

КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ И АДЫГЕЯ

ИЛЬЯ ПОЗДНЯКОВ О РАЗВИТИИ
ТЕРРИТОРИЙ И НЕОБХОДИМОСТИ
ПУБЛИЧНЫХ СЛУШАНИЙ / 18
КТО ЗАПЛАТИТ ЗА СТРОИТЕЛЬСТВО
СОЦОБЪЕКТОВ / 22
КАК ЛЬГОТНАЯ ИПОТЕКА
СТИМУЛИРУЕТ РОСТ ЦЕН НА ЖИЛЬЕ / 30

Guide

Пятница, 30 июля 2021 №133
(№7095 с момента возобновления издания).
Цветные тематические страницы №13–52
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
ООО «ВКБ-НОВОСТРОЙКИ», ОГРН 1142310003901, г. Краснодар, ул. им. Орджоникидзе / Красноармейская, 46 / 32

СОДЕРЖАНИЕ

16 | События

18 | «Люди — это пользователи территорий, и к их мнению прислушиваться необходимо»

Илья Поздняков о том, как находить компромиссы с бизнесом и властью



22 | Покупатель «скинется» на школы

Во сколько обходится социальная инфраструктура



26 | Нестройные ряды проблем

Какие трудности испытывает строительная отрасль



38 | Предприниматели находят резервы

Как бизнес повышает производительность труда



30 | Ипотека пристроилась к льготе

Как растет спрос на кредиты и новостройки



44 | Кони и люди

Почему коневодство не окупается



50 | Кубань накрывает поляну

Где готовят гольфистов и сколько это стоит



Тематическое приложение
к газете «Коммерсантъ»
(Guide «Краснодарский край и Адыгея»)

Елена Рыжкова — главный редактор
ИД «Коммерсантъ-Кубань»

Любовь Неверовская — выпускающий редактор

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 — 4500 экз. Ограничение: 16 +

СОДЕРЖАНИЕ

СТРОЙКИ ВЕКА

МОСТ, ГОСТИНИЦЫ И НОВАЯ НАБЕРЕЖНАЯ



ФОТО: SOCHI.RU

ПОБЕДИТЕЛЕМ КОНКУРСА на реконструкцию Центральной набережной в Сочи стал консорциум во главе с компанией UNStudio. Он получит 27 млн руб. на разработку проекта реконструкции. В рамках проведения работ набережную хотят углубить на 300 м в сторону моря, создав тем самым искусственную территорию площадью 55 га. Строительство новой набережной оценивается в 14 млрд руб. Мастерская UNStudio основана нидерландскими архитекторами Беном ван Беркелем и Каролиной Бос. Среди работ компании — торговый центр Star Palace на Тайване, «Павильон Бернема» в Чикаго (совместно с бюро Захи Хадид), международный аэропорт Кутаиси в Грузии.



ФОТО: АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

ТРИ ДЕПУТАТА Законодательного собрания Краснодарского края вошли в топ-100 госслужащих и депутатов с самым высоким доходом, составленный Forbes. В частности, секретарь комитета ЗСК по развитию агропромышленного комплекса и продовольствию Дмитрий Лоцманов занял 39-е место с доходом 328,11 млн руб. На 50-м месте расположился депутат ЗСК Андрей Куемжиев, годовой заработок которого вместе с супругой составил 265,58 млн руб. На 57-м месте рейтинга с годовым семейным доходом в 233,19 млн руб. оказался заместитель председателя комитета ЗСК по финансово-бюджетной, налоговой и экономической политике Борис Юанов.



ФОТО: DOL GOSTROV/UNET

В 2,3 МЛРД РУБ. оценили олимпийский долгострой «Сочи-плаза», имущество которого выставили на торги. Гостиничный комплекс продают одним лотом. В его состав входит ресторан «Москва», кафе «Московские окна», гостиница «Москва», два нежилых помещения, а также четыре земельных участка общей площадью 19 тыс. кв. м. Также на торгах планируется продать 183 наименования движимого имущества и 2,8 тыс. наименований товарно-материальных ценностей. Площадь объекта — 48 тыс. кв. м, на которых планировалось разместить 340 номеров, 128 апартаментов, торгово-развлекательный центр (18,3 тыс. кв. м). Инвестиции в проект оценивались в 3 млрд руб. Объект планировалось открыть к ноябрю 2013 года, в преддверии Олимпийских игр, под брендом Courtyard by Marriott, но строительство так и не завершилось.

В СЕМЬ РАЗ за минувший год выросло количество эскроу-счетов в Краснодарском крае. По данным на 1 июня текущего года, на Кубани открыто 27,6 тыс. счетов эскроу по договорам участия в долевом строительстве. Годом ранее было около 4 тыс. Банки заключили с кубанскими застройщиками 165 кредитных договоров на общую сумму почти в 145,3 млрд руб., в то время как годом ранее было заключено всего 54 договора на общую сумму 38,3 млрд руб. При этом средняя процентная ставка по кредитам для застройщиков в ЮФО за год снизилась на 1,9 процентного пункта и составила 2,37%. Кроме того, в регионе увеличивается количество «раскрытых» счетов эскроу.



ФОТО: ОЛЕГ ХАРСЗЕВ



ФОТО: ОЛЕГ ХАРСЗЕВ

1,7 МЛРД РУБ. направят на компенсации обманутым дольщикам в Краснодарском крае до 2023 года. На сегодняшний день уже 703 обманутых участника долевого строительства на Кубани получили компенсации от Фонда защиты прав дольщиков за свои непостроенные квартиры. Компенсации за недостроенные квартиры получают дольщики, чьи дома признаются инвестиционно непривлекательными для дальнейшей достройки либо находятся в низкой готовности, и их проще снести. Дольщики получают деньги из федерального фонда. Решение о целесообразности завершения строительства и выплате принимает наблюдательный совет организации. Достроить в 2021 году в Краснодарском крае планируют 83 проблемных дома.



ФОТО: АЛЕКСАНДР СЕННИКОВ / TVKRAZODAR.RU

НА СТРОИТЕЛЬСТВО нового Яблоновского моста, связывающего Краснодар и Адыгею, дополнительно направят 2 млрд руб. Предполагается, что к концу 2021 года готовность новой очереди Яблоновского моста составит 50%. В 2020 году на строительство Яблоновского моста выделили более 1 млрд руб., из них 564 млн получили из федерального бюджета. Строительство ведется в три этапа. Планируется, что новый мост заменит существующий, который был построен в 50-х годах прошлого века и сегодня находится в ветхом состоянии. В конце января 2021 года стало известно о завершении строительства первой очереди (возвели пять опор из семи планируемых, завершили верхнюю часть свайного фундамента, перестроили почти 490 м газопровода).



ФОТО: ЗОЛТОВ АЛЕКСИ

250 МЛРД РУБ. хотят вложить в строительство нового туристического кластера «Новая Анапа» в станице Благовещенской. Его площадь составит 800 га. По словам вице-губернатора Александр Рупеля, создание кластера позволит увеличить туристический поток в Краснодарский край на 2–3 млн человек в год. Глава Анапы Василий Швец отметил, что проект даст городу 25 тыс. новых рабочих мест. На территории кластера построят более 50 гостиниц категории 3, 4 и 5 звезд. В «Новой Анапе» создадут несколько зон для отдыха, прогулок, здоровья, спорта. Вся застройка будет выполнена в едином архитектурном стиле. Губернатор Кубани Вениамин Кондратьев отметил, что подобных проектов в регионе в настоящее время нет.



ГК «ДЕЛО» ввела в эксплуатацию новый глубоководный причал №40А зернового терминала КСК в Новороссийске. Инвестиции в проект оцениваются в \$68 млн (5 млрд руб.). Длина сооружения составляет 309 м, общая площадь — почти 7,7 тыс. кв. м. Глубина возле причала доведена до 16,9 м, что делает его самым глубоководным в Азово-Черноморском бассейне. Это позволяет принимать суда дедвейтом до 100 тыс. тонн и максимальной осадкой до 14,4 м. До его ввода в эксплуатацию зерновой терминал КСК мог принимать суда-зерновозы максимальной грузоподъемностью до 50 тыс. тонн. С запуском причала плановая мощность КСК увеличилась до 7 млн тонн в год.



«МАГНИТ» завершил покупку торговых сетей «Дикси» и «Мегамарт». Цена сделки на момент закрытия составила 87,6 млрд руб. Стороны согласились включить в периметр сделки 2477 магазинов — на 174 магазина меньше по сравнению с предыдущим заявлением, что обусловлено закрытием части магазинов и открытием новых до завершения сделки. Кроме того, 1485 торговых точек было исключено из периметра сделки в связи с предписаниями ФАС и пороговыми значениями рыночной доли. Также «Магниту» перешли пять распределительных центров и более 700 грузовиков. При этом магазины «Дикси» продолжат работать под своим брендом, управлять бизнесом будет текущий менеджмент компании. Юрилицо также продолжит существовать.



НОВЫЕ трамвайные ветки в Краснодаре могут построить с привлечением частных инвесторов, заявил глава города Евгений Первышов. Он подчеркнул, что власти города рассматривают этот вариант как приоритетный, так как в дальнейшем могут возникнуть сложности с одномоментным финансированием проектов за счет бюджетных средств. «Нам эту проблему нужно решать сегодня, а самый быстрый путь — это, конечно, привлечь частные средства, заключить концессионное соглашение и в последующем 10–15 лет выплачивать эти деньги. Может быть, мы придем и к такому решению», — добавил глава Краснодара.



КАЖДЫЙ ПЯТЫЙ житель юга России (18%) планирует обзавестись загородной недвижимостью. Небольшую дачу имеют 26% респондентов, а капитальный дом за городом есть у 11%, еще 46% не намерены приобретать или строить загородное жилье. Основными плюсами загородной недвижимости жители ЮФО считают жизнь на природе и свежий воздух (85%), а также возможность отдохнуть от городской суеты (62%), более просторную жилплощадь (44%) и возможность вырастить детей более здоровыми (27%). Минусами же являются слаборазвитая инфраструктура (58%), приличное расстояние до города (51%) и высокая цена ухода за частным домом (31%), а также необходимость ухаживать за землей (29%) и невозможность жить там круглогодично (20%).



ВВОД ЖИЛЬЯ в Краснодарском крае в январе—мае сократился на 14%, составив 17 тыс. квартир общей площадью 867 тыс. кв. м. Всего за этот период было построено 21,6 тыс. квартир общей площадью 1,48 млн кв. м, что на 7,8% меньше, чем за аналогичный период прошлого года. Объем работ, выполненных всеми хозяйствующими субъектами, по виду деятельности «Строительство» в январе—мае 2021 года сократился на 13,3%, составив 92,3 млрд руб. В январе—апреле 2021 года в Краснодарском крае ввели в эксплуатацию 12,9 тыс. квартир общей площадью 669,6 тыс. кв. м. Это на 9% меньше, чем за аналогичный период прошлого года.



ЧЕТВЕРТОЕ МЕСТО занял Краснодарский край в рейтинге регионов с самой эффективной реализацией промышленной политики, составленном Минпромторгом РФ. Лидерами рейтинга стали Башкортостан, Калужская и Тульская области. По данным министерства, исследование проводилось для анализа реализации региональной промышленной политики, определения эффективности применяемых инструментов государственной поддержки и определения лучших региональных практик. В нем учитывалось экономическое развитие региона, деловая активность, промышленная политика и туризм, а также региональные меры государственной поддержки и институты развития.



КРАСНОДАР стал лидером среди городов РФ по динамике роста цен на однокомнатные квартиры во втором квартале 2021 года. Средняя цена однушки в городе составила 2,45 млн руб., что на 11,83% больше, чем в первом квартале года. За год цена увеличилась на 18,25%. На втором месте — Омск, где средняя стоимость однокомнатной квартиры составляет 1,97 млн руб. (+7,26% к первому кварталу и +22,61% за год). Третье место занял Воронеж, где однушка в среднем стоит 2,29 млн руб. (+6,03% и +17,91% соответственно). В Москве стоимость однокомнатных квартир по итогам второго квартала года составила 9,36 млн руб. (+3,09% к первому кварталу и +18,05% за год).

«ЛЮДИ — ЭТО ПОЛЬЗОВАТЕЛИ ТЕРРИТОРИЙ, И К ИХ МНЕНИЮ ПРИСЛУШИВАТЬСЯ НЕОБХОДИМО»

ГЛАВНЫЙ АРХИТЕКТОР КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ ИЛЬЯ ПОЗДНЯКОВ РАССКАЗАЛ, КАК НАХОДИТЬ КОМПРОМИССЫ С БИЗНЕСОМ И ВЛАСТЬЮ, КАКИМ ОБРАЗОМ ДОЛЖНЫ РАЗВИВАТЬСЯ ТЕРРИТОРИИ И ПОЧЕМУ НЕОБХОДИМО ПРОВОДИТЬ ПУБЛИЧНЫЕ СЛУШАНИЯ.

ЭКОНОМИКА РЕГИОНА: Илья Владимирович, главного архитектора края принято считать фигурой безусловно важной, но зависимой от властей. Насколько власти прислушиваются к вашим решениям? В каких случаях последнее слово останется за вами?

Илья Поздняков: Наверное, начать надо с того, что одна из функций нашего департамента — это контрольная функция в части градостроительной деятельности. Осуществляя ее, мы анализируем нормативные акты, которые создает муниципалитет, и даем предписания по устранению выявленных замечаний. Такие акты являются обязательными к исполнению. Кроме того, мы осуществляем анализ и подготовку сводных заключений по рассмотрению проектов генеральных планов в части размещения объектов регионального значения. Эти акты также являются обязательными. А к вопросу о том, насколько прислушиваются власти, — мы стараемся все изменения, прежде чем закрепить законодательно, проговорить с общественностью, бизнесом и заинтересованными сторонами, поэтому все решения стараемся принимать максимально взвешенными. Бывает такое, что муниципалитет с чем-то не согласен, но если все уже обсуждено и общее мнение превалирует, то определенные решения могут быть приняты.

«В КРАСНОДАРЕ МЫ ПРОВЕЛИ БОЛЬШУЮ РАБОТУ В ЧАСТИ ОЦЕНКИ ДОКУМЕНТОВ, ПОСЛУЖИВШИХ ОСНОВАНИЕМ ДЛЯ ВЫДАЧИ РАЗРЕШЕНИЙ НА СТРОИТЕЛЬСТВО ЗА ПОСЛЕДНИЕ ТРИ ГОДА. В ХОДЕ ПРОВЕРОК БЫЛО ВЫЯВЛЕНО ЗНАЧИТЕЛЬНОЕ КОЛИЧЕСТВО НАРУШЕНИЙ»

ЗР: Как складываются взаимоотношения с муниципальными властями, например, насколько сильно распространяется ваше влияние на Краснодар?

И. П. В Краснодаре мы провели большую работу в части оценки документов, послуживших основанием для выдачи разрешений на строительство за последние три года. В ходе проверок было выявлено значительное количество нарушений. Это касалось в первую очередь отсутствия необходимого количества детских и спортивных площадок, парковок, соцобъектов, зеленых зон и так далее. По всем этим объектам муниципалитету выданы предписания об устранении замечаний. Работа в этом направлении продолжается. Часть замечаний уже устранена, часть находится в стадии корректировки, и я считаю, это превентивные меры как для властей, так и для инвесторов.

ЗР: Насколько сильно строительное лобби на Кубани в части архитектурного облика городов? Как удается находить общий язык с бизнесом?

И. П. Общий язык всегда можно найти только в диалоге. Безусловно, есть моменты, которые бизнес принимает неохотно, прежде всего это касается нововведений, которые относятся к плотности и этажности застройки. Но такие меры необходимо принимать, мы ищем аргументацию, и если она



ФОТО ИВАН СЕМЕНОВ

СПРАВКА

Илья Поздняков окончил филиал Московского государственного университета технологий и управления (специализация «Дизайн архитектурной среды»). Начинал карьеру в управлении Роснедвижимости по Калининградской области, затем работал в архитектурной мастерской «Ар-Деко», в которой разрабатывал сначала проекты общественных зданий и жилых комплексов, а с 2012 года — генеральные планы и правила землепользования и застройки городов и сельских поселений. В 2016 году стал главным архитектором Зеленоградска. В конце сентября 2020 г. назначен на должность руководителя департамента архитектуры и градостроительной политики Краснодарского края.

объективно сильнее, то все эти решения в итоге находят понимание.

ЗР: Часто ли бизнес вкладывается в общественные проекты? Как его можно стимулировать в этом вопросе?

И. П. В последнее время бизнес все чаще самостоятельно начинает обращать внимание на такие проекты. Для него это немаловажная репутационная составляющая, плюс возрастает стоимость продаж и спрос на жилые комплексы, в которых

есть общественные пространства. Можно сказать, что это взаимовыгодное сотрудничество бизнеса и власти, и есть ряд положительных примеров, которые в целом благоприятно влияют и на городскую среду, и на бизнес.

ЗР: Часто говорят о том, что земля в городе должна приносить доход. Как этого добиться? Какие есть варианты?

И. П. В первую очередь в этом вопросе мы отстаиваем интересы жителей и муниципалитета. Доход в этой части будем рассматривать с точки зрения поступлений в бюджет. Здесь большое значение имеет баланс развития территорий. Если территория застраивается исключительно жилыми объектами, то отдача в бюджет будет минимальной. Кроме того, если территория развивается неравномерно, появляется такое явление, как маятниковая миграция. Когда у жителей нет необходимых сервисов, они вынуждены выезжать в торговые центры, парки или везти ребенка в садик в другой район. Такие истории, конечно, не про современный город, это неправильно. Поэтому мы стараемся в рамках подготовки разрешительных документов анализировать проекты и обязательно обращаем внимание на такие вещи.

ЗР: Не так давно был принят генплан Краснодара. На ваш профессиональный взгляд, насколько он рабочий и живой, как далеко смотрит в будущее? Тот же вопрос по другим городам края.

И. П. Проекты генеральных планов Сочи, Анапы и Горячего Ключа в настоящий момент находятся в стадии разработки, и оценку им мы будем давать, когда они поступят к нам в департамент на рассмотрение. Но, зная, как идет процесс, могу сказать, что проведена большая аналитическая работа. Что касается краевого центра, то его генплан рабочий, в настоящий момент идет его реализация. Все объекты местного значения, которые были предус-



ФОТО SHUTTERSTOCK.COM

ЕСЛИ ТЕРРИТОРИЯ РАЗВИВАЕТСЯ НЕРАВНОМЕРНО, ЖИТЕЛИ ВЫНУЖДЕНЫ ВЫЕЗЖАТЬ В ТОРГОВЫЕ ЦЕНТРЫ, ПАРКИ ИЛИ ВЕЗТИ РЕБЕНКА В САДИК В ДРУГОЙ РАЙОН

мотрены генпланом, транслируются в следующие уровни документов и учитываются при планировании застройки.

ЗР: Если говорить именно про Краснодар — его архитектурный облик оставляет желать лучшего. Что это — советское наследие? Недалековидные решения современников? Или все вместе? И можно ли как-то упорядочить этот архитектурный хаос?

ПРОЕКТЫ ГЕНЕРАЛЬНЫХ ПЛАНОВ СОЧИ, АНАПЫ И ГОРЯЧЕГО КЛЮЧА В НАСТОЯЩИЙ МОМЕНТ НАХОДЯТСЯ В СТАДИИ РАЗРАБОТКИ, И ОЦЕНКУ ИМ МЫ БУДЕМ ДАВАТЬ, КОГДА ОНИ ПОСТУПАТ К НАМ В ДЕПАРТАМЕНТ НА РАССМОТРЕНИЕ»

И. П. Какой-то однозначный ответ на этот вопрос дать невозможно, это действительно совокупность факторов: и наследие, и нарушение нормативов в прошлом, а иногда избыточные предельные параметры застройки, действовавшие в течение нескольких лет. Сейчас в данном направлении ведется большая работа. В частности, есть поручение губернатора создать единые требования к новой застройке. Этот блок можно условно разделить на две части. Первая касается новых нормативов, они у нас внедряются в несколько уровней документов. Это и местные нормативы градостроительного проектирования, правила землепользования и застройки и так далее. Второй блок связан с нововведениями в градостроительном законодательстве и новыми механизмами принятия решений, касающихся комплексного развития территорий. Проще говоря, застройщик должен будет представить концепцию ЖК, которую будет оценивать комиссия, состоящая из архитекторов, экономистов, служб, курирующих ресурсоснабжающие организации. И вот комиссия будет принимать окончательное решение.

ЗР: В одном из интервью вы говорили, что в архитектуре крупных городов региона давно назрели реформы. Какие именно? Вы уже начали их проводить?

И. П. Да, как я уже говорил, это реформы, связанные с изменением нормативов и разработкой новых правил застройки.

ЗР: Вы все время говорите о нормативах. Они настолько кардинально все поменяют?

И. П. В некотором смысле да. Их можно разделить на блоки, связанные, к примеру, с озеленением, с расчетом способов определения плотности

застройки, с определением параметров застройки и так далее. Указанные параметры, кроме своих коэффициентов, изменяют и способы расчета, которые исключают возможность подтасовки и манипуляций.

ЗР: В основном жители любого города называют похожие проблемы: недостаток социальных объектов, зеленых зон, точечная застройка. Но это, так сказать, обывательский взгляд. А с профессиональной точки зрения — какие можете назвать основные недостатки городов края?

И. П. Основной недостаток — это хаотичная застройка и неравномерная среда, где одно-двухэтажные объекты граничат с 20-этажными зданиями. Безусловно, такой дисбаланс территорий бросается в глаза. Этот контраст особенно меня шокировал, когда я впервые приехал в Краснодар, и, конечно, это удивляет жителей и гостей города.

ЗР: Краснодарский край — регион курортный. Как, на ваш взгляд, должны развиваться курорты? Что должно обязательно присутствовать в их архитектурном облике? Чего не хватает? Как устранить проблемы и недостатки курортов? Или это уже невозможно?

И. П. Недавно принят краевой закон, который дифференцирует этажность в 500-метровой зоне от морского побережья. Как раз такие меры направлены на сохранение курортных территорий. Это позволяет людям, приехавшим из мегаполиса, почувствовать контраст между большим крупным городом и курортом. Кроме того, в 500-метровой зоне есть ограничения по возведению жилых объектов, что тоже способствует развитию объектов санаторно-курортного назначения. Такие объекты имеют больший срок окупаемости, чем жилье, и не способны в полной мере с ним конкурировать, поэтому приходится вводить дополнительные ограничения. Такие меры позволяют развивать города-курорты именно как курорты, а не как очередные спальные районы города.

ЗР: Что делать с окраинными районами? В основном ведь развивается центр в любом городе. А что там, внутри комплексов, далеко за чертой центра, и что там можно сделать?

И. П. Я уже говорил о балансе территорий, и для окраин города эта задача является приоритетной. Если окраины не будут в себя включать ряд необходимых сервисов и услуг, позволяющих перекрыть все потребности населения, такую среду нельзя назвать устойчивой. В таком случае стимулируется дополнительная нагрузка на и без того перегруженный центр. Поэтому мы будем особое внимание уделять проектам, на основании которых будет реализовываться развитие окраин. Это сейчас они являются окраинами, а в будущем сместятся и станут



если не центральной частью, то по крайней мере основным телом города.

«ОСНОВНОЙ НЕДОСТАТОК — ЭТО ХАОТИЧНАЯ ЗАСТРОЙКА И НЕРАВНОМЕРНАЯ СРЕДА, ГДЕ ОДНО-ДВУХЭТАЖНЫЕ ОБЪЕКТЫ ГРАНИЧАТ С 20-ЭТАЖНЫМИ ЗДАНИЯМИ. БЕЗУСЛОВНО, ТАКОЙ ДИСБАЛАНС ТЕРРИТОРИЙ БРОСАЕТСЯ В ГЛАЗА»

ЗР: Скажите, край у вас под контролем или вы можете вдруг с удивлением увидеть в один прекрасный день что-то пугающее? Такая перспектива возможна?

И. П. Безусловно, мы стараемся контролировать застройку, но в целом выдача разрешений на строительство — это функция муниципалитета. Правда, мы рекомендуем перед принятием каких-то серьезных решений направлять документы и проекты планировок крупных комплексов на рассмотрение краевой рабочей группы. Край очень большой, поэтому случается и такое, что, проводя плановый объезд, мы можем обнаружить какие-то объекты, которые для нас являются неожиданностью. Часто обращаются жители, которые недовольны возведением определенного объекта, в случае выявления нарушений мы инициируем внеплановую проверку и принимаем меры. В основном, конечно, это сооружения, разрешение на строительство которых было выдано достаточно давно.

ЗР: Президент союза архитекторов России Николай Шумаков в одном из интервью заявлял, что

МЕРЫ, НАПРАВЛЕННЫЕ НА СОХРАНЕНИЕ КУРОРТНЫХ ТЕРРИТОРИЙ, ПОЗВОЛЯТ ЛЮДЯМ, ПРИЕХАВШИМ ИЗ МЕГАПОЛИСА, ПОЧУВСТВОВАТЬ КОНТРАСТ МЕЖДУ БОЛЬШИМ КРУПНЫМ ГОРОДОМ И КУРОРТОМ

общественные слушания ни к чему не приводят. Вот цитата: «Мы научились делать так, что эти обсуждения проводятся под определенные вопросы и решения принимаются так, как нам надо». Кроме того, господин Шумаков считает, что такой сложный вопрос, как архитектура, вообще нельзя выносить на суд общественности, поскольку та совершенно далека от архитектуры. Вы согласны с этими утверждениями? Как вы считаете, нужны ли публичные слушания?

И. П. Ну во-первых, публичные слушания предписаны градостроительным кодексом. Другой вопрос, как их проводить. Можно проводить формально, а можно в этот вопрос углубляться и привлекать активную общественность и профессиональное сообщество. Все это также участники слушаний. Во многом все зависит от того, как организован процесс. В Краснодаре очень активно выступают общественники, и можно сказать, что именно благодаря их деятельности некоторые части города были сохранены. Поэтому не могу согласиться, что это бесполезно или бессмысленно. Безусловно, на мой взгляд, польза от этого есть. Кроме того, если это касается, например, генплана, то жители отстаивают свои интересы, они не диктуют какую-то архитектурную моду, руководствуются больше логикой и собственными ощущениями, а не познаниями в градостроительном законодательстве. Кроме того, публичные слушания имеют рекомендательный характер. При недостаточной аргументации город может принять то решение, которое сочтет наиболее разумным. Что касается проектов благоустройства, то прислушиваться к мнению общественности надо обязательно, ведь тут люди — это конечные пользователи такой территории, без их мнения развивать ее как минимум нелогично.

ЗР: На протяжении всего интервью вы говорили о нормативных актах, но архитектор — это творческая профессия. Скажите, вы творческий человек или уже нет?

И. П. Законотворчество — это тоже творчество. Просто в других его проявлениях. И в этом плане департамент по архитектуре и градостроительству края надо отметить как один из самых активных органов исполнительной власти.

Беседовала Елена Рыжкова

«ЗАКОНОТВОРЧЕСТВО — ЭТО ТОЖЕ ТВОРЧЕСТВО. ПРОСТО В ДРУГИХ ЕГО ПРОЯВЛЕНИЯХ. И В ЭТОМ ПЛАНЕ ДЕПАРТАМЕНТ ПО АРХИТЕКТУРЕ И ГРАДОСТРОИТЕЛЬСТВУ КРАЯ НАДО ОТМЕТИТЬ КАК ОДИН ИЗ САМЫХ АКТИВНЫХ ОРГАНОВ ИСПОЛНИТЕЛЬНОЙ ВЛАСТИ.»



НОВЫЙ КРАЕВОЙ ЗАКОН ОГРАНИЧИВАЕТ ЭТАЖНОСТЬ В КУРОРТНЫХ ГОРОДАХ В 500-МЕТРОВОЙ ЗОНЕ ОТ ПОБЕРЕЖЬЯ

Бизнес с человеческим лицом



Компания «Метрикс» не остается в стороне от проблем региона и помогает там, где это необходимо,— от строительства школ до поддержки жителей, пострадавших от ЧС

возводить качественное жилье, а также использовать современные технологии. И вторая — следование принципам социальной ответственности, готовность оказывать поддержку жителям Краснодарского края даже за пределами «зоны ответственности» застройщика.

Детский сад — там, где его не было

Ежегодно на Кубань переезжают жить тысячи людей со всей страны. С одной стороны, это стимулирует спрос на квадратные метры, но с другой — повышает нагрузку на социальные учреждения. В компании «Метрикс» это понимают, поэтому берут на себя строительство образовательных объектов — причем иногда там, где их никогда не было. Как, например, в курортном поселке Ольгинка, где уже начали воз-

сле чего застройщик передаст современное образовательное учреждение в собственность муниципалитета, и оно станет государственным.

— Пустырь уже расчищен, работы идут. Но на строительстве детского сада мы решили не останавливаться. Также компания проведет реконструкцию аварийного моста, находящегося недалеко от будущего дошкольного учреж-

дения, и расширит его до двух полос, укрепит береговую линию и расширит объем местного водозабора, чтобы обеспечить надежность и бесперебойность подачи питьевой воды в новый садик, — рассказал руководитель ГК «Метрикс Development» Николай Лобачев.

Здесь же, в Ольгинке, за счет компании «Метрикс» отреставрируют единственную в поселке школу — №19. Она нуждается в расширении — в данный момент учреждение переполнено и работает на пределе своих возможностей. Появление дополнительных 125 учебных мест за счет строительства пристройки к школе позволит детям перейти на обучение в одну смену. Благодаря пристройке появятся 17 новых классных комнат, свой пищеблок, а также актовый и спортивный залы. Иначе говоря, это будет уже совсем другая школа — такая, какой в Ольгинке никогда не было. Завершить эти работы предполагается к сентябрю 2022 года. И все это — за счет девелопера.



Школа №19, п. Ольгинка



Ежегодно на Кубань переезжают жить тысячи людей со всей страны. С одной стороны, это стимулирует спрос на квадратные метры, но с другой — повышает нагрузку на социальные учреждения. В компании «Метрикс» это понимают, поэтому берут на себя строительство образовательных объектов — причем иногда там, где их никогда не было.

Компания «Метрикс» руководствовалась принципами социальной ответственности с момента своего основания в 2013 году. Сегодня она является одним из системообразующих предприятий Краснодарского края. И благодаря руководству генерального директора Группы компаний «Метрикс Development» Николая Лобачева входит в топ-10 застройщиков региона.

Разумеется, это стало возможно благодаря двум составляющим. Первая — это высокий профессионализм и умение

водить новый детский сад, рассчитанный на 150 детей в возрасте от полутора до семи лет.

Построен он будет рядом с одним из жилых комплексов ГК «Метрикс», однако в нем давно нуждаются жители всей Ольгинки, ведь сейчас им приходится возить своих детей в детские сады Небуга и поселков Тюменский и Новомихайловский — то есть за десять километров. Площадь застройки составит почти две тысячи квадратных метров, а сдать садик планируют уже к середине 2022 года, по-

Детский сад, п. Ольгинка





ЖК Sun Hills Olginka, п. Ольгинка
элит-класс

Впрочем, это лишь один из примеров того, как компания «Метрикс» помогает решать важные для региона и отдельных населенных пунктов проблемы. А есть еще небольшие, но полезные дела — такие как закупка экипировки борцам вольного стиля в Краснодаре. На средства ГК «Метрикс Development» была приобретена новая форма для 20 спортсменов — воспитанников «ЦОП по спортивной борьбе» Краснодарского края. Сделано это было в рамках совместной акции с Фондом развития спортивной борьбы.



ЖК Sun Hills, п. Небуг
бизнес-класс



ЖК «Славянка», г. Краснодар
комфорт-класс

— Компания «Метрикс» и лично ее руководитель Николай Лобачев вышли с инициативой помочь, и мы попросили их приобрести экипировку для сборной Краснодарского края, причем для всех возрастных категорий — от юниоров до опытных спортсменов. Благодаря этому форму уже получили порядка 130 человек. Конечно, хочется поблагодарить Николая Федоровича за то, что он не остался равнодушен и оказал нам такую поддержку, — рассказал президент регионального Фонда развития спортивной борьбы Алексей Иванов.

Вернуть людям их дома

Ни для кого не секрет, что у интенсивного строительства в Краснодарском крае была и обратная сторона — большое количество обманутых дольщиков. Причины, по которым некоторые застройщики

не смогли выполнить свои обязательства, самые разнообразные — от банальной неспособности рассчитать реальную экономику проекта до мошенничества. Но теперь это уже не имеет значения, ведь итогом стало то, что люди остались без квартир.

Компания «Метрикс» не осталась в стороне от проблем рынка и взялась за достройку краснодарского ЖК «Талисман» на ул. Душистой, 54/А. История этого объекта довольно типична: прежний застройщик СК «Юг» должен был сдать его еще в 2014 году, но неоднократно сдвигал сроки, а в итоге и вовсе ушел с проекта. Разумеется, люди начали требовать у власти решить их проблему, и администрация региона нашла выход — передавать долгострой с высокой степенью готовности надежным девелоперам. В 2019 году на площадку зашла ГК «Метрикс Development»,

а уже весной 2020-го 17-этажный дом на 335 квартир был сдан в эксплуатацию.

