают кредиты на покупку курортного жилья достаточно охотно. Единственный момент — отличаются условия по первоначальному взносу, который для домов значительно выше, чем по квартирам. Так,

размер первоначального взноса при ипотеке на частные дома составляет от 40–50% (есть некоторые банки, которые предлагают от 15–20%), первоначальный взнос на квартиры — от 10%.

«Нужно учитывать, что большинство коттеджных поселков в Сочи строится и реализуется по предварительному договору, то есть далеко не все можно купить в ипотеку на стадии строительства. Застройщики предпочитают наличные и не желают связываться с ипотекой», — говорит собеседник «ЭР».

Сейчас, по словам эксперта по загородной недвижимости в Сочи, гораздо выгоднее купить именно частный дом, чем, например, трехкомнатную квартиру такой же площади. При этом у частных домов есть большой ряд преимуществ: своя территория, возможность провести время в тишине и спокойствии с семьей, есть дома со своей зоной барбекю и бассейном.

НЕ ЖИЛЬЕМ ЕДИНЫМ

Сегодня безусловным трендом на рынке загородной недвижимости в Краснодарском крае является комплексная застройка коттеджными поселками, считает Вадим Камалов. Это, по его словам, связано с тем, что людям в первую очередь нужна социальная и транспортная инфраструктура. Поэтому риелторы видят повышенный покупательский спрос на те объекты загородной недвижимости, где предусмотрена комплексная застройка, которая включает различные торговые объекты, школы, детские сады и так далее.

Как говорит Михаил Медведев, коттеджные поселки в Сочи в большинстве своем представляют собой дома, выполненные в едином архитектурном стиле на общей территории, где сегодня многие застройщики внедряют практику предоставления коммерческих площадей для салонов, магазинов и социально важных подразделений. Отсутствие и удаленность жилых домов от детских садов и школ является, тем не менее, главной проблемой ряда объектов загородной недвижимости в олимпийской столице.

«Основные проблемы в части инфраструктуры многих коттеджных поселков — это отсутствие магазинов, спа- и косметических салонов, не всегда есть управляющая компания, которая может заняться вашим домом на время вашего отъезда. Но, опять же, многие застройщики в Сочи начинают располагать поселки рядом с общеобразовательными учреждениями, чтобы дети могли сами добираться до места учебы», — говорит господин Медведев.

Что касается проблем с подключениями, то, по словам Анны Костенко, крупные застройщики коттеджных поселков на Кубани лишены таких трудностей, поскольку они согласуют все инфраструктурные нюансы еще на стадии проекта. Если говорить о малогабаритных застройщиках, у которых нет соответствующих связей, то у них, по словам риелтора, зачастую возникают сложности с подведением и подключением необходимой для жизни инфраструктуры.

Среди наиболее ярких примеров загородных поселков в Краснодаре на сегодняшний день эксперты «Экономики региона» называют ЖК «Ближний», ЖК «Золотой город», ЖК «Изумрудный город», ЖК «Крепость», ЖК «Виктория» и ЖК «Загород». Что касается Сочи, то это коттеджные поселки «Ахштырь», «Зеландия», «Парк Видный» и «Горки 11». ■

«ОСНОВНЫЕ ПРОБЛЕМЫ В ЧАСТИ ИНФРАСТРУКТУРЫ МНОГИХ КОТТЕДЖНЫХ ПОСЕЛКОВ — ЭТО ОТСУТСТВИЕ МАГАЗИНОВ, СПА-И КОСМЕТИЧЕСКИХ САЛОНОВ, НЕ ВСЕГДА ЕСТЬ УПРАВЛЯЮЩАЯ КОМПАНИЯ, КОТОРАЯ МОЖЕТ ЗАНЯТЬСЯ ВАШИМ ДОМОМ НА ВРЕМЯ ВАШЕГО ОТЪЕЗДА»



