

ЭКОНОМИКА РЕГИОНА

ЕВГЕНИЙ ПЕРВЫШОВ О ТОМ, КАК ИЗМЕНИЛСЯ
КРАСНОДАР ЗА ПОСЛЕДНИЕ ПЯТЬ ЛЕТ / 17
ПОЧЕМУ ЭКОНОМИКА КРАСНОДАРА
ИМЕЕТ УНИКАЛЬНУЮ СТРУКТУРУ / 18
КАК РАСТЕТ КРЕДИТОВАНИЕ МСП
В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ / 24
ТЕНДЕНЦИИ НА РЫНКЕ ПРЕМИАЛЬНОГО
ЖИЛЬЯ НА ПОБЕРЕЖЬЕ / 30

Guide

Четверг, 30 сентября 2021 №177

(№7139 с момента возобновления издания).

Цветные тематические страницы

№13–40 являются составной частью газеты
«Коммерсантъ» (зарегистрировано в Роскомнадзоре
ПИ №ФС77-64424 31 декабря 2015 года).

Распространяется только в составе газеты

Коммерсантъ Кубань

Курорт Абрау-Дюрсо С теплом к вашему бизнесу

Преимущества площадок Абрау-Дюрсо:

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

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

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

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

СОДЕРЖАНИЕ

16 | События



18 | Рост в большом городе

О том, как развивается экономика краевого центра



17 | «Самому себе ставить оценки — дело неблагодарное»

Бывший глава города, недавно избранный депутатом Госдумы, Евгений Первышов — о главных проектах Краснодара



20 | Город-переросток

Каким станет Краснодар в ближайшие два года



28 | «Мы делаем ставку на круглогодичность»

Мэр Анапы Василий Швец о том, сможет ли стать город всесезонным курортом



24 | Бизнес наполнил банковские портфели

Что ждет предпринимателей в постпандемийную эпоху



34 | «Это был отличный сезон»

Курорты Кубани приняли 13,6 млн туристов

32 | На кофеине

Как АЗС пытаются повысить доходы



30 | Элита настроилась на Сочи

Что говорят эксперты о рынке недвижимости на побережье



38 | Кондитеры и парикмахеры заявили о себе

Почему на Кубани увеличивается количество самозанятых граждан

ВРЕМЯ ДЛЯ ОБНОВЛЕНИЯ

НОВЫЙ МЭР, НОВЫЙ РАЙОН, НОВЫЕ ПРОЕКТЫ

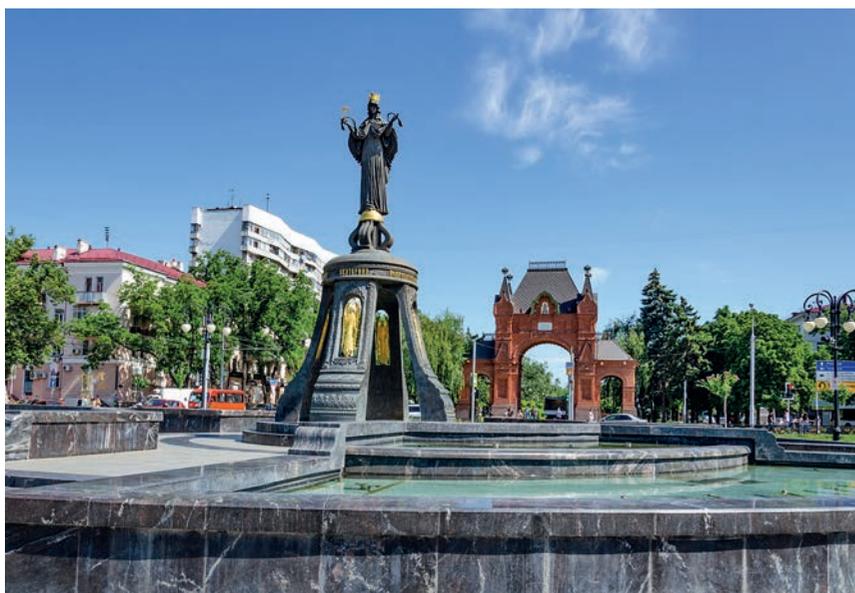


ФОТО: DEPOSITPHOTOS.COM

17 НОЯБРЯ станет известно имя нового главы Краснодара. К этому времени завершится конкурс по выборам мэра, объявленный 23 сентября — в день отставки Евгения Первышова, избранного депутатом Государственной думы. С 4 по 29 октября участники конкурса должны будут предоставить документы в конкурсную комиссию, в которую входят по четыре представителя от Краснодара и губернатора Краснодарского края. Комиссия изучит документы и примет решение о том, кто будет допущен ко второму этапу — индивидуальному собеседованию, запланированному на 15 ноября. 16 ноября конкурсная комиссия направит в городскую думу две кандидатуры, набравшие наибольшее количество баллов.

С 14 СЕНТЯБРЯ авиакомпания «Россия» в партнерстве с туроператором «Библио-Глобус» начала выполнять рейсы из Краснодара в Шарм-эль-Шейх (Египет). Также рейсы на курорты Красного моря будут выполняться из семи других городов, включая Ростов-на-Дону и Минеральные Воды. Рейсы по каждому направлению будут выполняться один раз в неделю на самолетах Boeing 737-800. В общей сложности допуски на полеты из Краснодара на египетские курорты получили семь авиакомпаний. Ранее Краснодар и Сочи вошли в список 45 аэропортов, откуда разрешили регулярные и чартерные рейсы в Турцию.



ФОТО: FREEPIK.COM



ФОТО: СЕРГЕЙ ВОЛКОВИЧ

СОЧИ стал самым популярным городом, где россияне совмещают удаленную работу и отдых, выяснил сервис OneTwoTrip. По его данным, для таких целей российский курорт выбирают 13% опрошенных. В тройку лидеров также попали Стамбул (11,2%) и Санкт-Петербург (9,3%). Из южных городов россияне также выбирали Севастополь (7,5%), Ялту (4,7%) и Геленджик (1,5%). Результаты опроса показали, что туризм и отдых при дистанционной работе совмещают 63% опрошенных. 58% ответили, что имеют гибридный график работы, а полноценно в офис вернулись 35% работников. В целом совмещение удаленной работы и отдыха оценили 62% опрошенных.



ФОТО: ПЕРСОНАЛЬНАЯ АДМИНИСТРАЦИЯ КРАСНОДАРА

ДО КОНЦА 2021 ГОДА в Краснодаре запустят движение по новой трамвайной ветке — первой в городе, построенной за последние 20 лет. На момент публикации уложено уже более 1 км трамвайного полотна. До 10 ноября дорожные рабочие планируют закончить все монолитные работы и приступить к монтажу тяговой подстанции. Всего на строительство объекта из городского бюджета выделяют 908 млн руб. Протяженность трамвайной ветки составит 5,47 км. На линии будет пять остановок, а также построены два новых подземных пешеходных перехода через ул. Московскую и через ул. им. Петра Метальникова.



ФОТО: SHUTTERSTOCK.COM

НОВЫЙ РАЙОН общей численностью 187 тыс. человек появится на северо-востоке Краснодара. Его площадь составит 3 тыс. га, он станет самым большим в России проектом комплексного развития городской территории. На территории будет размещен передовой медицинский кластер, модернизированный аэропорт Краснодара и перспективная восточная промзона. Район будет связан с центром города восточным транспортным коридором. В частности, здесь планируют организовать шесть станций городской электрички и линии скоростного трамвая, чтобы жители тратили не более 30 минут на дорогу до центра. В настоящее время ведется разработка проекта будущего района, об этом стало известно недавно.



ФОТО: АНДРЕЙ ШРАМКО / ФК «КРАСНОДАР»

119,5 МЛН евро составила суммарная стоимость всех игроков ФК «Краснодар». По этому показателю ФК «Краснодар» занял третью строчку в рейтинге. Кроме того, клуб из столицы Кубани также занял второе место по затратам на трансферы в летнее окно — 27,1 млн евро. Самым дорогим приобретением стал колумбийский нападающий Джон Кордоба — 10,5 млн евро. Лидером по суммарной стоимости игроков стал ФК «Зенит» (173,2 млн евро). На втором месте «Спартак» (132,45 млн евро). За «Краснодаром» расположился «Локомотив» (89,35 млн евро). ФК «Сочи» занял лишь девятое место (31 млн евро). Меньше всего (15,18 млн евро) стоят игроки «Нижнего Новгорода», который расположился на 16-й строчке.



ФОТО: ОТЕГ ХАРБЕЕВ

В 2023 ГОДУ планируется начать строительство платной автодороги, которая должна связать Екатеринбург и Краснодарский край. Об этом рассказал глава «Автодора» Вячеслав Петушенко. Новая дорога позволит сократить время в пути от Урала до побережья Черного моря до 33 часов — на 10 часов быстрее, чем сейчас. Протяженность хорды, как рассказал Вячеслав Петушенко, составит 1,6 тыс. км. Предполагается, что трасса в частности пройдет через Саратов, Самару и Волгоград. Объем инвестиций не озвучивается. О строительстве дороги между Екатеринбургом и Краснодарским краем изначально говорили в 2020 году. Тогда работы планировали начать в 2027 году, а закончить в 2030–2035 годах.

«САМОМУ СЕБЕ СТАВИТЬ ОЦЕНКИ — ДЕЛО НЕБЛАГОДАРОЕ»

ЕВГЕНИЙ ПЕРВЫШОВ, ЗАНИМАВШИЙ ПОСТ ГЛАВЫ КРАСНОДАРА С 2016 ГОДА, 19 СЕНТЯБРЯ БЫЛ ИЗБРАН ДЕПУТАТОМ ГОСДУМЫ. В ИНТЕРВЬЮ «ЭКОНОМИКЕ РЕГИОНА» ОН РАССКАЗАЛ О ГЛАВНЫХ ПРОЕКТАХ КРАСНОДАРА, СВОИХ ДОСТИЖЕНИЯХ НА ПОСТУ МЭРА И ПЛАНАХ НА БУДУЩЕЕ

ЭКОНОМИКА РЕГИОНА: Евгений Алексеевич, как вы оцениваете итоги вашей работы на посту главы города за пять лет? Чем готовы гордиться, а что не получилось осуществить?

ЕВГЕНИЙ ПЕРВЫШОВ: Оценивать мою работу прежде всего должны жители Краснодара. Самому себе ставить оценки, я считаю, — дело неблагодарное.

По основным моментам «до и после» скажу. На должность главы Краснодара, как вы помните, я вступил в декабре 2016 года. Город в то время был далеко не в лучшем состоянии, это мягко говоря. Долговая нагрузка бюджета составляла около 9 млрд руб., плюс непогашенная кредиторка в 3,5 млрд — это деньги, которые должен был бюджет за выполненные работы, за поставленные товары подрядчикам.

И отсюда — скопившийся ворох проблем: острая нехватка мест в школах и детских садах из-за недостаточных темпов строительства социальных объектов, в городе практически не ремонтировались дороги, не обновлялся общественный транспорт.

Конечно, нужно было прежде всего наводить порядок в финансовой сфере. Кредиторку мы ликвидировали полностью, долговую нагрузку существенно снизили, в том числе за счет перекредитования под более низкие проценты в коммерческих банках, за счет государственных кредитов. Собственные доходы у нас увеличились в 1,3 раза.

В дальнейшем при поддержке администрации Краснодарского края, губернатора Кубани, благодаря участию в федеральных программах и нацпроектах нам многое удалось сделать.

За пять лет мы построили 16 новых школ в разных микрорайонах города, в пригородных населенных пунктах. Только в этом году 1 сентября открыли свои двери пять новых школ. Никогда такого в истории города не было!

Построены и введены 20 новых детских садов. Таких темпов и объемов город не знал даже в советское время.

Благоустроены либо созданы с нуля 26 зеленых зон с учетом четырех территорий, которые приведем в порядок в 2021 году.

А дороги? Даже мои оппоненты не могут не признать, что за пять лет в краевом центре их состояние кардинально улучшилось. Здесь тоже — хорошие объемы пилотки. Более 300 км дорог по нацпроекту «Безопасные качественные дороги», краевым программам, за счет выпуска муниципальных облигаций мы привели в порядок.

Что касается обновления общественного транспорта — приобрели 103 новых трамвайных вагона и 12 новых троллейбусов.

Впервые за 20 лет строится новая трамвайная ветка по ул. Московской, идет проектирование еще двух трамвайных линий — в Восточно-Кругликовский микрорайон и на Гидрострой.

Возвращено в муниципальную собственность более 400 гектаров земли, которые используем только в общественных целях — под зеленые зоны, пешеходные пространства, под строительство новых социальных объектов — школ, детских садов, спортивных площадок и спорткомплексов.

Конечно, до решения всех вопросов еще очень далеко, но то, что город изменился в последние годы, отмечают и гости Краснодара, и сами жители. И для меня это главная оценка моей работы на посту главы.



ФОТО ПРЕСССЛУЖБЫ АДМИНИСТРАЦИИ КРАСНОДАРА

ЗР: В начале 2017 года в одном из первых интервью на посту главы города вы заявили, что «никакие утопические идеи в Краснодаре рассматриваться не будут, время прожектов и обещаний прошло, нужно действовать». Удалось сдержать это обещание?

Е. П.: Считаю, да. Никаких «воздушных замков» мы не строили и занимались городом вплотную, его самыми острыми и важными проблемами. Хотя один замок все же город приобрел — мы оформили в муниципальную собственность огромный недострой в одном из городских парков Краснодара, который уже окрестили краснодарским Хогвартсом. Он ждал своей участи почти 10 лет. Теперь он в собственности города, мы сделали из него огромный творческий центр для детей.

Ну а в целом, конечно, мы строили и перспективные планы, и ставили цели, которых невозможно достичь сразу, как бы этого ни хотелось. Но без этого невозможно движение вперед. Это и исторический квартал, и проект «7 улиц», и строительство транспортного коридора по Тихорецкой на трассу М-4 «Дон» — по сути новый въезд в город, и проект по строительству единой пешеходной набережной от Юбилейного микрорайона до Тургеневского моста. Долгий путь мы проходим для благоустройства Карасунских и Покровских водоемов: сейчас наконец оформляем их как пруды — с этой самой поры город получил право заниматься их благоустройством.

Понятно, что этим будет заниматься уже другой мэр, но самый сложный, хоть и незаметный, путь оформления и придания нужного статуса — пройден.

По всем этим проектам работа идет, может быть, для большинства горожан она не видна, потому что это проработка, проектирование, экспертизы, выкуп земли и так далее. Но все это — полезные и нужные городу проекты, которые, я уверен, обязательно воплотятся в жизнь. Пусть уже и при другом мэре — неважно, но они способны кардинально изменить город, сделать его еще более современным и комфортным для людей.

ЗР: Назовите три главные проблемы Краснодара, которые мешают ему прямо сейчас стать лучшим городом для жизни в России. Как их можно решить, по вашему мнению?

Е. П.: Для начала — с большим сомнением отношусь ко всем этим рейтингам: лучший город, самый

комфортный, наиболее инвестиционно привлекательный... Кто их составляет, по каким критериям, чье мнение учитывается? Это все очень спорно.

А по главным проблемам — скажу. Они лежат на поверхности.

Автомобильные пробки, устаревшая коммунальная инфраструктура, недостаточное количество школ и детских садов.

Вот главные. Как решать? Комплексно. Например, как улучшить транспортную ситуацию на дорогах при том, что мы занимаем первое место в России по количеству машин на душу населения — 437 авто на тысячу жителей, у нас зарегистрировано порядка 500 тыс. транспортных средств. Плюс ежедневная маятниковая миграция составляет 180–200 тыс. автомобилей. Сейчас коэффициент загрузки по основным магистралям превышает норматив в 2,5 раза. Мы об этом неоднократно говорили, специалистами Высшей школы экономики разработана программа комплексного развития транспортной инфраструктуры Краснодара. И мы поступательно ее реализуем. Это наши проекты изменения структуры городской мобильности, которые предусматривают прежде всего развитие общественного транспорта. Это и обновление подвижного состава, и выделенные полосы, и строительство новых трамвайных линий, и развитие системы городской электрички, и создание транспортно-пересадочных узлов и перехватывающих парковок.

И, безусловно, — строительство новых дорог, развязок, мостов, объездных магистралей. Многие из этих проектов мы реализуем на городском уровне при поддержке краевых властей, с помощью нацпроектов, таких как «Безопасные качественные дороги», облигационного займа — приводим в порядок улично-дорожную сеть. Но на строительство крупных объектов транспортной инфраструктуры нужны серьезные федеральные средства, миллиардные вложения. Этими вопросами в том числе я и намерен заниматься в Государственной думе.

То же самое с коммунальной инфраструктурой: нужны новые километры ливневой и хозяйственно-бытовой канализаций, новые очистные, новые мощные подстанции и ТЭЦ. Только так город сможет развиваться дальше при том, что население у нас продолжает расти. Опять-таки здесь нужны серьезные государственные и частные инвестиции.

По школам и детским садам — темп строительства мы набрали серьезный, запустили и раскрутили этот социальный конвейер, теперь главное — не останавливаться, строить и строить, по 5–6 школ нужно вводить каждый год, и детских садов не меньше. Только тогда удастся стабилизировать ситуацию и перестать ставить наши «алфавитные» рекорды по количеству первых классов, о которых уже знает вся страна.

Планы выработаны и запущена их реализация, главное — продолжать, не останавливаться.

ЗР: Каким будет ваше первое решение на должности депутата Госдумы?

Е. П.: Думаю, в первую очередь я поблагодарю горожан за поддержку и доверие. А уже потом приступим к работе и начнем осуществлять ту программу, с которой я иду на выборы. Я избирался как одномандатник, поэтому все вопросы развития Краснодара и Динского района для меня имеют главное значение, это — безусловный приоритет.

ЗР: Вы говорили, что в Госдуме хотели бы заниматься вопросами экологии и в первую очередь неочищенными стоками, которые попадают в Кубань. Как вы считаете, реально ли решить эту проблему за следующие пять лет, пока вы будете депутатом Госдумы? Что для этого нужно сделать?

Е. П.: Участвовать в федеральных программах и получить серьезное финансирование. Это главное. Все решить за 5 лет — вряд ли, поскольку эти проблемы — с устаревшими системами канализаций, отсутствием очистных — копятся десятилетиями. Но начинать нужно. И чем быстрее, тем лучше. Мы, кстати, немало сделали в этом направлении: построили участок ливневого коллектора по ул. им. Петра Метальникова, проложили ливневые сети по ул. Московской, расчистили водосточный канал балки реки Осечки, ливневый коллектор по ул. Российской. Построили и запустили мощную канализационно-насосную станцию на ул. Петра Метальникова. Мы смогли избавиться от Московского моря, которое так прославилось на всю страну. И все это сделали за счет городского бюджета, привлекли застройщиков к этой работе. Менее чем за полтора года проделали огромный объем работ — собрали воедино все разбросанные и недостроенные части ливневой системы. На многих участках все делала заново — заказывали и получали технику, строили и подключали сети и в итоге выполнили принципиально важный этап создания всей системы водоотведения северо-восточной части Краснодара. Все это позволило улучшить ситуацию с подтоплениями в северной и северо-восточной части города, но решать эти вопросы нужно более глобально и не только в этой части Краснодара.

ЗР: Кого бы вы хотели видеть на посту главы Краснодара после вас? Может ли кто-то из ваших заместителей занять эту должность? Что бы вы пожелали вашему преемнику?

Е. П.: О конкретных персоналиях говорить не буду, этот вопрос — не в моей компетенции. Хотел бы видеть человека грамотного, делового, принципиального, который будет отстаивать интересы Краснодара на всех уровнях и продолжит те проекты, которые мы начали. Я со своей стороны буду ему всячески помогать. А пожелать? Наверное, сил, терпения, выдержки. Это новому главе Краснодара точно понадобится.

Беседовала Елена Рыжкова



ФОТО: SHUTTERSTOCK.COM

РОСТ В БОЛЬШОМ ГОРОДЕ

ОСНОВНЫЕ СЕКТОРЫ ЭКОНОМИКИ КРАСНОДАРА УСТОЙЧИВО РАСТУТ. ЭКСПЕРТЫ ГОВОРЯТ, ЧТО СФЕРА УСЛУГ И МСП И ДАЛЬШЕ БУДУТ ИГРАТЬ ОДНУ ИЗ ГЛАВНЫХ РОЛЕЙ В РАЗВИТИИ ГОРОДА, ЕЩЕ ОДНИМ ДРАЙВЕРОМ РОСТА ВСКОРЕ СТАНЕТ РАЗВИТИЕ IT-СЕКТОРА, СОБЫТИЙНОГО И ТРАНЗИТНОГО ТУРИЗМА, А ТАКЖЕ КЛАСТЕРА УМНОЙ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В СОСТАВЕ АГЛОМЕРАЦИИ. НАТАЛЬЯ РЕШЕТНЯК

УНИКАЛЬНАЯ СТРУКТУРА По данным управления экономики Краснодара, объем отгруженной продукции крупными и средними промышленными предприятиями города за семь месяцев этого года составил 113,9 млрд руб., что на 5,6 млрд руб. больше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. В процентном соотношении динамика составила 5,2%.

По словам начальника городского управления экономики Елены Васильченко, одно из главных преимуществ Краснодара — его диверсифицированная экономика. «Столица Кубани — самодостаточна, в ней хорошо развиты разные сферы. Активен малый и средний бизнес, эффективно работает промышленный комплекс, реализуются различные инфраструктурные проекты. Все это оказывает влияние на экономическую ситуацию, рост показателей в разных отраслях по сравнению с 2020 годом», — отметила Елена Васильченко.

Высокие темпы роста объемов отгруженной продукции отмечаются по предприятиям, занятым в производстве машин и оборудования, не включенных в другие группировки, — в 1,7 раза, в производ-

стве напитков — в 1,5 раза, в производстве химических веществ и химических продуктов — в 1,3 раза, в производстве резиновых и пластмассовых изделий — в 1,3 раза, в производстве прочей неметаллической минеральной продукции — в 1,3 раза, в производстве металлургическом — в 1,5 раза, в производстве готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования, — в 1,7 раза.

В строительной отрасли объем выполненных работ составил более 19 млрд руб. с темпом роста в сопоставимых ценах к соответствующему периоду прошлого года 109,9%. «Предварительные данные прогноза на 2022 год составили темп роста 102,5%», — говорится в отраслевом отчете администрации, представленном "Ъ-Экономика региона". Снижение темпов роста в мэрии объясняют ужесточением градостроительной политики.

Объем услуг предприятий транспортного комплекса города составил 28,3 млрд руб. (+13%).оборот розничной торговли по итогам семи месяцев — 189 млрд руб. с темпом роста в сопоставимых ценах 139,4%. оборот крупных и средних предпри-

ятий общественного питания Краснодара за семь месяцев составил 5,6 млрд руб. и увеличился относительно уровня января—июля 2020 года в сопоставимых ценах в 1,3 раза. Объем платных услуг населению в отчетном периоде достиг 94,4 млрд руб., темп роста в сопоставимых ценах к сопоставимому периоду прошлого года составил 108,8%.

Доктор экономических наук, профессор, заслуженный экономист Кубани Александр Полиди оценивает развитие экономики Краснодара позитивно. По его словам, в городе сформировалась абсолютно уникальная структура экономики, не характерная ни для одного другого крупного города России.

«Экономика Краснодара постиндустриального типа, то есть экономика, которая базируется на потребительском секторе, на сфере услуг. Кроме того, в структуре городской экономики большой процент занимает сектор малого и среднего предпринимательства (МСП). Именно поэтому она показала уязвимость во время пандемии, но и самый быстрый период восстановления, высокие темпы роста», — говорит эксперт.

ИНВЕСТОРЫ ИДУТ В региональном рейтинге состояния инвестиционного климата, составленном министерством экономики Краснодарского края, Краснодар по итогам 2020 года занял второе место, уступив Новороссийску. Сейчас на территории города реализуют ряд инвестпроектов общей стоимостью порядка 100 млрд руб.

По данным начальника городского управления инвестиций и развития МСП Артема Анацкого, в 2020 году объем инвестиций в основной капитал на территории Краснодара составил 121,8 млрд руб., в 2019-м — 120,9 млрд руб., по результатам первого полугодия 2021 года показатель составил 41,2 млрд руб., или 108,5% относительно результата 2020 года.

В топ-10 проектов по объему инвестиций наиболее крупные связаны со строительством объектов.

В перспективном для застройки микрорайоне Краснодара (район поселка Новознаменского) к 2024 году планируют построить медицинский кластер, куда войдут пять учреждений: онкоцентр, больница и станция скорой медицинской помощи, краевая инфекционная больница, детская инфекционная больница и перинатальный центр. Кластер

станет самым крупным в ЮФО, он разместится на площади 57,9 га. Его строительство будет вестись на основе частно-государственного партнерства. Инвестором строительства онкологического центра в составе кластера станет московская компания ООО «МедИнвестГрупп». Объем инвестиций составляет 30 млрд руб.

ГК «Аэродинамика» реализует инвестиционный проект по созданию нового аэровокзального комплекса в Краснодаре со всей сопутствующей инфраструктурой и размещением промышленных и складских комплексов, общим объемом инвестиций около 11 млрд руб.

Общий объем инвестиций в строительство логистического центра компанией Wildberries в рамках индустриального парка на территории Восточной промышленной зоны составит порядка 6,5 млрд руб.

Продолжается развитие индустриального парка «Краснодар» в поселке Дорожном, реализуемое ООО «Индустриальный парк Краснодар», на территории которого уже действуют предприятия хлебопекарной и кондитерской промышленности. Объем финансирования по созданию инфраструктуры индустриального парка в рамках первой очереди составил около 9 млрд руб.

АО «Краснодар-Парк» планирует строительство круглогодичного парка развлечений в Карасунском округе, аналогов которому в Южном федеральном округе нет. Стоимость первой очереди проекта составит не менее 5 млрд руб.

ООО «Макаронная фабрика — Юг» построит завод по производству макаронных изделий стоимостью 4,3 млрд руб.

ООО «Южный завод тяжелого станкостроения» (ООО «ЮЗТС») реализует проект по созданию «Южно-российского центра тяжелого станкостроения». Общий объем инвестиций составляет 3 млрд руб.

ООО «ОРАС» вводит в эксплуатацию завод по производству профиля для пластиковых окон с объемом вложений порядка 2,5 млрд руб.