Как обычно бывает в таких ситуациях, пришлось выполнить огромный объем работ — не просто достроить здания и произвести внутреннюю отделку, но и подключить дома к центральным коммуникациям. Но главное, что люди, наконец, получили свое жилье.

Последствия стихии устраняли все вместе

Иногда помогать людям приходится и при нештатных ситуациях — когда на принятие решения и реализацию сво-

в восстановлении храма. А также взялись за разработку проекта для проведения реконструкции поврежденного наводнением моста между поселками Агой и Строитель, который потерял несущую способность и стал непригодным для использования.

В сложившихся условиях потребовалась разная помощь, от экскаваторов и грузовиков до простого людского участия, чтобы максимально быстро помочь пострадавшим населенным пунктам вернуться к нормальной жизни.

Сделать больше, чем ожидают

Безусловно, социальная ответственность сегодня — долг любой крупной компании. И все же в первую очередь лицо застройщика — это его жилые комплексы. И компания «Метрикс» изначально формировала свои проекты так, чтобы они были обеспечены всем необходимым для комфортной жизни людей. Поэтому, когда в Краснодарском крае изменили градостроительную политику и ужесточили правила, объекты «Метрикс» уже соответствовали всем требованиям.

Сегодня компания специализируется на строительстве жилья классов «комфорт», «бизнес» и «элит» и возводит пять жилых комплексов в Краснодаре и на черноморском побережье. Разумеется, к недвижимости такого уровня у россиян сегодня особенно требовательное отношение. Но девелопер

Безусловно, социальная ответственность сегодня — долг любой крупной компании. И все же в первую очередь лицо застройщика — это его жилые комплексы. И компания «Метрикс» изначально формировала свои проекты так, чтобы они были обеспечены всем необходимым для комфортной жизни людей. Поэтому, когда в Краснодарском крае изменили градостроительную политику и ужесточили правила, объекты «Метрикс» уже соответствовали всем требованиям

их намерений отведены считанные часы. Так было в начале июля этого года — в те дни после сильнейших ливней были затоплены территории семи районов Краснодарского края. Особенно сильно пострадали Лермонтово, Агой, Джубга, Дефановка и Молдовановка. В Туапсинском районе были повреждены энергосети, оказались парализованы дороги.

Главное, что требовалось в тот момент, — как можно быстрее помочь людям и устранить последствия разгула стихии. Конечно, помогли все — сотрудники МЧС, казаки, волонтеры. А руководитель ГК «Метрикс Development» Николай Лобачев поручил оперативно предоставить технику и строительные бригады группы компаний, которые очень помогли в ликвидации завалов и восстановлении инфраструктуры. В частности, в Лермонтово расчистили центральную набережную и пляж и приняли участие

всегда ставит себе задачей дать покупателю больше, чем тот ожидает. Отсюда — использование качественных и современных материалов, а также грамотные архитектурные решения и подбор локаций, а это в современных реалиях Краснодарского края очень важно. Также объекты «Метрикс» отличается большой выбор планировок, что делает их привлекательными для людей с разными предпочтениями.

И конечно, все жилые комплексы возводятся в рамках ФЗ №214, в соответствии со всеми требованиями, стандартами и современными подходами к строительству. Сегодня это уже необходимость, то, чего ждут от застройщиков, являющихся лидерами рынка. Однако компания «Метрикс» работала по этим принципам всегда и старается двигаться дальше, задавая новые тренды в качестве жилья.

ПОКУПАТЕЛЬ «СКИНЕТСЯ» НА ШКОЛЫ

В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ ПРИНЯТЫ ИЗМЕНЕНИЯ В ГРАДОСТРОИТЕЛЬНОЕ ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО, СОГЛАСНО КОТОРЫМ ЗАСТРОЙЩИКИ ТЕПЕРЬ ОБЯЗАНЫ ОБЕСПЕЧИВАТЬ ВОЗВОДИМЫЕ ЖИЛЫЕ ОБЪЕКТЫ ВСЕЙ НЕОБХОДИМОЙ СОЦИАЛЬНОЙ ИНФРАСТРУКТУРОЙ. МУНИЦИПАЛЬНЫЕ ВЛАСТИ, В СВОЮ ОЧЕРЕДЬ, БУДУТ ЗАКЛАДЫВАТЬ В БЮДЖЕТЕ СРЕДСТВА НА ВЫКУП И ПОСТАНОВКУ НА БАЛАНС ШКОЛ, ДЕТСКИХ САДОВ, ПОЛИКЛИНИК И ПР. ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, ЗАТРАТЫ НА СТРОИТЕЛЬСТВО СОЦОБЪЕКТОВ В КОНЕЧНОМ СЧЕТЕ ЛЯГУТ НА ПЛЕЧИ ПОКУПАТЕЛЕЙ ЖИЛЬЯ, ПОСКОЛЬКУ ИХ СТОИМОСТЬ ДЕВЕЛОПЕРЫ УЖЕ ВКЛЮЧАЮТ В ЦЕНУ КВАДРАТНОГО МЕТРА.

ДМИТРИЙ МИХЕЕНКО



ФОТО: OBER KAPCEB

НЕТ ШКОЛЫ — НЕТ РАЗРЕШЕНИЯ

На июльском пленарном заседании Законодательного собрания Краснодарского края депутаты приняли изменения в региональный Градостроительный кодекс, позволяющие муниципалитетам Кубани заключать соглашения с застройщиками о комплексном развитии территорий. Речь, в частности, идет об обязательстве строительных компаний, исходя из действующих нормативов, возводить одновременно с жилыми домами школы, детские сады, медицинские учреждения, спортивные площадки и парковки, а также благоустраивать общественные территории.

«Ежегодно в крае сдается более 4 млн кв. м жилья. И сейчас мы последовательно формируем правовую базу, которая обеспечит возведение микрорайонов, где обязательно будет все необходимое для комфортной и качественной жизни», — заявил на 59-й сессии ЗСК губернатор Краснодарского края Вениамин Кондратьев.

Региональные изменения в Градостроительное законодательство были разработаны вслед за федеральными, которые вступили в силу в конце 2020 года. Теперь все регионы РФ приводят в соответствие собственные нормативные документы, а также разрабатывают порядки заключения договоров с застройщиками о комплексном развитии территорий. Предполагается, что в соглашениях о комплексном строительстве по каждому участку будет четко прописано, где помимо жилья разместят школу, детский

сад, поликлинику, а также — сроки строительства и источник финансирования возведения каждого такого объекта. Причем строительство жилья застройщик сможет начать только тогда, когда все данные по каждому соцобъекту будут собраны и подтверждены документально. Единые требования комплексной жилой застройки на Кубани разрабатывает департамент по архитектуре и градостроительству региона. Работу над новым документом планируют завершить в 2021 году.

О необходимости внесения поправок в Градостроительный кодекс края региональные власти говорили давно. Так, по словам главы Краснодара Евгения Первышова, чтобы разгружать школы краевого центра и снижать их переполненность, необходимо ежегодно вводить не менее шести-семи новых образовательных учреждений. По информации краевой администрации, ежегодно на Кубани прибавляется по 20 тыс. школьников. Самую острую нехватку испытывает Краснодар. Только в Музыкальном микрорайоне по градостроительным нормам нужно создать больше 12 тыс. мест. Однако на сегодняшний день в микрорайоне нет ни одной школы, и из-за плотной застройки разместить их там невозможно.

Как отмечает Вениамин Кондратьев, причина нехватки мест в школах и детских садах Кубани кроется не только в высоком уровне миграции, но и в точечной жилищной застройке, которую по-прежнему допускают главы территорий. Поэтому с 2021 года в регионе

было решено ужесточить градостроительные нормы. «Если в радиусе 500 м от жилого комплекса нет школ и детских садов, застройщик не получит разрешение на строительство, а также разрешение на ввод в эксплуатацию. Главы районов обязаны скорректировать генпланы своих территорий в соответствии с новыми правилами. Мы создадим программу по обеспеченности школами всех муниципалитетов на пять лет. По этой программе каждый глава должен знать, когда и где у него в районе будет построена школа», — подчеркнул глава региона.

СОЦИАЛЬНЫЙ ПРИОРИТЕТ

Наличие в каждом жилом районе необходимого количества объектов социального назначения (детских садов, школ, лечебных учреждений, почты и других соцобъектов), а также инженерно-технического обеспечения, парковок и озеленения в соответствии с расчетными показателями установлено местными нормативами и утверждено решением городской думы Краснодара от 19 июля 2012 года, сообщили в администрации кубанской столицы. Так, в соответствии с требованиями нормативов, максимально допустимый уровень территориальной доступности объектов дошкольного образования организаций общего типа — 300 м. Объектами дошкольного образования должны быть обеспечены 85% численности детей дошкольного возраста. Максимально допустимый уровень территориальной доступности для школ,

лицеев, гимназий и кадетских училищ — 500 м. Обеспеченность общеобразовательными организациями следует принимать с учетом охвата 100% детей неполным средним образованием (1–9 классы) и до 75% детей — средним образованием (10–11 классы) при обучении в одну смену. Кроме того, максимально допустимый уровень территориальной доступности для поликлиник, амбулаторий, диспансеров без стационара — 1000 м.

«При наличии утвержденной документации по планировке территории в границах жилого района необходимо соблюдать приоритет очередности строительства социальных объектов над жилыми комплексами», — отмечают в мэрии.

На данный момент в Краснодаре за счет бюджетных средств строится семь средних общеобразовательных школ и три детских дошкольных учреждения. За счет застройщиков — две школы и два детсада. Генеральный план столицы Кубани предусматривает до 2040 года строительство и реконструкцию 594 дошкольных общеобразовательных организаций и 203 школ.

Как отмечает коммерческий директор строительной компании «ЮгСтройИмпериял» Анастасия Маслеха, ядро покупателей жилой недвижимости в Краснодаре составляют семьи, выбирающие жилье для себя. Для таких покупателей, по словам представителя застройщика, расположение домов, доступность транспорта, социальных и бытовых учреждений, а также перспектива их появления играют значительную роль в выборе квартиры. Более того, соседница отмечает, что даже инвесторы, рассчитывающие на доход при перепродаже или сдаче жилья в аренду, обращают особое внимание на социальные объекты, поскольку квартиры, обеспеченные социальной, транспортной и иной инфраструктурой, продаются дороже и снимаются охотнее. Такие клиенты, по словам госпожи Маслехи, готовы переплатить в среднем до 15–20% от стоимости жилья за доступ к инфраструктуре.

«Как и любой бизнес, застройщик должен выдерживать собственную маржинальность, чтобы гарантированно реализовывать заявленные проекты и иметь возможность строить дальше. Все блага и сервисы, как коммерческие, так и социальные, закладываются в финансовую модель и учитываются при ценообразовании. Если этого не делать, компании, во-первых, не будут выполнять собственных обещаний перед дольщиками и жильцами, а, во-вторых, не смогут строить, потому что обеспеченность жилых квадратных метров социальными объектами — обязательное требование и норма», — говорит Анастасия Маслеха.

ЗАСТРОЙЩИКИ ПОДГОТОВЛЕННЫ

Еще до вступления в силу обязательных требований большинство застройщиков, представленных в Краснодарском крае, подошли к строительству своих жилых объектов комплексно: возводили детские сады, школы, организовывали благоустройство территории, создавали новые общественные пространства — парки, бульвары, пешеходные зоны,

считает коммерческий директор сочинского агентства недвижимости Nedvex Роман Решетов. Как правило, по его словам, объекты социальной инфраструктуры закладываются в экономику проекта еще на этапе проектирования, а финальная стоимость жилья формируется исходя из класса объекта, его местоположения и наличия инфраструктуры.

Необходимость перехода к комплексному освоению территорий в Краснодарском крае обусловлена очень высокими темпами строительства по сравнению с другими регионами в последние годы, считает генеральный директор Wagner Russia Юрий Гришин. Это, по его мнению, означает, что застройщики теперь несут ответственность не просто за ввод в эксплуатацию возводимого здания, но и за создание сопутствующей социальной инфраструктуры.

«ПРИ НАЛИЧИИ УТВЕРЖДЕННОЙ ДОКУМЕНТАЦИИ ПО ПЛАНИРОВКЕ ТЕРРИТОРИИ В ГРАНИЦАХ ЖИЛОГО РАЙОНА НЕОБХОДИМО СОБЛЮДАТЬ ПРИОРИТЕТ ОЧЕРЕДНОСТИ СТРОИТЕЛЬСТВА СОЦИАЛЬНЫХ ОБЪЕКТОВ НАД ЖИЛЫМИ КОМПЛЕКСАМИ»

«По рынку недвижимости Краснодарского края это не ударит, так как разговоры об этом и сам переход к такому строительству — не неожиданность для строительных компаний. Конечно, это может и, скорее всего, так или иначе повлиять на стоимость квадратных метров, но в целом для граждан это благоприятные изменения. Ведь практика показывает, что при неограниченной точечной застройке в первую очередь возникают проблемы с социальными объектами, когда не хватает мест в школах и детских садах», — комментирует эксперт.

По мнению генерального директора консалтинговой компании Масоп Ильи Володько, требования о наличии школ, детских садов и прочей социальной инфраструктуры, а также элементов благоустройства в пешей доступности от жилых комплексов застройщикам предъявлялись всегда. Поэтому, по словам эксперта, сегодняшние изменения в Градостроительный кодекс в части обязательного наличия соцобъектов в проекте планировки территории под застройку являются своего рода формализмом.

«Дело в том, что раньше не учитывался тот момент, когда именно будут построены социальные объекты, поэтому многоэтажные дома вводились в эксплуатацию, а школы и детские сады были все еще в проекте. Если сейчас законодательно застройщика обяжут, допустим, что к моменту ввода первой литеры жилого комплекса должны также быть введены в строй социальные объекты, это будет существенным сдвигом в решении проблемы обеспеченности жителей новостроек местами в этих объектах. Но, на мой взгляд, это не станет неожиданностью для участников строительного рынка, поскольку все они уже давно готовы к такому повороту событий и готовы нести расходы на проектирование и строительство таких объектов, закладывая все эти моменты в себестоимость жилых проектов. Тот рост цен на жилую недвижимость, который мы могли наблюдать в последний год, отчасти продиктован именно этим», — говорит господин Володько.

В то же время, по словам экспертов, если ранее для многих застройщиков строительство социальных объектов, как и благоустройство территории, было обузой в силу недостатка средств в бюджете проекта, то теперь, особенно после введения практики проектного финансирования и строительства жилья при помощи эскроу-счетов, на рынке остались лишь крупные строительные компании, которые готовы к таким затратам и у которых достаточно средств на строительство соцобъектов. «Это, в свою очередь, положительно сказывается и на имидже застройщика, и на уровне доверия к нему со стороны покупателя, и на привлекательности проекта, а также на динамике продаж квартир в жилом комплексе», — резюмирует Илья Володько.

ЗАТРАТЫ ПЕРЕЛОЖАТ НА ПОКУПАТЕЛЯ Директор федеральной риелторской компании «Этажи» в Краснодаре Вадим Камалов уверен, что новые нормативы градостроительной политики Кубани ударят по покупателям жилья в регионе. Мало того, риелтор полагает, что эти нормы предполагают решение социальных проблем обычных граждан не за счет застройщиков, как это видится законодателям, а за счет людей, которые будут покупать данную недвижимость.

«Дело в том, что обязанность по строительству социальной, транспортной и коммунальной инфраструктуры лежит на муниципалитете. Муниципалитет

должен обеспечивать жителей региона школами, детскими садами, поликлиниками, дорогами, скверами и так далее. Но мы понимаем, что в бюджете средств на все это недостаточно. Соответственно, обязанность по обеспечению жителей вновь построенных жилых комплексов перекладывается, в соответствии с поправками в региональные градостроительные нормативы, на застройщиков. При этом застройщик уже выполнил свои социальные обязательства, заплатив налоги в федеральный, региональный и местный бюджеты. Все дополнительные меры приводят к тому, что девелопер начинает увеличивать стоимость квадратного метра строящегося жилья, вкладывая в него свои издержки на строительство социальной инфраструктуры. Мало того, я совсем недавно общался с одним из топовых кубанских застройщиков, и он рассказал о том, что в себестоимость квадратного метра уже считает плюсом 6 тыс. руб. на социальные обязательства», — рассказывает господин Камалов.

«ЭТИ НОРМЫ ПРЕДПОЛАГАЮТ РЕШЕНИЕ СОЦИАЛЬНЫХ ПРОБЛЕМ ОБЫЧНЫХ ГРАЖДАН НЕ ЗА СЧЕТ ЗАСТРОЙЩИКОВ, КАК ЭТО ВИДИТСЯ ЗАКОНОДАТЕЛЯМ, А ЗА СЧЕТ ЛЮДЕЙ, КОТОРЫЕ БУДУТ ПОКУПАТЬ ДАННУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ»

Государство же, по словам риелтора, в свою очередь не отказывается от обязанности обеспечить жителей населенного пункта соцобъектами и со временем выкупает за счет бюджетных денег построенные застройщиками школы и детские сады, ставя их себе на баланс. Однако, как констатирует собеседник, это происходит в неопределенном будущем, когда в муниципальной казне появляются деньги. Но это не может устраивать застройщика, деятельность которого обусловлена не благотворительностью, а сугубо коммерческими интересами, поэтому он перекладывает финансирование строительства школ и детских садов на плечи покупателя квартир, который доплачивает в среднем по 6 тыс. руб. за каждый квадратный метр своего нового жилья.

«Если подытожить все вышесказанное, то теперь население кредитует органы местного самоуправле-



ЕВГЕНИЙ МИРОНОВ, АНАЛИТИК «ФРИДОМ ФИНАНС»:

Данная практика, когда застройщик несет ответственность за возведение объектов социального назначения возле жилых комплексов, давно используется в других регионах. Еще в то время, когда не были внесены изменения в 214-ФЗ о долевом строительстве, обявляющие использовать эскроу-счета, данные социальные обязательства стали причиной появления многих объектов незавершенного строительства, так как обязательства увеличивали смету и не согласовывались с планом окупаемости проектов.

Даже сейчас застройщики, возводящие крупные жилые комплексы, откладывают возведение социальной инфраструктуры, которая сдается иногда спустя много лет после завершения строительства жилых домов. Данное обязательство может привести к уходу части девелоперов с рынка и дальнейшей монополизации строительной сферы. Удорожание строительства в пересчете на квадратный метр зависит от множества факторов, и называть конкретную сумму независимо от характеристик объекта опрометчиво. Речь не идет о решении проблемы дефицита социальных объектов, практика показывает, что вопрос лишь откладывается на многие годы. Скорее речь об ответственности застройщиков и снижении расходной части регионального бюджета.

ния через покупку квадратных метров недвижимости. Но самое интересное в том, что выигрывают от этого в первую очередь застройщики, потому что они, получая со временем компенсацию от муниципалитета за построенные якобы за свой счет социальные объекты, деньги, вложенные при продаже в стоимость квадратного метра, покупателям не возвращают», — резюмирует Вадим Камалов. ■



УЧЕБНЫЙ БЛОК НА 250 МЕСТ НА ТЕРРИТОРИИ ШКОЛЫ № 86



ШКОЛА НА 1100 МЕСТ В ЖК «СОСНОВЫЙ БОР»



ШКОЛА НА 1100 МЕСТ ПО УЛИЦЕ ИЗОБИЛЬНОЙ



ШКОЛА НА 1100 МЕСТ ПО УЛИЦЕ ЦЕЛИНОГРАДСКОЙ

К 1 СЕНТЯБРЯ В КРАСНОДАРЕ ОТКРОУТСЯ:

- ШКОЛА НА 1100 МЕСТ ПО УЛИЦЕ ЦЕЛИНОГРАДСКОЙ
- ШКОЛА НА 1100 МЕСТ ПО УЛИЦЕ ИЗОБИЛЬНОЙ
- КОРПУС НА 400 МЕСТ НА ТЕРРИТОРИИ ШКОЛЫ №46
- КОРПУС НА 300 МЕСТ ГИМНАЗИИ №87

В КОНЦЕ 2021 ГОДА В КРАСНОДАРЕ ОТКРОУТСЯ:

- ШКОЛА НА 1100 МЕСТ В ЖК «СОСНОВЫЙ БОР»
- УЧЕБНЫЙ БЛОК НА 250 МЕСТ НА ТЕРРИТОРИИ ШКОЛЫ №86

«Все процессы я контролирую лично, это мой принцип ведения бизнеса»

О том, как можно строить частные дома по цене квартиры, рассказывает президент ГК «НВМ» Темур Намоев

— Темур Вазирович, сколько лет вы занимаетесь строительством индивидуального жилья и почему вы выбрали именно это направление бизнеса?

— Частные дома в Краснодаре очень востребованы, если можно приобрести дом по цене квартиры, наверное, все же лучше поселиться в благоустроенном коттеджном поселке, а не в многоквартирном доме. Это гораздо комфортнее. Многие раньше этого не понимали, но из-за пандемии люди поняли, что жить в квартире не так уж и удобно. В своем частном доме ты в любое время можешь выйти во двор прогуляться, это совсем не то же самое, как спуститься на лифте с десятого этажа. Конечно, человеку, который всю жизнь прожил в квартире, будет не просто поселиться в частный дом, по крайней мере в первое время, ведь многое придется делать своими руками. Но постепенно человек привыкает к этому и уже не хочет возвращаться в квартиру. Приведу пример, наш коттеджный поселок «Изумрудный город» раскинулся на площади более 50 га. Мы посчитали, здесь живут столько же людей, сколько вмещает 16-этажный дом с тремя подъездами. Ну а политика ГК «НВМ» заключается в том, чтобы предложить клиенту дом дешевле, чем стоит квартира.

Что касается нашего бизнеса, то в нем я работаю уже десять лет. Начиная со строительства двух домов и тогда даже не думал, что это дело разрастется до такого масштаба. Если бы мне тогда, десять лет назад, сказали, какие объемы строительства будут достигнуты, я бы, наверное, задумался, продолжать этот бизнес или нет.

Дело названо в честь отца

ГК «НВМ» была создана Темуром Намоевым десять лет назад и названа в честь его отца — Намоева Вазира Махмедовича. Сегодня это крупнейший застройщик индивидуального жилья в Южном федеральном округе. Группа компаний занимается возведением нескольких коттеджных поселков, среди них «Золотой город», «Изумрудный город», «Южная столица», «Крепость» и др., общий объем строительства составил более 6 тыс. домов. Индивидуальное жилье с центральными коммуникациями реализуется по цене квартир. Держать низкие цены ГК «НВМ» помогает собственное производство: карьер, завод по производству строительных блоков, бетонный завод, асфальтобетонный завод, а также 270 единиц различной техники. По словам Темура Намоева, на протяжении десяти лет компания всю полученную прибыль направляла на развитие.



— Почему?

— Очень большая ответственность, которая лежит только на моих плечах, ты все время в работе, каждую минуту, и расслабиться нет времени. Все процессы я контролирую лично, это мой принцип ведения бизнеса. С одной стороны, очень хорошо, когда у человека есть работа, с другой — это большая нагрузка. Каждое утро я сажусь за руль машины в 6–7 часов и отправляюсь в наши поселки, смотрю, как выполняются работы. Просто в это время пробок еще нет. Иногда выезжаю с женой и детьми, мои дети выросли и сегодня помогают мне в бизнесе.

— У вас из окна офиса видны крыши домов коттеджного поселка «Изумрудный город», — это все сделано вами. Гордость чувствуете за свою работу?

— Поверьте, в этом нет ничего особенного, этим бизнесом может каждый человек заниматься, если он трудолюбив, активен и готов работать с шести утра, а ложиться спать за полночь. Это просто работа. Если говорить о гордости, то я горжусь своей семьей, своими детьми. Это самая большая гордость, которую может испытывать человек, это мое мнение. Семья мне помогает во всем. Конечно, если дети когда-нибудь скажут мне: «Папа, мы хотим заниматься другим делом», — я соглашусь.

— Как выстраиваются ваши взаимоотношения с клиентами, берете ли какую-то дополнительную социальную нагрузку по отношению к ним?

— Сейчас в наших коттеджных поселках проживают более семи тысяч жителей, процентов 70 из них я знаю лично. Если они обращаются ко мне за помощью, я им не отказываю, например, всегда готов принять их на работу. Около 70% моих сотрудников — это наши жители.

— Как вы считаете, изменилось ли за прошедшее десятилетие, которое вы занимаетесь строительным бизнесом, отношение

людей к условиям жизни в коттеджных поселках?

— Не скажу, чтобы у жителей сильно поменялись запросы за эти десять лет. А вот у меня отношение к делу и людям, которые покупают у нас жилье, поменялось. Я считаю, что обязан создать им комфорт, в этом вопросе репутация нашей компании напрямую связана с качеством жизни людей. Мы асфальтируем дороги, строим детские площадки. Это все бесплатно для жителей. Компания ничего с этого не получает, но мне нравится, когда людям хорошо. Когда видишь, что у ребенка в глазах много радости, мне очень приятно.

— Кто ваши основные клиенты, кто сегодня приобретает жилье в коттеджных поселках?

— Многие из наших клиентов ранее купили в Краснодаре квартиры, прожив в них несколько лет, продали свою недвижимость и приобрели дом, таких около 30% жителей наших поселков. Очень многие покупают дома для инвестирования. Вложения в них приносят им неплохую прибыль. Спрос на недорогое индивидуальное жилье сейчас очень большой. Люди приобретают жилье на стадии строительства, а разница в стоимости готового дома и приобретенного на стадии строительства составляет около 30%.

— Одна из особенностей Краснодара, да и других крупных городов России — недостаток земли под строительство. Как вы решаете этот вопрос?

— Действовать надо в рамках закона, и никаких проблем не будет ни с землей, ни с мэрией Краснодара, ни с администрацией края. Некоторые предприниматели подходят к этому вопросу неграмотно, поэтому и оказываются в сложной ситуации. И еще нужно выполнять свои обязательства перед государством и обществом. Например, мы помогаем городу в строительстве детских садов и школ. В ближайшее время приступим к возведению двух детсадов на безвозмездной основе. Также бесплатно мы подготовим проектную документацию и выделим землю для строительства школы в Динском районе. Я считаю, если ты зарабатываешь деньги, почему не помочь власти в решении некоторых проблем?

— Есть ли желание приступить к строительству многоквартирных домов, какое развитие компании вы видите в дальнейшем?

— Нам поступают разные предложения, в том числе и по строительству многоквартирных домов. Если они будут выгодными для нас, будем думать. А пока нашу компанию народ заставляет расширяться, если есть потребность в доступном жилье, мы ее удовлетворим.

— За минувшее десятилетие Россия, да и весь мир пережил несколько кризисов. Каких

принципов выживания в сложных экономических условиях вы придерживаетесь?

— Я человек, который работает и зарабатывает. А кризис случается у того, кто лежит на диване и ничего не делает. У него всегда будет кризис и в голове, и в кармане. Для работающего человека кризисы не имеют значения. Я их просто не ощутил. Конечно, поднялись цены на строительные материалы, нам тоже пришлось это сделать. Но ты не жадничай, подними чуть-чуть, чтобы это не сильно сказалось на твоём клиенте.

— Знаю, что вы активно занимаетесь благотворительностью. Почему? Это тоже чувство обязанности перед людьми?

— Я так считаю, если Всевышний помогает, почему мне не помочь людям. По любой вере это необходимо делать, и у мусульман, и у христиан это есть, заложено самой верой: десятью процентами от своей прибыли ты обязан делиться. Для меня не имеет значения, что за человек передо мной, какой веры он или рода занятий, если он нуждается, значит, нужно ему помочь. Это моя обязанность, и все.

— В числе ваших благотворительных проектов — поддержка школы бокса. Расскажите о нем.

— Тренер школы однажды обратился ко мне за помощью, приходил несколько раз, я думал, но не принимал решения, пока однажды утром неожиданно для меня мое отноше-



ние к нему не поменялось. Посоветовался с семьей, со своими детьми и решил помочь. Да, решения в семье принимаю я, но всегда слушаю мнение своих близких. Академию бокса я назвал в честь своего отца Намоева Вазира Махмедовича. Там работают достойные тренеры, занимаются хорошие ребята, они регулярно берут призовые места на юношеских первенствах России, ЮФО и края. В ближайшее время будет открыта еще одна школа бокса, которая заработает рядом с Красной площадью. Приглашаю вас на открытие.

Недавно мы помогли пострадавшим от наводнения в Краснодарском крае, это моя инициатива, ко мне никто по этому поводу не обращался. Мы приобрели около 30 тонн товаров первой необходимости. Я также помогал малоимущим жителям Краснодара. Много людей, которые занимаются бизнесом, имеют возможность помогать другим, но не делают этого. Я бы посоветовал им заняться благотворительностью, это ведь ваша обязанность перед Всевышним, Богом, как бы вы его ни называли.

Строим дома по цене квартир



Компания работает
на строительном рынке
с 2011 года

«NVM» один из
крупнейших
застройщиков
коттеджных поселков
в России

На сегодняшний день
группой компаний «NVM»
построено 6 коттеджных поселков:

КП «Золотой город», КП «Изумрудный город»,
КП «Крепость», КП «Южная столица»,
КП «Рубиновый берег», КП «Знание»

Все они объединены ее фирменными
отличительными чертами:

- Расположение в экологически чистых местах
- Единый архитектурный стиль поселков
- Использование в строительстве только проверенных материалов, которые мы изготавливаем на собственных
- Производственных предприятиях

☎ 8(800)550-53-07 ул.1 мая, 500А

Реклама.

GK-NVM.RU

НЕСТРОЙНЫЕ РЯДЫ ПРОБЛЕМ

СТРОИТЕЛЬНАЯ ОТРАСЛЬ КРАСНОДАРА МНОГО ЛЕТ БЫЛА ДРАЙВЕРОМ ЭКОНОМИКИ ГОРОДА И БЕЗБОЛЕЗНЕННО ПЕРЕЖИВАЛА РАЗЛИЧНЫЕ КРИЗИСЫ И СПАДЫ В СТРАНЕ. НО СЕЙЧАС СФЕРУ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА НАСТИГЛИ ПРОБЛЕМЫ АДМИНИСТРАТИВНОГО И ЮРИДИЧЕСКОГО ПЛАНА, КОТОРЫЕ ЕЙ ПРЕОДОЛЕТЬ СЛОЖНЕЕ. ТЕМ НЕ МЕНЕЕ, ЭКСПЕРТЫ СЧИТАЮТ, ЧТО ПУТИ ВЫХОДА ЕСТЬ, ПОСКОЛЬКУ ВЛАСТЬ НЕ ТОЛЬКО УЖЕСТОЧАЕТ ТРЕБОВАНИЯ К СТРОИТЕЛЯМ, НО И ПЕРИОДИЧЕСКИ ИМ ПОМОГАЕТ. АННА ДАРОВАННАЯ



ФОТО: ВИКТОР КОРИТОВ

НЕЛЬЗЯ СТРОИТЬ В краевой столице почти не выдаются разрешения на строительство многоквартирных домов. С 1 января по 30 июня 2021 года застройщики получили три таких разрешения. Для сравнения: за аналогичный период 2020 года их было 61 (данные департамента информационной политики администрации Краснодар). А в середине «ударных» 2010-х, когда власти города заговорили о необходимости снижения темпов застройки, мэрия выдавала в год более 400 разрешений на возведение многоэтажек.

Причина ограничений — в нехватке школ, детских садов, медресей, зеленых насаждений, в транспортных проблемах во многих районах. В конце 2020-го губернатор Кубани Вениамин Кондратьев призвал администрации городов ужесточить градостроительные нормы. Если в радиусе 500 м от жилого комплекса нет школ и детских садов, рекомендовалось не выдавать застройщику разрешения на возведение и ввод объекта. «Застройщику ничего не остается, кроме как поставить проект на паузу либо добиваться справедливости в суде», — говорит юрист Евгений Блинов, партнер юридического центра «Легитим». Но оспаривать отказы в выдаче разрешений на строительство становится сложнее и сложнее. Главный аргумент власти — необходимость наведения порядка в отрасли.