СОБСТВЕННИКИ БИЗНЕСА ПРЕДПОЧИТАЮТ
СТРОИТЬ ОБЪЕКТЫ ИМЕННО ПОД ДОЛГОСРОЧНОГО
АРЕНДАТОРА

КОММЕРЦИЯ ТЯГОТЕЕТ К ДОМУ

ГЛАВНЫМ ТРЕНДОМ НА РЫНКЕ КОММЕРЧЕСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ КРАСНОДАРА ПОСЛЕДНЕГО ВРЕМЕНИ СТАЛО СТРЕМЛЕНИЕ БИЗНЕСА К ПРИСУТСТВИЮ В ШАГОВОЙ ДОСТУПНОСТИ ОТ ПОКУПАТЕЛЕЙ. СЕРЬЕЗНУЮ РОЛЬ В СМЕНЕ ОРИЕНТИРОВ СЫГРАЛО РАЗВИТИЕ ОНЛАЙН-ПРОДАЖ И СЛУЖБ ДОСТАВКИ. ЭКСПЕРТЫ ПРОГНОЗИРУЮТ ДАЛЬНЕЙШИЙ СПАД ИНТЕРЕСА ПОКУПАТЕЛЕЙ «КОММЕРЦИИ» К ОФИСНЫМ ПОМЕЩЕНИЯМ И РАЗВИТИЮ РЫНКА СКЛАДСКОЙ НЕДВИЖИМОСТИ. ДМИТРИЙ МИХЕЕНКО

Пандемия и падение доходов населения, в том числе предпринимателей, скорректировали планы многих потенциальных покупателей коммерческой недвижимости в Краснодаре. В минувшем году гостиницы и хостелы закрывались или оставались полупустыми, временно закрывались торговые центры, офисные работники переводились на удаленку, и некоторая их часть так и осталась работать в новом формате. Как отмечает руководитель отдела продаж коммерческой недвижимости ГК «ИНСИТИ» Олег Шишари, хорошо в пандемию работали те, кто торгует товарами первой необходимости, а также службы доставки и склады. Пандемия провела разделительную черту и обозначила основные тренды рынка коммерческой недвижимости.

«У одних наметился взрывной рост, а другим пришлось отказаться от планов. Инвесторы поняли, что торговая недвижимость с продуктовым ритейлом — это актив, приносящий стабильную прибыль с гарантированным трафиком. Итак, удаленная работа будет развиваться (спрос на офисы и ставки аренды будут падать), а торговля продуктами питания (в том числе доставка и склады) будет процветать», — прогнозировал эксперт.

КОММЕРЦИЯ РАДИ КОММЕРЦИИ

В 2021 году в связи с увеличением срока окупаемости коммерческих объектов до 12–20 лет самым популярным запросом у потенциальных покупателей стало приобретение инвестиционных проектов. Речь идет о выведенных на рынок недвижимости индивидуально строящихся под

клиента объектах с целью их реализации. Как рассказала «ЭР» руководитель отдела коммерческой недвижимости АН «Этажи-Кубань» Ольга Вожжова, на данный момент запросы на приобретение арендного бизнеса или поиск полностью соответствующего техзаданию арендатора помещения отошли на второй план. По статистике «Этажей», только за июнь текущего года зафиксировано около 150 обращений, касающихся приобретения помещения или сдачи в аренду коммерческих площадей как инвестиционного проекта.

«Раньше были важны цифры и арендаторы, конкурентоспособность услуг, а теперь — локация и перспектива места на будущее. В этих двух случаях обязательным условием становится юридическое сопровождение, которое предотвращает потерю прав или же расторжение договора аренды даже после задатка или оплаты арендной ставки», — констатирует госпожа Вожжова.

Сегодня, по словам риелтора, собственники бизнеса предпочитают строить именно под долгосрочного арендатора или же выводят на рынок недвижимости объект при условии возможного встречного предложения или арендатора с более высокой арендной ставкой. Эта практика, отмечает Ольга Вожжова, по сравнению с 2020 годом с каждым днем все быстрее набирает обороты. Интерес к коммерческой недвижимости в летний период в среднем вырос на 23% и продолжает расти.