Запланирована реконструкция аквапарка в районе парка им. 30-летия Победы на площади 2,4 га и стоимостью около 800 млн руб. Инвестором станет индивидуальный предприниматель Виталий Григорян.

Около 500 млн руб. инвестирует ООО «Инвестстрой» бизнесмена Сергея Галицкого в благоустройство парковой зоны в районе стадиона «Краснодар» на участке площадью более 1,5 га.

«У Краснодара высокий инвестиционный потенциал. Город растущий, вселяет оптимизм по поводу будущего», — комментирует господин Полиди.

ЗА ЧЕЙ СЧЕТ В декабре прошлого года депутаты гордумы Краснодара утвердили проект местного бюджета на 2021 и плановый период 2022–2023 года. Несмотря на то, что в пандемийном 2020 году бюджет города недополучил налогов в размере 1,3 млрд руб., впервые в истории он составил 40 млрд руб.

«Таких показателей удалось достичь благодаря развитию новых проектов, участию в госпрограммах», — прокомментировал директор департамента финансов мэрии Краснодара.

В 2021 году доходы бюджета Краснодара составят 33,8 млрд руб., в 2022 году доходы заложены в размере в 29,5 млрд руб., в 2023-м — 29,67 млрд руб.

Согласно данным администрации Краснодара, за последние пять лет собственные доходы города удалось увеличить в 1,3 раза, с 13,48 млрд руб. в 2016 году до 17,59 млрд руб. в 2020 году. Темп роста составил за 2020 год к 2016 году — 130,4%.

На устойчивый рост поступлений в местный бюджет оказали влияние изменения налогового и бюджетного законодательства РФ и Краснодарского края, в том числе исчисление с 2017 года налога на имущество физических лиц от кадастровой стоимости имущества; увеличение норматива отчислений в местный бюджет от платы за негативное воздействие на окружающую среду с 40% до 60%; установление с 1 января 2020 года норматива отчислений в местные бюджеты от налога на иму-

щество организаций в размере 3%, увеличение норматива отчислений от налога, взимаемого в связи с применением упрощенной системы налогообложения, с 2,5% до 20%.

«Однако собственные доходы местного бюджета не обеспечивают растущие потребности Краснодара. Следующим немаловажным уровнем дохода бюджета являются безвозмездные поступления из краевого бюджета: дотации, субсидии, субвенции», — говорится в отчете мэрии.

Несмотря на все цифры, Краснодару не хватает собственных денег для стремительного развития.

«ДАЖЕ С СЕГОДНЯШНИМИ НАШИМИ ПОКАЗАТЕЛЯМИ В ЭКОНОМИКЕ ПРИ БЮДЖЕТЕ В 40 МЛРД РУБ. — ЭТО БУДЕТ ПОСТЕПЕННОЕ, ПЛАВНОЕ РАЗВИТИЕ И УЛУЧШЕНИЕ ГОРОДСКОЙ СРЕДЫ. С УЧЕТОМ ТОГО, ЧТО МЫ СТАЛИ ГОРОДОМ-МИЛЛИОННИКОМ, МОЖЕТ БЫТЬ, МЫ ПОЛУЧИМ КАКИЕ-ТО "ПОДЪЕМНЫЕ", КАК ПОЛУЧАЮТ МОЛОДЫЕ СЕМЬИ»

«Даже с сегодняшними нашими показателями в экономике при бюджете в 40 млрд руб. — это будет постепенное, плавное развитие и улучшение городской среды. С учетом того, что мы стали городом-миллионником, может быть, мы получим какие-то "подъемные", как получают молодые семьи. Неплохо, если бы муниципалитету дали такие хорошие "подъемные" на ряд проектов, которые на сегодняшний день есть, реализацию которых нельзя оттягивать. Мы их все равно решим. Допустим, строительство трамвайной ветки в микрорайоне Гидростроителей, в Восточно-Кругликовский микрорайон, обновление и закупка общественного транспорта», — заявил 23 сентября на своем последнем брифинге в качестве главы города Евгений Первышов (19 сентября избран депутатом Госдумы — "Ъ-Экономика региона").

В этом году впервые за 20 лет в Краснодаре началось строительство пятикилометровой новой трамвайной линии по улице Московской. Проведена масштабная работа по обновлению трамвайного парка. При поддержке края на условиях софинансирования с местным бюджетом приобретено 103 трамвайных вагона.

Помимо этого, НИУ «Высшая школа экономики» была выполнена научно-исследовательская работа по разработке программы комплексного развития транспортной инфраструктуры Краснодара.

Сейчас администрацией определен ряд перспективных мероприятий по развитию улично-дорожной сети на среднесрочную и долгосрочную перспективу (5–15 лет).

Предлагается 13 социально значимых объектов улично-дорожной сети города, таких как строительство автомобильной дороги «Южный скоростной периметр», автомобильной дороги по ул. им. Думенко, транспортных развязок и путепроводов на наиболее загруженных участках (на пересечении Ростовского шоссе и ул. Солнечной, на пересечении ул. Коммунаров — ул. Офицерской — Ростовского шоссе — ул. Зиповской) и т. д. Стоимость строительно-монтажных работ — 70 млрд руб.

МИГРАНТЫ КАК ФАКТОР РОСТА

Три года назад Краснодару официально присвоили статус города-миллионера. По официальным данным, сейчас в кубанской столице проживает порядка 1,3 млн человек, и рост численности населения продолжается. Точная цифра будет известна после переписи населения. Население Краснодара растет преимущественно за счет миграционного притока.

По данным городского управления экономики, за полгода в краевой центр приехали 23,5 тыс. человек. Из них 9,4 тыс. мигрантов — жители других регионов Южного федерального округа, 6,5 тыс. приезжих — жители других муниципалитетов Кубани.

Около 4,6 тыс. человек приехали в Краснодар из Сибири, Урала и Дальнего Востока, 1,5 тыс. человек — из регионов центральной России, 1,3 тыс. приезжих — из Северо-Кавказского федерального округа. Еще 4,2 тыс. человек — представители стран ближнего зарубежья.

Александр Полиди считает, что сдерживать поток мигрантов категорически нельзя: «Мигранты — это развитие малого и среднего бизнеса. Около трети мигрантов — люди, которые переезжают со своим бизнесом или создают его в Краснодаре». По его словам, миграционный процесс прекрасно регулируется не путем запретов, а созданием в городе экономической структуры, которая привлекает IT-специалистов и представителей МСП.

ИЗ МЕГАПОЛИСА В АГЛОМЕРАЦИЮ

Краснодар занимает девятое место в рейтинге самых быстрорастущих городов Европы.

Такая позиция несет за собой «болезнь роста», тем не менее в этом гораздо больше блага, чем вызова, считает господин Полиди.

По его мнению, чтобы город активно развивался дальше и привлекал инвесторов, властям необходимо ускорить создание агломерации.

«Агломерационное развитие города — это то, что произойдет с Краснодаром в ближайшем будущем — абсолютно точно. По ряду причин, в том числе по причине инфраструктурных зажимов, которые есть в границах города. Именно такой подход, а не центростремительный подход, ускорит развитие и сделает его прогнозируемым. Мы видим, что проблема Краснодара — деградирующая городская среда в центре. И власти не знают, что делать с центром. Такая некомфортная городская и деловая среда в центре города является фактором сдерживания социально-экономического и инвестиционного развития Краснодара», — говорит эксперт.

Рассуждая о будущем Краснодара, профессор отмечает, что по-прежнему будут развиваться сфера услуг и МСП, при этом большой потенциал заложен в IT-секторе, секторе краткосрочного событийного и транзитного туризма, так как ежегодно в Краснодар только наземным транспортом прибывает 16 млн транзитных пассажиров. Большое будущее, по его словам, ожидает логистический сектор, развитие передовых медицинских технологий, а также умная экологизированная промышленность в агломерации. «Этот сектор — агломерационная промышленность — уже зарождается. Сейчас вокруг города создано четыре промышленных парка. Большое будущее я вижу за IT. Кто-то скажет, что есть конкуренция со стороны Сочи, но у Краснодара, на мой взгляд, потенциал выше», — заключает Александр Полиди. ■

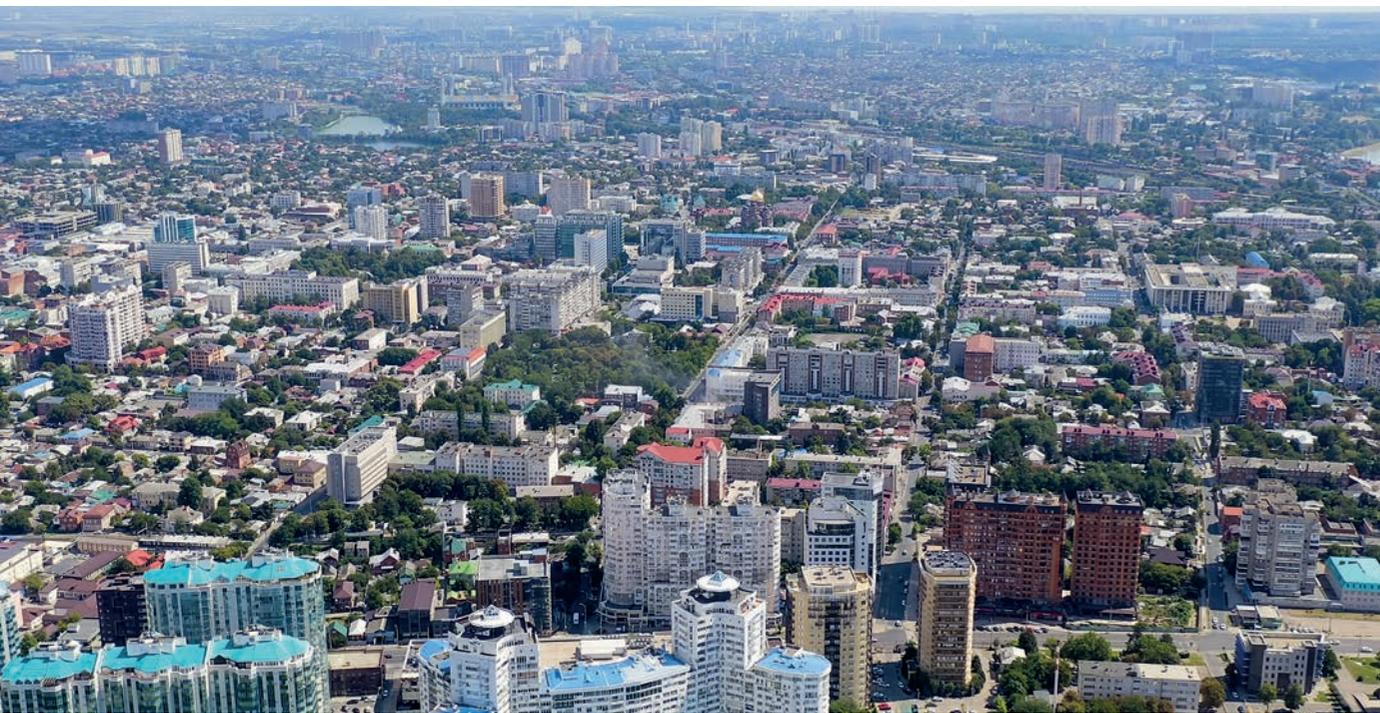
ПО ДАННЫМ ГОРОДСКОГО УПРАВЛЕНИЯ ЭКОНОМИКИ, ЗА ПОЛГОДА В КРАЕВОЙ ЦЕНТРЕ ПРИЕХАЛИ 23,5 ТЫС. ЧЕЛОВЕК. ИЗ НИХ 9,4 ТЫС. МИГРАНТОВ — ЖИТЕЛИ ДРУГИХ РЕГИОНОВ ЮЖНОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА, 6,5 ТЫС. ПРИЕЗЖИХ — ЖИТЕЛИ ДРУГИХ МУНИЦИПАЛИТЕТОВ КУБАНИ



ОКОЛО 500 МЛН РУБ. ИНВЕСТИРУЕТ ООО «ИНВЕСТСТРОЙ» БИЗНЕСМЕНА СЕРГЕЯ ГАЛИЦКОГО В БЛАГОУСТРОЙСТВО ПАРКОВОЙ ЗОНЫ В РАЙОНЕ СТАДИОНА «КРАСНОДАР»

ГОРОД-ПЕРЕРОСТОК

КРАСНОДАР ПРОДОЛЖАЕТ РАСТИ. В ПОСЛЕДНЕЙ ПЕРЕПИСИ НАСЕЛЕНИЯ ГОВОРИЛОСЬ О 2 МЛН ЖИТЕЛЕЙ РЕГИОНАЛЬНОЙ СТОЛИЦЫ, НО УЖЕ ЧЕРЕЗ ПАРУ ЛЕТ ПРОГНОЗИРУЕТСЯ РОСТ ДО 3,5 МЛН ЧЕЛОВЕК. ВЛАСТИ РАБОТАЮТ НАД СТРАТЕГИЕЙ РАЗВИТИЯ РАСТУЩЕГО ГОРОДА И АДМИНИСТРАТИВНОЙ РЕФОРМОЙ, ПЛАНИРУЯ НОВЫЕ РАЙОНЫ. ЭКСПЕРТЫ СЧИТАЮТ, ЧТО ПЕРЕХОД К КРАСНОДАРСКОЙ АГЛОМЕРАЦИИ — НЕИЗБЕЖЕН. АНДРЕЙ ГУСИЙ



Рейтинги различных агентств недвижимости показывают, что Краснодар является одним из наиболее популярных у россиян городов для переезда на постоянное место жительства. В ближайшие два-три года, как говорят аналитики, региональная столица может вырасти до 3,5 млн человек, сообщил в апреле 2021 года глава Краснодара Евгений Первышов.

«Нас в крае уже давно живет более 8 млн человек, в Краснодаре — 2 млн. И доказать это федеральному центру, кроме как провести перепись, невозможно», — прокомментировал депутат Законодательного собрания Краснодарского края Николай Петропавловский.

Парламентарий напомнил, что после выборов депутатов Госдумы восьмого созыва регион ждет еще одно важное событие — перепись населения, которая намечена с 1 по 31 октября 2021 года.

Перепись населения в 2010 году не дала Краснодару официальный статус «миллионника», однако в том же году администрация говорила — в городе проживает 1,2 млн человек.

«Если пустить перепись населения на самотек, нас опять посчитают неправильно», — прокомментировал Николай Петропавловский. Тогда, по его мнению, не будет достигнут нужный уровень финансирования, необходимый для строительства

школ и других социальных объектов, который рассчитывается исходя из фактической численности населения.

Все согласны, что административная реформа назрела давно, так как город вырос, а административное деление осталось с советских времен, когда численность Краснодара не превышала 800 тыс. Уже в 2023 году в Краснодаре могут появиться два новых округа в результате деления Прикубанского и Карасунского округов. По мнению властей, деление поможет решить проблему управления. Сегодня в Прикубанском округе проживают порядка 700 тыс. человек. Раздел Карасунского внутригородского округа планируется на перспективу после дальнейшего заселения территории, так как на данный момент фактическая численность населения на территории создаваемого округа составляет всего 11,5 тыс. человек. Новая нарезка обеспечит вдвое меньшую численность жителей для каждого округа.

В администрации региональной столицы при построении схемы развития учитывают потенциальный рост Краснодара. Например, в мэрии представили проект масштабного комплексного развития территории — микрорайон, в котором будут проживать около 200 тыс. человек. Земли под него выделены на северо-восточной окраине Краснодара — в районе поселков Знаменский и Новознаменский.

Якорной частью нового микрорайона станет медицинский кластер, под него выделили 57,9 га. По данным министерства здравоохранения Краснодарского края, в него войдут пять крупных лечебных учреждений: онкологический диспансер, больница скорой помощи, наркологический диспансер, инфекционная больница (взрослая и детская), реабилитационный центр. Несколько гектаров будет отдано под парковку медицинского транспорта и автомобилей пациентов. Также в новом микрорайоне планируется построить промышленный кластер, ТЭЦ, 25 школ и 68 детских садов. 25% всей территории района будет предоставлено под зеленые на-

В БЛИЖАЙШИЕ ДВА-ТРИ ГОДА РЕГИОНАЛЬНАЯ СТОЛИЦА МОЖЕТ ВЫРАСТИ ДО 3,5 МЛН ЧЕЛОВЕК

саждения, парки, скверы и зоны благоустройства. Однако сроки строительства и стоимость проекта в администрации не называют.

Руководитель «Центра политических исследований и технологий» Григорий Киселев считает, что Краснодар будет дальше развиваться в нескольких направлениях, создавая агломерацию: на север в сторону Динского района, на юг к Адыгее, а также на северо-восток к Усть-Лабинску. По его мнению, на это влияют несколько обстоятельств: политика краевой администрации по сохранению исторического центра, маятниковая миграция с муниципалитетами, перспективные планы застройщиков.

«Собственно, один из таких способов развития Краснодара был заложен и в генеральном плане. По задумке разработчиков и властей, это должно отчасти разгрузить центральный район, создать новые нормальные контролируемые ведомствами районы, снизить градус социального недовольства в связи с нынешними условиями на рынке жилья, с инфраструктурой и многим другим», — прокомментировал Григорий Киселев.

По мнению первого вице-губернатора Краснодарского края Андрея Алексеенко, «региональная столица будущего» будет строиться на суперсовременной по применяемым решениям платформе. «Это касается всего, что включает в себя мегаполис XXI века: дорожно-транспортная инфраструктура и энергетика, все виды инженерных сетей и объекты коммунального хозяйства, социальные объекты и жилые кварталы», — отметил он. Чиновник добавил, что в планах учитывается и находящийся в непосредственной близости от города реконструируемый аэропорт Краснодара, и перспективная восточная промзона. С центром города их свяжет восточный транспортный коридор. «По сути, сегодня идет планирование нового Краснодара на 50 лет вперед», — отметил Андрей Алексеенко.

В системе развития региональной столицы отдельно стоит Краснодарская агломерация, в которую входят семь муниципальных образований — сам город, Динской и Северский районы Краснодарского края, Горячий Ключ, а также Тахтамукайский и Теучежский районы Адыгеи и Адыгейск.

Согласно общим определениям, под городской агломерацией понимается группа близко расположенных городов, поселков и других населенных мест с тесными трудовыми, культурно-бытовыми и производственными связями. Особое значение среди этих связей приобретают маятниковые поездки, что предполагает возрастающее развитие в пределах агломераций различных видов пассажирского транспорта.

В России есть несколько примеров таких агломераций: Московская — 17,3 млн человек, Санкт-Петербургская — 6,2 млн, Самарско-Тольятинская — 3,2 млн, Нижегородская — 2,1 млн, Екатеринбургская — 2,1 млн. Администрация края говорит о том, что численность Краснодарской агломерации составит 2,8 млн человек.

Заслуженный строитель России, бывший главный архитектор края Анатолий Мокроусов ранее объяснил, что агломерация — это не новое административное образование, а объединение в единое территориальное пространство муниципальных районов. Он подчеркнул, что есть еще одна важная составляющая в организации агломераций — налоги.

«Сегодня многие жители соседних станций ездят на работу в краевой центр. При этом они пользуются всей инфраструктурой станции: ЖКХ, школами, больницами, а налоги платят по месту работы, в Краснодаре, прежде всего НДФЛ. И получается, что в своем муниципалитете такой житель — налогоплательщик. При формировании агломерации муниципалитеты договариваются, в каком процентном соотношении и какие налоги будут перераспределять между собой», — сказал Анатолий Мокроусов. По его словам, у агломерации должен быть генплан по размещению предприятий, расположению транспорта и объектов инфраструктуры. При этом архитектор считает, что управленческий аппарат для такой работы потребует небольшой: основные бюджетные средства остаются внутри муниципалитетов.

Проект развития Краснодарской агломерации, в которой объединены муниципальные образования Кубани и Адыгеи, стал лучшим по итогам защиты региональных проектов в Ростове-на-Дону, сообщает пресс-служба администрации края.

«Но реальность такова, что Краснодар не успевает за реализацией генплана: население продолжает расти, федеральное финансирование пока не получено на множество проектов по разным причинам, сохраняются проблемы в масштабах региона в отрасли энергетики, строительства и транспорта. Это понимают в кабинетах, потому продолжают переговоры, ищут новые подходы к управлению городом», — считает Григорий Киселев. По его словам, этой работой вплотную предстоит заняться и новому мэру Краснодара. «А ушедший в Госдуму бывший глава региональной столицы Евгений Первышов как раз мог бы помочь с получением средств по ряду хотя бы мелких, но острых вопросов: сохранение зеленых зон и водоемов, обновление транспорта в Краснодаре», — подытожил Григорий Киселев. ■

ПРОЕКТ РАЗВИТИЯ КРАСНОДАРСКОЙ АГЛОМЕРАЦИИ, В КОТОРОЙ ОБЪЕДИНЕНЫ МУНИЦИПАЛЬНЫЕ ОБРАЗОВАНИЯ КУБАНИ И АДЫГЕИ, СТАЛ ЛУЧШИМ ПО ИТОГАМ ЗАЩИТЫ РЕГИОНАЛЬНЫХ ПРОЕКТОВ В РОСТОВЕ-НА-ДОНУ, СООБЩАЕТ ПРЕСС-СЛУЖБА АДМИНИСТРАЦИИ КРАЯ

«Евроонко»: мы лечим не болезнь, а пациента



Евроонко

федеральная сеть клиник
экспертной онкологии

Краснодар является крупнейшим медицинским центром на юге России. Помимо государственных лечебных учреждений, в столице Кубани быстрыми темпами развивается сектор коммерческой медицины, доля которого приближается к 40 процентам от всего рынка медицинских услуг. В регионе востребованы не только многопрофильные клиники, но и узкоспециализированные. Одна из них — клиника экспертной онкологии «Евроонко». О том, какие услуги по диагностике и лечению онкологических заболеваний могут получить жители края и соседних регионов, рассказали директор департамента по стратегическому развитию федеральной сети клиник экспертной онкологии «Евроонко» Елена Калмыкова и руководитель онкологической службы краснодарского филиала Антон Ёлкин.

Всё — в интересах пациента

— Как вы оцениваете развитие частной медицины в Краснодарском крае?

Елена Калмыкова: Это одна из наиболее быстро растущих отраслей. Кубань и ее столица Краснодар с каждым годом укрепляют свой имидж как центр качественной медицины, в том числе частной. В последнее время в крае в центре открылись или расширились коммерческие медицинские центры — как многопрофильные, так и специализированные. Вообще лечебные учреждения узкой специализации трудно приживаются там, где нет спроса. Но в Краснодарском крае очень высокий спрос на медицинскую помощь по разным направлениям, в том числе по онкологии. Особенно по онкологии! Поэтому открытие филиала клиники в Краснодаре в июне прошлого года оказалось более чем востребованным.

Антон Ёлкин: У человека с диагнозом «рак» должен быть выбор — лечиться в государственной или частной клинике. Нередко пациенты пользуются услугами и тех, и других учреждений. В данном случае коммерческая медицина оказывает помощь бюджетной, они работают в тандеме. Но как врач отмечу: при онкологическом заболевании лечение должно начинаться немедленно, ведь в данном случае время играет ключевую роль! Оперативность в предоставлении необходимой помощи больному чаще всего обеспечивают именно коммерческие организации — в силу своей большей мобильности, отсутствия необходимости брать направления, непрерывной работы в выходные и праздники. Мы, доктора, не зря говорим: сократить время постановки диагноза и начала лечения — увеличить пациенту жизнь.

— Какие еще преимущества есть у коммерческой медицины?

Елена Калмыкова: Их немало. Это отсутствие очередей, персонализированный подход, врачи экспертного уровня, неукоснительное следование международным стандартам и протоколам, современное оборудование ведущих мировых производителей, вежливый персонал, уют и комфорт для пациентов. Сервис играет все большую роль: заплатив за услугу, люди хотят получить не только качественную помощь, но и комфортные условия пребывания в клинике.

Антон Ёлкин: Я бы назвал пациентоориентированность, высокий уровень коммуникации и заботы о пациенте. Мне порою не хватает и сорока минут для приема пациента, особенно если это первичный прием. Онкобольные — это особые пациенты, и подход к ним нужен особый.



Антон Ёлкин и Елена Калмыкова на вручении премии «Триумф: успех в медицине-2021»

Ошарашенному диагнозом человеку и его родственникам кажется, что его проблема на данный момент — самая главная в мире. И человеку нет дела до того, что перед ним на прием к доктору пришел человек с такой же проблемой. Но, получив подробную, аргументированную консультацию, предполагаемый план лечения, основанный на международных протоколах и технологиях, человек успокаивается и, как правило, принимает решение бороться. Врач в данном случае — инструмент для достижения цели больного, а его цель — излечение от рака. Все врачи нашей клиники строго придерживаются правила: мы лечим не рак, а прежде всего пациента.

— Что это значит? Разве не на борьбу с раком направлено лечение?

Елена Калмыкова: Это значит, что в клинике «Евроонко» мы ставим во главу угла прежде всего пациента. Десять лет назад, когда клиника только начинала работать, это был первый на российском рынке платных медицинских услуг онкоцентр. Сначала его формат задумывался как клиника-бутик. Понятие «бутик» ассоциируется с чем-то немассовым, высокого качества и единственным в своем роде. Но после того, как в 2019 году Совет директоров принял решение открыть филиалы в крупных городах России, наш онкоцентр развивается как федеральная сеть клиник экспертной онкологии.

Поменялся формат, но не поменялась концепция «Евроонко». Она с первого дня существования клиники неизменна — это лучшие мировые практики, врачи экспертного уровня, современное оборудование ведущих производителей, оригинальные препараты последнего поколения, инновационные методики, высокий уровень комфорта, сервиса и заботы о каждом пациенте. Очень важно создать в клинике такую атмосферу, при которой человек захочет прийти сюда и доверить специалистам свое здоровье, здоровье своих родных. Мы стараемся всё делать в интересах пациентов.

Антон Ёлкин: Мы лечим не болезнь, а пациента — только при такой постановке вопроса можно добиться хороших результатов. Мы работаем прежде всего с человеком. У нас в клинике есть онкопсихолог. Не во всех даже крупных федеральных онкоцентрах есть такие специалисты. Наша общая задача — сделать так, чтобы человек начинал адекватно воспринимать свою болезнь и хотел с ней бороться. А не думать о том, сколько ему осталось и как всё плохо.