«СОЦИАЛКА» НЕ ПО КАРМАНУ Создание одного места в школе и садике стоит от 1 млн руб., отметил Александр Денисов, член экспертно-консультативного совета при комитете строительства и промышленности ЗСК. В эту сумму входит стоимость участка, возведение здания, создание базовых условий для занятий, зарплаты рабочим и налоги. Если в школе предусмотрены

ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ СТРОИТЕЛЬНОГО БИЗНЕСА НЕ ПРЕВЫШАЕТ 12%

современные решения вроде компьютерных классов с интернетом, интерактивных досок и т. д., к себестоимости нужно добавить 25–30%. Таким образом, школа на 1 тыс. мест обходится в 1,3 млрд руб. «Возможно, если бы застройщиков освободили от налогов на зарплаты строителей при возведении соцобъектов, они бы активнее брались за социальные проекты», — предположил Александр Денисов. Выделять средства из собственной прибыли компании не могут, т. к. рентабельность строительного бизнеса не превышает 12%, уточнил эксперт. Ограничения по наличию «социалки» в 500 м от новой застройки охлаждают стремление девелоперов получать разрешения. «Случались прецеденты, когда застройщики возводили объекты за свой счет, но город выплачивал им не полную сумму и не сразу. В итоге школы за 1 млрд и садики за 300 млн руб. ложились на компании большой финансовой нагрузкой», — пояснил Эдуард Давыденко, независимый аналитик в сфере недвижимости.

Юрист Евгений Блинов отметил, что если застройщик заключил соглашение, в рамках которого должен вести комплексное освоение территорий и возводить соцобъекты, он обязан это сделать. Необходимо четко и понятно определить порядок эксплуатации и передачи объектов муниципалитету, их сумму и другие нюансы. Если между застройщиком и властью есть соглашение, по которому последняя обязуется приобрести садик или школу за плату, и они не исполняются — девелоперу дорога в суд.

НЕПРОЗРАЧНЫЕ СОГЛАШЕНИЯ На Кубани с середины «нулевых» долгое время существовала схема заключения так называемых

«инвестиционных соглашений». По ним застройщик обязуется возвести для города объект и передать его в собственность, а администрация — «способствовать строительству». Природа таких соглашений с точки зрения права не совсем ясна, и существует различная судебная практика, отметила Юлия Ковалева, заместитель директора ООО «Юстиция».

В одних случаях суды считают их незаключенными, а иногда рассматривают как договор простого товарищества, который предполагает вклад обоих участников. В результате к настоящему времени они не очень прижились, по мнению Юлии Ковалевой, так как содержат весьма размытые формулировки, и тем самым непредсказуемо, чем закончится такое сотрудничество, особенно если в муниципалитете поменяется власть.

«Обязанности застройщика по возведению соцобъектов могут быть предусмотрены только договором, а договор — согласованная воля всех сторон. Если администрация не выполняет обязательств, недостаточно обратиться в суд о взыскании средств или признать право собственности на построенный объект за собой. Важно, каким договором закреплена такая обязанность. От этого зависит дальнейшая квалификация его судом и правовые последствия для сторон: кому деньги, а кому объекты», — сказала Юлия Ковалева.

УЧАСТКИ ПОД ВОПРОСОМ Мэр Краснодара Евгений Первышов в 2020 году сообщил, что администрация подготовила инициативу для возможности изъятия участков под школы и детсады. По словам главы, участки для них в разных микрорайонах определены и закреплены документами территориального планирования. Но многие земли — в частной собственности, и владельцы не передают их городу, подчеркивал господин Первышов.

Мэрия уже отработала практику изъятия земель и выплаты компенсаций — на участках для строительства дорог. За последние три года было три прецедента изъятия земель для этих целей у строительных компаний в пользу муниципалитета. Также 56 земельных участков передали в муниципальную собственность сами застройщики, сообщил департамент информационной политики администрации Краснодара.

Евгений Блинов пояснил, что участки предоставлялись застройщикам в разные периоды, разными способами, также немаловажен вид права. «Вероятность потерять участки, находящиеся в аренде у муниципалитета, намного больше, чем выделенные в натуре из пая и оформленные в собственность», — отметил юрист.

Известны факты прекращения администрацией права аренды на некоторые земельные участки, которые готовились к застройке. Но это была реакция на провокационные действия застройщика, который мог, используя просроченное разрешение на строительство или вообще без него, начать строить дом прямо в центре уже сформированного и обжитого квартала, напомнил Евгений Блинов.

По словам Юлии Ковалевой, порядок изъятия земельного участка для государственных и муниципальных нужд предусмотрен гражданским и земельным законодательством. Оно допускается в целях строительства, реконструкции объектов федерального, регионального или местного значения. Участки изымаются не безвозмездно, а результаты оценки их стоимости можно оспорить в суде.

БРЕМЯ ПАРКОВОК Еще одна проблема, которая ложится финансовым грузом на строительные компании, — необходимость возведения паркингов в ЖК. Они нужны городу, подчеркнул Александр Денисов, но по факту машино-места не выкупаются жителями, здания паркингов много лет стоят полупустые. А поскольку стройматериалы дорожают, растет и себестоимость парковочных комплексов. Краснодарцы их покупают все реже, и у компаний нет возможности полностью вернуть средства, потраченные на строительство и эксплуатацию объектов. Чтобы хоть частично «отбить» их, девелоперы повышают цены на квартиры. Таким образом, покупатели, даже не приобретая парковку, все равно за нее платят.

В КОНЦЕ 2020-ГО ГУБЕРНАТОР КУБАНИ ВЕНИАМИН КОНДРАТЬЕВ ПРИЗВАЛ АДМИНИСТРАЦИИ ГОРОДОВ УЖЕСТОЧИТЬ ГРАДОСТРОИТЕЛЬНЫЕ НОРМЫ. ЕСЛИ В РАДИУСЕ 500 М ОТ ЖИЛОГО КОМПЛЕКСА НЕТ ШКОЛ И ДЕТСКИХ САДОВ, РЕКОМЕНДОВАЛОСЬ НЕ ВЫДАВАТЬ ЗАСТРОЙЩИКУ РАЗРЕШЕНИЯ НА ВОЗВЕДЕНИЕ И ВВОД ОБЪЕКТА

Помочь в данном случае могло бы введение новых штрафов за припаркованные во дворах машины. Необходимо также повышение платежеспособности граждан и их сознательности, ведь даже при наличии средств на покупку паркинга многим удобнее оставлять машину под окнами, напомнил Александр Денисов.

Несмотря на все трудности строительного бизнеса, такую машину трудно остановить. Он может снизить темпы застройки, какое-то время получать невысокую маржу, но работа все равно будет идти. «Власти не только ужесточают требования к застройщикам, но и помогают им. Например, льготная ипотека стала хорошим «костылем» в трудный для отрасли период, когда ей прогнозировали стагнацию. Благодаря ей компании смогли увеличить продажи квартир и цены. Надеемся, что застройщики и администрация найдут консенсус по строительству дорог, детских садов, школ, поликлиник, подъездных путей, светофоров к жилым комплексам. Эта инфраструктура очень нужна. Я думаю, все стороны договорятся и найдут возможность развивать городскую среду так, чтобы гражданам было комфортно, а для компаний — выполнимо по финансам», — сказал Эдуард Давыденко. ■

Место у моря

В Краснодарском крае увеличился спрос на недвижимость на побережье

Закрытые границы и пандемия оказали влияние на рынок недвижимости на черноморских курортах России. За год рост составил 30% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Самый существенный спрос традиционно показал Сочи, однако ему не намного уступают и другие города. При этом местные власти вводят временный мораторий на новое строительство, что еще сильнее увеличивает востребованность новостроек и опять-таки подогревает интерес инвесторов — тех, кто хочет выгодно вкладывать деньги. Эксперты отмечают, что инвестпривлекательность недвижимости на территории Краснодарского края определяется не только теплым климатом и красивой природой, но также современной инфраструктурой и большим количеством соцобъектов.

Притягательное место

Спрос на жилую недвижимость на черноморских курортах России бьет рекорды. За год, с весны прошлого года, количество желающих приобрести квадратный метр на главном российском курорте — Сочи — в строящихся домах вырос в несколько раз. «В зависимости от города ситуация меняется, наиболее существенный рост показал Сочи. Но если брать усредненно, то рост составил порядка 30%. Причин тому достаточно много — это льготная ипотека, желание инвестировать в курортную недвижимость, но самый главный фактор — административные ограничения. Отсюда готовность людей вкладывать деньги в жилье. То есть такой замкнутый круг», — говорит гендиректор консалтинговой компании Масоп Илья Володько.

С экспертом согласен финансовый директор строительной компании «Неометрия» Александр Спасов. По его словам, льготная ипотека, повышенный спрос на новостройки в 2020 году, колебания экономики из-за пандемии подстегнули интерес к недвижимости со стороны инвесторов. «Например, на наших сочинских объектах доля таких покупателей превысила 50%. Инвесторы мыслят категориями ликвидности и окупаемости и выбирают только качественные объекты и надежных застройщиков. Как показатель — раскупленные за полтора года до сдачи квартиры в первой очереди ЖК «Флора» в микрорайоне Кудепста в Сочи», — поясняет господин Спасов.

Кроме того, по мнению аналитиков, на инвестиционную привлекательность курортной недвижимости оказывают влияние и другие факторы. Эксперт в области недвижимости Максим Хохлов говорит, что если раньше россияне охотнее покупали недвижимость за границей, например, в Турции или Черногории, то теперь инвесторы предпочитают Краснодарский край. «Сегодня всех пугает неопределенность ситуации в мире, и интерес россиян к недвижимости в регионе усилила пандемия. Не нужно оформлять вид на жительство, нет проблем с документами, не страшна



самоизоляция. Ну и конечно, это прекрасная возможность дополнительного заработка — квартиру можно сдавать или же продать, когда она вырастет в цене», — говорит господин Хохлов.

Инвестиции в Сочи

По мнению эксперта в сфере оценки недвижимости Владимира Лизенгольца, если в прежние годы желающие купить недвижимость в основном останавливались на центральном районе Сочи и Адлере, то сейчас и Хоста, и Мацеста, и даже удаленные районы (Якорная щель, Варданэ, Лоо) росли опережающими темпами. «Покупатели обратили

на них внимание, пришли покупатели инвестиционных квартир», — отметил он.

Темпы раскупаемости говорят сами за себя, уверены эксперты: в первой очереди ЖК комфорт-класса «Флора» в Кудепсте с общим фондом в 528 квартир раскупили все, хотя до сдачи домов еще полтора года. Застройщик — строительная компания из Краснодара «Неометрия», уже зарекомендовал себя как надежный девелопер. «Неометрия» занимает первое место по объемам возводимого многоквартирного жилья на курорте с 101 267 тыс. кв. м — второй проект компании ЖК «Фрукты» в Сириусе.

Сейчас СК «Неометрия» запустила строительство второй очереди жилого комплекса комфорт-класса «Флора» в Сочи.

Комплекс расположен в спокойном зеленом микрорайоне рядом с рекой. Идеально чистый воздух, плантация пробкового дуба и тисо-самшитовая роща делают жизнь здесь размеренной и гармоничной. Для этого застройщик продумал каждую мелочь на территории будет создана полноценная экосреда: более сотни кустарников и деревьев, уютные беседки у реки, собственная набережная, двор с зонами для отдыха жителей любого возраста, спортивные площадки и даже места для дрессировки питомцев. В шаговой доступности — магазины, школа, детский сад, аптеки и фитнес-центры. Кроме того, рядом с комплексом «Неометрия» уже проектирует детский сад



на 550 мест, а в дальнейшем появится школа на 2 тыс.

Еще один плюс проекта — расположение. Кудепста находится на границе Адлерского и Центрального районов Сочи: доехать в Красную Поляну можно за полчаса на авто, так же быстро, как и попасть в сердце курорта.

Новые «Облака»

Интерес инвесторов не заиклен на Сочи. Растет спрос и в других курортных городах: Анапе, Геленджике, Новороссийске. «В других проектах на побережье, например, в Новороссийске, в первом полугодии 2021 года мы также отмечаем значительный рост инвестиционных покупателей: по сравнению с прошлым годом спрос по нашим объектам увеличился на 60%, из них доля инвесторов порядка 45%. Интерес к курортной недвижимости сохраняется у покупателей из Москвы, Сибири, с Урала, Дальнего Востока и местных жителей», — говорит Александр Спасов. 1 июля «Неометрия» дала старт новому проекту — второй очереди ЖК «Облака» в Новороссийске. Это многоквартирный дом класса комфорт-плюс в южной части города недалеко от набережной — продолжение успешного проекта «Облака».

Вторая очередь ЖК «Облака» отличается необычной «воздушной» архитектурой и «умными» планировочными решениями. Во время проектирования комплекса застройщик учел опыт уже реализованных в Новороссийске проектов. Таким образом, здесь появились игровые и спортивные площадки, добавились наземный и двухуровневый подземный паркинги на 557 мест, увеличился выбор планировок. Теперь можно приобрести и небольшие функциональные студии, и просторные четырехкомнатные квартиры.

Будущим жителям второй очереди повезло и с локацией: рядом с комплексом несколько школ и детских садов, удобная дорожная развязка с остановками общественного транспорта, торговые центры, кафе и фитнес-клубы. Ну и, конечно, море. Оно ближе, чем в ЖК «Облака», — всего в двух километрах от дома.

На территории жилого комплекса «Облака» установлено огромное количество современных площадок для игр и отдыха. Там можно заниматься спортом, гулять с детьми, играть в баскетбол с друзьями и просто отдыхать.

«Покупка любой курортной недвижимости — это вложение в благополучное будущее», — отмечают эксперты.



Наталья Сторожук: «Мы помогаем россиянам осуществить свою мечту»

Наталья Сторожук, директор по развитию ГК «Строй дом», о том, кто сейчас является основными покупателями малоэтажной недвижимости в Сочи, как изменился на нее спрос и как осуществить мечту, купив дом у моря, и при этом не потерявшись в информационном поле

— Кажется, совсем недавно ГК «Строй дом» появилась на строительном рынке Краснодарского края. Сейчас же, спустя 6 лет, в вашем портфеле более 30 коттеджных поселков, расположенных у моря, в центре и в районе гор. Получается, что можете удовлетворить любые пожелания людей. Расскажите, какие изменения произошли в вашей компании за эти годы и почему клиенты выбирают именно вас?

— Да, в этом году шесть лет, как мы работаем на рынке загородной малоэтажной недвижимости. Начинали с одного жилищного комплекса в Адлерском районе, а сейчас работаем также и в центральном Сочи. В данном сегменте нас можно считать одними из монополистов. С нашей компанией сотрудничают все крупные агентства недвижимости. Мы застроили около 100 гектаров земли по всему большому Сочи, осуществив мечту иметь собственный дом на берегу моря для более чем 500 семей.

ГК «Строй дом» имеет собственные склады, технику, бригады, два больших офиса с отделами продаж — центральный расположен в Адлере, а в апреле 2021 года, для удобства клиентов, открылся еще один в Сочи. Мы работаем с заводами, которые специально под субтропический климат Сочи выпускают строительные материалы. Для возведения домов используются керамические блоки Rоготах. Они повышают уровень комфорта сразу на несколько пунктов. Керамические блоки защищают квартиру от шума соседей и улицы на 20% эффективнее, чем аналоги. Rоготах регулирует температуру и позволяет помещению медленно остывать зимой и дольше сохранять прохладу летом.

Также у нас разработаны технологии, которые позволяют строить на сочинской почве. Наши готовые проекты не просто выражают надежность и комфорт, но также гармонично дополняют архитектурную атмосферу каждого коттеджного поселка. Для нас важно обеспечить каждому клиенту счастливую и комфортную жизнь!

— В Сочи с 1 июля ввели мораторий на строительство многоквартирных домов. Как это повлияло на вашу компанию?

— Да, до принятия нового генплана на курорте будет разрешено возводить только индивидуальные жилые дома площадью до 300 кв. м и высотой не более 12 м. Для застройщика на большей площади собственник обязан будет пройти через общественные слушания. Но мы не попали под этот мораторий. Он даже помог еще больше усилить наши позиции, т. к. большинство застройщиков на время ушло с рынка.

— Покупка дома в Сочи для многих — это не только сделка, а смена региона, образа жизни, работы. Это непростой выбор. Какой путь проходят ваши клиенты, прежде чем приобрести дом у моря?

— Многие влюбляются в Сочи уже с первой поездки. Жителей пыльных промышленных городов привлекает морской воздух, смешанный с ароматом многочисленных цветущих деревьев. Воздух, который хочется забрать с собой. Кипарисы, магнолии, жасмин, эвкалипт — ими засажены все улицы. Возвращаясь домой, они вспоминают, как выходили утром на террасу и встречали восход, а вечером наблюдали закат, слушая, как тихоно шумят волны. Даже ветер здесь не такой, как везде, он мягкий, легкий и ласковый, подобно женской руке. Остаться равнодушным ко всему этому просто невозможно. И люди уже не могут расстаться с мыслью о том, как хорошо вечером сидеть на балконе и слушать дыханье морского бриза, вглядываясь в почти неразличимую в южной ночи морскую дальнюю даль. Поэтому те, кто побывал здесь однажды, — всегда возвращаются. У людей появляется мечта. А если есть мечта, то всегда вырастают крылья.

«Остаться равнодушным ко всему этому просто невозможно. И люди уже не могут расстаться с мыслью о том, как хорошо вечером сидеть на балконе и слушать дыханье морского бриза, вглядываясь в почти неразличимую в южной ночи морскую дальнюю даль»

В основном нашими клиентами являются люди в возрасте, которые уже вырастили детей, имеют стабильную работу и готовы к переменам. Также дети часто приобретают жилье своим родителям, чтобы те могли жить в комфортных условиях в одном из самых красивых районов России.

Также это инвесторы. Их с каждым годом становится все больше. Это связано с тем, что они доверяют нам как застройщику, а также понимают, что недвижимость в Сочи и его окрестностях всегда будет расти в цене. Это очень интересное решение для тех, кто хочет расширить свой инвестиционный портфель. Купив дом на этапе межевания, инвестор может заработать до 100% годовых, просто ожидая окончания строительства.

Наши инвесторы развиваются вместе с компанией. Большинство из них пришли в ГК «Строй дом», когда мы возво-

дили еще первые объекты. И однажды вложившись — остались с нами надолго. После завершения строительства они продают жилье также у нас, а потом, получив доход, снова приобретают в нашей компании. Мы юридически сопровождаем все их сделки, помогаем максимально увеличить их прибыль. Они на 100% нам доверяют.

Наши постоянные инвесторы знают, что обычно мы продаем долевую собственность, а теперь землю можно купить под самостоятельную застройку. После, по желанию, можно заключить договор подряда на строительство дома. При этом денежные средства граждан на возведение жилья не привлекаются. Согласитесь, выгодная инвестиция?

— Как-то изменился механизм продаж с учетом эпидемиологической обстановки?

— Для рынка недвижимости пандемия стала своего рода спусковым крючком: цифровые технологии здесь внедря-

лись и раньше, но сложившаяся ситуация ускорила процесс. Теперь, благодаря наличию различных мессенджеров, менеджер может через них показывать людям жилье, а те уже принимают решение о покупке. Это огромный кредит доверия нам как застройщику, а также это экономит клиентам время и деньги. Мы также помогаем нашим клиентам не запутаться в информационном потоке, который наполнен недостоверными сведениями о ценах и объектах недвижимости. Часто люди смотрят на разных сайтах объявления о продаже, где обозначены цены на дома в Сочи, а потом, приезжая на место, удивляются, что они не соответствуют действительности. Недобросовестные продавцы могут много дней водить потенциальных клиентов по неликвидным объектам, а потом вдруг предлагают хороший вариант, но по совершенно нереальной стоимости и не там, где хотел человек.



Задача же наших менеджеров — не просто продать жилье, а выступить как проводник и осуществить мечту. Они учитывают каждую деталь в пожеланиях клиента. Ведь человек, приобретая дом, еще не видит его в готовом виде. Он живет в другом городе и не знает инфраструктуру Сочи, не понимает, где находится детский сад, школа, медицинские учреждения. Дома он все это может сам проверить, а в чужом городе и подсказать-то некому. И именно мы помогаем человеку сориентироваться: рассказываем, сколько времени он будет ехать до ближайшей поликлиники, по какой дороге, куда он сможет ходить в магазин за продуктами или просто выйти погулять.

Мы также осуществляем полное юридическое сопровождение до и после покупки. Наша задача как застройщика — обеспечить полное сопровождение и обслуживание клиента, дать гарантии чистоты сделки.

Подчеркну еще раз, что мы сами строим и сами продаем. Мы знаем этот район и выбираем локации под застройку так, чтобы людям было удобно. А еще я восхищаюсь героизмом наших клиентов. Приезжая в Сочи, они решаются поменять все в своей жизни. Они так воодушевлены этими переменами. Ведь они покупают не просто квадратные метры, а удовольствие от того, что будут ходить по красивой улице, выходить каждое утро на удобную террасу и пить кофе, любясь морем и горными вершинами, вдыхать свежий воздух. У нас покупают именно ощущения.

— Каковы планы компании на ближайшее будущее?

— Земли под застройку мы приобрели много и будем и дальше строить и развиваться, осуществляя мечты людей. Также хотелось бы запустить франшизу. А у меня есть собственная мечта — построить коттеджный поселок, где будут жить все наши сотрудники. Мы ждем всех, кто хочет, чтобы его мечта стала реальностью. ГК «Строй дом» поможет ей осуществиться!

КОМПЛЕКС КОТТЕДЖЕЙ «Озеро парк»



**НАСЛАЖДАТЬСЯ
ЖИЗНЬЮ
И ЧУВСТВОВАТЬ
СЕБЯ КОМФОРТНО**

**Посёлок располагается
на ровном участке
с панорамным видом на горы.
Чистый воздух и потрясающая
природа в самом сердце Сочи.**

Современные детские и спортивные площадки
Парковая зона для прогулок и семейного отдыха
Роскошная природа, тишина и пение птиц
Вся необходимая инфраструктура рядом
До моря 4,5 км
Дороги и электричество



Отдел продаж:
+7 800 444 50 93
Кудепста, с. Верхнениколаевское





НАДЕЖДА САПРОНОВА,
РУКОВОДИТЕЛЬ КЛИЕНТСКОГО ОТДЕЛА
СТРОИТЕЛЬНОЙ КОМПАНИИ DOGMA

Несмотря на то, что программа льготной ипотеки с господдержкой на Кубани продлена, сейчас она является менее привлекательной, нежели это было раньше. Это связано с тем, что максимальная сумма ипотеки по данной программе снижена до 3 млн руб. Учитывая существующий уровень цен на квартиры сегодня, данной программой могут воспользоваться только покупатели, имеющие значительные накопления на первоначальный взнос или приобретающие квартиры минимальной площади.

На сегодняшний день на Кубани остается по-прежнему значительное количество семей, нуждающихся в улучшении жилищных условий. И даже если по каким-либо параметрам программа льготной ипотеки с господдержкой для них не подходит, ипотечные брокеры нашей строительной компании всегда смогут подобрать для них привлекательные условия кредитования.



АЛЕКСАНДР ПЫШНОЙ,
РУКОВОДИТЕЛЬ ДЕПАРТАМЕНТА РОЗНИЧНОГО
БИЗНЕСА КБ «КУБАНЬ КРЕДИТ»:

В плане сохранения спроса на жилье в Краснодарском крае, на мой взгляд, решающую роль играет географическая и климатическая привлекательность Кубани как региона для переезда из других субъектов Российской Федерации. А продление программы льготной ипотеки поддерживает спрос на жилье на достаточно высоком уровне. Сегодня часто можно встретить новый формат взаимодействия банков и застройщиков, в рамках которого девелоперы предлагают эксклюзивные условия для покупателей жилья с собственным возмещением части затрат заемщика по ипотечному кредиту. Такие субсидированные государством и застройщиком программы интересны не только жителям нашего региона, но и, без преувеличения, жителям всей России.



СЮЗАННА ПОДМАЗОВА,
ДИРЕКТОР ТЕРРИТОРИАЛЬНОГО ОФИСА
РОСБАНКА В КРАСНОДАРЕ:

Мы прогнозируем, что изменение условий приведет к снижению объемов выдачи льготной ипотеки на 40–50%. Для таких городов, где стоимость квадратного метра выше, чем в среднем по стране, — Москва, Санкт-Петербург, Сочи и другие — новые условия по госпрограмме «Льготная новостройка» делают ее менее привлекательной. Программа с обновленным адресным характером по-прежнему останется востребована в городах с более доступными ценами на жилье.



НАИБОЛЕЕ ВОСТРЕБОВАННЫМИ СТАНОВЯТСЯ
КВАРТИРЫ СТОИМОСТЬЮ ДО 3 МЛН РУБ.,
ПОСКОЛЬКУ ПО НОВЫМ УСЛОВИЯМ ЭТО
МАКСИМАЛЬНАЯ СУММА ЗАЙМА

ИПОТЕКА ПРИСТРОИЛАСЬ К ЛЬГОТЕ

БАНКИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ АКТИВНО
ВЗЯЛИСЬ ЗА КРЕДИТОВАНИЕ ПОКУПАТЕЛЕЙ ПЕРВИЧНОГО ЖИЛЬЯ
НА НОВЫХ УСЛОВИЯХ ПРОГРАММЫ ЛЬГОТНОЙ ИПОТЕКИ. СТАВКИ
НЕСКОЛЬКО ПОДРОСЛИ, ЦЕНЫ ЧУТЬ ЗАМЕДЛИЛИ РОСТ, НО СПРОС
НА УСЛУГУ ДО СИХ ПОР ВЕЛИК. БАНКИРЫ СЧИТАЮТ, ЧТО НОВЫМ
ФАКТОРОМ, СТИМУЛИРУЮЩИМ ПОКУПКУ ЖИЛЬЯ НА ЛЬГОТНЫХ
УСЛОВИЯХ КРЕДИТА, МОЖЕТ СТАТЬ РАСШИРЕННАЯ ПРОГРАММА
«СЕМЕЙНОЙ ИПОТЕКИ».

ДМИТРИЙ МИХЕЕНКО

Правительство России продлило программу льготной ипотеки с государственным участием до 1 июля 2022 года. Кроме того, были расширены условия программы семейной ипотеки. Соответствующее постановление 1 июля этого года подписал премьер-министр РФ Михаил Мишустин по поручению президента Владимира Путина. Согласно новым условиям, купить жилье в новостройке в рамках программы «Льготная ипотека» со 2 июля можно по ставке до 7% годовых. Максимальная сумма кредита по этой программе теперь снижена до 3 млн руб. Первоначальный взнос, как и прежде, должен составлять не менее 15% стоимости жилья. Разницу между льготной и рыночной ставками банкам возмещает государство.

СТАВКИ БОЛЬШЕ, НО МЕНЬШЕ Кубанские банки оперативно подстроились под новые условия госпрограммы и уже обновили ставки по жилищным кредитам. При этом, с одной стороны, кредитные организации подняли действующие по программе 2020 года проценты, а с другой — сделали ставки меньше предельно обозначенных государством.

Как рассказал «ЭР» руководитель департамента розничного бизнеса КБ «Кубань Кредит» Александр Пышный, банковский сектор с первых же дней продления программы льготной ипотеки отреагировал на

обновленные условия и поднял ставки в среднем на 0,5 процентных пункта. Кроме того, как отмечает банкир, наряду с государством субсидировать процентную ставку по кредиту выразили готовность и сами застройщики. «Также есть все основания полагать, что расширение условий другой государственной программы — семейной ипотеки — приведет к дальнейшему развитию ипотечного кредитования за счет увеличения спроса на недвижимость со стороны семей», — говорит господин Пышный.

По словам управляющего ПАО «Сбербанк» по Краснодарскому краю и Республике Адыгея Татьяны Сергиенко, с 1 июля 2021 года ставка по программе льготной ипотеки «Господдержка 2020» в Сбере составляет 6,05%. Данный процент учитывает оформление страхования жизни и здоровья, а также использование сервиса электронной регистрации.

«С учетом того, что в Краснодарском крае цены на недвижимость заметно возросли за последние несколько месяцев, наиболее востребованными в рамках обновленной программы ипотеки с господдержкой становятся квартиры стоимостью до 3 млн руб., поскольку по новым условиям это максимальная сумма займа. Сохранению спроса на жилье способствует также расширение условий по программе «Господдержка для семей с детьми» со ставкой 5%», — рассказывает госпожа Сергиенко.

Некоторые банки на Кубани также продолжили выдавать кредиты по программе «Льготная новостройка» по ставке ниже обозначенного государством льготного уровня. Так, к примеру, по словам директора территориального офиса Росбанка в Краснодаре Сюзанны Подмазовой, базовая ставка для всех новых клиентов программы в Росбанке составляет 6,49%, зарплатным и корпоративным клиентам банка доступна ставка 5,99%. Кроме этого, клиенты «Росбанк Дом» могут дополнительно снизить ставку еще на 1,5%.

ЛЬГОТА ПОДСТЕГНУЛА ЦЕНЫ Эксперты констатируют, что за минувшее полугодие ипотека с господдержкой стала ключевым драйвером роста спроса на недвижимость в Краснодарском крае. Так, только за первые шесть месяцев 2021 года Сбербанк, к примеру, выдал жителям Краснодарского края 22,6 тыс. ипотечных кредитов на общую сумму 60,7 млрд руб. Это в 2,7 раза больше, чем за первое полугодие 2020 года. В Республике Адыгея Сбербанк выдал за первое полугодие 970 кредитов на сумму 1,9 млрд руб., что в 2,5 раза превышает аналогичный показатель предыдущего года.

Программа льготной ипотеки была введена в конце апреля 2020 года как мера поддержки спроса на жилье и повышения его доступности на фоне пандемии. В марте этого года глава Центробанка Эльви



ра Набиуллина заявила в СМИ, что льготная ипотека исчерпала себя и программа должна быть свернута. По словам главы регулятора, льготная ипотека породила негативные эффекты, вызвавшие в ажиотажном росте цен на первичную недвижимость. В то же время госпожа Набиуллина не исключала продления программы, однако только для тех субъектов РФ, где строительный рынок еще не восстановился после негативного влияния ограничительных мер, вводимых в связи с пандемией коронавируса. Краснодарский край не попал в число этих регионов.

По данным консалтингового агентства Масоп, на начало второго квартала 2021 года средневзвешенная стоимость квадратного метра в новостройках Краснодара достигла уровня в 103,2 тыс. руб. С начала года цены на жилье в кубанской столице выросли на 53%, во втором квартале — на 45%.

«Взрывной рост цен на краснодарские новостройки, конечно, был стимулирован программой льготного ипотечного кредитования и возрождением инвестиционного спроса. Высокий интерес к покупке недвижимости со стороны местных жителей и приезжих из других регионов способствовал быстрому снижению остатков квартир в строящихся объектах. За пять месяцев текущего года было продано почти 15 тыс. новых квартир», — комментирует генеральный директор Масоп Илья Володько.

Только по итогам мая текущего года количество зарегистрированных Росреестром ипотек в Краснодарском крае составило около 18 тыс. Это второе место среди российских регионов, больше лишь в Московской области — 19 тыс., меньше даже в Москве — 13 тыс.

По данным Банка России, портфель розничных кредитов российских банков в июне увеличился на 2,5% после 2,2% в марте—мае. Быстрее всего росла ипотека, что, по мнению аналитиков регулятора, вероятно, связано со стремлением людей успеть взять кредит до изменения условий по основной льготной программе с 1 июля.

По мнению экспертов, продление программы льготной ипотеки, с одной стороны, призвано продолжить стимулирование количества сделок по покупке недвижимости в кредит, а с другой — уже состоявшийся рост стоимости жилых «квадратов» привел к тому, что у людей попросту нет денег на покупку таких дорогих квартир. Так, к примеру, в июне текущего года спрос на первичном рынке недвижимости Сочи упал по сравнению с маем на 20%, а с

апрелем — на 70%, констатирует гендиректор девелоперской компании Nedvex Юлия Галимова. По ее мнению, падение спроса происходит в том числе на фоне высокой стоимости жилья. Спрос может упасть еще не более чем на 10–15%, прогнозирует эксперт.

ИПОТЕКА ПОДОСТЫНЕТ В целом рост цен на недвижимость, который опережает рост денежных доходов населения, и увеличение процентных расходов по ипотеке снизят покупательную способность, уверены в банке «Уралсиб». Поэтому при прочих неизменных условиях (как, например, отсутствие катаклизмов на финансовых рынках и сохраняющееся доверие к банковской системе) спрос на жилье будет снижаться, что замедлит динамику роста ипотечных портфелей по второму полугодии.

По прогнозам представителя Росбанка, изменение условий программы приведет к снижению объемов выдачи льготной ипотеки на 40–50%. Для таких городов, где стоимость квадратного метра выше, чем в среднем по стране (Москва, Санкт-Петербург, Сочи и другие), новые условия госпрограммы «Льготная новостройка» (ограничение в 3 млн руб.), по словам Сюзанны Подмазовой, сделают ее менее привлекательной. Программа с обновленным адресным характером по-прежнему останется востребована в городах с более доступными ценами на жилье, считает эксперт.

Готовое жилье будет драйвером ипотечного рынка Кубани до конца 2021 года, уверен руководитель Абсолют Банка в Краснодаре Сергей Яценко. По его словам, доля сделок с «вторичкой» на Кубани в июне 2021 года достигла 66% и в ближайшие месяцы сохранится на этом же уровне. «Разница между субсидированной ставкой по госпрограмме и ставкой по стандартным программам не так велика, чтобы покупатель, нацеленный на «вторичку», отказался от нее. Так, в Абсолют Банке в рамках стандартных программ можно оформить ипотеку по ставке 8,09% годовых. Во-вторых, максимальная сумма кредита по льготной ипотеке снизилась с 6 млн руб. до 3 млн. И часть потенциальных покупателей новостроек просто не впишется в нее», — говорит эксперт.