По словам Олега Шишари, на спрос в сегменте коммерческой недвижимости влияет падение покупательной способности населения, которое влечет

падение торговли, затем ставок аренды и рентабельности. С другой стороны, отмечает представитель «ИНСИТИ», в любой сложной ситуации вложения в недвижимость, как жилую, так и коммерческую, представляются покупателю «тихой гаванью в буре потрясений».

«Покупатели рассматривают покупку жилой и коммерческой недвижимости, земельных участков как инвестицию. Это позволяет уберечь накопления от обесценивания, а при росте цен получить и доход. Также есть такой момент, когда жизнь и деятельность сосредоточиваются внутри определенных районов. Люди из спальных районов не станут ездить далеко за мелкими покупками. Малые ТЦ внутри жилых кварталов — в тренде», — рассказывает Олег Шишари.

УХОД ИЗ ТЦ В СПАЛЬНЫЕ РАЙОНЫ

Александр Спасов, финансовый директор строительной компании «Неометрия», также констатирует, что одним из трендов последних лет стал уход коммерческих помещений в спальные районы. Активная жилая застройка, по его словам, сформировала спрос на заведения торговли и общепита в шаговой доступности, а пандемия еще больше ускорила эти тенденции и сформировала новые запросы. «Увеличение доли самозанятых, перевод сотрудников на удаленку, ограничения и прочие факторы увеличили востребованность качественных помещений в непосредственной близости от места жительства людей», — говорит представитель «Неометрии».

Вице-президент по коммерции AVA GROUP Ольга Нарт согласна, что активным трендом рынка коммерческой недвижимости в Краснодаре является децентрализация и опережающее развитие торговой недвижимости в спальных районах. Активная жилая застройка, по ее словам, активизировала спрос на заведения торговли, сервиса и общепита в шаговой доступности от места проживания, а уход на удаленку, ограничения и прочие факторы только усилили эту тенденцию.

«Пандемия не привела к новым трендам на рынке коммерческой недвижимости, но стимулировала уже существующие тенденции. Можно отметить активное развитие складской недвижимости, драйвером которого стало активное развитие розничных сетей, онлайн-продаж и доставки заказов на дом. Рынок офисной недвижимости испытывает спад активности, несмотря на существующий дефицит качественных офисных площадей. Рынок торговой недвижимости насыщен и развивается за счет структурных изменений», — говорит эксперт.

Прошлый год с его ограничениями показал: бизнес должен быть гибким. В этом уверен Александр Спасов. По его словам, если раньше крупные ТРЦ уверенно лидировали в борьбе за внимание покупателей, то сейчас набирают обороты небольшие предприятия формата «у дома»: кофейни, пекарни, магазины, аптеки и пункты выдачи.

«В 2020 году мы отметили плавный рост стоимости коммерческих площадей в жилых комплексах во всех городах присутствия. Если раньше этому способствовала активная жилая застройка,

то пандемия еще больше ускорила этот тренд. Мы на своем опыте видим, что качественные объекты покупают быстро и сразу. Если площади под аренду созданы продуманно, а ожидания инвестора по окупаемости и доходности оправданы, то коммерция не задерживается на рынке. Кроме того, сейчас застройщики уже не продают творчество архитекторов, а уходят в клиентоориентированность. Это как раз и дает более качественный подход к реализации проектов жилых комплексов, коммерческих помещений и формирует устойчивый спрос», — говорит представитель застройщика.

ЛОКАЦИЯ ОПРЕДЕЛЯЕТ ЦЕНУ

По информации генерального директора консалтинговой компании Масоп Ильи Володько, если цены на жилую недвижимость в столице Кубани выросли очень существенно (на 53% с начала года), то ставки аренды и продажи коммерческой недвижимости практически не изменились. «Если очень усредненно, то стоимость квадратного метра коммерческой недвижимости в Краснодаре сегодня составляет в районе 100 тыс. руб. Однако разброс достаточно существенный — от 50 тыс. до 300 тыс. руб. за квадратный метр в зависимости от локации, от функционального назначения», — говорит эксперт.