Онкологических больных надо не просто лечить, их надо вести. Мы не оставляем пациента без внимания даже после выписки. В «Евроонко» есть служба сопровождения пациентов, которая осуществляет персональную курацию, поддерживает контакт со всеми пациентами. Поэтому многие люди, которые получили у нас какую-то услугу, возвращаются к нам вновь.

Альтернатива лечению в зарубежных клиниках

— Можно ли продолжить лечение в «Евроонко» после лечения в Израиле, США или в Европе? Что для этого нужно?

Антон Ёлкин: Мы принимаем все протоколы и назначения, сделанные нашими коллегами в зарубежных клиниках, а также гарантируем наличие препаратов, которые уже принимал пациент. Преимущество состоит в том, что пациент получает тот же комплекс лечения, но уже по месту жительства, сокращая свои расходы на проезд, проживание и услуги переводчика.

Для продолжения лечения в «Евроонко» в Краснодаре необходимо предоставить выписки и документы о прошедших этапах лечения, которые мы внимательно изучим на предмет соответствия международным протоколам и рекомендациям ведущих профессиональных сообществ и при необходимости подкорректируем.

Но если пациент хочет узнать мнение своего лечащего врача по поводу назначенного нашими онкологами лечения, мы можем связаться с зарубежными коллегами в формате телемедицинской консультации.

Елена Калмыкова: Стереотипы о том, что «там» лечат лучше, постепенно меняются. Иногда это происходит совершенно неожиданно. Например, весной прошлого года к нам в клинику стали обращаться пациенты, чье лечение в зарубежных онкоцентрах прервалось из-за COVID-19. За три месяца карантина количество таких пациентов увеличилось на четверть. В том числе это были пациенты государственных и частных клиник, не принимавших новых больных из-за пандемии. И многие, убедившись, что протоколы

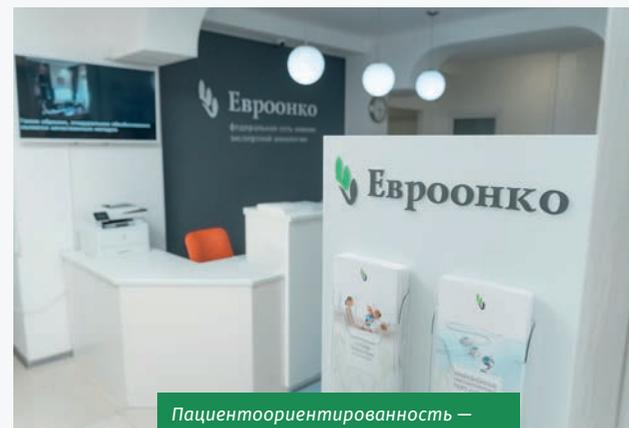
лечения одинаковые, вернулись к нам вновь для продолжения лечения уже после окончания карантина.

— Почему так важно придерживаться в лечении рака международных протоколов?

Елена Калмыкова: Важнейший аспект успеха в лечении рака — применение оригинальных препаратов последнего поколения и международных протоколов. Они основываются на многочисленных клинических исследованиях, которые проводятся во всем мире, а потом анализируются и утверждаются авторитетными онкологическими сообществами — Европейским обществом медицинской онкологии (ESMO), Национальной комплексной онкологической сетью (NCCN), Российским обществом клинической онкологии (RUSSCO) и другими. «Евроонко» совместно с зарубежными партнерами участвует в подобных исследованиях, поэтому все назначения врачи клиники делают только на основании новейших научных достижений.

В «Евроонко» есть специальный департамент, который отслеживает все новейшие мировые разработки в области онкологии. Как только появляются первые подтвержденные положительные результаты какого-то метода или препарата, клиника старается внедрить эти новшества, чтобы они стали доступны пациентам в нашей стране.

Антон Ёлкин: Протоколы обновляются каждый год, в отдельных случаях — раз в три года. Они бывают разных уровней. В государственных лечебных учреждениях врачи не всегда имеют возможность следовать принятым во всем мире протоколам, поскольку при составлении схем терапии им приходится исходить из того, какие препараты имеются в наличии. Зачастую это дженерики — препараты с тем же действующим веществом, что и оригинал, но различными вспомогательными компонентами, не всегда высокого качества. Из-за этого приходится нарушать протоколы, назначать комбинацию менее эффективных препаратов.



Пациентоориентированность — главный принцип для клиники «Евроонко»

В «Евроонко» больных лечат только оригинальными препаратами последнего поколения, более эффективными и с меньшим количеством побочных эффектов. Причем эти препараты доступны пациентам во всех клиниках сети: в Москве, Санкт-Петербурге, Краснодаре.

Важность международных протоколов в том, что любой доктор в любой точке мира может лечить онкологического пациента одинаково успешно, опираясь на лучшие мировые практики.

Адрес «Евроонко» в Краснодаре: ул. Северная, 315.
Телефон для записи и справок: +7 (861) 238-76-74.

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

«НАШ АРМАВИР КРАСИВ, МОЛОД, И ВСЕ У НЕГО ВПЕРЕДИ»

В канун Дня города мэр Армавира Андрей Харченко рассказал о будущем муниципального образования

Новый импульс для развития

В этом году Армавир стал участником федеральной программы развития, которую организовали ВЭБ.РФ, бизнес-школа «Сколково» и Высшая школа экономики. В ней принимают участие 100 российских городов, в основном столицы регионов, и всего 14 городов, которые не являются региональными центрами, — в их числе и Армавир. По словам главы города Андрея Харченко, это событие стало одним из главных в текущем году.

Задача программы — познакомить команды российских городов с лучшими мировыми и российскими практиками в сфере городского менеджмента, провести подробный анализ существующей ситуации в экономике и других сферах деятельности, а также выявить имеющиеся резервы для дальнейшего развития. Затем на основе полученных практик и результатов анализа участники программы должны были разработать долгосрочную стратегию развития своих городов.

«Представленная нашей командой программа получила название "Новый Армавир". В результате ее реализации жителей города ждут глобальные перемены, по сути, перезагрузка экономической, социальной и культурной жизни. Для дальнейшего развития муниципалитета необходимы новые территории. Они в городе есть, 754 га предусмотрено под промышленное развитие и 550 га — под комплексное жилищное строительство и создание социальной инфраструктуры», — рассказал Андрей Харченко.

Основным направлением развития станет Северный микрорайон. Это будет территория с новыми принципами экономического устройства и более высокими стандартами качества жизни. Уже в ближай-



шее время в микрорайоне начнется строительство большого жилого комплекса.

«Это будет комплексная застройка: помимо жилых зданий, здесь появится необходимая для комфортной жизни инфраструктура и социальные объекты. Со временем в рамках программы на территории города планируется сформировать единое культурно-историческое пространство, которое будет включать в себя зону отдыха в парке Городская роща, набережную на городском водохранилище и историческую часть Армавира», — сообщил градоначальник.

Помимо инфраструктурных и качественных изменений внутри города, программой предусмотрено развитие Армавира как центра агломерации, которая включает в себя соседние муниципальные образования, имеющие тесные экономические, культурные и другие связи с Армавиrom. Стратегию развития города команда муниципалитета будет защищать в Сколково в конце года. «В

этом году мы отмечаем 182-летие с момента основания Армавира, для города это небольшой возраст. Так что наш Армавир красив, молод, и все у него впереди», — рассказал Андрей Харченко.

Парк для промышленности

По словам главы города, на уровне краевого департамента промышленной политики Армавир определен одной из территорий, где планируется разместить промышленный парк. Его площадь составит около 100 га. Для реализации этого проекта предусматриваются государственные инвестиции в строительство инженерной инфраструктуры и подъездных дорог. Планируется, что на территории промпарка будет работать несколько резидентов, которые получат налоговые льготы.

«Для нашего города это новые налоговые агенты, рабочие места. Промышленность всегда была для Армавира драйвером развития. Парк определенно даст импульс для роста экономики. Мы в свою очередь будем делать все для того, чтобы данный проект реализовался», — рассказал Андрей Харченко.

Он также отметил, что предприятия Армавира по итогам прошлого года и в первые шесть месяцев этого года работают с положительной динамикой. «Большое внимание промышленному комплексу сегодня уделяет губернатор Краснодарского края Вениамин Кондратьев. На Кубани действуют серьезные меры поддержки промышленности, которые дают заметный результат, именно промышленный сектор региона показывает в последние годы большой прирост», — заключил он.

Социалка идет в рост

В вопросах здравоохранения Армавир сегодня не обделен вниманием со стороны

руководства Краснодарского края. Многие медицинские учреждения города являются базовыми для соседних муниципальных образований, поэтому регулярно получают необходимое оборудование, обновляется их материально-техническая база. В 2021–2022 годах пройдет капитальный ремонт терапевтического корпуса городской многопрофильной больницы Армавира. Полным ходом идут ремонтные работы в перинатальном центре.

«Но есть в сфере здравоохранения серьезная проблема — это нехватка врачей в медучреждениях. Особенно это касается городской многопрофильной больницы, поликлиник и детской больницы Армавира. Чтобы решить эту проблему, на Кубани реализуется программа по предоставлению квартир медикам. Ведется работа со студентами медицинских учебных заведений, чтобы привлечь их на работу в Армавир. Губернатор Кубани Вениамин Кондратьев сообщил недавно о запуске региональной меры поддержки работников социальной отрасли. С 2022 года педагоги, врачи и социальные работники смогут получить из краевого бюджета субсидию в размере миллиона рублей на первоначальный взнос по ипотеке. Будем надеяться, что за счет этих и других мер поддержки проблема нехватки врачей в Армавире поэтапно решится», — сообщил Андрей Харченко.

Происходят положительные изменения и в системе школьного образования. В текущем году введен в эксплуатацию школа на 1100 мест в микрорайоне Северный. Подобных учреждений в Армавире не строилось 40 лет. Благодаря поддержке региональных властей к 1 сентября была построена дорога к новой школе, сейчас идет благоустройство прилегающей к ней территории. «И вместе с этой дорогой мы получаем развитие нового микрорайона», — рассказал глава города.

С любовью к городу

Свое 182-летие Армавир отметил широкой культурной и спортивной программой. Каждый житель смог найти для себя мероприятие по душе

Пандемия внесла коррективы в традиционные празднования. Но, несмотря на ограничения, у горожан было много возможностей провести выходные на позитивной ноте.

В своем поздравлении с Днем города Андрей Харченко поблагодарил всех армавирицев за то, что благодаря их стараниям город становится еще более благоустроенным, уютным и комфортным.

— Согласитесь, это очень приятно, когда гости города восхищаются Армавиrom, а мы этим гордимся, — добавил глава Армавира.

В канун Дня города в Армавире прошла презентация информационного портала об армавирицах — Героях Советского Союза. Почетными гостями мероприятия стали глава города Андрей Харченко, председатель Армавириской городской думы Александр Поляков, депутат Законодательного собрания Краснодарского края

Андрей Дорошенко, председатель совета ветеранов Армавира Николай Скрипкин, а также потомки героев-армавирицев, чьи имена навеки вошли в историю города и страны. На презентации гостям раздали информационные листовки с изображением QR-кодов, перенаправляющих на страницу сайта Армавириского краеведческого музея с информацией о каждом из представленных героев.

Армавириский краеведческий музей к 182-летию города организовал выставку «Мир запахов старого города», на ней были представлены уникальные экспонаты, рассказывающие о дореволюционной истории Армавира, а также 20 различных ароматов, некоторые из которых уже исчезли из повседневной жизни горожан.

Активные горожане получили заряд бодрости во время индустриального велофотоквеста



«Армавир: вперед в прошлое». Организатором мероприятия выступила Центральная городская библиотека им. Н.К. Крупской. Несколько команд-участников получили возможность окунуться в историю города, посоревноваться в сообразительности и ловкости и прикоснуться к историческим архитектурным объектам Армавира.

В субботу и воскресенье на местном Арбате — в Центральном сквере по ул. Ленина и в

парке «Городская роща» — состоялись праздничные выставки-ярмарки. Гости знакомились с различными техниками декоративно-прикладного искусства: художественной обработкой дерева, вязанием, кружевоплетением, ткачеством, различными видами вышивки, бисероплетением и многими другими.

Центр национально-культурных объединений организовал в Детской школе искусств расширенную краеведческую экспозицию. На ее площадке были представлены 12 национальных уголков, основу экспозиции составили мужской и женский национальные костюмы, книги, музыкальные инструменты, предметы утвари и оружие ручной работы. Экспонаты, среди которых были вещи возрастом несколько сотен лет, предоставили национально-культурные объединения города.

Также в честь праздника в городе был проведен ряд спортивных мероприятий: соревнования по командному спортивному ориентированию, велозабег «Армавир РУЛИТ», турнир по мини-футболу, первенство города по баскетболу, турниры по волейболу и теннису.

«Онлайн-сервисы никогда не заменят живое общение»

Региональный управляющий Альфа-Банком в Краснодарском крае Антон Кузнецов — о росте кредитования малого и среднего бизнеса на Кубани, цифровизации банковских продуктов и о том, почему «цифра» не способна заменить живого человека

— Антон Викторович, расскажите, какой объем кредитов выдал региональный офис банка субъектам малого и среднего бизнеса Краснодарского края за прошедшие месяцы 2021 года? Как меняется этот показатель в сравнении с аналогичным периодом 2020 года?

— За прошедший период текущего года мы стремительно прирастаем по кредитному портфелю компаний малого и среднего бизнеса на Кубани. Если сравнивать с аналогичным периодом прошлого года, мы выдали кредитов на 70% больше. Это в первую очередь связано с тем, что в прошлом году, когда бушевала пандемия и был объявлен локдаун, объем кредитования был снижен. Сегодня рынки растут, а Альфа-Банк растет быстрее рынка. Темпы роста рынка кредитования составляют порядка 2–3% в год, в то время как Альфа-Банк растет на 15% по компаниям среднего и малого бизнеса.

— Как менялась политика банка по отношению к заемщикам в 2020 году? Насколько сильно пандемия сказалась на кредитовании малого и среднего бизнеса? Как поменялась политика банка по данным сегментам бизнеса в 2021 году?

— Для компаний среднего бизнеса (компания с выручкой от 350 млн до 15 000 млн руб. в год — прим. авт.) все решения в банке принимаются индивидуально под каждую компанию. Таким образом, политика банка по отношению к данному сегменту не поменялась. В сегменте среднего бизнеса мы фокусируемся на компаниях торговой отрасли, сельского хозяйства и строительного сектора, в том числе многоэтажном жилом строительстве.

Если же говорить про работу с малым бизнесом (компания с выручкой до 350 млн руб. в год — прим. авт.), то изменения есть. Кредитная политика Альфа-Банка подстраивается под текущие потребности наших клиентов. Малый бизнес стал активнее кредитоваться, а банки предлагают более легкие, быстрые онлайн-продукты. Сегодня можно оформить кредит буквально за три клика и потратить на это считанные минуты.

В текущем году можно отметить больший процент одобрения и выдачи кредитов для таких компаний.

За время пандемии у Альфа-Банка были, помимо государственных, собственные программы поддержки предпринимателей. Благодаря скорости и гибкости принятия решений, а также наличию современных сервисов и привлекательных ставок, мы выигрываем у многих игроков на рынке кредитования. В прошлом году банк участвовал во всех государственных программах поддержки бизнеса, мы выдавали кредиты во всех сегментах, и во всех сегментах они были успешно погашены.

— Как обстоят дела с погашением реструктурированных кредитов?

— Особенностью государственных программ реструктуризации кредитов для пострадавших отраслей является то, что на самом деле они подразумевали просто отсрочку платежа. Так как процент по кредиту начисляется на остаток задолженности, отсрочка обходится компании достаточно дорого, ведь тело кредита не снижается. Поэтому мы активно предлагали собственные программы поддержки пострадавших отраслей, где мы не столько реструктурировали кредит,



сколько индивидуально меняли график платежей согласно потребностям каждой компании. Мы обсуждали с клиентами варианты выхода из их персонального кризиса и, исходя из этого, составляли график погашения кредита. В итоге государственной программой реструктуризации задолженности у нас воспользовался только один клиент в сегменте среднего бизнеса. В малом бизнесе таких клиентов было значительно больше, а если быть точным, то 168 компаний, по сумме — 16% от объема кредитного портфеля малого бизнеса Альфа-Банка в Краснодарском крае.

— Насколько малый и средний бизнес на Кубани оказался восприимчив к цифровизации услуг банка?

Сегодня рынки растут, а Альфа-Банк растет быстрее рынка. Темпы роста рынка кредитования составляют порядка 2–3% в год, в то время как Альфа-Банк растет на 15% по компаниям среднего и малого бизнеса

— У Альфа-Банка есть стратегия, и одна из ее составляющих — «безбумажный банк». Все, что в рамках законодательства может быть обращено в цифру, у нас уже переведено либо будет переведено в электронный формат в ближайшее время. Большая часть подписания кредитно-обеспечительной документации проходит через электронно-цифровую подпись. В малом бизнесе активно развиваются предодобренные кредиты, когда еще до обращения клиента в банк мы считаем его кредитную нагрузку, а также финансовую эффективность его работы и определяем для себя уровень кредитного риска, который мы можем предложить данной компании. В нужный момент, буквально за три клика в интернет-банке, клиент может взять предодобренный кредит, а подписание электронно-цифровой подписью занимает не больше минуты.

В части цифровизации услуг и сервисов Альфа-Банк всегда был одним из лидеров

в отрасли. Мы одни из первых в России, кто сделал мобильное банковское приложение в 2005 году. С учетом развития рынка бизнес все больше экономит время и пользуется банковскими услугами онлайн. Это позволяет нам выйти в новые города. Конкретно в Краснодарском крае мы вышли на рынок г. Армавира, где предприниматели пользуются услугами Альфа-Банка в цифровом формате. В будущем мы планируем открыть там офис, сегодня работаем с юридическими и физическими лицами дистанционно.

Безусловно, есть определенная прослойка людей, которые тяготеют к традиционным форматам взаимодействия. Им для приня-

тия решения необходимо лично поговорить с сотрудником банка. Но все больше клиентов готовы решать вопросы через чат, телефон или своего персонального менеджера онлайн. Например, для клиентов, которые обращаются в банк за открытием своего первого расчетного счета мы предлагаем услугу онлайн регистрации юридического лица через Альфу. Суть в том, что мы берем на себя функцию регистрации бизнеса, включая регистрацию компании в налоговой и уплату госпошлины, а клиенту нужно только заполнить заявку на сайте банка или в мобильном приложении.

— Назовите основные продукты Альфа-Банка для малого и среднего бизнеса, а также их конкурентные преимущества перед другими участниками рынка?

— Кредитование среднего бизнеса в Альфа-Банке — это полностью индивидуальный подход, причем независимо от суммы кредитования. Соответственно, структура каждого кредитного лимита полностью адаптирована под потребности каждого клиента. Это, на наш взгляд, основное преимущество Альфа-Банка. Кредитование в сегменте малого бизнеса будет работать столь эффективно, сколь малое количество операций необходимо будет сделать клиенту для коммуникации с банком. Принятие решений в малом бизнесе по основным продуктам — это, как правило, скоринг. То есть компания обращается с минимальным пакетом документов, и банк выдает решение на основании своих алгоритмов.

В сегменте среднего бизнеса мы занимаем четвертое место по доле рынка Краснодарского края, в сегменте малого, думаю, уже второе. Клиент, обратившись в Альфа-Банк, знает, насколько быстро он получит ответ и насколько он будет отвечать его запросам. В банке также создано специальное подразделение по работе с клиентами из числа субъектов малого бизнеса, которых мы полностью сопровождаем на протяжении первых трех месяцев: помогаем установить клиент-банк, разобраться в банковских продуктах и сервисах. Такое сопровождение не дает ни один другой банк.

— Каким вы видите Альфа-Банк в ближайшем будущем? Не уничтожит ли диджитализация живое общение между банком и клиентом?

— Уже весной следующего года в Краснодарском крае мы планируем дополнительно открыть два новых phygital-офиса Альфа-Банка. Один из них будет открыт в Армавире. Суть phygital-офиса (от английского physical и digital) — в сочетании цифровых и физических каналов. То есть клиенты там получают и теплое человеческое общение, и качественные цифровые сервисы.

Абсолютно точно — цифровые каналы не убьют живое общение. Несмотря на то, что уже сегодня 90% всех операций в Альфа-Банке можно сделать без обращения в банк, мы открываем новые отделения. Это связано с тем, что живое общение никогда не заменит общение в цифровых каналах. Согласно исследованиям, наличие онлайн-каналов не сильно увеличивает удовлетворенность клиента сервисами, зато ошибки в онлайн-каналах серьезно подрывают доверие клиента к банку. Отсутствие возможности обратиться к живому сотруднику практически уничтожает доверие клиента. На наш взгляд, клиент должен иметь возможность обратиться к сотруднику лично, поэтому наличие офисов банка и обеспечивает уровень доверия клиентов, а открытие phygital-офисов выводит общение между банком и клиентом на совершенно новый уровень.

БИЗНЕС НАПОЛНИЛ БАНКОВСКИЕ ПОРТФЕЛИ

МАЛОЕ И СРЕДНЕЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО НА КУБАНИ ОБЕСПЕЧИЛО В 2021 ГОДУ СУЩЕСТВЕННЫЙ РОСТ БАНКОВСКОГО КРЕДИТОВАНИЯ — ПОКАЗАТЕЛИ ПРОШЛОГО ГОДА ПРЕВЫШЕНЫ НА 42%. ЕСЛИ В ПРОШЛОМ, ПАНДЕМИЙНОМ ГОДУ БИЗНЕС ВЫНУЖДЕН БЫЛ РЕСТРУКТУРИРОВАТЬ ЗАЙМЫ И ОТКАЗЫВАЛСЯ ОТ НОВЫХ КРЕДИТОВ, А БАНКИ НЕ СПЕШИЛИ С ИХ ОДОБРЕНИЕМ, ТО ПОСЛЕ СТАБИЛИЗАЦИИ ОБСТАНОВКИ И ОТМЕНЫ ОГРАНИЧЕНИЙ НА РАБОТУ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ АКТИВНО ПОЛЬЗОВАЛИСЬ ВОЗМОЖНОСТЯМИ ГОСУДАРСТВЕННЫХ И БАНКОВСКИХ ПРОГРАММ ПОДДЕРЖКИ МСП. ДМИТРИЙ МИХЕЕНКО

КРЕДИТОВАНИЕ ИДЕТ В РОСТ По итогам прошедших месяцев текущего года Краснодарский край сохраняет лидерство среди регионов Южного федерального округа по объему кредитования и величине кредитного портфеля субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП). Как сообщили «ЭР» в Южном ГУ Банка России, за первое полугодие 2021 года малым и средним предпринимателям края было предоставлено 45% от всех выданных данной категории заемщиков кредитов по ЮФО. «В первом полугодии текущего года заемное финансирование МСП на Кубани росло большими темпами, чем в аналогичном периоде прошлого года. Объем предоставленных за шесть месяцев текущего года кредитов субъектам МСП Краснодарского края превысил 174,4 млрд руб. Это на 42% больше показателя первого полугодия прошлого года. При этом рост кредитования малого и среднего бизнеса в целом по ЮФО год к году составил 36,2%, а по России — 45,6%», — рассказали в регуляторе.

Годовой прирост кредитного портфеля МСП по региону, по данным Южного ГУ ЦБ РФ, на 1 июля 2021 года составил 27,8%, что превышает показатель в целом по ЮФО (+18,4%) и несколько уступает приросту по России (+32,1%). В абсолютном выражении кредитный портфель региональных МСП превысил 275 млрд руб., что составляет половину совокупного портфеля малых и средних предпринимателей в Южном федеральном округе.

Доля малых и средних предпринимателей в совокупном кредитном портфеле финансового сектора Краснодарского края повысилась с 19% на 1 июля 2020 года до 21,4% на 1 июля 2021 года (в среднем по России — с 14,7% до 17,5%, по ЮФО — с 24,7% до 25,7%).

«Сохранению высоких темпов кредитования МСП края в том числе способствовали принятые правительством и Банком России меры поддержки малого и среднего бизнеса в период пандемии, а также меры регионального характера. Кроме того, Краснодарский край — лидер в ЮФО по количеству субъектов МСП. На наш регион приходится 40% всех предпринимателей округа. Этим в том числе объясняется уровень объемов кредитования», — прокомментировал тенденции заместитель начальника Южного ГУ Банка России Александр Гостев.

ГОСПРОГРАММЫ С ДВОЙНЫМ ДНОМ

Причина активного кредитования субъектов МСП, как на юге России, так и в целом по стране, кроется прежде всего в государственной поддержке данных предприятий, пострадавших от пандемии коронавируса и введенных в связи с ней ограничительных мер, считает директор по маркетингу Национального бюро кредитных историй (НБКИ) Алексей Волков. В Краснодарском крае, напомним, локдаун был объявлен в марте—июне прошлого года, а некоторые ограничительные меры (в частности, заполняемость общественных мест, заселение гостей курортов в места размещения с подтверждением их вакцинации и пр.) действуют и по сей день. В связи с этим на государственном



и региональном уровнях был принят комплекс мер поддержки (отсрочки платежей, льготное кредитование, реструктуризация кредитов и пр.) пострадавших от этого субъектов МСП. Эти меры, по словам господина Волкова, позволили сохранить объемы кредитования на уровне прежних лет, обеспечив около четверти объема предоставленных средств субъектам малого и среднего предпринимательства.

ДОЛЯ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ В СОВОКУПНОМ КРЕДИТНОМ ПОРТФЕЛЕ ФИНАНСОВОГО СЕКТОРА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ ПОВЫСИЛАСЬ С 19% НА 1 ИЮЛЯ 2020 ГОДА ДО 21,4% НА 1 ИЮЛЯ 2021 ГОДА

«Основными пользователями программ поддержки стали заемщики, у которых в течение года до начала пандемии отсутствовала существенная кредитная задолженность. Причем кредиты по госпрограммам предоставлялись по ставкам ниже рыночных. В то же время банки, участвующие в программах, также внакладе не оставались, так как с учетом субсидирования получали процентные доходы выше, чем по средневзвешенной рыночной ставке. Таким образом, благодаря госпрограммам портфель кредитов МСП среди банков — участников программ в последний год существенно вырос», — комментирует эксперт.