Александр Пышный отмечает, что, помимо льготной ставки на ипотеку, цену жилья определяют такие факторы, как увеличение стоимости строительных материалов и строительных услуг, а также ввод проектного финансирования, работа с эскроу-счетами и большой спрос на недвижимость из-за миграционной активности. «По сути, льготные ставки по программам с господ-

СРЕДНИЙ ИПОТЕЧНЫЙ ЧЕК КУБАНСКОГО ЗАЕМЩИКА ЗА ГОД ДОСТИГ РЕКОРДНОГО РАЗМЕРА — 2,8 МЛН РУБ.

держкой уже включены в реальную стоимость недвижимости. В дальнейшем цена квадратного метра будет строиться на инфляционных ожиданиях», — говорит представитель банка «Кубань Кредит».

Как отмечает заместитель директора Краснодарского филиала Россельхозбанка Юлия Темлякова, в связи с продлением программы в кредитной организации ожидают, что на протяжении ближайшего года спрос на строящееся жилье в Краснодарском крае будет оставаться на высоком уровне. Стоимость квадратных метров при этом может незначительно измениться в меньшую сторону.

В то же время, по мнению Сергея Яценко, предпосылок для снижения цен на кубанскую недвижимость нет. Не стоит, по его словам, и надеяться на то, что цены стабилизируются на достигнутом уровне. «Мы прогнозируем, что до конца года стоимость квартиры на Кубани вырастет еще на 5–10%. Кстати, средний ипотечный чек кубанского заемщика за год вырос и достиг рекордного размера — с 1,9 млн прошлым летом до 2,8 млн руб. в июне 2021-го. Прежде всего это произошло за счет увеличения цен на недвижимость. До конца года, по нашим прогнозам, он может превысить 3 млн руб.», — говорит представитель Абсолют Банка.

При этом, по словам господина Яценко, несмотря на значительный рост цен на недвижимость в регионе, спрос на ипотеку на Кубани не только не падает, но и увеличивается. Так, отмечает собеседник, Абсолют Банк в Краснодаре с начала года выдал 1,3 млрд руб. ипотечных кредитов, что почти в два раза больше, чем за аналогичный период прошлого года. «Конкуренцию местным покупателям всегда составляли иногородние. Краснодар входит в топ-3 самых популярных городов РФ для переезда. Наши главные преимущества — благоприятный климат, хорошая экология. Из-за такой специфики у нас с каждым годом растет количество сделок между городами. Мы перевели практически все ипотечные процессы в онлайн, поэтому у нас расстояния никак не сказываются ни на скорости проведения сделки, ни на ее стоимости», — говорит господин Яценко.

Управляющий филиалом «Южный» ПАО «БАНК УРАЛСИБ» Эдуард Колесников считает, что, с учетом изменений параметров госпрограммы, ожидается стабилизация спроса на кубанское жи-



ТАТЬЯНА СЕРГИЕНКО, УПРАВЛЯЮЩИЙ ПАО СБЕРБАНК ПО КРАСНОДАРСКОМУ КРАЮ И РЕСПУБЛИКЕ АДЫГЕЯ

В настоящий момент процентные ставки по ипотеке находятся на историческом минимуме, поэтому клиенты ищут наиболее интересные предложения на рынке. Следуя этому запросу, ряд застройщиков заключили с банками договоры субсидирования, которые позволяют их клиентам взять кредит с процентной ставкой значительно ниже рыночной.



СЕРГЕЙ ЯЦЕНКО, РУКОВОДИТЕЛЬ АБСОЛЮТ БАНКА В КРАСНОДАРЕ:

Краснодарский край попал в число регионов с наиболее сильно подорожавшей недвижимостью. Если прошлым летом квадратный метр квартиры в новостройке в столице Кубани стоил 54 тыс. руб., то к началу июля он подорожал до 95 тыс. руб. Цены на вторичку тоже не стояли на месте. Средняя цена квадратного метра прошлым летом составляла 58 тыс. руб., сегодня она превысила 82 тыс. руб. К сожалению, предпосылок для снижения цен на кубанскую недвижимость нет. Не стоит и надеяться, что цены стабилизируются на достигнутом уровне. Мы прогнозируем, что до конца года стоимость квартиры в крае вырастет еще на 5–10%.



ЭДУАРД КОЛЕСНИКОВ, ИСПОЛНИТЕЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР, УПРАВЛЯЮЩИЙ ФИЛИАЛОМ «ЮЖНЫЙ» ПАО «БАНК УРАЛСИБ»:

На сегодняшний день, с учетом изменений параметров госпрограммы, мы ожидаем стабилизации спроса. С другой стороны, наблюдается адаптация застройщиков к новому режиму регулирования градостроительной сферы Краснодарского края и, как следствие, некоторое ограничение предложения, связанное с переносом открытия продаж новых жилых комплексов.

ТОЛЬКО ПО ИТОГАМ МАЯ ТЕКУЩЕГО ГОДА КОЛИЧЕСТВО ЗАРЕГИСТРИРОВАННЫХ РОСРЕЕСТРОМ ИПОТЕК В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ СОСТАВИЛО ОКОЛО 18 ТЫС. ЭТО ВТОРОЕ МЕСТО СРЕДИ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ, БОЛЬШЕ ЛИШЬ В МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ — 19 ТЫС., МЕНЬШЕ ДАЖЕ В МОСКВЕ — 13 ТЫС.



ЮРИЙ ДОН,
РУКОВОДИТЕЛЬ ДЕПАРТАМЕНТА ИПОТЕКИ
АГЕНТСТВА НЕДВИЖИМОСТИ «ЭТАЖИ»
В КРАСНОДАРЕ:

По всей России в целом спрос на льготную ипотеку остается активным. Он был особенно высок в начале июня, затем снижение — ожидание новых условий. По сравнению с первым полугодием 2020 года выдача выросла на 44%. Специалисты подсчитали, что за последние полгода в России выдали 936 тыс. ипотечных кредитов. Это самый высокий показатель за всю историю российского ипотечного рынка.

После изменения условий льготной ипотеки с 1 июля 2021 года мы наблюдаем некоторый спад, и, по оценкам аналитиков компании «Этажи», в июле количество сделок снизится на 5–7% относительно июня. Снижение происходит по причине повышения базовой ставки на льготную ипотеку, сезона отпусков, падения покупательной способности граждан, а также сокращения объемов строительства новых объектов застройщиками.

В период с сентября и до конца года мы ожидаем сохранения текущего уровня спроса на недвижимость. Цены на текущий момент падать не будут, не упадут они и потом. Стимулирование покупательной способности на рынке первичного жилья положительно отражается на активности и на вторичном рынке. Сохраняется высокий спрос на загородную недвижимость.

Помогает высокому спросу в этом сегменте сезон и хорошая погода. Поток переезжающих жителей других регионов страны на Кубань будет только увеличиваться. Продление льготной ипотеки с некоторой трансформацией скажется на строительной отрасли значительно мягче, чем прекращение программы.



ЮЛИЯ ТЕМЛЯКОВА
ЗАМЕСТИТЕЛЬ ДИРЕКТОРА КРАСНОДАРСКОГО
ФИЛИАЛА РОССЕЛЬХОЗБАНКА:

В связи с продлением программы государственного субсидирования льготной ипотеки на год мы ожидаем, что на протяжении всего этого периода спрос на строящееся жилье в Краснодарском крае будет оставаться на высоком уровне. Экспертно, стоимость квадратного метра жилья незначительно изменится в меньшую сторону. Банки продолжают свою работу с застройщиками, в том числе на новых условиях.

СОГЛАСНО КОРРЕКТИРОВКАМ
Льготной жилищной
программы, ипотеку
на выгодных условиях
могут оформить семьи
даже с одним ребенком,
а не двумя или более,
как было раньше. Главное,
чтобы первенец родился
после 1 января 2018 года



ФОТО: КОММЕРСАНТЪ

лье. С другой стороны, по его словам, наблюдается адаптация застройщиков к новому режиму регулирования градостроительной сферы Краснодарского края и, как следствие, некоторое ограничение предложения, связанное с переносом открытия продаж новых ЖК.

«Льготная ипотека привела к тому, что цены на новостройки невероятно взлетели, в том числе и в Краснодарском крае. К сожалению, пока предпосылок для снижения цен на недвижимость на Кубани нет. Спрос на нее пока остается на высоком уровне, и в первую очередь со стороны жителей других регионов страны», — резюмирует банкир.

СЕМЕЙНАЯ СОСТАВЛЯЮЩАЯ ИПОТЕКИ Отчасти поддержку рынку ипотеки в крупных городах окажет уже принятое на федеральном уровне расширение госпрограммы «Семейная ипотека», в рамках которой предельная сумма для Краснодара составит 6 млн руб. С ее помощью можно будет купить жилье на первичном рынке или рефинансировать ранее выданный кредит на льготных условиях, считает директор террофиса Росбанка в Краснодаре Сюзанна Подмазова.

Сергей Яценко рассказывает, что еще до перезапуска госпрограммы «Семейная ипотека» банкиры отмечали увеличение спроса на данный продукт. Так, если в 2020 году доля сделок по программе составляла 9% от общего числа, то в первой половине 2021-го она достигла 13%. «Мы прогнозируем, что в июле—августе 2021 года количество заявок по госпрограмме «Семейная ипотека» в регионе вырастет в полтора-два раза. «Абсолют» уже начал прием и одобрение заявок по обновленной «Семейной ипотеке», — говорит банкир.

Согласно корректировкам льготной жилищной программы, ипотеку на выгодных условиях могут оформить семьи даже с одним ребенком, а не двумя или более, как было раньше. Главное, чтобы первенец родился после 1 января 2018 года. Ставка в Абсолют Банке — 5,99% годовых на срок до 30 лет. Минимальный размер первоначального взноса — 15% от стоимости жилья, причем часть первоначального взноса у нас можно закрыть маткапиталом. Так, по словам господина Яценко, поступают почти 40% заемщиков.

Банки также предоставляют возможность рефинансировать ранее взятый заем по госпрограмме «Семейная ипотека». Так, если клиент купил в ипо-

теку квартиру в новостройке по стандартной программе любого банка и после 1 января 2018 года у него родился ребенок, то можно обратиться в банк за снижением ставки. Как показывают предварительные расчеты клиентов Абсолют Банка, уже подавших заявки, экономия на переплате в среднем составляет 0,5–1 млн руб. Ежемесячные платежи также сразу уменьшаются на несколько тыс. руб.

Эдуард Колесников также считает, что интерес заемщиков сместится от общедоступной ипотеки к семейной. Кроме того, по новым условиям банки выдают кредиты по программе и на жилье, которое приобретается в новостройке по договору переуступки у физического лица. В Краснодаре и других южных городах очень распространена ситуация, когда у застройщика еще на стадии котлована квартиры выкупают посредники и потом реализуют их по договору переуступки. Раньше это исключало возможность использования семейной ипотеки, сейчас такой проблемы нет.

РИСКИ ПРОСРОЧКИ НА МИНИМУМЕ Банкиры отмечают, что уровень задолженности ипотечных клиентов на сегодняшний день далек от критического. Тем не менее, требования к заемщикам постепенно ужесточаются, более досконально изучается вопрос платежеспособности каждого клиента.

По словам Татьяны Сергиенко из Сбера, в период пандемии банк оказал существенную поддержку пострадавшим заемщикам: проводили реструктуризации как в рамках федеральной программы господдержки, так и по собственным программам банка. В настоящий момент уровень проблемной задолженности в Сбере не превышает ожидаемых банком объемов. «Требования к заемщикам в ходе всего периода действия льготных программ поддержки не снижались — держателями ипотечных кредитов являются надежные клиенты», — констатирует представитель Сбера.

По словам Сергея Яценко из Абсолют Банка, данные агентства Frank RG на 1 июня 2021 года показали, что доля просроченной задолженности в портфеле ипотеки на Кубани составляет 0,92%, поэтому она была и остается одним из самых благополучных сегментов в розничном кредитовании.

В Краснодарском филиале Россельхозбанка сообщают, что задолженность по данному виду кредитного продукта очень низкая, при этом банк

ПО ПРОГНОЗАМ ЭКСПЕРТОВ, ДО КОНЦА ГОДА
СТОИМОСТЬ КВАРТИРЫ НА КУБАНИ ВЫРАСТЕТ
ЕЩЕ НА 5–10%

принимает все меры в рамках действующего законодательства по предупреждению возникновения просроченной задолженности путем полного и своевременного информирования заемщиков при оформлении сделки. «В случае возникновения задолженности предусмотрены программы возможного снижения долговой нагрузки мерами реструктуризации. Для этого каждый заемщик информирован о вариантах досудебного урегулирования спора. Также в банке разработана такая система варианта урегулирования, как мировое соглашение», — рассказала Юлия Темлякова.

Росбанк, в свою очередь, чтобы минимизировать риски невозврата ипотечных кредитов, проводит качественный анализ заемщиков на этапе подачи заявки. Из-за этого, по словам Сюзанны Подмазовой, тенденция роста уровня просрочки в банке практически отсутствует. «Действительно, сегодня мы наблюдаем замедление темпов роста уровня благосостояния населения. И, как правило, в случае роста просроченной задолженности происходит ужесточение требований к заемщикам», — говорит собеседница.

При принятии решения о предоставлении ипотечного займа банк «Кубань Кредит» досконально изучает платежеспособность клиента и связанные с ней риски. Специалисты организации консультируют клиентов по всем возникающим вопросам с момента подачи заявки на кредит до выдачи ипотеки. Благодаря такому подходу, по словам Александра Пышного, уровень просроченной задолженности в банке значительно ниже среднего показателя по отрасли и не вызывает опасений.

«Приобретение недвижимости должно быть хорошо обдуманым и взвешанным шагом. Ипотека служит лишь инструментом. Поэтому покупателям необходимо трезво оценивать свои финансовые возможности. С другой стороны, для многих сейчас сложились благоприятные условия для покупки жилья, в первую очередь из-за программ с государственной поддержкой. Но, повторюсь, прежде чем принять это решение, надо взвесить для себя все за и против. Это поможет в будущем избежать сложных ситуаций, связанных с выплатой ипотечного кредита», — резюмирует банкир. ■



КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК
КУБАНЬ КРЕДИТ

ИПОТЕКА

С ГОСПОДДЕРЖКОЙ

БЕЗ
СТРАХОВАНИЯ*

6,45%

8-800-555-25-18

(звонок по РФ бесплатный)

*2518

(звонок с мобильного бесплатный)

kk.bank

(подробности на сайте)

***БЕЗ СТРАХОВАНИЯ ЖИЗНИ И ЗДОРОВЬЯ**

Процентные ставки: при первоначальном взносе от 15% до 85% - 6,45% годовых при подаче заявки на официальном сайте Банка kk.bank, с прикреплением необходимого пакета документов; 6,5% годовых при подаче заявки в офисе Банка. Целевое использование кредита: приобретение квартир на стадии строительства или в сданных в эксплуатацию многоквартирных жилых домах у застройщиков (юридических лиц) - партнеров Банка. Первоначальный взнос: от 15%. Валюта кредита: рубли РФ. Сумма кредита: от 300 000 руб. до 3 000 000 руб. Размер кредита зависит от чистого дохода заемщика (или совокупного дохода нескольких заемщиков), подтвержденного документально. Максимальное количество заемщиков - 4. Срок кредита: от 1 года до 30 лет включительно. Правила программы определены постановлениями Правительства РФ: №566 от 23.04.2020, №1732 от 24.10.2020 и №1060 от 30.06.2021г. Обязательно имущественное страхование приобретаемого жилого помещения по рискам утраты (гибели) или повреждения после сдачи дома в эксплуатацию в пользу Банка (по тарифам страховых компаний). Возможно предоставление дополнительного обеспечения по требованию Банка. Надбавки к процентной ставке: на 1 % при неисполнении обязательств, по предоставлению в Банк документов, предусмотренных «Общими условиями предоставления ипотечных кредитов КБ «Кубань Кредит» ООО» и подтверждающих: регистрацию права собственности на предмет ипотеки с одновременной регистрацией ипотеки (в силу закона) в пользу Банка/оформление Закладной и передачу ее в регистрирующий орган, и/или страхование предмета ипотеки с предоставлением документа, подтверждающего оплату страховой премии. Изменение процентной ставки, в зависимости от выполнения Заемщиком условия об Имущественном страховании предмета ипотеки, производится с первого календарного дня месяца, следующего за месяцем, в котором Заемщиком исполнено или не исполнено условие об Имущественном страховании. Срок действия программы с 23.04.2020 по 01.07.2022 года.

КБ «КУБАНЬ КРЕДИТ» ООО. ГЕНЕРАЛЬНАЯ ЛИЦЕНЗИЯ БАНКА РОССИИ № 2518. РЕКЛАМА. НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ПУБЛИЧНОЙ ОФЕРТОЙ.

ФИНПРОСВЕЩЕНИЕ ОБРЕТАЕТ МАСШТАБ

О том, что предпринимается на Кубани для повышения финансовой грамотности населения, рассказывает начальник Южного ГУ Банка России Евгений Эберенц

— Осенью прошлого года состоялся опрос жителей Краснодарского края касательно уровня их финансовой грамотности. Почти половина респондентов оценила его как «средний» и еще треть — как «выше среднего». А как вы оцениваете уровень финансовой грамотности населения края?

— Поставить оценку самому себе действительно может быть непросто. В том числе поэтому Банк России, помимо опросов, проводит совместно с Агентством стратегических инициатив Всероссийский онлайн-зачет по финансовой грамотности. Осенью прошлого года в нем приняли участие около 12 тыс. жителей Кубани, и почти 57% попыток завершились удачно — участники ответили на 20 и более вопросов из 30 и получили сертификаты. То есть можно сказать, что жители Краснодарского края достаточно объективно оценивают свои знания в этой области. Безусловно, довольно высокий уровень финансовой грамотности жителей Кубани — это результат масштабной работы, которая ведется многими ведомствами, в том числе Банком России и администрацией края. Но, как мы видим из цифр, еще есть к чему стремиться. — Почему вопросам финансовой грамотности на Кубани уделяется столь большое внимание?

— Финансовая грамотность входит в тройку ключевых для Банка России факторов работы с населением наравне с финансовой доступностью и защитой прав потребителей. При этом хочу подчеркнуть важность и взаимосвязь всех этих факторов. Повышать доступность финуслуг и при этом не уделять должного внимания финансовой грамотности нельзя. Когда первый этап построения инфраструктуры уже пройден, становится понятно, что если не ввести специальные требования к защите прав потребителей цифровых финансовых услуг, к правилам их оказания, то люди очень быстро могут стать жертвами финансовой доступности просто из-за отсутствия финансовой грамотности.

Ежегодно в регионе проводится оценка доступности финуслуг, чтобы видеть зоны роста. Как раз сейчас жители Краснодарского края, а также других регионов ЮФО и СКФО могут принять участие в таком опросе. Он продлится до 10 сентября. Обращаю внимание, что там содержится блок вопросов как раз о том, насколько потребители понимают ту или иную услугу и насколько комфортно они себя чувствуют с точки зрения защиты их прав. Ссылка на опрос опубликована на сайте Банка России в разделе территорий и на сайтах государственных органов власти края.

В апреле Южное ГУ Банка России и администрация Краснодарского края подписали «дорожную карту» по повышению



ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА АДМИНИСТРАЦИИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

финансовой доступности на территории региона в 2021 году. Документ предполагает расширение инфраструктуры для безналичных расчетов, сервиса CashOut, развитие маршрутов передвижных пунктов кассового обслуживания и внедрение формата обслуживания жителей отдаленных и труднодоступных населенных пунктов

«Сегодня один из самых актуальных трендов, который мы наблюдаем, это изменение поведения потребителей финансовых услуг. Во время пандемии люди более активно стали вкладывать сбережения в рыночные инструменты — акции и облигации, а не депозиты»

Кубани уполномоченными представителями банков, увеличение числа пунктов финансовой доступности и развитие дистанционных форматов доступа к финуслугам.

— В последнее время жители стали активно инвестировать средства в ценные бумаги. Как при этом снизить их риски?

— Сегодня один из самых актуальных трендов, который мы наблюдаем, это изменение поведения потребителей финансовых услуг. Во время пандемии люди более активно стали вкладывать сбережения в рыночные инструменты — акции и облигации, а не депозиты. Это хорошо для развития национального фондового рынка, для обе-

спечения финансами инвестиционных проектов, для формирования источников «длинных» денег. Но нужно обеспечить безопасность людей на фондовом рынке, чтобы риск, который они на себя принимали, был адекватен их знаниям и потребностям.

К сожалению, финансовые организации иногда злоупотребляют доверием

клиентов, в том числе и из-за низкого уровня финграмотности наших граждан. Поэтому приходится постоянно не только ужесточать требования к продуктам, продажам и обслуживанию, но и активно заниматься повышением финансовой грамотности населения, чтобы потребители принимали взвешенное решение при приобретении тех или иных продуктов, могли оценить, нужны ли им дополнительные риски.

В том числе для того, чтобы граждане владели актуальной информацией, Банк России с 1 июня 2021 года стал публиковать на своем сайте списки компаний, в работе которых выявлены признаки нелегальной деятельности на финансовом рынке. Обновляется он регулярно, сегодня там около двух тысяч организаций. Мы призываем всех потребителей финансовых услуг до подписания договора обязательно проверять информацию о компании на сайте Банка России. Это правило финграмотности должно стать основным. — На Кубани создан Межведомственный координационный совет по повышению финансовой грамотности. Кто в него входит и как его работа влияет на финансовое просвещение жителей Кубани? Какую работу ему предстоит провести?

— Работа по повышению финансовой грамотности — масштабная, и ведется она многими ведомствами. Межведомственный координационный совет поможет синхронизировать наши мероприятия, эффективнее взаимодействовать между собой, всесторонне рассматривать возникающие проблемы и устранять барьеры в реализации своих функций и задач.

Руководят работой совета на правах партнерства и сопредседательства Южное ГУ Банка России и министерство экономики Краснодарского края. В состав вошли представители министерства образования и молодежной политики региона, департамента инвестиций и развития МСП края, отделения Пенсионного фонда РФ, Управления Федеральной службы по надзору в сфере защиты прав потребителей и благополучия человека, а также Управления ФНС России. В ближайшее время совет будет расширен представителями региональных министерств финансов, культуры, а также транспорта и дорожного хозяйства, Многофункционального центра предоставления государственных и муниципальных услуг и ГУ МВД России по Краснодарскому краю.

Первая встреча Межведомственного координационного совета состоялась 29 апреля. Участники представили свои наработки в области финансового просвещения, поделились опытом и утвердили план совместных мероприятий. Тогда же

Справка

По данным министерства экономики Краснодарского края, по количеству просмотров школьниками онлайн-уроков финансовой грамотности в 2020 году регион занял 1-е место в стране. Кроме того, Кубань находится на 5-м месте по охвату уроков студентами техникумов и колледжей — более 12 тыс. просмотров.

Работа по повышению финграмотности проводится на Кубани с 2008 года, а совместно с минфином в рамках федерального проекта «Содействие повышению финансовой грамотности населения и развития финансового образования в РФ» — с 2014 года. Ежегодно в регионе проходит около 400 очных и более десяти тысяч онлайн-мероприятий.

«Деньги – не игрушка»

Творческий конкурс «Деньги — не игрушка» проводится на Кубани с 2019 года, его участниками стали жители края в возрасте от 14 до 24 лет. Как рассказали в региональном министерстве экономики, мероприятие направлено на повышение общедоступности финансового просвещения детей и молодежи. Участникам нужно представить фотографии и работы изобразительного творчества в любой технике. Прием ведется по четырем номинациям: «Использование банковских карт», «Страхование», «Личное финансовое планирование» и «Мошенничество на финансовом рынке». Оценивает работы конкурсная комиссия, куда входят представители профильных министерств края. Лучшие работы в дальнейшем используются в качестве социальной рекламы по всему региону.

В прошлом году в конкурсе приняли участие 650 кубанцев — учащиеся школ, вузов и профессиональных образовательных организаций, художественных школ. Наибольшую активность проявили жители Краснодара, Красноармейского района и Анапы.

было принято решение о создании Экспертного совета по финансовому просвещению, в состав которого уже приглашены представители банков, ассоциации страховщиков, общественных организаций и Южного регионального центра финансового просвещения населения.

— Если говорить о мероприятиях по финансовому просвещению, в которых участвуют дети, какой минимальный возраст их участников на Кубани? С чего начинается развитие финансовой грамотности у детей? В России проводятся соответствующие олимпиады среди школьников, каких результатов добиваются кубанские дети в них?

— С 1 сентября 2022 года преподавание финансовой грамотности станет обязательным в 1–9-х классах школ. Подчеркну: речь не идет о дополнительном предмете, который так добавит нагрузку к учебному плану. Нет. Программа выстроена так, что для учеников начальной школы элементы финансовой грамотности появятся в таких предметах, как «Математика» и «Окружающий мир»,

Банк России шел три года. Мы благодарны партнерам в министерстве образования Кубани, которые оказывают нам всестороннюю поддержку. Именно благодаря слаженной работе Краснодарский край три года подряд удерживает лидерство в стране по числу просмотров онлайн-уроков Банка России по финансовой грамотности в школах, по результатам весенней сессии к ним подключились 89% школ и 100% детских домов Кубани. Проект становится год от года все популярнее, потому что помогает старшеклассникам получить равный доступ к финансовым знаниям, предоставляет возможность «живого» общения с профессионалами финансового рынка, способствует формированию принципов ответственного и грамотного подхода к принятию финансовых решений. На вебинарах эксперты рассказывают о личном финансовом планировании, инвестировании, страховании, преимуществах использования банковских карт. Особое внимание уделяется правилам безопасности на финансовом рынке



«Финансовых продуктов и услуг каждый день становится все больше, а сами они все сложнее, поэтому разобраться в них бывает непросто даже профессионалам. Это значит, что повышение уровня финансовой грамотности — настоящий маст-хэв современного человека любого возраста»

центре «Смена» и «Мост Кемпе», на очереди «Орленок».

Весной 2021 года прошла Всероссийская онлайн-олимпиада «Юный предприниматель и финансовая грамотность» для учеников 1–9-х классов, участие в которой приняли 17 тысяч кубанских школьников. Торжественное открытие состоялось в 13 городах, в состав которых вошел и Краснодар. Детей познакомили с основами предпринимательского мышления и финансовой грамотности, правильного поведения для защиты от недобросовестных практик и мошенников на финансовом рынке. В рамках олимпиады школьники решали задачи, моделирующие реальные жизненные ситуации и разбирали бизнес-кейсы, а также тренировались в сравнении и выборе качественных финансовых продуктов и инструментов.

Кстати, легче всего юным предпринимателям удалось задания, связанные с определением статей семейного бюджета и выбором верной стратегии поведения

при столкновении с мошенниками, их решили более 90% участников. А вот сложнее всего оказалось разобраться с вопросами формирования наиболее выгодной модели сотрудничества при ведении личного блога — с этим справились 10–20% школьников. Тема повторного использования отслуживших вещей для получения дохода вызвала затруднения у 70% учащихся.

Финансовых продуктов и услуг каждый день становится все больше, а сами они все сложнее, поэтому разобраться в них бывает непросто даже профессионалам. Это значит, что повышение уровня финансовой грамотности — настоящий маст-хэв современного человека любого возраста. Банк России со своей стороны готов активно делиться информацией, рассказывать о преимуществах и рисках каждого финансового продукта или услуги. Всем нам, чтобы быть в тренде, достаточно только одного — не оставаться в стороне и повышать уровень своей финансовой грамотности регулярно.

«С 1 сентября 2022 года преподавание финансовой грамотности станет обязательным в 1–9-х классах школ. Подчеркну: речь не идет о дополнительном предмете, который добавит нагрузку к учебному плану»

а для учеников 5–9-х классов — в предметах «Обществознание», «Математика» и «География». У школьников с первого класса планируется формировать навыки безопасного поведения в интернете, в том числе при совершении финансовых операций. Их также будут учить, как анализировать доходы и расходы семьи, составлять личный финансовый план. В 5–9-х классах ученики перейдут к оценке рисков предпринимательской деятельности, недобросовестных практик финансовых организаций и различных видов финансового мошенничества. Часть математических заданий будет посвящена расчету цен товаров, стоимости покупок и услуг, налогов, а уроки географии дадут определения качества жизни человека, семьи и финансового благополучия. Согласитесь, без этих знаний сложно активно развиваться и стать успешным в современном обществе.

К внедрению финансовой грамотности в обязательную школьную программу

и защите прав потребителей. В 2019 году аудитория онлайн-уроков расширилась — к проекту активно стали присоединяться учащиеся ссузов, воспитанники организаций для детей-сирот и детей, оставшихся без попечения родителей.

Перечень онлайн-проектов Банка России для разных целевых аудиторий увеличивается: в 2020 году запущены онлайн-занятия «Финансовая грамотность для старшего поколения (Пенсионеры)» и вебинары по инвестиционной грамотности для взрослых и студентов — «Грамотный инвестор». Во время летних каникул в детских черноморских лагерях мы организуем финансовые квесты и выездные образовательные мероприятия. Там ребята в игровой форме повышают свой уровень финграмотности, отвечают на интересные вопросы об истории денег, учатся азам предпринимательства и умению противостоять мошенникам. Выездная сессия игры «Финансовый навигатор» уже прошла во Всероссийском детском

Страховщики оказывают помощь

В феврале между министерством экономики региона и Ассоциацией страховых организаций края был подписан совместный план работ, направленный на повышение финансовой грамотности потребителей страховых услуг в 2021 году.

«Соглашение направлено, в том числе, и на борьбу с мошенничеством в сфере автострахования. В плане прописаны достаточно простые мероприятия, их участники должны знать, что страховая компания вместе с полисом обязана выдавать памятку потребителю. В случае наступления страхового случая человек будет понимать, как ему поступать какие у него права и обязанности», — рассказали в Ассоциации страховых организаций края.

Как пояснили в минэкономике Кубани, первое подобное соглашение было подписано в 2020 году, все запланированные мероприятия выполнены на 100%. В частности, были разработаны учебные курсы для жителей Кубани с сезонным графиком работы и людей с ограниченными физическими возможностями. Из девяти модулей каждого курса один по теме «Страхование». В рамках его апробации обучено 429 жителей края с ограниченными физическими возможностями.

«Преимущество "Абсолют Страхование" — в скорости оформления услуг и удобстве»

Сниженная процентная ставка по ипотечным кредитам, субсидируемая государством для поддержки строительной отрасли в период пандемии коронавируса, существенно увеличила число сделок на рынке недвижимости. О том, как этот ажиотаж отразился на сфере страхования ипотечных сделок, а также — как страховые компании адаптируются к новым условиям ведения бизнеса в условиях дистанционного общения с клиентом, рассказал региональный директор СК «Абсолют Страхование» в Краснодаре Алексей Аршинченко

— В чем заключается необходимость страхования ипотеки? Неужели банки не доверяют клиенту, которому сами же одобрили заявку?

— Необходимость страхования ипотеки закреплена федеральным законодательством. В Федеральном законе от 16.07.1998 №102-ФЗ «Об ипотеке (залоге недвижимости)» в статье 31 говорится о страховании заложенного имущества, а также о страховании ответственности заемщика и страховании финансового риска кредитора. Таким образом, у залогодателя возникает обязанность страховать за свой счет недвижимое имущество от рисков гибели, утраты и повреждения на сумму не ниже величины кредитного обязательства (при условии достаточности действительной стоимости недвижимого имущества для установления страховой суммы в таком размере). Проще говоря, банки минимизируют свои риски, связанные с ипотечным кредитованием. Кроме того, ипотечными программами ряда банков предусмотрена опция добровольного страхования жизни и здоровья заемщика ипотечного кредита, а также риска утраты права собственности на объект недвижимости, являющийся предметом залога.

— С момента начала действия госпрограммы льготной ипотеки значительно увеличилось количество сделок покупки объектов недвижимости в кредит по сниженной ставке. А какие тренды на сегодняшний день существуют на рынке страховых услуг в ипотечном кредитовании?

— Рост ипотечных сделок наблюдается не первый год. Но, безусловно, особое влияние оказывают меры государственной поддержки ипотечного кредитования. В свою очередь, на рынке ипотечного страхования, кроме закономерного роста, наблюдается снижение тарифов по ипотечным сделкам в связи с возросшей конкуренцией. Отмечу, что это положительно отражается на конечном потребителе услуг. Участники рынка повышают качество сервиса для клиентов, внедряют различные каналы дистанционного обслуживания, развивают программы лояльности для своих клиентов и так далее.