Как ранее писала «Экономика региона», в марте 2020 года квадратный метр коммерческой недвижимости стоил в среднем порядка 80–85 тыс. руб. По словам риелторов, стоимость коммерческих площадей еще год назад формировалась по принципу «плюс 30–40 тыс. руб. от стоимости квартир».

Мониторинг цен компании «ИНСИТИ» показал среднюю стоимость квадрата коммерческой площади в краевом центре на уровне от 100 тыс. руб. в хороших локациях. «Расположение коммерции и трафик покупателей играют огромную роль в ценообразовании. Удаленность даже на 30 метров от основного потока людей может кардинальным образом отражаться на цене квадратного метра», — комментирует Олег Шишари.

Александр Спасов также считает, что разброс цен на коммерческие помещения велик и все зависит от района, локации конкретного жилого комплекса, потока потенциальных покупателей и конкуренции. По его словам, стоимость коммерческих помещений в проектах «Неометрии» начинается от 90 тыс. руб. за кв. м. При этом застройщик следит, чтобы площади под коммерцию не превышали долю 3–4% от всей застройки, учитывает контекст и адаптирует объекты под него.

В настоящее время в портфеле проектов компании «ЮгСтройИмпериял» находится более 1,5 млн кв. м недвижимости, при этом почти 100 тыс. кв. м приходится на коммерческие помещения разного назначения. Средняя стоимость коммерции у застройщика — 150 тыс. руб. за кв. м.

По словам Ольги Нарт, средняя стоимость квадратного метра торговых коммерческих площадей по Краснодару на сегодняшний день составляет 90–105 тыс. руб. за кв. м. Но эти цифры, отмечает эксперт, сродни средней температуре по больнице. «Диапазон цен очень широкий и зависит от множества факторов, в том числе от локации. В зависимости от них цена может варьироваться в два-три раза и более», — говорит представитель AVA GROUP.

Ольга Вожжова из «Этажей» резюмирует, что стоимость квадратного метра в коммерческой недвижимости всегда зависела от дислокации, перспективы застройки района (например, если это коммерция на первом этаже ЖК), инфраструктуры, а в связи с последними событиями — еще и от ограничительных мер региона. Если в 2020 году стоимость за 1 кв. м «коммерции», по данным агентства недвижимости, составляла 100–120 тыс. руб., то уже в 2021-м «квадрат» в тех же локациях стоит от 130 тыс. до 170 тыс. руб.

СЛЕД ОТ ПАНДЕМИИ Прошедший год не мог не повлиять на рынок коммерческой недвижимости, считают все опрошенные «ЭР» эксперты. По их словам, многие арендаторы ком-



ПОТРЕБИТЕЛИ, КОТОРЫЕ РАСПОЛАГАЮТ РУБЛЕВЫМИ СБЕРЕЖЕНИЯМИ, РАССМАТРИВАЮТ ПРИОБРЕТЕНИЕ БИЗНЕСА, КОТОРЫЙ ВПОСЛЕДСТВИИ СМОЖЕТ СТАТЬ ДЛЯ НИХ ТАК НАЗЫВАЕМОЙ «ПОДУШКОЙ БЕЗОПАСНОСТИ»

мерческих площадей столкнулись с серьезными вызовами и сложностями и вынуждены были вести переговоры об изменении или смягчении условий аренды. В большинстве случаев, отмечает Ольга Нарт, они находили понимание у владельцев недвижимости.