Как отмечает региональный управляющий Альфа-Банком в Краснодарском крае Антон Кузнецов, особенностью государственных программ реструктуризации кредитов для отраслей, подтвердивших

снижение своей прибыли в результате пандемии, стала обычная отсрочка платежа. Однако, по словам банкира, эта отсрочка стоила компаниям достаточно серьезных денег, поскольку процент на непогашенную задолженность по кредиту начисляется вне зависимости от даты поступления платежа, в итоге этот кредит обходился гораздо дороже. «По программам Альфа-Банка мы не столько реструктурировали кредит, сколько меняли по нему график платежей. Мы обсуждали с клиентами варианты выхода из их персонального кризиса, будь это туристический, ресторанный или транспортный бизнес, и исходя из этого составляли график погашения кредита. Но все равно речь шла о погашении кредита, чтобы остаток уменьшался и проценты не стали неподъемной нагрузкой для компании на момент ее выхода из кризиса», — рассказал Антон Кузнецов.

БИЗНЕС СУМЕЛ ПРИСПОСОБИТЬСЯ

Стремительно восстановлению компаний среднего и малого предпринимательства в Краснодарском крае способствовали ограничения на поездки за границу и рост цен на отечественных курортах, считает старший преподаватель кафедры банковского дела университета «Синергия» Антон Рогачевский. По его словам, основные кредитные запросы субъектов МСП в регионе, как правило, идут под формулировкой «на восстановление бизнеса» или «на возобновление работы».

«Если отбросить различные составляющие в формулировках, то мы увидим, что у компаний есть потребность в пополнении оборотных средств на покупку сырья, материалов и прочих расходников. На текущий момент продуктовая сетка кредитов в банковском секторе не ограничена. Самыми популярными продуктами остаются программы с государ-

В ЭТОМ ГОДУ БАНКИ РАЗРАБОТАЛИ ДЛЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА ВЫГОДНЫЕ ПРОГРАММЫ ПОДДЕРЖКИ

ственной поддержкой ввиду низкой ставки. Основными клиентами банков в период кризисных явлений стали гостиницы и частные магазины. Связано это было со слабым туристическим потоком, вызванным пандемией, однако сейчас четко видно восстановление данной отрасли», — говорит собеседник.

«СЕЙЧАС ЕЩЕ РАНО ГОВОРИТЬ О ПОЛНОМ ВОССТАНОВЛЕНИИ ДО УРОВНЕЙ "ДОПАНДЕМИЙНОГО ВРЕМЕНИ". ТЕМ БОЛЕЕ ЧТО ЗНАЧИТЕЛЬНАЯ ЧАСТЬ МАЛЫХ И МИКРОПРЕДПРИЯТИЙ ПРОСТО НЕ СМОГЛА ПЕРЕЖИТЬ ПЕРИОД ЖЕСТКИХ ОГРАНИЧЕНИЙ И ЗАКРЫЛАСЬ»

Восстановление предприятий малого и среднего бизнеса после прохождения пика карантинных ограничений идет достаточно быстрыми темпами, считает аналитик ФГ «Финам» Алексей Корнев. По его словам, несмотря на то, что помощь со стороны государства по некоторым направлениям была ощутимой, в значительной степени МСП восстанавливаются из-за природной способности мелкого бизнеса быстро адаптироваться к любым проблемам, находить возможности для выживания или сжатия масштабов деятельности в наиболее трудные времена, умения быстро перестраивать бизнес-процессы под изменившиеся условия.

«Сейчас еще рано говорить о полном восстановлении до уровней "допандемийного времени".

Тем более что значительная часть малых и микро-предприятий просто не смогла пережить период жестких ограничений и закрылась. Тем не менее кто-то сумел сократить расходы, кто-то перепрофилировал часть бизнеса, кто-то изменил формат работы, чтобы адаптироваться к новым требованиям. Правда, многие предприниматели жалуются, что в какой-то мере помощь со стороны государства оказалась недостаточной и запоздалой, а некоторые из-за формальных административных барьеров и вовсе не смогли ее получить. Но в целом умение выживать в любых условиях в совокупности с определенной помощью со стороны госструктур позволили основной части малых предприятий пережить кризис и начать довольно быстро восстанавливаться», — говорит аналитик.

ПОМОЩЬЮ ВОСПОЛЬЗОВАЛИСЬ НЕ ВСЕ

Евгений Миронюк из «Фридом Финанс» также считает, что малый и средний бизнес как в Краснодарском крае, так и по всей России приспособился к пандемии. На сегодня, по его словам, значимые для бизнеса меры социального дистанцирования уже отменены, однако возникают новые проблемы, которые можно назвать «проблемами роста». Так, по словам аналитика, льготное кредитование, безусловно, стало поддержкой малого и среднего бизнеса, но условия по кредитам были такими, что далеко не все могли ими воспользоваться. По статистике Центробанка, лишь 48,3% предпринимателей обратились за льготными антикризисными кредитами, а получили — всего 34,5%. Недовольство части предпринимателей условиями, по мнению господина Миронюка, может быть связано с тем, что заявку, возможно, приходилось подавать неоднократно, или с тем, что часть предпринимателей считает, что необходимо оказывать прямую поддержку или позволять брать кредиты по нулевой ставке.

ПО СТАТИСТИКЕ ЦЕНТРОБАНКА, ЛИШЬ 48,3% ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ ОБРАТИЛИСЬ ЗА ЛЬГОТНЫМИ АНТИКРИЗИСНЫМИ КРЕДИТАМИ, А ПОЛУЧИЛИ — ВСЕГО 34,5%

«Многие организации "не проходят" по критериям банков без получения госгарантий. Препятствием для получения поручительства государства часто являются задолженности по налогам, сборам и другим обязательным платежам. Распространенная причина непредоставления госгарантии — текущие просрочки по кредитам. Также часто стремятся получить госгарантию предприятия-банкроты, закон этого не допускает. Многие предприниматели полагают, что условия кредитования должны быть более мягкими», — говорит Евгений Миронюк.

Алексей Коренев также отмечает, что в итоге не все смогли воспользоваться преференциями со стороны государства из-за множества административных несоответствий. Например, несоответствие кодов ОКВЭД и фактической деятельности предприятий, что встречается сплошь и рядом, не позволило многим в принципе рассчитывать на помощь.

«В целом Кубань не сильно в этом плане отличается от большинства регионов России. Правда, специфика, определяемая доминированием отдельных видов бизнеса, в Краснодарском крае присутствует. Здесь заметно лучше развито сельское хозяйство, туризм, сфера обслуживания, гостиничный бизнес и сегмент общепита. Соответственно, поправку стоит делать именно на то, что данные направления занимают значительную долю общего количества предприятий региона. По мере снятия карантинных ограничений, снижения уровня заболеваемости, а главное, возвращения доходов россиян от падения к росту будет повышаться и спрос на услуги и товары, характерные именно для Кубани. Это продукция сельского хозяйства и пищевой промышленности, туризм, сфера обслуживания и так далее. Тогда же можно ждать и достаточно бы-



ФОТО: ЕВГЕНИЙ ПАНЕНКО

строغو восстановления малых и средних предприятий региона. Если же в Краснодарском крае будут в дальнейшем реализовываться крупные инфраструктурные проекты, это только ускорит развитие всех сегментов регионального бизнеса», — резюмировал Алексей Коренев.

В то же время Евгений Миронюк уверен, что более динамичному развитию бизнеса в России мешают трудности с поиском подходящих кандидатов на работу. Сейчас наблюдается увеличение конкуренции на рынке труда, а Минэкономспрогнозировал рост зарплат в 2021 году на 9,1%, однако почти половина всех мигрантов, проживавших в России до начала пандемии, уехала в 2020 году. «Это сильно сказывается на издержках и сроках реализации проектов в строительной отрасли, общественном питании, других сферах», — говорит господин Миронюк.

ВЛАСТНАЯ РУКА ПОМОЩИ

По данным губернатора Краснодарского края Вениамина Кондратьева, которые он сообщил в конце августа уполномоченному при президенте России по правам предпринимателей Борису Титову, в 2020 году на поддержку бизнеса из регионального бюджета было направлено около 30 млрд руб., что составляет около 10% от всех доходов кубанской казны. «Мы приняли оперативные решения на уровне региона: расширили перечень пострадавших отраслей, выделили 1,5 млрд руб. на докапитализацию краевых фондов поддержки бизнеса, предоставили малому и среднему бизнесу налоговые льготы, отсрочки по арендным платежам, выдали 1,9 млрд руб. льготных займов. В итоге мерами поддержки воспользовалось каждое второе малое и среднее предприятия Кубани», — заявил глава региона.

По словам губернатора, в регионе также удалось избежать массового закрытия предприятий, сохранить рабочие места, а количество занятых в МСП выросло на 11 тыс. человек. По состоянию на конец августа 2021 года, по данным краевой администрации, в сфере малого и среднего бизнеса в крае работало почти 887 тыс. человек. По информации Краснодарстата, в 2020 году наибольшее число работников были заняты в оптовой и розничной торговле, а также в сфере ремонта автотранспортных средств (21,4%), в обрабатывающих производствах (10,2%) и строительстве (8,9%).

Ключевым источником финансовой поддержки малого и среднего предпринимательства со стороны региональной власти является Фонд микрофинансирования Краснодарского края. Он предоставляет микрозаймы субъектам МСП, а также физическим лицам, применяющим специальный налоговый режим «Налог на профессиональный доход», в сумме до 5 млн руб. сроком до 36 месяцев. Как сообщили в организации, в настоящее

время Фонд предоставляет микрозаймы по 20 программам, процентная ставка по которым варьируется от 0,1% до 4,25% годовых.

БАНКИ ПРИУМНОЖИЛИ ОБЪЕМЫ

В настоящее время банки практически полностью сняли свои ограничения на кредитование субъектов МСП, которые проявлялись вследствие пандемии коронавируса и введенного в регионе локдауна. По словам заместителя председателя правления банка Уралсиб Станислава Тывеса, в марте-апреле 2020 года кредитные организации очень аккуратно смотрели на свою кредитную политику, в первую очередь в отношении малого бизнеса.

«Мы ожидали, какой эффект будет от государственных программ реструктуризации кредитов и от нашей собственной программы реструктуризации. Дело в том, что до пандемии порядка 20% банковских клиентов в течение года после реструктуризации кредитов уходит в дефолт. Но в 2020 году ситуация поменялась: таких клиентов стало гораздо меньше — на уровне 10%. Низкий уровень дефолта, на наш взгляд, связан с неопределенностью на рынке, в результате чего многие шли на реструктуризацию, предпочитая оставить пока деньги у себя как подушку безопасности, переждать определенный период времени. А когда они поняли, что все не так плохо, как могло быть, бизнес начал досрочно гасить кредиты. Так, к примеру, в Уралсибе из всего реструктурированного портфеля на 2 млрд руб. полностью погашено уже порядка 25%. То есть речь идет не только об отсутствии дефолта, а даже о досрочном закрытии кредитов», — говорит банкир.

«ТОЛЬКО ОСУЩЕСТВЛЯЯ ПОСТОЯННЫЙ КОНТРОЛЬ И РЕАЛИЗУЯ КАЧЕСТВЕННУЮ ГОСУДАРСТВЕННУЮ ПОДДЕРЖКУ, ВОЗМОЖНО ДОСТИЧЬ ЭФФЕКТИВНОГО РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА, ЧТО В РЕЗУЛЬТАТЕ УЛУЧШИТ ЭКОНОМИЧЕСКОЕ ПОЛОЖЕНИЕ КАК ВНУТРИ РЕГИОНА, ТАК И В ЦЕЛОМ ПО СТРАНЕ»

По словам господина Тывеса, банки, увидев, что клиенты хорошо платят и самые плохие ожидания не оправдались, вернулись к конкуренции за клиента и серьезно ослабили кредитную политику с точки зрения требований к клиенту.

Банк «Центр-инвест», в котором обслуживаются более 28 тыс. предпринимателей, с начала 2021 года в Краснодарском крае профинансиро-

ОСОБЕННОСТЬЮ ГОСУДАРСТВЕННЫХ ПРОГРАММ РЕСТРУКТУРИЗАЦИИ КРЕДИТОВ ДЛЯ ОТРАСЛЕЙ, ПОДТВЕРДИВШИХ СНИЖЕНИЕ СВОЕЙ ПРИБЫЛИ В РЕЗУЛЬТАТЕ ПАНДЕМИИ, СТАЛА ОТСРОЧКА ПЛАТЕЖА

вал 1,6 тыс. субъектов малого и среднего бизнеса на общую сумму более 9,2 млрд руб. Кредитный портфель банка в сегменте МСБ вырос на 3,2 млрд руб. и составляет 31,7 млрд руб. Как отмечает кандидат экономических наук, директор филиала №8 ПАО КБ «Центр-инвест» в Краснодаре Диана Липинская, сегодня многие банки предлагают выгодные условия кредитования, низкие ставки, длинные сроки, гибкие условия по обеспечению кредитов. Фактически, по словам собеседницы, банки выстраиваются в очередь, чтобы предоставить кредит предпринимателю, поэтому основным конкурентным преимуществом на финансовом рынке становятся не дешевые кредиты и скорость их предоставления, а компетенции, знания и финансовая грамотность предпринимателя в части компетентного и взвешенного подхода к финансам.

По словам Антона Кузнецова, за прошедший период текущего года прирост портфеля малого бизнеса в региональном Альфа-Банке составил почти 2 млрд руб. (на 70% больше, чем за аналогичный период прошлого года). По среднему бизнесу прирост составил 4 млрд руб., что на 70% больше, чем за аналогичный период прошлого года, рассказал господин Кузнецов. Это, по его мнению, связано с тем, что в прошлом году объем кредитования был ниже среднерыночного, но рынки растут, а банки растут быстрее рынка.

Как отмечает Диана Липинская, в настоящее время в процессе работы субъекты малого и среднего бизнеса сталкиваются с различными экономическими факторами, которые усложняют ведение хозяйственной деятельности. Наиболее значимые проблемы, по ее словам, негативно воздействующие на развитие предпринимательства, — это высокая налоговая нагрузка, неопределенность экономической ситуации, снижающийся спрос на рынке внутри страны, высокие ставки по кредитам. К основным проблемам, тормозящим развитие МСП, по мнению банкира, относится также и недостаток финансовых ресурсов.

«Важно не только сохранять существующие меры поддержки малого и среднего бизнеса, но и создавать новые эффективные механизмы, содействующие росту предпринимательства на юге России. Только осуществляя постоянный контроль и реализуя качественную государственную поддержку, возможно достичь эффективного развития малого и среднего бизнеса, что в результате улучшит экономическое положение как внутри региона, так и в целом по стране», — говорит госпожа Липинская. ■

От стартапа до успеха

Клиенты банка «Центр-инвест» успешно реализуют сельскохозяйственный бизнес на Черноморском побережье. Они обеспечивают гостей региона и местных жителей свежей продукцией собственного производства, а также повышают их уровень гастрономической и общей культуры. Банк, в свою очередь, не ограничивается только выдачей кредитного продукта, но и проводит обучающие семинары для своих клиентов, а также сопровождает их на протяжении реализации инвестпроектов

«Люди хотят есть свежие морепродукты»



Александр Попов — генеральный директор ООО «Дивноморская ракушка» — открыл в Геленджике свой бизнес по выращиванию устриц и мидий на Черноморском побережье в 2016 году. Идея возникла от того, что на рынке существовал и до сих пор существует дефицит свежих морепродуктов.

«В той же Европе на побережье люди едят свежие местные продукты, а у нас ничего, кроме шашлыка, тогда не было. Так возникла идея заняться выращиванием собственных морепродуктов. Мы изучили опыт коллег и в 2016 году поставили первые линии для выращивания устриц и мидий», — рассказывает Александр Попов.

Сначала предприниматель постигал азы этого необычного для российских реалий производства продуктов питания, а когда его фирма созрела до реализации выращенной продукции — оказалось,

что рынок общественного питания не готов к потреблению живой продукции.

«Свежая продукция очень сложная и с ограниченным сроком хранения. С ней просто никто из рестораторов не хотел связываться, в отличие от тех же замороженных морепродуктов. Более того, мы наблюдали картину, когда рестораторы под видом черноморской мидии подавали чилийскую. Но при этом всем мы понимали, что люди хотят есть именно свежий и местный продукт, поэтому начали продвигать нашу продукцию», — рассказывает собеседник.

Александр Попов с компаньонами начали активно посещать фестивали еды в Москве, Санкт-Петербурге, Абрау-Дюрсо и других местах. Там они сделали вывод, что на свежую продукцию все же есть определенный спрос, а искушенные в этом вопросе потребители сразу чувствуют разницу между свежим и замороженным продуктом. Следующим этапом стало открытие собственной сети ресторанов быстрого питания. Они и явились точками сбыта выращенных на побережье мидий и устриц, а также местами популяризации живого морского продукта среди туристов и местного населения.

«Особенность мидии в том, что она имеет определенную сезонность, и пиковое наполнение продукции происходит летом — с мая-июня до октября. После этого периода она нерестится, у нее ста-

новится плохое наполнение, мало мяса, и она уже не особо подходит для употребления. Поэтому, чтобы расширить производство и выходить на какие-то серьезные объемы продаж, мы обратились в банк "Центр-инвест", который профинансировал наш инвестпроект по строительству цеха переработки мидий. Его мы запустили в прошлом году. Это современные решения, качественно отличающиеся от обычной заморозки и позволяющие получать более качественный продукт в замороженном виде. Это необходимо нам, чтобы более массово присутствовать на рынке данной продукции в регионах России», — рассказывает Александр Попов.

Сегодня «Дивноморская ракушка» — это крупнейший производитель и поставщик мидий и устриц на юге России, который имеет 100 га плантаций в Черном море. В месяц гости ресторанов компании съедают около 15 тыс. кг мидий и 10 тыс. штук устриц. Компания открыла несколько ресторанов быстрого питания на юге России: пять из них — в Геленджике, Кабардинке и Дивноморском, три точки — в Сочи и Краснодаре. Планируется открыть рестораны быстрого питания в Анапе. Сейчас «Дивноморская ракушка» запускает продажу франшизы, поскольку, по словам Александра Попова, уже есть большое количество желающих развивать подобный бизнес в других городах.

«Мы расстраиваемся, когда к нам приходят как в магазин»



Культурно-гастрономический центр «Марьяна усадьба» — это первый центр виноделия на территории Геленджика, где в основу концепции заложена формула «Вино, культура, история». Сегодня здесь продолжают традиции виноделия Боспорского царства, а когда-то это были земли бывших прибрежных совхозов, которые заботливые руки собственников превратили в развивающиеся виноградные плантации.

Директор ООО «Яблочный спас» Наталья Гримберг рассказывает, что изначально, объединив доставшиеся им по наследству наделы, они решили продолжить выращи-

вание на них винограда, но не на продажу, а «чисто для себя».

«Мы узнали, что существует государственная программа поддержки отрасли виноградарства, и решили ей воспользоваться: составили сметы, купили саженцы и получили возмещение части расходов от краевого минсельхоза. А когда пришло понимание, что необходимо развиваться дальше, нам на помощь пришел банк "Центр-инвест", предоставивший при поддержке минсельхоза льготный кредит на дальнейшее развитие. Эти деньги мы использовали на установку шпалеры», — рассказывает Наталья.

Помимо земель, задействованных под виноградники, у Натальи Гримберг и ее родственников остался небольшой кусочек земли, на которой они построили вспомогательное здание — сначала для хранения и переработки винодельческой продукции, а потом решили переоборудовать его... в музей.

«Поначалу у нас возникли сложности с наполнением музея экспонатами. И тут нам на помощь пришла местная администрация, рассказав, что когда-то, 2,5 тыс. лет назад, на этой территории образовалось

Боспорское царство. Мы стали двигаться в этом направлении: какие-то из экспонатов приобретали сами, что-то нам подарили археологи. Да и сами мы погрузились в историю так, что можем многое рассказать про то далекое время: о виноделии, пиратстве на Черном море, о том, например, какое количество пшеницы выращивалось и как оно менялось на вино, и многое другое», — рассказывает собеседница.

Также в «Марьиной усадьбе» есть уютная ферма и две лошади. Со временем растет количество посетителей культурно-гастрономического центра. «Благодаря помощи наших друзей — банка "Центр-инвест", местной администрации и краевого минсельхоза — уже на третий год нашего существования мы нашли своего клиента. У нас активно развивается агротуризм, люди устраивают фотосессии на винограднике и даже проводят регистрации свадеб. Туристы, приходящие к нам только за вином, остаются посмотреть экспозицию, фильм об истории виноделия, посещают экскурсии, музыкальные программы. Мы даже расстраиваемся, когда люди приходят к нам только как в магазин», — говорит Наталья Гримберг.

С заботой о клиентах

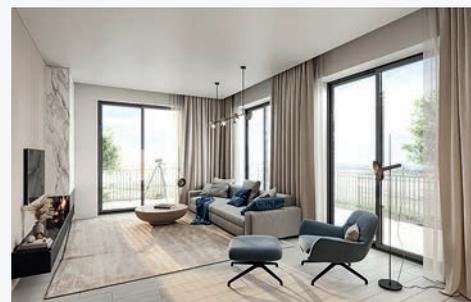


Социальная ответственность, клиентоориентированность и прозрачность работы выгодно отличают «Банк "Центр-инвест"» от других кредитных организаций. Эти показатели позволяют добиваться успешных результатов в кредитовании малого бизнеса, агробизнеса, энергоэффективности, молодежного, женского, социального предпринимательства в интересах всех заинтересованных сторон: акционеров, клиентов, партнеров и сотрудников банка, населения и бизнеса юга России.

«В рамках принятой и успешно реализуемой банком ESG-стратегии большое внимание уделяется развитию областей экономики, которые ведут к достижению целей устойчивого развития и выполнению планов по реализации нацпроектов. Большое внимание уделяется неразрушительному, экологичному сельскому хозяйству, развитию малых форм хозяйствования, фермерским хозяйствам, агропромышленному комплексу, энергоэффективным проектам, в том числе в области ЖКХ, где действительно нужны эти перемены. В части минимизации рисков банк уже давно не просто продает деньги, а предлагает лучшие ESG-продукты, реализует лучшую мировую практику кредитования в регионе. А главное, что делает банк "Центр-инвест", — воспитывает и выращивает своих клиентов через бесплатные программы «Акселератор» и «Наставничество» в части помощи клиенту и поддержки на всех этапах его развития от стартапа до действующего бизнеса. Консультируя клиентов по вопросам разработки бизнес-плана, оценке технико-экономического обоснования проекта, мы привлекаем силы на недопущение дефолта и минимизируем свои риски. Как следствие, предлагаем клиенту выгодные, льготные условия кредитования», — комментирует кандидат экономических наук, директор филиала №8 ПАО КБ «Центр-инвест» в Краснодаре Диана Липинская.

Наряду с собственными программами кредитования банк участвует во всех программах с господдержкой, что также позволяет снизить стоимость кредита и сделать бизнес клиента наиболее эффективным. Реализуются программы с субсидированием Минсельхоза РФ для юридических и физических лиц. Возобновлен прием заявок на «Сельскую ипотеку». Она позволяет приобрести жилье в сельской местности по льготной ставке 2,75% годовых.

Подробная информация и онлайн-заявка доступны на сайте www.centrinvest.ru. Лекции и мастер-классы проводятся бесплатно и доступны на сайте знания-сила.рф и в официальном аккаунте Центров финансовой грамотности [@fingramota](https://www.instagram.com/fingramota) в Instagram.



Девелопмент как искусство

Резиденция «Европа» стала победителем престижной федеральной премии **Urban Awards**

Клубная резиденция «Европа» от девелопера АО «УК «ЮГ» в Анапе стала победителем и финалистом 13-й федеральной премии в области жилой городской недвижимости, нового строительства и территориального развития Urban Awards 2021 сразу в двух номинациях: «Лучшая курортная недвижимость» и «Лучший региональный комплекс апартментов».

В этом году площадкой для проведения торжественной церемонии Urban Awards был выбран Парадный павильон Петропавловской крепости в Санкт-Петербурге.

Независимое жюри, куда вошли влиятельные представители российских строительных, консалтинговых, риелторских компаний, а также федеральных СМИ, и другие эксперты в сфере недвижимости, выделило всего 24 номинанта среди 200 проектов от 115 застройщиков из 34 регионов России.

Премия Urban Awards была учреждена в 2009 году. Ее миссия — выявить самые качественные жилые проекты в РФ. Объекты-лауреаты Urban Awards, получая статус «Лучший объект года» в соответствующих номинациях, подтверждают соблюдение самых строгих стандартов качества на рынке жилья.

Для определения номинантов и лауреатов Urban Awards ежегодно создается независимая экспертная комиссия, которая оценивает объекты, учитывая весь процесс девелопмента: от строительства и архитектурного облика до экономической устойчивости. Определение номинантов и лауреатов премии проводится под строгим контролем независимого оценщика.

В рамках двух номинаций резиденция «Европа» оценивалась по следующим критериям:

- надежность и репутация застройщика;
- уровень реализации в комплексе идеи курортной недвижимости;
- инфраструктура и услуги для досуга и занятий спортом;
- наличие и качество социальной инфраструктуры;
- организация общественных пространств: прогулочные, развлекательные и рекреационные зоны;
- близость к морю и горнолыжным курортам;
- адаптация комплекса для проживания с детьми;
- специальные сервисы: пляж, бассейн, горнолыжный курорт.

«Мы гордимся тем, что клубная резиденция "Европа" стала победителем премии Urban Awards 2021 как "Лучшая курортная недвижимость". В серьезной конкурентной борьбе мы доказали на федеральном уровне, что резиденция "Европа" соответствует самым высоким стандартам качества, благоустройства и является достойным примером комплексного освоения территории. Стоит отметить, что жюри дважды высоко оценило резиденцию, в результате чего "Европа" стала еще и финалистом премии в номинации "Лучший региональный комплекс апартментов", — рассказал Андрей Серенко, руководитель департамента маркетинга застройщика УК «ЮГ».

Клубная резиденция «Европа» на Симферопольском шоссе в Анапе — это комплекс апартментов премиум-класса. К строительству приступили в первом квартале 2019 года, срок сдачи в эксплуатацию — июнь 2022 года.

Резиденция состоит из пяти монолитных семиэтажных корпусов, в которых есть как студии площадью 31 кв. м, так и трехкомнатные апартаменты площадью 95 кв. м. Стоимость апартаментов начинается от 24 млн руб.