— Какие продукты ипотечным заемщикам предлагает компания «Абсолют Страхование»?

— Компания «Абсолют Страхование» имеет аккредитацию практически во всех ведущих банках, осуществляющих ипотечное кредитование. Отмечу, что «Абсолют Страхование» занимает высокие позиции в рейтинге по ипотечному страхованию в России — в 2020 году она заняла 13-е место. Также по итогам прошлого года в рейтинге страховых компаний России (non life) наша компания занимает 20-е место, а в рейтинге страховых компаний Краснодарского края (non life) — «Абсолют Страхование» на 23-м месте. Уверены, что в этом году наши позиции будут еще выше. Это говорит о высоком качестве услуг и доверии наших клиентов.

В нашей компании клиенты могут застраховать в рамках ипотечных сделок имущество, передаваемое в залог, свою жизнь и здоро-



вье, а также риск утраты права собственности на объект недвижимости, являющийся предметом залога. На ряд продуктов действуют скидки и проходят отдельные акции. Так, например, сейчас в компании проходит акция «Абсолютная легкость», в рамках которой при заключении договоров страхования по вновь выдаваемым ипотечным кредитам клиентам предоставляется скидка и доступен

хотые компании, которые смогли оперативно организовать работу с клиентом через дистанционные каналы коммуникаций и продаж, особенно в период пандемии. Наша компания в данном направлении провела огромную работу, сделав максимально комфортным обслуживание клиентов в режиме онлайн. Хочу отдельно отметить, что наши клиенты проявили высокую сознательность и ответственность

«Для тех, кто решил перейти в «Абсолют Страхование» из другой компании, действует акция «Абсолютная выгода»: клиенты могут получить скидку до 25% при смене страховой компании»

упрощенный формат принятия на страхование. Для тех, кто решил перейти в «Абсолют Страхование» из другой компании, действует акция «Абсолютная выгода»: клиенты могут получить скидку до 25% при смене страховой компании. Также заемщикам Сбербанка доступна скидка при покупке полиса онлайн на официальном сайте компании.

— Как на рынке страхования ипотечных кредитов отразилась пандемия коронавируса?

— В целом объем страховых премий в ипотечном секторе в 2020 году вырос. Конечно, конкурентное преимущество получили стра-

при страховании новых кредитов и пролонгации действующих сделок, то есть старались сделать это своевременно, несмотря на объективные трудности.

— В чем заключается конкурентное преимущество компании «Абсолют Страхование» на рынке страховых услуг в сфере ипотечного кредитования в Краснодарском крае?

— Наша компания гибко реагирует на ценовые предложения конкурентов, старается всегда быть в рынке, проводит различные PR-акции, предоставляющие существенные скидки на ипотечные продукты. На регулярной

основе в компании ведется работа над улучшением действующих и разработкой новых дистанционных сервисов, с помощью которых клиент может самостоятельно без посещения офиса оформить договор страхования.

— Как сегодня развивается дистанционное обслуживание клиента? В чем вы видите плюсы и минусы дистанционного страхования?

— Как я уже отмечал выше, мы активно развиваем данное направление, как при работе с клиентами, так и при работе с партнерами. Это всеобщий тренд во всех сферах услуг. Зачастую клиент хочет получить услуги по подбору объекта недвижимости, кредитования и страхования этого объекта дистанционно или на территории риэлтора. Естественно, наша компания должна отвечать требованиям и запросам рынка.

Безусловное преимущество компании «Абсолют Страхование» — это скорость оформления услуг и удобство. Например, на нашем сайте www.absolutins.ru клиенты могут оформить, помимо полиса ипотечного страхования, еще и ряд страховых продуктов, а также произвести оплату полисов онлайн.

Однако есть категория клиентов, ипотечные сделки которых требуют индивидуального рассмотрения и не предполагают онлайн-оформление полиса в силу особенностей сделки, категории объекта залога, набора рисков, подлежащих страхованию, и прочего. Также для ряда клиентов важен визит в офис страховой компании, и мы, конечно, предоставляем им такую возможность.

— Назовите основную категорию страховых случаев в рамках ипотечного страхования.

— Наиболее частые страховые случаи — это повреждение или гибель заложенного имущества в результате пожара, залива, взрыва и так далее — в рамках страхования имущества. Что касается личного страхования, страхования жизни и здоровья заемщика, то наиболее частыми страховыми случаями являются присвоение инвалидности или уход человека из жизни.

— Как программа льготной ипотеки сказалась на рынке страхования ипотечных кредитов? Повлияло ли увеличение количества ипотечных сделок на рост рисков наступления страховых случаев?

— Риски наступления страховых случаев за последний год действительно возросли. В настоящее время наблюдается увеличение числа обращений именно по договорам ипотечного страхования. Большая часть обращений зафиксирована по личному страхованию и связана с диагностированием различных заболеваний в период действия договора страхования. Однозначно можно говорить о росте числа обращений с момента начала пандемии по сравнению с 2019 годом.

СПРАВКА

Страховая компания «Абсолют Страхование» (бывший «ИСК Евро-Полис») была создана в 1992 году и является универсальным страховщиком. Активы компании — 8,4 млрд руб., уставный капитал — 1,110 млрд руб. По итогам 2020 года сборы составили 6,65 млрд руб., что на 37% больше показателей 2019 года. Собственный капитал за год вырос на 17% и достиг показателя более 2 млрд руб.

В 2021 году агентство «Эксперт РА» продлило компании рейтинг ruA+, что соответствует рейтингу A+ (I) «Стабильный», или «Очень высокий уровень надежности» по старой шкале агентства. ООО «Абсолют Страхование» обладает развитой филиальной сетью и имеет представительства в 23 экономически развитых регионах России.

Сергей Селютин: «У нас всегда есть хорошие новости для клиентов»

Сегодня мы стали заметно меньше, чем в первые месяцы пандемии, рассуждать о том, насколько сильно изменится наша жизнь после коронавируса и будет ли когда-нибудь мир прежним. Мы просто живем, стараясь приспособиться к вынужденным ограничениям и даже найти что-то позитивное в любой ситуации. О том, что интересует и волнует на сегодняшний день жителей региона в сфере финансов, рассказывает вице-президент — управляющий Южным регионом Газпромбанка Сергей Селютин

— Сергей, начнем с того, что волнует...

— На самом деле то же, что и в любое другое время. Здоровье, свое и близких. Возможность иметь стабильный заработок и достойный уровень жизни. Если говорить о клиентах банков в период пандемии, то к середине 2021 года разряд сторонников дистанционного обслуживания перешло довольно много людей, которые раньше под влиянием привычки или по другим причинам не жаловали дистанционные каналы общения с банком. Пандемия многих подтолкнула к повышению финансовой грамотности, освоению технологий.

— ...а банки стимулировали эти технологии развивать?

— Конечно. Если говорить о Газпромбанке, то мы еще до пандемии совершили настоящий прорыв в этом направлении. И это очень помогло. Результаты, выраженные в конкретных цифрах по итогам 2020 года, говорят сами за себя.

— За время пандемии удавалось осваивать новые рынки?

— В качестве примера здесь могу сказать о таком направлении, как малый и средний бизнес. Правда, тоже готовились раньше к освоению этого рынка, но с предложениями вышли к клиентам в 2020 году, уже во время пандемии. Учитывая гибкие условия наших новых предложений и индивидуальный подход, клиенты МСБ оценили их, и на сегодняшний день по Южному филиалу открыто около 1000 счетов. Заключены договоры с кредитно-документарным лимитом более 2,6 млрд руб. Неплохое начало, на мой взгляд.

— Традиционная для Газпромбанка тема — работа с крупными корпоративными клиентами. Есть хорошие новости на данном направлении?

— Краснодарский край занимает ведущие позиции по производству разнообразной сельхозпродукции, ее переработке и экспорту. Газпромбанк традиционно входит в рейтинг крупнейших банков, финансирующих данную отрасль. Кредиты крупному и крупнейшему бизнесу ведущих холдингов выдаются как на пополнение оборотных средств, так и на инвестиционные цели. В рамках программы клиентам из отрасли АПК выданы кредиты на сумму более 8 млрд руб. Мы также работаем по Программе субсидирования процентной ставки по экспортным кредитам. Краснодарский край производит широкий спектр промышленной продукции, которая востребована как внутри страны, так и за ее пределами. На сегодня банком в этом направлении подписано кредитных соглашений на сумму более 3 млрд руб.

— Что касается населения, то хотелось бы спросить о розничных услугах. Недавно была новость о повышении ставки по вкладам.

— Да. Линейка вкладов широкая, есть выбор. Но обращу ваше внимание на то, что в части сберегательных продуктов вклад — далеко не единственный вариант. К примеру, есть накопительные счета, особенно хотелось бы отметить счет «Управляй процентом»: клиент

может влиять на доход по накопительному счету путем ежемесячного пополнения. В зависимости от цели и степени готовности к риску мы можем предложить такие инструменты, как ПИФы, ИИС, покупка облигаций через наше приложение «ГПБ Инвестиции».

— А самые популярные кредитные продукты...

— Сейчас особенно популярны у клиентов наши кредитные карты: «Удобная карта» с льготным периодом до 180 дней и «Умная карта» с двумя программами лояльности на выбор — начисление за операции бонусов или миль. Кстати, «Умная карта» стала лидером рейтинга дебетовых карт в июне 2021 года среди банков топ 1–50 портала Выберу.ру.

— Насколько востребована ипотека в регионе?

— Активное развитие в регионе рынка недвижимости обусловлено не только прекрасным климатом, но и хорошо развитой инфраструктурой. Для наших земляков остается интересным предложение по льготной ипотеке. Можно получить квартиру в ипотеку, при этом процентная ставка остается неизменной в течение всего периода договора, если будут застрахованы жизнь и здоровье клиента, а также недвижимый объект после регистрации. Не предусмотрены требования к заемщикам по возрасту, объему дохода, наличию другой недвижимости, семейному положению и количеству детей в семье. Спрос по таким заявкам у нас высок, решение принимается в течение одного дня, и мы можем выходить уже на сделку. В банке есть сервис электронной регистрации, что наиболее часто привлекает клиентов, которые приезжают из других регионов в южные края.

«Сейчас особенно популярны у клиентов наши кредитные карты: “Удобная карта” с льготным периодом до 180 дней и “Умная карта” с двумя программами лояльности на выбор — начисление за операции бонусов или миль. Кстати, «Умная карта» стала лидером рейтинга дебетовых карт в июне 2021 года среди банков топ 1–50 портала Выберу.ру.»

— Недвижимость на берегу моря — один из символов обеспеченной жизни. Как Газпромбанк работает с состоятельными клиентами?

— Управлением капиталами состоятельных клиентов уже много лет успешно занимается Газпромбанк Private Banking, прочно ассоциируясь с надежностью, высоким уровнем конфиденциальности и безупречным сервисом. Наши клиенты получают комплексное банковское обслуживание, инвестиционные и страховые решения, услуги по управлению активами, кредитованию и финансированию, специальные линейки вкладов, банковские

карты высших категорий. Кроме того, клиенты Газпромбанк Private Banking имеют доступ к юридической и налоговой экспертизе наших партнеров, арт-банкингу, услугам в области недвижимости, значимым культурным и спортивным событиям, семейным и образовательным мероприятиям, консьерж-сервису, привилегиям от партнеров банка. Наши клиенты привыкли взаимодействовать с банком не только по финансовым вопросам, но и доверять в вопросах, выходящих далеко за рамки стандартного банкинга. К примеру, именно Газпромбанк ввел в российскую практику арт-банкинг в традиционном понимании это-



го термина в 2004 году и начал предоставлять весь спектр услуг на арт-рынке по принципу «одного окна». Для детей клиентов Газпромбанк Private Banking разработал программу «Наследники», которая объединила финансовые решения, предложения в области управления стилем жизни, образовательные и развлекательные проекты.

— В ближайшее время ожидают ли интересные новости от Газпромбанка? Можем сейчас дать анонс...

— Конечно. К примеру, в Краснодарском крае начнет работу наш мобильный оператор ГПБ Мобайл. Запуск запланирован на осень, мы считаем наш регион стратегически важным для оператора. Это нетрадиционный для банковского бизнеса продукт. Запуск собственного мобильного оператора связан с тем, что это отличная возможность предоставлять клиентам дополнительный сервис на стыке банковских и мобильных услуг, создавая конвергентные продукты. А клиенту выгодно ими пользоваться и удобно обслуживать в одной точке. Так, помимо бонусов от оператора, можно получить хорошую скидку на абонентскую плату.

Надеюсь, что до конца года мы порадуем еще жителей южного региона и другими хорошими новостями.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ НАХОДЯТ РЕЗЕРВЫ

О ТОМ, КАК ПОВЫСИТЬ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТЬ ТРУДА БЕЗ КАПИТАЛЬНЫХ ВЛОЖЕНИЙ, РАССКАЗАЛИ ПРЕДСТАВИТЕЛИ КУБАНСКОГО БИЗНЕСА. АНДРЕЙ УЛЬЧЕНКО



В КОМПАНИИ «СЕРВИС-ЮГ-ККМ» БЫЛО ВНЕДРЕНО СМЕННОЕ ЗАДАНИЕ С ПОСЛЕДУЮЩИМ ПРОИЗВОДСТВЕННЫМ АНАЛИЗОМ, РАЗРАБОТАНЫ СТАНДАРТЫ ОПЕРАЦИЙ. А ТАКЖЕ АПРОБИРОВАНЫ ТАКИЕ ИНСТРУМЕНТЫ, КАК FIFO, SMED И ДРУГИЕ

ФОТО ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ КОМПАНИИ

Увеличить производство продукции на пару десятков процентов кубанский бизнес может практически без вложений собственных средств — этому способствует участие в национальном проекте «Производительность труда». Еще несколько лет назад предприниматели скептически относились к внедрению бережливых технологий на территории собственных производств, считая, что именно владелец компании, отладивший работу предприятия, знает все нюансы бизнеса. Со временем скепсис в предпринимательской среде уменьшился, тому причиной стали положительные примеры внедрения принципов бережливого производства, а также обучения сотрудников в пилотных компаниях-участниках национального проекта. По данным министерства экономики Краснодарского края, сегодня на Кубани уже 130 предприятий включились в работу по повышению производительности труда, некоторые из них поделились достигнутыми результатами.

СТАРТ С ОПЕРЕЖЕНИЕМ Реализация национального проекта началась в 2018 году. Однако на Кубани еще до появления майского указа президента и возникновения нацпроектов уже действовала собственная программа повышения производительности труда. Так, в Стратегии социально-экономического развития Кубани до 2030 года, готовившейся еще до появления нацпроектов, показатели роста производительности, которые сам для себя определил край, превышали 5,5% в год, тогда как в майском указе для всей России они были установлены на уровне не ниже 5%. В связи с этим несколько кубанских компаний одними из первых в России стали внедрять бережливые технологии в рамках региональной программы.

Как рассказали в компании «Пищевые технологии», повышение производительности и, как следствие, конкурентоспособности — это стандартная работа любого бизнеса. Целенаправленно работать над этим предприятие начало в 2018 году с подачи администрации Краснодарского края. «С августа 2018 года мы стали участниками региональной программы повышения производительности труда. Нацпроекты тогда были только озвучены, утверж-

денных программ не было. А даже если бы и были, мы все равно не удовлетворяли их критериям, наша годовая выручка тогда недотягивала до 400 млн руб. Но благодаря региональной программе предприятие нарастило объем производства, и по итогам 2019 года мы смогли стать полноценными участниками национального проекта. В рамках региональной программы мы впервые взглянули на происходящее в организации с точки зрения бережливых технологий, так что мы вполне понимали, что нас будет ожидать после вхождения в национальный проект», — отметили в компании.

Внедрять принципы бережливого производства еще до участия в национальном проекте начали и в компании «ЕвроХим-БМУ». В результате появилась идея пилотного потока по оптимизации производств фосфорной кислоты и аммофоса в цехах ЭФК (Цех экстракционной фосфорной кислоты) и ЦСМУ-1 (Цех сложных минеральных удобрений). Впоследствии поток был реализован в рамках национального проекта. «Кроме того, в компании как одно из направлений бережливого производства был внедрен пилотный проект «Фабрика идей» — инструмент бизнес-системы «ЕвроХима», призванный вовлечь персонал предприятия в процесс по улучшению производственных показателей. Мы ежемесячно подводим итоги «Фабрики идей» и за самые эффективные предложения премируем

работников», — рассказал начальник управления по работе с персоналом ООО «ЕвроХим-БМУ» Сергей Маклаков.

ОТЛАДКА ПОТОКОВ Участники национального проекта обязаны соответствовать нескольким критериям: выручка компании не ниже 400 млн руб. в год, предприятие должно осуществлять свою деятельность в одной из пяти отраслей: обрабатывающее производство, сельское хозяйство, транспорт, строительство или торговля, доля участия налоговых резидентов иностранных государств в уставном капитале юридического лица — не выше 50%. Будущий участник должен пройти регистрацию на сайте производительность.рф и заключить соглашение с министерством экономики края. Далее необходимо выбрать куратора. Им может стать Федеральный или Региональный центры компетенций в сфере производительности труда (ФЦК или РЦК), сотрудники последней организации проходят обучение и сдают экзамены в ФЦК.

Как пояснили в региональном министерстве экономики, работа экспертов ФЦК или РЦК начинается со знакомства с предприятием, в дальнейшем специалисты совместно с руководством компании выбирают пилотный поток, с которого начнется внедрение механизмов бережливого производства. Зачастую этот процесс требует значительных

перемен в организации работы компании. В течение полугода эксперт работает непосредственно на производстве, за это время он вместе с работниками отлаживает эталонный пилотный участок. Сначала определяются цели и составляются так называемые карты стандартизованных работ. Описываются все технологические операции и просчитывается среднее время их выполнения.

В дальнейшем эксперты перестраивают внутреннюю логистику, делая ее более грамотной: регулируют перемещение сырья между участками производства, рационально размещают оборудование в поле зрения рабочего, обеспечивают ему самый выгодный маршрут с минимальными передвижениями по участку. Задача — исключить все возможные потери, затягивающие производственный процесс. После истечения полугодия эксперт сопровождает предприятие и помогает тиражировать опыт на других участках.

Компания «Сервис-ЮГ-ККМ» вступила в национальный проект «Производительность труда» в 2019 году, помощь предприятию оказали специалисты Федерального центра компетенций. «Наша компания относится к крупному бизнесу, а крупный бизнес очень тяжело меняется. Когда настал переломный этап и руководство компании пришло к тому, что пора начинать новый виток развития, сначала самостоятельно попытались внедрить изменения, затем обратились к консалтерам — однако ожидаемого эффекта не получили. Вот именно тогда и пришло понимание, что есть отличная возможность измениться под контролем профессионалов, которым доверили повышать производительность в России», — отметили в компании.

Сотрудники ФЦК разработали для «Сервис-ЮГ-ККМ» целый комплекс мероприятий, например, на производстве было внедрено сменное задание с последующим производственным анализом, разработаны стандарты операций, а также апробированы такие инструменты, как FIFO, SMED и другие. «Сейчас у компании грандиозные планы, в том числе за счет расширения парка станков мы планируем увеличить выручку в 2021 году на производстве в четыре раза по сравнению с 2019 годом», — пояснили в компании.

Как рассказали в компании «ЕвроХим-БМУ», за время участия в проекте и запуске пилотного потока предприятие добилось повышения производительности труда на 17%, в сравнении с базовым 2019 годом. Этот показатель был рассчитан по методике Минэкономразвития РФ.

В конце 2019 года в ООО «Фирма "Калория"» в качестве пилотного проекта по внедрению бережливых технологий был выбран цех по производству творога, который приносит предприятию до 10% выручки. «В течение полугодия при поддержке экспертов ФЦК руководители и сотрудники компании занимались оптимизацией производственных процессов. Благодаря внедрению инструментов бережливого производства: TPM, 5С, «Стандартизованная работа», изменению системы планирования и хранения готовой продукции в два раза снизилось время на сортировку и фасовку творога: со 180 до 90 минут. При этом был сокращен объем упаковки на 100 штук при каждой фасовке», — сообщили в организации.

Также предприятие на 15% ускорило производство творога и сократило время протекания процесса со 112 до 95 часов. На 62% (до 1,6%) снизился уровень брака при фасовке во все виды упаковки, а объем незавершенного производства уменьшился на 19% с 703 до 570 кг творога в сутки. Как итог, за полгода «Фирма "Калория"» добилась роста производительности труда на 12%.

КАДРОВЫЙ СОСТАВ

15 кубанских управленцев обучаются по программе «Лидеры производительности»

В середине июля стало известно, что в новом потоке впервые в этом году занятия проходят очно на площадке Всероссийской академии внешней торговли Минэкономразвития России. В этот раз программа «Лидеры производительности» объединила 300 руководителей и 79 предприятий, в том числе 15 кубанских управленцев.

В текущем году Краснодарский край занимает первое место в России по количеству участников программы. «Регион перевыполнил показатель по количеству руководителей, обучающихся по программе. Поскольку она пользуется высоким спросом среди кубанских предприятий-участников нацпроекта, нашему краю увеличили квоту до 177 сотрудников. Это самый высокий показатель среди регионов в 2021 году», — сообщили в министерстве экономики Краснодарского края.

В течение пяти месяцев участники программы будут осваивать навыки стратегического планирования, маркетинга и продаж, инструменты управления производством и персоналом, разрабатывать проекты улучшений для своих предприятий.



ФОТО ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБЕЙ КОМПАНИИ



ФОТО ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБЕЙ КОМПАНИИ

«Мы также увеличили эффективность работы оборудования. Если раньше на линии фасовки твора техника была загружена на 42,5%, то сейчас уже более чем на 89%. В частности, в несколько раз снизилось количество внеплановых остановок оборудования: с двух часов до 30 минут в месяц. Был организован оптимальный маршрут осмотров, разделены зоны ответственности между ремонтным и оперативным персоналом по обслуживанию оборудования», — рассказали в компании.

Благодаря полученным знаниям ООО «Фирма "Калория"» сейчас продолжает самостоятельную работу над оптимизацией потоков в цехах по производству сметаны и масла.

Эксперты Регионального центра компетенций внедрили в компании «Пищевые технологии» такие инструменты, как построение потока создания ценности, устранение потерь, организация рабочих мест по 5С и другие. «Но самое большое впечатление на нас произвела "диаграмма спагетти". Когда мы нарисовали на плане предприятия перемещения одного конкретного сотрудника — мы сразу не поверили. На деле оказалось, что сотрудникам часто приходится тратить время не на работу, а на ходьбу. Ценности продукту это не добавляет», — рассказали в компании. В ее дальнейших планах — перенести успешный опыт пилотного потока на все остальные процессы производства. Перед предприятием стоит задача — к 2024 году повысить свою производительность минимум на 30%.



ФОТО ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБЕЙ КОМПАНИИ

ЗА ВРЕМЯ УЧАСТИЯ В НАЦПРОЕКТЕ КОМПАНИЯ «ЕВРОХИМ-БМУ» ДОБИЛАСЬ ПОВЫШЕНИЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ ТРУДА НА 17%, В СРАВНЕНИИ С БАЗОВЫМ 2019 ГОДОМ

БЛАГОДАРЯ ВНЕДРЕНИЮ ИНСТРУМЕНТОВ БЕРЕЖЛИВОГО ПРОИЗВОДСТВА В ООО «ФИРМА "КАЛОРИЯ"» НА ПРОИЗВОДСТВЕ В ДВА РАЗА СНИЗИЛОСЬ ВРЕМЯ НА СОРТИРОВКУ И ФАСОВКУ ТВОРОГА — СО 180 ДО 90 МИНУТ

ЗАКРЕПЛЕНИЕ ЧЕРЕЗ ОБУЧЕНИЕ

Но мало отладить работу на конкретном потоке, необходимо создать команду, которая и в будущем будет заниматься внедрением бережливых технологий. Таким образом, создается прочный базис для дальнейшего развития компании. Именно поэтому в рамках нацпроекта происходит обучение и переподготовка работников предприятий, повышается их квалификация. За годы его реализации инструментам повышения производительности труда обучено 1358 сотрудников, из них под федеральным управлением (с ФЦК) — 501, под региональным управлением (с РЦК) — 667 и 190 обучены ФЦК в категории «самостоятельные предприятия».

Одна из мер государственной поддержки для предприятий-участников нацпроекта — бесплатное участие в программе «Лидеры производительности». В рамках нее топ-менеджеры компаний проходят обучение в одном из ведущих вузов России — Всероссийской академии внешней торговли Минэкономразвития РФ по программе подготовки менеджеров среднего и высшего управленческого звена MBA. В рамках программы руководители учатся оценивать предприятие с точки зрения его эффективности и находить точки роста для системного повышения производительности труда, внедрять изменения на предприятии и эффективно управлять сотрудниками, находить новые решения, ниши, продукты, услуги для сохранения и усиления конкурентных преимуществ компании и многое другое.

Второй крупный образовательный проект для руководства — «Акселераторы экспортного роста». Он призван сформировать у бизнесменов системное представление о том, как эффективно создать и реализовать проект, ориентированный на международные рынки, как его грамотно структурировать, как минимизировать риски и снизить издержки. При этом слушатели получают не просто набор теоретических знаний, а портфель практических кейсов.

Как рассказали в компании «ЕвроХим-БМУ», в рамках участия в нацпроекте на предприятии была сформирована команда по оптимизации (охотники за потерями), состоящая из 18 человек. В нее вошли сотрудники и руководители цехов. «В рамках реализации нацпроекта обучение сотрудников проводилось нашими внутренними сертифицированными тренерами по основным программам: основы бережливого производства, эффективная организация рабочего места с помощью системы 5С, реализация проектов по улучшению», — пояснили в организации.

В компании «Сервис-ЮГ-ККМ» по методике ФЦК был сформирован Проектный офис, в состав которого помимо руководителя включены два внутренних тренера, которые обучались и сертифицировались в Москве. Они занимаются тиражиро-

ванием полученного опыта на структурные подразделения. Также на предприятии действует система подачи предложений по улучшениям — ИДействуй. С 2019 года сотрудники сгенерировали уже больше 200 предложений, часть из них внедрены, что дало свои локальные и системные результаты.

«Обучение наших сотрудников проходило в несколько этапов. Часть из них ездили в Москву, часть учились локально в Краснодаре. Проходили тренинги по основам бережливого производства, реализации проектного управления на предприятии. Мы застали еще время, когда в программе принимал участие краевой центр занятости, и на его базе прошли курсы некоторые наши сотрудники. Также мы активно обучаем руководящий состав компании на "Лидерах производительности", кто-то успел поучиться очно, кто-то из-за пандемии прошел программу онлайн», — сообщили в «Сервис-ЮГ-ККМ».

ПОМИМО БЕСПЛАТНОГО УЧАСТИЯ В ПРОГРАММАХ «ЛИДЕРЫ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНОСТИ» И «АКСЕЛЕРАТОРЫ ЭКСПОРТНОГО РОСТА», ДЛЯ УЧАСТНИКОВ НАЦПРОЕКТА ПРЕДУСМОТРЕНЫ И ДРУГИЕ МЕРЫ ПОДДЕРЖКИ. НАПРИМЕР, ОНИ МОГУТ ПОЛУЧИТЬ ЛЬГОТНЫЙ ЗАЙМ В ФЕДЕРАЛЬНОМ ФОНДЕ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В РАЗМЕРЕ ОТ 50 ДО 300 МЛН РУБ. СРОКОМ ДО ПЯТИ ЛЕТ ПОД 1% ГОДОВЫХ

Команда изменений на предприятии «Пищевые технологии» появилась не сразу. В компании отмечают, что первый ее состав был неудачным. «Не потому что люди какие-то не такие, а потому что мы сформировали команду по большей части из руководства. Это было ошибкой. Но эксперты подсказали нам, как лучше подойти к данному вопросу, и уже второй состав оказался абсолютно работоспособным. В него вошли представители и ИТР, и основного персонала, и руководители. Также обязательным условием успеха является наличие на предприятии человека, основной задачей которого является управление изменениями. Мы посчитали, что нельзя "вешать" на кого-то эту функцию по совместительству, это полноценная и очень важная задача», — рассказали в компании, уточнив, что генерация рацпредложений — задача не отдельных людей, а всего коллектива. Ведь инициатива от человека, работающего за станком, не менее интересна, чем спущенная сверху.

В компании «Пищевые технологии» также рассказали, что несколько команд предприятия прошли обучение на региональной Фабрике процессов, где в форме игры подаются основные принципы бережливого производства. «Очень полезно в упрощенной модели их усвоить и потом примерять на более сложные реальные процессы. Отдельного

СОТРУДНИКИ КОМПАНИИ «ПИЩЕВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ» ПРОШЛИ ОБУЧЕНИЕ НА РЕГИОНАЛЬНОЙ ФАБРИКЕ ПРОЦЕССОВ

упоминания определенно заслуживает программа "Лидеры производительности". Наши руководители как раз сейчас проходят обучение по ней дистанционно. Нас разделили на команды и дали для проработки проблемы реальных предприятий. Наша команда, например, работает с крупнейшим хлебокомбинатом Чувашии. Это очень интересное обучение», — пояснили в компании.

ПОДДЕРЖКА ДЛЯ ПРОИЗВОДИТЕЛЬНЫХ

Помимо бесплатного участия в программах «Лидеры производительности» и «Акселераторы экспортного роста», для участников нацпроекта предусмотрены и другие меры поддержки. Например, они могут получить льготный займ в Федеральном фонде развития промышленности в размере от 50 до 300 млн руб. сроком до пяти лет под 1% годовых. Региональным фондом развития промышленности также предусмотрены льготные условия при получении финансовой поддержки, здесь процентная ставка составляет 2% годовых. Кроме того, можно получить льготный кредит в банках для предприятий, работающих по принципам ESG. Так, в компании «Сервис-ЮГ-ККМ» рассказали, что в текущем году воспользовалась займом по льготной ставке для расширения парка технологического оборудования.

Предусмотрены и налоговые преференции, компаниям-участникам нацпроекта предоставляется инвестиционный налоговый вычет в размере 90% на инвестиции в основные средства, а также обнулена ставка по налогу на имущество.

«Конечно, мы пользуемся налоговыми льготами для участников нацпроекта. В первую очередь, льготой по налогу на прибыль. Это ощутимая сумма для нас», — рассказали в компании «Пищевые технологии», уточнив, что сэкономленные средства предприятие обязано вкладывать в модернизацию, в частности, закупать оборудование. Указывают в компании и на неочевидную выгоду от участия в нацпроекте — имиджевое продвижение. О предприятии стали чаще рассказывать в СМИ.

«В июне произошло важное для нас событие — мы впервые начали экспортировать свою продукцию за пределы Таможенного союза. Для этого нужно было повысить конкурентоспособность до необходимого уровня, и нацпроект в этом сыграл весомую роль», — заключили в компании «Пищевые технологии». ■

ЦИФРЫ:

248

предприятий Кубани необходимо вовлечь в национальный проект до 2024 года

130

предприятий уже повышают производительности труда в Краснодарском крае. В текущем году регион занимает первое место в России по количеству участников программы.

«Помогать людям — это нормальное, здоровое отношение к жизни»

Руководитель крупнейшего в Кущевском районе Краснодарского края сельскохозяйственного предприятия ООО «ДВВ-Агро» Виктор Девтерев рассказал об особенностях работы в «открытом цеху», наболевших проблемах аграриев и о том, что, несмотря ни на что, бизнес и власть должны помогать простым жителям преодолевать житейские трудности и покорять спортивные и творческие вершины

— Виктор Владимирович, расскажите о возглавляемом вами предприятии «ДВВ-Агро». Чем оно занимается? В чем секрет его успешности?

— Основным видом нашей деятельности является выращивание сельскохозяйственных культур, таких как пшеница, кукуруза, подсолнечник, свекла, многолетние травы, горох, ячмень. Земли предприятия в основном все паевые. Ну а так как работаем мы уже 25 лет, постепенно эту землю пайщиков выкупаем. Площади, обрабатываемые «ДВВ-Агро», составляют на сегодняшний день около 15 тыс. гектаров. Помимо этого, у нас есть предприятие ООО «Колхоз «Заря»», на балансе которого 5,3 тыс. гектаров земли, а также еще одно предприятие в Кагальницком районе Ростовской области — СПХ «Пионерский», который владеет примерно 1,8 тыс. гектаров земельных угодий и занимается растениеводством.

Колхоз «Заря», помимо растениеводства, ведет животноводческую деятельность, потому что этому предшествуют исторические события. Колхоз нам достался от советского прошлого, а вместе с ним и люди, которые работали на фермах. Фермы были очень старые, на них уже ничего от оборудования не сохранилось, да и сами здания были в аварийном состоянии. Но остались порядка 60 работников, которых мы не могли бросить на улице.