«В КРАСНОДАРЕ И ДРУГИХ РОССИЙСКИХ ГОРОДАХ БЫЛО БОЛЬШЕ ОПАСЕНИЙ И НЕГАТИВНЫХ ОЖИДАНИЙ ОТ ЗАПРЕТА НА РАБОТУ РЯДА АРЕНДАТОРОВ В ТОРГОВО-РАЗВЛЕКАТЕЛЬНЫХ КОМПЛЕКСАХ, ЧЕМ ЭТО БЫЛО НА САМОМ ДЕЛЕ»

«Увеличилось число вакантных площадей, в первую очередь за счет устаревших помещений, не отвечающих современным требованиям. Увеличилась ротация арендаторов: кто-то вынужден был сократить арендуемые площади или количество арендуемых помещений, кто-то, наоборот, воспользовался ситуацией и переехал в более подходящие помещения либо помещения с более низкой ставкой. При этом качественные коммерческие площади всегда востребованы, быстро находят покупателей и арендаторов, и по ним сохраняется определенный дефицит», — говорит госпожа Нарт.

Илья Володько констатирует, что пандемия и все карантинные меры в целом тяжело отразились на рынке коммерческой недвижимости, однако глобально ситуацию не поменяли. «В Краснодаре и других российских городах было больше опасений и негативных ожиданий от запрета на работу ряда арендаторов в торгово-развлекательных комплексах, чем это было на самом деле. В действительности владельцы торговых центров пошли на уступки и где-то индивидуально договаривались с арендаторами, снижали арендную плату на период локдауна и даже после него — в связи с уменьшением потока покупателей. Мы не видим какого-то повального освобождения помещений в торговых центрах, сегодня они все востребованы, все заняты и можно сказать, что отрасль эти негативные моменты пережила. Покупательский поток еще не восстановился, но объекты функционируют, и торговые центры чувствуют себя уверенно», — говорит гендиректор Масоп.

Сложности в период ограничительных мер, по словам Олега Шишари, были у всех, кто не торговал продуктами первой необходимости. Спрос на офисные помещения резко упал. Однако уже осенью прошлого года, отмечает собеседник, по мере ослабления ограничений, спрос начал восстанавливаться.



Всерьез отразились на рынке коммерческой недвижимости снижение доходов россиян и тревога за завтрашний день, констатирует Ольга Вожжова. Так, сегодня на рынке недвижимости, по ее словам, увеличился процент вышедших на сделку потребителей, которые располагают рублевыми сбережениями и рассматривают приобретение бизнеса, который впоследствии сможет стать для них так называемой «подушкой безопасности», даже с учетом того, что некоторые собственники уже начали поднимать цены.

«Сейчас ситуация более стабилизировалась, так как бизнес уже адаптирован под текущую ситуацию. Многие владельцы бизнеса уже перешли в онлайн либо развивают арендный бизнес (фиксированный долгосрочный арендатор с ежегодной индексированной ставкой за квадратный метр), который был приобретен в период с начала пандемии до сентября. За те месяцы, пока компании из-за неблагоприятной эпидемиологической обстановки трудились дистанционно, многие работодатели оценили удобства и преимущества работы из дома, поэтому количество освобождаемых арендных (офисных, торговых) площадей стремительно сокращается», — говорит представитель «Этажей».

БУДУЩЕЕ ЗА ОНЛАЙНОМ Спрос на рынке коммерческой аренды, по словам Ольги Вожжовой, упал, так как сейчас бизнес переживает новый виток оптимизации и адаптации. Это, например, дистанционное управление. Работа на дому заменила офисы; пункты выдачи товара и курьерская доставка — магазины; фудтраки — аренду в торговых центрах или других местах точек общественного питания.

«СРЕДИ ПОКУПАТЕЛЕЙ КОММЕРЦИИ СЕГОДНЯ АКТУАЛЬНА СВОБОДНАЯ ПЛАНИРОВКА ПЛОЩАДЬЮ ОТ 30 ДО 80 КВ. М, С ВОЗМОЖНОСТЬЮ ПЕРЕПЛАНИРОВКИ ПОД ЛЮБОЙ БИЗНЕС»

По словам Олега Шишари, сегодня потребители меняют многие привычки и тем самым переформируют рынок коммерческой недвижимости. Ужесточение требований к соблюдению социальной дистанции, переход в онлайн приводят, по его мнению, к тому, что арендаторам требуются большие площади складов и меньшие площади магазинов, выставочных площадок. «При этом надо понимать, что аренда склада обходится в несколько раз дешевле коммерческих площадей», — отмечает собеседник «ЭР».

Заместитель председателя совета директоров СК «ЮгСтройИмпериял» Станислав Николенко отмечает, что среди покупателей коммерции сегодня актуальна свободная планировка площадью от 30 до 80 кв. м, с возможностью перепланировки под любой бизнес. В своем большинстве на первых этажах жилых домов остаются востребованы помещения с назначением под малый бизнес: кофейни, продуктовые магазины, косметические кабинеты, аптеки, детские секции. «Еще один фактор востребованности — популярность онлайн-сервисов, которые значительно выросли во время пандемии. Их аудитория увеличивается с каждым днем, а значит, требуются новые точки размещения для выдачи товаров — новые помещения», — говорит господин Николенко.

Ольга Нарт отмечает рост популярности онлайн-сервисов по продаже и доставке продовольственных и непродовольственных товаров, что сильно повлияло на активное развитие складской недвижимости различного формата. «Кроме этого, с развитием таких сервисов появляется новый слой арендаторов и новые форматы — помещения для онлайн-ритейла, пункты выдачи заказов, dark store и dark kitchen», — рассказывает эксперт.

По словам Ольги Вожжовой, за те месяцы, пока компании из-за неблагоприятной эпидемиологической обстановки трудились дистанционно, многие работодатели оценили удобства и преимущества работы из дома, поэтому количество освобождаемых офисных площадей стремительно сокращается. Смешанная схема работы некоторых организаций (большинство сотрудников приезжают в офис один-два раза в неделю, ежедневное нахождение в офисе предусмотрено для ограниченного количества людей, или же развитие online-продаж, увеличение числа пунктов выдачи товаров) привело к тому, что владельцы бизнеса оптимизируют количество квадратных метров занимаемых торгово-офисных площадей и обсуждают снижение стоимости за квадратный метр на 15–20%.

«Заполняемость торговых площадей, наоборот, практически вернулась к докарантинному периоду, немного изменив формат. Если ранее был формат только торговой точки, которая зависела от трафика людей, заселенности ЖК, инфраструктуры, то теперь же это может быть пункт выдачи товаров, точка реализации, которая интересна сети стратегически и с точки зрения будущего развития района, вне зависимости от вышеперечисленных факторов. В итоге 2021 год стал для рынка коммерческой недвижимости своеобразной, нелегкой, но очень мощной и интересной площадкой для выхода бизнеса на новую ступень развития», — резюмирует руководитель отдела коммерческой недвижимости АН «Этажи-Кубань». ■



БИЗНЕС

18+

Видеоконтроль и безопасность



Цифровое TV для бизнеса



Скоростной интернет



Облачная телефония



Ваш бизнес — ваши правила!

Выбирайте телеком-услуги,
подходящие именно вашей компании

8 800 333 9000

b2b.domru.ru

Предложения по услугам «Интернет Дом.ру Бизнес», «Видеонаблюдение Дом.ру Бизнес», «Телефония Дом.ру Бизнес», «Цифровое кабельное телевидение/ Цифровое IP-телевидение «Бизнес TV». Скоростной интернет, благодаря полосе пропускания линии связи в сети АО «ЭР-Телеком Холдинг» — до 1 Гбит/с. TV (от англ.) — ТВ, телевидение. Видеоконтроль и безопасность — видеонаблюдение с расширенным функционалом аналитики. Подключение, оборудование и абонентская плата оплачиваются отдельно. Подключение при технической возможности. Подробности на b2b.domru.ru