Проект реализуется на основании выданного разрешения на строительство, в соответствии с разработанной застройщиком проектной документацией и с использованием безопасной для покупателя схемы эскроу-счетов.

Недвижимость оформляется в собственность: приобретая апартаменты в резиденции «Европа», вы становитесь их полноценным владельцем.

Главная особенность и привлекательность резиденции «Европа» заключается в гармоничном сочетании внешнего и внутреннего содержания, которое отвечает стандартам пятизвездочного отеля.

По сути, приобретая апартаменты в «Европе», вы получаете личный курорт на берегу Черного моря: инфраструктура жилого комплекса разработана с учетом европейских стандартов комфорта и эстетики.

В вашем распоряжении:

- собственные апартаменты с современным дизайнерским ремонтом с использованием натуральных отделочных материалов премиум-качества и панорамными видами;
- жилой комплекс, в котором преобладает много света и воздуха за счет использования светлых цветов и чистых геометрических форм;
- закрытая территория с круглосуточной охраной и видеонаблюдением;
- ландшафтный парк, детская и спортивная площадки;
- подогреваемый бассейн;
- торговые площади, фитнес-зал, кафе, террасы;
- паркинг на 120 машино-мест и помещения для хранения личных вещей;
- вся резиденция оснащена современными системами, которые гарантируют поддержание благоприятного микроклимата внутри помещений и пожарную безопасность.

Кроме того, в шести минутах ходьбы от резиденции «Европа» расположен благоустроенный пляж Felicity с кварцевым песком, итальянскими шезлонгами бунгало. С одной стороны резиденция окружена сосновым бором, с другой расположено Чембурское озеро.

В 5–15 минутах езды от жилого комплекса расположен центр Анапы, железнодорожный вокзал и аэропорт.

Клубная резиденция «Европа» расположена по адресу: г. Анапа, Симферопольское шоссе, 58.
Записаться на экскурсию можно по телефону +7 (800) 100-16-74

ВАСИЛИЙ ШВЕЦ: «МЫ ДЕЛАЕМ СТАВКУ НА КРУГЛОГОДИЧНОСТЬ»

МЭР АНАПЫ РАССКАЗАЛ О КУРОРТНОМ СЕЗОНЕ, БОРЬБЕ СО СТИХИЕЙ И ПЛАНАХ НА БУДУЩЕЕ, А ТАКЖЕ О ТОМ, КАКОЙ БУДЕТ АНАПА ЧЕРЕЗ 20 ЛЕТ

ЭКОНОМИКА РЕГИОНА: Этим летом из-за природных катаклизмов и антиковидных ограничений курортный сезон был сложным. Вы уже подводили итоги сезона-2021? Какие сделали выводы? Какие планы на следующий сезон?

ВАСИЛИЙ ШВЕЦ Подводить итоги пока рано, сезон еще продолжается, только теперь не «высокий», как говорят на юге, а «бархатный».

Лето действительно выдалось непростым. Помимо антиковидных ограничений, которые так или иначе сказались на турпотоке, мы испытали колоссальный удар стихии. Как вы знаете, за неделю на Анапу обрушилась годовая норма осадков. Была и эвакуация людей, и подтопленные дома, большая восстановительная работа, она до сих пор еще продолжается.

Но главное, стихия оголила наши слабые места, и сейчас мы делаем все, чтобы подобная ситуация не повторилась: прокладываем отводные каналы, расчищаем русла рек и водоемов, начали предпроектные работы по масштабному проекту — городскойливневой канализации. И в этом вопросе надеемся на поддержку федеральных и региональных властей, местный бюджет такой проект просто не потянет.

Что касается борьбы с COVID-19, то мы уже полтора года живем в режиме ограничений. Все наши предприятия санаторно-курортного комплекса за этот период наработали серьезный опыт, ни в одной нашей здравнице не было вспышек. Отмечу, что и люди проявили сознательность: более 90% туристов приезжали с прививочными сертификатами.

Несмотря на все трудности сезона, в настоящее время Анапу посетили свыше 3 млн гостей. Это в полтора раза больше, чем в прошлом году. Летом курорт ежедневно встречал по 50 тыс. туристов. Только через наш аэропорт прошло более 2 млн пассажиров, думаю, до конца года их будет не менее 3 млн. Это хороший результат. И сегодня наши отели и гостиницы продолжают принимать гостей. И их тоже немало.

ЭР: Вы стремитесь к тому, чтобы к 2025 году 30 анапских пляжей соответствовали критериям престижной международной премии «Голубой флаг». В сезоне-2021 15 пляжей уже начали работу по новым стандартам. Эксперимент удался?

В. Ш: Эксперимент еще в процессе, по сути, в этом году он только начался. И мы уверенно движемся вперед.

Впервые наши пляжи встречали гостей обновленными, комфортными, современными. 80 пляжных территорий мы привели к единому облику. Пять из них сейчас готовят документы, чтобы получить «Голубой флаг» в следующем году.

Но наша задача — не только и не столько получить это признание. В первую очередь мы хотим сделать наши пляжи максимально удобными для

РАЗРЕШЕНИЯ НА СТРОИТЕЛЬСТВО МНОГОКВАРТИРНЫХ ДОМОВ В АНАПЕ БУДУТ ВЫДАВАТЬСЯ ТОЛЬКО ПОСЛЕ РАЗРАБОТКИ ПРОЕКТА ПЛАНИРОВКИ ТЕРРИТОРИИ И ПРИ ЗАКЛЮЧЕНИИ СОГЛАШЕНИЯ О КОМПЛЕКСНОМ РАЗВИТИИ ТЕРРИТОРИИ С ОБЯЗАТЕЛЬНЫМ ИНВЕСТИРОВАНИЕМ В СОЦИАЛЬНУЮ И ИНЖЕНЕРНУЮ ИНФРАСТРУКТУРУ



туристов, красивыми, комфортными, благоустроенными — пляжами мирового уровня. А флаги будут приятным бонусом.

ЭР: В прошлом году вы начали проект «Зимуй в Анапе!». Есть статистика, сколько человек откликнулось на этот призыв? Какой экономический эффект у этой инициативы? Зимой 2021–2022 года тоже рекомендуете провести в Анапе?

В. Ш: Рекомендую провести не только зиму, но и обязательно приехать к нам и весной, и летом, и осенью. Мы сейчас делаем ставку на круглогодичность, и проект #Зимуй_в_Анапе стал первым серьезным шагом в этом направлении. И шагом успешным.

На новогодних праздниках Анапа приняла почти 50 тыс. туристов. А за первые два месяца года курорт посетили свыше 100 тыс. гостей — это на 20% больше, чем в прошлом году.

Активно включился наш бизнес, который убедился, что работать и зарабатывать можно не только летом. В радиусе километра от лаунж-зоны, нашей главной зимней точки притяжения, в декабре открылись кафе и магазины, которые в это время всегда находились в «спячке». И в целом по городу многие предприниматели откликнулись на наш призыв о новогоднем оформлении и украсили свои предприятия в едином праздничном стиле.

В итоге к нам приехали дополнительные туристы, и горожане тоже остались довольны. Только с нашим прогревшим на всю страну пляжным песковиком даже не сотни — тысячи фотографий разлетелись по всем соцсетям.

Кстати, у меня есть достоверная информация, что в этом году песковик вернется в Анапу не один. наших гостей ждет масса сюрпризов, так что всех приглашаем на зимовку.

ЭР: Чтобы увеличить турпоток в Анапу в межсезонье, загрузить отели, необходимо развивать развлекательную инфраструктуру, проводить интересные мероприятия. Что делаете в этом направлении?

В. Ш: Мы работаем над созданием новых точек притяжения и общественных пространств, над проектами праздничных мероприятий. Стараемся пред-

усмотреть все, чтобы туристам у нас было интересно круглый год.

Например, готовим масштабное торжество, посвященное дате, которую на курорте раньше не отмечали. А ведь в этом году большой юбилей — 15 декабря исполнится 175 лет со дня подписания императором Николаем I Указа о присвоении Анапе статуса портового города, по сути, это день основания Анапы. Празднование этой даты запустит череду новогодних и рождественских мероприятий.

В этом году мы провели ряд мероприятий, которые получили широкий резонанс. Это и «А.море фест», и винный фестиваль, уличные кинопоказы, фестиваль воздушных шаров, джазовые концерты. Масса зрелищных спортивных мероприятий. У нас прошли матчи Кубка России по пляжному футболу, волейболу и гандболу. Состоялся первый в крае фестиваль сап-серфинга, а в Благовещенской прошел Кубок России по кайтбордингу. Все это мы планируем проводить ежегодно.

Кроме того, сейчас мы приступаем к проектированию Императорского парка, названного в честь Николая I. Он будет начинаться от Супсехского шоссе и завершаться смотровой площадкой с видом на море и город. Там будут современные зоны отдыха, фонтаны, игровые площадки, самый большой в России скейт-парк и зеленые зоны. Хотим продумать каждую деталь, чтобы отдых здесь был максимально комфортным и интересным в любое время года.

Круглогодичности будут способствовать и новые отели международного уровня, с которыми мы заключили соглашения. Это Accor, Hilton, Radisson Hotel Group, Cosmos Group и другие.

Конечно, немаловажный фактор для загрузки наших здравниц и отелей в межсезонье — привлекательные цены на отдых и лечение, когда стоимость путевки снижается до 20%. В этом году популярно спецпредложение для семей, когда дети до 12 лет заселяются с родителями бесплатно.

ЭР: Что вы считаете главным достижением своей команды в градостроительной сфере муниципалите-

ЛЕТОМ 2021 ГОДА ВИЦЕ-ПРЕМЬЕРУ ПРАВИТЕЛЬСТВА РФ ДМИТРИЮ ЧЕРНЫШЕНКО (СЛЕВА) И ГУБЕРНАТОРУ КРАЯ ВЕНИАМИНУ КОНДРАТЬЕВУ (В ЦЕНТРЕ) МЭР ГОРОДА ВАСИЛИЙ ШВЕЦ (СПРАВА) ПРЕДСТАВИЛ ПРОЕКТ СОЗДАНИЯ МАСШТАБНОГО ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННОГО КЛАСТЕРА «НОВАЯ АНАПА»

та? Что помогает достигать баланса между интересами застройщиков и жителей?

В. Ш: В первую очередь нам удалось поменять сознание застройщиков, они поняли, что работать можно и нужно прозрачно и социально ответственно. Не возводить многоэтажки точечно, как и где попало, а осваивать территорию комплексно, предусматривать инфраструктуру и соцобъекты. Это удобно и для застройщиков, которые хотят, чтобы их комплексы пользовались большей популярностью, и, конечно, для будущих новоселов. По-другому в Анапе теперь и не получится. Разрешения на строительство многоквартирных домов будут выдаваться только после разработки проекта планировки территории и при заключении соглашения о комплексном развитии территории с обязательным инвестированием в социальную и инженерную инфраструктуру. Отмечу, что за год выдано всего два разрешения на строительство малоэтажных МКД, а отказано в выдаче и отменено в десятки раз больше.

Безусловно, основой и фундаментом градостроительной политики станет новый генплан, который мы готовим по поручению и при поддержке губернатора региона Вениамина Кондратьева. Этот основополагающий для дальнейшего развития Анапы документ уже разработан, сейчас он проходит стадию согласования и до конца года будет принят.

В нем в два раза уменьшена территория планируемой жилой застройки, сейчас это 1750 га, будет — 900 га. Практически в три раза увеличена зона санаторно-курортных учреждений — от 450 га до 1,2 тыс. га.

Кроме того, этим летом мы внесли стратегически важные изменения в правила землепользования и застройки, ограничили новое жилищное строительство девятью этажами, запретили стро-

ИНТЕРВЬЮ

ить в 500-метровой зоне от моря многоквартирные жилые дома, «застолбили» участки исключительно под детские здравницы и соцобъекты.

Наконец, разработаны мастер-план и дизайн-код центральной части Анапы. Надо приводить курорт к единому стильному облику, уходить от визуального шума и безвкусной наружной рекламы, и мы уже работаем в этом направлении.

ЭР: Как жители и гости города воспринимают проект новой деревянной набережной, которую планируется протянуть от Анапки до Витязево?

В. Ш: Всё новое очень часто воспринимается с некими сомнениями. И по проекту новой набережной мнения разделились. Кто-то не хочет никаких перемен, а кому-то, наоборот, интересно движение вперед. Мы провели соцопрос среди жителей и гостей курорта и, конечно, учли в проекте замечания, которые показались нам существенными.

Одна из задач проекта — создание ландшафтного парка с сохранением и восстановлением анапских дюн и их уникальной растительности, а деревянный настил снизит рекреационную нагрузку на пески.

Думаю, когда деревянная набережная будет построена, все смогут оценить ее объективно и по достоинству. Уверен, никто не останется равнодушным. А еще она станет очередной серьезной ступенью к круглогодичности Анапы, популярным общественным пространством в любое время года.

ЭР: Анапа — это не только море и песчаные пляжи, но и другие уникальные природные территории. Что делаете для сохранения зеленых зон?

В. Ш: В новом генплане Анапы особое внимание мы уделили и этому вопросу. По нашей просьбе проектировщики максимально проработали включение дополнительных территорий для создания зеленого каркаса. Будет увеличено количество особо охраняемых природных территорий, имеющих высокую экологическую ценность, расширена сеть скверов и парков в городе и сельских округах муниципалитета.

Сейчас обеспеченность озелененными территориями общего пользования в Анапе — 4 кв. м на человека. Это в 2,6 раза ниже градостроительных нормативов. В новом генплане предусмотрено увеличить зеленые зоны в 15 раз — до 60 кв. м на человека и многократно усилить зеленый наряд курорта.

ЭР: На какой стадии находится реализация проекта по созданию туристско-рекреационного кластера «Новая Анапа» в Благовеценской?

В. Ш: Между Черным морем и двумя лиманами в Благовеценской сегодня зарезервирован земельный участок площадью порядка 800 га под создание кластера «Новая Анапа». Сейчас проект на стадии концептуального планирования.

Он поможет создать до 25 тыс. рабочих мест и дать прирост дополнительного турпотока до 3 млн человек и выше. Потребуется большой объем инвестиций. Такой масштабный проект требует качественной и детальной работы специалистов по проектированию и дальнейшему строительству объектов кластера.

Неосвоенная территория в уникальном месте позволит нам создать с нуля курорт, которого еще не было на карте страны. По всем самым современным требованиям, который будет ориентирован на новый для Анапы контингент туристов и составит серьезную конкуренцию международным брендам.

Проект получил предварительное одобрение Правительства РФ, и это подтвердил вице-премьер Дмитрий Чернышенко во время визита в Анапу.

ЭР: Развитие Анапы невозможно без расширения и модернизации коммунальной, транспортной, социальной инфраструктуры. Что делается в этом направлении для города-курорта?

В. Ш: Знаете, как строили инфраструктуру в советское время? Еще лет 50 назад, когда население города было примерно тысяч 40, закладывали коммуникации с расчетом как минимум на 100 тыс. жителей. Собственно, благодаря тому, что тогда был сформирован такой мощнейший задел, мы «вывозим» и сегодня.

И наша задача сейчас, конечно, не только обеспечить существующие потребности, но и тоже, помня



В ГОРОДЕ СОЗДАЮТСЯ НОВЫЕ ТОЧКИ ПРИТЯЖЕНИЯ И ОБЩЕСТВЕННЫЕ ПРОСТРАНСТВА



В 2021 ГОДУ АНАПУ ПОСЕТИЛИ СВЫШЕ 3 МЛН ТУРИСТОВ. ЭТО В 1,5 РАЗА БОЛЬШЕ, ЧЕМ В ПРОШЛОМ ГОДУ

науку наших предшественников, думать на перспективу. На это я настраиваю и свою команду, и руководителей наших ресурсных предприятий. С ними мы обсуждаем как текущие проблемы, так и инвестиционные программы развития на ближайшее время и последующие десятилетия. Развитие коммунальной инфраструктуры заложено и в генплане на годы вперед.

Кроме того, сегодня мы закладываем мощный фундамент для развития соцсферы. У нас ведь положение сложилось — не позавидуешь: с 1992 года в Анапе не было построено ни одной школы, очередь в детсады достигла 7 тыс. человек. Наша задача — переломить эту ситуацию. Сейчас у нас в работе семь новых школ и четыре детсада. Три школы на 3050 мест и сад на 120 мест сдадим уже в следующем году. Сейчас возводим два спорткомплекса в Супсехе и Алексеевке — откроем их в начале следующего года. В проекте еще семь спортобъектов.

ЭР: У вас в планах сделать Анапу «умным» городом, чтобы повысить уровень комфорта и безопасности для жителей и гостей. Как реализуется этот проект? Есть ли результаты?

В. Ш: Безусловно, сегодня применение новых технологий повышает уровень безопасности, комфорта, инвестиционной привлекательности. Проект «Умный город» включает несколько направлений, и по каждому из них мы уже добились определенных результатов.

Например, наш общественный транспорт. Уже сегодня его интегрируем в сервис «Яндекс.Транспорт», подключено несколько маршрутов, и ежедневно их количество увеличивается. Надеюсь, это позволит нашим жителям и гостям при помощи смартфонов в режиме онлайн найти нужный им автобусный маршрут. Ведется работа по развитию «умного» парковочного пространства, в т. ч. связанного с использованием электромобилей, которые обязательно придут в Анапу.

Особое внимание — общественной безопасности. Для этого запустили проект по внедрению системы интеллектуальных видеокамер. До конца года их будет более 1000, включая камеры с функцией распознавания лиц и предметов. Они будут установлены в первую очередь в курортной зоне и во всех школах и детсадах. Также такие камеры нам помогут контролировать уборку улиц, бороться с незаконной торговлей, обеспечивать безопасность при ЧС.



БЛАГОУСТРОЕННЫЕ, КОМФОРТНЫЕ ПЛЯЖИ ДОЛЖНЫ СТАТЬ ВИЗИТНОЙ КАРТОЧКОЙ АНАПЫ



ЧТОБЫ ПРИВЛЕЧЬ ТУРИСТОВ В МЕЖСЕЗОНЬЕ, ГОРОД ПРОВОДИТ МАСШТАБНЫЕ, ЗРЕЛИЩНЫЕ МЕРОПРИЯТИЯ

Сегодня в пилотном режиме работают первые 10 интеллектуальных камер. Они уже доказали эффективность. За первые два месяца с их помощью наши коллеги из полиции раскрыли 10 преступлений, в т. ч. два тяжких.

Также в этом году мы запустили проект «Анаспас». Это первые в России «умные» спасательные посты, которыми оборудован наш центральный пляж. Посты «вооружены» современной системой мониторинга и видеонаблюдения, а главная их «фишка» — спасательные дроны, способные за несколько секунд долететь до утопающего и сбросить спасательный жилет. Этим летом наш дрон спас первого человека.

Кроме того, в этом году успешно внедрили геоинформационную систему «Цифровой двойник города-курорта Анапа». Она позволяет нам аккумулировать всю актуальную информацию о земельном фонде, объектах недвижимости, инфраструктуры, благоустройства, общественной безопасности. Это дает нам возможность более эффективно управлять всеми процессами жизнеобеспечения города, в том числе контролировать на всех этапах реализацию социально значимых проектов.

Помимо этого, мы ведем работу по постепенному переводу муниципальных услуг в электронный формат для повышения качества и снижения временных и иных издержек. Хотим максимально уйти от бумажного документооборота и перейти к открытой, всегда доступной электронной системе взаимодействия между жителем и мэрией.

ЭР: Планируется, что драйверами экономики Анапы станут виноделие и этнотуризм. Как развиваете эти направления?

В. Ш: Во-первых, Анапа станет первым городом в России, где статус виноградопригодных земель закреплена в генплане. Площадь увеличится минимум в 7 раз — под них зарезервировано более 30 тыс. гектаров. Также, чтобы поддержать фермеров, мы практически до нуля снизили налог на землю для ведения виноградарства.

Сейчас наши усилия направлены на формирование образа Анапы как винной столицы России. Многие наши мини-винодельни на базе крестьянских хозяйств стали объектами агротуризма и расширили сеть туристских маршрутов Анапы. Среди самых востребованных — «Винное подворье старого грека», винодельни «Кантина», «Шумринка»,

«Гай-Кодзор», единственная в России винодельня гравитационного типа «Скалистый берег» и другие.

На месте легендарного предприятия СПК имени Ленина, которое дало стране 31 Героя Соцтруда, реализуется масштабный проект группы компаний «Ариант». В поселке Виноградном появится Центр энологического туризма с винодельческим комплексом, туристическим центром, музеем, конгресс-холлом, концертной площадкой, стадионом. Первые объекты уже открыты. Кроме того, на базе предприятия мы создали агентство по продвижению российского вина на внутреннем и международном рынках. Нас в этом уже поддержало Роскачество.

Еще один перспективный проект — «Винная деревня». Его реализует первый в России винодельческий кооператив — это несколько десятков виноделов, объединившихся на одной территории. Акцент сделан на местный колорит. И уже в следующем году там будут проходить различные тематические конгрессно-событийные мероприятия.

ЭР: Какой вы видите Анапу через 20–25 лет?

В. Ш: Все, что мы сегодня делаем, строим, проектируем, внедряем, меняем, — все это нацелено в том числе и на долгосрочную перспективу. Можно сравнить это с посадкой семян плодовых деревьев, урожай с которых снимут наши дети.

Я надеюсь, что Анапа будет самым безопасным, благоустроенным и комфортным для жизни городом. Будет передовиком в виноградарстве и виноделии, приумножит славу детской и семейной здравницы и, конечно, станет современным курортом мирового уровня.

Беседовала Наталья Логунова

АНАПА СТАНЕТ ПЕРВЫМ ГОРОДОМ В РОССИИ, ГДЕ СТАТУС ВИНОГРАДОПРИГОДНЫХ ЗЕМЕЛЬ ЗАКРЕПЛЕН В ГЕНПЛАНЕ. ПЛОЩАДЬ УВЕЛИЧИТСЯ МИНИМУМ В 7 РАЗ — ПОД НИХ ЗАРЕЗЕРВИРОВАНО БОЛЕЕ 30 ТЫС. ГЕКТАРОВ. ДЛЯ АНАПСКИХ ФЕРМЕРОВ-ВИНОГРАДАРЕЙ ПРАКТИЧЕСКИ ДО НУЛЯ СНИЖЕН НАЛОГ НА ЗЕМЛЮ

ИНТЕРВЬЮ

ЭЛИТА НАСТРОИЛАСЬ НА СОЧИ

РЫНОК ВЫСОКОБЮДЖЕТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ЧЕРНОМОРСКОГО ПОБЕРЕЖЬЯ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ ДОВОЛЬНО РАЗРОЗНЕННЫЙ. ЕСЛИ ИГРОКОВ АНАПЫ ИТОГИ ЛЕТНЕГО СЕЗОНА НЕ УДОВЛЕТВОРИЛИ, ТО В СОЧИ ОТМЕЧАЮТ СТАБИЛЬНЫЙ СПРОС ПРИ ПРОДОЛЖАЮЩЕМСЯ РОСТЕ ЦЕН. В НОВОРОССИЙСКЕ, ГДЕ ПРЕДЛОЖЕНИЙ НА ЭТОМ РЫНКЕ ПРАКТИЧЕСКИ НЕТ, ПОКУПАТЕЛИ ПЕРЕОРИЕНТИРОВАЛИСЬ НА ПОКУПКУ ЗАГОРОДНЫХ ДОМОВ ПРЕМИУМ-КЛАССА. НАТАЛЬЯ РЕШЕТНЯК

ВРЕМЯ ТОРГОВАТЬСЯ В настоящий момент рынок элитных новостроек Анапы представлен всего двумя объектами — резиденция «Европа» и ЖК «Золотая бухта». Стоимость квадратного метра в жилых комплексах начинается от 280 тыс. руб. При дефиците объектов на рынке премиальной недвижимости Анапы спрос снизился в разы.

Еще весной этого года застройщики из-за ажиотажного спроса не отказывались от практики закрытых продаж, сейчас начался период, когда можно торговаться. Открыто, конечно, никто не готов снижать цены, но все чаще можно найти специальные предложения от застройщиков.

«В целом продажи в новых ЖК Анапы и других городах побережья остановились. Если сравнивать с показателем прошлого года, то продажи упали в 10 раз. Это хорошо видно из данных Росреестра: в прошлом году в июне в Анапе было продано порядка 300 квартир, в июне 2021 года — 30. Весь рынок, включая сегмент элитной недвижимости, остановился», — рассказал руководитель департамента маркетинга застройщика УК «ЮГ» Андрей Серенко.

По данным властей курорта, рост цен на рынке недвижимости Анапы с августа прошлого года составил 40%.

По словам Андрея Серенко, сейчас покупатели наблюдают за региональной градостроительной политикой и ждут снижения цен. Как долго продлится этот период, сказать трудно, но до конца года, скорее всего, корректировки цен или увеличения спроса ждать не стоит.

«Все будет зависеть от политики властей. На днях представили новый генеральный план Анапы. Мы видим, как сильно "перекроили" город: земли под застройку жилыми комплексами стало еще меньше, а это, соответственно, приведет к росту стоимости земельных участков и дальнейшему удорожанию готовых объектов. Кроме того, новые разрешения на строительство, вероятно, будут выдаваться не раньше следующего года, далее застройщикам понадобится около года на разработку проекта, следовательно, новые объекты многоквартирного жилищного строительства будут анонсированы не раньше чем через два года. Не стоит ждать в ближайшие годы и новых предложений на рынке элитной недвижимости», — рассуждает Андрей Серенко.

Кроме того, по его мнению, на региональный рынок недвижимости большое влияние оказывает ситуация в Сочи, где не так давно ввели мораторий на жилую застройку: «Олимпийская столица задает тренды на рынке жилого строительства. Если недвижимость в Сочи не упадет в цене, то не будет падения и в других городах черноморского побережья Кубани».

ИЗ ЖК — В ЗАГОРОДНЫЙ ДОМ

В Новороссийске нет как таковой элитной недвижимости. Есть жилые комплексы, приближенные к бизнес-классу, рассказывает частный брокер по продаже недвижимости комфорт- и бизнес-класса Денис Веснин.