Сегодня на предприятии один корпус на 350 голов дойного стада. Люди работают там с удовольствием, что положительно сказывается и на результативности фермы. Построили новый корпус (строим еще один), новый молокоприемник, силосную яму — и все это на территории старой фермы. Сейчас колхоз выдает 6,5–7 тонн молока в сутки. Но в основном мы все-таки, как и большинство аграриев на Кубани, растениеводы, животноводство для нас не основной вид деятельности. Каждый год валовой сбор пшеницы на нашем предприятии — минимум 50 тыс. тонн.

«Сложно постоянно работать в ноль»

— Как на вас, как на представителях аграрного бизнеса, сказалось введение экспортной пошлины на пшеницу? Повлияла ли пошлина на выручку вашего предприятия?

— Введение пошлины на данный вид сельскохозяйственной продукции, безусловно, отразилось на наших финансовых результатах. Так, к примеру, осенью 2020 года мы продавали пшеницу по 15–16 тыс. руб. за тонну, учитывая НДС, а в ноябре ее цена и вовсе поднялась приблизительно до 19,2 тыс. руб. за тонну. В основном это связано с тем, что в нашем районе в прошлом году был плохой урожай по причине засушливой погоды и апрельских заморозков. Мы надеялись, что в этом году такая цена на пшеницу сохранится, и уже исходя из нее строили дальнейшие планы по развитию предприятия, повышению заработной платы сотруд-



ФОТО: ЧУРКОВ ИГОРЬ

никам, закупке новой современной техники и так далее. Однако была введена пошлина, уплату которой, по сути, переложили на производителей, снизив закупочную цену на пшеницу до уровня 2017 года — это 13–14 тыс. руб. за тонну. Вот мы, допустим, произведем в этом году на продажу порядка 60 тыс. тонн пшеницы. И если в том году мы продавали ее по 18–19 тыс. руб. за тонну, а в этом цена снизилась до 13 тыс. руб. — наша потеря измеряется в 5 тыс. руб. с каждой тонны. Умножаем на 60 — получаем 300 млн руб. в минус. Для нас это огромнейшие деньги. Сегодня мы держимся отчасти благодаря

помощи ООО КБ «Кубань Кредит», который кредитует нас на приемлемых условиях, так как заинтересован в развитии предприятия и, соответственно, в своей от этого прибыли. Поэтому главная проблема аграриев в регионе и в стране в целом — нестабильность в закупочных ценах, а также постоянное удорожание средств, которые нужны нам для выращивания собственной продукции. К примеру, постоянно растут в цене удобрения. Они в среднем подорожали в этом году на 20–25%. Есть такие позиции, как, например, карбамид, который в этом году вырос на 45%. Аммофос в прошлом году стоил 35–

37 руб., а сейчас — уже около 60 руб. По сравнению с 2020 годом стоимость дизельного топлива выросла в цене на 3–4%, а уборка начнется — будет еще повышение. Средства защиты в среднем выросли на 20–25%. Именно поэтому себестоимость нашей продукции также выросла в среднем на те же 20–25%.

На удорожании удобрений, расходного материала и ГСМ сказывается и сезонность, и курс валюты (у нас импортные средства защиты и семена), и пандемия, которая влияет на доставку, поставки и прочее. В основном у нас импортная зерноуборочная и посевочная техника (Lexion, Ropa, John Deere и пр.), но цены пока не позволяют производить ее масштабное обновление. Но мы не унываем, потому что на сегодняшний день погода для нашего предприятия складывается просто идеальная. Я такого, признаться, не помню. Свекла — в прекраснейшем состоянии, пшеница — в прекраснейшем состоянии, подсолнечник и кукуруза радуют глаз. Надеемся, что и закупочная цена на пшеницу подрастет к осени, потому что мировые цены уже показывают рост.

Сейчас еще ввели пошлину, квоту на подсолнечник. В прошлом году мы продавали его по 40 тыс. руб., а потом он вообще вырос до 60 тыс. руб., жаль, наши запасы закончились. В этом году мы рассчитывали, что начнем продавать его по 60 тыс. руб., но он еще не вырос, а пошлину уже повысили, поэтому мы находимся в ожидании худшего.

— Как отразился кризисный 2020 год на деятельности компании?

— Если честно, то пандемия никак не повлияла на наш сельскохозяйственный биз-



ФОТО: ЧУРКОВ ИГОРЬ



ПЛОЩАДИ ПАШНИ ООО «ДВВ-АГРО»*

ОБЩАЯ ПЛОЩАДЬ ПАШНИ — 14 596 ГА;

ОЗИМАЯ ПШЕНИЦА — 7944 ГА (УРОЖАЙНОСТЬ — 59,5 Ц/ГА);

ОЗИМЫЙ ЯЧМЕНЬ — 440 ГА (УРОЖАЙНОСТЬ — 52,4 Ц/ГА);

ЯРОВОЙ ЯЧМЕНЬ — 827 ГА (УРОЖАЙНОСТЬ — 51,8 Ц/ГА);

КУКУРУЗА — 1032 ГА;

ПОДСОЛНЕЧНИК — 1625 ГА;

САХАРНАЯ СВЕКЛА — 2473 ГА.

*НА 20.07.2021 Г.

нес. Мы, как стратегическое предприятие, которое нельзя было закрывать, продолжали свою деятельность, несмотря на различные ограничительные меры, связанные с коронавирусом. Конечно, на нашем предприятии очень много людей переболели ковидом: кто-то в легкой форме, кто-то попал в больницу, но сейчас все активно делают прививки.

— Какими вы видите основные пути развития вашего сельскохозяйственного бизнеса?

— Сложно сказать, потому что сегодня мы постоянно находимся в стрессовой ситуации из-за нестабильности закупочных цен. Все, что мы хотим приобрести для производ-

ства нашей продукции, постоянно дорожает. Мы все работаем на пределе с очень маленькой прибылью, постоянно находимся в кредитах. На сегодняшний день наша закредитованность по трем хозяйствам составляет около 600 млн руб.

Чтобы развиваться, любому предприятию нужна прибыль, а не так, как сегодня: затратился, продал всю продукцию, отдал долги, заплатил налоги, выплатил зарплату — и все. Постоянно работать «в ноль» — это очень тяжело. К тому же у нас часто ломается техника, выходит из строя, ее надо менять. Вроде бы еще недавно мы приобретали новые машины, и вдруг в какой-то момент понимаем,

что трактору уже восемь лет, комбайну — десять, нужно покупать новую технику, а мы не рассчитывали на эти затраты.

— Как руководитель аграрной фирмы должен мотивировать профессиональных работников оставаться в сельской местности?

— Конечно, хотелось бы, чтобы наши сотрудники верили в то, что рано или поздно мы придем к стабильности, а пока мы не можем им дать больше того, что у нас есть. Сейчас средняя заработная плата на предприятии составляет порядка 40 тыс. руб. Кто-то говорит, что это вполне достойно, но лично я считаю, что она очень маленькая, даже для нашей станицы.

Мотивировать профессионалов, особенно молодых, очень сложно. Молодых кадров очень мало. Но главное, чем мы можем мотивировать работников, — это, конечно, зарплата. Она, как я уже сказал, на нашем предприятии сегодня составляет в среднем около 40 тыс. руб., но специалисты получают и 50 тыс., и 60 тыс. руб. Кроме того, они ездят на автомобилях предприятия, не платят за бензин, не платят за ремонт этих авто. Также мы предоставляем нашим сотрудникам разнообразные каникулы в виде поездок на отдых, стараемся помогать им деньгами. Была бы моя воля, я бы платил своим работникам по 100 тыс. руб. в месяц, но пока этого не получается. Но так может быть, если наша продукция будет стоить столько, сколько мы на нее затрачиваем.

Если говорить о дефиците кадров, то он в первую очередь касается механизаторов, наших основных работников, которых очень тяжело найти. Новых нет, остались только те, кто уже в возрасте.

«Депутат и депутат. Что такое?»

— Помогает ли ваше депутатское кресло ведению бизнеса? И, наоборот, как влияет работа «в поле» на вашу депутатскую деятельность?

— В моем случае депутатское кресло не то что не помогает, а, наоборот, даже отвлекает

Продолжение на стр. 42

«Без помощи бизнеса мы никуда»

Глава Куцевского района Илья Гузев рассказал о том, как муниципальные власти взаимодействуют с аграриями и какую помощь жители получают от ООО «ДВВ-Агро»

— Илья Александрович, как вы оцениваете роль предприятия «ДВВ-Агро» в развитии Куцевского района? Как компания помогает муниципалитету?

— 46% валового продукта Куцевского района обеспечивает сельское хозяйство. Ведущим предприятием у нас является ООО «ДВВ-Агро». Немаловажно, что это именно наше предприятие, куцевское, с центральным офисом в райцентре. Предприятие вносит весомый вклад в бюджет района в виде налогов, поэтому роль «ДВВ-Агро» трудно переоценить.

Помимо предоставления рабочих мест, конечно, это предприятие социально ответственное. Оно участвует во многих социальных проектах, тем самым служит примером для остального бизнеса, показывает, как взаимодействовать с муниципалитетом по многим проектам.

Важно отметить, что все сотрудники предприятия «ДВВ-Агро» и его непосредственный руководитель живут в Куцевском районе, поэтому Виктора Владимировича Девтерева наши жители даже называют местным Сергеем Галицким. Этот человек живет на своей родной земле, а не где-нибудь в столице или за границей, хотя имеет такую возможность. Однако деньги, которые зарабатывает Виктор Владимирович, он вкладывает в развитие своего родного района.

— Как компания «ДВВ-Агро» помогает решать насущные проблемы муниципалитета?

— У нас очень тесные взаимоотношения, и особенно в этот сложный период, связанный с пандемией. Дело в том, что не все возможно сделать за бюджетные деньги и по муниципальным программам. Поэтому, когда был карантин и люди сидели дома, а многие и вовсе остались без работы (целые секторы экономики оказались закрытыми по причине локдауна), мы обратились к бизнесу. И на помощь нуждающимся категориям людей пришло как раз «ДВВ-Агро». За весь этот период предприятие потратило на нужды граждан около 9 млн руб. Это в том числе сотни пакетов продуктовой помощи для жителей района — социальная сформировала список наиболее нуждающихся людей. Весь бизнес откликнулся, но в первую очередь — «ДВВ-

Агро». Они показали пример всему предпринимательскому сообществу муниципалитета.

Мало того, закупило дополнительное медицинское оборудование — наркозно-дыхательную аппаратуру, которая была доставлена в центральную районную больницу. Когда мы подводили итоги, главный врач районной больницы сказал, что купленное «ДВВ-Агро» оборудование спасло многие человеческие жизни. Вопрос не только в оказании помощи, но и в эффективности этой помощи. Это и говорит о решении насущных проблем муниципалитета.

У нас в районе существует одна из немногих в Российской Федерации команд по мотоболу, и генеральным спонсором этой команды является «ДВВ-Агро». Это очень дорогой вид спорта, потому что мотобол — это футбол, только на мотоциклах, там мячи выдерживают всего один-два матча, а мотоциклы, которые постоянно надо содержать, часто ломаются. Я уже не говорю про форму, штат и выезд на соревнования. Таких команд по всей России всего около шести. А наши ребята — чемпионы СНГ, чемпионы России. На игры клуба в Куцевском районе собирается очень большое количество зрителей, и нам нельзя потерять эту команду с многолетней историей, потому что это та самая изюминка муниципалитета.

— Как сам Виктор Владимирович участвует в жизни района?

— Я знаю, что многие граждане обращаются к нему напрямую, потому что он не только предприниматель, но и депутат Совета муниципального образования. Он помогает детям-инвалидам — недавно, например, приобрел для них специальные трехколесные велосипеды. Многие добрых дел Виктора Девтерева даже мы в администрации не знаем. К примеру, если есть проблема, касающаяся лечения детей, он сразу же берется за ее решение.

Кроме того, он помогает молодым талантам. В свое время, например, второе место в шоу «Голос. Дети» заняла девочка из Куцевского района Таисия Подгорная. Именно Виктор Девтерев стал ее спонсором, потому что съездить в Москву и выступить на телевизионной передаче — это не дешовое удовольствие. И Таисия сегодня продолжает

развиваться как певица дальше.

Культурная жизнь в Куцевском районе очень насыщена, в том числе благодаря его помощи. Трое детей из нашей школы искусств входят в основной состав детского хора России. И со спортивной точки зрения наша инфраструктура не отличается от города. В Куцевке есть и плавательный бассейн, и свой ледовый дворец, и поля для футбола и мотоболла, развита борьба, тяжелая атлетика, легкая атлетика. У нас проводится большинство краевых соревнований, потому что очень удобно, когда можно в одном месте проводить несколько дисциплин.

— Должны ли, по вашему мнению, представители бизнеса развивать территорию, на которой работают, или это дело только муниципальных властей?

— Безусловно, развитие территории — это дело муниципальных властей. Но не секрет, что муниципальные власти все разом сделать не могут. Если мы возьмем, например, уборку территории, благоустройство, то в советское время этим занимались колхозы и совхозы. Они же строили объекты спорта и культуры. Так, например, у нас в районе есть Дома культуры с зрительными залами на более, чем 700 посадочных мест, где выступали Иосиф Кобзон, Лев Лещенко и другие. Это же касается и мемориалов Великой Отечественной войны. В преддверии юбилея Победы мы обратились к бизнесу и всем миром благоустроили все 54 мемориала ВОВ в районе. Поэтому во многих вопросах без бизнеса никак.

Замечу, что Куцевский район — это одно из самых крупных муниципальных образований Краснодарского края. В него входят 12 сельских поселений и 74 населенных пункта. Все это, допустим, взять и обкосить в летний период только сотрудникам муниципального подразделения просто не под силу. Поэтому у нас за каждым из предприятий закреплены свои территории. Они участвуют в обустройстве детских и спортивных площадок, восстановлении мемориалов ВОВ, восстанавливают дороги, по которым ездит их техника, и так далее.



ФОТО: АНЖЕЛИКА ИГОЛЬ

— Какую помощь аграрному сектору оказывает муниципалитет?

— Губернатор Краснодарского края Вениамин Иванович Кондратьев уделяет этому вопросу большое внимание. Мы работаем в тесном взаимодействии с министерством сельского хозяйства, с вице-губернатором Кубани Андреем Николаевичем Коробка. Поэтому, конечно, меры поддержки исходят со стороны краевых властей, а мы оказываем сопровождение на местах. Мы собираем круглые столы со специалистами Минсельхоза, департамента инвестиций, представителей банковских структур. Такие собрания проводятся узкопрофильно для аграрного бизнеса. Со своей стороны мы обеспечиваем всех наших сельхозпроизводителей информацией.

Кроме того, мы проводим дни урожая, предуборочные собрания, на которые приглашаем и научных сотрудников, и селекционеров. А по итогам сбора урожая организуем торжественные мероприятия, концерты, отмечаем лучших работников, вручаем им ценные призы и подарки, губернатор вручает ключи от автомобилей и так далее, потому что очень важно, чтобы к рабочим людям было проявлено внимание, тогда они и дальше будут работать с отдачей.

И конечно, если нашим предприятиям нужно административное сопровождение для решения ресурсных вопросов, подключения к энергосистемам или что-либо другое, — мы всегда помогаем.

У нас есть совместные проекты с «ДВВ-Агро» и другими представителями бизнеса, которые преследуют одну очень важную цель — чтобы молодое поколение оставалось на своей родной земле, а не уезжало в город. Ведь у нас в станице можно жить так же, как в городе, ничуть не хуже, поскольку здесь есть все те же самые условия. Нужно только почаще об этом напоминать.

«Помогать людям — это нормальное, здоровое отношение к жизни»

Начало на стр. 40

меня от ведения бизнеса. Мне приходится заниматься общественной деятельностью, а за это никто денег не платит. Ко мне ведь люди идут как к депутату, постоянно просят о помощи, о решении определенных вопросов, а я, естественно, как избранник народа, должен им помогать. Если говорить о каком-то административном ресурсе, то я никак его не использую. Ну, депутат и депутат. Тем более, района. Что такого?

Недавно, например, нам пришло письмо от дедушки-ветерана, который попросил в его дворе спилить дерево. До этого он звонил и в администрацию, и частникам, которые выставили счет в 15 тыс. руб. Мы же в короткие сроки решили его проблему: я позвал нашего инженера, который взял с собой молодых ребят, и они аккуратно спилили мешавшее ветерану дерево. А помимо этого дедушки, есть еще и бабушки, которым не хватает кому 10 тыс., кому 5 тыс. руб. на жизнь до пенсии. Мы помогаем. Взяли такое шефство над людьми, оказавшимися в сложной жизненной ситуации.

Зимой, например, кому-то не хватает дров — мы предоставляем. Во время пандемии совместно с нашим магазином «Алексеевский» собирали для нуждающихся людей пожилого возраста огромные 20-килограммовые коробки продукции. За время пандемии мы раздали в общей сложности 40 тонн различных продуктов. И нашлось множество людей, готовых эти продукты принять.

Были случаи, когда мы ремонтировали ветеранам крыши домов. Однажды произошла неприятная ситуация, когда ко мне подошел наш инженер и рассказал, что во двор к ветерану, где мы ремонтировали крышу



ФОТО: ЧИРАКОВ ИГОРЬ

дома, приехали три иномарки его родственников из Ростова, оттуда вышли здоровые мужики и начали указывать, какую именно работу нам нужно сделать. Естественно, мы отказались, нужно же иметь какое-то самоуважение.

Вообще я считаю, что многое зависит не от власти или бизнеса, а от самих людей. Вот некоторые говорят, мол, у нас в станице или в городе грязно, службы не работают... Хочется сказать им: выйдите в свой двор, возьмите веник, уберите мусор — и будет чисто.

Недавно, например, нам пришло письмо от дедушки-ветерана, который попросил в его дворе спилить дерево. До этого он звонил и в администрацию, и частникам, которые выставили счет в 15 тыс. руб. Мы же в короткие сроки решили его проблему: я позвал нашего инженера, который взял с собой молодых ребят, и они аккуратно спилили мешавшее ветерану дерево

— Как вы взаимодействуете с районной и краевой администрацией? Пользуетесь ли государственной поддержкой?

— Напрямую мы пользуемся поддержкой только банков, получая от них льготные кредиты под 2–3%. В этом, в частности, нам помогает банк «Кубань Кредит». Но это, получается, и есть государственная поддержка, потому что сам банк не смог бы позволить себе такие маленькие проценты. Что касается всего остального, то мы взаимодействуем с краевыми и районными структурами в плане просто хороших, добрых отношений. Если им нужна помощь от нашего предприятия, мы всегда стараемся участвовать во всех возможных мероприятиях района — культурно-массовых, спортивных, экономических, любых. Это и дни станицы, и разнообразные юбилеи. А краевая администрация, в свою очередь, всегда готова нас выслушать, вникнуть в наши проблемы. Андрей Николаевич Коробка — один из заместителей губернатора, с которым мы знакомы лично, всегда с пониманием нас выслушивает и помогает, чем может, если у нас возникают вопросы.

«Я просто обязан делиться»

— Должен ли бизнес быть социально ответственным? Мы знаем, что вы активно участвуете в общественной жизни района и занимаетесь благотворительностью. Что вами движет быть меценатом?

— Наверное, то, что я нормальный, успешный и физически здоровый человек. А так как мне всего хватает, я просто обязан делиться с людьми, у которых есть определенные трудности, своими достижениями и успешностью. Это, возможно, банально, но я не могу оставаться в стороне, когда вижу, что человеку плохо. Часто ко мне приходят разные

люди со своими проблемами, семьи с детьми-инвалидами (в этом году очень много было таких обращений), творческие натуры — особенно это касается детей, у которых есть спортивные или артистические способности, а у их родителей не хватает возможностей для реализации талантов своих чад. А вдруг этот человек станет известным и прославит нашу станицу, и край, и вообще нашу страну.

Конечно, мной движет чувство гордости за этого человека, которого по прошествии времени уже видишь по телевизору. Это если говорить о Таисии Подгорной, которая стала финалисткой третьего сезона телешоу «Голос. Дети». А еще у нас есть мотобольная команда «Комета». Сейчас они участвуют в чемпионате России, и мы их поддерживаем, потому что это хорошо, когда молодые ребята занимаются спортом, а не вредными привычками.

Наверное, моим участием во всех этих проектах движет нормальное, здоровое отношение к жизни. Кроме того, осознавать, что ты делаешь добрые дела, важно для меня лично, а не для того, чтобы похвастаться этим перед кем-то. Чтобы душа была честна и спокойна.

— Что нужно делать для того, чтобы Кушевский район и дальше процветал и служил ориентиром для других муниципалитетов?

— Чтобы наш район развивался и становился с каждым годом все лучше и лучше, нужно начинать с себя, с семьи, с детей. Все ведь идет от семьи — какой пример родители показывают своим детям, такими они потом и становятся. Надо начинать с детского сада, со школьной скамьи, чтобы учителя не были равнодушны, чтобы родители учили своих детей только хорошему. Если каждый будет об этом хоть немного задумываться, наша жизнь станет намного лучше!

Материальная помощь, оказанная ООО «ДВВ-Агро» в 2020–2021 годах

- ООО «Кушевская районная детско-юношеская общественная организация «Слава Спорт», районная мотобольная команда «Комета» — **2,44 млн руб.** (на подготовку и участие в играх Чемпионатов России по мотоболу, проведение спортивных мероприятий)
- Средства защиты — **726 тыс. руб.** (покупка 3421 масок и 1180 перчаток)
- Кушевская ЦРБ — **2,97 млн руб.** (приобретение аппарата ИВЛ)
- Продуктовые наборы (1366 шт.) — **4,64 млн руб.** (адресная помощь социально незащищенным слоям населения Кушевского района)
- Шоколадные наборы (280 шт.) — **280 тыс. руб.** (для детей сотрудников ГБУЗ «Кушевская ЦРБ», подарки на Новый год)
- Кушевский социально-реабилитационный центр для несовершеннолетних «Виктория» — 100 тыс. руб. (на культурные мероприятия для детей)
- Поддержка юной певицы Таисии Подгорной — **60 тыс. руб.**
- Ильинское с/п, совет ветеранов — **30 тыс. руб.**
- Адресная помощь физическим лицам — **115 тыс. руб.**
- Часовня «Утоли мои печали» — **510 тыс. руб.** (участие в строительстве)
- Ленинградская ЦРБ — **412,5 тыс. руб.** (приобретение 2750 масок)
- Подписка на «Российскую газету» — **140 тыс. руб.** (ветераны ВОВ, труженики тыла, инвалиды Кушевского района — 200 человек)
- Поддержка ветеранского актива — **180 тыс. руб.**
- Приобретение трех велотренажеров для детей-инвалидов — **144,4 тыс. руб.**
- Проведение праздничных мероприятий на территории сельских поселений (Кушевское, Ильинское, Глебовское) — **140 тыс. руб.**
- Покупка матрасов для Ростовской клинической больницы — **70,25 тыс. руб.**
- Материальная помощь для проведения комплекса мероприятий, направленных на подготовку и ремонт памятников военной истории: мемориалов и стел в Кушевском районе — **80 тыс. руб.**
- Оказание гуманитарной помощи пострадавшим от наводнения в Краснодарском крае — **70 тыс. руб.**
- Покупка осветительных приборов для администрации Кушевского района — **319 тыс. руб.**

ИТОГО: 13,6 млн руб.

«Для клиентов мы должны стать больше чем банком»

О том, какие изменения произойдут в Россельхозбанке в ближайшие пять лет, рассказал директор его Краснодарского регионального филиала Евгений Ковалев

— В этом году Наблюдательный совет Россельхозбанка (РСХБ) утвердил новую стратегию своего развития до 2025 года. Какие новые задачи стоят перед региональным отделением банка и какие изменения произойдут в будущем?

— Новая стратегия сформирована с учетом приоритетов, определенных национальными целями развития страны. Россельхозбанк является профильным институтом поддержки АПК, активным участником реализации государственных программ, таких как «Программа развития сельского хозяйства и регулирования рынков сельхозпродукции, сырья и продовольствия» и «Комплексное развитие сельских территорий». Мы рассчитываем, что наша совместная работа с органами исполнительной и законодательной власти региона поможет кубанскому АПК в дальнейшем развитии, предприятия отрасли успешно завершат импортозамещение и с каждым годом будут представлять мировому рынку все больше качественных российских товаров.

Через пять лет РСХБ должен стать для клиентов больше чем банком, предоставляя надежный, удобный и качественный цифровой сервис по конкурентным продуктам. Данной теме посвящен отдельный блок в Стратегии развития. Сегодня банк активно разрабатывает скоринговую модель анализа финансово-хозяйственной деятельности для заемщиков микробизнеса, модернизирует клиент-банк для юридических лиц, внедряет удаленные сервисы по обслуживанию клиентов и партнеров и другие IT-решения.

Для диверсификации бизнеса мы взяли курс на обслуживание непрофильных, но перспективных отраслей, таких как промышленность, ТЭК, строительство и оптово-розничная торговля. Руководство банка поставило перед нами задачу по развитию транзакционного бизнеса, поддержке экспортно ориентированных компаний, ипотечного кредитования, привлечения средств физических лиц с темпом выше рыночного в регионе.

— Расскажите о том, как поддерживается кубанский сельхозпроизводитель при участии вашего банка. Каков объем кредитования АПК региона?

— Для Краснодарского края Россельхозбанк играет очень важную роль. Сегодня кубанский АПК производит наибольший объем сельхозпродукции в стране, является абсолютным лидером практически по всем направлениям в ЮФО, в этом есть заслуга и нашего банка. За 20 лет деятельности в Краснодарском крае РСХБ стал ведущим кредитором аграриев. За этот период мы выдали сельхозпроизводителям кредитов на сумму более 550 млрд руб. Всего же в экономику региона было вложено более 900 млрд руб. Сейчас кредитный портфель Краснодарского филиала РСХБ составляет 200 млрд руб., доля АПК — около 70%.

В прошлом году сельхозпроизводители края получили 53,4 млрд руб. На проведение сезонных работ банк направил 26,5 млрд руб. Эти средства помогают агробизнесу закупать семена и средства защиты растений, ГСМ и сельхозтехнику. Кроме того, сельхозпроизводители реализуют инвестиционные проекты и пополняют оборотные средства.

— Офисы РСХБ сегодня есть в большинстве районов края. Расскажите о расширении сети и планах на будущее.

— РСХБ обладает одной из самых развитых филиальных сетей и по праву является «банком регионов». На Кубани наша стратегиче-



ская задача по 100%-му охвату территории точками продаж уже реализована, банк представлен 38 отделениями в 33 муниципальных образованиях, в остальных районах работают наши уполномоченные представители. С конца 2019 года мы открыли три новых офиса в Краснодаре и один в Абинске, пять офисов переехали в новые, комфортные помещения в Усть-Лабинске, Гулькевичах, Славянске-на-Кубани, Анапе и станице Ленинградской. В апреле этого года дополнительный офис Краснодарского филиала банка, располагавшийся на главной улице краевого центра, переехал в новое здание по адресу: ул. Красная, 81. В августе мы планируем открыть офис в пгт. Мостовском. Сейчас идет подбор помещений для открытия еще 10 офисов на территории края.

«Через пять лет РСХБ должен стать для клиентов больше чем банком, предоставляя надежный, удобный и качественный цифровой сервис по конкурентным продуктам»

— Как банк участвует в поддержке крупных инвестиционных проектов в крае? Расскажите о наиболее значимых.

— Благодаря финансовой поддержке РСХБ современные свиноводческие комплексы были построены такими инвесторами, как «Агрокомплекс» им. Н.И.Ткачева, «Кубанский бекон», «Делемит» и др. Построены и реконструированы молочно-товарные фермы АО «Агрообъединение Кубань», АО «Кубанский бекон», АО АФ «Родина». Реализован инвестиционный проект по строительству мясоперерабатывающего комплекса ООО МПК «Кубань».

Мы также направляли средства на строительство и реконструкцию птицеводческих и зерноперерабатывающих комплексов, сахарных заводов, теплиц, винодельческих предприятий и др.

Но современное сельское хозяйство — это не только агрохолдинги и крупные компании. Новой реальностью стало фермерство. Это занятость, социальная стабильность. Это возрождение села. И именно РСХБ является главным партнером фермеров.

— Одним из инструментов поддержки фермеров является льготное кредитование. Насколько популярен этот продукт на Кубани?

— С 2017 года, когда начала действовать госпрограмма кредитования АПК по льготной ставке, филиал направил малому и микробиз-

несу региона 7,1 млрд руб. Мы постоянно совершенствуем линейку продуктов для фермеров, например, специально для них в 2020 году банк запустил упрощенные программы кредитования «Микро АПК» и «АПК Инвест». По этим программам есть возможность получить необеспеченный кредит или кредит с частичным предоставлением залогового обеспечения, что крайне важно для небольших хозяйств. Данными кредитными продуктами воспользовались уже более 140 фермеров с совокупной суммой привлеченных средств в 269 млн руб. Мы также помогаем тем, кто только встает на путь фермерства, для них у нас разработана программа «Стань фермером».

Кроме того, взаимодействие с Фондом развития бизнеса Краснодарского края позволяет

— Осенью на Кубани запустят «Школу фермера». На кого она рассчитана и как будет проходить обучение?

— «Школа фермера» — это масштабный общероссийский образовательный проект РСХБ, который предусматривает подготовку профессиональных кадров для сельского хозяйства. Слушатели школы будут изучать правовые аспекты работы фермерских хозяйств, финансовые бизнес-модели, основы маркетинга, знакомиться с новейшими технологиями в сфере АПК. Практические знания они получают на ведущих предприятиях отрасли. Завершается курс защитой бизнес-планов, выпускники получают документы государственного образца и могут подать заявку на грант для развития своего хозяйства. Обучение финансируется Россельхозбанком, общая продолжительность курса — до трех месяцев. Основная задача, которую мы ставим при реализации проекта «Школа фермера», — чтобы выпускники школы начали вести собственный бизнес и внесли свой вклад в развитие сельскохозяйственной отрасли на территории края. 25 мая Краснодарский филиал РСХБ совместно с ректором КубГАУ Александром Трубилиным и заместителем губернатора Кубани Андреем Коробкой подписали соглашение о реализации проекта. С 14 июля мы принимаем заявки от начинающих и действующих фермеров, а с 1 сентября стартует обучение по направлениям садоводство и молочное животноводство, оно будет проходить на базе КубГАУ.

— Расскажите о продуктах банка для частных лиц. Какие продукты наиболее популярны и будут ли выгодны вклады в ближайшем будущем?

— Россельхозбанк активно развивается как современный, высокотехнологичный, универсальный банк для сельского и городского населения и бизнеса, предлагает конкурентные, выгодные и удобные продукты и услуги. Неизменно популярным среди наших продуктов остается ипотечное кредитование. По темпам роста спроса на недвижимость Краснодарский край с начала года обошел оба столичных мегаполиса и стал лидером по числу заявок на ипотечные кредиты: их число к началу лета увеличилось на 110% за год, а размер кредита — на 32%, до 2,7 млн руб.

Также для частных лиц в банке создана широкая линейка вкладов с различными сроками размещения в рублях и валюте. Наиболее популярными на Кубани являются депозиты «Доходный», «Пенсионный», а также вклады премиальной линейки. РСХБ предлагает повышенную процентную ставку по вкладам, открытым с помощью нашего мобильного приложения. Благодаря ему клиент также может сэкономить на беспроцентных переводах и заработать с помощью программы лояльности «Урожай», которая позволяет накапливать бонусные баллы и тратить их на специальной витрине товаров в мобильном приложении.

Что касается доходности вкладов, то в соответствии с текущей тенденцией ЦБ по повышению ключевой ставки мы прогнозируем постепенный рост процентных ставок по депозитам в 2021 году, что в дальнейшем обеспечит дополнительный приток денежных средств во вклады.

Пользуясь случаем, хочу поблагодарить наших клиентов за оказанное доверие, пожелать реализации намеченных планов и надежных финансовых партнеров, таких как Россельхозбанк!



ФОТО: НАИЛАЯ БУДУЧЕВА

КОНИ И ЛЮДИ

КУБАНЬ — ТЕРРИТОРИЯ ДАВНИХ КОНЕВОДЧЕСКИХ ТРАДИЦИЙ, ОДНАКО ОТРАСЛЬ КОНЕВОДСТВА ПЕРЕЖИВАЕТ СЕЙЧАС НЕ ЛУЧШИЕ ВРЕМЕНА. НЕСМОТРЯ НА РОСТ ИНТЕРЕСА К КОННОМУ СПОРТУ, РАЗВЕДЕНИЕ И СОДЕРЖАНИЕ ЛОШАДЕЙ ПО-ПРЕЖНЕМУ СТОИТ БОЛЬШИХ ДЕНЕГ И НЕ ОКУПАЕТСЯ ЗА СЧЕТ ПРОДАЖИ ЖИВОТНЫХ. КОННОЗАВОДЧИКИ СЧИТАЮТ, ЧТО ДЛЯ РАЗВИТИЯ ОТРАСЛИ НЕ ХВАТАЕТ ЭНТУЗИАСТОВ ВО ВЛАСТНЫХ КРУГАХ, А ТАКЖЕ УВЕЛИЧЕНИЯ ФИНАНСИРОВАНИЯ.