«Элитных комплексов, подобных тем, которые продаются в Москве, у нас не строят, потому что такие объекты не пользуются должным спросом. Наиболее близок к статусу элитной недвижимости МФК

"Новосити", расположенный на первой береговой линии. На сегодня однокомнатная квартира 60 кв. м в нем стоит порядка 10 млн руб., или 166 тыс. руб. за "квадрат". Еще одна компания, которая строит в Новороссийске уверенный бизнес-класс, — СК "Выбор". Квадратный метр в этих жилых комплексах стоит от 110 до 210 тыс. руб.», — говорит Денис Веснин.

По его словам, рост стоимости квадратного метра в Новороссийске будет продолжаться до конца 2021 года: «С начала нового года, возможно, с весны 2022-го, может наступить период стагнации. Цены достигнут определенного уровня и останутся на нем на 1,5–2 года».

Оценивая динамику продаж «элитки», Денис Веснин говорит, что не стал бы ожидать заметного роста спроса на квартиры бизнес-класса. У покупателей данного сегмента сегодня есть выбор: купить современную квартиру и идти на компромиссы жизни в многоквартирном доме или за те же 13–15 млн руб. построить себе комфортный дом. «Свой покупатель на "элитку" найдется всегда, но основным трендом 2022 года станет загородная недвижимость», — считает эксперт.

Брокер объясняет дефицит предложений в данном сегменте местной спецификой: «У моря сейчас ничего не построишь, застройщикам приходится уходить в Центральный и Приморский районы, которые не пользуются большим спросом. Мне бы

хотелось, чтобы на черноморском побережье стали появляться комплексы, равные проекту "Русская Европа", который реализуется в Калининграде. Я считаю его образцом для всего строительного рынка. Уверен, что если кто-то из застройщиков зайдет в наш город с подобным проектом, то даже на удалении от моря этот жилой комплекс создаст ажиотаж на рынке», — заключает господин Веснин.

СТАБИЛЬНЫЙ СПРОС Ситуация на рынке элитной недвижимости Сочи кардинально отличается от других южных городов. По данным агентства Golden Brown Group, в элитном сегменте стоимость «квадрата» жилья может достигать 1 млн руб. К элитным объектам относят АК Hyatt Regency Sochi, АК Grand Royal Residence и Mantera Residence.

«Рынок недвижимости Сочи уже много лет показывает стабильный рост. В последние годы спрос на элитную недвижимость значительно возрос, а это значит, что есть все предпосылки для дальнейшего роста стоимости. Сезон 2020–2021 показал устойчивый рост интереса к элитной недвижимости в Сочи. С середины 2020 года спрос на элитную загородную недвижимость вырос на 97%. Сохраняется этот спрос и в 2021 году. Традиционно в летний период среди покупателей-инвесторов наблюдалось небольшое затишье, но с началом

осени спрос активизировался. На объекты в Красной Поляне и Олимпийском парке спрос зачастую даже превышает предложение. Цены на элитную недвижимость уже в 2022 году перешагнут черту в 1 млн руб. Одной из главных причин такого роста является введенный мораторий на строительство многоквартирных домов. Выбора становится все меньше, а неухающий спрос будет главным катализатором роста цен», — говорит генеральный директор агентства недвижимости «Городской риэлторский центр», президент Гильдии риэлторов Сочи Юлия Усачева.

По ее словам, в Сочи существует практика закрытых продаж элитных объектов недвижимости. Для избранных клиентов застройщики устраивают аукционы до объявления официального старта продаж.

«В 2022 году мы не ждем спекулятивных цен, как было раньше, потому что застройщики сразу выводят объекты не по инвесторским ценам. Допустим, сейчас апартаменты предлагают по цене 700 тыс. руб. за квадратный метр, раньше предлагали по 400 тыс. руб. Заработать на таких объектах сразу и много будет сложно», — говорит Татьяна Бураковская. По ее прогнозу, в 2022 году на рынке Сочи начнется борьба проектов. При этом покупатель все чаще смотрит в сторону коттеджных поселков премиум-сегмента. ■



НА РЫНКЕ ЭЛИТНОЙ НЕДВИЖИМОСТИ ПРЕДЛОЖЕНИЯ СОЧИ КАРДИНАЛЬНО ОТЛИЧАЮТСЯ ОТ ДРУГИХ ЮЖНЫХ ГОРОДОВ

Летать в Анапу

Анапа вошла в топ популярных направлений для путешествий по России осенью



Владимир Томчаковский,
управляющий директор
Международного аэропорта Анапа
— Рост популярности города-курорта Анапы у россиян подтверждается увеличением объемов перевозок в аэропорту. С начала года аэропорт Анапа обслужил уже около 2,7 млн пассажиров, побив собственные рекорды в два миллиона пассажиров еще в последнем летнем месяце. В августе 2020 года воздушной гаванью зафиксировано восстановление пассажиропотока после карантинных мер во время пандемии COVID-19, показатель впервые превысил уровень 2019 года.

Два последних летних сезона Международный аэропорт Анапа ставит рекорды по обслуживанию пассажиров. По итогам текущего года воздушный порт может достичь планки в 3 млн пассажиров — именно столько обслужил аэропорт Сочи в олимпийский 2014 год. За два последних года пассажиропоток аэропорта крупнейшего детского курорта страны вырос практически вдвое.

Осенний отдых актуален

На фоне продолжающихся ограничительных мер российские курорты стали более востребованы и доступны для россиян. По данным туроператоров, Анапа вошла в топ популярных направлений для путешествий по России осенью. Первое место для отдыха в сентябре-октябре заняла Москва с долей заказов 26,9%. За ней идут Санкт-Петербург — 10,9% и Сочи — 8,7%. В топ-10 также вошли Краснодар — 2,6% и Анапа — 1,8%.

Анапа вошла также в рейтинг городов, куда в сентябре больше всего подешевели авиабилеты.

Один из популярных сервисов поездок и путешествий проанализировал, в какие города стало доступнее летать по сравнению с прошлым годом. На 10–14% снизился средний чек за авиабилет в Архангельск, Анапу и Сочи. Обычно цены снижаются, когда предложение превышает спрос. В дополнение к специальным предложениям авиакомпаний, в рамках акции «Бархатный сезон» пассажиры поездов дальнего следования также могут приобрести билеты в плацкартные вагоны со скидкой 30%.

В Анапе действительно есть чем заняться даже в прохладную погоду. Набирают популярность экзотуры по самым известным винодельням Анапы, начиная от Абрау-Дюрсо, Мысхако и Шато Пино до частных Гай-Кодзор и Винное подворье Старого Грека. Помимо экзотур, в Анапе есть более десятка санаториев, где можно провести время, не купаясь в море, но с пользой для здоровья и возможностью комфортного отдыха в низкий сезон. Осенью улицы города-курорта рдеют от толп туристов, что снижает ценник на услуги практически в два раза, в том числе и на авиабилеты. А вот виды отдыха остаются в широком ассортименте на любой вкус и кошелек.

Анапа — крупнейший семейный курорт

По оценкам Ростуризма и администрации Краснодарского края в туристическую инфраструктуру Анапы до 2025 года необходимо вложить порядка 45 млрд руб. инвестиций. Об этом сообщили руководитель Ростуризма Зарина Догузова и мэр Анапы Василий Швец на встрече с инвестиционным сообществом города-курорта.

«Мы работаем над созданием новых точек притяжения и общественных пространств, над проектами праздничных мероприятий. Стараемся предусмотреть все, чтобы туристам у нас было интересно круглый год. Сейчас мы приступаем к проектированию Императорского парка, названного в честь Николая I. Он будет начинаться от Супсехского шоссе

”
«Мы работаем над созданием новых точек притяжения и общественных пространств, над проектами праздничных мероприятий. Стараемся предусмотреть все, чтобы туристам у нас было интересно круглый год»

и завершаться смотровой площадкой с видом на море и город. Там будут современные зоны отдыха, фонтаны, игровые площадки, самый большой в России скейт-парк и зеленые зоны. Хотим продумать каждую деталь, чтобы отдых здесь был максимально комфортным и интересным в любое время года. То есть мы делаем ставку на круглогодичность», — сообщил мэр.

Это позволит в ближайшие три-пять лет вывести Анапу на совершенно новый уровень и создать здесь современный комфортный круглогодичный семейный курорт. Уже сейчас ведется разработка генплана, прежде всего ориентированного на модернизацию санаторной-курортной отрасли Анапы. Также планируется обустройство галечных пляжей, открытие большого парка.

В рамках нацпроекта по туризму впервые запущен комплекс мер господдержки как для крупного, так и для малого и среднего бизнеса, которыми уже сейчас могут вос-

пользоваться инвесторы по всей России. Это и льготная ставка под 3–5% годовых на строительство и реконструкцию отелей, и гранты на возведение кемпингов, глэмпингов, создание новых туристических маршрутов и запуск небольших проектов в сфере туризма, включая софинансирование проектов по созданию комфортной и туристически привлекательной курортной среды.

В текущем году пассажиропоток аэропорта в августе составил более 630 тыс. туристов, что также превышает прошлогодний показатель отчетного периода на 10%. В топ-10 самых популярных направлений входят Москва, Санкт-Петербург, Екатеринбург, Новосибирск, Уфа, Пермь, Казань, Тюмень, Красноярск и Самара. При этом стало известно о продолжении полетов в Санкт-Петербург, Новосибирск

и Екатеринбург в зимнем сезоне, до марта 2022 года. Рейсы по этим направлениям будут выполнять авиакомпании «Россия», S7 Airlines, Smartavia и Уральские авиалинии.

В августе и сентябре на территории аэропорта для пассажиров был введен ряд улучшений, который позволил повысить комфорт и удобство пассажиров, — это реорганизация пространства на привокзальной площадке, внедрение бесконтактной оплаты парковки на выездных стойках, открытие дополнительного проезда на парковку и новое табло расписания в зале регистрации.

Инфраструктура успевает

30 сентября завершается капитальный ремонт исторического терминала аэропорта Анапа, который в августе 2022 года планируют превратить в международный терминал. Проект обновления аэропорта, который был начат несколько лет назад по инициативе основа-

теля ГК «Аэродинамика» промышленником Олега Дерипаски, включает в себя не только комплекс строительно-монтажных работ и обустройство Терминала-2, но и превращение аэропорта Анапы в мультимодальный транспортный узел с пригородной электричкой и развитой инфраструктурой привокзальной площади, а также сопутствующей жилищной инфраструктурой. Проект реализуется в несколько этапов: проведение капитального ремонта здания и переоборудование воздушного пункта пропуска. При этом существующее здание не подверглось реконструкции. В результате работ полное преобразование получили залы ожидания и регистрации пассажиров, зоны прилета, вылета, специального и таможенного контроля. Кроме того, будут отремонтированы помещения для сотрудников и служебные помещения для специальных служб. Обновление также коснулось и экстерьера самого терминала, дизайн максимально приближен к облику фасада нового терминала внутренних авиалиний аэропорта Анапа.

В зимний период, когда пассажиропоток в Анапу снизится, аэропорт приступит к выполнению следующего этапа — реставрации терминала, который включает в себя переоборудование воздушного пункта пропуска Терминала-2 международных авиалиний. Завершение строительства и начало работы терминала по приему международных рейсов намечено в новый сезон летнего расписания полетов в 2022 году. В этом же году РЖД планирует построить железнодорожную ветку до аэропорта, которая соединит воздушную гавань с городом и даст возможность добираться в аэропорт без пробок.

Пока в Анапе действует новый терминал внутренних авиалиний площадью почти 12 тыс. кв. метров, который был введен в строй 12 июля 2017 года. Сумма инвестиций в проект составила около 1,4 млрд руб. Ситуация в период пандемии изменила все прогнозы авиаторов и вынудила пересмотреть планы по расширению терминальных мощностей.

На данный момент полным ходом идет расширение аэропорта Анапа, на очереди воздушные порты Краснодара и Сочи. Черноморские курорты стали реальными конкурентами зарубежным, это заставляет туристическую и транспортную инфраструктуру соответствовать спросу, уровню и качеству обслуживания.



НА КОФЕИНЕ

В ЛЕТНИЙ ПЕРИОД ИНТЕНСИВНОСТЬ ДВИЖЕНИЯ ПО ДОРОГАМ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ ДОСТИГАЕТ 50 ТЫС. АВТОМОБИЛЕЙ В СУТКИ. НЕМНОГИМ МЕНЬШЕ АВТОПОТОК НЕ В СЕЗОН. ЕГО ОБСЛУЖИВАЮТ ПОРЯДКА 1,1 ТЫС. АВТОЗАПРАВОЧНЫХ СТАНЦИЙ (АЗС, ДАННЫЕ РОССТАТА ЗА 2020 ГОД). НА ФОНЕ ПРОБЛЕМ С ДОХОДНОСТЬЮ ОСНОВНОГО ПРОДУКТА — ТОПЛИВА, В БОРЬБЕ ЗА ТРАФИК АЗС ПРЕВРАЩАЮТСЯ ИЗ ТОЧЕК С БЕНЗОКОЛОНКАМИ В МНОГОФУНКЦИОНАЛЬНЫЕ ПРИДОРОЖНЫЕ СЕРВИСЫ, ГДЕ МОЖНО ЗАПРАВИТЬ БЕНЗОБАК, ВЫПИТЬ КОФЕ, ПЕРЕКУСИТЬ И ДАЖЕ ПРИНЯТЬ ДУШ. НАТАЛЬЯ РЕШЕТНЯК

В последние пять лет продажа сопутствующих товаров стала значимым источником дохода АЗС. При этом самым высокомаржинальным товаром на всех российских АЗС остается кофе. На кубанском рынке в летний период также большой популярностью пользуются мороженое и прохладительные напитки. В перспективе владельцы АЗС намерены развивать новые сервисы и услуги, к примеру мобильное приложение, с помощью которого можно заправиться не выходя из машины, а также аптечные пункты и рестораны «Макдоналдс». Кроме того, эксперты считают, что одним из ключевых трендов на рынке АЗС становится внедрение экологических проектов. Уже сегодня автозаправкам необходимо активно предоставлять «зеленые» услуги, такие как утилизация автопокрышек и масел, отказ от пластика, ориентироваться на вторичную переработку отходов, использовать тему охраны окружающей среды в маркетинге и программах лояльности.

НА КОФЕЙНОЙ ГУЩЕ Три года назад старший вице-президент по поставкам и продажам ЛУКОЙЛа Вадим Воробьев назвал кофе, который продают на АЗС, «высокомаржинальным баррелем». По его словам, выручка от продажи нетопливных товаров на российских автозаправочных станциях ЛУКОЙЛа покрыла операционные расходы на 33%. К 2020 году ЛУКОЙЛ планировал

довести этот показатель на своих российских АЗС до 50%, а к 2027-му — до 80%.

В 2021 году по-прежнему самым ходовым товаром на АЗС является кофе. Этот тренд подтверждают опрошенные «Экономикой региона» участники рынка.

«Традиционно самым популярным горячим напитком остается кофе. Выручка от реализации горячих напитков на АЗС сети «Газпромнефть» в России по итогам 2020 года составила 4,5 млрд руб., превысив аналогичный показатель 2019 года на 30%. 34 млн чашек продано на собственных автозаправочных станциях и сети партнеров в 2020 году. Среди горячих перекусов самым востребованным является хот-дог», — рассказали в пресс-службе «Газпромнефти».

Общая выручка от реализации сопутствующей продукции на АЗС компании в 2020 году выросла на 12% и составила 23,4 млрд руб. Остальные участники автозаправочного рынка России не раскрывают показатель.

«Долгое время к сопутствующим товарам на АЗС относились по остаточному принципу. 5–7 лет назад нетопливные товары были выведены в отдельный сегмент, который менее подвержен воздействию макро- и микроэкономических факторов. В скором времени объемы продаж сопутствующей продукции возросли многократно, обладая при этом высокой маржинальностью.

За эти годы ассортимент нетопливных товаров менялся колоссально. Еще несколько лет назад трудно было себе представить на АЗС точку общепита — максимум булочки, которые можно разогреть в микроволновке. Теперь у нас все больше заправок, на которых можно полноценно пообедать», — рассказал «Экономике региона» генеральный директор ООО «ЛУКОЙЛ-Югнефтепродукт» Юрий Ежов.

ОСОБЕННОСТИ РЕГИОНАЛЬНОГО РИТЕЙЛА

Если рассматривать кубанский автозаправочный бизнес, то его специфика, по словам ключевых игроков рынка, заключается лишь в ярко выраженной сезонности. Других принципиальных особенностей в работе розничных точек на АЗС Краснодарского края и в формировании спроса нет.

«В курортный период посещаемость автозаправочных станций, расположенных в Краснодарском крае, существенно возрастает по сравнению с зимними месяцами. Наибольшим спросом на АЗС «Газпромнефть» на Кубани пользуются безалкогольные напитки и мороженое», — отмечают в пресс-службе компании.

Большинство АЗС «ЛУКОЙЛ-Югнефтепродукт» находятся в курортных регионах или по пути следования к ним, в связи с этим, говорит Юрий Ежов, сезонность сильно влияет на потребительский спрос: в летнее время трафик на дорогах прирас-

таеткратно за счет туристов со всей России и из стран ближнего зарубежья. «С одной стороны, мы должны предложить клиентам все наши товары, а с другой — дать позитивный настрой на отдых. Очень сложная задача, но мы с ней справляемся. В летний период резко увеличивается спрос на прохладительные напитки и продукцию кафе, а вот зимой возрастает конверсия по продажам горячих напитков и сезонных товаров для автомобилистов», — рассказывает господин Ежов.

Кроме территориальных и сезонных факторов, ЛУКОЙЛ уделяет внимание формату АЗС в зависимости от расположения. «Ассортимент продукции подбирается индивидуально для группы заправок: трассовых, городских и АЗС прочих территорий. Усреднить эти показатели нельзя — тогда бы мы регулярно ощущали дефицит определенных товаров на одних станциях и профицит — на других. На трассах, к примеру, продажа сопутствующих товаров сильно растёт. Здесь акцент сделан на продукцию кафе: у отдыхающих есть время походить по торговому залу, выпить кофе, съесть выпечку или полноценно пообедать. В городах люди спешат, время, проводимое на заправке, постоянно сокращается. Клиенту проще взять что-то готовое. Что касается заправок прочих территорий, здесь клиенты более экономны, поэтому ассортимент смещен на товары для автолюбителей: такие заправки показывают луч-

шие результаты по продажам автомасел», — рассказывает господин Ежов.

ДРАЙВЕРЫ РОСТА В ГК RH Retail & HoReCa (холдинг, специализирующийся на нетопливных бизнесах сетей АЗС) в числе основных трендов развития розничной торговли на автозаправочных комплексах в 2021 году отмечают возможность совершать бесконтактные покупки, развивать магазины в формате Drive-Thru и следовать экотенденциям.

«Изменения в работе АЗС и круглосуточных магазинов происходят гораздо быстрее, чем в других сферах. Это связано с переходом автомобилистов на альтернативные виды топлива, общими тенденциями в области мобильности и желанием потребителей получать более качественные услуги. Перемены заставляют владельцев станций технического обслуживания и сетей быть в курсе последних рыночных и технологических направлений. Если вы не продвигаетесь вперед, то будете отставать. Поэтому убедитесь, что ваши розничные точки опережают эти тенденции», — уверены в ГК RH Retail & HoReCa

В компании считают, чтобы владельцам АЗС оставаться в тренде и грамотно развивать бизнес, необходимо учитывать несколько ключевых тенденций.

Так, клиенты АЗС ценят возможность забрать готовый заказ в доступном месте по пути. К примеру, в Англии уже 28% автозаправок имеют точки выдачи онлайн-заказов. Поэтому в RH Retail & HoReCa отмечают, что АЗС необходимо удовлетворять потребности клиентов в быстрых покупках и развивать киоски самообслуживания: «Посетители заправок ценят возможность забрать готовый заказ в доступном месте по пути. Продукты, товары для дома, здоровая пища или фастфуд — предоставьте им такую возможность, и вы увидите результат».

Кроме того, одним из ключевых трендов становится соблюдение экотенденций. «АЗС также начинают активно предоставлять "зеленые" услуги: отказываются от пластика, предлагают услуги утилизации шин, масел, включаются в повторную переработку и используют тему защиты окружающей среды в программах лояльности и маркетинговых материалах», — считают ГК RH Retail & HoReCa.

В «Газпромнефть» согласны, что в последние годы выстраивается спрос на разнообразие сервисов и услуг, которые можно получить быстро, удобно и в одном месте. «Современная АЗС "Газпромнефть" — это не только место, где можно быстро и удобно заправить автомобиль качественным топливом, но и кафе, магазин с широким ассортиментом товаров, а также разнообразные услуги для автолюбителей. У клиентов сети востребованы онлайн-сервисы — оплата топлива не выходя из машины, выбор рецептуры кофе и его заказ в мобильном приложении, выпуск виртуальной кар-

ты, а также использование других онлайн-сервисов и услуг.

Кроме того, на АЗС регулярно обновляют ассортимент товаров. «Например, за счет повышенного спроса в период карантина на средства личной гигиены на АЗС сети появились различные антисептики, влажные салфетки, маски и перчатки. В последние годы особой популярностью пользуются "здоровые перекусы" — злаковые и фруктовые батончики, орехи, сухофрукты. На станциях "Газпромнефть" представлена и редкая для АЗС молочная продукция — йогурты. Клиенты все чаще обращают внимание на состав продукта, его качество. Растут продажи продуктов общественного питания, свежих сэндвичей, здоровых напитков», — отмечают в компании.

«Все инновации — это звенья одной цепи качественного предоставления услуг. Первоначально необходимо понимать современного потребителя: клиент имеет широкие возможности выбора товаров и услуг, при этом становится более требовательным к уровню сервиса и качества обслуживания. Поэтому наша главная задача — поддержание высокого качества всех реализуемых нами продуктов, расширение спектра услуг, формирование положительного имиджа и установление длительных отношений с клиентами», — рассказывает генеральный директор «ЛУКОЙЛ-Югнефтепродукт».

Примером такой работы, по его словам, является запуск на АЗС ЛУКОЙЛ зарядных станций для электромобилей, возможность клиентов заправиться через мобильное приложение, не выходя из машины, расширение ассортимента кафе от фастфуда до комплексных обедов. «Особой гордостью является открытие на территории АЗС ЛУКОЙЛ перед Крымским мостом двух круглосуточных объектов сервиса, выполненных в стиле функционального минимализма. Их главная особенность состоит в возможности получения максимального спектра услуг в одном месте. Каждый блок бытовых услуг — это отдельное двухэтажное здание общей площадью 560 кв. м, в котором находятся: санитарные комнаты; душевые кабины; прачечная самообслуживания со стиральными машинами и машинами для сушки белья; комнаты матери и ребенка с микроволновыми печами для подогрева детского питания», — объясняет Юрий Ежов.

В рамках реализации стратегии развития придорожного сервиса уже несколько лет появляются автозаправочные станции «Газпромнефть» с магазинами, кафе и зонами отдыха, говорят в пресс-службе компании. «Сеть "Газпромнефть" предлагает клиентам продукцию популярных ритейлеров. На АЗС сети в Санкт-Петербурге уже работает кафе быстрого питания "Бургер Кинг", в планах запуск ресторанов на территории АЗС с "Макдоналдс" и "Hesburger". Также в перспективе планируем запустить пилотный проект с аптечными пунктами на АЗС», — заключают представители «Газпромнефти». ■

Чистое топливо

На федеральной трассе под Новороссийском открыли метановую заправку



В Краснодарском крае расширяется сеть метановых автогазозаправочных комплексов. В начале сентября компания «Газпром газомоторное топливо» (единый оператор ПАО «Газпром» по развитию рынка газомоторного топлива в РФ) открыла в поселке Верхнебаканском (Новороссийск) первую современную экологичную газозаправочную станцию.

Круглосуточная станция расположена на горном склоне федеральной трассы А-146 Краснодар — Верхнебаканский, которая связывает Новороссийск, Анапу и краевую столицу. Она рассчитана на 350 автомобилей в сутки. Здесь размещены четыре заправочных поста годовой производительностью более 6,5 млн куб. м.

В торжественной церемонии открытия приняли участие представитель министерства ТЭК и ЖКХ Краснодарского края Сергей Ушкалов, заместитель главы Новороссийска Александр Яменсков, первый заместитель генерального директора «Газпром газомоторное топливо» Олег Гречанюков.

«Новая станция будет способствовать формированию нового рынка пользователей газомоторного топлива в ближайших населенных пунктах, а также увеличению транзитного потока автомобилей, использующих экологичный компримированный природный газ», — отметил на церемонии открытия первый заместитель генерального директора компании «Газпром газомоторное топливо» Олег Гречанюков.

По словам Сергея Ушкалова, на сегодняшний день метан, соответствующий стандарту Евро-5, является самым экологически чистым видом топлива, а потому строительство подобных автозаправочных комплексов особенно актуально на побережье Кубани, где сосредоточены курортные города.

Для сравнения, выбросы углекислого газа у автомобиля на метане в 2-3 раза меньше, чем у бензинового, а выбросы азота ниже на 90% по сравнению с дизельными автомобилями. В выхлопе газового транспорта полностью отсутствуют сажа и соединения серы, что обеспечивает в девять раз

меньшую задымленность и загрязнение воздуха.

В перспективе на территории Новороссийска планируется построить еще шесть метановых автозаправочных станций в регионе должна расширяться до 80 объектов.

«Спрос на газомоторное топливо (ГМТ) в Южном федеральном округе стабильно растет. Краснодарский край по результатам Рейтинга регионов по уровню развития рынка газомоторного топлива за 2020 год занимает четвертое место в России. С 2015 года годовое потребление метана в регионе выросло с 42 млн куб. м до 65 млн. По итогу года мы ожидаем увеличение этого показателя на 10%», — рассказал господин Гречанюков.

Помимо того, что метан признан наиболее экологичным видом топлива, цена на него остается самой демократичной на рынке. Стоимость 1 куб. м газа в среднем составляет 20 руб. При этом кубометр метана равен по расходу одному литру бензина.

На сегодняшний день на территории Краснодарского края «Газпром газомоторное топливо» эксплуатирует 17 объектов газозаправочной инфраструктуры, в том числе: две станции в Краснодаре; одна — в Армавире, Ейске, ст. Каневской, Кореновске, Кропоткине, Крымске, ст. Куцевской, Тихорецке, Усть-Лабинске, Сочи (два объекта, в том числе один ПАГЗ), Белореченске, Тимашевске, а также модуль компримирования природного газа на территории крестьянско-фермерского хозяйства «Барсук» в ст. Новопетровской.

Напомним, Краснодарский край вошел в топ-5 регионов России в рейтинге по уровню развития рынка газомоторного топлива, подготовленном экспертами компании, в рамках федеральной программы субсидирования у Краснодарского края из всех регионов-участников самые амбициозные целевые показатели: к концу 2023 года — по строительству АГНКС + 56 объектов, по переоборудованию + 11 653 единицы транспорта.



ФОТО: ДМИТРИЙ ПЕЩЕВ

«ЭТО БЫЛ ОТЛИЧНЫЙ СЕЗОН»

ПО ДАННЫМ МИНКУРОРТОВ КУБАНИ, С НАЧАЛА 2021 ГОДА НА КУОРТАХ РЕГИОНА ОТДОХНУЛИ 13,6 МЛН ТУРИСТОВ. НЕСМОТЯ НА ЭПИДЕМИОЛОГИЧЕСКИЕ ОГРАНИЧЕНИЯ, ТУРПОТОК В РЕГИОНЕ ВЫРОС В 1,5 РАЗА ПО СРАВНЕНИЮ С 2020 ГОДОМ. КУОРТНЫЕ ГОРОДА ОТЧИТЫВАЮТСЯ О ЗАПОЛНЯЕМОСТИ СРЕДСТВ РАЗМЕЩЕНИЯ НА УРОВНЕ 80–90%, ОДНАКО ЭКСПЕРТЫ УВЕРЕНЫ, ЧТО ЕСЛИ БЫ НЕ ВВЕДЕНИЕ ОБЯЗАТЕЛЬНОЙ ВАКЦИНАЦИИ И ЖАДНОСТЬ НЕКОТОРЫХ ОТЕЛЬЕРОВ В ПЕРИОД ЗАКРЫТИЯ ТУРЦИИ, ТО ОТДЫХАЮЩИХ БЫЛО БЫ ЕЩЕ БОЛЬШЕ. НАТАЛЬЯ РЕШЕТНЯК

ТУРИСТЫ В ЦИФРАХ Как рассказала заместитель главы Сочи Инна Петухова, с начала 2021 года курорт посетили 5,6 млн отдыхающих, что на 10% больше, чем за аналогичный период доковидного 2019 года. Из них в высокий сезон, с начала мая и до сентября, в Сочи отдохнули более 3,4 млн гостей. В целом по итогам года Сочи планирует принять около 6,5 млн туристов, что соответствует показателям 2019 года.

По словам госпожи Петуховой, особым спросом в этом году пользовались объекты экологического и агротуризма, которые посетили 1,6 млн человек. Она отметила, что если еще пять лет назад в Сочи было не более 10 таких хозяйств, то сейчас их количество выросло вдвое.

«В Сочи наиболее популярным направлением агротуризма стала Красная Поляна. Гостям предложены экотропы в горах и гастрономические путешествия. Людей интересуют определенные блюда, они хотят также узнать рецепты местных специалитетов. И популярность таких путешествий со временем будет только возрастать», — уверена она.

Заместитель главы Анапы Станислав Лобачев сообщил, что только по официальным данным курорт во время высокого сезона (с мая по сентябрь) посетили около 3 млн отдыхающих. Это на 34% больше, чем годом ранее. «Считаем этот показатель достаточно высоким, учитывая природные и эпидемиологические особенности сезона. В течение лета Анапу неоднократно испытывала на прочность стихия, но все это не помешало четкой и слаженной работе санаторно-курортного комплекса в сезоне-2021», — прокомментировал вице-мэр курорта.

В Геленджике с начала 2021 года отдохнули почти 3,2 млн человек, из них 2,9 млн человек — в период с 1 мая по 15 сентября. «В целом это примерно в 1,5 раза больше, чем в 2020 году, но несколько меньше, чем прогнозировалось до начала курортного сезона, повлияли введенные ограничения при заселении в средства размещения», — сообщила и. о. начальника управления курортами и туризмом администрации Геленджика Юлия Крахмалева.

Около 700 тыс. человек в этом сезоне проживали в организованных средствах размещения

«В СОЧИ НАИБОЛЕЕ ПОПУЛЯРНЫМ НАПРАВЛЕНИЕМ АГРОТУРИЗМА СТАЛА КРАСНАЯ ПОЛЯНА. ГОСТЯМ ПРЕДЛОЖЕНЫ ЭКОТРОПЫ В ГОРАХ И ГАСТРОНОМИЧЕСКИЕ ПУТЕШЕСТВИЯ. ЛЮДЕЙ ИНТЕРЕСУЮТ ОПРЕДЕЛЕННЫЕ БЛЮДА, ОНИ ХОТЯТ ТАКЖЕ УЗНАТЬ РЕЦЕПТЫ МЕСТНЫХ СПЕЦИАЛИТЕТОВ. И ПОПУЛЯРНОСТЬ ТАКИХ ПУТЕШЕСТВИЙ СО ВРЕМЕНЕМ БУДЕТ ТОЛЬКО ВОЗРАСТАТЬ»



ФОТО: ЭМИН ДЖАФАРОВ

(гостиницы, отели, санатории, пансионаты, базы отдыха). Еще 1,6 млн туристов выбрали местом отдыха частные гостевые дома. Кроме того, 750 тыс. туристов побывали в Геленджике с целью посещения объектов туристического показа, на экскурсиях и для участия в массовых мероприятиях.

Заполняемость средств размещения держалась в среднем на уровне 80–86%. Детские здравницы работали с загрузкой 75%.

Курорты Темрюкского района, по данным на 1 сентября, посетили более 1,2 млн туристов, что на 10% меньше прогнозировавшихся показателей. Это объясняется возникшей 13 августа 2021 года чрезвычайной ситуацией на территории района, рассказали в пресс-службе муниципалитета. «В целом летний курортный сезон можно назвать успешным. Однако в августе погода преподнесла неприятный сюрприз жителям и гостям Темрюкского района. Обильные ливневые дожди, шквалистый ветер, нагонные волны, сформировавшиеся в акватории

Азовского моря, привели к подтоплению территории и необходимости объявить режим "чрезвычайная ситуация" на муниципальном уровне», — прокомментировали в администрации.

В Ейском районе во время курортного сезона отдохнули 760 тыс. туристов — это на 3,2% больше, чем в доковидном 2019 году. «Анализ предыдущих лет показал, что туристы, приезжающие в наш район, предпочитают пляжный отдых. Это дает толчок к постоянному развитию прибрежных территорий. В связи со спросом на данный вид отдыха ежегодно увеличивается и количество пляжей, отвечающих требованиям безопасности и комфортного пребывания туристов», — пояснил глава Ейского района Виктор Ляхов.

ОТДЫХ ПОСЛЕ УКОЛА

Одним из главных вызовов для курортных городов Краснодарского края в разгар туристического сезона стало введение ограничений для заселе-

С НАЧАЛА 2021 ГОДА НА КУОРТАХ РЕГИОНА ОТДОХНУЛИ 13,6 МЛН ТУРИСТОВ

ния отдыхающих. С 1 июля туристы должны были предоставлять справку о перенесенном коронавирусе, сертификат о вакцинации или отрицательный ПЦР-тест. С 1 августа заселяться разрешили только привитым и переболевшим. Позже эту норму смягчили, дав туристам возможность привиться прямо на курорте в течение трех дней после приезда.

При этом власти курортных городов уверяют, что по итогам летнего сезона массовых отказов от путевок и бронирования со стороны туристов не было.

«Процент отмененных бронирований по отношению к их общему количеству в среднем составлял 5–6%, больше отмен было в июле в гостиницах эконом-класса, а также на базах отдыха, так как стоимость ПЦР-тестов, необходимых для предоставления, часто составляла значительную долю затрат при бронировании», — рассказала и. о. начальника управления курортами и туризмом администрации Геленджика Юлия Крахмалева.

По ее словам, сами отдыхающие ответственно подошли к организации своих отпусков и своевременно сделали прививки от ковида: если в июле сертификат о вакцинации предъявляли 35% заселяющихся гостей, то в августе таких было 60%.

Об этом же говорят и в Анапе: «В основном наши гости проявляли сознательность и приезжали уже с сертификатами. Также на базе наших сана-

СТАТИСТИКА

ЦЕНЫ РАСТУТ — ТУРИСТЫ ЕДУТ

По данным консалтинговой компании JLL, средневзвешенный доход на каждый номер в брендированных отелях Сочи летом 2021 составил 11,2 тыс. руб. Это вдвое больше, чем в мае—августе допандемийного 2019 года. Средневзвешенная загрузка отелей в прибрежном кластере Сочи за май—август составила 65% (-5 п.п. к 2019 году). «При этом средний тариф в эти месяцы побил все рекорды предыдущих лет и достиг 17,3 тыс. руб.», — уточняют в компании. Всего в Краснодарском крае работают 10,3 тыс. средств размещения. В 2021 году, по данным властей региона, их количество выросло на 20%.

торно-курортных учреждений были развернуты мобильные пункты вакцинации, с 1 августа вакцинировано более 70 человек», — вице-мэр города Станислав Лобачев. Он также отметил, что за 1,5 года пандемии городу удалось не только научиться работать в условиях ограничений, но и адаптироваться к ним.

Глава Ейского района Виктор Ляхов заявил, что введение ограничений не привело к снижению турпотока — более того, наоборот, наблюдался рост числа отдыхающих: средства размещения в пик сезона были заполнены на 90%. По его словам, этому в том числе поспособствовала программа детского кэшбека, когда отдыхающие могли получить компенсацию 50% стоимости путевки на ребенка.

Вице-мэр Сочи Инна Петухова рассказала, что в этом сезоне город первым в России присоединился к программе безопасных путешествий Safe Travels. «Знак Safe Travels, который знают туристы во всем мире, является знаком качества, гарантирующим эпидемиологическую безопасность. Объект, который присоединяется к программе, берет на себя обязательство неукоснительно соблюдать протоколы Всемирного совета по путешествиям и туризму, которые полностью согласовываются и перекликаются с требованиями Роспотребнадзора», — пояснила она, добавив, что в общей сложности этот знак получили 40 отелей Сочи.

ГОРЫ ПРОТИВ МОРЯ Представители курортов, расположенных в горной части Краснодарского края, к введению ограничений для отдыхающих отнеслись скорее негативно, заявив, что это привело к существенному снижению турпотока. Как рассказали в пресс-службе «Курорта Красная Поляна», около 60% бронирований на август были отменены в первые недели после объявления о новых ограничениях. «В июне—июле туристический поток демонстрировал рекордные показатели: загрузка отелей и апартаментов курорта достигла в среднем 80%. После введения в Краснодарском крае новых правил заселения с ограничениями загрузка отелей курорта в августе снизилась до 49%, что на 27% ниже, чем годом ранее», — сообщили в пресс-службе курорта.

Директор департамента маркетинга курорта «Роза Хутор» Дмитрий Барашков также отмечает, что в мае—июле, до введения ограничений, количество отдыхающих превышало показатели 2019–2020 годов, а в августе загрузка отелей упала на 30% по сравнению с прошлым годом.

«Обычно август — это самый популярный месяц сезона, а в этом году он оказался самым слабым. Посещение канатных дорог упало в сравнении с августом прошлого года примерно на 25%», — рассказал он. По словам господина Барашкова,

серьезное влияние также оказали неблагоприятные погодные факторы — штормы на побережье, чередование сильных дождей и аномальной жары.

В отелях, расположенных в прибрежной части региона, итоги летнего сезона оценивают более позитивно. «Это был отличный сезон! Ежедневно в гостиничном комплексе «Имеретинский» проживает 6–7 тыс. гостей. В августе мы получили мало отказов, и они очень быстро восполнялись новыми бронированиями. Единственная сложность, с которой столкнулись, — это запрет на проведение мероприятий. Мы планировали провести масштабные музыкальные фестивали на нашей территории. Надеемся, что в следующем году ограничения будут сняты и мы сможем реализовать задуманное», — заявила заместитель директора по операционной деятельности и сервису курорта «Имеретинский» Лариса Зацепилина.

«В ИЮНЕ—ИЮЛЕ ТУРИСТИЧЕСКИЙ ПОТОК ДЕМОНСТРИРОВАЛ РЕКОРДНЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ: ЗАГРУЗКА ОТЕЛЕЙ И АПАРТАМЕНТОВ КУРОРТА ДОСТИГЛА В СРЕДНЕМ 80%»

Директор по продажам и маркетингу санаторно-курортного комплекса Bridge Resort Татьяна Забарьянская говорит, что большой поток отдыхающих сохранился благодаря ранним бронированиям и наличию собственной клиники на территории. Однако загрузка в августе оказалась ниже запланированной, и такая тенденция продолжается.

Кроме того, в начале сезона руководство комплекса столкнулось с проблемой дефицита персонала, так как из-за роста цен на аренду жилья в Сочи многим сезонным работникам проживание на курорте оказалось не по карману. Тем не менее ее удалось решить, так как компания предоставляет жилье иногородним сотрудникам.

МОГЛО БЫТЬ ЛУЧШЕ Эксперты туристического рынка считают, что на показатели летнего сезона в Краснодарском крае оказала влияние и внешнеполитическая обстановка.

«Сезон начинался хорошо: было много ранних бронирований. Уже в январе-феврале почти не осталось свободных мест в отелях на майские и июньские праздники. Потом произошло закрытие Турции с 15 апреля по 22 июля, когда Краснодарский край и Черноморское побережье в целом получили гигантский рост незапланированных отдыхающих. Все шло хорошо до той поры, пока отели не начали поднимать цены, причем сильно, много и без всяких на то оснований», — отмечает директор сети турагентств «Розовый слон» Александр Мкртчян.

По его словам, в некоторых отелях рост стоимости проживания достигал 100%, но даже несмотря на это, бронирования продолжались. Однако после того, как власти Краснодарского края ввели ограничения на заселение туристов, отели, сильнее всех увеличившие стоимость проживания, остались в проигрыше, потому что их бронировали в последнюю очередь. Кроме того, турпоток начал смещаться с Краснодарского края в сторону Крыма и Абхазии, где требования обязательной вакцинации для туристов не было. По оценке господина Мкртчяна, в общей сложности курорты Кубани из-за этой меры потеряли около 2 млн отдыхающих.

«По моим прогнозам, если бы не ограничения, в край приехали бы около 19,5–20 млн человек по итогам года. Но будет не более 17,5 млн туристов. Это тоже хорошее число, но могло быть еще больше», — отметил гендиректор сети «Розовый слон».

Несмотря на снижение притока отдыхающих, многие отели не снижали цены даже при бронировании на осень. «Но здесь сработали законы рынка: те, кто все-таки цены снизили, получили резкий рост бронирований. Но некоторые продолжали держать цены на высоком уровне. В последние несколько дней резко испортилась погода на побережье, что также повлияло на снижение цен. Уже сейчас большинство отелей перешли к адекватной ценовой политике», — рассказал господин Мкртчян. При этом, по его мнению, стихийные бедствия и неблагоприятные погодные условия минувшим летом в меньшей степени повлияли на настроения отдыхающих, так как были непродолжительными по времени.

«Да, мы заметили проседание в Анапе, которое было более значительным, но, например, в Сочи оно оказалось гораздо менее заметным. У большинства отдыхающих ведь были забронированы отели, куплены билеты, причем зачастую по невозвратным тарифам. Естественно, людям уже некуда деваться, поэтому они не отменяли бронирования», — подчеркнул эксперт.

Директор сети «Розовый слон» полагает, что, несмотря на все сложности, турпоток в этом году окажется сильно выше, чем в допандемийном 2019 году, в том числе из-за ожидаемого увеличения числа отдыхающих грядущей зимой.

«По-прежнему закрыты все альпийские курорты. При этом курорты Красной Поляны — единственные в России, которые в той или иной мере могут быть конкурентами альпийским. Поэтому те люди, которые в этом году по объективным причинам не смогут поехать кататься в Австрию, Швейцарию, Италию, Францию, все поедут на Красную Поляну», — уверен он.

В 2020 году налоговые поступления в бюджет Краснодарского края сократились на 34% (абсолютные цифры не назывались). Туристическая отрасль в регионе признана наиболее пострадавшей в период пандемии. По данным властей, потери бюджета Краснодарского края от простоя курортной отрасли и смежных с ней сфер из-за пандемии нового коронавируса достигли 20% от общей суммы налоговых поступлений. В 2021 году данные о налоговых поступлениях от туристической отрасли пока не были опубликованы. ■

«ПО-ПРЕЖНЕМУ ЗАКРЫТЫ ВСЕ АЛЬПИЙСКИЕ КУРОРТЫ. ПРИ ЭТОМ КУРОРТЫ КРАСНОЙ ПОЛЯНЫ — ЕДИНСТВЕННЫЕ В РОССИИ, КОТОРЫЕ В ТОЙ ИЛИ ИНОЙ МЕРЕ МОГУТ БЫТЬ КОНКУРЕНТАМИ АЛЬПИЙСКИМ. ПОЭТОМУ ТЕ ЛЮДИ, КОТОРЫЕ В ЭТОМ ГОДУ ПО ОБЪЕКТИВНЫМ ПРИЧИНАМ НЕ СМОГУТ ПОЕХАТЬ КАТАТЬСЯ В АВСТРИЮ, ШВЕЙЦАРИЮ, ИТАЛИЮ, ФРАНЦИЮ, ВСЕ ПОЕДУТ НА КРАСНУЮ ПОЛЯНУ»

Пассажирыпоток на Кубань увеличился

14,1 млн человек пассажиропоток аэропортов Кубани за 8 месяцев 2021 года

На 18,5% больше, чем за весь 2020 год

В 1,9 раза больше, чем за 8 месяцев 2020 года

7,9 млн — Сочи

3,2 млн — Краснодар

2,3 млн — Анапа

779,5 тыс. — Геленджик

>18 млн человек

прогнозируемый турпоток по итогам 2021 года

По данным министерства транспорта и дорожного хозяйства Кубани, ГК «Аэродинамика»



Сотовые операторы посчитали минуты

6 млн звонков

7,5 млн минут

280 терабайт мобильного интернета

+67%

рост количества туристов, прилетевших в регион, по сравнению с 2020 годом

Исследование проведено в мае—августе 2021 года среди абонентов Tele2 с помощью технологий big data. В зону исследования попали абоненты, отправившиеся на самолете в курортные города Краснодарского края из 80 аэропортов страны.



В СОЧИ НАИБОЛЕЕ ПОПУЛЯРНЫМ НАПРАВЛЕНИЕМ АГРОТУРИЗМА СТАЛА КРАСНАЯ ПОЛЯНА

В Приморье накроют «Красную Поляну»

Сочинская игорная зона «Красная Поляна» объявила о реализации сразу нескольких крупных развлекательных проектов на Дальнем Востоке

В начале сентября на площадке VI Восточного экономического форума (ВЭФ) были подписаны соглашения о строительстве во Владивостоке казино, гольф-клуба, тематического парка развлечений и нескольких отелей. О том, почему из Сочи было решено идти на Восток, каковы цели и как их планируют достигать, — в разговоре с Дмитрием Анфиногеновым, директором по развитию игорной зоны «Красная Поляна».

Соглашение о реализации проектов на форуме подписали АО «Корпорация развития Дальнего Востока и Арктики» (КРДВ), АО «Корпорация развития Приморского края», АНО «Инвестиционное агентство Приморского края» и ООО «Восток Резортс». Речь идет о строительстве на территории дальневосточной игорной зоны «Приморье» казино, отеля и кампуса для сотрудников, а также гольф-клуба с гостиницей. Кроме того, на острове Русский планируется построить парк развлечений с отелем.

Миллиардный рынок

— **Дмитрий, почему игорная зона «Красная Поляна» решила развиваться на Востоке?**

— Мы относимся к Приморью как к восточным воротам нашей страны. Это очень перспективный регион в плане развития туризма. Я имею в виду привлечение не только жителей России, но и гостей из соседних стран, с которыми уже есть или может быть налажено авиасообщение. Охват потенциального туристического рынка в пределах трех-четырех часов полета от Владивостока — больше миллиарда человек. И если подойти к делу профессионально, развитие в этом регионе будет уверенным, стабильным, долгосрочным и суперперспективным.

Мы изучили рынок, получили хорошие результаты экономической экспертизы. У нас есть сильная команда, которая отлично себя показала при развитии проекта в игорной зоне «Красная Поляна» за последние четыре с половиной года. Мы понимаем, что нам

пора развиваться дальше, выходить за границы Сочи. Поэтому выбор Приморья в качестве площадки для нового старта, на мой взгляд, закономерен.

Не забывая о Сочи

— **Означает ли это, что точка приложения усилий для вашей команды сместилась с Сочи на Владивосток? Возможно, что-то в Красной Поляне будет заморожено, чтобы все силы направить на Восток?**

— Ни в коем случае. План развития игорной зоны «Красная Поляна» остается прежним, о многих деталях мы уже рассказывали. В горном кластере Сочи мы планируем открывать по одному-два заведения в год. Сейчас у нас происходит переход на модель развития по типу Лас-Вегаса — с акцентом на увеличение доли неигровых доходов в их общей структуре. То есть мы собираемся расти именно в рекреационном сегменте.

К тому же Красная Поляна как локация остается удачным симбиозом развлекательных возможностей с курортными. Привлекательна для гостей и сама история этого места: в горном кластере проходили зимние Олимпийские игры 2014. Для семейного отдыха Красная Поляна хорошо подходит. Думаю, в таком ключе курорт и будет развиваться в дальнейшем.

Похожие векторы развития, на мой взгляд, логичны и для игорной зоны в Приморье. Во всяком случае, мы в этом заинтересованы. Мы не ждем, что это будет сверхдинамичный процесс, но планы себе ставим амбициозные. Одна из целей — с помощью наших проектов внести свой вклад в улучшение жизни в регионе. Мы стремимся создать рабочие места, инфраструктуру, обеспечить отчисления в местный, краевой и федеральный бюджеты, чтобы сделать Дальний Восток более комфортным и привлекательным. Люди должны хотеть жить, работать, создавать семью, воспитывать детей, добиваться чего-то большего во Владивостоке, а не уезжать в другие регионы.

Дорости до 3 миллионов

— **Какой объем инвестиций планируется выделить?**

— На данный момент на все проекты заложено 38 миллиардов рублей. Естественно, это пока первые просчеты. Мы делали оценку с учетом предварительного маркетинга территории. Но уверен, что развитие объектов потребует больших вложений — мы готовы к этому. Так же, как и изучать предложения, делать что-то совместное с другим бизнесом, разрабатывать партнерские программы.

— **Каковы сроки окупаемости проектов?**

— Вложения велики. Естественно, что и период окупаемости весьма большой — до 15 лет. Нужно учитывать, что сами проекты связаны с перспективой роста туристического потока на Дальний Восток. Это инвестиции в будущее, в нашу веру в потенциал региона. Одновременно это как раз тот самый необходимый шаг для того, чтобы этот потенциал реально развивался.

— **И насколько перспективен Дальний Восток, на ваш взгляд, с точки зрения развития туризма?**

— Наш проект рассчитан на реализацию в период с 2022 по 2027 год. Я уверен, что за пять лет наша жизнь вернется к тому ритму, который был до распространения пандемии COVID-19. Думаю, уже с 2022 года весь мир начнет путешествовать как раньше.

За пять лет туристическая агломерация Приморского края должна вырасти как минимум втрое. Если раньше мечтали, что в этом регионе будет максимум миллион туристов в год, то в будущем показатель, думаю, вырастет до трех миллионов. А в последующие пять-семь лет эта цифра вырастет до 10 миллионов. Иностранцам надо продемонстрировать наше русское гостеприимство, менталитет, возможность. Владивосток — это восточные ворота России, которые должны быть распахнуты для иностранных туристов.



Реальные сроки

— **Когда приступите к первым этапам работ?**

— Подготовительные процессы планируется завершить в 2022 году. Сегодня мы декларируем свои намерения, утверждаем объем инвестиций и так далее. В 2023 намерены приступить к строительно-монтажным работам. Хотя, конечно, строительство — это сложный с технологической точки зрения процесс. Что-то происходит раньше, что-то позже, а какие-то работы идут параллельно — все это зависит от многих факторов.

К тому же есть ряд проблем, которые необходимо решать. В первую очередь — нехватка кадров, о чем все девелоперы здесь говорят в один голос. Некоторые проекты на Дальнем Востоке стоят по два года из-за отсутствия рабочих. Те же китайцы, которые раньше трудились, уехали из-за пандемии, а заменить кадры пока не вышло.

Конечно, ситуация с COVID-19 вызывает опасения во всех сферах, включая бизнес. Но все понимают, что она не навсегда. Решаются вопросы с вакцинированием, понемногу все готовится к открытию границ. Мы учитываем риски, поэтому сроки на реализацию наших проектов заложены достаточно приличные. К примеру, игорная зона во Владивостоке должна запуститься в 2026 году. Если будет возможность, то откроемся раньше.

Мы заинтересованы, чтобы все запустилось как можно быстрее и вложения начали окупаться. Я думаю, что и гольф-клуб, и парк развлечений, и игорная зона начнут работать в период с 2025 по 2027 годы. Это время для запуска, а дальше будем поэтапно развивать и усиливать каждый из проектов.

Командный симбиоз

— **Насколько активно планируете привлекать в команду местных жителей?**

— На опыте убедились, что всегда получается некий корпоративный «сплав» местных специалистов и приезжих. В Сочи мы активно работаем с региональными университетами, используем программу студенческой практики и берем практикантов на работу. Примерно на 40% коллектив состоит из жителей Сочи. Остальные 60% — специалисты из других городов. За последние годы население курорта выросло с 400 тысяч почти до 700 тысяч человек. Поэтому, конечно, со временем соотношение кадров по региональному признаку тоже будет меняться.

Что касается Владивостока, то тут, на мой взгляд, доля местных жителей может быть выше. Все-таки здесь находится Дальнево-



сточный федеральный университет (ДФУ). И за счет студентов и выпускников мы планируем привлекать качественные кадры.