АЛЕКСЕЙ БЕЛЯНИН

По данным министерства сельского хозяйства Кубани, на 1 января 2021 года в Краснодарском крае насчитывалось 9,6 тыс. голов лошадей. По сравнению с показателями предыдущего года их количество сократилось на 589 голов (–5,8%). Поголовье сократилось в сельскохозяйственных организациях и личных подсобных хозяйствах граждан. В крестьянских хозяйствах оно осталось на уровне прошлого года. Всего в ЛПХ насчитывается 4,6 тыс. голов, в сельхозорганизациях — 2,8 тыс. голов, в КФХ — 2,1 тыс. голов.

При этом Краснодарский край имеет высоко развитое племенное коневодство. Его поголовье на протяжении последних лет стабильно и составляет 1,7 тыс. лошадей, в том числе 665 конематок. Доля племенного поголовья в общей численности увеличилась с 16 до 18%. Наибольшую долю составляет английская чистокровная верховая — 52,2%. Еще 20,9% — лошади трактененской породы, 14,5% — кабардинской, 6% — арабской и 4,2% — тяжеловозы.

Выращиванием таких лошадей занимаются 11 крупных коневодческих хозяйств, а также КФХ и частные коневладельцы. При этом только пять организаций имеют статус племенного завода или

репродуктора, соответствуют требованиям Минсельхоза РФ и внесены в государственный регистр. В них сосредоточено 47% племенного поголовья, зарегистрированного во ВНИИ коневодства.

«Благодаря регистрации в государственном племенном регистре данные хозяйства имеют возможность получения государственной поддержки из краевого и федерального бюджетов», — отмечают в минсельхозе Краснодарского края.

Из краевого и федерального бюджетов субсидирование затрат на содержание маточного поголовья лошадей в племенных организациях в 2020 году получили четыре племенные организации. Общий объем финансирования составил 7,3 млн руб.

СПРАВКА

50 000–2 500 000 руб. — стоимость одной лошади, выращенной в Краснодарском крае
300 тыс. руб. — средняя стоимость одной лошади
10–45 лошадей продает один конный завод в год
(по данным заводов «Прогресс» и «Восход»)

Кроме того, из бюджета Краснодарского края ежегодно выделяются деньги на призовые фонды, распределяемые во время испытаний племенных лошадей (они проводятся в форме смотр-конкурсов). По данным администрации региона, на сегодняшний день Краснодарский край — единственный субъект в РФ, выделяющий краевые субсидии на испытание лошадей. В 2019 и 2020 году на эти цели выделено 50 млн руб. Такой же уровень поддержки останется и на 2021 год.

«При поддержке губернатора в этом году мы сохранили объем поддержки отрасли на уровне прошлого года, так как она должна чувствовать себя уверенно во все времена. Из краевого бюджета на эти цели направлено около 50 млн руб. Они должны быть использованы эффективно. Поэтому мы рассчитываем, что результаты испытаний лошадей в этом году будут еще выше», — заявил вице-губернатор Андрей Коробка.

ДОРОГО-БОГАТО

Центром коневодства в России Краснодарский край стал еще в XIX веке. Первые скачки в Екатеринодаре состоялись в апреле 1864 года, в самом конце Кавказской войны. Они выявили потребность в улучшении поголовья

и управления конным делом. В 1868 году в городе появился первый ипподром — на том месте, где сейчас находится табачная фабрика «Филипп Моррис Кубань».

Развитию коневодства на Кубани способствовали благоприятный климат, позволяющий вести круглогодичный тренинг, географические особенности (хорошее качество грунта и большие площади для выпаса лошадей), а также культурная составляющая (казачество).

Однако технический прогресс способствовал серьезному сокращению поголовья лошадей, как в стране в целом, так и в регионе в частности: лошадиную силу в сельском хозяйстве заменили тракторы и комбайны. Кроме того, резко снизились поставки поголовья в армию. В начале 1990-х на Кубани насчитывалось больше 50 тыс. голов лошадей, за минувшие 30 лет их число сократилось в пять раз.

«Проблема конезаводства в том, что эта отрасль практически не нужна. Она уже не играет роли ни в сельском хозяйстве, ни в промышленности — только в скачках в конном спорте, куда закупают в основном зарубежных лошадей. И то скачками занимаются люди, которые в состоянии содержать лошадей», — рассказал владелец ООО Конный завод «Самоволов» Николай Самоволов.

Еще одна проблема заключается в сбыте: лошадей производят, но продавать их некому, отмечает он.

«Раньше огромное количество лошадей уходило на внутренний рынок. В последние годы спасали коннозаводчиков в Монголии и Китае, они закупали лошадей, в основном жеребцов-производителей для улучшения своей породы, но из-за пандемии продажа лошадей в азиатские страны сократилась. Внутри страны практически отсутствует внутренний рынок. Поэтому приходится или продавать за бесценок, или сокращать поголовье маток», — добавил господин Самоволов.

Конный завод «Самоволов» занимается разведением чистокровных пород 30 лет. Один из крупнейших племенных заводов по разведению лошадей арабской породы. Общее поголовье — 82 лошади.

Глава племенного завода «Прогресс» Александр Неженец говорит, что основной проблемой отрасли является дорогое содержание лошадей, поэтому на сегодняшний день она не является рентабельной.

«Мы можем окупить очень незначительную часть своих затрат за счет продаж, выигрыша призовых сумм, из которых 50% идет коллективу. От продаж случки с жеребцами идут деньги, но это совсем небольшая сумма. Кроме того, несколько денников у нас находится в аренде. Расходы на конный завод типа нашего — это около 35 млн руб. в год. У нас это покрывается за счет продажи зерна и растениеводства», — сообщил он.

Господин Неженец рассказал, что сейчас завод ведет работу по сокращению отдельных направлений коневодства. В частности, предприятие отказывается от разведения тяжеловозов и табунных лошадей.

«Тяжеловозов разводили с целью сохранения породы — было более 100 голов, но они не востребованы. В настоящий момент остались только две лошади. Табунных лошадей было 1000 голов, осталось 160. Это полутяжеловозные помеси с хорошей генетикой. По большей части мы продаем их для разведения, так как не хотим продавать на мясокомбинат», — объяснил он.

ООО «Агрофирма "Прогресс"» расположено в Лабинском районе Кубани. Занимается производством сельскохозяйственных культур — озимых пшеницы и ячменя, овса, кукурузы, сои, а также племенным мясным животноводством на основе абердин-ангусской породы КРС. Кроме того, предприятие занимается несколькими направлениями коневодства: разведением и испытаниями чистокровной английской породы лошадей, тяжеловозным направлением, табунным коневодством. Поголовье составляет 97 племенных лошадей. Также завод имеет статус племенного хозяйства по двум направлениям: разведение лошадей чистокровной



ФОТО: ИГОРЬ ВАСИЛЬЕВ

верховой породы и разведение животных абердин-ангусской породы.

Директор конезавода «Восход» Владимир Краснобрижий поддерживает мнение, что коневодство в настоящее время может быть рентабельно как хобби, например, в сферах конного спорта и туризма.

«Для решения проблемы низкой рентабельности необходимо дополнительное спонсирование призовых сумм на ипподромах. Высокий призовой фонд повлечет поднятие спроса, следственно, возрастут стоимости лошадей и заработная плата. Кроме того, при поднятии призовых сумм наши испытания могут быть признаны зарубежными жокей-клубами, что гипотетически сможет расширить рынок реализации лошадей и повысить спрос», — отмечает он.

«ОТРАСЛЬ НЕ МОЖЕТ ЖИТЬ САМОСТОЯТЕЛЬНО, КОГДА НАРУШЕНА ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ СИСТЕМА, ПОДГОТОВКА КАДРОВ, КОГДА НЕТ ДОЛЖНОЙ ГОСУДАРСТВЕННОЙ ПОДДЕРЖКИ ДЛЯ НАЧИНАЮЩИХ КОНЕВЛАДЕЛЬЦЕВ. НЕОБХОДИМО, ЧТОБЫ ВЛАСТИ БОЛЬШЕ ОБРАЩАЛИ ВНИМАНИЕ»

При этом господин Краснобрижий видит большие перспективы для развития коневодства в крае — в первую очередь благодаря поддержке властей, а также развитию других направлений, помимо коннозаводства — открытию конноспортивных секций, школ и клубов, а также конному туризму.

Конный завод «Восход» — один из старейших в России (в 2020 году ему исполнилось 100 лет). Входит в группу компаний «Прогресс Агро», основанную Олегом Дерипаской, которая занимается животноводством, растениеводством и ритейлом и включает 20 предприятий. Поголовье завода составляет в среднем 160–175 лошадей. Предприятие занимается разведением чистокровной верховой породы.

ПО КРУГУ ЛОШАДИ ЛЕТАТ Ключевым преимуществом в развитии отрасли коневодства

на Кубани является наличие сразу двух ипподромов — в Краснодаре и станице Павловской (принадлежит КФХ «Барсук»). Оба имеют сертификаты на проведение испытаний племенных лошадей. Благодаря наличию двух ипподромов испытания племенных лошадей в текущем году в связи с возникновением пандемии не прекращались, отмечают в минсельхозе Кубани.

Всего в 2020 году было проведено 27 скаковых дней: 15 из них (из-за переноса места проведения) прошли на Павловском ипподроме, 10 — на ипподроме в Краснодаре. В 2021 году на ипподромах края будет запланировано проведение 24 скаковых дней, в том числе восемь — на Павловском ипподроме и 16 — на Краснодарском.

«В Краснодарском крае самый продолжительный скаковой сезон, что дает нам преимущество и позволяет лучше и качественнее испытать племенных лошадей. Скачки традиционно начинаются раньше всех в России, в первой декаде апреля, и заканчиваются позже остальных ипподромов, в первой декаде ноября», — подчеркнули в минсельхозе Краснодарского края, добавляя, что при необходимости число скаковых дней будет увеличено, чтобы испытать всех лошадей.

На краснодарском ипподроме в 2020 году было испытано 540 голов лошадей, в том числе 438 голов английской чистокровной породы. Всего было проведено 204 скачки и 1435 стартов. В испытаниях принимал участие 161 владелец, в том числе 12 племенных заводчиков, 31 юридическое предприятие различных форм собственности, 118 частных владельцев. Общий размер разыгранного призового фонда составил 93,7 млн руб. — крупнейший в России.

«Краснодарский ипподром является официальной лабораторией по испытанию чистокровных лошадей — английской породы, арабской и ахалтекинской. Он также проводит оценку племенных качеств для определения жизни и дальнейшей спортивной карьеры лошади через ее испытание. Для дальнейшего селекционного отбора стоимость лошади формируется только на ипподроме и только после скачек», — рассказал директор Краснодарского ипподрома Игорь Васильев.

По его словам, наличие ипподрома также помогает в решении социальных задач: привлекает

внимание и способствует популяризации конного спорта.

«Для многих посещение мероприятий на ипподроме — это в первую очередь семейный отдых. Спрос на конный спорт действительно растет. Людей становится больше, чем было 5–7 лет назад. Большую роль сыграли интернет-ресурсы, социальные сети», — отметил он.

«ДЛЯ МНОГИХ ПОСЕЩЕНИЕ МЕРОПРИЯТИЙ НА ИППОДРОМЕ — ЭТО В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ СЕМЕЙНЫЙ ОТДЫХ. СПРОС НА КОННЫЙ СПОРТ ДЕЙСТВИТЕЛЬНО РАСТЕТ. ЛЮДЕЙ СТАНОВИТСЯ БОЛЬШЕ, ЧЕМ БЫЛО 5–7 ЛЕТ НАЗАД. БОЛЬШУЮ РОЛЬ СЫГРАЛИ ИНТЕРНЕТ-РЕСУРСЫ, СОЦИАЛЬНЫЕ СЕТИ»

При этом директор ипподрома признает, что отрасль коневодства действительно испытывает проблемы, главные из которых — кадровый вопрос, а также низкая заинтересованность в развитии со стороны государства.

«Отрасль не может жить самостоятельно, когда нарушена образовательная система, подготовка кадров, когда нет должной государственной поддержки для начинающих коневладельцев. Необходимо, чтобы власти больше обращали внимание. Ведь у нас даже с жокеями проблема: один человек участвует в 5–10 скачках. Очень нужны люди, которые хотели бы что-то изменить и могли бы оценить профессионально. Сегодня, к сожалению, таких нет», — подчеркивает он.

Также он обратил внимание на инфраструктурные проблемы самого ипподрома: в год на его содержание тратится около 50 млн руб., при этом публичные мероприятия проводятся всего около 19–20 дней в год.

«Все остальное время наша трибуна пустует. А ведь здесь можно было бы сделать полноценную рекреационную зону с гостиницами, местами отдыха, чтобы люди приезжали не только на соревнования, но и занимались конным спортом. На мой взгляд, ипподром в перспективе должен



АЛЕКСАНДР НЕЖЕНЕЦ,
ГЛАВА ПЛЕМЕННОГО КОННОГО ЗАВОДА
«ПРОГРЕСС»:

На Западе есть главное преимущество, которое отличает сферу коневодства от нашей, — многолетняя мощная система с ипподромами, тотализатором, аукционами, которая четко работает. В России этого нет, но это для нас это было бы полезно.



НИКОЛАЙ САМОВОЛОВ,
ВЛАДЕЛЕЦ ООО «КОННЫЙ ЗАВОД
«САМОВОЛОВ»:

То, что многие конники из других регионов едут в Краснодар на скачки, — это, с одной стороны, хорошо, но не для кубанских заводчиков. Если бы для них были какие-то привилегии, то это бы поспособствовало развитию отрасли в регионе. Мы могли бы продавать лошадей в другие регионы, а они, покупая их, приезжали бы к нам скакать.



ВЛАДИМИР КРАСНОБРИЖИЙ,
ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР
АО «КОННЫЙ ЗАВОД «ВОСХОД»:

Кадры для сферы коневодства — проблема №1. Вторая проблема — не только в крае, но и в масштабе страны — низкая рентабельность отрасли, высокие затраты на содержание лошадей и испытания на ипподромах. Для решения этой проблемы необходимо дополнительное спонсирование призовых сумм на ипподромах.



ИГОРЬ ВАСИЛЬЕВ,
ДИРЕКТОР КРАСНОДАРСКОГО ИППОДРОМА:

На интерес к коневодству и конным видам спорта влияет большое количество переезжающих на ПМЖ в Краснодарский край из других регионов страны. Там люди порой лошадей видели только на картинках. Поэтому я вижу, как с каждым годом меняется наш зритель. Как отнесится к происходящему. Пять-шесть лет назад зрители могли прийти и в шортах, шлепках. Сейчас же качество зрителя меняется. Где еще женщины могут похвастаться шляпками, если не у нас? Где еще проходят балы или другие мероприятия, где женщины могли бы себя показать? Только на ипподроме.

стать multifunctional профессиональным консультационным центром. Здесь должны быть и шоу для людей, и аукционы проводятся, на которых будут продавать лошадей», — подытожил Игорь Васильев. ■

Предсказать шторм

Как гидрометцентр Сочи помогает городу, бизнесу и детям



Олег Лысак, начальник ФГБУ «СЦГМС ЧАМ»

ФГБУ «Специализированный центр по гидрометеорологии и мониторингу окружающей среды Черного и Азовского морей» (ФГБУ «СЦГМС ЧАМ», гидрометцентр Сочи) считается одним из лучших подразделений в структуре Росгидромета. В учреждении работают 150 человек, из них более половины с высшим специальным образованием. Точность прогнозов Сочинского гидрометцентра сегодня достигает 98%.

Чтобы спрогнозировать погоду на сутки, специалистам ФГБУ «СЦГМС ЧАМ» необходимо собрать и проанализировать огромное количество данных, но составление прогноза погоды — не основная задача гидрометцентра. Порой куда важнее — распознать неблагоприятные и опасные явления погоды и предупредить власти города, тем самым обезопасить жителей и снизить возможный ущерб. Тому подтверждение — минувшее наводнение в Сочи, когда в результате ливней реки вышли из берегов. В мэрии города говорят, что, если бы не заблаговременный прогноз ФГБУ «СЦГМС ЧАМ», последствия стихии могли быть гораздо серьезнее.

Впрочем, в прогнозах Сочинского гидрометцентра нуждаются не только власти, но и представители бизнеса, моряки и даже дорожные службы. Подробнее о том, какие задачи решают метеорологи, как готовятся прогнозы погоды, а также о климате главного курорта страны — рассказал начальник ФГБУ «СЦГМС ЧАМ» Олег Лысак.

Почти стопроцентная точность

Несмотря на расхожее мнение, что синоптики часто ошибаются, статистика доказывает, что за последние несколько десятилетий точность прогнозов существенно возросла. К примеру, в 2020 году оправдываемость прогнозов погоды ФГБУ «СЦГМС ЧАМ» составила 96%, а штормовых предупреждений — 98%.

За минувший год в Сочи зафиксировано 20 опасных явлений, среди которых сильные ливни, паводки, смерчи, лавины, сильное налипание мокрого снега, сильная жара.

За год выпущено 57 предупреждений об опасных явлениях погоды, в 56 случаях

наблюдались погодные условия, достигшие или приблизившиеся к критериям опасных явлений.

Для моряков и горнолыжников

За прогнозами в ФГБУ «Специализированный центр по гидрометеорологии и мониторингу окружающей среды Черного и Азовского морей» обращаются самые разные организации, каждая из которых имеет особые требования к прогнозам погоды.

«Учитывая специфику каждой отрасли, стараемся найти оптимальный подход к нашим клиентам», — рассказывает начальник ФГБУ «СЦГМС ЧАМ» Олег Лысак.

К примеру, для морской отрасли важна волнение моря и ветер, формирование смерча над морем. Дорожной службе необходимо получить данные об осадках, когда локальные ливни или мокрый снег наносят значительный ущерб автотранспорту, становятся причиной заторов на автодорогах.

Горнолыжные курорты интересуют лавинная опасность и налипание снега, фаза осадков, скорость ветра. В летний период ФГБУ «СЦГМС ЧАМ» обслуживает санаторно-курортную отрасль, где наиболее востребованы прогнозы осадков, температуры воздуха, медицинский тип погоды и волнение моря.

Предупредить ЧС

Более 10 лет продолжается сотрудничество администрации города с Сочинским гидрометцентром. Как рассказали в пресс-службе главы Сочи Алексея Копайгородского, информация о погоде, состоянии моря и рек предоставляется ежедневно.

«Неблагоприятные прогнозы об опасных явлениях природного характера, как правило, мы получаем за сутки,

что позволяет принять необходимые меры для оповещения населения, хозяйствующих субъектов, мобилизации сил и средств муниципального звена территориальной подсистемы РСЧС на случай чрезвычайной ситуации. Благодаря прогнозам сочинского отделения Росгидромета мы можем своевременно моделировать ситуацию и работать на предупреждение возможных ЧС на всей территории города Сочи. Принимать и оперативно корректировать важные управленческие решения для минимизации последствий надвигающейся непогоды», — отметили в администрации.

Сочи является одним из самых протяженных городов в мире — более 140 км вдоль побережья, с одной стороны зажатых морем, с другой — горами. Часто неблагоприятные погодные явления — ливни, смерчи, ветра — обрушиваются не на всю территорию, а участками. Например, залповый дождь может идти в Лазаревском районе, когда в Адлере и центре светит солнце. Несмотря на то, что прогноз о неблагоприятных и опасных погодных явлениях дается по территории всего города, синоптики ориентируют, где ожидать основной удар стихии.

В мае 2021 года Олег Лысак награжден Почетной грамотой Президента РФ за заслуги в развитии гидрометеорологической службы России и многолетнюю добросовестную работу

О взаимодействии администрации Сочи и ФГБУ «СЦГМС ЧАМ» можно судить на примере событий 4–5 июля, которые привели к введению режима ЧС на отдельных территориях города из-за обильных осадков и разлива рек.

«Информация, своевременно предоставленная Росгидрометом еще 3 июля, позволила оперативно провести оповещение населения через СМИ, с использованием сиренно-речевых установок, принять превентивные меры и не допустить гибели населения, катастрофических разрушений в результате подтопления территорий», — подчеркивают в мэрии.

Все средства размещения Сочи были заранее предупреждены о том, что на город надвигается непогода. Отели и гостиницы подготовили дизель-генераторы на случай отключения электроэнергии, оперативно было приняты меры, чтобы минимизировать негативные последствия непогоды.

«Благодаря заблаговременному оповещению населения и руководителей хозяйствующих субъектов о надвигающейся непогоде, слаженным действиям всех служб, бдительности сочинцев нам удалось избежать эвакуации людей, когда реки вышли из берегов. Все были к этому готовы», — рассказали в пресс-службе главы Сочи Алексея Копайгородского.

Подсчитано, экономический эффект от использования гидрометеорологиче-

ской информации за последние пять лет в Сочи составил 370 млн руб.

12 метеостанций

В Сочинском гидрометцентре трудятся метеорологи, синоптики, океанологи, гидрологи, лавинщики, а также химики, которые работают в комплексной лаборатории по мониторингу загрязнения окружающей среды. Всего около 150 человек (более половины — специалисты с высшим специальным образованием и более 50 — со средним специальным образованием). «У нас довольно обширная наблюдательная сеть для территории одного муниципального образования: 12 метеостанций, из них восемь полностью автоматических, то есть измерения проводятся без участия человека; 18 гидрологических постов, из них восемь автоматических; метеолокатор на горе Ахун. Наши метеостанции и гидрологические посты оснащены современными автоматическими средствами измерения. В частности, современные осадкомерные комплексы измеряют осадки с дискретностью 10 минут. Сейчас практически вся наша наблюдательная сеть оснащена новыми современными прибо-

рами и оборудованием. Это позволяет более точно измерять различные параметры, при этом специалисты получают данные измерений в онлайн-режиме. Кроме того, мы осуществляем мониторинг уровня загрязнения атмосферного воздуха, морских и речных вод», — рассказывает глава ФГБУ «СЦГМС ЧАМ».

По словам Олега Лысак, к настоящему времени мировое метеорологическое сообщество достигло выдающихся успехов в краткосрочном и среднесрочном прогнозировании погоды. Речь идет о прогнозах погоды на 1–3 дня и до 10 суток. «Составление таких прогнозов погоды стало возможным благодаря научным достижениям в понимании глобальных атмосферных процессов и динамики атмосферы, в математическом описании поступающей от Солнца радиации, механизма перемещения воздушных масс, включая конвекцию и турбулентность, а также процессов взаимодействия с сушей и океаном. Создание уникальных технологий в крупных метеорологических центрах, оснащенных мощной вычислительной техникой, позволило разработать гидродинамические численные модели общей циркуляции атмосферы и внедрить их в оперативную практику», — объясняет Олег Лысак. Использование этих моделей в повседневной работе синоптика дает возможность готовить качественные прогнозы, а также с достаточной заблаговременностью составлять штормовые предупреждения об опасных явлениях погоды.

Оперативное составление прогнозов требует постоянной поддержки дорогостоящих систем наблюдения и автоматизированных технологий сбора и обработки метеорологической информации. При подготовке прогноза погоды синоптик исполь-

Начальник ФГБУ «СЦГМС ЧАМ» Олег Лысак является лауреатом общественной награды Краснодарского края «За благотворительность и добровольчество — Благотворитель Кубани» в номинации «Забота о детях»

зует не только прогноз полей метеорологических величин, но и дополнительную информацию, отражающую развитие мезомасштабных процессов, то есть данные радиолокационных наблюдений, спутниковые данные и данные наземных метеостанций и постов. Обобщая всю полученную информацию, привлекая профессиональные знания и накопленный опыт, синоптик составляет прогноз об ожидаемой погоде на заданный период.

Гром среди зимы

Что касается конкретно Сочи, то город считается непростым с точки зрения подготовки прогнозов погоды. Море и горы оказывают очень сильное влияние на развитие синоптических процессов.

«Ведущие потоки в средней тропосфере (3–5 км) преимущественно западные. Перемещаясь над теплым морем, температура которого даже в холодный период года в среднем 8 градусов, холодные атмосферные фронты активизируются, усиливаются конвективные процессы, получает развитие мощная кучево-дождевая облачность. При приближении к Кавказскому хребту увеличиваются вынужденные восходящие движения вдоль хребта, что также способствует обострению фронта», — объясняет начальник ФГБУ «СЦГМС ЧАМ».

По его словам, при прохождении таких фронтов выпадают сильные осадки, наблюдаются грозы, шквалистое усиление ветра, неблагоприятные, а нередко и опасные явления погоды. При использовании численных методов прогнозирования влияние моря и достаточно высоких гор очень сложно учесть. Прохождение такого фронта над равнинной местностью может быть довольно спокойным по сравнению с его влиянием в нашем регионе.

Любям, живущим в средней полосе, будет очень странно, попав в Сочи, услышать гром среди зимы, увидеть молнии, но при этом может идти ливневый снег или сыпаться снежные зерна. Много и других особенностей: например, не бывает гололеда. Влияние гор может приводить к возникновению такого явления, как фён, при котором температура воздуха резко увеличивается на 5–7 градусов, а влажность уменьшается до 20 процентов.

Зима — теплее, лето — жарче

Многие жители Сочи отмечают, что в последнее время происходит изменение климата. По словам главы ФГБУ «СЦГМС ЧАМ», климат нашего региона подчиняется общим тенденциям глобальных изменений.

«Для исследования и оценки этих изменений в 2012 году был создан Климатический центр Росгидромета. Многие научные учреждения Росгидромета подробно изучают различные аспекты глобальных и региональных климатических изменений.



«Благодаря заблаговременному оповещению населения и руководителей хозяйствующих субъектов о надвигающейся непогоде, слаженным действиям всех служб, бдительности сочинцев нам удалось избежать эвакуации людей, когда реки вышли из берегов. Все были к этому готовы», — рассказали в пресс-службе главы Сочи
Алексея Копайгородского

Наш центр не уполномочен проводить такие серьезные исследования. Перед нами стоят задачи обеспечения функционирования государственной наблюдательной сети на территории Сочи и оперативного прогнозирования возникновения и развития опасных явлений погоды, экстренное доведение этой информации до оперативных служб города. Однако, анализируя данные наблюдений наших метеостанций и постов, мы отмечаем, что в последние годы, действительно, зимы стали более теплыми, а летние месяцы более жаркими: за последние 30 лет средняя многолетняя температура воздуха в нашем регионе уве-

личилась примерно на 0,4 градуса. Погодные процессы протекают более активно, возросла повторяемость сильных ливней, дождевых паводков и других опасных явлений», — рассказывает Олег Лысак.

Соответственно, по его словам, возрастают требования к качеству прогнозов ФГБУ «СЦГМС ЧАМ» и к заблаговременности штормовых предупреждений. Что касается самого аномального года с точки зрения погоды, таким Олег Лысак называет 2020-й: «Он выдался очень засушливым, количество осадков, выпавших за год, составило всего 60% от климатической нормы. Такого не наблюдалось с 1986 года. И температура воздуха в этот год превысила среднее многолетнее значение на 1,5 градуса».

Не только прогнозы

Качественно выполняя свои прямые обязанности, ФГБУ «Специализированный центр по гидрометеорологии и мониторингу среды Черного и Азовского морей» не забывает и о социальной ответственности, на протяжении шести лет оказывая благотворительную помощь нуждающимся детям.

Начальник ФГБУ «СЦГМС ЧАМ» Олег Лысак является лауреатом общественной награды Краснодарского края «За благотворительность и добровольчество — Благотворитель Кубани» в номинации «Забота о детях».

Как рассказала председатель КРО ООБФ «Российский детский фонд» Люд-

Подсчитано, экономический эффект от использования гидрометеорологической информации за последние пять лет в Сочи составил 370 млн руб.



мила Васильева, ФГБУ «СЦГМС ЧАМ» за период с 2015 по 2021 годы оказало благотворительную помощь в размере 420 тыс. руб. В том числе при поддержке Олега Лыска были проведены мероприятия к Международному дню защиты детей, ко Дню знаний, к Новому году. Также в 2017–2020 годах была оказана благотворительная финансовая помощь для поддержки талантливых детей в Музыкально-творческом конкурсе «Первая афиша» в Крымске.

На протяжении нескольких лет ФГБУ «Специализированный центр по гидрометеорологии и мониторингу среды Черного и Азовского морей» оказало благотворительную помощь детям-инвалидам — Санасару Меликяну (Сочи), Измаилу Бекуху (Адыгея), Матвею Черножукову (Краснодар), которые прошли лечение и реабилитацию в медицинских центрах.

«Правление Российского детского фонда выражает глубокую благодарность начальнику ФГБУ «Специализированный центр по гидрометеорологии и мониторингу среды Черного и Азовского морей» Олегу Богдановичу Лысаку за постоянную финансовую поддержку в проведении благотворительных акций и реализации благотворительных программ. Олег Богданович не остался равнодушным к проблемам детей, которые находятся в трудной жизненной ситуации, возвращает веру, надежду на выздоровление детям-инвалидам, а также дает шанс семье вырастить здорового ребенка», — отмечает Людмила Васильева.





ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, В РОССИИ НЕ СФОРМИРОВАНА КУЛЬТУРА КАЧЕСТВЕННОГО ОТДЫХА, И ОТ ТУРИСТОВ ПОЧТИ НЕ ПОСТУПАЕТ ЗАПРОСА НА УЛУЧШЕНИЕ ВНЕШНЕГО ВИДА КУРОРТОВ

ФОТО: ИСТОК/ИЗДРАФ

ОСОБЕННОСТИ НАЦИОНАЛЬНОГО ГОСТЕПРИИМСТВА

ПРОБЛЕМУ С СЕРВИСОМ НА КУБАНСКИХ КУРОРТАХ ЧИНОВНИКИ И ПРЕДСТАВИТЕЛИ БИЗНЕСА ПЫТАЮТСЯ РЕШИТЬ УЖЕ МНОГО ЛЕТ. ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, ВОЗМОЖНО, РАБОТА НЕ ДАЕТ РЕЗУЛЬТАТОВ, ПОТОМУ ЧТО ПРИОРИТЕТЫ НЕВЕРНЫ: НУЖНО НЕ «НАТАСКИВАТЬ» ПЕРСОНАЛ НА СТАНДАРТЫ ОБСЛУЖИВАНИЯ, А БОЛЬШЕ ВНИМАНИЯ УДЕЛЯТЬ ЛИЧНЫМ КАЧЕСТВАМ РАБОТНИКОВ СФЕРЫ ТУРУСЛУГ, МЕНЯТЬ ОТНОШЕНИЕ СОБСТВЕННИКОВ БИЗНЕСА К ПОДЧИНЕННЫМ И ПОВЫШАТЬ ПРЕСТИЖНОСТЬ ПРОФЕССИЙ В ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА. АННА ДАРОВАННАЯ

Курорты Кубани в сезон никогда не остаются пустыми, особенно — в пандемию, когда закрыто большинство зарубежных направлений. На фоне избыточного спроса туристы воспринимаются как источник сиюминутного заработка, и многие игроки рынка не заботятся о качестве обслуживания. Отелей, которые задумываются о возвратности клиентов, работают над уровнем сервиса, расширяя и совершенствуя спектр услуг, всего около 10% от общего объема номерного фонда на кубанских курортах, заметила Оксана Булах, коммерческий директор Национального туроператора АЛЕАН. «Основным сегментом приезжающих в край на отдых пока остается бюджетный клиент. И зачастую взаимодействие местного населения с гостями больше похоже на поле битвы за деньги, где одна сторона пытается "лишнего не потратить", а другая — как можно больше "отобрать" здесь и сейчас. Для сервиса места не остается», — считает Оксана Булах.

По оценкам вице-президента Ассоциации туроператоров России Ильи Уманского, около 80% туристов останавливаются у частных — на квартирах, в комнатах, гостевых домах, которые оформлены как жилые помещения, а не как гостиницы.

Этот сегмент плохо поддается регулированию, зачастую он ориентирован на бюджетного туриста и не способен обеспечить должный уровень качества и сервиса.

ТЯЖЕЛОЕ НАСЛЕДИЕ Сегмент частного сектора начнет уходить в небытие по мере появления все большего количества гостиниц с профессиональным менеджментом. Крупные отели и сетевые операторы на Кубани есть, и они уделяют сервису достаточно внимания: проводят специальное обучение и тренинги, разрабатывают скрипты и т. д. Но пока имидж курортов в целом формируют небольшие несетевые объекты размещения. «Во многих из них работа с персоналом сводится к контролю добросовестного выполнения функций. В то же время качество общения с гостями, как правило, оставляется на откуп самому сотруднику и зависит от его человеческих качеств, менталитета, воспитания и т. д.», — добавил Борис Мезенцев, операционный директор управляющей компании MD Facility Management.

Залог лояльности клиентов — не столько в безупречном следовании стандартам гостеприимства, сколько в искреннем дружелюбии персонала, по-

лагает Евгений Бромберг, председатель совета директоров гостиничного оператора и управляющей компании Undersun. «В основном люди спокойно относятся к недочетам в работе официантов или других сотрудников индустрии гостеприимства, если те ведут себя доброжелательно и приятны в общении. А это неотделимо от менталитета, культуры людей, которые предоставляют услуги», — отметил он.

Образцовыми в плане сервиса эксперт считает курорты, где население улыბливо, радушно настроено к гостям: например, южные страны, Средиземноморье, Южноазиатский регион. «В России особенности национальной культуры и характера, к сожалению, не располагают к приветливому общению с туристами», — поделился мнением Евгений Бромберг. — Окончательно "ген услужливости" исчез в советский период: слишком долго в обществе существовала система подавления по принципу "кто главнее, тот и прав". Сейчас это проявляется в том числе в отношении владельцев и руководителей гостиниц к обслуживающему персоналу, который воспринимается как инструмент для заработка. Это убивает у людей мотивацию с душой подходить к работе. В цивилизованных странах от-

ношение другое. Основная фигура в бизнесе — не собственник, а рядовые сотрудники, благодаря которым дело живет. Зарплаты персонала и престиж сервисных профессий там выше. Люди приходят в туристическую индустрию надолго, часто на всю жизнь, годами нарабатывают опыт и профессионализм. Чем быстрее мы поднимем престиж сервисных профессий, тем скорее вырастет уровень сервиса», — полагает Евгений Бромберг.

Борис Мезенцев тоже уверен: беда наших курортов в том, что индустрия гостеприимства в современном мировом понимании стала формироваться меньше 30 лет назад. «При обучении персонала приходится преодолевать наследие прошлого с его знаменитым "ненавязчивым" сервисом. Ведь ситуация, когда клиент не выбирал, а "добывал" место в курортном объекте размещения, существовала 70 лет», — прокомментировал Борис Мезенцев.

НАСТРОЙКА НА КЛИЕНТА Недостаточно обучить человека качественному оказанию услуг, полагает Евгений Бромберг. Склонность к нему бывает заложена в характере, и это самое главное для работы в туристической индустрии. «Если человек изначально склонен к хорошему сервису, из него можно

сделать профессионала. Если же у него от природы нет соответствующих "настроек", его можно научить технологиям, бизнес-процессам, заставить улыбаться. Но это будет неискренне, и клиент все почувствует. Такому человеку почти невозможно будет работать в прямом контакте с туристами», — подчеркнул Евгений Бромберг.

Участники рынка отмечают, что процесс оказания услуг затрагивает две стороны: того, кто отдает, и того, кто принимает. Гость и служащий отеля «работают» в паре. Чем культурнее и контактнее клиент, тем проще его хорошо обслужить. Но если персонал разбивается в лепешку, а клиент хамит и получает от этого удовольствие, выстроить качественный сервис сложнее. Хорошая новость в том, что менталитет и гостей, и работников гостиниц постепенно меняется. Подрастает новое поколение, у которого более простое отношение не только к сервису, но и вообще к людям, к обслуживающему персоналу.

Примечательно, что многие туристы, попадая в чужую языковую среду, чувствуют себя скованно и ведут себя более сдержанно, чем на родине, отметил Евгений Бромберг. Они становятся более легкими клиентами для качественного обслуживания, т. к. менее готовы к проявлениям грубости и получают положительный отклик от персонала.

«Несмотря на то, что путешествия по Европе очень ценятся нашими соотечественниками, я не могу сказать, что сервис там идеальный. Но он отличается от нашего важной деталью: у сотрудников общепита и отелей очень развито чувство собственного достоинства. Есть даже сеть гостиниц, у которой слоган звучит так: "Мы — дамы и господа, которые обслуживают дам и господ". И это уважение к другому, которое опять-таки еще только прорастает в нашей ментальности, формирует достойное отношение к работникам сферы гостеприимства и в ответ — качественный сервис», — сказал Евгений Бромберг.

КЛИЕНТ НАВСЕГДА При высоком уровне обслуживания клиенты часто повторно бронируют отель. Хороший показатель возвратов гостей на отдых — 30%. «Есть такое понятие — "клиент на всю жизнь", т. е. тот, который стал постоянным. И это самый дорогой гость для отеля. У компании должно быть понимание, что каждый турист может стать постоянным, привозить друзей и близких», — добавил Евгений Бромберг. Это позволит значительно сэкономить на привлечении новых клиентов. Системы интернет-бронирования берут комиссию за каждого человека в размере 15% от стоимости его размещения. Есть комиссия и у туроператоров. Отелиеры по понятным причинам стремятся уменьшать затраты на выплату комиссий за счет того, что многие гости переходят в категорию постоянных. Из этого, в том числе, складывается прибыль. Разница в доходах у отеля с хорошим сервисом, в отличие от коллег по рынку, где не дорожат гостями, может достигать 40%, оценил Евгений Бромберг.

Но даже несмотря на высокий процент возврата туристов, средству размещения необходимо комплексное продвижение, включающее имиджевую рекламу и рекламу для привлечения новых гостей. При открытых границах отдыхающие выбирают путешествия не только внутри страны, но и по миру. Поэтому «сарафанное радио» не гарантирует стопроцентной загрузки.

ЗАМАНИТЬ «СЕТЕВИКОВ» По мнению господина Бромберга, путь у российского турбизнеса один — повышать профессионализм инвесторов и руководящего состава компаний, т. к. уважительное отношение к персоналу и туристам начинается «с головы». В триаде «собственник — сотрудник — гость» все должны быть равны, без привилегий. В короткие сроки массово «перепрошить» менталитет служащих невозможно: в гостиничную сферу пришло много случайных людей, не подходящих для этой работы. Но за пару-тройку лет можно донести эти идеи до людей, которые владеют и управляют турбизнесом.



ФОТО: ЕВГЕНИЙ ПЯТНИЦКО

«Изменить имидж курортов быстро и без значительных вложений можно за счет аутсорсинга персонала профессиональных FM-операторов (компаний, специализирующихся на эксплуатации коммерческих объектов. — Прим. ред.). В любой FM-компании есть система подготовки линейных сотрудников, которая включает навыки общения с гостями и клиентоориентированный подход. Также существуют стандарты поведения и налажена система контроля их выполнения. Таким образом, те же местные жители, работая на том же объекте, будут вести себя совсем по-другому», — сказал Борис Мезенцев. Еще один выход — привлечение сетевых операторов. Однако это, конечно, займет больше времени и потребует сложного переговорного процесса в каждом конкретном случае, уточнил он.

«ЕСТЬ ТАКОЕ ПОНЯТИЕ — "КЛИЕНТ НА ВСЮ ЖИЗНЬ", Т. Е. ТОТ, КОТОРЫЙ СТАЛ ПОСТОЯННЫМ. И ЭТО САМЫЙ ДОРОГОЙ ГОСТЬ ДЛЯ ОТЕЛЯ. У КОМПАНИИ ДОЛЖНО БЫТЬ ПОНИМАНИЕ, ЧТО КАЖДЫЙ ТУРИСТ МОЖЕТ СТАТЬ ПОСТОЯННЫМ, ПРИВОЗИТЬ ДРУЗЕЙ И БЛИЗКИХ»

Преимущество сетевиков в том, что они заходят на рынок с готовыми стандартами оказания услуг, четко настроены на свою целевую аудиторию, дают ей оптимальный сервис, подчеркнул Евгений Бромберг. Кроме того, у них разработаны стандарты оснащения, жесткие требования к номерному фонду, системам безопасности, персоналу. Все это формирует более качественную материальную базу, чем у местных отельеров, у которых нет подобного опыта и устоявшихся традиций. А между тем материально-техническая база — такая же значимая составляющая качественного сервиса, как и отношение сотрудников к гостям: их вклад в формирование имиджа отеля — 50/50. Оснащение гостиницы говорит об отношении инвестора не только к гостям, но и к персоналу: хорошо оборудованные номера удобны для уборки, ремонта и других видов обслуживания. Важна и хорошая форма для сотрудников, которая подчеркивает статус этих людей, помогает им ощутить себя значимыми и нужными.

На общее впечатление от гостиницы влияет и техническая исправность инженерных сетей. Грамотная ежедневная эксплуатация здания сводит к минимуму количество серьезных проблем: неисправностей, аварий, поломок и т. д., отметил Борис Мезенцев. Но даже в отелях, где регулярно проводятся капитальные и профилактические ремонтные работы, могут возникать форс-мажоры. И в таких ситуациях впечатления, которые останутся у гостей, во многом зависят от линейного персонала.

САМЫЙ ДОРОГОЙ ГОСТЬ ДЛЯ ОТЕЛЯ — ТОТ, КОТОРЫЙ СТАЛ ПОСТОЯННЫМ

«Во-первых, профилактика и мелкий ремонт лежат именно на его плечах. Во-вторых, грамотное поведение и быстрые действия сотрудников дадут возможность быстро устранить проблему и сгладить негатив, если речь не о серьезных авариях, например, с кондиционированием или водоснабжением», — сказал Борис Мезенцев.

ОТЛАЖЕННЫЙ МЕХАНИЗМ Чтобы поддерживать уровень сервиса, в сетевых отелях проводят тренинги для персонала. Каждый новый сотрудник проходит обучение, прежде чем приступить к своим обязанностям. У него есть индивидуальный план профессионального развития и наставник. В отелях, которые работают круглогодично, основной персонал задействован на постоянной основе. Летом приезжают в основном индивидуальные туристы, в межсезонье — большие группы людей, корпоративные клиенты. Компаниям не приходится отправлять сотрудников в вынужденный отпуск из-за снижения загрузки. Влияние сезонности на отдых персонала состоит лишь в том, что работники фронт-офиса планируют отпуск на то время года, когда нет массовых заездов отдыхающих. А сотрудники отдела продаж, наоборот, отдыхают летом, потому что у них основная деятельность приходится на межсезонье.

Поскольку персонал в основном постоянный, текучки нет, пояснили представители одного из крупных сетевых отелей в Сочи. Бывает, при высокой загрузке возникает необходимость привлекать дополнительные ресурсы. Тогда отели прибегают к услугам специализированных аутстаффинговых компаний. С их помощью подбирают сезонный персонал — официантов, горничных — и с ними проводят тренинги, обучают своим стандартам. К работе они приступают также под наставничеством супервайзера, как и сотрудники, которых берут на постоянную работу.

ВЛИЯНИЕ СРЕДЫ Гости приезжают на отдых не ради пребывания в гостинице. Их цель — поплавать в море, позагорать, оздоровиться. И здесь возникает главная проблема кубанских курортов. Даже если у всех местных отельеров сервис приблизится к идеальному, это существенно не изменит имидж российского юга, пока городская среда будет неизменной: неэстетичные палатки с торговлей, отсутствие единого архитектурного стиля в застройке, громкая музыка в кафе, таксисты, в буквальном смысле хватающие туристов за руки, и т. д.

Как влияет среда на отношение отдыхающих, можно увидеть на примере Геленджика. Создание современной набережной превратило его в один из самых привлекательных курортов региона, хотя многие проблемы с инфраструктурой и сервисом остались нерешенными.

Администрации курортных городов постепенно приводят инфраструктуру в порядок, а торговые

точки — к единообразию, вкладываются в озеленение, клумбы, освещение. Но их усилий недостаточно, чтобы глобально изменить впечатление от побережья.

«К сожалению, многие гости смирились с состоянием мест, где они отдыхают. С одной стороны, когда клиент неприязнителен и едет, несмотря на условия проживания, это радует турбизнес. Но с другой — у нас не сформирована культура качественного отдыха, и от туристов почти не поступает запроса на улучшение внешнего вида курортов», — отметил Евгений Бромберг. Чем взыскательнее станет гость, тем скорее будет меняться их облик.

Оксана Булах полагает, что состояние городской среды влияет на поведение как туристов, так и сотрудников туриндустрии. Достаточно убрать мусор, поставить красивые точки продаж в едином стиле, подстричь деревья и облагородить клумбы — цивилизованное внешнее обустройство внутренне организует людей и вдохновит их повысить качество работы.

«БЛАГОРОДНЫЕ» ГОРОДА Отчасти хаос на курортах эксперты объясняют тем, что они застраивались без какого-то плана на протяжении нескольких десятилетий. Все успешные современные мировые курорты были построены на свободной территории по заранее утвержденным проектам и планам. Чтобы наши курортные территории конкурировали с зарубежными, нужно создавать новые курорты с нуля, отметил Илья Уманский. У нас уже есть успешные практики, например, Имеретинская низменность, застроенная к Олимпиаде. Реновация наше побережье не спасет, т. к. заповоливший курорты частный сектор так и останется доминирующей категорией средств размещения, полагает он.

ЧТОБЫ ПОДДЕРЖИВАТЬ УРОВЕНЬ СЕРВИСА, В СЕТЕВЫХ ОТЕЛЯХ ПРОВОДЯТ ТРЕНИНГИ ДЛЯ ПЕРСОНАЛА. КАЖДЫЙ НОВЫЙ СОТРУДНИК ПРОХОДИТ ОБУЧЕНИЕ, ПРЕЖДЕ ЧЕМ ПРИСТУПИТЬ К СВОИМ ОБЯЗАННОСТЯМ. У НЕГО ЕСТЬ ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПЛАН ПРОФЕССИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ И НАСТАВНИК. В ОТЕЛЯХ, КОТОРЫЕ РАБОТАЮТ КРУГЛОГОДИЧНО, ОСНОВНОЙ ПЕРСОНАЛ ЗАДЕЙСТВОВАН НА ПОСТОЯННОЙ ОСНОВЕ

«В чистом поле строить проще, чем в районе сложившейся застройки: можно нарезать территории нужной площади и формы, грамотно продумать инфраструктуру. Когда пытаешься встраиваться в освоенную местность, почти невозможно создать отель, отвечающий последним трендам», — констатировала Оксана Булах.

На новой территории действительно нет балласта в виде устаревших архитектурных и планировочных решений, изношенных коммуникаций. Можно создать курорты высокого класса, если за дело возьмутся профессионалы, согласен Евгений Бромберг. Но на самом деле несовременное устройство приморских городов и поселков не мешает им быть привлекательными для туристов, считает эксперт. Многие путешественники за границей предпочитают отдыхать в регионах старой застройки, где нет отелей-тысячников, но при этом сложилась особая атмосфера. Комфортная среда там формировалась десятилетиями, а в некоторых местах — столетиями. Сложился определенный архитектурный стиль, который поддерживается за границей предпочтениями, в том числе властями муниципалитетов. «Нельзя сказать, что турецкие, греческие, итальянские маленькие городки — "кукольные", идеальные. Но там эта неидеальность привлекательная и естественная», — подчеркнул Евгений Бромберг. ■

КУБАНЬ НАКРЫВАЕТ ПОЛЯНУ

ГОЛЬФ В 2016 ГОДУ, СПУСТЯ 112 ЛЕТ ПОСЛЕ ДЕБЮТА НА ОЛИМПИАДЕ, СНОВА БЫЛ ВОЗВРАЩЕН В ЧИСЛО ОЛИМПИЙСКИХ ВИДОВ. НО НА ПРОХОДЯЩИХ СЕЙЧАС В ТОКИО ИГРАХ СБОРНАЯ РОССИИ НЕ ПРЕДСТАВЛЕНА. ЭКСПЕРТЫ СЧИТАЮТ, ЧТО ДЛЯ ПОЛНОЦЕННОГО РАЗВИТИЯ ЭТОМУ ВИДУ СПОРТА НЕ ХВАТАЕТ ПОДДЕРЖКИ ВЛАСТЕЙ. А УСТОЯВШЕЕСЯ МНЕНИЕ О ГОЛЬФЕ КАК ДОРОГОМ ВИДЕ СПОРТА НЕ СПОСОБСТВУЕТ ЕГО ШИРОКОМУ РАСПРОСТРАНЕНИЮ. ПОКА ГОЛЬФ НА КУБАНИ ПОПУЛЯРЕН В ОСНОВНОМ СРЕДИ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ, КОТОРЫЕ ВОСПРИНИМАЮТ ЕГО НЕ ТОЛЬКО КАК ОТДЫХ, СПОРТИВНУЮ НАГРУЗКУ, НО И КАК ОСОБЫЙ ОБРАЗ ЖИЗНИ СО СВОЕЙ ФИЛОСОФИЕЙ И АТМОСФЕРОЙ. НО ПРЕДСТАВИТЕЛИ ГОЛЬФ-СООБЩЕСТВА КУБАНИ, НАЧАВШИЕ ПОПУЛЯРИЗАЦИЮ ИГРЫ В ШКОЛАХ, УВЕРЕНЫ, ЧТО ЭТОТ ВИД СПОРТА МОЖЕТ РАЗВИВАТЬСЯ КАК МАССОВЫЙ СРЕДИ ВЗРОСЛЫХ И ДЕТЕЙ.

АННА ДАРОВАННАЯ

По данным Ассоциации гольфа России, в стране 33 гольф-клуба с полями, больше половины из них — в Москве, Подмосковье и Санкт-Петербурге. В субъектах РФ есть только единичные проекты. Но, в отличие от юга, в более северных регионах климатические условия не позволяют играть в гольф круглогодично, количество игровых дней ограничено. «Оптимальные условия для игры в гольф — хорошая погода и много открытого пространства. Единение с красотой природы и неба создает особое настроение, которым невозможно проникнуться в закрытом помещении», — говорит гольфист Донат Новиков.

Тренеры и родители детей, занимающихся гольфом, зачастую арендуют летом поля в Турции либо на Кипре и везут туда юных гольфистов. «Я лично отправлял внуков тренироваться за границу», — говорит предприниматель Александр Чижов.

Он уверен: чтобы гольф стал массово популярен и доступен, инфраструктуру для него нужно создавать в шаговой доступности от жилых домов. «Не всем удобно ездить самим и возить детей за много километров, чтобы регулярно играть, как это необходимо для достижения значимых результатов. Глядя на опыт других стран — Кипра, Китая, Кореи — можно с уверенностью утверждать: чтобы выращивать чемпионов, гольф-инфраструктура должна быть интегрирована в жилую среду. На Кубани есть условия для того, чтобы играть в гольф 9–10 месяцев в году, просто нужно, чтобы тренировочные поля и базы находились в районе жилой застройки», — убежден бизнесмен. В Ейске он строит поселок, в котором, помимо необходимой для жизни инфраструктуры, будет и гольф-парк.

Сейчас на Кубани поля для гольфа функционируют на курорте «Геленджик Гольф Резорт»

и на территории гольф-клуба «Раевский» между Анапой и Новороссийском.

Оба действующих кубанских поля находятся в интересных туристических локациях рядом с природными достопримечательностями. Так, вблизи «Раевского» есть водопады Анапского района, исторически значимые места военного времени, памятники архитектуры. А с полей «Геленджик Гольф Резорт» открывается вид на бухту и город.

«Раевский» первым в регионе начал принимать игроков круглый год, поскольку мягкий климат Кубани это позволяет. Инфраструктура комплекса включает клубный дом для отдыха гостей, гольф-академию, гостиницу, рейндж (площадку для отработки дальних ударов), торговый центр, кафе, а также гольф-деревню «Предгорье» с коттеджами, таунхаусами и виллами. Гольф-поле в Геленджике, расположенное в 7 км от города на Тонком мысе, проектировал известный английский архитектор Пол Томас. Рейтинг поля позволяет проводить все форматы юниорских, любительских и профессиональных турниров, рассказал Александр Жучков, генеральный директор «Геленджик Гольф Резорт».

По данным гольф-директора клуба «Раевский» Игоря Попова, около 40% гольфистов, посещающих его клуб в течение года, — гости из других регионов, стран и даже континентов. Порой они организуют целые туры: привозят спортсменов для проживания и постоянного нахождения в клубе.

«Поля остаются насыщенно зелеными вплоть до конца декабря, а возвращаются к полноценному летнему цветению уже в конце марта. Но даже в январе-феврале погода на Кубани более комфортная для гольфистов, чем в других регионах страны. Многие спортсмены, которые побывали здесь в не сезонное время, возвращаются в летний период, когда к их любимому хобби добавляются теплое море и южное солнце», — подчеркнул Игорь Попов.

БОЛЬШЕ ЧЕМ СПОРТ «Гольф затягивает, как зыбучие пески», — признается предприниматель Николай Чиненков, — конечно, времени уходит немало. Но у меня есть любимый афоризм, авторство которого принадлежит Арнольду Шварценеггеру: «Когда есть цель, нет места неудачам». Если человек хочет, он найдет время. Я играю минимум три



раза в неделю, на тренировку уходит два-три часа. Но мне повезло, что гольф-клуб всего в 20 минутах езды. Конечно, тренировками дело не ограничивается. Гольф дарит мне общение с единомышленниками, знакомства с людьми, с которыми мы на одной волне».

«Гольф — это жизнь, общение с людьми», — считает Андрей Кулько, генеральный директор АО «Южная винная компания», — это еще и возможности для самосовершенствования, улучшения здоровья. Игра, в которой есть только один противник — ты сам. Более того, я считаю, что гольф помогает в развитии бизнеса. Как и в предпринимательской деятельности, здесь есть определенные правила и нужна хорошая дисциплина».

Тренировкам, техникам, навыкам и физподготовке уделяется огромное количество времени. Но быть гольфистом — означает не только владеть клюшкой: большинство игроков знают друг друга, с удовольствием встречаются на поле, общаются и даже совершают крупные сделки, связанные с бизнесом. «Мы неоднократно наблюдали, как гольфисты, встретившись однажды на игре, становятся лучшими друзьями, знакомят друг с другом семьи и в дальнейшем все вместе приезжают на отдых», — рассказал Игорь Попов.

Но не только общение с людьми и увлекательный досуг привлекает людей в этот спорт. «Когда я только познакомился с игрой, тренер сказал мне: "Если хочешь перевернуть жизнь с ног на голову — продолжай. Но если хочешь оставить все как прежде, лучше не начинай. Будь готов, что у тебя все изменится". Я рискнул. Действительно, это игра, меняющая мышление и всю жизнь. Мне понравилось созерцать, радоваться мячу, который закатывается в лунку, уходить в "монорежим" и ни о чем не думать. Красота поля, неба, природы и эстетика гольфа. Это можно описать одним словом — умиротворение», — сказал Донат Новиков.

Александр Жучков добавил, что многие, кто проникся атмосферой гольфа, сначала приезжали в «Геленджик Гольф Резорт» просто обедать или поужинать. «Преимущество гольфа — в том, что приобщиться к игре человек может в любом возрасте. В целом образ жизни, связанный с гольфом, занимает не менее 50% свободного времени. И с учетом того, что это один из самых семейных



ГОЛЬФ — ОДИН ИЗ САМЫХ СЕМЕЙНЫХ ВИДОВ СПОРТА, В НЕГО ИГРАЮТ С ДРУЗЬЯМИ, СЕМЬЕЙ И БЛИЗКИМИ ЛЮДЬМИ



видов спорта, можно играть и тренироваться с близкими людьми», — напомнил он.

ЧТО ВЛИЯЕТ НА ЦЕНУ В каждом из кубанских клубов есть несколько тренеров, имеющих разную классификацию. Стоимость тренировки одного человека в «Геленджик Гольф Резорт» варьируется от 4 тыс. до 8 тыс. руб. в час. В стоимость урока входит весь необходимый инвентарь.

«Раевский» предоставляет возможность самостоятельной тренировки для новичков: можно взять в аренду клюшку (цена — 300 руб., время не ограничено), корзину мячей (50 штук — 300 руб.) и попробовать силы на полях driving-range и putting-green. Занятия с тренером обойдутся в 5 тыс. руб. в час, необходимое оборудование также входит в стоимость. «Такие уроки помогут больше погрузиться в атмосферу игры, поскольку специалист внимательно следит за всеми движениями человека, знакомит с историей гольфа, видами клюшек, хватов, стоек. В гольфе нет мелочей, каждая деталь влияет на результат», — говорит Игорь Попов.

Помимо занятий, игрокам необходимо оплачивать экипировку. Ее можно приобрести при самих клубах и в интернет-магазинах — как в России, так и за рубежом. По словам Александра Жучкова, стоимость товаров для гольфа мало отличается от цен на экипировку в большом теннисе, футболе и других видах спорта. В России представлен большой ассортимент почти всех производителей одежды и обуви, в том числе отечественного производства. «Если сравнивать с другими видами спорта, экипировка гольфиста по стоимости приближена к хоккею или горным лыжам», — заметил Александр Жучков.

Игорь Попов считает, что оборудование для гольфа в принципе не может стоить дешево, ведь в экипировке важно все: материалы, качество, статус бренда. У английских производителей довольно лояльная ценовая политика, но если прибавить к стоимости затраты на доставку и необходимые для этого сроки, экономия получается не самой целесообразной.

ИГРА НА ПЕРСПЕКТИВУ Развитием гольфа на Кубани занимаются активисты в частном порядке, региональные федерации и представители гольф-клубов.

Виталий Пахолкин, председатель Общественной организации «Краснодарская краевая федерация развития гольфа», рассказал, что в 2015 году на базе спортивной школы «Победа» в Новороссийске открылось отделение гольфа. После этого были достигнуты договоренности с гольф-клубами «Раевский» и «Геленджик Гольф Резорт», чтобы дети могли тренироваться на базе этих объектов. Это стало отправной точкой развития детского гольфа в крае, сформировалась сборная региона по гольфу. Дети начали ездить на всероссийские соревнования в другие города.

«В 26 школах из 24 муниципальных образований открылись секции по школьному гольфу. Учителям физкультуры, прошедшим соответствующую подготовку, Ассоциация гольфа России подарила обучающее и игровое оборудование. В детском лагере «Ейск» удалось установить спортивное поле для мини-гольфа на 18 лунок, обучить инструкторов для работы на детских сменах и провести Кубок России», — рассказала Галина Антошина, президент Региональной общественной организации «Федерация гольфа Краснодарского края».

МНЕНИЯ



ГЕННАДИЙ ГУЛИН, ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ

Когда меня пригласили в первый раз на гольф, я ничего не знал об этом виде спорта. Но когда я вышел на рейндж и увидел природу на гольф-поле и рядом с ним, я влюбился в это место. Это был рай: летали красивые птицы, бегали маленькие зверьки, вокруг были красивые водоёмы. Время на это увлечение стало появляться самой собой, а энергии и здоровья стало во много раз больше. Сейчас я стараюсь заниматься в клубе два раза в неделю, читаю о гольфе на всех интернет-ресурсах, которые пишу о нем. Постоянно поддерживаю связь с членами клуба, которые стали для меня друзьями и партнерами.



АНДРЕЙ КУЛЬКО, ГЕНЕРАЛЬНЫЙ ДИРЕКТОР АО «ЮЖНАЯ ВИННАЯ КОМПАНИЯ»

Когда получается игра, когда с тобой в игре друзья — это настоящее удовольствие. На Кубани гольф находится в начале, надеюсь, большого пути. Меня радуют детские академии в «Раевском» и в Геленджике. Уверен, в недалеком будущем у нас появятся свои международные чемпионы. Благодаря совместным усилиям бизнеса и государства можно развить гольф и сделать этот прекрасный вид спорта более доступным для широких масс, тем более что наша земля очень богата талантами.

НА КУБАНИ ЕСТЬ ДВА ПОЛЯ ДЛЯ ГОЛЬФА — НА КУРОРТЕ «ГЕЛЕНДЖИК ГОЛЬФ РЕЗОРТ» И НА ТЕРРИТОРИИ ГОЛЬФ-КЛУБА «РАЕВСКИЙ» МЕЖДУ АНАПОЙ И НОВОРОССИЙСКОМ

Сейчас, по словам Виталия Пахолкина, в спортивной сборной команде Краснодарского края по гольфу шесть юниоров. «В этом году мы посетили все пять этапов юниорского тура, которые проходили в разных городах страны. Планируем впервые провести в Геленджике с 11 по 14 ноября Чемпионат Краснодарского края по гольфу. Ожидаем, что на него приедут порядка 100 спортсменов со всей России», — добавил Виталий Пахолкин.

Он выразил уверенность, что гольф в регионе будет развиваться. Многие инвесторы готовы вкладывать деньги в новые гольф-клубы. В частности, планируется строительство второго клуба под Геленджиком, также решен вопрос о возведении гольф-клуба в Сочи. Преимущество Кубани — в том, что ее климатические особенности позволяют играть и проводить соревнования почти круглый год. В остальных регионах спортсмены начинают

тренировки поздно — в апреле, а заканчивают уже в октябре.

«Дополнительным стимулом для развития гольфа в Краснодарском крае может стать строительство малых форм в крупных городах. И тогда дети и взрослые смогут более широко знакомиться с этой игрой. В данный момент наша федерация ведет строительство такой площадки на 800 кв. м в Новороссийске на базе спортшколы «Победа», где дети смогут бесплатно заниматься перед тем, как выходить на поле чемпионского класса», — поделился Виталий Пахолкин.

Кроме того, для развития этого вида спорта в регионе нужна помощь краевых ведомств — министерств спорта и образования, считает Галина Антошина. Эксперт уверена: в столице Кубани тоже должны быть построены гольф-поля — как частное, так и муниципальное, чтобы местные жители имели возможность познакомиться с этим видом спорта и отдать детей на учебу в региональную школу гольфа. «Поле можно построить с небольшими капиталовложениями на участке примерно 1 га. Мы готовы оказать консультативную помощь, содействовать в подготовке тренеров», — сказала Галина Антошина. По ее мнению, в Краснодаре — городе с высокой деловой активностью — гольф-клуб станет точкой притяжения и статусным местом для отдыха и проведения переговоров среди представителей бизнес-сообщества.

В гольф-клубах есть детские академии. К примеру, в «Геленджик Гольф Резорт» занятия с опытными тренерами для юных спортсменов проводятся дважды в неделю. Свой вклад в продвижение детского гольфа вносит и «Раевский»: его ученики тренируются три раза в неделю. Дети начинают посещать крупные соревнования с первого года занятий и ежемесячно участвуют во внутренних турнирах клуба. Стоимость абонеента в обоих учреждениях — 5 тыс. руб. в месяц.

Николай Чиненков уверен, что развитие гольфа тормозится из-за стереотипов о его дороговизне. Однако оборудование нужно для любого вида спорта — что для дайвинга, что для гольфа, отметил он. И все же с каждым годом все больше людей вовлекаются в игру. «Рано или поздно гольф будет развиваться больше и больше», — выразил надежду Николай Чиненков. — Я вижу, как родители привозят детей в гольф-академии в Геленджике и под Анапой, наблюдают за игрой, вовлекаются, рассказывают друзьям».

По словам Игоря Попова, в условиях пандемии гольф — один из самых безопасных видов спорта, ведь во флайте (команде) могут идти не более четырех человек и, как правило, гольфисты находятся на большом расстоянии друг от друга, которое превышает социальную дистанцию в 1,5 м. Плюс это времяпрепровождение на свежем воздухе в экологически чистом месте, что тоже очень важно. ■



ДОНАТ НОВИКОВ, ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬ

В первый раз я взял клюшку 5-6 лет назад в Турции, это была любовь с первого взгляда. Мы отдыхали на вилле, которая находилась на гольф-поле, видели, как играли люди. Мне стало интересно, я зашел в гольф-клуб — просто посмотреть.

Конечно, игра в гольф занимает время, но грамотное делегирование полномочий при ведении бизнеса решает эту проблему. Важно находить возможности для хобби, оно дает ощущение счастья и повышает уровень продуктивности в работе. Для меня лично это еще и возможность провести время с семьей, поскольку мы в основном играем с супругой.



НИКОЛАЙ ЧИНЕНКОВ, РЕСТОРАТОР

Я усиленно занимаюсь гольфом 1,5 года, а клюшку в руках держу 2,5. Когда наступила пандемия, единственными спортивными заведениями, которые работали, были гольф-клубы. В тот период мое увлечение приняло серьезные обороты. Сейчас я стараюсь участвовать в разных турнирах, в том числе и в тех, которые проходят в других регионах России. По мере возрастания качества игры планирую все больше выезжать на соревнования. Они меня вдохновляют, ведь чем лучше играешь, тем сильнее желание продолжать.

КОНГРЕСС-ХОЛЛ
АБРАУ-ДЮРСО

Ванна Foz
РЕСТОРАН

ПЛЕЧЕНЬ
АБРАУ-ДЮРСО

ГРАНД-КАФЕ
АБРАУ-ДЮРСО

ЦЕНТР ТУРИЗМА
АБРАУ-ДЮРСО

ВАШЕ МЕРОПРИЯТИЕ НА
ТЕРРИТОРИИ
ХОРОШЕГО
Вкуса

УСАДБА
КРУГЛОЕ
ОЗЕРО

ЦЕНТР ТУРИЗМА
АБРАУ-ДЮРСО

РЕСТОРАН
Империал

+7 (909) 454-95-67, art@abraudurso.ru
Абрау-Дюрсо, ул. Промышленная, 19

📌 📷 🌐 VISITABRAU / VISITABRAU.RU

Реклама

Реклама