Нам, как инвестору, гораздо выгоднее принимать на работу местных жителей. Конечно, без приезжих специалистов не обойтись — это только на благо развития, потому что именно таким образом возникает хороший симбиоз опыта и компетенций, приобретенных в разных точках страны и мира. Планируется, что в казино будет работать больше тысячи сотрудников. Так что дополнительные места для приморцев мы, безусловно, создадим. Мы открыты для молодых и амбициозных специалистов. И готовы в ответ давать достойные условия работы. К слову, помимо казино и гостиницы, запланировано строительство кампуса для сотрудников.

Земельный вопрос

— Как обстоят дела с подготовкой земельных участков?

— Мы закладываем какое-то время на подготовку земли, на корректировку и перевод в соответствующую категорию использова-

ди не менее 170 гектаров. Поле должно занимать львиную долю этой территории, и некоторая часть отводится под девелопмент: отели, клубхаусы, дома для членов клуба, хорошие рестораны и так далее. Тогда это будет популярный курорт.

Сейчас можно сказать, что гольф в России только начинает свою историю. Но у наших дальневосточных соседей, в той же Корее, дела обстоят совершенно по-другому. В Корее больше двухсот полей. Мы знаем, что их инвесторы заинтересованы в развитии проектов и в России на Дальнем Востоке. Но даже если во Владивостоке, помимо нашего поля, появится еще одно, город от этого только выиграет. И туристы выиграют, поскольку рекреационный потенциал места станет разнообразнее и привлекательнее. Уверен, членство в гольф-клубе Владивостока корейцы и китайцы будут приобретать активно.

Если вернуться к участкам, то самый «маленький» выделен для казино и отеля при нем — 16 гектаров. Однако это больше, чем площадь игровой зоны «Красная Поляна». Так что потенциала этих 16 гектаров

лизируют, приняли во внимание то развитие, которое сейчас получает остров Русский, мероприятия, которые здесь проходят, в том числе экономический форум. Учли также расположение ДВФУ и Океанариума и пришли к выводу, что лучшего места для парка, чем между ДВФУ и Океанариумом в бухте Парис, нам не придумать. «Парк Русский» или «Русский парк» — это пока рабочее название. Он станет восточным «Диснейлендом», локацией, которая будет привлекать и местных жителей, и иностранцев, когда ограничения из-за COVID-19 будут сняты и восстановится турпоток из-за рубежа.

— Каким будет этот парк?

— Когда мы занимались строительством Сочи Парка в Имеретинской низменности, решили, что на 80% он должен быть открытым, и лишь на 20% — закрытым. В случае с Приморьем ситуация другая: 70% объектов будут под крышей и 30% — на открытом воздухе. Мы в данном случае исходим из климатических особенностей разных территорий. Необходимо делать парк всепогодным, и гостям должно быть комфортно. На Дальнем Востоке это означает больший акцент на помеще-

ния. Я даже не могу предложить в пример какой-либо аналог этому парку, уже существующий в мире. Это будет уникальный продукт, как по наполнению, так и по решению тех задач, которые диктуются климатическими особенностями региона.

Что касается концепции проекта «Парк Русский», само название ко многому обязывает. Частично что-то подобное реализовано в Сочи Парке. Там есть аттракционы,



известных людей — архитекторов с мировым именем — будем привлекать и для строительства поля во Владивостоке. Это повысит наши шансы в ближайшей 10 лет получить престижные серии на Дальний Восток.

Впереди большая стройка

— Вы планируете строительство нескольких отелей в Приморье. Что это будет за объекты?

— Однозначно уровня четыре-пять звезд. Вероятнее всего — с привлечением крупных мировых брендов. Номерной фонд сочинских отелей, входящих в наш холдинг, — порядка 6 тысяч номеров. Все объекты являются нашей собственностью, находятся в прямом управлении. У нас здесь своя очень профессиональная команда и экспертиза высочайшего класса.

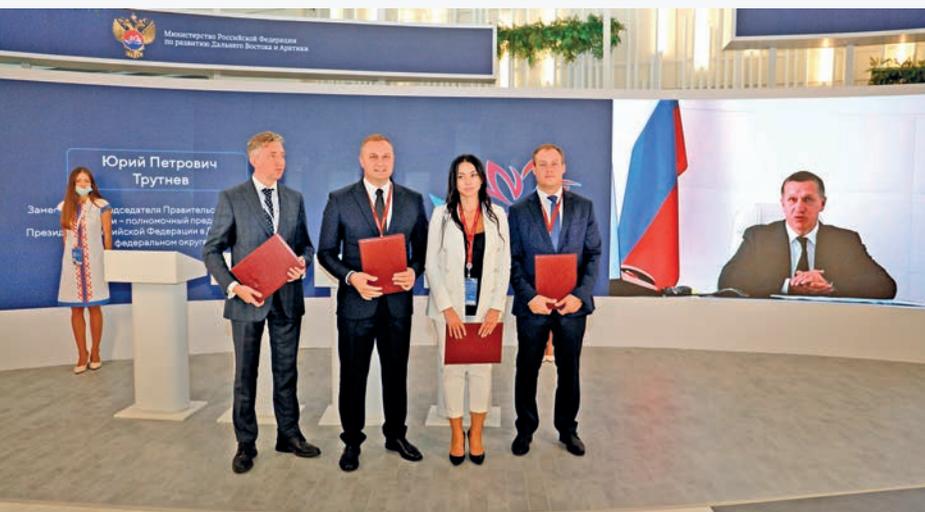
К тому же мы привлекли в этот бизнес более десятка мировых брендов. Есть франшизные контракты с Marriott, линейка бренда «Новотель», единственный в стране отель Movenpick.

В инфраструктуре казино, скорее всего, будет отель мировой сети. Что касается парка развлечений, то пока это не решено. Есть опыт Сочи Парка, при котором работает уникальный отель-замок «Богатырь». Официально у него статус четырехзвездного, но по уровню и качеству обслуживания он лучше, чем многие «пятерки». Возможно, схожая концепция сложится и у «Парка Русский». Тогда проект будет реализован под своим, уникальным брендом.

Вообще у нас большие девелоперские планы на Дальний Восток. Во Владивостоке явный дефицит хороших отелей, не хватает мировых брендов. Мы это видим на примере ВЭФ — людям порой просто негде было жить. Из-за этого перелет и проживание в течение четырех дней становились просто «золотыми». С одной стороны, такие цены означают, что приехала более состоятельная публика, крупный бизнес, который в конечном итоге может вкладывать деньги в развитие региона. Но с другой, понятно, что есть незаполненная ниша и есть перспективы для ее доработки. Городу нужны и бизнес-отели в центре, рассчитанные на деловой сегмент, и курорты-отели, которые строятся по совершенно иному принципу и во многом нацелены на семейную аудиторию.

Наверняка мы будем реализовывать какие-то девелоперские идеи и во Владивостоке, и в Приморском крае в целом. У нас в этом плане есть хороший экспертный опыт, наш холдинг зашел в один из самых крутых проектов в стране — строительство апартаментов Mantera Residence в Имеретинской низменности, на федеральной территории «Сириус», рядом с Олимпийским парком и прибрежной полосой Черного моря.

В ходе поездки в Приморский край наши эксперты осмотрели земельные участки, изучили перспективные предложения комплексного развития территорий в этом регионе. Игровая зона «Красная Поляна» открыта к сотрудничеству и стремимся развиваться в разных направлениях.



ния. Участки еще не сформированы окончательно. Есть понимание, какой объем необходим, есть договоренности, однако де-юре какие-то земли находятся в пользовании ДВФУ, какие-то — в ведении корпорации развития Приморского края и Дальнего Востока.

Но мы уверены, что все эти вопросы будут решены в ближайшее время. И полпред президента в ЮФО Юрий Трутнев, и губернатор Олег Кожемяко, и вся команда, молодая и амбициозная, которая занята в здешних корпорациях развития, уже активно включились в процесс. Мы видим, что эти люди активно работают и стремятся развивать эту территорию, болеют за свой регион. Поддержка нам, как инвестору, оказывается серьезная, и мы не сомневаемся, что деньги, которые планируем вложить, скоро вернуться. Не только в финансовом вознаграждении, но и в социальном — тем, что сделают жизнь людей в Приморье лучше.

— Если говорить о площадях, о каких цифрах идет речь?

— На парк развлечений нужно минимум 50 гектаров. Под Сочи Парк мы в свое время выделяли 30 гектаров и думали, что этого будет достаточно. Однако сегодня понимаем, как важно пространство для развития проекта. В среднем каждые два года должны появляться новые аттракционы. Это дополнительный стимул для людей вернуться. В Европе парки порой занимают территорию свыше 200 гектаров. И это дает возможность постоянно развиваться. Площадь в 50 гектаров даст нам возможность обеспечить себе хорошую историю лет на двадцать.

Что касается гольф-поля: та модель бизнеса, которая способна выжить в нашей стране, предполагает использование площа-



достаточно, чтобы реализовать два или три проекта. А дальше посмотрим.

Мы общаемся с коллегами из игровой зоны «Приморье». Видно, что возможности роста у игровой зоны очень серьезные. В ближайшей перспективе здесь появятся хорошие прогулочные набережные, зоны отдыха, модернизируют пляж. Вкупе с просто сумасшедшей по красоте природой, океаном — такая инфраструктура прекрасно работает на привлечение туристов.

Показать Азии «Парк Русский»

— Один из проектов, о которых было заявлено на ВЭФ, — парк развлечений. Расскажите о нем подробнее.

— Тематический парк будет построен на острове Русский. Первоначальный проект предполагал создание единой развлекательной агломерации с переходом из игровой зоны в зону для гольфа и дальше — в парк развлечений. Но мы тщательно все проана-

лизованные в честь сказочных персонажей, например «Змей Горыныч». Вероятнее всего, мы эту традицию продолжим и в Приморье.

Мировой замах

— Гольф все еще является экзотикой для большинства россиян, однако во многих странах он считается элитным видом спорта. Проводятся престижные соревнования с очень серьезными призами. Вы планируете выйти в орбиту мировых турниров с проектом в Приморье?

— Конечно, мы амбициозны и сразу строим полноценное поле на 18 лунок. Это даст возможность претендовать на проведение мировых спортивных событий. Очередь на турниры мирового уровня расписывается на семь-восемь лет вперед. В течение нескольких лет реально провести два-три таких мероприятия.

Сегодня мы нарабатываем опыт в проекте по строительству гольф-клуба в Сочи. Здесь занята серьезная команда из США. Столь же

КОНДИТЕРЫ И ПАРИКМАХЕРЫ ЗАЯВИЛИ О СЕБЕ

В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ ПО СОСТОЯНИЮ НА 7 СЕНТЯБРЯ 2021 ГОДА БЫЛО ЗАРЕГИСТРИРОВАНО БОЛЕЕ 111 ТЫС. САМОЗАНЯТЫХ. ОТНОСИТЕЛЬНО СЕНТЯБРЯ ПРОШЛОГО ГОДА ИХ КОЛИЧЕСТВО, ПО ДАННЫМ ФНС, УВЕЛИЧИЛОСЬ В ШЕСТЬ РАЗ. У НОВОГО НАЛОГОВОГО РЕЖИМА ЕСТЬ РЯД ОГРАНИЧЕНИЙ. ТЕМ НЕ МЕНЕЕ ДЛЯ ЭТОЙ КАТЕГОРИИ НАЛОГОПЛАТЕЛЬЩИКОВ ДЕЙСТВУЕТ МНОГО БОНУСОВ, ЧТО ПОКРЫВАЕТ ВОЗМОЖНЫЕ НЕДОСТАТКИ СИСТЕМЫ. АННА ДАРОВАННАЯ

КТО ТАКИЕ САМОЗАНЯТЫЕ Самозанятые — это граждане, которые применяют специальный налоговый режим и платят налог на профессиональный доход (НПД) по ставке 4% с доходов от физлиц и 6% с доходов от юрлиц и ИП. Такой налог платят те, кто работает без посредников и наемных сотрудников, продает свои услуги или товары собственного производства. В Краснодарском крае режим НПД действует с 1 июля 2020 года. Чтобы стать самозанятым, достаточно скачать на смартфон приложение «Мой налог» и через него зарегистрироваться в налоговой как плательщик НПД.

Статус самозанятого нельзя применять тем, кто нанимает продавцов, торгует товаром не собственного производства, зарабатывает больше 2,4 млн руб. в год, напомнил Сергей Музыкантов, директор по продуктам МТС Кассы.

В основном на режим НПД переходят люди, оказывающие услуги населению. «Это парикмахеры, косметологи и другие специалисты в сфере красоты, мастера по ремонту квартир и домов, водители, занимающиеся грузовыми перевозками. Они могут потратить 250 тыс. руб. субсидии на технику и мебель, необходимые для ведения бизне-

са. Например, парикмахер может приобрести стол, профессиональный фен, кресло, зеркала. Перевозчик — грузовой автомобиль. На днях у меня на консультации была девушка, которая намерена оказывать бухгалтерские услуги ТСЖ. И она включила в капитальные затраты ноутбук. Допустимо часть средств, которые выделяются в качестве субсидий, направить на оплату аренды. Но больше приветствуется, если деньги уходят на активы», — подчеркнула Нина Сытник, основатель компании «Директория», финансовый и налоговый консультант.

В ФНС России пояснили, что указывать вид деятельности при регистрации самозанятым необязательно. Среди тех жителей края, кто все же указал ее, чаще встречаются услуги по перевозке пассажиров, сдаче квартир в аренду, продажа товаров собственного производства, услуги маркетинга и рекламы.

По наблюдению Вячеслава Сыроватского, локального маркетолога, самая непопулярная профессия среди самозанятых — кондитеры, работающие на дому. Они практически не регистрируются как самозанятые, а выбирают ИП, т. к. среди них ходит большое количество слухов, касающихся требований Роспотребнадзора, СанПиНов, серти-

фикации продукции. Но на самом деле в последние годы эти требования стали значительно проще, и сейчас кондитеры могут работать на режиме НПД. Правда, у них есть ограничение: нельзя поставлять свою продукцию в общепит, т. к. для этого нужно ее сертифицировать, а это доступно только ИП и юрлицам.

Опасения, что самозанятость будут использовать ИП для ухода от части налогов, не оправдались. «Действующее законодательство не запрещает ИП, находящимся на других системах налогообложения, переходить на НПД. Количество самозанятых в Краснодарском крае, имеющих статус ИП и перешедших на указанный режим, составляет не более 7%. Проект НПД был нацелен не столько на повышение собираемости налогов, сколько на возможность самозанятым выйти из тени, в привычной для них среде вести легальную деятельность, легко и удобно уплачивать налоги», — пояснили в ФНС.

По данным налоговой службы, у 88% самозанятых, которые зарегистрировались в 2020 году, не было официальных доходов от предпринимательской деятельности за год до постановки на учет, а 45% вообще не имели официальных доходов.



ЗАКАЗЧИКИ В СОМНЕНИЯХ У компаний разного калибра часто возникают вопросы относительно сотрудничества с самозанятыми. Они не всегда знают, как платить самозанятым, какие чеки нужно получать, как проводить их по своим документам. «Нежелание работать с самозанятыми зависит не только от грамотности бухгалтеров, но и от внутренней политики компании, которую она часто не поясняет. К примеру, маркетплейс Wildberries без проблем предоставляет свою площадку самозанятым, а для продаж на «Яндекс.Маркете» надо иметь статус юрлица или ИП», — уточнил Вячеслав Сыроватский.

По его мнению, у небольших фирм есть опасения, что сотрудничество с самозанятым может быть рискованным. Так, у физлица на НПД есть возможность отменить выданный чек. Но все чеки проходят проверку в налоговой, и инспекторы легко увидят признаки мошенничества. Если чек отменен спустя долгое время после выдачи и компания успела его подать в ФНС, проверяющим очевидно, что цель отмены — попытка уйти от налогов, а не ошибочная выдача. Отмены из-за ошибок тоже бывают, но они обычно происходят в течение нескольких минут. В таком случае сразу выдается другой чек или обосновывается отмена, отметил Вячеслав Сыроватский.

Игорь Смирнов, генеральный директор МКК Creditter, рассказал, что его микрофинансовая организация готова работать с самозанятыми, когда речь идет о привлечении сторонних подрядчиков. «Важна не столько форма организации хозяйствующего субъекта, сколько опыт подрядчика. Также нам важно, чтобы он действовал в «белом поле» и с ним можно было заключить договор. Поэтому при выборе подрядчика мы рассматриваем предложения и от самозанятых в том числе, наравне с ООО и ИП. Выбираем исходя из качества работы, надежности, цены и других составляющих», — сказал Игорь Смирнов.

Но когда его компания нанимает сотрудников, то предпочитает принимать их в штат. Сотрудники,



В ФНС РОССИИ ПОЯСНИЛИ, ЧТО УКАЗЫВАТЬ ВИД ДЕЯТЕЛЬНОСТИ ПРИ РЕГИСТРАЦИИ САМОЗАНЯТЫМ НЕОБЯЗАТЕЛЬНО



ФОТО: ЗМИН ДЖАКАРОВ

работающие на постоянной основе, прошли испытательный срок, знают стандарты работы компании, постоянно повышают квалификацию, приобретают опыт работы с массивами данных и т. д. «Мы вкладываем средства в обучение штатного персонала и рассчитываем на длительную работу. Поэтому привлекать самозанятых не всегда целесообразно. Однако это может быть хорошим выходом, когда требуется дополнительное количество людей на краткосрочный проект», — добавил Игорь Смирнов.

ТОНКОСТИ РАСЧЕТОВ У самозанятых есть еще одно препятствие в работе: банки не открывают им отдельные виды счетов. Для финансовых организаций это не отдельная категория заемщиков, а физические лица, подчеркнул Иван Лонкин, начальник управления клиентских отношений СДМ-Банка (специализируется на обслуживании среднего и малого бизнеса). Таким образом, у самозанятого нет особого статуса, отличающегося от «физика». Все продукты и программы, рассчитанные на физических лиц, применимы и для самозанятых. Просто в рамках текущей деятельности такой человек может использовать свои банковские счета для получения доходов.

Если говорить о кредитовании, то банкам бывает сложно оценить финансовую устойчивость самозанятых. У ИП есть декларация, которые они сдают, у наемных работников — справка 2-НДФЛ. «Я рекомендую выбирать банк, который может вникать в деятельность самозанятого и не будет работать по шаблону. Шансы получить одобрение увеличатся, если привлечь созаемщика, поручителя или предоставить залог в виде квартиры или дома», — уточнил Иван Лонкин.

Тем не менее банки обратили внимание на самозанятых. Многие из них предлагают зарегистрироваться через мобильные банковские приложения. При выполнении этого условия можно получить скидки на некоторые продукты банка и другие бонусы. Чеки банк формирует автоматически. С одной стороны, это удобно: самозанятому не надо тратить

время, он не ошибется в создании чека. С другой — есть подводный камень. Банк выдает чеки на все переводы, которые поступают на карту. И если к приложению подключена карта, куда поступают деньги и от заказчиков, и от близких людей, будут начисляться лишние налоги. «Если получится обосновать происхождение средств, то в следующем месяце налог уменьшится на сумму переплаты. Чтобы такого не происходило, самозанятым, которые зарегистрированы в банковском приложении, стоит открывать для работы отдельную карту», — прокомментировал Вячеслав Сыроватский.

Оплату за свою работу самозанятые могут принимать наличными или переводом. А вот расчеты через терминал эквайринга для них недоступны, отметил Сергей Музыкантов. Чеки формируются в приложении «Мой налог» или в приложении выбранного банка.

Многие компании и ИП не готовы сотрудничать с самозанятыми, т. к. это физические лица и за перечисление им средств банк удерживает комиссию. Она может достигать до 10%. Но из этой ситуации есть выход. Если у самозанятого возникает необходимость открыть в банке счет как у юрлица или нужно расширить рынки сбыта, эксперты рекомендуют получить статус предпринимателя, но применять режим НПД.

«Последовательность регистрации не важна: сначала можно встать на учет как самозанятый, а потом подать документы на регистрацию ИП. А можно сделать наоборот. Если человек уже работает в качестве ИП на упрощенной системе налогообложения, он регистрируется как самозанятый в приложении «Мой налог». Затем в течение 30 календарных дней заполняет форму об отказе применять «упрощенку» в связи с переходом на НПД», — пояснила Нина Сытник.

По ее словам, благодаря этому можно заключать как ИП договоры с контрагентами, открыть расчетный счет, но не платить страховые взносы в Пенсионный фонд и пользоваться преимуществами, которые доступны самозанятым.

В ОСНОВНОМ НА РЕЖИМ НПД ПЕРЕХОДЯТ ЛЮДИ, ОКАЗЫВАЮЩИЕ УСЛУГИ НАСЕЛЕНИЮ. ЭТО ПАРИКМАХЕРЫ, КОСМЕТОЛОГИ И ТАК ДАЛЕЕ

ПРИЯТНЫЕ БОНУСЫ Для самозанятых на Кубани действуют меры господдержки, благодаря которым они могут уменьшить сумму уплачиваемых налогов, получить льготные кредиты или субсидии на покупку активов. Так, можно получить бонус в размере 10 тыс. руб. и из этих денег погасить часть налогов. Каждый месяц с бонусных средств списывается 1% от суммы налога, если доход получен от физлица, и 2% — если от ИП или юрлица. Бонус предоставляется один раз и действует, пока его полностью не израсходуют.

Кроме того, самозанятые могут обратиться в Фонд микрофинансирования Краснодарского края. По программе «Самозанятый» эта некоммерческая организация предоставляет микрозаем от 100 тыс. до 500 тыс. руб. Процентная ставка — 1–3% годовых в зависимости от вида деятельности и срока регистрации самозанятого. Срок кредитования — до двух лет. Средства можно направить на цели, связанные с профессиональной деятельностью.

У Фонда уже есть успешные примеры, когда самозанятые получали льготное кредитование и открывали свое дело. Из недавних кейсов: житель Славянска-на-Кубани Дмитрий Саблуков работал укладчиком тротуарной плитки, а потом зарегистрировался как самозанятый. Получил 500 тыс. руб. кредита под ставку 2% на два года. Купил вибропресс, бетоносмеситель, формы для заливки. Открыл небольшое производство и выпускает три вида тротуарной плитки, а также изготавливает ее на заказ по дизайну клиента.

Часто при получении кредита или займа самозанятым нужно предоставить залог. Если не хватает собственного залогового обеспечения, то при займе от 100 тыс. руб. самозанятые могут обратиться в Фонд развития бизнеса Краснодарского края и получить гарантийную поддержку. Доля поручительства Фонда в структуре обеспечения — до 70% от

суммы гарантии, рассказала исполнительный директор Фонда Елена Пистунова.

У этой организации есть подразделение — Центр поддержки предпринимательства. В нем самозанятый может получить бесплатные консультации правового характера либо по части маркетингового сопровождения, финансового планирования. «Также для физических лиц, применяющих НПД, Центр оказывает бесплатные услуги по разработке сайта и фирменного стиля, продвижению в Instagram, написанию бизнес-плана или маркетингового исследования, предоставляет места в коворкингах. Помогаем самозанятым принять участие в выставках, ярмарках и конгрессах», — добавила Елена Пистунова.

Еще один вид помощи от государства: на открытие своего дела самозанятые могут получить до 250 тыс. руб. Это единовременная выплата, ее размер определяет соцзащита при предоставлении бизнес-плана. Самозанятые получают субсидию на основании социального контракта и заключают с местной соцзащитой соглашение на срок от трех месяцев до одного года. Если во время действия договора самозанятый прекращает деятельность, он обязан вернуть деньги.

Нина Сытник рассказала, что готовы стать самозанятыми 90% людей, которые приходят в их компанию на консультации. «В день мы проводим для желающих перейти на НПД и получить господдержку две-четыре консультации по написанию бизнес-плана, помогаем проанализировать рынок, положение дел в отрасли и затраты на открытие, понять, как правильно начать свое дело и вести бизнес-процессы», — отметила Нина Сытник.

«Среди моих клиенток была кондитер, которая хотела увеличить объемы производства, но не имела возможности купить дорогое оборудование. Она получила от государства около 200 тыс. руб., отчиталась о целевом расходовании средств, предоставив чеки. Сейчас стабильно работает, субсидия помогла ей нарастить обороты и прибыль», — поделился Вячеслав Сыроватский.

Статус самозанятого дает и другие бонусы. Несмотря на то, что они официально не являются юридическими лицами, по принятому недавно закону их приравнивали к субъектам малого и среднего бизнеса. «Что это значит на практике: самозанятые могут рассчитывать на льготные кредиты и другую помощь, которая предоставляется субъектам МСБ. Приведу пример. Госкомпания обязана отдавать МСБ 20% от общего объема своих закупок, а 18% контрактов должны заключаться на прямых торгах, в которых не может участвовать крупный бизнес. Теперь самозанятые тоже могут рассчитывать на эти преференции. Кроме того, для них, как и для субъектов МСБ, теперь действует сокращенный срок оплаты поставок — 15 дней», — сказал Иван Лонкин.

Таким образом, решение о переходе на режим НПД необходимо принимать исходя из объема работы, типа оказываемых услуг или поставляемых товаров, главное — не превышать установленные лимиты в 2,4 млн руб. ■

МНОГИЕ КОМПАНИИ И ИП НЕ ГОТОВЫ СОТРУДНИЧАТЬ С САМОЗАНЯТЫМИ, Т. К. ЭТО ФИЗИЧЕСКИЕ ЛИЦА И ЗА ПЕРЕЧИСЛЕНИЕ ИМ СРЕДСТВ БАНК УДЕРЖИВАЕТ КОМИССИЮ. ОНА МОЖЕТ ДОХОДИТЬ ДО 10%. НО ИЗ ЭТОЙ СИТУАЦИИ ЕСТЬ ВЫХОД. ЕСЛИ У САМОЗАНЯТОГО ВОЗНИКАЕТ НЕОБХОДИМОСТЬ ОТКРЫТЬ В БАНКЕ СЧЕТ КАК У ЮРЛИЦА ИЛИ НУЖНО РАСШИРИТЬ РЫНКИ СБЫТА, ЭКСПЕРТЫ РЕКОМЕНДУЮТ ПОЛУЧИТЬ СТАТУС ПРЕДПРИНИМАТЕЛЯ, НО ПРИМЕНЯТЬ РЕЖИМ НПД

+

ХИМИОТЕРАПИЯ ПО ЕВРОПЕЙСКИМ ПРОТОКОЛАМ

+

ВРЕМЯ НЕ ЖДЁТ



WMT

Краснодар
Постовая, 33

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА