ИТОГИ ГОДА

КАКИМ 2025 ГОД СТАЛ ДЛЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА КУБАНИ 12
СКОЛЬКО ДЕВЕЛОПЕРЫ ЗАРАБОТАЛИ В КРЫМУ И СЕВАСТОПОЛЕ 22
ПОЧЕМУ НА ДОНУ И КУБАНИ УПАЛ СПРОС НА НОВЫЕ ЛЕГКОВЫЕ АВТОМОБИЛИ 44



Guide

Коммерсантъ Юг России

Пятница, 12 декабря 2025 №230
(№8162 с момента возобновления издания).
Цветные тематические страницы
№9–52 являются составной частью газеты
«Коммерсантъ» (зарегистрировано в Роскомнадзоре
ПИ №ФС77-76924 от 09.10.2019 г.).
Распространяется только в составе газеты

СТАРТ ПРОДАЖ

КВАРТИРЫ С ВИДОМ НА МОРЕ

МОРЕНУАР

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС

*7101

morenuar.ru

семья
строительная компания

Реклама. ООО «Специализированный застройщик «Семья-Новороссийск-2». Проектная декларация на сайте наш.дом.рф. Не оферта.

МОРЕНУАР

ЖИЛОЙ КОМПЛЕКС



Реклама. ООО «Специализированный застройщик «Семья-Новороссийск-2». Проектная декларация на сайте наш.дом.рф. Не оферта.

ИГРА НА ВЫБЫВАНИЕ

В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ КОЛИЧЕСТВО СУБЪЕКТОВ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В 2025 ГОДУ УВЕЛИЧИЛОСЬ НА 4,3% И ПРЕВЫСИЛО 317 ТЫС. ОДНАКО, ПО НАБЛЮДЕНИЯМ ЭКСПЕРТОВ, КАЧЕСТВЕННО ДЕЛОВАЯ АТМОСФЕРА В РЕГИОНЕ МЕНЯЕТСЯ НЕ В ЛУЧШУЮ СТОРОНУ: ЧИСЛО НЕДОЛГОВЕЧНЫХ МИКРОКОМПАНИЙ РАСТЕТ, А МАЛЫЙ БИЗНЕС НАХОДИТСЯ НА ГРАНИ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ. СРЕДИ ГЛАВНЫХ ВЫЗОВОВ 2025 ГОДА УЧАСТНИКИ РЫНКА НАЗВАЛИ НАЛОГОВУЮ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТЬ, НЕДОСТУПНОСТЬ ЗАЕМНОГО ФИНАНСИРОВАНИЯ, СНИЖЕНИЕ ПОКУПАТЕЛЬНОЙ СПОСОБНОСТИ, ЧРЕЗВЫЧАЙНУЮ СИТУАЦИЮ В АНАПЕ, А ТАКЖЕ ПЕРЕБОИ С ИНТЕРНЕТОМ, ЛОГИСТИКОЙ И ТОПЛИВОМ. МАРГАРИТА СИНКЕВИЧ



ФОТО: ЕГОР СНЕЖКОВ

ПО КОЛИЧЕСТВУ МСП КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ ЗАНИМАЕТ 4-Е МЕСТО В РОССИИ, УСТУПАЯ МОСКВЕ, МОСКОВСКОЙ ОБЛАСТИ И САНКТ-ПЕТЕРБУРГУ

На Кубани, по данным на октябрь 2025 года, работают 317,2 тыс. субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП). С начала года их количество увеличилось на 13,2 тыс., или на 4,3%. Об этом Guide сообщили в департаменте развития бизнеса и внешнеэкономической деятельности Краснодарского края.

«По количеству субъектов МСП Кубань продолжает лидировать в Южном федеральном округе (ЮФО). На их долю приходится 41% от всех субъектов малого и среднего бизнеса в округе. Среди российских регионов Краснодарский край по этому показателю занимает 4-е место, уступая только Москве, Московской области и Санкт-Петербургу»,— рассказывают в ведомстве. По данным департамента, доля малого и среднего предпринимательства по итогам девяти месяцев 2025 года составляет 86,3% от всех хозяйствующих субъектов Кубани. Субъекты МСП присутствуют во всех сферах экономики Кубани, при этом традиционно наиболее привлекательной для малого и среднего бизнеса остается сфера торговли.

Согласно сведениям, полученным ведомством от Управления Федеральной налоговой службы по Краснодарскому краю, объем уплаченного налога по упрощенной системе налогообложения (УСН) за 2024 год в крае составил 65,4 млрд руб., а за девять месяцев 2025 года — 49,4 млрд руб. Размер налога на добавленную стоимость — 14,6 млрд руб. в текущем году.

«Выгодное геостратегическое положение, включающее ключевые транспортные артерии, порты черноморского побережья, взявшие на себя возросшую нагрузку, и статус всероссийской курортной жемчужины по-прежнему создают устойчивый поток людей, товаров и капитала. Именно этот базис долгое время позволял региону демонстрировать опережающие темпы роста. Однако в 2025 году эти преимущества уже не работают в автоматическом режиме. Время требует от бизнеса недюжинных усилий, стратегической гибкости и глубокого понимания изменившихся правил игры»,— отмечает управляющий партнер ООО «Прайвеси Групп», арбитражный управляющий Алексей Голубев.

ТРЕБУЕТСЯ СОПРОВОЖДЕНИЕ По мнению председателя Краснодарского краевого отделения «Опоры России» Даниэля Башмакова, официальная статистика прироста МСП создает ощущение развития, но реальная картина другая. Он говорит, что увеличивается количество микробизнесов и предпринимателей, вынужденных открывать ИП из-за отсутствия стабильности. «Это компании без сотрудников, капитала и стратегического горизонта. Их регистрируют, чтобы получить возможность работать на маркетплейсах; после увольнения; для разового проекта; из-за отсутствия вариантов трудоустройства. А вот закрываются те, кто много лет работал и создавал рабочие места, например, в сферах торговли и общепита. Эти компании не выдерживают роста издержек, налоговой неопределенности, конкуренции с импортом, проверок. По нашим оценкам, до 30% новых юрлиц закрываются в первый год работы; до 35% — в течение первых пяти лет; около 20% ИП — "спящие", фактически не работающие»,— рассказывает эксперт.

Одна из причин такой динамики, по словам Даниэля Башмакова,— отсутствие сопровождения. Начинающий предприниматель делает ошибки (при выборе ОКВЭДа, налогового режима, в отчетности), получает штрафы и закрывает дело.

«Именно поэтому мы предлагаем создать "островки поддержки" в ИФНС, которые будут сопровождать бизнес не только на этапе регистрации, но и на всех этапах деятельности: разъяснять требования, помогать при смене режимов, готовить ответы на запросы ФНС, исправлять ошибки, консультировать по взаимодействию с банками и госорганами»,— говорит собеседник «G».

Адвокат, управляющий партнер адвокатского бюро «Правовой статус» Алексей Иванов отмечает, что на Кубани предпринимательство воспринимается как естественная часть регионального уклада. «Это выгодно отличает наш край от дотационных регионов. Здесь у людей традиционно выше деловая активность, готовность рисковать и пробовать новое. Однако официальная динамика МСП выглядит куда оптимистичнее, чем реальная жизнь бизнеса, и не учитывает тех, кто не смог закрепиться на рынке»,— считает эксперт.

По наблюдениям адвокатов «Правового статуса», большая часть новых ИП и микропредприятий регистрируется «под задачу»: грант, субсидию, небольшой контракт. «По нашим оценкам, около 30–40% таких проектов прекращают деятельность в первые 12–18 месяцев. Основные причины — отсутствие финансовой подушки, высокая стоимость заемных денег, кадровый дефицит и административные ошибки на старте. При этом активная часть МСП — особенно логистика, HoReCa, услуги и цифровые сервисы — продолжает расти, хотя и более осторожно. Именно эти предприниматели чаще обращаются к нам за сопровождением: корпоративным, договорным, судебным, защитой по экономическим и должностным делам, спорам с государственными органами и банками»,— рассказывает Алексей Иванов.

ГОД СЖАТИЯ МАРЖИ По мнению Даниэля Башмакова, 2025 год оказался для бизнеса Кубани одним из самых напряженных за последнее время. «Предприниматели вошли в него уже в условиях высокой ключевой ставки, роста цен на сырье и логистику, а затем столкнулись с неопределенностью вокруг налоговых изменений. Это создало атмосферу постоянного ожидания — бизнес работал не на развитие, а на удержание позиций: сокращал персонал, отказывался от расширений, резал маркетинговые бюджеты, откладывал инвестиции»,— рассказывает эксперт.

Глава предпринимательского объединения говорит, что 2025 год стал для бизнеса годом сжатия маржи. Даниэль Башмаков связывает это с рядом факторов. Он отмечает, что высокая ключевая ставка значительно снизила доступность заемных средств. Производства, общепит, розница, переработка — все отрасли, живущие на оборотном финансировании, столкнулись с падением рентабельности. «Малые производства работали "в ноль", кофейни и пекарни — минус 10–15% маржи, мебель, металлоконструкции, пищевка — падение вплоть до критических уровней»,— рассказывает эксперт.

Обсуждение снижения порога с 60 до 10 млн руб. для перехода на упрощенную систему налогообложения (УСН), по словам собеседника «G», стало сигналом для того, чтобы заморозить расширения, сократить расходы, отказаться от ремонта и новых проектов. «Первое, что сокращают,— рекламные

бюджеты и персонал, что ударило по маркетинговым агентствам и креативной индустрии. Только благодаря невероятным усилиям предпринимательских сообществ, включая "Опору России", удалось добиться замедления процесса снижения порога доходов. В 2026 году это будет 20 млн, в 2027-м — 15 млн, в 2028-м — 10 млн руб.»,— отмечает Даниэль Башмаков.

Также бизнес Краснодарского края ощутил падение покупательной способности. «Жители края экономят на кафе, стритфуде, бытовых услугах, товарах для дома. Торговые точки переходят на дешевое сырье, экономят на упаковке и обновлении оборудования»,— констатирует эксперт.

Директор и собственник частной школы Schoolberry и детского развивающего центра «Киндеру» в Ейске Светлана Резниченко отмечает падение спроса на платное образование, включая изучение иностранных языков. «Многие объясняют это снижением доходов, проблемами в бизнесе: значительная часть родителей наших учеников — это собственники малого или среднего бизнеса. Некоторые семьи даже уехали из Ейска, и я знаю, что эта тенденция характерна для многих курортных городов региона. Наша выручка в 2025 году сократилась примерно на четверть»,— рассказывает предприниматель. Светлана Резниченко подчеркивает, что в этих условиях социальное предпринимательство особенно остро нуждается в господдержке.

Индивидуальный предприниматель (владелец веревочных парков и пунктов проката оборудования для спорта и отдыха в Краснодаре и на побережье в Туапсинском районе), председатель Краснодарского городского отделения «Опоры России» Станислав Домбровский отмечает, что бизнес в потребительской сфере столкнулся со снижением спроса на услуги при избытке предложения на рынке. «Сфера общепита, развлечений и отдыха стала высококонкурентной. Предыдущие 2023–2024 годы предприниматели значительно инвестировали в новые объекты общепита и услуг. ЧС в Анапе негативно отразилась на количестве отдыхающих в Туапсинском округе. Это стало неожиданностью для местных предпринимателей, думающих, что постоянные гости Анапы этим летом для отдыха выберут курортные поселки Туапсе и Сочи. Выручка в сравнении с прошлым годом в уже существовавших объектах сократилась на 5–15%. Но открытые в этом году новые точки увеличили доход, тем самым позволив компании остаться в "зеленой" зоне»,— рассказывает эксперт.

Даниэль Башмаков добавляет, что проблемы с мобильным интернетом (власти ввели ограничения в целях обеспечения безопасности жителей региона в условиях атак украинских БПЛА) ударили по онлайн-торговле, сервисам доставки, службам такси и многим другим, кто использовал в работе мобильный интернет.

Руководитель краснодарского мебельного салона «Полезный объем» Алла Макаренко рассказывает, что отсутствие мобильного интернета, особенно в вечернее время, негативно отразилось на деятельности компании. «Клиенты заявки в основном делают вечером, после рабочего дня, мы всегда оперативно отвечали. Сейчас время обслуживания удлинилось, все перешли на формат "я вам отправлю, а ответите, когда загрузится". То, что раньше можно было обсудить за один вечер, теперь растягивается на пару дней»,— рассказывает глава производства.

Даниэль Башмаков напоминает также о проблемах с топливом и логистикой. «Рост стоимости топлива на 12–15% ударил по доставке, аграриям, ритейлу; логистика стала дороже и медленнее. Например, логистика молочной продукции у мелких фермеров подорожала почти на треть. Каждый третий малый производственный цех в крае ушел в минус или закрылся»,— констатирует эксперт.

Алла Макаренко отмечает, что ЧС, связанная с разливом мазута в Черном море, закономерно сказалась на гостиничном бизнесе. "Ъ-Новороссийск"писал, что в Анапе в 2025 году не работало более половины средств размещения. Это в свою очередь сказалось на мебельной отрасли Краснодарского края. «Все предприятия, с которыми мы традиционно работали, оказались в режиме экономии под угрозой разорения. Это заставило нас искать новых клиентов. Мы вышли на московский рынок, что позволило не только сохранить, но и увеличить объем продаж»,— рассказывает владелица мебельного производства.



ФОТО: ЕГОР СНЕТКОВ

В 2025 ГОДУ ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ СТАЛИ ЧАЩЕ ОБРАЩАТЬСЯ К ЮРИСТАМ ЗА ПОМОЩЬЮ В ПЕРЕГОВОРАХ С АРЕНДОДАТЕЛЯМИ О СНИЖЕНИИ СТАВОК, А ТАКЖЕ С ЦЕЛЬЮ ОСПАРИВАНИЯ ТРЕБОВАНИЙ КРЕДИТОРОВ, СОКРАЩЕНИЯ ИЗДЕРЖЕК И НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ

Индивидуальный предприниматель Дарья Анисимова (производитель оборудования для автомоек самообслуживания в Динском районе), аспирант КубГУ, ведет исследование предпринимательского выгорания в России.

«Результаты исследования, как и экономические показатели работы нашего производства, а также наших контрагентов, свидетельствуют о том, что 2025 год стал для бизнеса худшим за последние семь лет. Выручка растет мнимо, за счет обесценивания денег, объем продаж упал, бизнес в развитии практически замер»,— отмечает собеседница «G». Ко всем названным другими экспертами проблемам она добавляет неравную конкуренцию с китайскими поставщиками. «Политика маркетплейсов такова, что китайскому производителю выходить на российский рынок выгоднее, чем отечественному»,— говорит Дарья Анисимова.

ЮРИСТЫ НАРАСХВАТ В 2025 году спрос со стороны бизнеса на юридические услуги вырос и трансформировался. Если раньше запросы к юридическим компаниям в основном касались регистрации сложных холдингов, сопровождения масштабных сделок по слияниям и поглощениям, выстраивания агрессивной налоговой оптимизации, то сегодня доминирующим трендом стала правовая поддержка оптимизации бизнеса, отмечает Алексей Голубев.

«На первый план вышли вопросы, связанные с глубокой реструктуризацией бизнеса: помощь в переговорах с арендодателями о снижении ставок, оценка договоров и контрагентов, оспаривание требований кредиторов, законные способы сокращения издержек и налоговой нагрузки. Бизнес ищет не возможности завоевать новый рынок, а инструменты для того, чтобы удержать на плаву свой собственный, сохранить костяк команды и основные активы в условиях резкого сжатия маржинальности и платежеспособного спроса»,— рассказывает арбитражный управляющий.

В юридической компании «Прайвеси Групп» количество обращений по поводу процедуры банкротства выросло год к году на 20%. По наблюдениям Алексея Голубева, наиболее уязвимыми в 2025 году оказались сектора, зависимые от покупательной способности: строительство и девелоперский бизнес, ритейл, логистические компании, а также часть агропромышленного комплекса, работающая на конечного потребителя и столкнувшаяся с ростом себестоимости.

Алексей Иванов говорит, что в адвокатском бюро «Правовой статус» в 2025 году количество обращений резко выросло по нескольким направлениям. Первое — уголовно-правовая защита бизнеса. «Экономические и должностные составы, активизация проверок, усиление внимания к персональной ответственности руководителей — предприниматели чаще сталкиваются с рисками, чем два-три года назад. Это видно не по отчетам, а по реальным вызовам в следственные органы и попыткам привлечь руководителей к субсидиарной ответственности, что делает практику одной из наиболее востребованных»,— поясняет адвокат.

Второе востребованное направление, по его словам,— арбитражные споры. Рост неплатежей стал системной проблемой. «Кассовые разрывы, цепочки долгов, срывы поставок — эти темы звучат в каждом втором обращении. Мы видим, как неплатежи приводят к дефициту оборотных средств и объективно повышают риск кассовых разрывов»,— констатирует Алексей Иванов.

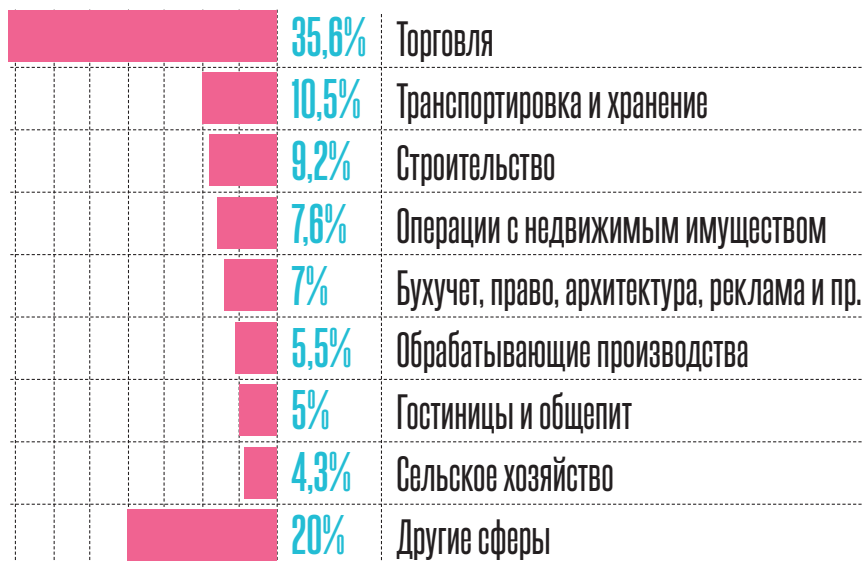
Третье — банкротства, которые для многих компаний стали уже не «крайней мерой», как прежде, а инструментом урегулирования долговой нагрузки. «Новое направление, заметно выросшее в 2025 году,— защита собственников и бизнеса от притязаний государства по антикоррупционным искам. Это направление развивается особенно динамично. Мы видим существенное увеличение числа исков о взыскании ущерба в доход государства, требований о конфискации имущества, исков о "необоснованных активах", попыток привлечения собственников к расширенной имущественной ответственности»,— добавляет адвокат.

Краснодарский край, долгие годы по праву считавшийся одним из самых динамичных и инвестиционно привлекательных регионов России, в 2025 году проходит сложнейший экзамен на прочность и адаптивность, говорит Алексей Голубев. Сложившаяся макроэкономическая ситуация, волна трансформаций в логистических и производственных цепочках, а также изменение потребительского поведения сформировали принципиально новую деловую реальность. «Это мощный стимул к переосмыслению бизнес-моделей, поиску новых ниш и оздоровлению предпринимательского климата в долгосрочной перспективе. Кризис выполняет и санитарную функцию, вымывая с рынка закредитованные и наименее эффективные компании»,— подчеркивает эксперт.

Он считает, что ближайшие перспективы кубанского бизнеса во многом определит способность самого предпринимательского сообщества к внутренней трансформации. «Мы уже видим первые ростки: рождаются новые ниши, связанные с импортозамещением, растет спрос на локальное производство, бизнес учится быть более гибким, цифровизированным и клиентоориентированным. Юридическая практика вслед за этим неизбежно будет эволюционировать к стратегическому сопровождению этих новых, более рациональных и устойчивых бизнес-моделей. Таким образом, 2025 год, несмотря на всю свою сложность, может стать не просто годом испытаний, но и точкой отсчета для нового, более зрелого и осознанного этапа в развитии кубанского предпринимательства»,— резюмирует Алексей Голубев. ■

СФЕРЫ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ МСП КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

По состоянию на 1 ноября 2025 года насчитывается 317,2 тыс. субъектов



По данным департамента развития бизнеса и внешнеэкономической деятельности Краснодарского края

«ЭТО МОЩНЫЙ СТИМУЛ К ПЕРЕОСМЫСЛЕНИЮ БИЗНЕС-МОДЕЛЕЙ, ПОИСКУ НОВЫХ НИШ И ОЗДОРОВЛЕНИЮ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСКОГО КЛИМАТА В ДОЛГОСРОЧНОЙ ПЕРСПЕКТИВЕ. КРИЗИС ВЫПОЛНЯЕТ И САНИТАРНУЮ ФУНКЦИЮ, ВЫМЫВАЯ С РЫНКА НАИМЕНЕЕ ЭФФЕКТИВНЫЕ И ЗАКРЕДИТОВАННЫЕ КОМПАНИИ»

ВСТРОЕННЫЕ ОДНОЙ ЦЕПЬЮ

ЗА ДЕВЯТЬ МЕСЯЦЕВ 2025 ГОДА ОБЪЕМ ОТГРУЖЕННОЙ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПРОДУКЦИИ В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ СОСТАВИЛ 455,6 МЛРД РУБ., ЧТО НА 1,7% ПРЕВЫШАЕТ АНАЛОГИЧНЫЙ ПОКАЗАТЕЛЬ ПРЕДШЕСТВУЮЩЕГО ГОДА. ПРИ ЭТОМ ИНДЕКС ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА СОСТАВИЛ 99,9%, ЧТО ОТРАЖАЕТ ГЛУБОКУЮ СТРУКТУРНУЮ ПЕРЕСТРОЙКУ КУБАНСКОЙ ЭКОНОМИКИ. ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, РАЗВИТИЕ ТОРМОЗЯТ НЕ САМИ САНКЦИИ, А ИХ ПОБОЧНЫЕ ЭФФЕКТЫ: УДЛИНЕНИЕ ЛОГИСТИЧЕСКИХ ЦЕПОЧЕК, РОСТ СТОИМОСТИ КОМПЛЕКТУЮЩИХ. КРОМЕ ТОГО, ДОРОГИЕ КРЕДИТЫ СДЕРЖИВАЮТ НАРАЩИВАНИЕ ОБОРОТНОГО КАПИТАЛА И ОГРАНИЧИВАЮТ ДОСТУП К ТЕХНОЛОГИЯМ. НУРИЙ БЗАСЕЖЕВ

За январь—сентябрь 2025 года предприятия Краснодарского края отгрузили промышленной продукции на 455,6 млрд руб.,— на 1,7% больше, чем годом ранее. Индекс промышленного производства достиг 99,9%, что говорит о фазе активной структурной перенастройки региональной экономики, рассказали Guide в министерстве промышленной политики региона.

ВЫРОСЛИ НЕ ВСЕ По данным ведомства, отдельные отрасли продемонстрировали значительное ускорение развития. Так, производство автотранспортных средств, прицепов и полуприцепов выросло на 51,2%. «Показатель обеспечен увеличением выпуска универсальных контейнеров на 40,4% и активностью субъектов малого предпринимательства»,— пояснили в министерстве.

Объемы производства одежды выросли на 27,3%, текстиля — на 23,8%, мебели — на 22,4%. Рост наблюдается и в фармацевтике — отгрузка лекарственных средств увеличилась на 26,9%, что обеспечено расширением производства на 36,3% и обновлением оборудования.

При этом в ряде отраслей произошло снижение выпуска продукции. В частности, как рассказали в министерстве промышленной политики Краснодарского края, из-за перенаправления мощностей на новые модели (крытые вагоны большей грузоподъемности и вагоны-термосы) на 41,8% сократилось производство грузовых вагонов. На 42,3% меньше изготовили товарных (багажных) вагонов и открытых платформ, что связано с сокращением закупок в рамках инвестиционной программы ОАО «РЖД».

Также снизились объемы производства пароконвектоматов — на 39,6% (из-за уменьшения заказов от предприятий общественного питания), конструкций и деталей из черных металлов — на 14,4% (из-за перераспределения заказов между филиалами и снижения спроса на фоне замедления дорожно-транспортных реконструкций), полиэтилена — на 20,1%, инсектицидов (химические препараты для уничтожения насекомых) — на 20,3%. Кроме того, из-за снижения объемов жилого строительства после отмены льготной ипотеки на 5% сократилось производство дверей, окон, рам и порогов из металлов.

В минпроме региона отметили, что индустриальные и технопарки позволяют предприятиям расширять компетенции, внедрять новые технологии и укреплять производственные цепочки. Ведомство работает с инвесторами над созданием индустриальных парков в Краснодаре, Анапе, Новороссийске, Динском и Северском районах. Планируется запустить «Технопарк радиоэлектронной промышленности» в Краснодаре, «Экотехнопарк» в Сочи и «Н-Порт» в Новороссийске.

ДВИЖЕНИЕ ПО ИНЕРЦИИ Кандидат экономических наук, доцент кафедры экономики предприятия, регионального и кадрового менеджмента экономического факультета КубГУ Валентина Лобанова отмечает растущую роль малых предприятий в промышленной динамике Краснодарского края. По мнению эксперта, в современных реалиях они быстрее, чем крупные компании, подстраиваются под меняющиеся условия. Однако малому бизнесу не всегда хватает различных финансовых и других ресурсов для устойчивости, поэтому наметилась тенденция к объединению малых и крупных предприятий для минимизации негативных последствий.



ФОТО: ОЛЕГ ХАРСЕЕВ

РИСК ЗАМЕДЛЕНИЯ РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ В 2026 ГОДУ, ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, СОХРАНЯЕТСЯ

«Малые предприятия все активнее включаются в производственные цепочки в Краснодарском крае. Это положительно отражается как на экономике региона, так и на экономике России: увеличивается количество рабочих мест, налоговых поступлений, инновационной составляющей бизнеса»,— считает госпожа Лобанова.

По мнению Валентины Лобановой, в 2025 году ограниченный рост демонстрируют пищевая и перерабатывающая промышленность. К отраслям, растущим на эффекте низкой базы или субсидий, эксперт относит производство строительных материалов и машиностроение.

Среди эффективных мер господдержки эксперт выделяет помощь с льготными займами, налоговые льготы, преференции на землю и нефинансовые механизмы развития отрасли. В частности, возмещается часть затрат производителей на технологическое присоединение к инженерным сетям, до половины затрат резидентов промпарков на аренду земли и помещений, 30% затрат предприятий на создание импортозамещающих производств, до 95% затрат на развитие инженерно-технических центров.

Менеджер по экспорту и импорту Мухамед Батыров отмечает, что главное ограничение 2025 года — последствия санкций: удорожание поставок, рост сроков и рисков. В 2026 году, по оценке спикера, выиграют предприятия, которые перестанут «затыкать дыры» и перейдут к системной перестройке: стратегические партнерства в Азии и на Ближнем Востоке, локализация узлов и формирование собственных региональных цепочек.

«Рост производства контейнеров в текущем году убедительный, но он отражает не новую модель экономики, а инерцию логистических перестроек. Маршруты менялись, потоки перетекали, и спрос на контейнеры резко вырос. Импульс сильный, но это не значит, что он станет тенденцией»,— пояснил господин Батыров.

Риск замедления в 2026 году, по мнению эксперта, остается актуальным. Для сохранения темпов роста предприятиям необходимо перейти от простого увеличения объемов к выпуску продукции более высокой сложности — оборудования, узлов и техники нового уровня.

Анализируя контейнерный и транспортный сегмент, менеджер по экспорту и импорту отмечает двойственную природу текущего подъема: структурная составляющая связана с расширением компетенций предприятий — от металлоконструкций до инженерных решений, что закрепляет эффект в экономике края. Вместе с тем действует временной фактор — перестройка логистики 2024–2025 годов, вызвавшая всплеск спроса, который не может считаться постоянным.

«После стабилизации маршрутов темпы отрасли, вероятно, снизятся. Долгосрочный рост возможен только при переходе от производства "железа" к комплексным решениям; иначе нынешний подъем станет верхней точкой цикла»,— отмечает Мухамед Батыров.

«Для большинства промышленных и не только предприятий края системные ограничения можно было бы расположить в порядке убывания значимости следующим образом: кредиты, технологии, сырье. Существующая ставка рефинансирования на уровне 16,5% и предложения кредитов для юрлиц от 24% годовых при средней рентабельности около 18% просто не дают возможности не только развиваться предпринимательству, но даже пополнить оборотный капитал»,— поясняет доцент кафедры ЭПРиКМ экономического факультета КубГУ Альберт Коваленко.

ПРОМПРОДУКЦИЯ, ОБЪЕМЫ ПРОИЗВОДСТВА КОТОРОЙ ВЫРОСЛИ В ЯНВАРЕ–СЕНТЯБРЕ 2025 ГОДА, КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ

+51,2%	автотранспортные средства, прицепы и полуприцепы
+40,4%	универсальные контейнеры
+27,3%	одежда
+26,9%	лекарства
+25,1%	кожа и изделия из нее
+56,6%	выпуск кожи из целых шкур крупного рогатого скота без волосяного покрова
+85,4%	женские сумки
+62,9%	детская водонепроницаемая обувь
+23,8%	текстиль
+35,6%	постельное белье
+15,7%	канаты и сети
+79,3%	упаковочные мешки и пакеты
+23,3%	мебель

По данным Краснодарстата

Спикер подчеркивает, что высокая стоимость заемных средств стала главным ограничителем для промышленности региона. По его словам, этот фактор одновременно снижает и доступность технологий: финансовые барьеры накладываются на санкционные. Предприятия уже научились переориентироваться и понимают, какие решения доступны на рынке.

«Сырье невысокого передела в нашей стране вполне доступно. На предприятиях полного цикла эта проблема возникает в меньшей степени. Ряд материалов приходится искать у зарубежных партнеров дружественных стран, но при наличии собственных оборотных средств такие закупки в 2025 году не вызывают проблем»,— добавил он. По оценке Альберта Коваленко, в следующем году вероятность повторения показателей текущего года составляет более 70%. Замедления не прогнозируется. Разница показателей ожидается около 50% — если во втором полугодии 2025 был рост на 1% по отношению к 2024 году, соответственно в 2026 году прирост составит 0,5–1,5%. ■

«МЫ ВЫШЛИ НА УСТОЙЧИВЫЙ УРОВЕНЬ МОДЕРНИЗАЦИИ»

Врио министра ТЭК и ЖКХ Краснодарского края Вячеслав Шапошник — об итогах 2025 года

На Кубани активно модернизируют коммунальную инфраструктуру, проводят газификацию, развивают альтернативную энергетику, благоустраивают территории. Объем замены инженерных сетей впервые стал превышать темпы их естественного износа. Об этом, а также о планах на 2026 год рассказал врио министра ТЭК и ЖКХ Краснодарского края Вячеслав Шапошник.



ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА МИНИСТЕРСТВА ТЭК И ЖКХ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

Врио министра ТЭК и ЖКХ Краснодарского края Вячеслав Шапошник

— Вячеслав Николаевич, каковы итоги 2025 года для ТЭК и ЖКХ региона?

— Для нас 2025-й стал годом закрепления системных решений. В отрасли, где инфраструктура работает десятилетиями и подвержена износу, важно не просто устранять точечные проблемы, а менять сам подход к управлению. Мы последовательно движемся именно в этом направлении.

Ключевые направления года — масштабная модернизация инженерных сетей, повышение надежности коммунальных услуг, переход на современные технологические решения и цифровизацию отрасли.

Самое важное — мы вышли на устойчивый уровень модернизации: объем замены сетей впервые стал превышать темпы их естественного износа. Это стратегически важный момент, от которого зависит качество жизни людей и устойчивость экономики края.

— Краснодарский край активно развивает альтернативную энергетику. Какие результаты вы считаете наиболее значимыми?

— Южные регионы обладают природным потенциалом для развития солнечной энергетики, и Краснодарский край этим потенциалом пользуется. Сегодня в регионе работают три крупных объекта: Лабинская СЭС (44,1 МВт), СЭС на Краснодарской ТЭЦ (2,35 МВт) и станция в Крыловском районе (1,024 МВт).

В 2025 году завершается технологическое присоединение Северской СЭС мощностью 44,1 МВт — важного объекта с инвестициями более 5 млрд руб. Прогнозная выработка станции — почти 55 млн кВт·ч в год.

На стадии проектирования находятся Армавирская, Мостовская и две станции в Тихорецком районе. Их реализация добавит региону около 180 МВт новой солнечной генерации.

В итоге доля ВИЭ в энергобалансе края превысит 6%. При текущем дефиците генерирующей мощности это существенный вклад в энергобезопасность региона и фактор роста инвестиционной привлекательности.

— Как прошел 2025 год с точки зрения газификации? Какие территории были в приоритете?

— По госпрограмме «Развитие топливно-энергетического комплекса» в этом году мы строим 30 объектов в 20 населенных пунктах. Работы завершены на 22 объектах, проложено 145 км газопроводов. До конца года завершаем работы по оставшимся 25 км.

Ключевыми объектами стали подводящие газопроводы к поселку Лесодача Гулькевичского района, хутору Кувичинскому Крымского района, поселку Перевалка Мостовского района, поселкам Восточному и Дальнему Староминского района, хутору Западному Успенского района. Был газифицирован анапский хутор Тарусин, построены распределительные сети в поселке Маяк, станице Надежной и поселке Пенькозавод Отрадненского района, хуторе Воронежском, селе Пантелеймоновском и хуторе Украинском Успенского района.

Для подключения к газу многоквартирных домов в Туапсе построили восемь участков газопроводов.

По программе догазификации заключено 112,3 тыс. договоров, из них 91,3 тыс. исполнено до границ участков. Фактически подключено 64,3 тыс. домовладений. Отдельный приоритет — социальные объекты: газифицировано 18 учреждений образования и здравоохранения.

— Какие проблемы с газификацией региона остаются наиболее острыми?

— Наиболее сложные территории — это зоны плотной или хаотичной застройки. Трассировка сетей там требует значительной подготовки и согласований, что увеличивает сроки и стоимость проектов.

К сложным районам в плане газификации можно отнести Туапсинский, Апшеронский, Отрадненский районы, Горячий Ключ. Причина — расположение в горной и лесной местности. Но мы активно ведем работу по газификации и на этих территориях.

— Износ инженерной инфраструктуры в крае все еще высок. Удается ли модернизации опережать устаревание систем?

— Износ тепловых сетей составляет около 66%, и мы не скрываем масштаб проблемы. Но ситуация развивается в правильную сторону. Ежегодно в крае меняется порядка 140 км теплотрасс, и мы придерживаемся поручения губернатора обновлять не менее 5% сетей.

В 2025 году в рамках нового федерального проекта «Модернизация коммунальной инфраструктуры» капитально отремонтировано 27 участков теплосетей общей протяженностью 43 км.

По водоснабжению и водоотведению — на этот год запланирована модернизация, строительство или капитальный ремонт 255 км сетей и 50 объектов на сумму свыше 6,5 млрд руб. в рамках госпрограммы «Развитие ЖКХ». Уже завершены работы на 210 км сетей и 38 объектах. Еще 206 км сетей обновлены на сумму около 1 млрд руб. в рамках вышеупомянутого нового федпроекта.

— Министерство курирует и работу по созданию комфортной городской среды. Каковы итоги 2025 года?

— Край значительно преобразился. С 2019 по 2024 год благоустроено 1411 территорий, и эта динамика сохраняется.

В 2025 году работы ведутся на 103 территориях, 76 уже завершены. Три проекта — в Кореновске, Армавире и станице Тамань — стали победителями Всероссийского конкурса. Это важная оценка качества нашей работы.

Финансирование года — 3,9 млрд руб., из них почти половина — федеральная поддержка. Благоустройство перестало быть разовым мероприятием и превратилось в полноценную стратегию развития городских и сельских пространств.

— Как развивается программа капитального ремонта многоквартирных домов?

— Региональная программа включает более 20 тыс. многоквартирных домов. С начала ее реализации отремонтировано свыше 6,5 тыс. домов.

В 2025 году в план включено 647 МКД, строительно-монтажные работы завершены в 625. Замена лифтов проводится в 30 домах: 93 лифта уже смонтированы, 11 — в работе.

Этап 2026 года предусматривает капитальный ремонт 587 домов. Мы уделяем большое внимание контролю качества и сроков — доверие людей к системе капитального ремонта должно только расти.

— Как обстоят дела с переселением граждан из аварийного жилищного фонда?

— Здесь мы работаем в рамках национального проекта «Инфраструктура для жизни». Его ключевая цель — формирование комфортной и безопасной среды, и переселение из аварийного жилья является одним из центральных показателей федерального проекта «Жилье».

На 2025–2028 годы в крае утверждена новая адресная программа переселения. В нее включены аварийные дома общей площадью 11 тыс. кв. м, где проживает более 600 человек. Финансирование идет из трех источников: ППК «Фонд развития территорий», краевой бюджет и бюджеты муниципалитетов.

По этапу 2025–2026 годов запланировано переселить 125 человек из 66 жилых помещений общей площадью 2,5 тыс. кв. м. В этом этапе участвуют четыре муниципалитета: Ахтырское городское поселение Абинского района, город Горячий Ключ, Ильское и Черноморское городские поселения Северского района.

Мы ставим перед собой задачу не просто предоставить новое жилье, а обеспечить людям качественные условия — современные дома, благоустроенные территории, доступ к инфраструктуре. Это фундаментальный принцип, и он будет неизменно соблюдаться.

— Как край подготовился к отопительному сезону 2025–2026 годов?

— Все 44 муниципальных образования края получили паспорта готовности. Это показатель слаженной работы муниципальных образований и ресурсоснабжающих организаций.

В 2025 году модернизировано 15 котельных, семь из них — за счет частных инвестиций. Из них построено восемь новых котельных, заменено 145 котлов.

На подготовку к зиме направлено 10 млрд руб., в том числе 5 млрд руб. на подготовку теплового комплекса — серьезный объем, который обеспечивает надежность прохождения зимнего периода.

— Какие задачи ставите на 2026 год?

— Приоритеты остаются прежними: развитие и обновление инженерной инфраструктуры, повышение ее надежности и энергоэффективности.

Будут продолжены крупные проекты водоснабжения и водоотведения — от водовода к Верхнему Джемете до реконструкции систем Новороссийска и Абинского района. В газификации — завершение работ в Архипо-Осиповке, подведение газа к 15 населенным пунктам Мостовского района и ряду других территорий.

В бюджете 2026 года предусмотрено 1,8 млрд руб. на водоснабжение, 2,6 млрд — на водоотведение, 670 млн — на газификацию и 1,7 млрд — на модернизацию сетей в рамках федерального проекта.

По благоустройству задача на год — 170 территорий. Это амбициозный объем, но полностью соответствующий динамике развития Кубани.

Наша цель — чтобы инженерная, коммунальная и городская инфраструктура опережала потребности стремительно растущего региона. Это ключевой ориентир нашей работы.

КРУПНЕЙШИЕ ПРОЕКТЫ ЖИЛИЩНОГО СТРОИТЕЛЬСТВА В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ



ФОТО: DOGMA.RU

» КРАСНОДАР

«Самолет»
«Народные кварталы»
«Догма Парк»
«Родные просторы»
«Парк Победы-2»
реализация ведется в формате комплексного освоения территории

» НОВОРОССИЙСК

«Резиденция морей»
«Порто-Ново»
«Барса»
«Облака»

» СОЧИ

«Светский лес»
«Горный квартал»
«Лестория»

» АНАПА

«Кипарис»
«Центральный»
«Хозяин морей»

По данным консалтинговой компании Масоп

ПО ДАННЫМ ПРЕСС-СЛУЖБЫ ФЕДЕРАЛЬНОГО ДЕВЕЛОПЕРА «НЕОМЕТРИЯ», В ЯНВАРЕ—ОКТЯБРЕ 2025 ГОДА КОЛИЧЕСТВО ДОГОВОРОВ ДОЛЕВОГО УЧАСТИЯ В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ СОКРАТИЛОСЬ НА 40% В СРАВНЕНИИ С АНАЛОГИЧНЫМ ПЕРИОДОМ 2024 ГОДА. ПРИ ЭТОМ СРЕДНЕВЗВЕШЕННАЯ СТОИМОСТЬ НОВОСТРОЕК ВЫРОСЛА НА 13%

МЕТРЫ ОСТАНУТСЯ БЕЗ ЛЬГОТ

ЗА ДЕВЯТЬ МЕСЯЦЕВ 2025 ГОДА ОБЪЕМ ВВОДА ЖИЛЬЯ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ СОКРАТИЛСЯ НА 13%, А КОЛИЧЕСТВО СДЕЛОК НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ В ЯНВАРЕ—ОКТЯБРЕ — НА 27%. К КОНЦУ ГОДА ПРОДАЖИ НАЧАЛИ РАСТИ, ЧТО СВЯЗАНО, ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, СО СНИЖЕНИЕМ УРОВНЯ КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ. КРОМЕ ТОГО, В ПРЕДДВЕРИИ УЖЕСТОЧЕНИЯ ИПОТЕЧНЫХ ПРАВИЛ С ФЕВРАЛЯ 2026 ГОДА ЛЮДИ СПЕШАТ ВОСПОЛЬЗОВАТЬСЯ ВОЗМОЖНОСТЯМИ, КОТОРЫХ В СЛЕДУЮЩЕМ ГОДУ У НИХ УЖЕ НЕ БУДЕТ. АНДРЕЙ КУЦЕНКО



ФОТО: ИВАН ВОДОЛЬЯНОВ

САМОЕ СИЛЬНОЕ ПАДЕНИЕ КОЛИЧЕСТВА СДЕЛОК НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ В 2025 ГОДУ НАБЛЮДАЛОСЬ В СОЧИ — НА 59%

По данным на ноябрь 2025 года, в Краснодарском крае строится 8 млн кв. м многоквартирного жилья. Об этом Guide сообщили в региональном департаменте строительства. В ведомстве рассказали, что в январе—октябре текущего года выдано 204 разрешения на строительство многоквартирных домов (МКД) с общей площадью 1,2 млн кв. м. Под застройку МКД в регионе сформированы земельные участки, на которых можно возвести 12 млн кв. м.

«Сдерживающим фактором развития жилищного строительства в Краснодарском крае является недостаточный объем технологических мощностей и инженерной инфраструктуры в ряде крупных городов и муниципальных районах, где введены большие объемы нового жилья»,— рассказывают в краевом депстрое.

С января по сентябрь 2025 года на Кубани ввели в эксплуатацию 1,6 млн кв. м многоквартирного жилья, что на 13% меньше в сравнении с аналогичным периодом 2024 года. По этому показателю регион занял в России третье место, уступив Москве (3,51 млн кв. м) и Московской области (1,82 млн кв. м).

Всего за девять месяцев текущего года на Кубани ввели 4,6 млн кв. м жилья (–10,3% год к году), включая индивидуальные дома общей площадью около 3 млн кв. м (–8,8%). В депстрое региона ожидают, что по итогам года значение составит порядка 6 млн кв. м.

Снижение показателей ввода жилья в ведомстве объясняют ограниченным действием программы льготной ипотеки, повышением процентных ставок по кредитам на жилье, а также высокими ценами на первичном рынке. Последнее приводит к падению спроса и, как следствие, затоваренности.

Директор по исследованиям консалтинговой компании Масоп Ольга Змиевская говорит, что в 2025 году высокая ставка рефинансирования стала вызовом для рынка жилой недвижимости Кубани. «После отмены льготной ипотеки и резкого роста ставок до предельных величин поддержку рынку продолжила оказывать только "семейная программа". В результате спрос упал, что резко негативно отразилось на насыщенном и конкурентном рынке региона. Однако, как только ставка по ипотеке начала снижаться, спрос стал возвращаться»,— рассказывает госпожа Змиевская.

Руководитель федеральной программы «Семейный капитал» Евгений Ткачев отмечает отсутствие рекордных продаж жилья в 2025 году. «Спрос и покупательная способность значительно снизились. Это привело к затовариванию рынка новостроек и сокращению ввода новых проектов. Рынок вторичной недвижимости с точки зрения роста стоимости остался в пределах своих исторических погрешностей. Единственное — увеличилось количество сделок за наличный расчет»,— замечает спикер.

СПРОС ТАКОЙ НЕПОСТОЯННЫЙ

В Новороссийске с начала года цена квадратного метра на первичном рынке выросла на 14%, в Краснодаре — на 13%, в Анапе — на 5%, а в Сочи, по данным Ольги Змиевской, напротив, уменьшилась на 5%. «Стремительный рост, который был в предыдущие годы, остановился на фоне падения спроса и присутствия высокой конкуренции. Та положительная динамика, что была отмечена в Краснодаре и Новороссийске, едва перекрывает уровень инфляции»,— говорит эксперт.

В январе—октябре 2025 года количество сделок на первичном рынке Кубани сократилось на 27% в сравнении с аналогичным периодом 2024 года. В целом по стране сокращение составило 9%.

В Краснодарском крае самое сильное падение зафиксировано в Сочи, где спрос уменьшился на 59%. Ольга Змиевская объясняет это возросшей конкуренцией со стороны других курортов черноморского побережья, в частности Крыма. Из-за «очень сильной зависимости от ипотеки» значительное падение также показал Краснодар — 29%.

Положительная динамика спроса зафиксирована в Анапе (+15%) и Новороссийске (+11%). «Ранее эти рынки испытывали острый дефицит нового строительства. Появление проектов вернуло к ним отложенный спрос. К тому же зависимость от ипотеки в прибрежных городах с преобладающим инвестиционным спросом ниже, чем, например, в Краснодаре»,— добавляет госпожа Змиевская.

Как рассказывает Евгений Ткачев, из-за ужесточения условий ипотечного кредитования спрос на жилую недвижимость Кубани находится в стагнации. «Традиционно востребованы проекты комфорт-класса. Спросом пользуются как курортные, так и малые города, где строительство недвижимости началось в 2024 году»,— говорит он.

По данным пресс-службы федерального девелопера (ФД) «Неометрия», в январе—октябре 2025 года количество договоров долевого участия в Краснодарском крае сократилось на 40% в сравнении с аналогичным периодом 2024 года. При этом средневзвешенная стоимость новостроек выросла на 13%.

В октябре текущего года в компании зафиксировали «заметный рост» объема сделок. В краевом центре количество договоров увеличилось на 34% в сравнении с предыдущим месяцем. «Заметен рост интереса покупателей к более крупным и функциональным планировкам. Так, в Краснодаре и Новороссийске вырос спрос на двухкомнатные квартиры и евродвушки с отдельной спальней и просторной кухней-гостиной. Данная тенденция отражает увеличение в структуре спроса доли семейных покупателей»,— обращают внимание в пресс-службе.

Драйвером активизации спроса стали новости об изменении условий семейной ипотеки и возможном повышении процентной ставки по таким кредитам. «В преддверии ужесточения ипотечных правил в феврале 2026 года в ближайшие три месяца прогнозируется сохранение спроса на пиковом уровне»,— говорят в компании.

В этом году динамика спроса на рынке жилья Краснодарского края «достаточно неоднородна». Она полностью отражает изменения экономических факторов и условий ипотечного кредитования, рассказывает директор департамента ценообразования и аналитики ГК Dogma Анна Кузнецова. «С января по июнь 2025 года в сравнении с прошлым годом наблюдается отрицательная динамика спроса, с июля по октябрь — положительная. На это повлияло планомерное снижение ключевой ставки, а также информация об изменении условий льготных программ кредитования, в частности семейной ипотеки, которая составляет наибольшую долю в объеме продаж»,— объясняет эксперт.

- *Власти РФ с 1 февраля 2026 года запретят оформлять две льготные ипотеки на одну семью. Согласно изменениям в программе семейной ипотеки, супруги должны быть обязательными созаемщиками по кредиту (сейчас семейные пары могут оформлять две ипотеки, если в сделке участвует только один из супругов). Исключение составит случай, если супруг или супруга не является гражданином РФ. Кроме того, семьи больше не смогут привлекать формальных доноров (родственников или друзей) для оформления льготной ипотеки на себя.*

ТРЕНДЫ УШЛИ В РАССРОЧКУ

«2025 год стал временем "умного спроса" — теперь покупатели выбирают жилье осознанно. Чаще рассматривают реальные условия жизни, а не просто инвестиции»,— говорит эксперт по цифровому маркетингу и технологиям в недвижимости компании «ОБД-Инвест» Константин Крячко. По его наблюдениям, устойчивый интерес сохраняется к жилью у моря (особенно в Анапе), а также к современным комплексам комфорт- и бизнес-класса в Краснодаре.



ФОТО: ОЛЕГ ХАРСЕЕВ

В НОВОРОССИЙСКЕ С НАЧАЛА 2025 ГОДА ЦЕНА КВАДРАТНОГО МЕТРА НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ВЫРОСЛА НА 14%

В пресс-службе ФД «Неометрия» говорят, что основной объем реализуемого жилья в новостройках Краснодара (более 80%) традиционно формируют проекты комфорт-класса. При этом во второй половине этого года в общем объеме сделок растет доля бизнес-класса.

Особой популярностью в регионе пользуются квартиры площадью 40–50 кв. м. В этом году, по данным Анны Кузнецовой, на них пришлось 45% от общего количества сделок, в прошлом году — 43%. При этом менее популярны стали квартиры площадью 30–40 кв. м — их выбирают 27% покупателей.

Формируется новый тип покупателя — «осознанный переселенец». «Он выбирает не просто квадратные метры, а качество жизни — проекты с концепцией "город в городе", где жилье, досуг и работа объединены в едином пространстве»,— объясняет Константин Крячко.

ДРАЙВЕРОМ АКТИВИЗАЦИИ СПРОСА СТАЛИ НОВОСТИ ОБ ИЗМЕНЕНИИ УСЛОВИЙ СЕМЕЙНОЙ ИПОТЕКИ И ВОЗМОЖНОМ ПОВЫШЕНИИ ПРОЦЕНТНОЙ СТАВКИ ПО ТАКИМ КРЕДИТАМ. «В ПРЕДДВЕРИИ УЖЕСТОЧЕНИЯ ИПОТЕЧНЫХ ПРАВИЛ В ФЕВРАЛЕ 2026 ГОДА В БЛИЖАЙШИЕ ТРИ МЕСЯЦА ПРОГНОЗИРУЕТСЯ СОХРАНЕНИЕ СПРОСА НА ПИКОВОМ УРОВНЕ»

Важным трендом для региона является переход на комплексное освоение территорий. Как рассказывает Ольга Змиевская, тенденция проявляется как в Краснодаре, так и в прибрежных курортных зонах. «Комплексный подход позволяет эффективнее осваивать окраины городов, а также обеспечивать инфраструктурой новые районы»,— поясняет госпожа Змиевская.

Она добавляет, что на побережье ключевым трендом остается развитие сегмента апарт-отелей. На них приходится половина от общего объема строительства в курортных городах.

Евгений Ткачев обращает внимание на ежегодное повышение качества девелоперского продукта. «Жилые районы, строящиеся в Краснодаре в рамках комплексного развития территорий (КРТ), отмечаются на федеральном уровне как одни из лучших»,— говорит эксперт. К другим трендам рынка он относит сокращение жилой площади из-за роста стоимости квадратного метра, а также увеличение количества покупок квартир в рассрочку.

«Высокая ключевая ставка сместила спрос в сторону семейной ипотеки и покупок квартир в рассрочку. Девелоперы стали уделять большое внимание созданию различных финансовых инструментов, позволяющих приобретать недвижимость на самых выгодных условиях — здесь и ипотечные программы со сниженными ставками на первый год, и недвижимость с ремонтом и меблировкой, включенными в ипотеку»,— говорит Анна Кузнецова, отмечая, что все больше клиентов хотят получить жилье под ключ.

ИНВЕСТИЦИИ УТЕКАЮТ В АПАРТАМЕНТЫ

В департаменте строительства Краснодарского края рассказывают, что на рынке недвижимости присутствуют высокое предложение и ограниченность источников финансирования. «В первую очередь влияние на ситуацию оказывают высокие процентные ставки по кредитным ресурсам. При этом инфляционные издержки привели к удорожанию стройматериалов, что определило рост себестоимости строительства»,— говорят в ведомстве. Там добавляют, что снижение спроса на жилье обусловлено сложившейся ситуацией в экономике на фоне высокой ключевой ставки Банка России.

По мнению Евгения Ткачева, самыми острыми проблемами рынка являются высокая закредитованность отдельных девелоперов и затоваренность. «Необходимо сокращать количество объектов жилого строительства в соответствии с текущей экономической ситуацией»,— полагает он.

Ольга Змиевская говорит, что падение спроса из-за высоких ставок привело к замедлению скорости поступлений на счета эскроу. Впоследствии стоимость обслуживания проектного финансирования выросла, что негативно повлияло на себестоимость строительства.

В региональном депстрое считают, что изменения в Градостроительном кодексе, которые будут касаться строительства МКД в рамках КРТ, могут решить накопившиеся проблемы в жилищном строительстве.

«Для создания более благоприятных условий для развития жилищного строительства и поддержки девелоперов на государственном уровне решается задача по строительству инженерной, транспортной инфраструктуры, социальных объектов с помощью инфраструктурных бюджетных кредитов и применения механизмов государственно-частного партнерства (ГЧП)»,— рассказывают в ведомстве.

«На ближайшую перспективу» в Краснодарском крае рассматривают возможность реализации инфраструктурных проектов с применением ГЧП на сумму свыше 350 млрд руб. В приоритете — развитие транспортной сферы и области обращения с твердыми коммунальными отходами, добавляют в департаменте.

В компании Macon ожидают, что в 2026 году произойдет постепенное снижение ставки рефинансирования и восстановление доступности рыночной ипотеки. «Спрос начнет возвращаться, однако к пиковым значениям 2023 года уже не последует, поскольку государственная поддержка ипотеки продолжит постепенно сворачиваться. Цены прекратили интенсивный рост и на фоне высокой конкуренции, вероятно, будут стабильны»,— говорит Ольга Змиевская.

По мнению Евгения Ткачева, в 2026 году стоимость недвижимости в Краснодарском крае будет расти в пределах значений 2025 года. Эксперт считает, что роста объема сделок не произойдет. Он отмечает тенденцию «перетекания» инвестиционного спроса из жилья в апартаментные и гостиничные комплексы.

Анна Кузнецова говорит, что в Краснодарском крае рынок жилой недвижимости будет демонстрировать смешанную динамику. «В ближайшие месяцы спрос, поддерживаемый льготными ипотечными программами и данными об изменении условий семейной ипотеки, останется высоким, особенно на курортную недвижимость и в новостройках. Цены на первичном рынке, вероятно, будут расти, а на вторичном рынке станут более стабильными или даже начнут в некоторых сегментах немного снижаться»,— полагает эксперт. ■

ПО МНЕНИЮ ЕВГЕНИЯ ТКАЧЕВА, В 2026 ГОДУ СТОИМОСТЬ НЕДВИЖИМОСТИ В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ БУДЕТ РАСТИ В ПРЕДЕЛАХ ЗНАЧЕНИЙ 2025 ГОДА. ЭКСПЕРТ СЧИТАЕТ, ЧТО РОСТА ОБЪЕМА СДЕЛОК НЕ ПРОИЗОЙДЕТ. ОН ОТМЕЧАЕТ ТЕНДЕНЦИЮ «ПЕРЕТЕКАНИЯ» ИНВЕСТИЦИОННОГО СПРОСА ИЗ ЖИЛЬЯ В АПАРТАМЕНТНЫЕ И ГОСТИНИЧНЫЕ КОМПЛЕКСЫ

ИЗМЕНЕНИЕ СТОИМОСТИ КВАДРАТНОГО МЕТРА ЖИЛЬЯ В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ

на конец III квартала 2025 года, в % к IV кварталу 2024 года

Первичный рынок жилья

- 104,3 » все типы квартир
- 109,1 » квартиры среднего качества (типовые)
- 99,7 » квартиры улучшенного качества
- 100,8 » элитные квартиры

Вторичный рынок жилья

- 97,4 » все типы квартир
- 99,3 » квартиры среднего качества (типовые)
- 95,1 » квартиры улучшенного качества
- 100 » элитные квартиры

По данным Росстата

«САНКЦИИ ПОБУЖДАЮТ НАС ИСКАТЬ НОВЫЕ ПУТИ И РЕШЕНИЯ»

ПО ИТОГАМ ТРЕХ КВАРТАЛОВ 2025 ГОДА СОБСТВЕННЫЕ ДОХОДЫ БЮДЖЕТА РЕСПУБЛИКИ КРЫМ УВЕЛИЧИЛИСЬ ПОЧТИ НА 26% И СОСТАВИЛИ 113,7 МЛРД РУБ. ТУРИСТИЧЕСКИЙ ПОТОК ВЫРОС НА 16%, В СТРОИТЕЛЬНОЙ СФЕРЕ ОБЪЕМ ВЫПОЛНЕННЫХ РАБОТ ВЫРОС БОЛЕЕ ЧЕМ НА 41%. ОБ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ДОСТИЖЕНИЯХ РЕГИОНА, А ТАКЖЕ О ПРОБЛЕМАХ С НЕПОГОДОЙ, ПОСТАВКАМИ ТОПЛИВА И МЕЖДУНАРОДНЫМИ САНКЦИЯМИ В ИНТЕРВЬЮ GUIDE РАССКАЗАЛ ГЛАВА РЕСПУБЛИКИ КРЫМ СЕРГЕЙ АКСЕНОВ.



ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА ГЛАВЫ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

ГЛАВА РЕСПУБЛИКИ КРЫМ СЕРГЕЙ АКСЕНОВ

GUIDE: Как вы можете охарактеризовать уходящий 2025 год с точки зрения экономического развития Республики Крым? Какие положительные тенденции были в части развития экономики, улучшения благосостояния жителей? Что мешало этому развитию?

СЕРГЕЙ АКСЕНОВ: В целом ситуация в экономике стабильная. Об этом свидетельствуют и ключевые макроэкономические показатели. Согласно прогнозам, объем валового регионального продукта (ВРП) по итогам года увеличится на 0,1%. То есть, несмотря на санкции, проблемы с логистикой и прочие негативные внешние факторы, падения ВРП не произошло.

За девять месяцев текущего года на 7,4% увеличился индекс выпуска товаров и услуг по базовым видам экономической деятельности. Для сравнения: в среднем по России этот показатель вырос на 0,8%. Собственные доходы бюджета увеличились почти на 26% и составили 113,7 млрд руб. Это дает нам дополнительные возможности для решения социальных вопросов.

В ряде сфер есть рост. Например, производство строительных материалов выросло более чем на 5%, электронных и оптических изделий — на 15,6%. Хорошие показатели и в дорожном строительстве, где реализуется ряд масштабных проектов, и во многих других отраслях.

При этом республика сохраняет свою инвестиционную привлекательность. По итогам первого полугодия приток частных инвестиций в Крым увеличился почти в полтора раза и превысил 98 млрд руб.

Заработная плата в сравнении с прошлым годом увеличилась на 17,5%. Это 12-е место по России. Уровень безработицы снизился до рекордных 1,7%, что ниже среднероссийского показателя, который составляет 2,1%.

Основными драйверами роста экономики региона остаются государственная программа «Социально-экономическое развитие Республики Крым и Севастополя», а также национальные проекты. На выполнение мероприятий госпрограммы в этом году запланировано порядка 68 млрд руб. На сегодня у нас реализуются 12 национальных и 42 региональных проекта.

Но главный фактор успеха — это, конечно, поддержка президента России. Он держит под личным контролем все ключевые вопросы развития Крыма. Без такой поддержки мы не смогли бы решить проблемы и острые вопросы в разных сферах, которых у нас немало.

Если говорить о том, что мешает развитию, то это в первую очередь логистические ограничения. Понятно, что определенное напряжение создает и прифронтовой статус полуострова. Что же касается санкций, то они, с одной стороны, ограничивают экспортный потенциал региона, негативно влияют на работу крымских портов, а с другой — способствуют развитию импортозамещения, побуждают искать новые пути и решения.

G: Одним из основных маркеров экономического развития регионов является самочувствие субъектов малого и среднего бизнеса. Какая в Крыму динамика роста или снижения числа малых и средних предпринимателей? Как власти поддерживают бизнес?

С. А.: Сначала о мерах поддержки. В 2020–2025 годах на эти цели было выделено 2,5 млрд руб. в рамках республиканской госпрограммы «Экономическое развитие и инновационная экономика». Создана инфраструктура поддержки субъектов МСП. В ее состав входят пять институтов. Это Крымский государственный фонд поддержки предпринимательства, Фонд микрофинансирования предпринимательства Республики Крым, Крымский гарантийный фонд, Региональная лизинговая компания и Южный региональный центр поддержки экспорта.

Так, Фонд микрофинансирования предоставляет предпринимателям микрозаймы в размере от 150 тыс. до 5 млн руб. на срок от полугода до трех лет под процентную ставку от 3 до 15,68%. В этом году, по информации на середину ноября, предоставлено более 450 займов на общую сумму свыше миллиарда рублей.

Другой пример. Крымский гарантийный фонд предоставляет поручительства при получении субъектами МСП кредитов в коммерческих банках, когда у предпринимателей нет достаточных собственных средств для обеспечения этих кредитов. В этом году предоставлено 115 поручительств на общую сумму около 610 млн руб. Это позволило субъектам хозяйствования привлечь около 6,7 млрд руб. кредитных средств.

Региональная лизинговая компания предоставляет в долгосрочную аренду технику и оборудование по ставке 6% для предметов лизинга отечественного производства и 8% — иностранного. Сумма финансирования — от 1 млн до 65 млн руб. Авансовый платеж — от 10%, срок лизинга — до 60 месяцев.

По данным на середину ноября, в 2025 году заключено 124 договора лизинга на общую сумму 792 млн руб. Средствами компании профинансировано около 497 млн руб.

Количество МСП и самозанятых в Крыму выросло с 2016 года более чем в три раза. Доля малого и среднего бизнеса в ВРП на сегодня составляет 35%.

И еще один важный момент. С 2023 года в нашей республике реализуется обучающая программа «СВОе дело». Проект ориентирован на ветеранов СВО и членов их семей, которые приняли решение заниматься предпринимательской деятельностью. Обучение прошли более 170 человек, 40 из них уже зарегистрировались в качестве ИП, самозанятых и так далее.

G: Как в регионе с инвестиционной активностью? Сколько инвестпроектов реализуется на сегодняшний день?

С. А.: Вы знаете, что еще в 2016 году Республика Крым занимала 84-ю позицию в Национальном рейтинге состояния инвестиционного климата в субъектах Российской Федерации. В 2025 году наш регион вошел в десятку лидеров рейтинга, заняв седьмое место. Только с начала текущего года в экономику республики было инвестировано свыше 133 млрд руб., что почти на 27% превышает прошлогодний показатель. Это, кстати, лучший результат по ЮФО и восьмое место по России.

В числе наиболее привлекательных для инвесторов отраслей — строительство, курорты и туризм, промышленность и сельское хозяйство. Один из самых масштабных и известных проектов в сфере туризма — строительство круглогодичного туристического комплекса «Золотые пески России», который создается в рамках федерального проекта «Пять морей и озеро Байкал». Он включает в себя два проекта: «Золотые пески России» на территории Евпатории и «Семейный курорт Крымская Ривьера» в районе города Саки. Создание нового туристического кластера позволит дополнительно принимать порядка миллиона туристов в год. Планируется, что курорт в Саках начнет работать в 2029 году, в Евпаторийском регионе — в 2030-м.

Другие примеры крупных проектов: строительство загородного жилищно-рекреационного комплекса у мыса Скифский в Бахчисарайском районе; создание многофункционального инновационного кластера в Ялте, а также оптово-распределительного центра на территории Чистенского сельского поселения в Симферопольском районе.

Всего же в республике реализуется порядка 1562 уникальных инвестиционных проектов, в рамках которых вложено 584 млрд руб. Так что ряд подобных примеров можно продолжать и дальше.

G: Одним из главных экономических потрясений этого года в Крыму стал дефицит топлива. С чем он был связан? Удалось ли стабилизировать ситуацию? Каковы последствия?

С. А.: Перебои с топливом в Крыму, и, к слову, не только у нас на полуострове, возникли в связи со снижением объемов производства на нефтеперерабатывающих заводах страны. Чтобы решить проблему, мы работали в тесном взаимодействии с федеральными властями, с заместителем председателя правительства РФ Александром Новаком, с министром энергетики РФ Сергеем Цивилевым. Спасибо им большое.

На сегодня ситуация стабильная. Хочу сказать, что даже в разгар топливного кризиса общественный транспорт, социальные объекты, коммунальные и экстренные службы обеспечивались топливом в полной мере. Серьезных последствий для экономики региона эта ситуация не имела, хотя, конечно, доставила много неудобств автомобилистам.

G: Какие прогнозы можно сделать на будущий год? Какие отрасли будут флагманами крымской экономики? Каких целевых показателей вы планируете достичь в ближайшем будущем?

С. А.: Давать прогнозы, тем более в нынешней ситуации,— не самое благодарное и продуктивное занятие. Хотя, конечно, целевые показатели экономического развития, к достижению которых мы стремимся, есть. Например, в среднесрочной перспективе прогнозируется постепенный рост валового регионального продукта с 1% в 2026 году до 1,9% к 2028-му. Основными драйверами этого роста станут промышленность, сельское хозяйство и торговля.

Ну а главные цели у нас остаются неизменными: выполнение задач, поставленных президентом, повышение уровня жизни крымчан. Все необходимые инструменты для этого у нас есть — от федеральных и региональных государственных программ, национальных проектов до экономического и кадрового потенциала. Так что работаем дальше.

Беседовал Дмитрий Михеенко

Полная версия
kommersant.ru/doc/**8229303**

«ОБЪЕМ ВЛОЖЕНИЙ В ЭКОНОМИКУ ГОРОДА СОСТАВЛЯЕТ БОЛЕЕ 650 МЛРД РУБЛЕЙ»

СОЧИ СОХРАНЯЕТ СТАТУС САМОГО ПОПУЛЯРНОГО КУРОРТА РОССИИ. КОЛИЧЕСТВО ГОСТЕЙ ГОРОДА В 2025 ГОДУ МОЖЕТ ПРЕВЫСИТЬ 8 МЛН ЧЕЛОВЕК. С КАКИМИ ВЫЗОВАМИ СТАЛКИВАЕТСЯ ТУРОТРАСЛЬ И НАСКОЛЬКО ДОРОЖНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА КУРОРТНОЙ СТОЛИЦЫ СПРАВЛЯЕТСЯ С РАСТУЩЕЙ НАГРУЗКОЙ, GUIDE РАССКАЗАЛ ГЛАВА СОЧИ АНДРЕЙ ПРОШУНИН.

GUIDE: Каким 2025 год стал для Сочи?

АНДРЕЙ ПРОШУНИН: Прошлый год стал для Сочи рекордным — мы подтвердили статус самого популярного курорта России, приняв 8 млн гостей. В 2025 году мы уверенно держим высокую планку: с января курорт уже посетили более 7,4 млн человек.

Лето традиционно получилось очень насыщенным. В пиковые месяцы — июль и август — гостиницы были заполнены почти на 89%. А если брать весь летний сезон с мая по сентябрь, то Сочи посетили около 4,6 млн туристов при средней загрузке отелей более 85%.

Безусловно, в начале сезона мы почувствовали некоторое снижение спроса. На это повлияли прохладная погода в июне, недостаточно прогретое море и высокая стоимость перелетов. Ситуация с мазутом в Анапе тоже стала сдерживающим фактором для некоторых туристов, атаки на побережье вражеских дронов. Но мы объединились с нашими отельерами и запустили систему преференций отдыха в Сочи для семей с детьми, чтобы они могли позволить себе отдыхать дольше, а также акции раннего бронирования.

Эту успешную практику мы продлили и на осенне-зимний период. Сейчас отели и санатории Сочи предлагают скидки от 20 до 50% на проживание, лечение и развлечения. Горные курорты также подготовили привлекательные тарифы. Я думаю, мы повторим прошлогодний турпоток и преодолеем отметку в 8 млн гостей.

G: Сколько гостей ожидается в новогодние праздники?

А. П.: Предположительно, в период зимних праздников Сочи примет около 280 тыс. гостей в отелях. А объекты показа и горнолыжные комплексы посетят еще порядка 200 тыс. однодневных туристов, из них около 165 тыс. — именно в горном кластере. Для обеспечения безупречной работы всех служб с декабря будет работать наш межведомственный зимний оперативный штаб. Его главная задача — способствовать безупречному сервису на объектах гостеприимства, общественного питания и транспорта и конечно, комплексной безопасности сочинцев и гостей.

G: Насколько дорожная инфраструктура курорта справляется с растущей нагрузкой?

А. П.: Наиболее острая проблема по растущей загрузке улично-дорожной сети наблюдается в пик курортного сезона. Нельзя не учитывать тот факт, что загруженность автомобильных дорог в летнее время влияет на дорожную ситуацию в целом — заметно увеличивается поток автотранспорта и пассажиропоток. Мы ориентируем наших жителей и гостей на общественный транспорт и, конечно, понимаем, что должны создавать комфортные условия для передвижения по городу. В 2025 году наши перевозчики приобрели 75 автобусов, еще 65 планируется к покупке в следующем году. Наша автоматизированная система управления движением (АСУДД) работает в режиме 24/7. «Умные» светофоры, оперативное управление потоками — все это позволяет нивелировать заторы на основных дорогах.

Планомерно выстраиваем работу с региональным минтрансом во взаимодействии с ОАО «РЖД» и АО «Кубань Экспресс-Пригород». Летом в Сочи увеличено количество рейсов поездов пригородного сообщения с 90 до 106, что значительно снизило нагрузку транспорта на улично-дорожную сеть и уменьшило заторовые ситуации на автомобильных дорогах.



ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА АДМИНИСТРАЦИИ СОЧИ

ГЛАВА СОЧИ АНДРЕЙ ПРОШУНИН

Также в Сочи государственная компания «Автодор» ведет строительство стратегически важного объекта — обхода Адлера. После введения в эксплуатацию он разгрузит существующую федеральную трассу и снизит трафик по ней в сторону аэропорта, что особенно важно в пик курортного сезона. Все это в комплексе поможет повысить транспортную доступность городских и сельских территорий.

G: Как проходит строительство трассы Джубга — Сочи?

А. П.: Госкомпания «Автодор» получила «зеленый свет» от Главгосэкспертизы на самый сложный, третий этап строительства обхода Адлера. Это, по сути, сердце всего проекта. Его главный элемент — это тоннельный комплекс, который будут прокладывать в толще горы на глубине до 250 метров. Два параллельных тоннеля. После завершения они станут самыми длинными автомобильными тоннелями в России. В селе Высокое уже идет монтаж площадки для сборки тоннелепроходческих комплексов. Все предыдущие этапы, включая испытания свай и перенос коммуникаций из зоны предполагаемого строительства, уже выполнены.

Мы ожидаем пять ключевых эффектов от ввода этого участка магистрали в эксплуатацию: значительное сокращение времени в пути в аэропорт и на Красную Поляну, разгрузку центра Адлера от транзитного транспорта, улучшение логистики. А в целом проект Джубга — Сочи сулит нам большие экономические перспективы, рост инвестиционной привлекательности, что важно, сглаживание сезонных пиков за счет более эффективной транспортной связности с российскими регионами. Это большой шаг к устойчивому развитию не только нашего курорта, но и всего юга нашей страны.

G: Как вы оцениваете деловую атмосферу в Сочи?

А. П.: Естественно, опорой для здоровой экономики города является малое и среднее предпринимательство и самозанятые. За последние два года зафиксирован стабильный прирост количества предпринимателей — более 2 тысяч единиц за каждый прошедший 2023 и 2024 год. Из общего количества субъектов МСП порядка 72% — это индивидуальные предприниматели.

В ПЕРИОД ЗИМНИХ ПРАЗДНИКОВ СОЧИ ПРИМЕТ ОКОЛО 280 ТЫС. ГОСТЕЙ В ОТЕЛЯХ. А ОБЪЕКТЫ ПОКАЗА И ГОРНОЛЫЖНЫЕ КОМПЛЕКСЫ ПОСЕТЯТ ЕЩЕ ПОРЯДКА 200 ТЫС. ОДНОДНЕВНЫХ ТУРИСТОВ, ИЗ НИХ ОКОЛО 165 ТЫС. — ИМЕННО В ГОРНОМ КЛАСТЕРЕ. ДЛЯ ОБЕСПЕЧЕНИЯ БЕЗУПРЕЧНОЙ РАБОТЫ ВСЕХ СЛУЖБ С ДЕКАБРЯ БУДЕТ РАБОТАТЬ НАШ МЕЖВЕДОМСТВЕННЫЙ ЗИМНИЙ ОПЕРАТИВНЫЙ ШТАБ

Свою деятельность в Сочи осуществляют 40,2 тыс. субъектов малого и среднего предпринимательства и 77,9 тыс. самозанятых. Мы активно информируем жителей курорта о мерах государственной поддержки для бизнеса, о возможностях для старта своего дела. Благодаря этому через фонды развития бизнеса, микрофинансирования за девять месяцев этого года привлечено более 615 млн руб. (в 2024 году — 693 млн руб.) для бизнеса, предпринимателям оказывают профессиональные консультации.

G: Из чего состоит инвестиционный портфель Сочи?

А. П.: Инвестиционный портфель города Сочи состоит из 60 проектов со сроком реализации с 2025 по 2033 год. Проекты реализуют порядка 55 юридических лиц. Общий объем инвестиций составляет 650,4 млрд руб. Проектами предусмотрено создание более 25 тыс. новых рабочих мест.

Как я уже сказал, основной объем относится к проектам в санаторно-курортной сфере, таких у нас 44, или 73% от общего числа инвестпроектов. Их реализация даст городу 23,4 тыс. новых рабочих мест и дополнительные 27 тыс. номеров. Инвестиции в экономику Сочи только по проектам в санаторно-курортной сфере составляют 588 млрд руб.

В настоящее время по 28 проектам получена разрешительная документация для начала строительства, из них по 22 проектам в сфере санаторно-курортной инфраструктуры.

Сейчас рассматриваем механизм инфраструктурного сбора для инвесторов в Сочи, направленный на привлечение средств для развития городской среды, включая дороги, инженерные системы, социальные объекты и зоны отдыха. Бизнес, создающий жилую, гостиничную и коммерческую недвижимость, сможет вкладывать средства в инфраструктуру города. Система должна быть прозрачной, участие в ней — добровольным, но с ясным регламентом расчета для каждого проекта. Документ уже разработан и проходит процедуру согласований. По нашим расчетам, он обеспечит гармоничное развитие всех районов нашего города.

G: Какие еще проекты изменят жизнь города в ближайшие годы?

А. П.: Также обращаем внимание на развитие побережья. Однако следует отметить, что это трудоемкое и капиталозатратное дело. Сейчас поэтапно и соблюдая все необходимые природно-охранные мероприятия приступили к обновлению Центральной приморской набережной. Проект сложный, требует серьезного, профессионального подхода по всем направлениям от проектирования до осуществления работ. Он будет локомотивом и визитной карточкой города и инвестора по развитию именно прибрежной полосы Черного моря. Первый этап в районе пляжа «Маяк» планируется закончить к летнему сезону 2026 года.

Кроме того, в инвестиционном портфеле нашего города объекты, обеспечивающие курортную инфраструктуру, а также современные логистические комплексы, развлекательные центры и конгресс-холлы, проекты в сфере инновационно-технологической и промышленной инфраструктуры и проекты перспективного развития.

В Сочи продолжится реализация комплексного развития коммунальной инфраструктуры: это километры сетей, реновация и строительство новых объектов водоснабжения и водоотведения, создание резервных мощностей канализационных очистных сооружений, мероприятия по берегоукреплению во всех районах Большого Сочи. Шаг за шагом мы будем способствовать укреплению экологической безопасности побережья и Черного моря. Сочи продолжит укреплять статус круглогодичного курортного экополиса, уютного дома для сочинцев и желанного места для отдыха миллионов соотечественников и иностранных туристов. Произойдут очевидные положительные перемены в инфраструктуре, с сохранением и приумножением зеленого каркаса курорта.

Беседовала Маргарита Синкевич

Полная версия
kommersant.ru/doc/**8248657**

«КубГТУ укрепил позицию одного из опорных инженерных университетов юга России»

Исполняющий обязанности ректора Кубанского государственного технологического университета Игорь Лагерев — об итогах 2025 года и планах на будущее



ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА КУБГТУ

— Каким вы видите главный результат уходящего года для университета?

— Мы увеличили прием на первый курс примерно с 4 до 6 тыс. человек — то есть почти в полтора раза. Это одновременно и результат общенациональной политики в сфере инженерного образования, и результат большой работы команды университета по популяризации инженерных и инженерно-экономических направлений. Если коротко, главный итог года — КубГТУ укрепил позицию одного из опорных инженерных университетов юга России.

— Какие проекты или инициативы университета вы бы назвали переломными в 2025 году?

— Прежде всего это победа КубГТУ в федеральном конкурсе студенческих конструкторских бюро Минобрнауки России в номинации «Студенческое конструкторское лидерство». Наряду с такими ведущими инженерными вузами, как МГТУ им. Баумана, НИТУ «МИСиС» и Санкт-Петербургский политех Петра Великого, наш университет получил государственное финансирование в размере 20 млн руб., еще 30 млн руб. в проект вкладывают индустриальные партнеры.

На базе университета работает конструкторско-исследовательское бюро «Центр инженерных компетенций и наукоемких технологий», в проектах которого уже участвуют Южный завод тяжелого станкостроения, Краснодарский компрессорный завод и машиностроительная компания «Металлстроймаш». Эти предприятия становятся заказчиками реальных инженерных задач для наших студентов — от разработки конструкторской документации до внедрения решений в серийное производство.

Второе важное направление — создание региональной молодежной лаборатории, поддержанной Кубанским научным фондом крупнейшим за всю историю фонда грантом в 60 млн руб. Общий объем проектов с индустриальными партнерами в рамках этого направления превысит 160 млн руб. В его основе — совместные работы с компаниями нефтегазохимического комплекса, в том числе с холдингом СИБУР, где наши студенты старших курсов включены в реальные проектные команды.

Наконец, я бы отдельно выделил запуск проекта по созданию технопарка рабочих специальностей в КубГТУ, который мы реализуем совместно с Ассоциацией застройщиков Краснодарского края и Республики Адыгея и ведущими строительными компаниями.

Все эти инициативы меняют саму философию университета: мы переходим от классической модели «лекция — экзамен — диплом» к модели непрерывного проектного обучения.

— Что, по-вашему, стало ключевым драйвером роста интереса к инженерному образованию в этом году?

— Во-первых, это государственная политика по обеспечению технологического суверенитета России. Президент и правительство прямо обозначили приоритет технических и инженерных направлений, что выразилось в изменении правил приема, увеличении числа бюджетных мест и ограничении платного набора по ряду гуманитарных направлений. Во-вторых, очень важен эффект от наших собственных образовательных и просветительских программ. КубГТУ активно работает со школьниками: проводим профильные смены, олимпиады, инженерные турниры и пр. И в-третьих, сказывается системная работа по укреплению бренда КубГТУ как современного инженерного университета.

— КубГТУ активно укрепляет связи с бизнесом и промышленностью региона. Какие партнерские проекты этого года вы считаете особенно значимыми?

— Первый — это уже упомянутое взаимодействие со станкостроительными предприятиями: Южным заводом тяжелого станкостроения, Краснодарским компрессорным заводом, машиностроительной компанией «Металлстроймаш». Наши студенты разрабатывают конструкторскую документацию для линейки станочного оборудования, которое затем выпускается на этих предприятиях. Второй контур — нефтегазохимический комплекс и СИБУР. Мы развиваем дуальные форматы обучения, когда студенты 3–4-го курсов включены в проектные команды компании. Третий блок — логистика и ритейл. Совместно с компанией «Магнит» и «Магнит Логистика» мы реализуем образовательные программы по логистике и управлению транспортно-технологическими процессами. Четвертый — цифровые и ИТ-компании. Для нас принципиально важно наращивать сотрудничество с партнерами в сфере защищенных операционных систем, импортонезависимого программного обеспечения, промышленной кибербезопасности. И наконец, отдельное направление — создание технопарка рабочих специальностей на базе КубГТУ.

— Наука КубГТУ регулярно отмечается на высоком уровне и поддерживается фондами. Какие исследования или лаборатории в 2025 году проявили себя наиболее ярко?

— Наш серьезный научный рывок последних лет во многом связан с работой Кубанского научного фонда. Фонд поддерживает проекты наших ученых и молодых исследователей, а в 2025 году именно на базе КубГТУ была создана крупная региональная молодежная лаборатория с объемом финансирования 60 млн руб. — крупнейшим грантом в истории фонда.

Отдельно хочу отметить победы наших молодых ученых в конкурсах Кубанского научного фонда, участие в федеральных программах, представление своих разработок на крупных форумах. В этом году мы планируем достичь рекордных показателей по научной деятельности — доходы университета составят более 200 млн руб.

— Как вы оцениваете вклад студенческого сообщества в развитие университета?

— Студенты являются двигателем новых форматов обучения: студенческие конструкторские бюро, проектные команды, студенческие исследовательские лаборатории. Победа университета в конкурсе СКБ Минобрнауки стала во многом результатом инициативы и активности студенческого сообщества, их готовности брать на себя ответственность за сложные инженерные задачи.

— Какие изменения ждут университет и систему высшего образования в 2026 году?

— 2026 год станет, по сути, годом масштабной реализации новой модели высшего образования в стране. Нас ждет целый ряд изменений. Во-первых, будет продолжена настройка новых федеральных образовательных программ и механизмов финансирования, связанных с приоритетом инженерных и естественно-научных направлений. Это потребует от вузов — и от нас в том числе — еще большей гибкости в обновлении содержания программ, усилении практико-ориентированного обучения и цифровых компонентов. Во-вторых, в 2026 году мы выходим на полноформатную реализацию ряда крупных инфраструктурных проектов: в том числе запуск технопарка рабочих специальностей на базе КубГТУ, развитие проектного обучения совместно с индустриальными партнерами.

— Что для вас лично стало главным событием 2025 года?

— С одной стороны, это, безусловно, победа КубГТУ в конкурсе студенческих конструкторских бюро и запуск Центра инженерных компетенций и наукоемких технологий. Для ректора нет ничего более важного, чем видеть, как студенты и преподаватели вместе создают то, что реально востребовано промышленностью и меняет образ университета. С другой стороны, очень значимым событием стала наша работа на крупнейших отраслевых площадках страны, в том числе участие представителей университета во встрече с председателем правительства РФ Михаилом Мишустиным в рамках выставки «Металлообработка-2025». Для регионального вуза это не только признание, но и серьезная ответственность: нас воспринимают как форпост инженерной мысли на юге России.

« 2026 год станет, по сути, годом масштабной реализации новой модели высшего образования в стране. Нас ждет целый ряд изменений »

Реклама

«МЫ СТАВИМ ЗАДАЧУ — ЗА 10 ЛЕТ КАРДИНАЛЬНО УЛУЧШИТЬ ЭКОЛОГИЮ И КОМФОРТ ГОРОДСКОЙ СРЕДЫ»

Мэр Новороссийска Андрей Кравченко — об итогах года и развитии города

О «Зеленом каркасе» города и новых туристических маршрутах, о мерах соцподдержки жителей и социальном строительстве, о ремонте городских дорог и модернизации центрального стадиона — об этом и многом другом рассказал глава Новороссийска Андрей Кравченко в большом интервью.



ФОТО: ВАСИЛИЙ ШИТОВ

В настоящее время в Новороссийске на реализации находится рекордное число социальных объектов

— В прошлом году город вышел на рекордные показатели по строительству социальных учреждений. Как работали в этом направлении в 2025-м?

— Социальная сфера была и остается в числе первостепенных интересов в нашей работе. Мы не сбавляли набранного в 2024 году темпа по строительству соцобъектов, уделив также внимание капитальному ремонту и модернизации существующих.

Рекордное количество объектов находится сейчас на различных стадиях проектирования. Наша общая задача — придерживаться установленных сроков и в проектировании, и в строительстве.

Уже готова государственная экспертиза, и мы вступаем в госпрограммы по 19 объектам. Речь идет о реконструкции школы, детского сада и спортивного объекта, капитальном ремонте десяти школ, строительстве детского сада на 280 мест и еще четырех спортивных объектов. Еще по 11 объектам ведется проектирование.

Ведется строительство школ на 1500 и 1750 мест по улице Котанова, школы на 1100 мест по улице Красина и школы на 1550 мест на пересечении улиц Волгоградской и Малоземельской. Завершены реставрационные работы в детском саду № 15 по улице Карла Маркса, открыт новый детский сад № 81 на Мысхакском шоссе. Проведен ремонт бассейна в детском саду № 50. В поселке Верхнебаканском в детском саду № 4 выполнен ремонт пищевого блока. Завершено проектирование реконструкции детского сада по улице Чайковского.

Произведен капитальный ремонт площадки спортивной школы «Победа». Продолжается строительство малобюджетного спортивного комплекса в станице Натухаевской и строительство масштабного комплекса для пожарно-прикладного и спасательного видов спорта в селе Глебовское, а в селе Васильевка скоро появится новый футбольный стадион. Строить спортивные объекты и учреждения здравоохранения в сельских округах нам неизменно помогает наш многолетний партнер АО «Каспийский трубопроводный консорциум-Р».

Порядка 200 млн руб. из муниципального бюджета выделено на модернизацию нашего главного стадиона. Уже завершены работы по замене системы освещения, установлены энергоэффективные лампы. Выполнен ремонт комплекса трибун, произведена замена пластиковых сидений на стадионе «Строитель». Продолжаются работы в спортивном комплексе для прыжков на батуте в Южном внутригородском районе. Сформировали подходящий земельный участок для строительства спортивного комплекса на территории села Абрау-Дюрсо и уже приступили к проектированию будущего спортивного объекта. Комфортные условия для занятий спортом и популяризации здорового образа жизни мы создаем благодаря поддержке губернатора Кубани и реализации программы «Развитие общественной инфраструктуры».

Продолжается обновление Молодежного центра благодаря реализации программы «Регион для молодых» и нацпроекта «Молодежь и дети». В рамках национального проекта «Семья» завершили модернизацию городской библиотеки им. П.А. Павленко на Анапском шоссе. Завершается ремонт фасада детской школы искусств им. Л. А. Гергиевой. Приступаем к капитальному ремонту здания детской школы искусств в станице Раевской.

— Какие показатели в курортной отрасли? Сколько туристов посетили город в этом году? Как обновилась туристская инфраструктура?

— 567 902 туриста посетили город-герой за три летних месяца. Ежедневно принимали гостей 28 пляжных территорий и зон рекреации, 155 средств размещения и 35 объектов санаторно-курортной отрасли. Различные событийные мероприятия сделали это лето по-настоящему интересным: гастрономические и экологические фестивали, музыкальные концерты, творческие выставки, ярмарки, а также спортивные и детские мероприятия. Особой популярностью среди гостей пользовались патриотические маршруты города-героя. В июле завершился первый этап создания аудиогида для самостоятельных туристов под названием «Эхо Новороссийска», работа над вторым и третьим этапами продолжается. Сегодня мы позиционируем Новороссийск как город, где можно хорошо отдохнуть в любое время года.

— Расскажите подробнее о проекте «Зеленый каркас Новороссийска». Его реализация уже началась? Будет ли учитываться мнение жителей при работах по озеленению города?

— Наш промышленный город активно развивается, растет численность населения и транспортный поток. Естественно, что вопрос озеленения крайне важен для экологии города и комфортного проживания в нем. И в этом процессе нужен грамотный подход — подбирать ассортимент растений необходимо с учетом особенностей почвы и климата. Поэтому нами разработан инновационный проект под названием «Зеленый каркас». Это целая система управления зеленой инфраструктурой.

Для начала мы создадим детальный план в виде карты (ГИС) зеленых насаждений города, где будут отмечены все существующие деревья, кустарники, газоны, цветники с указанием их возраста и состояния. Для этого обучим волонтеров, которые проведут натурное обследование. Разработаем рекомендации по ассортименту растений, наиболее благоприятных для нашей городской среды. Создадим питомник для выращивания данного ассортимента. Также в процессе определятся пилотные территории, на которые будут разработаны проекты озеленения. Проект планируем начать реализовывать в 2026 году.

Конечно, необходимо, чтобы была совместная работа с жителями. Будем привлекать их к планированию территорий, изучению необходимости увеличения зеленых зон. Пройдет обязательная серия публичных обсуждений по вовлечению наших граждан в процесс формирования зеленой инфраструктуры. Мы ставим перед собой амбициозную задачу — за 10 лет кардинально улучшить экологию и комфорт городской среды.

— Ранее говорилось об окончании ремонтных работ на развязке на проспекте Дзержинского в середине декабря этого года. Укладываетесь ли в эти сроки? И какие еще дорожные проекты планируется реализовать в городе в 2026 году?

— В декабре мы завершаем реконструкцию развязки на пересечении проспекта Дзержинского, улиц Котанова и Мурата Ахеджака. Проект предусматривает расширение проспекта Дзержинского до шести полос движения, создание удобных условий для пешеходов — появятся обустроенные тротуары, освещение, остановки общественного транспорта. Это значительно улучшит транспортную ситуацию в данном районе города. Работы уже на финальной стадии, поэтому планируем торжественно открыть движение по обновленной развязке до новогодних праздников.

В 2026 году ремонт автомобильных дорог планируется выполнить на четырех объектах на сумму 52,1 млн руб. В частности, будут отремонтированы: перекресток Анапского шоссе и улицы Индустриальной; в селе Мысхако улица Крупской (от улицы Молодежной до улицы Школьной); улица Индустриальная (от улицы Т. Масалова до улицы Чкалова); переулок Октябрьский (от улицы Октябрьской до улицы Фисанова).

Работы по обустройству тротуаров запланированы на 13 объектах на сумму 22,2 млн руб. Ремонт дворовых территорий будет произведен в пяти районах города-героя на сумму 60,1 млн руб.

Также в будущем году планируем завершить разработку проекта реконструкции путепровода по улице Магистральной через путепровод «Парк Нижний». К началу года должен быть готов проект планировки территории по второму этапу Южного обхода, и тогда мы проведем публичные слушания по реализации данного проекта.

— Летом в городе открылся Центр помощи и поддержки «Моя семья». Знаем, что инициатива его открытия принадлежит вам. Расскажите, какую поддержку и кому оказывает центр?

— Главная задача центра — это поддержать молодых женщин в период беременности, помочь им обрести опору, если они не получают ее в своей семье. Теперь у юных мам есть новый дом, в котором работают квалифицированные психологи, юристы, педагоги и просто неравнодушные люди, готовые протянуть руку помощи в сложной жизненной ситуации. Центр «Моя семья» открылся летом. В нем оборудованы четыре кабинета для консультаций, конференц-зал, игровая комната, комната матери и ребенка. За пять месяцев поддержку получили уже более 130 семей. Проведены 36 мероприятий с общим охватом 540 человек. Это родители и дети, для которых в центре проводятся творческие мастер-классы, лекции, викторины. Конечно, говорить о каких-то видимых результатах пока рано, но мы стремимся к тому, чтобы показатели рождаемости стабильно росли в нашем городе. И уже за девять месяцев 2025 года в Новороссийске родилось на 209 детей больше, чем за аналогичный период прошлого года.

ПОЛУОСТРОВ РАСКРЫВАЕТ БЕРЕГА

ЗА 10 МЕСЯЦЕВ 2025 ГОДА ДЕВЕЛОПЕРЫ ЗАРАБОТАЛИ В КРЫМУ И СЕВАСТОПОЛЕ ПОЧТИ НА 27% БОЛЬШЕ, ЧЕМ В ЯНВАРЕ—ОКТЯБРЕ ПРОШЛОГО ГОДА. ВАЛОВАЯ ВЫРУЧКА ПРЕВЫСИЛА 100 МЛРД РУБ. ЗАСТРОЙЩИКИ АКТИВНО ЗАПУСКАЮТ НОВЫЕ ПРОЕКТЫ — БОЛЕЕ 50 С НАЧАЛА ГОДА. ОДНИМ ИЗ ДРАЙВЕРОВ РОСТА ДЕВЕЛОПЕРСКОЙ АКТИВНОСТИ СТАЛ ВЫХОД НА ПОЛУОСТРОВ КРУПНЫХ РОССИЙСКИХ БАНКОВ, ОБЕСПЕЧИВШИХ ФИНАНСИРОВАНИЕ ПРОЕКТОВ. ЭКСПЕРТЫ ГОВОРЯТ, ЧТО КОНКУРЕНЦИЯ ЗА ЛИКВИДНЫЕ ЛОТЫ СИСТЕМНО УСИЛИВАЕТСЯ. МАРГАРИТА СИНКЕВИЧ

Валовая выручка девелоперов от реализации объектов по договорам долевого участия на Крымском полуострове в январе—октябре 2025 года составила 100,4 млрд руб. Это на 26,7% больше, чем застройщики заработали за аналогичный период прошлого года (79,3 млрд руб.), рассказали Guide со ссылкой на аналитику платформы bnMAP в агентстве недвижимости Oazis Estate.

«Рынок держит обороты на уровне 8–12 млрд руб. ежемесячно. Несмотря на сезонные спады, тренд остается растущим, если сравнивать с предыдущими годами. Так, в октябре 2025 года валовая выручка от реализации объектов по ДДУ в Крыму и Севастополе составила 10 млрд руб., что на 20% больше, чем годом ранее, а в октябре 2024 года показатель год к году вырос на 47%. В 2025 году наблюдался высокий старт — девелоперы в январе выручили 7,5 млрд руб., затем наблюдались стабильные объемы в коридоре 8–10 млрд руб. Пикового значения для рынка продажи достигли в августе — 14,2 млрд руб. Осенью объемы реализации снова на уровне 10,5–12 млрд руб. Очевидно, что интерес к Крыму и Севастополю системно усиливается»,— комментирует CEO и основатель агентства курортной недвижимости Oazis Estate Ольга Изосина.

В Крыму строится 2,5 млн кв. м жилой и апартаментной недвижимости, что на 30% больше, чем в конце 2024 года, сообщила «G» директор по исследованиям консалтинговой компании Macon Ольга Змиевская.

«Новые проекты стали активно выходить в регионе с середины 2024 года, и в 2025 году этот тренд сохранился. Одним из факторов роста девелоперской активности стал выход на полуостров крупных российских банков, обеспечивших финансирование проектов»,— поясняет эксперт.

По словам Ольги Змиевской, центром девелоперской активности остается Симферополь, на который приходится порядка 28% строительства. Около 25% приходится на Евпаторию и Саки, 20% занимают Ялта и Алушта. Остальной объем строительства рассредоточен вдоль побережья.

«По данным Крымстата, за девять месяцев 2025 года строительные работы в Республике Крым оцениваются в 130,5 млрд руб., что на 41,3% превышает показатели аналогичного периода прошлого года. Специалисты столицы республики выполнили более 65% этого объема. Мы отмечаем здоровую конкурентную среду: только с начала года на рынке запущено более 50 проектов других застройщиков, что подтверждает активное развитие всего строительного рынка региона. Расширился портфель и наших проектов. Если в прошлом году мы активно работали над объектами "Чайка" и "Ботаника", то сейчас к ним добавились новые премиальные комплексы — "Форос" и "Тамерун", а также продолжилась реализация проекта "Нега"»,— рассказывает генеральный директор ГК «Развитие» Сергей Гончаров.

Федеральный застройщик «ИнтерСтрой» в 2025 году приступил к реализации сразу нескольких крупных проектов. Главный из них — новый жилой квартал «Семисчастье» в Севастополе. «Он станет одним из наиболее масштабных градостроительных проектов в городе. Это более 70 гектаров территории, свыше 7 тыс. квартир комфорт-класса и полноценная инфраструктура для жизни, образования, спорта, здоровья и работы»,— рассказывает представитель группы компаний «ИнтерСтрой» Людмила Мендрух. Параллельно компания начала строительство крупного апарт-комплекса на побережье Севастополя, а также нескольких объектов комфорт-класса в Симферополе, Евпатории, Феодосии, Алуште.



ОБОРОТ РЫНКА ЖИЛЬЯ (ПО ДДУ) НА КРЫМСКОМ ПОЛУОСТРОВЕ ДЕРЖИТСЯ В ДИАПАЗОНЕ 8–12 МЛРД РУБЛЕЙ ЕЖЕМЕСЯЧНО

ФОТО: ВИКТОР КОРОЛЬКОВ

ПЛОЩАДЬ БОЛЬШЕ — ЦЕНА НИЖЕ

В Крыму и Севастополе средняя стоимость жилья в октябре 2025 года достигла 238 тыс. руб. за кв. м, что на 15% больше, чем годом ранее, рассказывают со ссылкой на данные Росреестра и аналитику платформы bnMAP в агентстве недвижимости Oazis Estate.

«Если сравнить начало 2023 года, когда квадратный метр жилья в среднем стоил 168 тыс. руб., и лето 2025 года, когда этот показатель составил 287 тыс. руб., то мы увидим, что стоимость недвижимости на полуострове за 2,5 года выросла почти на 70% (без учета осенней корректировки). Объемы продаж стабильно высокие: рынок Крыма и Севастополя привлекает миллиарды ежемесячно. Спрос концентрируется на студиях, однокомнатных квартирах и апартаментах площадью 25–45 кв. м, что соответствует инвестиционному формату»,— комментирует Ольга Изосина.

«ЕСЛИ СРАВНИТЬ НАЧАЛО 2023 ГОДА, КОГДА КВАДРАТНЫЙ МЕТР ЖИЛЬЯ В СРЕДНЕМ СТОИЛ 168 ТЫС. РУБ., И ЛЕТО 2025 ГОДА, КОГДА ЭТОТ ПОКАЗАТЕЛЬ СОСТАВИЛ 287 ТЫС. РУБ., ТО МЫ УВИДИМ, ЧТО СТОИМОСТЬ НЕДВИЖИМОСТИ НА ПОЛУОСТРОВЕ ЗА 2,5 ГОДА ВЫРОСЛА ПОЧТИ НА 70% (БЕЗ УЧЕТА ОСЕННЕЙ КОРРЕКТИРОВКИ)»

Руководитель девелоперских проектов ГК «Квартал» Юрий Цукер отмечает, что в гостиничной недвижимости самые дорогие лоты — компактные студии площадью порядка 23–30 кв. м и однокомнатные номера, поскольку они наиболее востребованы и демонстрируют лучшую ликвидность. «Чем больше площадь номера, тем ниже стоимость квадрата. В жилой недвижимости стабильно высокий спрос формируют двух- и трехкомнатные квартиры в сегментах комфорт, бизнес и премиум. Эконом-класс показывает слабую динамику, так как многие покупатели рассматривают переезд на постоянное место жительства и выбирают более высокое качество жилья»,— поясняет эксперт.

По словам Сергея Гончарова, с начала 2025 года стоимость квадратного метра реализуемой недвижимости, включая апартаменты и жилье, в Крыму увеличилась на 35%. «Ключевая причина — смещение фокуса в сторону сегмента премиум-класса. Например, цена квадратного метра в наших объектах варьируется от 260–270 тыс. руб. за бюджетные варианты до более чем 430 тыс. руб. за премиальные лоты. Этот рост цен в первую очередь связан с повышенным спросом на недвижимость в Крыму, активным развитием инфраструктуры региона и ожиданиями дальнейшего подъема рынка»,— отмечает генеральный директор ГК «Развитие».

В проектах федерального застройщика «ИнтерСтрой» средняя стоимость квадратного метра за последний год выросла на 20%. По словам Людмилы Мендрух, динамика обусловлена удорожанием строительных материалов, а также растущим спросом на проекты с комплексной инфраструктурой и современными планировочными решениями.

«Традиционно наиболее дорогие лоты концентрируются в прибрежных локациях и в проектах бизнес- и премиум-класса, где стоимость квадратного метра может достигать 400 тыс. руб. Самые бюджетные варианты представлены в проектах экономкласса, где цены варьируются от 130 до 150 тыс. руб. за кв. м»,— поясняет эксперт.

По словам Ольги Изосиной, чтобы отделить реальные инвестиционные покупки от сделок «для жизни», важно смотреть не на весь полуостров, а отдельно на локации для жизни и на курортные локации у моря.

Так, в Севастополе средняя цена квадратного метра жилья в октябре 2025 года достигла 218 тыс. руб., что на 24,6% больше, чем годом ранее. По договорам долевого участия (ДДУ) заключено 102 сделки, что соответствует уровню октября прошлого года и на 27,5% превышает количество покупок, сделанных в октябре 2023 года. Доля ипотечных сделок по ДДУ в Севастополе за два года сократилась на 33% процентных пункта и составила 46%.

В Евпатории стоимость квадратного метра достигла 201 тыс. руб. (+3,5%). Количество сделок по ДДУ в сравнении с октябрем 2024 года увеличилось на 37,8% и в 6,2 раза в сравнении с октябрем 2023 года — до 197 покупок. «В сентябре 2025 года средняя цена квадратного метра в Евпатории по зарегистрированным сделкам была на уровне 250 тыс. руб. и снизилась по причине выхода на рынок нескольких проектов в экономклассе»,— уточнила Ольга Изосина. Доля ипотечных сделок за год выросла с 39 до 44%.

В Симферополе квадратный метр стоит 159 тыс. руб. Это на 4,6% больше, чем годом ранее, и на 33,6% — чем в октябре 2023 года. Количество сделок по ДДУ практически соответствует уровню прошлого года — 338. Доля ипотеки сократилась с 62 до 53%.

«Ипотека занимает высокую долю продаж в локациях, где квартиры покупают для жизни, в частности в Симферополе и Севастополе. В курортных локациях доля ипотеки ниже и основной объем продаж формируют покупатели с живыми деньгами»,— отмечает Ольга Изосина.

ПОКУПАТЕЛЬ СМОТРИТ НА ЗАПАД

По итогам 10 месяцев 2025 года объем сделок в Крыму вышел на уровень аналогичного периода прошлого года. На фоне того, что в стране падение составило 9%, положение на рынке Крыма выглядит благоприятным, отмечает Ольга Змиевская. «Длительное время регион оставался в стороне от тренда на высокую девелоперскую активность, что сформировало значительный накопленный спрос. Новые проекты оказались востребованными и к тому же смогли перетянуть на себя часть курортного спроса из Краснодарского края»,— рассказывает эксперт.

По наблюдениям управляющего партнера SkyGroup Development Алексея Шацких, спрос на недвижимость в Крыму увеличивается, но медлен-



ФОТО: ВИКТОР КОРОТАЕВ

В СЕВАСТОПОЛЕ СРЕДНЯЯ ЦЕНА КВАДРАТНОГО МЕТРА ЖИЛЬЯ В ОКТЯБРЕ 2025 ГОДА СОСТАВИЛА 218 ТЫСЯЧ РУБЛЕЙ, ЧТО 24,6% БОЛЬШЕ, ЧЕМ ГОДОМ РАНЕЕ

нее, чем растет объем предложения. «Это естественно для рынка, который активно пополняется новыми проектами. В наших проектах наиболее популярны лоты со стоимостью порядка 10 млн руб. — это тот диапазон, где сходятся возможности покупателя и качество продукта. Если говорить о рыночных трендах, ключевой вектор — переход к строительству отельных комплексов и курортных проектов на первой береговой линии с ориентацией на всесезонную загрузку»,— говорит собеседник «G».

Юрий Цукер отмечает смещение внимания покупателя к западному побережью, а также продолжение активного развития Севастополя и его агломерации.

По наблюдениям представителя компании «ИнтерСтрой», наблюдается повышенный интерес к лотам с хорошими видовыми характеристиками — на море и горы. «Сегодня покупатели гораздо осознаннее подходят к выбору жилья: изучают репутацию девелопера, интересуются обеспеченностью парковочными местами, качеством инженерных решений, благоустройством, доступностью образовательных и социальных объектов. Спросом пользуются квартиры комфорт-класса с отделкой, современными планировками и семейной инфраструктурой — детскими садами, школами, спортивными площадками»,— рассказывает Людмила Мендрух.

МЕТРАМ ДОБАВИЛИ СТОИМОСТИ

Алексей Шацких считает, что инвестиционная привлекательность недвижимости в Крыму растет за счет постоянного насыщения рынка, появления новых игроков и притока покупателей из других регионов России. По его мнению, наиболее выгодно инвестировать в курортную недвижимость, которая дает два типа доходности: рост капитализации стоимости лотов; доход от эксплуатации при наличии стабильного и зарекомендовавшего себя управляющего в части отельного управления, особенно при круглогодичном использовании комплекса.

«В среднем по рынку доходность за счет роста капитализации составляет порядка 20% годовых. Наши проекты показывают более 40%. Доходность уже построенного жилья от работы отельного оператора составляет от 6 до 12% от текущей рыночной стоимости»,— уточняет управляющий партнер SkyGroup Development.

Юрий Цукер утверждает, что инвестиционная привлекательность недвижимости Крыма растет быстрее, чем в ряде других курортных регионов России. По словам эксперта, динамично развивается гостиничный сегмент: стоимость лотов здесь увеличивается на всех этапах строительства и может показать рост в два-три раза к моменту ввода здания в эксплуатацию. Средний срок окупаемости такого объекта — около семи лет. «Жилая недвижимость окупается гораздо дольше, при условии регулярной сдачи в аренду — до двадцати лет. Доходность гостиничных лотов достигает 1,5–3 млн руб. чистого дохода в год, и эти показатели растут вслед за увеличением стоимости номерного фонда, который традиционно опережает инфляцию на 5–7% ежегодно»,— рассказывает руководитель девелоперских проектов ГК «Квартал».

Сергей Гончаров говорит, что основным драйвером рынка недвижимости полуострова выступает внутренний туризм. «Статистика показывает, что около двух третей сделок на побережье совершается для последующей сдачи в аренду. Также свою роль играет переориентация части покупателей из Краснодарского края, чему способствуют более доступные цены и высокая ликвидность крымской недвижимости»,— поясняет эксперт.

По его наблюдениям, наиболее популярны апартаменты, а ключевой тренд — качественная трансформация потребительских предпочтений. На смену простым «метрам у моря» приходит стабильно растущий спрос на комплексные проекты с высокой добавленной стоимостью. Наибольшим интересом пользуются объекты с развитой инфраструктурой: бассейнами, спа, гастрономическими концепциями и, что особенно важно, услугами профессионального управления.

«Этот сдвиг напрямую влияет на стоимость и определяет инвестиционную привлекательность жилой недвижимости в Крыму. Наиболее выгодно вкладываться именно в такие ликвидные форматы — в современные апартаменты в хорошо управляемых комплексах туристического назначения. Они обеспечивают высокий доход от аренды и быструю окупаемость»,— утверждает Сергей Гончаров.

ЛОГИСТИКА ПОДВОДИТ

Алексей Шацких обращает внимание на отсутствие централизованного маркетинга региона: нет единой стратегии узнаваемости Крыма как направления и внутри страны, и за ее пределами. «Это снижает скорость принятия решений покупателями. Дополнительно влияние оказывают логистические и геополитические факторы, которые люди ассоциируют с регионом и которые также приходится учитывать при работе с рынком»,— рассказывает эксперт.

Юрий Цукер наиболее острой проблемой считает дефицит кадров среднего звена. Это затрагивает и строительный сектор, и гостиничный бизнес. По мнению эксперта, для решения проблемы необходима системная работа с подготовкой и переподготовкой специалистов, развитие программ обучения и работа со студентами на ранних этапах карьеры. «Свою роль играет и логистика: часть маршрутов проходит в обход Крымского моста, что увеличивает сроки и стоимость доставки материалов. Оптимизация логистики и развитие альтернативных путей поставок могли бы существенно улучшить ситуацию»,— говорит собеседник «G».

Он считает, что в ближайшие годы главным вектором развития рынка станет активный рост девелопмента в гостиничном сегменте. «Определяющим фактором будет рост внутреннего турпотока: по прогнозам Минэкономразвития, к 2030 году количество гостей полуострова вырастет до 20–25 млн туристов в год против нынешних 7,5–8 млн. Этот тренд будет напрямую поддерживать спрос на гостиничную и жилую недвижимость, обеспечивая устойчивый рост рынка в ближайшие годы»,— уверен Юрий Цукер.

В текущих условиях меры государственной поддержки и льготные ипотечные программы остаются ключевым инструментом повышения доступности жилья для широкого круга граждан, подчеркивает Людмила Мендрух.

Ольга Изосина допускает, что ожидаемое снижение ключевой ставки и удешевление кредитов приведут к выходу отложенного спроса. «Это даст рынку недвижимости новый импульс: вырастет количество сделок с использованием заемных средств, увеличатся общие объемы продаж, и, как следствие, продолжится рост цен. Для инвесторов это значит: входить в рынок Крыма выгоднее сейчас, пока цены еще не ушли выше, а конкуренция за ликвидные лоты только усиливается»,— уверена Ольга Изосина. ■

СТОИМОСТЬ ЖИЛЬЯ В ГОРОДАХ КРЫМА

	Средняя стоимость квадратного метра, тыс. руб.	Количество сделок по ДДУ	Доля ипотечных сделок
Алушта			
Октябрь 2023 года	219	64	39%
Октябрь 2024 года	280	59	25%
Октябрь 2025 года	383	107	24%
Ялта			
Октябрь 2023 года	243	107	59%
Октябрь 2024 года	344	116	12%
Октябрь 2025 года	407	98	19%
Саки			
Октябрь 2023 года	178	83	31%
Октябрь 2024 года	323	72	29%
Октябрь 2025 года	350	51	36%

Информацию предоставили в агентстве недвижимости Oazis Estate со ссылкой на данные Росреестра и аналитику платформы bnMAP

КОЛИЧЕСТВО СТРОЯЩИХСЯ ОБЪЕКТОВ

- 34 » Симферополь и Симферопольский район
- 30 » Ялта
- 18 » Евпатория
- 17 » Алушта
- 16 » Севастополь
- 8 » Саки
- 6 » Судак
- 13 » другие районы

Информацию предоставили в агентстве недвижимости Oazis Estate со ссылкой на данные Росреестра и аналитику платформы bnMAP

ПО СТУПЕНЯМ К РОСТУ ИНВЕСТИЦИЙ

Компании, инвесторы и власти обсудили будущее строительной отрасли

Третий этап форума «Ступени.Рост» состоялся в Ростове-на-Дону. Его главной повесткой стало внедрение актуальных технологических и безопасных инструментов в одну из самых востребованных отраслей юга России — строительство. В рамках мероприятий форума, прошедших 11 и 12 ноября, представители федеральных и региональных органов власти, девелоперы, инвесторы, эксперты, риелторы и маркетологи обсудили цифровизацию строительных процессов, подготовку кадров, инвестиции в земельные участки и туристические объекты, а также современные инструменты маркетинга и продаж. Участие в форуме приняли более 800 представителей компаний-застройщиков, топ-менеджеров, предпринимателей, чиновников, а главным партнером выступил банк ВТБ.







Проект призван консолидировать разные грани сферы строительства. Первостепенной задачей форума, по словам организаторов и идейных вдохновителей, стала организация площадки коммуникации, обмена опытом и полезных практик. Этими целями обусловлены выбор места и формата проведения форума. Реальной площадкой для неформального и делового общения стал атриум ВТБ на Большой Садовой, где в дни проведения форума свои сочетания нашли обмены контактами за кофе-брейком, обсуждения актуальных новостей сферы, обсуждение деловой повестки и погружение в тематику в рамках пленарных выступлений и докладов.

Программа форума была посвящена обсуждению современных трендов, технологий и успешных кейсов развития строительной сферы и недвижимости юга. Состоявшийся форум стал одним из эпизодов цикла образовательного процесса, отметил в приветственном слове управляющий ВТБ в Ростовской области, вице-президент банка Юрий Авдеев. По его словам, сегодня участники хотят знать об актуальных способах получения прибыли и изучать методы оптимизации процессов строительства, а также узнать о реальных успешных кейсах.

«Форум — это не просто обмен мнениями, а пространство, где рождаются практические решения. Мы говорим о цифровизации, снабжении, инвестициях, маркетинге — обо всем, что напрямую влияет на экономику проектов. Строительная отрасль сегодня — это рынок, полный возможностей»,— отметил в выступлении господин Авдеев.

Стоит отметить, что модификацией третьего этапа форума «Ступени.Рост» стало вовлечение в программу будущих кадров отрасли — донских студентов. Одной из превентивных задач для строительства организаторы определили внедрение отечественного программного обеспечения в образовательные процессы будущих инженеров, проектировщиков, а также девелоперов и управленцев, которые уже сейчас сидят за партами в вузах Ростовской области.

«В прошлом году мы бесплатно оснастили более 20 региональных вузов лицензиями российских разработчиков. В Ростове-на-Дону мы планируем активно общаться с профильными университетами и доехать до кафедр. И хотелось бы анонсировать первый студенческий чемпионат "ТИМ-Перспектива", запущенный НОТИМ, и в нем будут участвовать донские команды»,— рассказал Михаил Викторов, президент ассоциации «Национальное объединение организаций в сфере технологий информационного моделирования».

Еще одной темой форума стало подведение промежуточных итогов. Основатели проекта ставят перед собой вопрос: как отрасль изменилась за год?

«Тогда была поставлена важная повестка — стратегического развития региона. Уже сегодня мы знаем, что задачи выполняются, реализуются. И через год мы хотели бы показать, что это работает, это эффективно, это приносит деньги и Ростовской области, и застройщикам, и людям, которые работают в сфере»,— рассказал программный директор форума Артем Балтаджиев.

Фото предоставлены банком ВТБ

Лидеры строительного рынка укрепляют позиции

В условиях перемен ведущие игроки отрасли делают ставку на выполнение производственной программы, вывод объектов на более высокий качественный уровень и воспитание новых профессиональных кадров.

Российский рынок жилой недвижимости переживает период турбулентности. Высокая ключевая ставка в 2025 году скорректировала параметры ипотечных программ и темпы привлечения покупателей жилой недвижимости. Рост стоимости материалов и проектного финансирования замедлил ввод новых объектов. По оценкам экспертов, это формирует потенциальный дефицит предложения к 2026–2027 годам. В этих условиях наиболее уверенно себя чувствуют крупные девелоперы, которые не только придерживаются намеченных планов, но и повышают инвестиционную привлекательность объектов, реализуя масштабные проекты КРТ и образовательные программы.

Стратегия устойчивости

В 2025 году несколько крупных проектов федерального девелопера «Неометрия» (ключевой актив Alias Group) вышли на завершающую стадию строительства и в полном объеме демонстрируют замысел проектной концепции.

Так, в текущем году началась передача ключей дольщикам первой очереди гостиничного комплекса премиум-класса «Нескучный сад». Проект площадью 4,6 га объединяет 10,4 тыс. кв. м инфраструктуры для отдыха: рестораны, SPA-центр с термальной зоной и медцентром, фитнес- и детский клубы, пул- и лобби-бары, кинотеатр под открытым небом, площадки для йоги и спорта, многоуровневые променадные зоны и мультисенсорные сады — озеленение займет 1,4 га. В рамках проекта также появится парящий променад, связывающий территорию жилого комплекса с улицей Ленина.

На финальную стадию строительства вышел клубный квартал бизнес-класса «1799», который возводится в историческом центре Ростова-на-Дону, рядом с Пушкинской улицей, городской администрацией и музеем изобразительных искусств. В жилых корпусах ведется чистовая отделка и благоустройство внутреннего двора-сада.

Также завершается строительство третьей очереди жилого комплекса «Облака» в Новороссийске. Это современный проект бизнес-класса в развитой локации с прекрасной экологией и всего в пяти минутах езды от моря и центра города. Всего в новой очереди жилого комплекса девять 24-этажных секций и 1603 квартиры.



Гостиничный комплекс «Нескучный сад». Фото: ФД «Неометрия»

Летом 2025 года в Сочи девелопер вывел на рынок эксклюзивный проект элитной жилой недвижимости — клубный дом «Моретта» в концепции «тихой роскоши». Расположенный в экологически чистом районе Мамайка, комплекс предлагает квартиры и пентхаусы с террасами площадью от 22 до 245 кв. м.

Двухуровневый подземный и наземный паркинг предусматривает 173 места для автомобилей. На территории почти двух гектаров для резидентов обустроены зоны для активного отдыха и релаксации: домашний фитнес-клуб, лаунж с шезлонгами и баром, всесезонный бассейн с джакузи и спа-пространство.

Новые стандарты девелопмента: проекты выходят на более высокий уровень

На фоне высокой конкуренции за покупателя и растущих запросов со стороны самих покупателей недвижимости крупные девелоперы не прекращают работу над улучшением продуктовых характеристик своих проектов даже на этапе реализации. Благодаря изменениям инфраструктурных решений ряд проектов переходит в более высокий класс: новые инженерные решения, социальные объекты, транспортные связи и благоустройство делают жизнь более комфортной не только внутри комплексов, но и в прилегающих районах.

Так, новая очередь ЖК «Облака» уверенно шагнула в бизнес-класс. Финальные корпуса проекта получили обновленный фасад с навесной вентилируемой системой и отделкой керамогранитом, скоростные бесшумные лифты и другие преимущества. Особенностью новой очереди станет первый в городе двор формата «активити-парк» с безбарьерной средой, двухуровневым подземным паркингом, двором без машин и системой видеонаблюдения.

В рамках проекта комплексного развития территории (КРТ), где расположены жилые комплексы «Лестория» и «Флора», благодаря ФД «Неометрия» был построен капитальный мост через реку Кудепсту, что значительно улучшит транспортное сообщение района. Здесь также появилась благоустроенная набережная, были укреплены берега реки. В жилом комплексе бизнес-класса «Лестория» представлены квартиры с панорамными окнами и видами на море и Сочинский национальный парк. Для жителей комплекса предусмотрена аквазона площадью 473 кв. м с подогреваемыми взрослым и детским бассейнами, раздевалками и солярием, отдельным входом с системой контроля доступа. В бассейне уже завершены монолитные работы и инженерное оснащение.

В 2025 году в рамках комплексного развития района в пешей доступности от ЖК «Флора» и «Лестория» девелопер построил и сдал в эксплуатацию детский сад «Самшит» — крупнейшее дошкольное учреждение Южного федерального округа на 28 групп и 550 мест. Из 18,5 тыс. кв. м, которые занимает участок, 7,5 тыс. кв. м отданы под озеленение и благоустройство: пространство украшают около шестидесяти видов деревьев и кустарников.

Трехэтажное здание с медицинским и пищеблоками, музыкальными и спортивными залами оснащено интерактивным оборудованием для образовательных программ, направленных на развитие у детей цифровых навыков. Общие инвестиции в проект превысили 1,2 млрд руб. Его успешная реализация была отмечена дипломом победителя XIV международной премии «Эксперт года» в номинации «Урбанистика, архитектура, строительство и девелопмент».

«Мы много занимаемся комплексным развитием территорий, и создание уникальных социальных объектов — важнейшая часть нашей продуктовой философии. Один из наших знаковых проектов — детский сад в Сочи, один из крупнейших в стране за последние 10 лет. Над ним трудились десятки архитекторов, художников и продуктологов», *— отметила Надежда Барачина, генеральный директор ФД «Неометрия».*

Также в Адлерском районе Сочи ведется строительство детского сада на 175 мест. Здание площадью более 4 тыс. кв. м расположено на участке 0,6 га. Территория детского учреждения благоустроена, сохранены вековые пицундские сосны, обустроены 10 игровых площадок с теневыми навесами, предусмотрены музыкальный и спортивный залы, комната живой природы, кабинеты психолога и логопеда. В следующем году объект планируется передать муниципалитету.

Образовательные инициативы

Одновременная реализация такого количества проектов требует не только устойчивого финансового положения компании, но и значительных кадровых ресурсов и компетенций в сфере новых строительных и цифровых технологий. Дополняя отраслевые образовательные программы, ФД «Неометрия» активно помогает готовить кадры для отрасли по самым востребованным направлениям.

Так, в 2025 году компания инициировала создание класса технологий информационного моделирования (ТИМ) в Кубанском государственном технологическом университете для студентов 3–5-го курсов Факультета архитектуры, строительства и автомобильных дорог.

Программа дает студентам возможность применять теорию на реальных проектах компании. Порядка трехсот магистрантов и бакалавров в год могут обучаться по программам «Цифровые технологии проектирования и моделирования в строительстве» и «Компьютерные методы организации и управления в строительстве».

«Строительная отрасль остро нуждается в молодых специалистах, которые обладают актуальными и востребованными навыками и готовы сразу включаться в реальные проекты. ТИМ-класс для нас — это стратегический проект: мы помогаем студентам освоить инструменты, которые реально применяем в работе, и формируем кадровый резерв, соответствующий требованиям современной строительной отрасли», *— отметила директор по персоналу ФД «Неометрия» Ксения Ушакова.*

Практическая часть занятий проходит на действующих объектах ФД «Неометрия» под руководством опытных специалистов компании.

Эта инициатива уже получила признание экспертного сообщества: с проектом «ТИМ-класс» ФД «Неометрия» стал лауреатом премии «Твердые знаки» в номинации «Работодатель года».

Проекты компании в Сочи, Ростове-на-Дону и Новороссийске показывают, что даже в условиях турбулентного рынка крупные девелоперы наращивают инвестиции в качество, инфраструктуру и новые технологии.



Жилой комплекс «Облака». Фото: ФД «Неометрия»

Застройщик ООО СЗ «Зеленая горка», ООО СЗ «РОДИНА», ООО СЗ «РАФСТРОЙ», ООО СЗ ЮЭС, ООО СЗ «Пушкинская дом №1», ООО СЗ «ЮфоИнвест». Проектная декларация на сайте наш.дом.рф.
Реклама

Инвестировать в спокойствие

Как изменился private banking и зачем он бизнесу в регионах

Три предпринимателя и банкир рассказали о том, почему в 2025 году деньги ценят не за доходность, а за предсказуемость, и как private banking перестал быть историей «только для Москвы».



Наталия Носова – руководитель ВТБ Private Banking в Ростовской области

Несколько лет назад состоятельные клиенты относились к капиталу как к топливу для бурного роста. Волатильные фонды, рискованные инвестиции, «кухни» для новой доходности — все это было частью повестки. Сейчас ландшафт поменялся: теперь главный вопрос звучит не «где взять 25% годовых?», а «как сохранить, не потерять и обеспечить будущее семьи».

Мы поговорили с руководителем ВТБ Private Banking в Ростовской области Наталией Носовой и тремя предпринимателями, чьи проекты работают на состоятельную аудиторию региона и участвуют в программе привилегий VTB Family. Олег Кочмала — офтальмохирург, основатель сети глазных клиник «Ирис», заслуженный врач РФ, доктор медицинских наук и член Европейского общества катарактальной и рефракционной хирургии. Марина Голубева — директор гимназии «Донского академического развития» (ДАР), где обучение построено на принципе полного дня и нацелено на развитие языков, софт-скиллов и индивидуальной траектории. Екатерина Мещерякова — управляющая гостиничного комплекса River Don Park — пятизвездочного отеля, расположенного на берегу Дона.

— До недавнего времени многие состоятельные клиенты искали максимальную доходность. Что изменилось?

Наталия Носова: В 2019–2021 годах рынок рос — любой риск вознаграждался. В последние три года внешние факторы изменили поведение: вопрос «где заработать больше?» превратился в «как сохранить и не потерять?». Клиентам важна ликвидность: популярен короткий депозитный продукт, ставка по которому автоматически меняется при корректировке ключевой ставки. Фактически это — вклад с плавающей доходностью. Спрос на длинные облигации, структурные ноты с защитой капитала, ИСЖ с фиксированной ставкой на три–пять лет. Высоковолатильные акции и опционные решения отошли на второй план.

Олег Кочмала: Для меня инвестиции всегда были средством для развития клиники: приобретение лазеров и микроскопов, обучение врачей. Я предпочитаю инструменты с понимаемой доходностью. Это позволяет планировать модернизацию и не зависеть от рыночных колебаний.

Екатерина Мещерякова: Отельный бизнес крайне чувствителен к кризисам. После 2022 года мы увидели, что предсказуемость важнее максимума доходности. Ставка на надежные инструменты позволяет спокойно обслуживать кредиты, поддерживать качество сервиса и инвестировать в новые проекты.

Марина Голубева: Для меня капитал — ресурс, который обеспечивает будущее детей. В гимназии мы делаем ставку на образование как на инвестицию на 15–20 лет. В пандемию и последующие кризисы стало очевидно: лучше «поливать дерево», чем «саженец, который может сломать ветер». Поэтому в портфеле семьи превалируют консервативные инструменты и страхование.

— Наталия, чем private banking отличается от классического банкинга?

Наталия Носова: Классический банкинг — это обслуживание счёта и кредитные продукты. Private banking — это архитектура благосостояния семьи. Помимо инвестиционных портфелей, мы занимаемся налоговым и юридическим консультированием, наследственным планированием, страхованием. Как и классический банкинг, мы активно внедряем цифровой сервис: наше приложение позволяет видеть портфель «в один клик», подписывать документы дистанционно. Но и личный банкир остается. На мой взгляд, сочетание технологий и человеческого доверия — стандарт private banking. Также мы можем, например, помочь найти предмет искусства, оценить его, организовать доставку, да и в целом решить любой, на первый взгляд невероятно сложный, вопрос в кратчайшие сроки. Это выходит за рамки финансовых операций, но создает дополнительную ценность для клиента.

— Олег Борисович, вы открыли первую клинику «Ирис» 20 лет назад. Как связаны медицина и управление капиталом?

Олег Кочмала: Я врач в третьем поколении. Учился в Германии, США и Японии, но хотел работать дома. Мы начали с одной клиники, сейчас это — сеть. Для нас инвестиции — не спекуляция, а инструмент развития. Мы покупаем оборудование, отправляем специалистов на стажировки. Зрение — тонкая вещь: важно не только «лечить», но и поддерживать пациентов в динамике. Поэтому финансовые инструменты, которые дают стабильный доход, позволяют не зависеть от конъюнктуры и планировать, например, обновление техники и развитие сети на годы вперед.

«Ирис» стал партнером VTB Family, потому что наши пациенты также часто



Олег Кочмала – офтальмохирург, основатель сети глазных клиник «Ирис», заслуженный врач РФ, доктор медицинских наук и член Европейского общества катарактальной и рефракционной хирургии

являются клиентами ВТБ Private Banking. Программа дает им привилегии: не столько скидку, сколько уверенность, что они обслуживаются в клинике, где сервис и качество соответствуют высокому уровню. Для нас это часть системы: мы вместе формируем комьюнити, где здоровье — важный элемент благосостояния.

— Марина, ваша гимназия работает как школа полного дня и делает упор на развитие гибких навыков. Почему образование — инвестиция?

Марина Голубева: Мы создали гимназию по принципу полного дня: дети учатся, занимаются английским и испанским языками с носителями, шахматами, спортом, проектной работой. В школе собственная кухня, медицинский кабинет, психологи, кураторы. Это дорого, и нам, как предпринимателям, важно планировать финансы.

Когда семья приходит к нам, она выбирает не стоимость, а ценность. Родители прекрасно понимают, что одни из самых важных инвестиций, которые они могут сделать, — это инвестиции в будущее детей. Хорошее образование дает ребенку не просто академическую базу, а фундамент для успешности и самостоятельности. Мы видим по нашим выпускникам, что разностороннее развитие, языки, софт-скиллы и умение презентовать себя действительно становятся для них опорой, помогают быстрее ориентироваться в жизни и строить карьеру.

Поэтому для многих решение обучаться у нас — осознанный выбор в пользу долгой перспективы. И здесь сотрудничество с ВТБ органично: мы являемся партнерами программы VTB Family, и родители, которые входят в этот клуб, получают особые условия на первый год обучения. Для семей это дополнительный аргумент в пользу качественного образования, а для нас — возможность работать с аудиторией, которая разделяет наш подход к развитию детей.

— Екатерина, River Don Park — уникальный комплекс на берегу Дона: отель, банкетный холл, бассейны. Это очень чувствительный в финансовом плане проект. Как вы пережили экономические потрясения?

Екатерина Мещерякова: Кризисы показывают, что ставку нужно делать не на экзотический поток, а на уверенный внутренний туризм. Мы переориентировали маркетинг на российскую аудиторию, развили спа-программы, усилили мероприятия. В портфеле у нас теперь больше консервативных инструментов: облигаций, краткосрочных депозитов. ВТБ Private Banking позволяет управлять этой «подушкой» так, чтобы можно было инвестировать в обновление номерного фонда, не прибегая к дорогому кредиту.



Екатерина Мещерякова – управляющая гостиничного комплекса River Don Park

— Ваш отель тоже участвует в VTB Family. Как это влияет на бизнес?

Екатерина Мещерякова: Это часть общей экосистемы: клиент банка приезжает к нам и понимает, что получит качественный сервис. Для нас это дополнительный поток гостей и возможность участвовать в мероприятиях банка. Программа не превращает нашу работу в «распродажу», но помогает удерживать планку.

— Цифровизация — тренд последних лет. Но можно ли управлять миллионами «в одно касание»?

Наталия Носова: В ВТБ многие операции мы делаем дистанционно, включая открытие вкладов, покупку облигаций. Однако клиенты ВТБ Private Banking все равно хотят личного контакта, особенно когда речь идет о наследовании или сложных структурах. Поэтому digital и банкир не конкурируют, а дополняют друг друга.

Олег Кочмала: Я слежу за портфелем в приложении, но стратегические решения принимаю после встречи с банкиром. В медицине то же самое: пациент может получить результаты анализов онлайн, но, когда дело касается операции, ему нужен врач.

Екатерина Мещерякова: Мы используем аналитику для бизнеса: приложение банка помогает видеть движение



Марина Голубева – директор гимназии «Донского академического развития» (ДАР)

средств, запланированные платежи. Но в ключевые моменты мы тоже встречаемся с консультантом.

— Многие состоятельные клиенты создают личные фонды и семейный финансовый офис. Почему это стало трендом?

Наталия Носова: Семейный капитал — это не только деньги, но и наследственные права, бизнес, недвижимость. Часто активы требуют консолидации и правового сопровождения. По линии семейного финансового офиса мы помогаем управлять инвестициями, оформлять дарение, составлять завещания, подбирать страхование. Это особенно важно, когда дети учатся за границей или когда семья переезжает.

Марина Голубева: Я, как предприниматель и мама, вижу в этом логику. Образование — долгий процесс. Надо быть уверенным, что средства будут доступны, когда ребенок захочет открыть свой проект или получить высшее образование.

Олег Кочмала: Мы, врачи, давно знаем: важно не только излечить болезнь, но и предотвратить ее. В управлении капиталом так же: лучше заранее выстроить структуру, чем потом «лечить» проблемы.

— В беседе упоминалась программа VTB Family. Как она объединяет предпринимателей и клиентов?

Наталия Носова: VTB Family — программа привилегий для клиентов ВТБ Private Banking и премиального сегмента. Мы заключаем соглашения с партнерами, которые соответствуют ожиданиям клиентов: рестораны, клиники, отели, образовательные проекты. Клиент получает привилегии, а бизнес — лояльную аудиторию. Это не «карта скидок», а экосистема, где люди со схожими ценностями находят друг друга.

Олег Кочмала: Для нас участие — это способ показать, что медицина может быть частью lifestyle-сервиса. Зрение — не только здоровье, но и качество жизни.

Марина Голубева: В гимназии мы видим, как родители ищут комплексное решение: образование, спорт, языки, психологическая поддержка. Программа помогает им сделать правильный выбор, если проект есть в VTB Family, то это определенно знак качества.

Екатерина Мещерякова: А для отеля это означает, что люди, ценящие комфорт и культуру, приходят к нам. Нам важно, чтобы гости чувствовали себя как дома, и VTB Family в этом помогает. Наша философия совпадает с ожиданиями премиальных клиентов, поэтому участие в программе помогает сформировать правильный поток гостей.

— На ваш взгляд, каким через год-два будет состоятельный инвестор?

Наталия Носова: Это — человек, который умеет переживать циклы, не поддается панике, строит портфель из надежных инструментов и готов платить за персональное сопровождение. Он ориентирован на долгосрочную доходность.

Олег Кочмала: Это — человек, который инвестирует в здоровье, свое и семьи. Он понимает: без зрения, без здоровья деньги не приносят радости.

Марина Голубева: Это — родитель, который думает о будущем детей. Он выбирает не просто школу, а среду, в которой ребенок вырастет свободным, ответственным и образованным.

Екатерина Мещерякова: Это — человек, который ценит впечатления, но выбирает их осознанно. Я уверена, что инвестор будущего — не просто гость пятизвездочного отеля, а партнер, который понимает: комфорт — это, прежде всего, стабильность.

Реклама.16+. Банк ВТБ (ПАО), 191144, Г. САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, ДЕГТЯРНЫЙ ПЕРЕУЛОК, Д.11. ЛИТ. А ОГРН 1027739609391, «Страховые услуги предоставляет ООО СК «ВТБ Страхование»» https://www.vtb.ru. АО ВИМ Инвестиции https://www.wealthim.ru.

СЕЗОН ИЗМАЗАЛСЯ В МАЗУТЕ

ИЗ-ЗА РАЗЛИВА МАЗУТА В ЧЕРНОМ МОРЕ ПОТОК ОТДЫХАЮЩИХ В КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ СОКРАТИЛСЯ — ДО 16,6 МЛН ЧЕЛОВЕК В ЯНВАРЕ—НОЯБРЕ 2025 ГОДА. В МИНКУРОРТОВ РЕГИОНА ДИНАМИКУ НЕ УТОЧНИЛИ, ОДНАКО РАНЕЕ СООБЩАЛОСЬ, ЧТО КОЛИЧЕСТВО ГОСТЕЙ ПО ИТОГУ ДЕВЯТИ МЕСЯЦЕВ СОКРАТИЛОСЬ ПОЧТИ НА 15% В СРАВНЕНИИ С АНАЛОГИЧНЫМ ПЕРИОДОМ ПРОШЛОГО ГОДА. ЧАСТЬ ПУТЕШЕСТВЕННИКОВ ПЕРЕОРИЕНТИРОВАЛАСЬ С АНАПЫ НА КРЫМ — ТУРПОТОК В РЕСПУБЛИКУ ГОД К ГОДУ ВЫРОС НА 16%. АНДРЕЙ КУЦЕНКО

С января по ноябрь 2025 года Краснодарский край посетили около 16,5 млн гостей. В министерстве курортов, туризма и олимпийского наследия региона отметили «незначительное снижение» показателя к аналогичному периоду 2024 года. Количество однодневных посетителей края составило 7,3 млн человек, что на 3% меньше год к году. Как ранее писал "Ъ-Кубань", за девять месяцев 2025 года Краснодарский край посетили 14,7 млн туристов, что почти на 15% меньше, чем за аналогичный период прошлого года.

Чаще всего туристы приезжали из Москвы, Московской области, Санкт-Петербурга, Самарской и Саратовской области. Также Кубань активно посещали жители соседних регионов (Ростовской области и Ставропольского края) и отдаленных субъектов России (Свердловской и Челябинской области). Наиболее популярными направлениями стали Сочи, Геленджик, Новороссийск, Анапа, Туапсинский, Ейский, Темрюкский и Приморско-Ахтарский районы.

С начала 2025 года турпоток в Крым превысил 6,4 млн человек. Это на 16% больше в сравнении с аналогичным периодом прошлого года, сообщили Guide в региональном министерстве курортов и туризма.

«62% гостей прибыли в республику по Крымскому мосту на автомобилях и автобусах, 24% воспользовались железнодорожным сообщением. Еще 14% приехали на полуостров через исторические регионы»,— рассказывают в ведомстве.

В министерстве уточняют, что наибольшее количество туристов побывало на Южном берегу — 41% от общего числа. Треть отдыхающих предпочли западное побережье, 15% — восточное, 12% — другие регионы Крыма.

Вице-президент Ассоциации туроператоров России, генеральный директор турфирмы «Дельфин» Сергей Ромашкин говорит, что в 2025 году бронирование туров в Крым выросло на 15–20% год к году, а в Краснодарский край, наоборот, сократилось на 4–5%.

Снижение популярности кубанских курортов эксперт связывает с проблемами в Анапе. Из-за разлива мазута из танкеров, потерпевших крушение в Керченском проливе, поток отдыхающих в город уменьшился на 60–65%. Другим курортам Краснодарского края компенсировать это падение не удалось, отмечает господин Ромашкин.

В РЕЖИМЕ НЕДОЗАГРУЗКИ Летом 2025 года в Краснодарском крае работало 10 168 средств размещения. Это на 551 объект меньше в сравнении с 2024 годом. «Снижение связано с тем, что некоторые средства размещения в Анапе и Темрюкском районе в этом году не открылись»,— поясняют в минкурортов региона. В ведомстве отмечают, что летом средняя заполняемость средств размещения составляет около 85%, в пиковые периоды — 90–95%. Средняя продолжительность отдыха в регионе — 6,5 дня.

«РАНЬШЕ ПУТЕШЕСТВЕННИКИ ОСТАНАВЛИВАЛИСЬ В ГОРОДЕ НА ДВЕ-ТРИ НОЧИ ПО ПУТИ НА ДРУГИЕ ЧЕРНОМОРСКИЕ КУРОРТЫ. ТЕПЕРЬ ВСЕ БОЛЬШЕ ТУРИСТОВ ПЛАНИРУЮТ ПОЛНОЦЕННЫЙ ОТПУСК В НОВОРОССИЙСКЕ ДЛИТЕЛЬНОСТЬЮ ПЯТЬ-СЕМЬ ДНЕЙ»

Руководитель комитета по внутреннему туризму Российского союза туриндустрии, генеральный директор компании «Турплатформа» Сергей Толчин рассказывает, что летом 2025 года «значительное количество отелей Кубани испытывали недозагрузку в сравнении с традиционными показателями». «Прежде всего это коснулось Анапы, где ситуация для объектов туристической инфраструктуры оказалась крайне сложной. В городе было много объектов, которые начали работать, но из-за отсутствия клиентов закрылись в середине высокого сезона»,— отмечает спикер. Он добавляет, что «более позитивная ситуация сложилась вокруг объектов размещения с развитой инфраструктурой». Однако даже при сниженных ценах их загрузка редко превышала 50%, отмечает спикер.

«Многие объекты предлагали скидки от 10 до 55%. Услуги, которые в прошлые годы были платными, стали бесплатными. Например, поздний заезд или ранний выезд, парковка, спа, посещение спортивного корта»,— рассказывают в пресс-службе национального туроператора «Алеан».

Сергей Толчин говорит, что туротрасль Анапы понесла «значительные убытки». «Для многих отелей курорта вопрос выживания до следующего сезона стал весьма актуален. Если региону не будет оказана комплексная поддержка, то многим придется сократить постоянный персонал или даже остановить операционную деятельность»,— считает эксперт. Он уверен, что улучшить ситуацию поможет снятие ограничений на купание в море. Однако, когда это произойдет, неизвестно.

КУДА УЕХАТЬ В КРЫМ Часть путешественников, в том числе автотуристов, переориентировалась с Анапы на Крым. По данным «Алеана», спрос на летний отдых в республике вырос на 32% год к году. Самыми популярными курортами региона стали Ялта, Алушта и Евпатория.

Переток обусловлен преимуществами республики — демократичными ценами на туры, в том числе «все включено», и песчаными пляжами, которые привлекают семейных путешественников. «Значительную роль сыграл отложенный спрос: на крымские курорты возвращаются туристы, пропускавшие предыдущие сезоны. Также традиционно много возвратных гостей. За счет них небольшие отели с постоянной клиентурой заполнились еще весной»,— рассказывают в «Алеане».

Сергей Толчин тоже отмечает рост спроса на поездки в Крым. Этому, по словам эксперта, кроме ограничений в Анапе, способствовали и относительно невысокие цены на отдых. «Заметное оживление спроса произошло весной 2025 года. Люди адаптировались к реалиям транспортной доступности и терпеливо добирались до региона»,— добавляет спикер.



ФОТО: АЛЕКСАНДР БАРАНОВ

С НАЧАЛА 2025 ГОДА КРЫМ ПРИНЯЛ БОЛЕЕ 6,4 МЛН ГОСТЕЙ

В минкурортов Крыма рассказывают, что летом республику посетили 3,8 млн туристов. Это на 15% выше в сравнении с аналогичным периодом 2024 года. Средний уровень загрузки средств размещения составил 70%. 77% отдыхающих находились на полуострове более семи дней. При этом 75% гостей отдыхали в Крыму не впервые. В ведомстве добавляют, что глубина бронирования достигает лета 2026 года. На новогодние праздники в отелях республики забронировано 40% номеров.

Этим летом в Крыму работали 1108 средств размещения. «Наибольшей популярностью пользуются санатории с современными лечебными программами и крупные курортные комплексы, предоставляющие полный спектр услуг для семейных туристов»,— отмечают в минкурортов региона.

В ведомстве со ссылкой на исследование сервиса «Санатории России.рф» рассказывают, что с января по сентябрь санатории Крыма приняли 474 тыс. человек. Это на 14% больше в сравнении с аналогичным периодом прошлого года.

«Учитывая успех прошедшего сезона, некоторые отели в Крыму заявили о повышении стоимости размещения в 2026 году. Сможет ли это принять потребитель, пока сказать сложно. На фоне увеличения налогов и вероятных последствий от этого, скорее всего, спрос окажется ограниченным»,— полагает Сергей Толчин.

С РУБЛЯМИ НА ВЫЕЗД Опрошенные «G» эксперты туротрасли говорят, что Краснодарский край оказался «не очень конкурентным» по сравнению с выездными направлениями, которые стали более доступными на фоне укрепления рубля. «Туры за рубеж подешевели, и часть путешественников переориентировалась на Турцию, ОАЭ и другие заграничные направления»,— рассказывают в «Алеане».

«Количество российских туристов, посетивших в этом году Турцию, достигло рекордного значения — 7 млн человек. Их недостатка также не было в Египте и ОАЭ. На фоне конкуренции с Крымом и выездными направлениями августовская загрузка некоторых популярных объектов размещения в Сочи не достигала даже 50%»,— обращает внимание Сергей Толчин.

По данным «Алеана», падение спроса на летний отдых в Сочи и Геленджике — до 20% год к году. «На это повлиял негативный информационный фон из-за экологической ситуации в Анапе, высокие прайсы отелей на старте бронирования (зимой), подорожание транспортной составляющей тура, сложности с авиа- и ж/д транспортом и ненастная погода в июне»,— разъясняют в пресс-службе туроператора.

Количество летних бронирований отелей Новороссийска год к году увеличилось на 40%. «Рост обусловлен транспортной доступностью, улучшением туристической инфраструктуры, а также расширением отельной базы. В последние годы здесь открываются новые глэмпинги и отели четыре-пять "звезд", облагораживаются пляжные зоны»,— добавляют в «Алеане».

Туристы, приезжающие в Новороссийск, стали чаще совмещать морской отдых с экскурсиями на винодельни. «Раньше путешественники останавливались в городе на две-три ночи по пути на другие черноморские курорты. Теперь все больше туристов планируют полноценный отпуск в Новороссийске длительностью пять-семь дней»,— рассказывают в пресс-службе туроператора.

Ейский и Темрюкский районы тоже показали этим летом рост количества бронирований. Увеличение составило 37%. «Часть турпотока сместилась с Черного моря на Азовское. Это произошло в связи с тем, что многие отели были забронированы еще зимой — до официальных заявлений о состоянии пляжей Анапы»,— поясняют в «Алеане».

Номерной фонд азовского побережья в основном представлен отелями экономкласса. В Ейском и Темрюкском районах предпочитают останавливаться семейные туристы, ориентирующиеся на бюджетный отдых. Цены на размещение там ниже на 15–20% по сравнению с другими курортами Краснодарского края, подчеркивают в пресс-службе «Алеана». ■

Полная версия
kommersant.ru/doc/**8252266**

НОВАЯ ФОРМА КАЧЕСТВА ЖИЗНИ

ПРАВИЛЬНЫЙ РАЙОН

ФОРМА



СТАРТ ПРОДАЖ

Реклама.

HBM группа компаний

ул. им. Сорока А.М.

*2411

Застройщик ООО СЗ «Стройдомкраснодар». ИНН 2328006046.
Проектная декларация на сайте наш.дом.рф. Не оферта.

НА ВСЕ ГОТОВЫЕ

В 2025 ГОДУ В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ СПРОС НА ПРИОБРЕТЕНИЕ ФРАНШИЗ ВЫРОС НА 20% ГОД К ГОДУ. ПОСЛЕ СПАДА КУБАНЬ ВЕРНУЛАСЬ В ТРОЙКУ РОССИЙСКИХ РЕГИОНОВ — ЛИДЕРОВ ПО РАЗВИТИЮ ФРАНЧАЙЗИНГА. ЭКСПЕРТЫ СВЯЗЫВАЮТ ДИНАМИКУ С НАДЕЖНОСТЬЮ БИЗНЕС-МОДЕЛИ: ФРАНШИЗА ПРОДОЛЖАЕТ ОСТАВАТЬСЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫМ ИНСТРУМЕНТОМ ДЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ. ОБЩЕСТВЕННОЕ ПИТАНИЕ — ТРАДИЦИОННО САМАЯ ПОПУЛЯРНАЯ НИША. ИНТЕРЕС ПРОДОЛЖАЕТ РАСТИ И К ОТКРЫТИЮ ПУНКТОВ ВЫДАЧИ ЗАКАЗОВ. НАТАЛЬЯ РЕШЕТНЯК

Спрос на покупку франшиз в Краснодарском крае в 2025 году вырос на 15–20% по сравнению с предыдущим годом, рассказала Guide президент НКО «Южная ассоциация франчайзинга» Евгения Гертель. «Кубанский рынок, как один из крупнейших туристических и экономических центров России, демонстрирует устойчивый потребительский спрос на качественные франшизы. В условиях экономической неопределенности и волатильности рынка франшиза остается привлекательным инструментом для инвестиций в бизнес. Крупные федеральные франчайзеры продолжают активную экспансию в регионы, и Краснодарский край является одним из приоритетных направлений. Это создает конкуренцию, но и повышает общий уровень осведомленности о возможностях франчайзинга. Кроме того, предпринимателей активно поддерживают на региональном и федеральном уровнях. Программы субсидирования, льготного кредитования и грантовой поддержки часто распространяются и на франчайзинговые проекты, делая их еще более привлекательными»,— объясняет динамику госпожа Гертель.

Эксперт Franshiza.ru Анна Рождественская говорит, что Краснодарский край в 2025 году вернулся в тройку российских регионов — лидеров по развитию франчайзинга после двухлетнего спада. Кубань уступает только Московской и Ленинградской областям.

По словам эксперта, после начала СВО регион, находящийся в непосредственной близости к событиям, сместил акценты на другие цели и задачи. В течение двух лет Кубань оставалась в десятке лидеров, но опустилась значительно ниже третьего места. В 2025 году край восстановил свои позиции, что свидетельствует о возобновлении инвестиционной активности.

В последние годы в регионе появляются собственные франшизы, выходящие на федеральный уровень. Например, сеть «Зацепи кофе», которая начала активное развитие два года назад, сегодня расширяется и открывается даже в Москве. Развиваются и другие концепции в ресторанном бизнесе и сфере услуг.

По словам директора бизнес-портала «Бибосс», эксперта по франчайзингу, бизнесу и финансам Рамиля Кадирова, 3,2% заявок поступает из Краснодарского края: «Это четвертый по активности регион после Московской, Ленинградской областей и Республики Татарстан. По нашей статистике, 10% из них доходят до этапа открытия бизнеса по франшизе».

В РЕЙТИНГ «30 САМЫХ ВЫГОДНЫХ ФРАНШИЗ В РОССИИ» В КАТЕГОРИИ С ИНВЕСТИЦИЯМИ 2-5 МЛН РУБ. НА ПЕРВОМ МЕСТЕ — ДЕТСКИЕ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЕ ЦЕНТРЫ «ПОЛИГЛОТИКИ». ВЛОЖЕННЫЕ СРЕДСТВА СОСТАВЛЯЮТ ПОЧТИ 2,2 МЛН РУБ., ГОДОВАЯ ВЫРУЧКА ДОСТИГАЕТ 21,2 МЛН РУБ., А ГОДОВАЯ ПРИБЫЛЬ — 10,3 МЛН РУБ. СРОК ОКУПАЕМОСТИ — ВОСЕМЬ МЕСЯЦЕВ



ФОТО: АЛЕКСАНДР КАЗАКОВ

НАИБОЛЕЕ ВОСТРЕБОВАНЫ ФРАНШИЗЫ В СФЕРЕ УСЛУГ И ОБЩЕСТВЕННОГО ПИТАНИЯ

«Главная причина популярности франчайзинга — это, безусловно, снижение рисков. Если предприниматель открывает бизнес с нуля, вероятность его закрытия в первый год составляет, по разным данным, от 85 до 95%. Во франчайзинговых системах ситуация принципиально иная: доля закрывающихся точек составляет лишь 20–40%. То есть шанс на успех здесь в разы выше. Почему так происходит? Все просто: франшиза предоставляет партнеру не просто бизнес-модель, а уже готовую систему. Это известный бренд, проверенные технологии, маркетинговые инструменты, стандарты обслуживания и поддержка профессиональной команды»,— говорит основатель компании «Ляшевский и Партнеры» Виктор Ляшевский.

Также, по его словам, преимущество франшизы в том, что предприниматель получает доступ к компетенциям, которые самостоятельно ему были бы не по силам. Управляющая компания предоставляет квалифицированных HR-специалистов, маркетологов, методологов по операционным процессам, экспертов по IT, рекламе и обучению. Для одной независимой точки, по словам господина Ляшевского, такие специалисты были бы слишком затратными, а вот для сети франшиз эти расходы становятся оправданными и экономически эффективными. Именно поэтому франчайзи получает высокий уровень управления и экспертизы при относительно небольших затратах.

«Еще одна причина популярности франчайзинга — это экономия на масштабе. У крупных франчайзеров есть особые договоренности с поставщиками оборудования, мебели, расходных материалов, а также с подрядчиками, предоставляющими услуги — от рекламы и бухгалтерии до IT-поддержки. Благодаря этим соглашениям франчайзи покупает товары и услуги по ценам значительно ниже рыночных, что напрямую повышает прибыльность бизнеса»,— заключает эксперт.

В ПОИСКАХ НОВЫХ КОНЦЕПЦИЙ

Спрос на франшизы в Краснодарском крае соответствует общероссийским тенденциям, говорит госпожа Рождественская. Наиболее востребованные сегменты — сфера услуг и общественное питание. «Регион активно прирастает туристами и населением из других регионов. В новых жилых комплексах необходимо развивать сферу услуг — от медицинских лабораторий до барбершопов, салонов красоты, маникюрных студий и частного детского образования. Туристическое направление также стимулирует спрос на франшизы общепита различных концепций — от полноформатных ресторанов до фастфуда и стритфуда. Ярким примером служит сочинская сеть "Мидийное место", которая развивается на федеральном уровне»,— отмечает Анна Рождественская.

По-прежнему популярны франшизы пунктов выдачи заказов. Благодаря густонаселенности края даже малые населенные пункты остаются активными, поэтому «Озон», «Яндекс Маркет» и Wildberries интенсивно осваивают Краснодарский край через франчайзинговые точки.

По словам Евгении Гертель, общественное питание — это традиционно самая популярная ниша. «Но есть нюансы. Важно находить нестандартные решения, например, хорошо заходит концепция "бабл-ти" (bubble tea — холодный напиток, состоящий из чая, молока или его растительных аналогов, фруктовых сиропов, пюре или соков с добавлением маленьких жевательных шариков из тапиоки (крахмала)). Вместо традиционной шаурмы можно делать фастфуд из мраморной говядины»,— говорит госпожа Гертель.

Также, по ее словам, растет спрос на дополнительное образование для детей, в том числе спортивные и IT-секции. Популярностью пользуются автосервисы и детейлинг-центры, а также производственные франшизы. «В данном случае франчайзи-партнеры становятся надежными точками сбыта для производственных предприятий, что выгодно для обеих сторон. Франчайзи получает самые выгодные условия от производителя, а франчайзер может кратно расти благодаря наличию гарантированного канала сбыта»,— добавляет Евгения Гертель.

В инвестиционном разрезе тенденции стандартны для России. По словам Анны Рождественской, популярны франшизы с вложениями до 4–5 млн руб. — это собственные средства для самозанятости или семейного бизнеса. Второе направление — дорогие проекты стоимостью 50–100 млн руб., иногда до миллиарда рублей, такие как гостиничные сети и крупные рестораны.

«Наиболее пострадала средняя инвестиционная ниша в 10–15 млн руб., где предприниматели использовали смешанное финансирование. Из-за высоких кредитных ставок люди откладывают покупку франшиз такого объема, если не располагают собственными средствами»,— отмечает эксперт.

БИЗНЕСЫ В АССОРТИМЕНТЕ

За последний год самыми прибыльными франшизами стали пункты выдачи заказов маркетплейсов, образовательные услуги и киберспортивные клубы, следует из рейтинга Forbes самых доходных бизнесов. Так, для открытия пункта выдачи заказов (ПВЗ) Ozon или Wildberries достаточно вложить всего 100–150 тыс. руб. При этом годовая прибыль такой точки может достигать 1,5 млн руб. В других категориях, где требуются первоначальные вложения в размере 2–5 млн руб. (например детские школы, медицинские лаборатории или ритейл), можно заработать до 42 млн руб. в год.

В рейтинге «30 самых выгодных франшиз в России» в категории с инвестициями 2–5 млн руб. на первом месте — детские образовательные центры «Полиглотики». Вложенные средства составляют почти 2,2 млн руб., годовая выручка достигает 21,2 млн руб., а годовая прибыль — 10,3 млн руб. Срок окупаемости — восемь месяцев.

Второе место занимает мебельный салон Mr. Doors. Инвестиции в этот проект составляют 2,8 млн руб., при этом выручка за год может достичь 66 млн руб., а прибыль — 11,2 млн руб. Срок окупаемости — девять месяцев.

Третье место принадлежит магазинам автотоваров «Автомое». Вложения в этот бизнес оцениваются в 5 млн руб., годовая выручка составляет 39,3 млн руб., а прибыль — 17 млн руб. Срок окупаемости — 18 месяцев.

В числе лидеров в данной категории также оказались лаборатории «ЛабКвест» и «Гемотест», медицинские клиники Biorise и Clean Clinic, сеть магазинов разливных напитков «Пив&Ко», ритейлер «Аскона» и сеть «Суши-Маркет». ■

Полная версия
kommersant.ru/doc/**8252066**

Премиальный отдых и инвестиции на первой линии моря

Почему инвесторы выбирают гостиничный комплекс Palazzo de Agoy в Туапсинском районе

Черноморское побережье давно конкурирует за внимание путешественников, инвесторов и тех, кто ищет пространство для спокойной и красивой жизни. В 2024 году турпоток в Краснодарский край достиг рекордных показателей, а в этом году на курортах региона отдохнут не менее 17 млн человек. С каждым годом у туристов возрастает спрос на качественный отдых, что в свою очередь подталкивает вверх цены на недвижимость премиум-класса.

Несмотря на высокий спрос среди отдыхающих, в 2024 году на черноморском побережье было введено всего два гостиничных комплекса уровня «5 звезд». Это, как говорят эксперты, придает дополнительную привлекательность инвестициям в премиальные отели.

Один из наиболее перспективных проектов в Краснодарском крае — это гостиничный комплекс Palazzo de Agoy Grand Hotel Resort & Spa by Domina. Он расположен в самом сердце черноморского побережья, в экологически чистом селе Агой, всего в пяти минутах от Туапсе. Локация выбрана не случайно: Palazzo de Agoy — один из немногих комплексов, расположенных на честной первой линии — без железнодорожных путей, надземных и подземных переходов.

Кроме того, благодаря строительству новой трассы Джубга — Сочи, которая сейчас в реализации, время в пути до международного аэропорта Краснодар составит всего 95 минут, а до аэропорта Сочи — 100 минут. По оценкам экспертов, реализация проекта позволит увеличить турпоток на побережье Краснодарского края в 2,5 раза. Близость федеральной трассы обеспечит удобную транспортную доступность в любое время года. В то же время расположение комплекса позволяет сохранить ощущение уединенности: городской шум и автомобильные потоки остаются за пределами территории.



Премиальное качество и итальянские традиции

Palazzo de Agoy Grand Hotel Resort & Spa by Domina — это проект международного уровня, который будет реализован с участием ведущих мировых брендов и в лучших традициях итальянской архитектуры. Комплекс состоит из девяти корпусов общим номерным фондом более 1000 номеров. Отельный оператор — компания Domina, работающая более 30 лет на рынке курортной недвижимости и имеющая 17 отелей в Европе, Азии и России: от Шарм-эш-Шейха до Милана. Все отели сети уникальны по своему дизайну, но при этом сохраняют атмосферу Италии и ее вдохновляющей роскоши.

Одна из ключевых особенностей оператора — программа D Exchange, позволяющая владельцам апартаментов бесплатно отдыхать 45 дней в год в любом из отелей, работающих под брендом Domina,— от Италии до Кубы.

Премиальный статус гостиничного комплекса также подчеркивает коллаборация с Dolce & Gabbana, Versace и Bugatti. Эти бренды выбраны не случайно: каждый из них формирует собственный визуальный и эмоциональный код, который стал частью концепции Palazzo de Agoy. Каждое пространство становится частью тщательно выстроенной эстетики, которую невозможно повторить в рамках типовых курортных проектов.

Проектированием гостиничного комплекса занимается известное в России и за рубежом архитектурное бюро Asadov. Среди его проектов — жилой комплекс-оазис Arisha Terraces в Дубае, ЖК «Сколково Парк» в Москве, а также международные российские аэропорты, ставшие архитектурными символами своих регионов.

Центральные элементы комплекса — собственный амфитеатр, который станет центром притяжения для гостей, а также парящий мост, который плавно переходит в зрительскую зону более 700 мест. Сцена амфитеатра окружена водой и обрамлена искусственным водопадом, что придает этой зоне особое изящество.



Комфорт самого высокого уровня

Для современного курорта инфраструктура — не менее важный элемент, чем архитектура. В гостиничном комплексе Palazzo de Agoy продумано все необходимое для максимально комфортного отдыха. Собственный приватный пляж протяженностью почти 500 метров и площадью 33 тыс. кв. м. Есть также крытые и открытые круглогодичные бассейны для детей и взрослых площадью 2 тыс. кв. м.

Такая же площадь — у спа-центра с термальными зонами, спроектированного по стандартам европейских курортов класса люкс, где гости могут отвлечься от ритма повседневности и перезагрузиться. Насыщенная программа релаксационных ритуалов и восстановительных практик помогает вернуть спокойствие, энергию и внутренний баланс. Для гостей предусмотрены различные виды бань: финская сауна, дровяная, турецкий хаммам, соляная, травяная. На территории комплекса расположится ультрасовременный велнесс-центр превентивной медицины и немедикаментозного лечения. Здесь гости смогут пройти чекап всего организма, основанный на генном анализе.

Конечно же, не обойдется гостиничный комплекс без фитнес-центра (площадью 550 кв. м), делового центра уровня «5 звезд», где можно проводить встречи, семинары, конференции любого масштаба, детского центра Stella (3 тыс. кв. м) для качественного отдыха самых юных гостей. Кроме того, здесь также появится собственный кинотеатр и VR-комната[6].

Отдельно стоит сказать о гастрономической зоне Palazzo de Agoy. Здесь предусмотрены кафе и рестораны с видом на море, где перед гостями будут открываться потрясающие пейзажи с фантастическими закатами. Рестораны будут работать по системе All Inclusive[5], A la carte. Также на территории комплекса появятся бар здорового питания, винный бутик, пул- и фреш-бары и сигарный клуб.

Для отдыха и инвестирования

Гостиничные номера в Palazzo de Agoy будут выполнены в интерьере премиум-класса, их полностью оборудуют изысканной мебелью и современной бытовой техникой по стандартам пятизвездочного отеля. Каждая деталь будет работать на ощущение продуманного комфорта. Пространство продумано таким образом, чтобы сочетать визуальную легкость, функциональность и безупречный уровень удобства, соответствующий ожиданиям взыскательной аудитории.

Покупатели могут выбрать из четырех видов номеров: Standart[1], Family[2], Lux[3] и President Lux[4] площадью от 29 до более 400 кв. м. Юридическая безопасность проекта обеспечена соблюдением ФЗ-214, а средства дольщиков размещаются на эскроу-счетах, что исключает риски нецелевого использования капитала.

На фоне растущего интереса к внутреннему туризму гостиничные комплексы на черноморском побережье становятся одним из наиболее устойчивых сегментов для вложений. Учитывая круглогодичный спрос на отдых на черноморском побережье, владельцам номеров остается лишь наслаждаться отдыхом и получением прибыли. Управляющая компания берет на себя обслуживание, бронирование, эксплуатацию, маркетинг и загрузку комплекса. Для собственников это превращается в полностью пассивный доход — без необходимости лично заниматься операционными процессами.

Palazzo de Agoy демонстрирует новое представление о современном курортном пространстве — гармоничном, эстетичном и ориентированном на высокий уровень требований. Гостиничный комплекс предлагает полноценную экосистему для отдыха, проживания и долгосрочных вложений, которая отвечает растущему спросу на качественные проекты на черноморском побережье. Для гостей это — комфорт и сервис высокого уровня, для инвесторов — предсказуемость, прозрачность и прибыльный инструмент.

PALAZZO DE AGOY
GRAND HOTEL • RESORT & SPA BY DOMINA

---

[1] Стандарт
[2] Семейный
[3] Люкс
[4] Президентский
[5] Все включено
[6] Комната виртуальной реальности

Реклама. Застройщик ООО «СЗ Юг»
Проектная декларация на сайте https://наш.дом.рф./
Фото предоставлены ООО «СЗ Юг»

ВТИСНУТЬСЯ В КВАДРАТЫ

НА ДОНУ ОБЪЕМ СТРОЯЩЕГОСЯ ЖИЛЬЯ В ЯНВАРЕ—ОКТЯБРЕ 2025 ГОДА В СРАВНЕНИИ С АНАЛОГИЧНЫМ ПЕРИОДОМ ПРОШЛОГО УВЕЛИЧИЛСЯ НА 41% — ДО 4,8 МЛН КВ. М. ПО МАСШТАБАМ СТРОИТЕЛЬСТВА НЕДВИЖИМОСТИ РОСТОВСКАЯ ОБЛАСТЬ ЗАНИМАЕТ ШЕСТОЕ МЕСТО СРЕДИ СУБЪЕКТОВ РОССИИ. ЭКСПЕРТЫ ОТМЕЧАЮТ НАСЫЩЕННОСТЬ РЫНКА ЖИЛЬЯ, А ГЛАВНЫМИ СЛОЖНОСТЯМИ, СДЕРЖИВАЮЩИМИ ЕГО РАЗВИТИЕ, СЧИТАЮТ ДОРОГИЕ КРЕДИТЫ И ЗАТРУДНЕННЫЙ ДОСТУП К ФИНАНСИРОВАНИЮ ПРОЕКТОВ. ЭТО ЗАСТАВЛЯЕТ КОРРЕКТИРОВАТЬ ГРАФИКИ ВВОДА, УЖИМАТЬ МАРЖУ И ПРИОСТАНАВЛИВАТЬ НОВЫЕ ПРОЕКТЫ. АНДРЕЙ ПУГАЧЕВ

Согласно сведениям Единой информационной системы жилищного строительства (ЕИСЖС), объем жилой площади в стадии строительства в Ростовской области в январе—октябре 2025 года превысил 4,8 млн кв. м (237 разрешений на строительство, 339 многоквартирных домов), что на 41% больше, чем в аналогичном периоде 2024 года.

За это же время продано более 1,1 млн кв. м жилья, что составляет 23% от общей строящейся жилой площади. За 11 месяцев 2025 года на ЕИСЖС опубликованы данные по 84 многоквартирным домам (25 451 квартира) общей площадью более 1,2 млн кв. м, в отношении которых размещены проектные декларации. В 2026 году в Ростовской области планируют ввести в эксплуатацию 2,8 млн кв. м жилья.

За январь—октябрь 2025 года в Ростовской области ввели в эксплуатацию 2,1 млн кв. м жилья, что на 11,6% меньше, чем за аналогичный период прошлого года. Из них более 1,3 млн кв. м — индивидуальное жилищное строительство (ИЖС) и 796,7 тыс. кв. м — многоквартирные дома (МКД). Об этом Guide рассказали в министерстве строительства, архитектуры и территориального развития региона.

По данным ведомства на 1 ноября этого года, основной объем приходится на территорию старого аэропорта (151,4 тыс. кв. м), жилой район «Левобережье» (122 тыс. кв. м), жилой район «Левенцовский» (81,4 тыс. кв. м) в Ростове-на-Дону. На 2025 год федеральным проектом «Жилье» показатель по вводу жилой недвижимости в области установлен на уровне 2,7 млн кв. м.



ФОТО: ИГОРЬ ЕЛИСЕЕВ

РЫНОК ПУХНЕТ В ОБЪЕМАХ По оценкам компании Macon, Ростовская область занимает шестое место по объемам строительства в России. В компании считают, что рынок недвижимости региона — активный и насыщенный, с очень высокой конкуренцией. Заявленных крупных проектов, по мнению экспертов Macon, хватит для покрытия потребности в жилье как минимум на 10–15 лет.

Как рассказывает исполняющая обязанности руководителя отдела маркетинга корпорации «Девелопмент-Юг» в Ростове-на-Дону Евгения Сергиенко, за сентябрь 2025 года объем сделок на первичном рынке недвижимости области вырос более чем на 54% к сентябрю 2024-го и на 19% к августу. Но в октябре случился всплеск — 102,3 тыс. кв. м, что, по мнению эксперта, говорит о единичном «пиковом» спросе, вероятнее всего, на фоне изменений ипотечных ставок. При этом регион — один из лидеров в стране по затоваренности рынка жилья. Спрос в штуках поддерживается в основном льготной ипотекой и остается достаточно активным, но он не успевает «переваривать» объемы строительства. На «вторичке» ситуация более спокойная: цены растут, но темпы сделок скромнее, чем на первичном рынке.

«В целом за год структура рынка сместилась в сторону "рынка покупателя": застройщики конкурируют акциями и рассрочками, вторичный рынок подстраивается под новые ценовые ориентиры "первички". Предложение выросло, спрос стал более волатильным и чувствительным к ипотечным стимулам»,— отмечает госпожа Сергиенко.

По данным Macon, центром девелопмента в Ростовской области выступает Ростов-на-Дону, на который приходится 86% всего строительства в регионе. Аксай и Батайск, формирующие общую с ним агломерацию, аккумулируют еще 7 и 4% возводимого в области жилья соответственно. Также застраиваются Азов, Таганрог, Шахты, Каменск-Шахтинск, Волгодонск. В них реализуется по несколько жилых комплексов, но по меркам малых городов они имеют высокую девелоперскую активность.

«Региональные столицы интересны для всех девелоперов страны — в них изначально достаточно большое число покупателей с более высокими доходами. С этой точки зрения Ростов-на-Дону остается безусловным лидером в области. С начала 2025 года здесь было совершено почти 80% сделок по договорам долевого участия (ДДУ) всего региона, что говорит о высокой концентрации платежеспособного населения, качественной инфраструктуре, устойчивом спросе на жилье»,— комментирует глава экспертного центра Объектив.рф Ксения Чернецкая.

ЗА 10 МЕСЯЦЕВ 2025 ГОДА В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ ВВЕЛИ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ 2,1 МЛН КВ. М ЖИЛЬЯ, ЧТО НА 11,6% МЕНЬШЕ, ЧЕМ ЗА АНАЛОГИЧНЫЙ ПЕРИОД ПРОШЛОГО ГОДА

Как отмечает директор по исследованиям консалтинговой компании Macon Ольга Змиевская, по данным на ноябрь 2025 года, в Ростовской области строилось 3,9 млн кв. м жилья, за последний год объемы выросли на 25%. На Ростов-на-Дону, Аксай и Батайск приходится 97% возводимого объема, за год объем строительства здесь вырос на 26%.

КОГДА ЖИЛЬЯ СЛИШКОМ МНОГО «Рынок жилья региона насыщен предложением и не испытывает дефицита в новых проектах, особенно с учетом сдержанного спроса на фоне высоких ипотечных ставок. По итогам 10 месяцев на первичном рынке региона было продано почти 15 тыс. квартир, что соответствует тому же периоду 2024 года»,— комментирует госпожа Змиевская.

Как отмечает собеседница «G», к ноябрю 2025 года средняя стоимость 1 кв. м в регионе составила 144 тыс. руб. Рост за последний год составил 7%, что ниже уровня инфляции. Фактически можно говорить о стабильности цен на жилую недвижимость в регионе. В том числе стоимость 1 кв. м в стандарт-классе составляет 129 тыс. руб., в комфорте — 141 тыс. руб., в бизнесе — 160 тыс. руб., в элитном — 304 тыс. руб., приводят данные в Macon.

По оценкам сооснователя агентства недвижимости «Актив» (Ростов-на-Дону) Ксении Макаренко, цены в новостройках за год выросли не только за счет прямого подорожания, но в большей степени из-за сокращения скидок и спецпредложений. Средний рост — около 5–10%, но реальную динамику формируют индивидуальные условия: скидки 10–15 тыс. руб. за квадрат при оплате наличными или ипотекой, акции под наполнение эскроу-счетов, а также востребованные квартиры с ремонтом «под ключ». Дополнительным драйвером спроса остаются программы с минимальным первоначальным взносом и использование материнского капитала.

Генеральный директор строительной компании Kronung Филипп Шраге отмечает, что первичный рынок в Ростовской области в 2025 году показывает более сильную волатильность, чем вторичный. Девелоперы в крупных городах увеличивают портфели строящегося жилья в отдельных проектах. Однако многие проекты продаются медленнее: объявления о скидках и пакетах отделки уже не редкость.

По оценкам господина Шраге, вторичный рынок держится лучше в сегментах готового жилья. Средняя стоимость квартир — 65–75 тыс. руб. за кв. м. В целом за год объем предложения на первичном рынке вырос локально. В обороте появились новые очереди и проекты, но реальных завершенных сделок меньше, чем год назад, констатирует эксперт.

По сравнению с ноябрем 2024-го средняя стоимость квадратного метра в Ростове-на-Дону выросла в пределах 6–12% в зависимости от сегмента и района, приводит пример Филипп Шраге. Разброс по классам типичен: «стандарт/эконом» — самый доступный сегмент, «комфорт» и «бизнес» заметно дороже; премиум-площадки остаются нишевыми и дорожают в зависимости от локации и качества вида/инфраструктуры.

СПРОС И ПРЕДЛОЖЕНИЕ НА РЫНКЕ ЖИЛЬЯ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Локация	Площадь в реализации, кв. м	Количество лотов, шт.
Ростов-на-Дону	1 433 567,7	30 502
Аксай	410 546,8	8732
Батайск	177 157,9	3672
Таганрог	18 511,8	287
Новочеркасск	13 403,0	247
Шахты	11 701,4	236
Азовский район	3821,0	90
Общий итог	2 068 709,5	43 766

По данным «НДВ Супермаркет Недвижимости»

ИПОТЕКА ВЛИЯЕТ НА СПРОС В 2025 году 68% всех сделок на первичном рынке Ростовской области заключалось с использованием ипотеки. При этом в начале года показатель опускался ниже 50%. Годом ранее, в 2024 году, на ипотечные сделки приходилось 74% спроса. Высокие ставки по ипотеке негативно отразились на спросе, но «семейная» программа и рассрочки оказали поддержку рынку, комментирует госпожа Змиевская.

По данным ЕИСЖС на 27 октября 2025 года, диапазон рыночных ставок по ипотеке в российских банках составлял от 17,9 до 23,1% годовых. Как отмечает доцент Финансового университета при Правительстве РФ Дмитрий Морковкин, это по-прежнему достаточно жесткие кредитные условия, которые говорят о дорогих заемных средствах, и далеко не все покупатели готовы настолько переплачивать. На этом фоне спрос

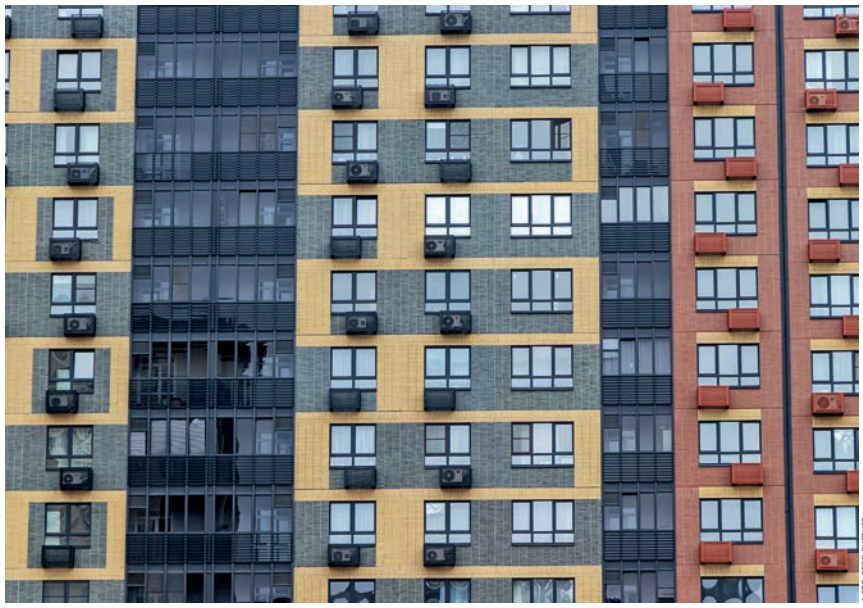


ФОТО: ЕГОР СНЕТКОВ

НА РЫНКЕ НЕДВИЖИМОСТИ ДОНА 66,7% ВСЕХ СДЕЛОК ПО ДДУ СОВЕРШЕНЫ С ИСПОЛЬЗОВАНИЕМ ИПОТЕКИ

на ипотеку на рыночных условиях стремительно сокращается. Приобретение жилой недвижимости по ипотеке как инвестиционный проект, особенно на вторичном рынке, становится все менее выгодно.

По информации руководителя департамента аналитики и консалтинга компании «НДВ Супермаркет Недвижимости» Елены Чегодаевой, большая часть ипотечных сделок приходится на семейную ипотеку — порядка 85%. В целом на долю ипотеки приходится не менее 80% продаж, остальные 20% — в рассрочку и 100% оплатой.

«На рынке Ростовской области очень ярко выражен дисбаланс между первичным и вторичным сегментами. "Первичка" работает на пределе: отделы продаж перегружены, застройщики фиксируют большой поток заявок, а ипотечные брокеры работают с повышенной нагрузкой. Люди стремятся успеть до изменений в льготных программах и зафиксировать выгодные условия. На вторичном рынке ситуация противоположная: ликвидные объекты продаются, но большая часть экспозиции стоит без движения, и это уже можно назвать стагнацией»,— комментирует Ксения Макаренко.

Как отмечает Филипп Шраге, основная масса покупателей — местные жители и покупатели из соседних районов области. Значительная доля сделок совершается за наличный расчет. При этом в сегменте вторичного рынка и в нишах готовых небольших квартир растет доля покупателей из других регионов, которые рассматривают Ростов как более доступную альтернативу крупным южным точкам — это частично инвесторы и частично семьи в поиске переезда.

«Там, где есть возможность выбора, покупатели со сбережениями чаще покупают за "наличку", а те, кто зависит от кредитов, вынуждены подстраиваться под условия банков или ждать снижения ставок. Это влияет и на структуру предложений — девелоперы больше предлагают гибкую рассрочку и пакеты с зачетом старой квартиры»,— констатирует господин Шраге.

По оценкам Евгении Сергиенко, ростовский рынок принципиально отличается от соседнего Краснодарского края: миграционный поток меньше, структура спроса более локальная и устойчивая. Основная масса сделок приходится на жителей Ростовской области, в первую очередь Ростова-на-Дону. Среди иногородних можно выделить несколько потоков: жители соседних регионов ЮФО и СКФО, выбирающие Ростов как более «спокойную» альтернативу южным курортным рынкам; гости из малых и монопрофильных городов, которые закрепляются в агломерации ради работы и образования.

ЦЕНЫ СДЕРЖИТ КОНКУРЕНЦИЯ Как сообщили в минстрое Ростовской области, в третьем квартале 2025 года типовую квартиру во вновь построенном доме можно было приобрести по цене 111,5 тыс. руб. за кв. м, на вторичном рынке — по 92,6 тыс. руб. за «квадрат». По сравнению с тем же периодом 2024 года цены по всем типам квартир на первичном рынке жилья региона в среднем выросли на 10,1%, а на вторичном — на 9,2%.

По данным сервиса аналитики «Объектив.РФ», на 18 ноября 2025 года на витрине у девелоперов Ростовской области находилось 27 650 лотов, или более 1,3 млн кв. м жилья, причем 65,7% от всего строящегося жилья в регионе приходится на столицу — Ростов-на-Дону. Динамика предложения на рынке первичной недвижимости региона относительно ноября 2024 года по количеству лотов составила +28,3%, по суммарной площади +31,6%.

С января по октябрь 2024 года было совершено 13 979 сделок по ДДУ на рынке первичной недвижимости региона. В этом году количество совершенных сделок ДДУ за тот же период оказалось на 332 штук больше и составило 14 311 — +2,3% относительно прошлого года. Среднемесячный темп поглощения в 2025 году в Ростовской области составил 1431 шт. Динамика количества лотов в сделках ДДУ за период сентябрь—октябрь 2025 составила +10,5%, приводит данные Ксения Чернецкая.

Как отмечает госпожа Чернецкая, большинство сделок, совершенных в 2025 году в области, зарегистрировано в Ростове-на-Дону (79,9%). Среднемесячный темп поглощения составил 1145 шт. Динамика количества лотов в сделках ДДУ в Ростове-на-Дону за период сентябрь—октябрь 2025 составила +22%, что говорит о сохранении платежеспособного спроса в столице региона.

«По итогам 2025 года рынок региона, наиболее вероятно, по числу сделок выйдет на уровень 2024 года или чуть выше. Если в 2026 году Центральный банк продолжит ослабление монетарной политики, то мы увидим возврат спроса и рост числа сделок. Однако очень высокая конкуренция будет сдерживающим фактором для дальнейшего интенсивного повышения цен»,— отмечает Ольга Змиевская.

По данным Ксении Чернецкой, за период с января по октябрь 2025 года 66,7% всех сделок ДДУ в Ростовской области были совершены с использованием ипотеки. Драйвером рынка в регионе в текущих условиях остаются программы с господдержкой. Существенное влияние на всех игроков рынка оказывает высокая ключевая ставка ЦБ, которая снижает доступность покупки жилья для населения. Рост себестоимости строительства увеличивает затраты застройщиков и отражается на конечной стоимости квартир, что также делает приобретение квартиры в новостройке менее доступным, считает эксперт.

«После общего снижения активности в первых трех кварталах 2025 года, рынок во многих крупных городах начал постепенно восстанавливаться — динамика количества лотов в сделках в Ростове-на-Дону за сентябрь—октябрь 2025 составила +22%, однако говорить об устойчивом оздоровлении пока рано. Скорее это фаза адаптации: девелоперы корректируют ценовую политику, а покупатели демонстрируют более взвешенный подход»,— отмечает Ксения Чернецкая.

По оценкам Филиппа Шраге, главные сложности, сдерживающие рынок региона,— это дорогие кредиты и затрудненный доступ к финансированию проектов, удорожание стройматериалов и логистики, административные барьеры при подключении к сетям, а также миграционные и экономические риски. Все это заставляет девелоперов корректировать графики ввода и ужимать маржу, а некоторых — вообще приостанавливать новые старты.

Как отмечает Евгения Сергиенко, застройщики продолжают получать разрешения на строительство новых домов, несмотря на затоваренность. То есть речь идет не о «падении отрасли», а о переходе от фазы ускоренного наращивания объемов к более осторожному режиму строительства на фоне затоваренности и подорожавших кредитов.

В 2026 году развитие рынка жилья будет зависеть от уровня ипотечных ставок, поскольку большая доля продаж осуществляется с использованием ипотеки. При постепенном снижении ключевой ставки и, соответственно, ипотечных ставок продажи будут более активными. Это приведет к росту цен, считает Елена Чегодаева.

По оценкам Ксении Макаренко, в 2026 году рынок будет развиваться устойчиво. Обвала не будет — наоборот, рынок станет более зрелым и сбалансированным. Как только ключевая ставка начнет снижаться, а депозиты перестанут быть выгодным инструментом, часть отложенного спроса снова вернется в недвижимость.

«При сохранении высокой ставки и ухудшении макроэкономики часть менее устойчивых проектов будет заморожена, и региональный рынок может пережить период выбора качественных предложений. Выживут те, кто сделает готовое и конкурентное предложение по соотношению "цена/сервис". Рынок Ростовской области будет идти своим путем — более зависимым от локальной экономики, чем, например, Москва»,— подытоживает Филипп Шраге. ■

СТОИМОСТЬ НЕДВИЖИМОСТИ В ГОРОДАХ И РАЙОНАХ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Локации	Средняя площадь, кв. м	Самая высокая цена, кв. м, тыс. руб.	Мин. цена, млн руб.	Макс. цена, млн руб.
Ростов-на-Дону	47	154	2,4	125
Аксайский район	47	139,4	3,1	12,6
Азовский район	42,5	118,6	4,2	6,9
Новочеркасск	54,3	118,3	3,9	12,9
Таганрог	64,5	115,4	4,1	16,5
Батайск	48,2	114,5	2,5	14,8
Шахты	49,6	92,2	3,3	7,8
Общий итог	47,3	146,7	2,4	125

По данным «НДВ Супермаркет Недвижимости»

ДЕВЕЛОПЕРЫ С НАИБОЛЬШИМ ОБЪЕМОМ СТРОИТЕЛЬСТВА ЖИЛЬЯ В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ



ФОТО: GK-UGI.RU

ГК «ЮГСТРОЙИНВЕСТ»
1,1 млн кв. м



ФОТО: TOCHNO.LIFE/ROSTOV-NA-DONU

ГК «ТОЧНО»
468 тыс. кв. м



ФОТО: SK1O.RU

ГК «СК1О»
441 тыс. кв. м



ФОТО: SSKUBAN.RU/ROSTOV-NA-DONU

ГК «ССК»
441 тыс. кв. м



ФОТО: ALFASTROYINVEST.COM

ГК «АЛЬФАСТРОЙИНВЕСТ»
369 тыс. кв. м

По данным ЕИСЖС

Квартал, достойный восхищения!



8 800 101-21-11
artgroup-krd.ru/kumir
Офис продаж: г. Армавир, ул. Розы Люксембург, 113

Реклама. Застройщик ООО «СЗ «СК – Новый Ростов».
ИНН 6164133240. Проектная декларация на сайте https://наш.дом.рф/. Не является публичной офертой.

КУМИР

КЛУБНЫЙ КВАРТАЛ

«Мы намерены продолжать интенсивное развитие»

Генеральный директор ГК «НОСТА» — о том, как прошел год для компании, и о дальнейших планах развития

ГК «НОСТА» по объему строительства в Ростовской области входит в топ-10 девелоперов. Компания возводит крупные жилые комплексы, коммерческую и складскую недвижимость на юге России. О реализуемых проектах, работе в разных регионах и дальнейших планах рассказал генеральный директор компании Сергей Григорьев.



Генеральный директор ГК «НОСТА» Сергей Григорьев

— Компания «НОСТА» работает на рынке недвижимости чуть больше трех лет. Сколько квадратных метров жилья вы сейчас возводите?

— Да, компания действительно молодая, но темпы роста у нас очень высокие. За три года мы вышли на 8-е место в Ростовской области и 64-е место в России по объему текущего строительства (по данным ЕРЗ — Единого ресурса застройщиков).

В нашем активе — внушительный земельный банк, который создает устойчивый фундамент для дальнейшего развития. Переходя на следующий уровень развития, мы нацелены на масштабное строительство объектов общей площадью 1 млн кв. м единовременно.

— В ноябре вы объявили о старте продаж ДЦ «Фрихаус». Проект долгожданный для Ростова, ведь долгострой стоит в центре города уже около 20 лет. Считаете ли вы перспективным этот объект, что планируется там реализовать?

— Проект, можно сказать, легендарный. У нас даже в слогане отражена эта мысль: «Городская легенда в новом формате». Здание долгие годы стояло замороженным. В 2024 году мы выкупили его и приступили к переработке концепции. Вместо устаревшего подхода мы создали новую многофункциональную модель, где разместятся офисы класса А, пятизвездочный отель, SPA-комплекс, ресторан и другие сервисные пространства.

Особое внимание уделили подземному паркингу — это критически важная составляющая для центра Ростова. Мы также взяли на себя благоустройство прилегающего парка «Сохум», чтобы соединить здание и городскую среду в единую, живую структуру. Наша цель — не просто завершить старую стройку, а сформировать в Ростове-на-Дону современный деловой узел, который станет новой точкой притяжения для бизнеса и отдыха.

«Фрихаус» — яркий пример того, как меняется формат деловой недвижимости. Сегодня арендаторам и покупателям важен не просто офис, а сервисная среда, которая поддерживает рабочий ритм, комфорт и качество жизни.

Мы уверены в потенциале «Фрихауса»: в Ростове нет подобных проектов, сопоставимых по качеству и масштабу, и именно это формирует его высокую инвестиционную привлекательность.

— Какие еще проекты сейчас реализуются в Ростове-на-Дону?

— Наш путь начался в Ростове-на-Дону, и сейчас большинство проектов сосредоточены именно здесь: это жилые комплексы «Норд-Премьер», «Манхэттен 2.0. Новая высота», «Соседи. Лесной квартал», семейный поселок «Ботаника», а также деловой центр «Фрихаус».

Все объекты реализуются в соответствии с требованиями 214-ФЗ, что обеспечивает прозрачность и высокий уровень ответственности перед дольщиками.

Часть проектов мы приобрели у других застройщиков уже с действующими разрешениями, но каждый из них был заново переработан и существенно улучшен. Например, в ЖК «Норд-Премьер» мы заменили «мокрый фасад» на вентилируемый, предусмотрели дополнительные корзины для кондиционеров, пересмотрели типы окон и сделали их более энергоэффективными, изменили концепцию благоустройства и наполнение комплекса, а также обновили решения по МОПам, чтобы создать более удобную и современную среду для жителей.

ЖК «Соседи» находится в экологически чистом районе, недалеко от Щепкинского леса, поэтому основным посылом было совместить городской комфорт с уютом загородной жизни. Особое внимание уделили планировочным решениям первых этажей, где мы предусмотрели квартиры с просторными террасами в экостиле.

Проект ЖК «Манхэттен 2.0» наиболее ярко отвечает текущим трендам. Значимым преимуществом комплекса является непосредственная близость к Можайской роще, что позволяет жителям наслаждаться прогулками на природе рядом с домом. Из окон квартир открываются впечатляющие виды на город и лес, а на крыше 21-го этажа будет обустроена панорамная зона отдыха под открытым небом. На первом этаже будут находиться коворкинг-зона и фитнес-зал в бесплатном доступе для резидентов.

Семейный поселок «Ботаника» — это наш ответ на растущий спрос на загородную недвижимость, который мы отмечаем в Ростовской области. В рамках проекта будет построено 247 домов с участками от 5 до 8 соток, а центром поселка станет собственный парк размером



ЖК «Манхэттен 2.0»

в 1 гектар с разнообразными зонами отдыха для всей семьи.

Порядка 50 коттеджей уже готовы к заселению. Строительство ведется по каркасно-панельной технологии завода «ДСК-Монолит», входящего в нашу группу компаний. Такой подход позволяет значительно ускорять процесс и обеспечивать стабильное качество: дома отличаются хорошей энергоэффективностью, имеют ровные, гладкие стены и удобны для дальнейшей внутренней отделки.

Кроме перечисленных объектов, мы развиваем еще ряд проектов в Ростовской области, о которых объявим позже.

— Вы упомянули завод по производству железобетонных изделий «ДСК-Монолит». Как развивается это предприятие сегодня?

— «ДСК-Монолит» сейчас находится в фазе активного роста. В этом году мы запустили вторую производственную линию, которая позволит значительно нарастить объемы продукции. Завод готов выходить на мощность, достаточную для обеспечения строительства порядка 70 тыс. кв. м жилья в год.

На предприятии работает собственная лаборатория, оснащенная средствами измерения и испытательным оборудованием, позволяющими контролировать качество технологического процесса на всех его этапах. Вся выпускаемая продукция соответствует российским стандартам качества.

Мы активно развиваем производство, внедряем современные технологии и готовы к сотрудничеству с государственными и частными заказчиками.

— А какие объекты сегодня входят в портфель группы компаний на черноморском побережье?

— В курортных локациях мы развиваем проекты бизнес-класса. ЖК «Отражение», который находится в центре Сочи, состоит из двух корпусов с панорамными видами на Черное море и горы. Для удобства жителей предусмотрены зоны для работы и отдыха: коворкинг, фитнес, студия йоги и детская игровая комната.

В загородном квартале «Лесочи» мы хотим показать, что город Сочи — это больше, чем просто пляжный курорт. Безусловным преимуществом проекта является его расположение в окружении лесов, гор, рек и водопадов. Часть таунхаусов предназначена для постоянного проживания, остальные можно приобрести для сдачи в аренду. Управлять отельными активами будет один из ведущих туроператоров России Cosmos Hotel Group, который возьмет на себя все сложности обслуживания, эксплуатации и заполняемости коттеджей, что обеспечит высокий уровень сервиса.

В портфель входит и апарт-отель COSMOS STAY OLGINKA MOREOL' в поселке Ольгинка Туапсинского района, эксплуатацией которого также займется Cosmos Hotel Group, что создаст единый стандарт качества и обслуживания.

— В июне этого года на Петербургском экономическом форуме вы подписали соглашение о сотрудничестве с администрацией Ростовской области по проекту создания индустриально-логистического парка «Северные ворота». Расскажите об этом подробнее.

— Для нас это новое направление, ставшее вполне логичным шагом в развитии. Сегодня большинство реализуемых проектов сосредоточены в Ростовской области, и львиная доля запросов по логистике идет именно на этот регион. У нас есть в собственности земельные участки, позволяющие удовлетворить такие потребности рынка, есть компетенции в строительстве и необходимые мощности, поэтому и было принято решение об открытии нового направления.

Концепция предусматривает поэтапное строительство пяти логистических объектов и нескольких объектов пищевой промышленности арендной площадью около 250 000 кв. м. В ходе реализации проекта будет создано в общей сложности до 2000 новых рабочих мест.

— Как бы вы кратко оценили этот год и каковы ваши дальнейшие планы по развитию компании?

— Для нас год был непростым, очень насыщенным, интересным. Мы запускали новые проекты и направления, улучшали концепции существующих объектов, внедряли современные решения и технологии. Мы уверенно движемся навстречу 2026 году и намерены продолжать свое интенсивное развитие.

Готовим к запуску проекты, которые сейчас находятся в стадии проектирования. В следующем году некоторые из них выйдут в реализацию и существенно усилят наш портфель — и по форматам, и по географии.

В 2026 году мы завершаем строительство жилых комплексов в Ростове-на-Дону и Сочи и готовимся к выдаче первых ключей. Это всегда особенный момент для команды, потому что он подводит черту под огромным объемом работы.

Мы смотрим в новый год с хорошим рабочим настроением и уверенностью.

Реклама
ЖК «Соседи. Лесной квартал» — ООО «СЗ «Уральская 87»
ЖК «Норд-Премьер» — ООО СЗ «РКС»
ЖК «Лесочи» — ООО «СЗ «СМО-7»
ЖК «Манхэттен 2.0. Новая высота» — ООО «СЗ «Манхэттен»
ЖК «Фрихаус» — ООО «СЗ «Фрихауз»
ЖК «COSMOS STAY OLGINKA MOREOL» — ООО СЗ «АЛЬФАИНВЕСТ»,
КП «Ботаника» — ООО «Простые инвестиции»
ЖК «Отражение» — ООО СЗ «Стройинжиниринг»
С проектными декларациями можно ознакомиться на сайте https://наш.дом.рф
* Космос Стей Ольгинка Мореоль

ЗОЛОТОЕ ДНО

В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ СПРОС НА УКРАШЕНИЯ СОКРАЩАЕТСЯ, А СРЕДНИЙ ЧЕК НА ПОКУПКУ ЮВЕЛИРНЫХ ИЗДЕЛИЙ РАСТЕТ. УЧАСТНИКИ РЫНКА ГОВОРЯТ, ЧТО КЛИЕНТ РЕЖЕ ДЕЛАЕТ ИМПУЛЬСИВНЫЕ ПРИОБРЕТЕНИЯ И ВСЕ ЧАЩЕ ОБРАЩАЕТСЯ В АТЕЛЬЕ ЗА ПЕРЕПЛАВКОЙ СТАРОЙ МОДЕЛИ НА БОЛЕЕ СОВРЕМЕННУЮ. В УСЛОВИЯХ РОСТА НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ И СНИЖЕНИЯ МАРЖИНАЛЬНОСТИ БИЗНЕСА ИЗ-ЗА УВЕЛИЧЕНИЯ СТОИМОСТИ ДРАГМЕТАЛЛОВ С РЫНКА МОГУТ УЙТИ ДО 15% ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ЮВЕЛИРНЫХ УКРАШЕНИЙ, ДОПУСКАЮТ ЭКСПЕРТЫ. МАРГАРИТА СИНКЕВИЧ



ФОТО: ЕВГЕНИЙ РАЗУМНЫЙ

РЫНОК ЮВЕЛИРНЫХ ИЗДЕЛИЙ АКТИВНО ПЕРЕХОДИТ НА СИНТЕТИЧЕСКИЕ БРИЛЛИАНТЫ

В Краснодарском крае количество покупок ювелирных изделий и бижутерии в январе—октябре 2025 года сократилось на 3% в сравнении с аналогичным периодом прошлого года. Средний чек вырос на 8% и превысил 10 тыс. руб. Об этом Guide сообщили в аналитическом центре «Чек Индекс» компании «Платформа ОФД». Эксперты предоставили данные на основе анализа сетевой и несетевой розницы, онлайн- и офлайн-продаж.

«В сравнении с более высокой базой минувшего года, на фоне общего снижения потребления, происходит и замедление продаж в целом по категории ювелирных изделий и бижутерии. Это особенно заметно в офлайн-торговле. Реализацию "драйвит" лишь онлайн-сегмент, куда продолжает перетекать покупатель из офлайн-сектора»,— прокомментировали эксперты компании «Платформа ОФД».

По данным «Контур.Фокус», ювелирные изделия продают 27 кубанских компаний (3 юридических лица и 24 индивидуальных предпринимателя), что на одну организацию больше, чем годом ранее. С ноября прошлого года по 1 ноября 2025 года ликвидаций в этой сфере не зафиксировано.

В Краснодарском крае 32 компании (26 индивидуальных предпринимателей и 6 юридических лиц) производят ювелирные изделия — на две организации (6,7%) больше, чем в прошлом году. В период с 1 ноября 2024 года по 1 ноября 2025 года ликвидировано семь производителей ювелирных изделий и зарегистрировано девять новых.

«Спрос рождает предложение, и ювелирный рынок — не исключение. В условиях экономического кризиса в стране среднему классу производителей ювелирных изделий становится все сложнее. Ювелирам, которые занимают эту нишу, вскоре придется сделать выбор: либо уходить на уровень массовки, но в этом случае будет тяжело конкурировать с крупными заводами, либо подниматься в люкс-сегмент, но это требует более серьезных вложений. Начинать ювелирный бизнес в современных экономических условиях — мягко говоря, очень смелое решение»,— считает ювелир-геммолог, основатель и главный дизайнер ювелирного бренда EVOLIgems Елена Иванова.

ВРЕМЯ ЗАКУПАТЬ КАМНИ В краснодарском ювелирном ателье Goldness объем продаж готовой продукции в январе—октябре 2025 года сократился примерно на 27% по сравнению с аналогичным периодом предшествующего. При этом в денежном выражении оборот компании увеличился, средний чек вырос на 50%.

«Наши постоянные клиенты стали реже делать покупки, но при этом неизменно выбирают полновесные модели ювелирных изделий. Они ценят индивидуальный подход, качество и послепродажное обслуживание. Также все чаще обращаются не за покупкой нового украшения, а за переплавкой старого на более современную модель»,— рассказывает управляющий ювелирного ателье Goldness Екатерина Бондаренко.

Для российского ювелирного рынка переломным стал 2024 год, говорит генеральный директор и основатель Zotty Ирина Самойлова. Тогда, по словам эксперта, в Краснодарском крае потребители потратили на украшения примерно на пятую часть больше, чем годом ранее. Средний чек по региону прибавил около десятой доли, а в премиальном сегменте (украшения с бриллиантами) чек вырос почти на четверть.

Так, продажи Дома ювелирной моды Zotty (сеть из восьми бутиков — шести в Сочи и двух в Краснодаре) в 2024 году в денежном выражении выросли примерно на треть, количество реализованных изделий — на пятую часть. «Наибольший спрос пришелся на лаконичные кольца и серьги с бриллиантами среднего размера. Ожерелья и цепи с крупными звеньями также пользовались спросом. Женщины в Краснодаре и Сочи по-прежнему остаются одними из самых щедрых покупательниц страны: они тратят на украшения около одной десятой своих доходов»,— рассказывает Ирина Самойлова.

По наблюдениям эксперта, в 2025 году темп роста рынка замедлился: по итогам первых шести месяцев ювелирная розница России выросла на одну десятую, а по итогам года может прибавить 10–12%.

«Для Zotty 2025 год также стал периодом осознанных покупок: выручка выросла примерно на 15%, однако прирост количества изделий составил лишь несколько процентов. Наши клиенты все реже покупают импульсивно и чаще выбирают ювелирные объекты с историей — кольца-символы, украшения с крупными натуральными камнями»,— рассказывает Ирина Самойлова.

Владелец, основатель и руководитель компании «Баснословно» (ограночное производство в Москве) Кирилл Суслов отмечает, что мировые цены на цветные драгоценные камни хорошего качества растут, однако российским производителям удорожание приходится сдерживать, снижая свою наценку. «Это связано с некоторой затоваренностью внутри страны. Иначе говоря, в и так узкой нише недешевых камней для индивидуальных ювелирных изделий — камней с хорошими характеристиками больше, чем клиентов на них. Не то чтобы спрос упал, но и не вырос, как было в предыдущие годы. А мы и наши коллеги многое закупали и гранили с расчетом на сохранение динамики роста спроса. Ведь чтобы что-то выгодно огранить, нужно закупать сырье относительно крупными лотами, оптом»,— поясняет эксперт.

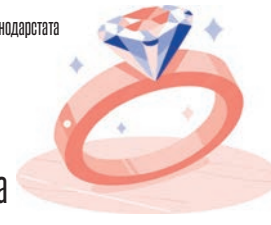
ИНВЕСТОРЫ ПРЕДПОЧИТАЮТ НАТУРАЛЬНОЕ Ирина Самойлова отмечает, что стоимость ювелирных изделий растет быстрее инфляции. «Одной из причин является подорожание сырья. В 2025 году котировки добычи золота — 4 тыс. долл. США за унцию, что на 40% больше, чем в начале года. Серебро в этом году подорожало вдвое, платина догоняет его по стоимости — рост на бирже составил 60%. Это увеличило себестоимость ювелирного изделия, и Дом ювелирной моды Zotty вынужден был поднять цены

ПРОДАЖИ ЮВЕЛИРНЫХ ИЗДЕЛИЙ В СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ МАГАЗИНАХ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

По данным Краснодарстата

18,5 млрд руб. – январь–сентябрь 2024 года

23,8 млрд руб. – январь–сентябрь 2025 года



на золотые украшения примерно на треть»,— объясняет эксперт.

На фоне роста металлов, продолжает собеседница «G», цена на бриллианты, наоборот, снижается: глобальный индекс для камней в 1 карат снизился более чем на 10%, для мелких камней падение еще сильнее. «Это позволило нам делать более доступные украшения с крупными камнями. Цены на изумруды, сапфиры и рубины растут. Эксперты считают, что натуральные камни во времена турбулентности становятся "тихой гаванью" для инвестора»,— отмечает Ирина Самойлова.

Предпосылок к снижению стоимости золота нет, утверждает руководитель ювелирного дома Eirine Ирина Шамилова. С учетом текущей динамики цен эксперт не исключает, что драгметалл в течение года может подорожать до 5–5,2 тыс. долл. США за тройскую унцию, после чего, возможно, наступит стагнация. «Это, безусловно, зависит от разных факторов: геополитической обстановки, мировых кризисов, разработки новых месторождений, закрытия старых. При стабилизации международной политической ситуации все может поменяться»,— уточняет Ирина Шамилова.

Она добавляет, что ювелирная отрасль напрямую зависит от цен на золото. «При сохранении существующей динамики мы точно увидим на рынке заметное удорожание украшений — в среднем на 15–30%. Больше всего рост стоимости изделий скажется на масс-маркете»,— говорит эксперт. Это связано с удельным содержанием золота в украшениях: в массовом сегменте доля металла выше, тогда как в люксовых украшениях ценность формируют драгоценные камни, дизайн, технологии, бренд. «Я думаю, что на фоне ценовых колебаний на рынке может вырасти доля серебряных украшений, так как, несмотря на повышение стоимости и этого металла, его маржинальность остается довольно высокой»,— допускает Ирина Шамилова.

САМ СЕБЕ ГЕММОЛОГ Елена Иванова отмечает, что в России насчитывается около 140 крупных ювелирных заводов, а также сотни частных ателье и ювелиров, работающих по индивидуальному заказу: у современного покупателя есть широкий выбор украшений — как по качеству, так и по цене. Дешевле обойдется приобретение в масс-маркете. В случае покупки украшения в небольшом ателье или у частного ювелира клиент может выбрать камень, индивидуальный дизайн и получить продукт более высокого качества, чем в магазине крупной сети.

По словам эксперта, у многих компаний есть свои художники, которые воплотят в реальность любую задумку клиента. «Так, выставки в Азии наполнены российскими покупателями, которые подбирают камни для своих клиентов. В целом практически любая, даже самая маленькая компания может предложить покупателю все, что душе угодно, в зависимости от его бюджета. Среди новых трендов отмечу достаточно стремительный переход отечественного рынка на синтетические бриллианты. Производители аргументируют это тем, что разницы в визуале между синтетикой и природой нет, разница в цене и, соответственно, оборот — колоссальные»,— рассказывает Елена Иванова.



ФОТО: ЕВГЕНИЙ РАЗУМНЫЙ

ЖИТЕЛЬНИЦЫ КРАСНОДАРА И СОЧИ ТРАТЯТ НА УКРАШЕНИЯ ОКОЛО ОДНОЙ ДЕСЯТОЙ СВОИХ ДОХОДОВ

Она добавляет, что в люкс-сегменте ситуация аналогичная. Клиенты переориентируются на цветные камни в связи с тем, что разница в качестве синтетических и природных бриллиантов размывается, а значит и переплачивать смысла нет.

У СОВРЕМЕННОГО ПОКУПАТЕЛЯ ЕСТЬ ШИРОКИЙ ВЫБОР УКРАШЕНИЙ — КАК ПО КАЧЕСТВУ, ТАК И ПО ЦЕНЕ. ДЕШЕВЛЕ ОБОЙДЕТСЯ ПРИОБРЕТЕНИЕ В МАСС-МАРКЕТЕ. В СЛУЧАЕ ПОКУПКИ УКРАШЕНИЯ В НЕБОЛЬШОМ АТЕЛЬЕ ИЛИ У ЧАСТНОГО ЮВЕЛИРА КЛИЕНТ МОЖЕТ ВЫБРАТЬ КАМЕНЬ, ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ДИЗАЙН И ПОЛУЧИТЬ ПРОДУКТ БОЛЕЕ ВЫСОКОГО КАЧЕСТВА, ЧЕМ В МАГАЗИНЕ КРУПНОЙ СЕТИ

«Ко всему, разбираться в драгоценных камнях стало модно. Чуть ли не каждый покупатель, особенно в сегменте выше среднего, в той или иной степени разбирается в геммологии. В некоторых случаях доходит до того, что клиент знает больше о камнях, нежели продавец. Что касается дизайна, то покупатель, как правило, выбирает либо лаконичность — качественный и желательно инвестиционный камень и минимум металла, либо художественное произведение, но с камнями попроще — для носки на каждый день»,— рассказывает эксперт.

По словам Ирины Самойловой, модные тренды сочетают многослойность, массивные цепи, асимметрию и белые металлы. Растет популярность мужских украшений, изделий с астрологическими мотивами и различной символикой.

ИГРАЮТ ПО-КРУПНОМУ По словам Ирины Самойловой, российский ювелирный бизнес олигополизирован. «Исследование INFOLine показывает, что крупнейшие сети (Sunlight, Sokolov, "585*Золотой") растут в полтора раза быстрее рынка; их выручка за 2024 год увеличилась почти на 38%, а суммарная доля этих трех брендов приблизилась к восьми десятым оборота крупных сетей. Маркетплейсы в 2024 году составляли около трети онлайн-продаж ювелирных изделий, а в первой половине 2025 года эта доля выросла еще на несколько пунктов»,— рассказывает эксперт.

Конкурировать с крупными сетями небольшим локальным компаниям сложно. Кроме того, говорит Ирина Самойлова, отрасль страдает от высокой регуляторной нагрузки (маркировка, обязательные отчеты) и налогов, что усложняет работу небольших магазинов и мастерских.

«Люди уже давно не покупают золотые цепи весом по полкилограмма, как было в начале нулевых, не скупают полками украшения на ювелирных выставках. Наряду с этим — высокие налоги, пошлины на ввоз драгоценных камней и стоимость золота, которая каждую неделю ставит новые рекорды. Все это может стать причиной того, что в ближайшее время на рынке останутся только крупные игроки с многолетним опытом и широкой клиентской базой или компании с серьезным финансированием»,— допускает Елена Иванова.

Рынок ювелирных изделий переживает сложные времена, соглашается Екатерина Бондаренко. По словам эксперта, малый бизнес, нацеленный на индивидуальную работу с клиентом, находится в режиме «выживания». «Налоговая нагрузка и прочие законодательные требования в сфере регулирования рынка драгоценных камней и металлов ложатся почти неподъемным грузом. Большие же предприятия все чаще переходят на изделия из низкопробного золота, искусственных камней, а также легковесные пустотелые изделия. Это помогает удержаться в той же себестоимости изделия, что и раньше, сохранив маржу. Но в общем и у малых, и у крупных компаний явно заметен спад покупательной способности»,— констатирует Екатерина Бондаренко.

РЫНОК НА РАСПУТЬЕ Ирина Шамилова видит три пути развития событий на рынке ювелирных изделий. Если рост стоимости сохранит текущую динамику, то с рынка рискуют выпасть до 15% производителей. Это массовые бренды, специализирующиеся на локальной аудитории и не имеющие массового производства. «Они не смогут долго сдерживать цены, и, если покупателя не устроит будущая ценовая политика, он уйдет. Часть клиентов перераспределится на другие компании, но вряд ли этого будет достаточно, чтобы поддержать рынок в том же состоянии. Второй вариант — это снижение динамики и переход на среднегодовой рост стоимости в привычные для нас 8%. В таком случае производители с запасом драгоценного металла смогут сохранить позиции, и их в меньшей степени затронут скачки цен. Компании смогут отчасти пересмотреть бизнес-процессы, чтобы закрыть текущий кризис и переждать его. Предприниматели, которые не смогли сформировать запас металла для работы, окажутся в более плачевном положении, так как закупка сырья для них выйдет дороже, чем для конкурентов»,— размышляет эксперт.

Третий вариант — резкая стагнация стоимости со среднегодовым ростом в 4%. По словам Ирины Шамиловой, для ювелирной отрасли это самый оптимистичный, но в то же время самый маловероятный путь. «В таком случае ювелирная отрасль сможет предлагать больше вариантов для покупателей, станет гибче в цене и акциях, обеспечит себе золотой резерв и быстро восстановится»,— считает эксперт.

Определяющим фактором будет служить спрос, констатирует Елена Иванова. «Ювелирное изделие — это предмет роскоши, т. е. излишества, а как молодой человек или девушка могут думать о покупке чего-то "сверх", если нет возможности обеспечить свои базовые нужды, например купить собственное жилье»,— размышляет эксперт. Елена Иванова уверена, что если экономическая ситуация в стране нормализуется и уровень жизни начнет расти, то ювелирное сообщество сможет пережить кризис и вновь почувствовать себя комфортно.

«ЮВЕЛИРНОЕ ИЗДЕЛИЕ — ЭТО ПРЕДМЕТ РОСКОШИ, Т. Е. ИЗЛИШЕСТВА, А КАК МОЛОДОЙ ЧЕЛОВЕК ИЛИ ДЕВУШКА МОГУТ ДУМАТЬ О ПОКУПКЕ ЧЕГО-ТО "СВЕРХ", ЕСЛИ НЕТ ВОЗМОЖНОСТИ ОБЕСПЕЧИТЬ СВОИ БАЗОВЫЕ НУЖДЫ, НАПРИМЕР КУПИТЬ СОБСТВЕННОЕ ЖИЛЬЕ»

Ирина Самойлова обращает внимание на рост онлайн-продаж, что стимулирует участников рынка расширять присутствие в диджитал-сфере. Она считает, что крупные сети будут и дальше укреплять свои позиции, а малые и средние мастерские — выживать за счет создания нишевых эксклюзивных продуктов или уходить в онлайн-формат, сначала частично, а потом полностью.

«Для сохранения разнообразия необходимо облегчить налоговую и отчетную нагрузку на ремесленников и малый бизнес в сфере розницы, стимулировать разработку уникальных изделий и поддерживать ювелирное образование. В целом мы смотрим в будущее с оптимизмом. Ювелирное искусство переходит от массовых продаж к эмоциональным покупкам. Мы убеждены, что именно индивидуальность и качество, а не гонка за объемом определят успех в новой ювелирной реальности»,— заключает Ирина Самойлова.

Екатерина Бондаренко отмечает, что южане любят украсить себя. Будущее ювелирного рынка Краснодарского края она связывает с развитием частных ювелирных мастерских, небольших производств, ювелиров-художников, которые предложат клиенту качественный продукт «не как у всех» — драгоценность, позволяющую подчеркнуть индивидуальность. ■

КОЛИЧЕСТВО ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ И ИП

Вид деятельности	2023 год		2024 год		2025 год	
	ЮЛ	ИП	ЮЛ	ИП	ЮЛ	ИП
32,1 — Производство ювелирных изделий, бижутерии и подобных товаров	9	39	9	41	6	36
46.48 — Торговля оптовая часами и ювелирными изделиями	12	22	12	23	10	18
47.77 — Торговля розничная часами и ювелирными изделиями в специализированных магазинах	38	214	35	204	33	181
47.91.21 — Торговля розничная ювелирными изделиями из драгоценных металлов и (или) драгоценных камней дистанционным способом посредством сети Интернет	–	–	–	1	–	2

Данные получены на основе сведений о государственной регистрации, предоставляемых ФНС России из Единого государственного реестра юридических лиц и Единого государственного реестра индивидуальных предпринимателей (ЕГРЮЛ/ЕГРИП). Предоставили в Краснодарстате

БУДЕМ ЗДОРОВЫ

ОБЪЕМ ПЛАТНЫХ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ В ЯНВАРЕ—СЕНТЯБРЕ 2025 ГОДА В СРАВНЕНИИ С АНАЛОГИЧНЫМ ПЕРИОДОМ ПРОШЛОГО ГОДА ВЫРОС НА 9%, ДО 14,5 МЛРД РУБ. В КРЫМУ ПОКАЗАТЕЛЬ СКРОМНЕЕ — 10 МЛРД РУБ., ЧТО НА 2% МЕНЬШЕ, ЧЕМ ГОДОМ РАНЕЕ. ПО СЛОВАМ УЧАСТНИКОВ РЫНКА, НАИБОЛЕЕ ВОСТРЕБОВАНЫ ЛАБОРАТОРНЫЕ АНАЛИЗЫ, МРТ И КТ, ТЕРАПИЯ, ГИНЕКОЛОГИЯ И ХИРУРГИЯ. ВМЕСТЕ С ТЕМ ПАЦИЕНТЫ ВСЕ ЧАЩЕ ЭКОНОМЯТ НА ЭСТЕТИЧЕСКОЙ МЕДИЦИНЕ И КОСМЕТОЛОГИИ. НАТАЛЬЯ РЕШЕТНЯК

В Краснодарском крае объем платных медицинских услуг средних и крупных медицинских организаций по итогам девяти месяцев 2025 года вырос до 14,5 млрд руб., что на 9% больше, чем за аналогичный период прошлого года, сообщили Guide в Краснодарстате.

Рынок коммерческой медицины на юге России, и в частности в Краснодарском крае, демонстрирует уверенный рост, считает врач высшей категории, кандидат медицинских наук, глава группы медицинских компаний CL Феликс Гамзаев. «Развитию частной медицины на Кубани благоприятствуют миграционный приток в регион, сокращение коечного фонда в системе ОМС и высокий уровень конкуренции, который заставляет клиники повышать качество сервиса. Пациенты ценят возможность быстро решить проблему со здоровьем без длительного ожидания. Мы это также отмечаем по собственным клиникам группы CL, где сохраняется растущий тренд потребления услуг в пределах 15% в годовом выражении. Этот рост напрямую связан с инфляционными процессами и структурным сдвигом в поведении пациентов, которые стали больше инвестировать в превентивную медицину и целенаправленно обращаться за специализированной помощью»,— комментирует эксперт.

Медицинский директор федеральной сети клиник TEMED Екатерина Данилевич говорит, что, несмотря на регулярные флуктуации и достаточно хорошо развитый государственный сектор здравоохранения, можно сказать, что рынок коммерческой медицины на Кубани находится в состоянии устойчивого роста. Число коммерческих провайдеров медицинских услуг постоянно растет.

Заместитель директора по экономическим вопросам «РЖД Медицина» Эдуард Богосов оценивает рынок коммерческой медицины Краснодарского края как один из наиболее динамичных и перспективных в Российской Федерации, но с выраженной региональной спецификой.

«Край характеризуется относительно молодым и экономически активным населением, а также развитым туристическим кластером (Сочи, Анапа, Геленджик, Новороссийск). Это создает постоянный базовый спрос на медицинские услуги, выходящие за рамки ОМС. Рынок активно консолидируется. На смену локальным игрокам приходят федеральные сети, например "Инвитро", что ведет к стандартизации услуг, росту конкуренции, но также и к увеличению средних цен. Рынок переходит от модели "удовлетворения спонтанного спроса" (например при острой боли) к модели "управляемого здоровья" (managed health), где растет доля программ годового прикрепления (чекап, ДМС) и плановой диагностики»,— рассуждает Эдуард Богосов.

В Республике Крым в январе—сентябре 2025 года платных медуслуг оказано на 10 млрд руб., что на 2% меньше, чем за аналогичный период 2024 года, подсчитали в Крымстате.

Коммерческий директор санатория «Форос» Татьяна Клименко считает, что рынок коммерческой медицины в Крыму растет уже несколько лет: «Если раньше большинство пациентов приходило "полечить симптом" — сделать УЗИ, капельницу или массаж,— то сегодня запросы изменились. Людям важно не просто устранить боль или проблему, а разобраться с причинами, пройти комплексное обследование, получить рекомендации по питанию, физической нагрузке и сну. В Крыму сильнее всего развиваются сегменты реабилитации и профилактических программ. Причина проста: климат, море, природа и санаторная инфраструктура позволяют сочетать медицинскую помощь с отдыхом и снижением уровня стресса — это то, что пациенты сегодня очень ценят»,— рассказывает госпожа Клименко.

ДОРОГО БОЛЕТЬ Средний чек на медуслуги увеличивался в течение года в пределах 12–15%, до 4,9 тыс. руб., говорит Феликс Гамзаев.



ПАЦИЕНТЫ ЧАЩЕ ВСЕГО ЭКОНОМЯТ НА ДОРОГОСТОЯЩИХ ПЛАНОВЫХ ОПЕРАЦИЯХ И ГОСПИТАЛИЗАЦИИ, ЭСТЕТИЧЕСКОЙ МЕДИЦИНЕ И КОСМЕТОЛОГИИ

ФОТО: АНДРЕЙ КРУПЛОВ

По его словам, наибольшим спросом по-прежнему пользуются лабораторные услуги и анализы, консультация врачей общей практики, а также диагностические исследования.

«Такой рост обусловлен ключевыми отраслевыми факторами — общим подорожанием медицинских услуг в 2025 году (за счет повышения стоимости логистики, расходных материалов, реагентов и так далее), а также растущим интересом пациентов к комплексным решениям и дорогостоящим специализированным процедурам, что также закономерно повышает средний чек»,— объясняет господин Гамзаев.

В сети клиник «Здрава» рост среднего чека составил порядка 15% в амбулаторном звене и около 10% в стационарном. «К сожалению, эти показатели близки к значениям инфляции, однако на фоне падения покупательной способности и роста тарифов ЖКХ для населения и это можно считать позитивным результатом»,— отмечает управляющая сети клиник «Здрава» Мария Мостовая.

«РЫНОК ПЕРЕХОДИТ ОТ МОДЕЛИ "УДОВЛЕТВОРЕНИЯ СПОНТАННОГО СПРОСА" (НАПРИМЕР ПРИ ОСТРОЙ БОЛИ) К МОДЕЛИ "УПРАВЛЯЕМОГО ЗДОРОВЬЯ" (MANAGED HEALTH), ГДЕ РАСТЕТ ДОЛЯ ПРОГРАММ ГОДОВОГО ПРИКРЕПЛЕНИЯ (ЧЕКАП, ДМС) И ПЛАНОВОЙ ДИАГНОСТИКИ»

Средний чек в коммерческом секторе Краснодарского края за последний год увеличился на 10–15%, рассказал Эдуард Богосов. По его словам, показатель составляет от 1,8 тыс. до 2,5 тыс. руб. — для первичной консультации врача-специалиста, от 4 тыс. до 7 тыс. руб. — для узкопрофильных специалистов (кардиолог, гастроэнтеролог, эндокринолог, онколог) и от 12 тыс. до 25 тыс. руб. — для комплексных диагностических программ (check-up).

«Средний чек в коммерческой медицине — понятие очень приблизительное. Тем не менее, по моим наблюдениям, он вырос примерно на 15–20%. Это связано не только с удорожанием расходных материалов, но и с тем, что качество оказываемых услуг повышается, пациенты выбирают более насыщенные комплексы. В Крыму амбулаторный прием и диагностика в среднем стоят 3,2–3,8 тыс. руб. В эстетической медицине цены выше: 7–12 тыс. руб. за процедуру»,— комментирует Татьяна Клименко.

Росту среднего чека, по словам господина Богосова, способствовала инфляция — увеличение затрат клиник на расходные материалы, оборудование, аренду и заработную плату высококвалифицированного персонала, а также сдвиги в спросе — пациенты все чаще приходят не с одной проблемой, а за комплексным обследованием, врачи назначают более современные и, следовательно, более дорогие виды диагностики (МРТ, КТ, генетические тесты), что увеличивает чек.

ЗДОРОВЫЙ ИНТЕРЕС Спрос на коммерческие медицинские услуги в Краснодарском крае за 10 месяцев 2025 года вырос на 8–12% в денежном выражении по сравнению с аналогичным периодом 2024 года, говорит Эдуард Богосов. «Рост в натуральном выражении (количество посещений, процедур) несколько скромнее — около 5–7%, что указывает на опережающий рост стоимости услуг»,— добавляет эксперт.

Управляющая многопрофильным медицинским центром CL Doctor и клиники мужского и женского здоровья OXY-center Виола Скопец говорит, что спрос увеличился на 15%: «Мы отмечаем увеличение количества оказанных медицинских услуг одному пациенту за один визит на 22%. Это прежде всего комплексные программы и так называемые чекапы для осознанных пациентов, которые заботятся о себе».

Татьяна Клименко оценивает рост спроса на услуги частной медицины в Крыму в размере 9–10%.

Среди основных причин динамики господин Богосов называет постпандемийный тренд на health & wellness (население стало более внимательно относиться к превентивной медицине и регулярным обследованиям), снижение реальных доходов населения в предыдущие периоды, развитие корпоративных программ ДМС и туризма.

Господин Гамзаев говорит, что спрос остается высоким на базовые и наиболее востребованные медицинские услуги: анализы, высокотехнологичную диагностику, терапию, гинекологию и женское здоровье, хирургию. Кроме того, по словам эксперта, 2025 год отметился высоким спросом на комплексные обследования (чекапы). «Мы приняли в два раза больше пациентов, чем в 2024 году, в рамках чекап-программ с точной диагностикой для людей разных возрастов. Этот тренд особенно заметен среди молодежи, предпринимателей и спортсменов. Многие наши пациенты придерживаются принципа "предупредить дешевле, чем лечить". Регулярные чекапы действительно помогают предотвратить проблемы, требующие дорогого лечения в будущем»,— рассказывает Феликс Гамзаев.

Спрос на медицинские услуги «не эластичен», отмечает Мария Мостовая. По ее словам, он завязан на заболеваемости по нозологиям. «Делая ставку на эксклюзивные направления и технологии, можно чувствовать себя более уверенно, чем работая с регулярным амбулаторным потоком»,— говорит специалист.

По наблюдениям Марии Мостовой, наиболее востребованы флагманские направления, такие как травматология и ортопедия, хирургия боли, пластическая и общая хирургия.

Татьяна Клименко обращает внимание, что в последние годы в Крыму стали популярны расширенные программы обследования за один-два дня, когда пациент может закрыть все основные вопросы здоровья быстро и в одном месте. «Отдельно отмечу рост интереса к услугам психологической помощи. Это не просто мода — людям действительно нужна разгрузка, отдых для нервной системы и навыки управления стрессом»,— отмечает эксперт. ■

Полная версия
kommersant.ru/doc/**8231267**

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

Искусственный интеллект в медицине: опыт клиники Эмбрио

2025 год можно по праву назвать прорывным для внедрения искусственного интеллекта (ИИ) в различных сферах. Исключением не стала и медицина: в ЮФО на долю медицинских организаций Краснодарского края приходится более 50% всех закупок IT-решений на основе ИИ.

В клинике ЭКО и репродукции Эмбрио ИИ внедрили в работу эмбриологической лаборатории еще в 2022 году. На сегодняшний день накоплен внушительный опыт — более трех лет искусственный интеллект инкубатора нового поколения Эмбриоскоп+ помогает пациентам и специалистам клиники, чтобы на свет появлялись долгожданные дети.

Зачем использовать ИИ в программах ЭКО

В ЭКО ключевым моментом является эмбриологический этап. В это время эмбриолог проводит оплодотворение клеток, оценивает его, а на пятые сутки выбирает эмбрионы для переноса (чтобы наступила беременность), генетического тестирования, заморозки. При стандартной работе выбор эмбрионов проводит специалист-эмбриолог. Каждый день в определенное время он извлекает эмбрионы из инкубатора и под микроскопом оценивает их развитие. Выбор эмбриона в этом случае является субъективным, а информация, на основе которой происходит оценка,— ограниченной. Поэтому при традиционной оценке можно пропустить патологию дробления эмбриона или обратное слияние клеток — упускается порядка 70% мультинуклеации эмбрионов, а до 26% эмбрионов дробятся аномально. На пятые сутки такой эмбрион может визуально выглядеть как эмбрион хорошего качества, но его перенос снизит шансы на успешное завершение программы ЭКО.

Инкубатор Эмбриоскоп+, установленный в клинике Эмбрио, оснащен не только модулем искусственного интеллекта, но и таймлапс-системой. Она фиксирует все время развития эмбрионов (обычно это пять-шесть суток) в видеозапись. Изображения всех эмбрионов доступны в нескольких плоскостях в высоком качестве. Модуль искусственного интеллекта анализирует записи по множеству параметров, основываясь на крупнейшей в мире базе данных по развитию эмбрионов с известными клиническими результатами переносов и собственных настройках эмбриолога. ИИ присваивает каждому эмбриону балл — от 1 до 10. Чем выше балл — тем выше шанс эмбриона на имплантацию и на наступление благополучной беременности. Для человека просмотреть и проанализировать такой огромный объем данных о каждом эмбрионе в сжатые временные сроки физически невозможно. Но с этой задачей прекрасно справляется искусственный интеллект.

«Таймлапс-технологии и работа искусственного интеллекта дают большой объем важной информации об эмбрионах пациентов в программах ЭКО. Это позволяет нам существенно снизить риски переноса эмбриона с низким потенциалом наступления здоровой беременности. А значит — сократить частоту неудачных программ ЭКО, снизить частоту замерших беременностей и сократить общее время лечения пациентов до наступления беременности».

За кем решающее слово?

Когда в процессах начинает участвовать искусственный интеллект, всегда возникает вопрос: за кем же итоговое решение — ИИ или человеком?

«Конечно, возможности предикативной аналитики с помощью ИИ впечатляют. Но все же мы используем Эмбриоскоп+ именно как помощника. И при выборе эмбрионов для переноса, генетического тестирования или заморозки происходит двойная оценка — как искусственным интеллектом, так и контрольная специалистом-эмбриологом. Если мы видим, что ИИ поставил низкий балл эмбриону, который по стандартному протоколу получил хорошую оценку, то это повод более детально изучить таймлапс-запись его развития и пересмотреть возможность его дальнейшего использования в программе вспомогательной репродукции. Можно сказать, это мини-консилиум практикующего специалиста и искусственного интеллекта для принятия объективного решения».





Карпенко Алина Михайловна
заведующая эмбриологической лабораторией клиники ЭКО и репродукции Эмбрио г. Краснодар, член Российской ассоциации репродукции человека

Не только ИИ: другие плюсы для пациентов

Работа искусственного интеллекта — не единственное преимущество, которое дает Эмбриоскоп+. Это целая система, которая объединяет в себе и инкубатор для культивирования эмбрионов, и микроскоп, и видеокамеру, и модуль ИИ. В инкубаторе создаются идеальные условия для развития эмбрионов. При использовании классических инкубаторов приходится вынимать эмбрионы из этой среды, переносить под микроскоп для наблюдения и оценки. То есть стабильность условий нарушается. При использовании Эмбриоскоп+ оценку можно проводить, не беспокоя эмбрионы. «Высококачественное изображение каждого эмбриона выводится на экран инкубатора, при этом сам биоматериал остается в безопасных и стабильных условиях. Негативное воздействие любых внешних факторов минимизируется, что особенно важно для сложных случаев ЭКО, где мы получаем небольшое количество яйцеклеток и эмбрионов. Помимо безопасности — это доверие пациентов и их понимание процессов программы ЭКО. Мы всегда можем просмотреть видеозапись с эмбрионами совместно с репродуктологом и пациентом, объяснить те или иные моменты. Это очень помогает быть в контакте, и около 80% пациентов, которые воспользовались возможностями Эмбриоскопа, готовы повторять этот опыт в последующих программах ЭКО».

Как ИИ-помощник появился в клинике Эмбрио

«Мы по праву можем считать себя пионерами внедрения ИИ в работу клиник ЭКО на юге России. Когда в мае 2022 года Эмбриоскоп+ появился в нашей клинике, в России с этим оборудованием работали всего шесть репродуктивных центров. Сегодня их уже более 20, но это — лишь 10% от общего количества клиник ЭКО в России».

На решение внедрить в работу лаборатории оборудование с ИИ повлияло много факторов. Понимание, что цифровизация и искусственный интеллект активно входят в медицину, положительный опыт российских и зарубежных коллег, возможность сделать работу специалистов лаборатории более эффективной и гибкой. Но главное — это польза для пациентов.

«Средний возраст женщин, которые проходят в клинике программу ЭКО, растет. Сегодня треть пациенток в программах ЭКО в нашей клинике — старше 35 лет, то есть в позднем репродуктивном возрасте. У многих при этом отягощенный анамнез, т. к. в Эмбрио работают именно со сложными случаями бесплодия. В таких ситуациях в программах ЭКО каждый эмбрион — на вес золота. Очень важно создать наилучшие условия для работы с ним. И мы рады, что смогли реализовать такую возможность для наших пациентов».

Результаты использования ИИ в Эмбрио

- 500+ программ ЭКО с использованием ИИ
- +20% программ ЭКО с ИИ в 2025 году (по сравнению с 2024)
- На 25% выше показатели развивающейся беременности
- На 40% выше показатели живорождения
- Существенное сокращение времени лечения пациентов
- Выше частота имплантации эмбрионов в ЭКО
- На 28% снижение частоты выкидышей на ранних сроках

В Эмбрио проводятся все виды программ ЭКО, создан криобанк донорских половых клеток и эмбрионов, применяются новейшие программы, помогающие повысить результативность лечения. Эмбриологическая лаборатория клиники имеет передовое оснащение, которое создает для клеток и эмбрионов максимально безопасные условия и помогает достигать высоких результатов программ ЭКО.

Эмбрио
Клиника ЭКО и Репродукции

Клиника ЭКО и репродукции Эмбрио: с любовью создаем маленькие чудеса!

г. Краснодар, ул. им. Генерала И. Л. Шифрина, 5 | 8 (800) 500-22-62 | embryo-ivf.ru | vk.com/embrio_clinic | rutube.ru/channel/33714530/

РЕКЛАМА



ПОКУПАТЕЛЬ ПРЕДПОЧИТАЕТ НАТУРАЛЬНУЮ КОСМЕТИКУ И ВСЕ ЧАЩЕ ИЗУЧАЕТ СОСТАВ ПРОДУКТА

ФОТО: ЕВГЕНИЙ РАЗУМНЫЙ

СПРОС НА ЛИЦО

В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ И РЕСПУБЛИКЕ КРЫМ СПРОС НА КОСМЕТИКУ СОКРАТИЛСЯ НА 4 И 6% СООТВЕТСТВЕННО. ПРОИЗВОДИТЕЛИ ГОВОРЯТ О СЛОЖНОСТЯХ ПРИ ПОИСКЕ АНАЛОГОВ ИМПОРТНЫХ ИНГРЕДИЕНТОВ. ОДНАКО ГЛАВНЫМ ВЫЗОВОМ ДЛЯ ОТРАСЛИ ОСТАЕТСЯ РОСТ СТОИМОСТИ СЫРЬЯ И УПАКОВКИ, ЧТО НЕГАТИВНО ВЛИЯЕТ НА МАРЖИНАЛЬНОСТЬ БИЗНЕСА, ВЫНУЖДАЕТ КОМПАНИИ ПЕРЕСМАТРИВАТЬ РЕЦЕПТУРЫ И ЛОГИСТИКУ И ПОВЫШАТЬ ЦЕНЫ НА ПРОДУКЦИЮ. ЭКСПЕРТЫ ДОПУСКАЮТ, ЧТО В СЛЕДУЮЩЕМ ГОДУ КОСМЕТИКА МОЖЕТ ПОДОРОЖАТЬ НА 30%. МАРИЯ УДОВИК

В январе—октябре 2025 года средний чек на косметические товары в Краснодарском крае достиг 5,9 тыс. руб., увеличившись на 9% по сравнению с прошлым годом, следует из данных аналитического центра «Чек Индекс» компании «Платформа ОФД». Количество покупок год к году сократилось на 4%. В Крыму средний чек составил 5,2 тыс. руб., прибавив 7%, при сокращении числа транзакций на 6%.

По информации компании «КонтурФокус», валовая выручка кубанских производителей косметики в 2025 году выросла более чем на 23%. Больше всего этот показатель увеличился у «РусБел-Юг» — на 18,9%, «ТДСГ» — на 26,4%, «Таврида Косметик» — почти на 100%.

Экономист КубГУ Альберт Коваленко обращает внимание, что потребительская модель в последние два года стала экономичней. «Спрос все чаще смещается в сторону более доступных по цене продуктов. При этом покупатели уменьшают частоту покупок, но не готовы полностью уходить в низкий ценовой сегмент. Это подталкивает производителей к перегруппировке ассортимента и повышению доли универсальных уходовых средств»,— комментирует эксперт.

С этим соглашаются аналитики компании «Платформа ОФД», которые рост среднего чека связывают с адаптацией покупателей к новой структуре рынка. Эксперты подчеркивают, что показатель отражает и подорожание товаров, и переход потребителей к более взвешенной модели выбора.

По данным Краснодарстата на 1 ноября 2025 года, в сфере торговли косметическими товарами на Кубани зарегистрировано 197 юридических лиц и 1,2 тыс. индивидуальных предпринимателей (ИП). В оптовом сегменте действует 126 организаций и 127 ИП, в розничном — 71 юрлицо и 1,1 тыс. предпринимателей. Структура отрасли формируется в основном за счет малого бизнеса, который занимает значительную часть рынка.

СВОЕ ДОРОЖЕ

В сети магазинов косметики и парфюмерии «Золотое яблоко» фиксируют устойчивый рост интереса к товарам в своем сегменте на Кубани и черноморском побережье. По данным компании, на протяжении последних трех лет выручка ежегодно растет почти в 1,5 раза, а средний чек — на 6–10%. «Южане демонстрируют высокую вовлеченность в категорию. Особенно активно растут покупки парфюмерии и уходовых средств»,— отмечают аналитики сети.

По данным результатов опроса, организованного в ноябре аналитиками компании, стабильным спросом пользуются товары отечественного производства — 52% респондентов предпочитают российские бренды. Корейскую косметику и парфюмерию выбирают 45% опрошенных, белорусскую — 40%. 37% респондентов заявили, что у них уже есть любимые российские марки, а еще 15% делают выбор в пользу отечественного производства осознанно. Ключевыми факторами выбора стали качество (74%), доверие к стране происхождения (37%) и доступность цены (34%). Менее значимыми, но показательно растущими мотивами стали натуральные составы (23%), инновационность формул (22%) и визуальная эстетика бренда (17%).

Генеральный директор бренда «Бизорюк» Евгений Федоров отмечает, что спрос на продукцию компании вырос вслед за туристическим потоком, а структура корзины стала стабильнее: «Наш средний чек вырос примерно на 15% за год, но это

не связано с резким ростом цен — покупатели стали больше выбирать продукты, которые обеспечивают длительный эффект и содержат больше активных компонентов». Он подчеркивает, что в Крыму компания получила около 30% прироста за год в связи с тем, что туристы, количество которых в уходящем году увеличилось, увозят косметику домой как региональный продукт, формируя дополнительный устойчивый спрос.

Генеральный директор «Крымской розы» Иван Гладун также отмечает взаимосвязь спроса с туристическим потоком. По словам эксперта, внешние ограничения последних лет, включая снижение числа гостей полуострова, отражались на объемах выпуска продукции. Компания смогла восстановить и нарастить производство только в прошлом году, выпустив 2 млн единиц продукции против 800 тыс. в 2022 году.

Евгений Федоров отмечает, что уход иностранных поставщиков привел к быстрой замене импортной упаковки и части компонентов отечественными аналогами, тогда как основа формул изначально базировалась на натуральном сырье, маслах, травах и ягодах региона. Он подчеркивает, что локализация сырьевой базы повысила устойчивость к внешним факторам и обеспечила производителям большую гибкость.

Как рассказывает генеральный директор и сооснователь бренда «Краснополянская косметика» Кристина Судеревская, компания выстроила полный цикл производства, который начинается на ферме площадью 7 га, где выращивается более 30 видов растений — от дамасской розы, лаванды и розмарина до бакучиола, алоэ и цитрусовых культур. Госпожа Судеревская подчеркивает, что контроль над сырьем обеспечивает бренду возможность создавать косметику, где между сбором урожая и превращением его в экстракты проходят не месяцы, а часы. Она отмечает, что такая модель позволила компании отказаться от импортных ингредиентов. Инфраструктура фермы работает на солнечной энергии, что делает производство не только независимым от внешних поставщиков, но и экологичным.

О росте спроса на товары, созданные на основе натуральных ингредиентов, говорит и заведующая кафедрой технологии жиров, косметики, товароведения, процессов и аппаратов КубГТУ Светлана Калманович. Она отмечает, что состав и качество косметической продукции за последние годы изменились, в основном в сторону более активных и научно обоснованных рецептур. Этот тренд отражает растущий потребительский интерес к составу и эффективности продуктов, а также усиление конкуренции среди производителей, которая способствует развитию инноваций и повышенному контролю качества. По словам эксперта, за последние пять лет рынок вырос на 15–17%, при этом молодые бренды делают ставку на местное сырье и побочные продукты пищевой промышленности. «Многие используют отходы виноделия, рисопереработки, производства фруктовых консервов — они обладают высокой биологической ценностью и позволяют создавать конкурентоспособные формулы»,— отмечает госпожа Калманович.

ДОСТУЧАТЬСЯ ДО ПОТРЕБИТЕЛЯ

Структура продаж косметики на Кубани и в Крыму за последние годы изменилась заметнее, чем сама продукция, и именно каналы дистрибуции стали ключевым фактором трансформации рынка. Экономист КубГУ Валентина Лобанова подчеркивает, что «большая доля продаж косметики — более 70% — приходится на онлайн-форматы, и на эту структуру заметно повлияли маркетплейсы». По ее словам, цифровизация полностью изменила традиционный ритейл: покупатель переориентировался на быстрые каналы доступа к товарам, а офлайн перестал быть доминирующей частью рынка.

По словам Евгения Федорова, в Краснодарском крае работает один крупный дистрибьютор, который ежегодно увеличивает число торговых точек на черноморском побережье на 5–10%. Он добавляет, что в последние годы продажи растут главным образом из-за увеличения турпотока. Однако теперь путь товара от производителя к покупателю



ФОТО: ЕВГЕНИЙ РАЗУМНЫЙ

В 2026 ГОДУ КОСМЕТИКА МОЖЕТ ПОДОРОЖАТЬ НА 30%

все больше зависит от нескольких крупных партнеров, и это делает региональный рынок менее устойчивым. Однако продукт также можно найти и на маркетплейсах. Евгений Федоров отмечает, что видит перспективы в этом направлении и уверен в спросе, который не зависит от сезона и других внешних проблем.

Иван Гладун говорит, что еще несколько лет назад на полуострове работали единичные производители, но теперь их порядка 35. «Выделиться на полке, достучаться до потребителя становится сложнее. При этом не было такого случая, чтобы кто-то в Крыму запустил косметическое производство и закрыл. Если человек серьезно заходит в отрасль, значит, у него есть намерения, подкрепленные финансами»,— отмечает эксперт.

На фоне цифровизации появляются и новые способы взаимодействия с покупателем, продолжает господин Гладунов. Производители «разрабатывают продукты на основе искусственного интеллекта — новые поисковые системы, через которые можно сразу заказывать товар, не заходя на торговые площадки». Переход к таким форматам радикально меняет конкуренцию: доступность бренда перестает зависеть от физической витрины или посещаемого маркетплейса — достаточно быть в выдаче цифрового ассистента, поясняет эксперт.

ТОП-10 ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ПАРФЮМЕРИИ И КОСМЕТИКИ ПО ВЫРУЧКЕ В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ

Название	Выручка за 2024 год, млн руб.	Изменение выручки за год, %
«Аванта»	2426,5	+7,5%
«Аэро-про»	1600,9	+15,5%
«Мульсан»	839,6	+140,3%
«Солнце»	184	+35,9%
«Цни»	100,6	+22%
«Косметиклаб»	86,3	+23,4%
«Ас-фарм»	62,8	+65,8%
«Мацеста косметик»	58,5	+16%
«Фирма “Явента”»	33,3	+12,5%
«Пэинто»	33,1	+47,7%

ТОП-10 ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ ПАРФЮМЕРИИ И КОСМЕТИКИ ПО ВЫРУЧКЕ В КРЫМУ

Название	Выручка за 2024 год, млн руб.	Изменение выручки за год, %
«Крымская Роза»	200,5	+84%
«Энциан»	117,7	+19,7%
«Царство ароматов»	93,1	+4%
«ТДСГ»	57,7	+26,4%
«Таврида косметик»	47,4	+95,8%
«Лаборатория красоты и здоровья "Пантика"»	23,8	+16,7%
«Конфитю»	17,3	–11,4%
«Сакские грязи»	12,5	+35,9%
«ВГМ»	8,8	–2,6%
«Либрабел»	6	+128,6

По данным «Контур.Фокус»

НАГРУЗКА НА ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ РАСТЕТ

Последние три года стали для косметической индустрии Кубани и Крыма периодом противоречивой динамики: рынок расширяется, но нагрузка на производителей растет быстрее, чем спрос на продукцию. Это проявляется как в операционных трудностях, так и в стратегических ограничениях, с которыми сталкиваются предприятия региона,— от кадрового дефицита до роста издержек и нестабильности каналов продвижения, признаются в компании «Бизорюк».

По словам Евгения Федорова, одной из ключевых проблем отрасли остается нехватка квалифицированных технологов. В компании отмечают, что найти специалистов в регионе становится все сложнее. «Большинство технологов уже заняты на местных производствах, а выпускники профильных направлений пополняют кадровый резерв лишь частично»,— рассказывает генеральный директор бренда «Бизорюк». Сотрудников приходится «выращивать» внутри предприятия, что увеличивает сроки подготовки кадровых ресурсов и требует дополнительных инвестиций. Такой подход стал вынужденной нормой для локальных производителей, ограниченных в возможностях привлечения специалистов из других регионов.

Генеральный директор компании «Анапская косметика» Анастасия Вдовина подчеркивает, что отрасль столкнулась с обвалом эффективности традиционной рекламы: «Ни блогеры, ни СМИ сегодня не приводят клиентов. За каждого покупателя приходится бороться индивидуально». При этом растущие комиссии маркетплейсов делают цифровые каналы одновременно основным источником продаж и одним из главных источников давления на маржинальность. Компания фиксирует, что расходы на рекламу и продвижение растут быстрее, чем выручка, а привычные каналы коммуникаций перестали давать результат.

Сырьевые риски остаются еще одним серьезным ограничением. Анастасия Вдовина отмечает, что наличие ряда ингредиентов зависит от регулярности поставок. «Поставки того же кокосового масла могут быть ограничены, и тогда мы не можем своевременно закупить сырье»,— уточняет эксперт. Она подчеркивает, что производству не пришлось переходить на массовую замену компонентов: 72% ингредиентов — российского происхождения, из них 40% — сырье кубанского. «В составе продукции меняется только спектр актуальных активов — добавляются новые трендовые компоненты, но структура базовых ингредиентов остается стабильной»,— констатирует собеседница «G».

Себестоимость продукции также продолжает расти. По данным Анастасии Вдовиной, «себестоимость кратно увеличилась, и конечные цены растут вслед за ней». Компания прогнозирует дальнейшее повышение стоимости: «В 2026 году ожидаем минимум 30% роста цен в косметическом сегменте». На удорожание сильнее всего влияют упаковка, сырье, логистика, а также повышение налоговой нагрузки и увеличение комиссии на маркетплейсах. В совокупности это формирует системное давление на всю отрасль, говорит госпожа Вдовина.

Генеральный директор «Анапской косметики» отмечает, что в Краснодарском крае отрасль развивается без господдержки. «Рынку косметики на Кубани внимание практически не уделяется. В Крыму создан косметический кластер, есть господдержка, а в Краснодарском крае — нет»,— говорит госпожа Вдовина. Он добавляет, что в крае в последние полгода-год закрылись несколько производств, что отражает уязвимость компаний, работающих без институциональных инструментов развития.

Альберт Коваленко отмечает, что будущее рынка косметики в стране выглядит оптимистично: ожидается рост продаж на 5–6%, а снижение ставки рефинансирования может упростить работу бизнеса, хотя и усилит конкуренцию. В свою очередь, Кристина Судеревская подчеркивает, что перспективы роста остаются высокими, но напрямую зависят от восстановления турпотока и общей стабилизации ситуации в стране, поэтому компания пока находится в режиме ожидания и адаптации, чтобы понять реальные тенденции. ■

Сделать отдых сочнее







Что приготовили курорты Сочи на новогодние праздники

В этом году россиян ожидают особенно продолжительные новогодние каникулы — целых 12 дней. Длинные выходные предоставляют отличную возможность отправиться в настоящее новогоднее путешествие. Идеальное место для такого отдыха — Сочи. Главный курорт страны готов удивить своих гостей. Самые интересные предложения — в нашем материале.

Курорты Краснодарского края предлагают невероятное разнообразие форматов празднования, учитывая различные предпочтения гостей.

«Рост спроса на празднование Нового года вне дома стал устойчивым трендом: людям хочется сменить обстановку, получить новые впечатления»,— отмечает заместитель генерального директора по коммерческим вопросам курорта «Роза Хутор» Григорий Ботвинин.

«В Сочи Парк Отеле мы традиционно устраиваем масштабный праздник в нескольких локациях»,— говорит руководитель департамента продаж Группы «Мантера» Екатерина Харджиева.

Так, например, в ресторане «Гавань» гости смогут окунуться с атмосферу a la russe*, только в более современном прочтении — с микромагией, росписью деревянных игрушек, гигантской ледяной матрешкой, которая послужит фотозоной, кавер-группой. В ресторане «Бриз» гостей ждет изысканная новогодняя ночь: теплый семейный праздник под звуки аккордеона в сопровождении художников и иллюзионистов. Ресторан Spaten Haus подготовил для гостей гангстерскую вечеринку.

Встретить Новый год в ресторанах курорта «Роза Хутор» тоже можно по-особенному: например, в ресторане «Варежка» гостей ждет праздничная ночь «Тайна русской души» — с флешмобами, танцами и поздравлениями от Деда Мороза и Снегурочки. А еще — фотосет и дискотека до утра. В ресторане «Дичъ» пройдет новогодняя музыкальная ретровечеринка.



Григорий Ботвинин
заместитель генерального директора по ком. вопросам курорта «Роза Хутор»



Екатерина Харджиева
руководитель департамента продаж Группы Мантера

Праздничная классика прошлого оживет в современном формате — с песнями и квизом по мотивам «Голубого огонька».

В итальянском ресторане «Рукола» (Отель Freestyle Rosa Khutor) — Новый год 2026 на высоте вкуса и эмоций. В программе «Волшебная ночь в горах» гостей ждет живая музыка, праздничное меню от шефа, коктейли и зажигательные танцы под DJ-сеты**.

Он настоящий!

Гостей сочинских курортов ждет встреча с главным волшебником страны.

На центральной площади Сочи Парк Отеля пройдет зажигательная вечеринка с поздравлением Деда Мороза и Снегурочки и всеми любимыми хитами в исполнении кавер-группы.

С 30 декабря по 7 января «Роза Хутор» превратится в горную резиденцию Деда Мороза. Присутствие главного волшебника праздника прослеживается в каждой детали: навигации, анимации, подарках, развлечениях.

Энергичным началом праздника станет Новогодний забег. А главная площадь перед Ратушей превратится в живую фотозону. Каждый вечер с 18:00 до 18:45 на Площади Розы будет проходить театрализованное шоу «Диско-елка на площади».

По окончании театрализованного шоу, с 19:00 до 19:30, недалеко от сцены стартует музыкально-танцевальный перформанс — праздничный парад во главе с Дедом Морозом и Снегурочкой.

С 20:00 до 22:00 на главной сцене у Ратуши — ежедневное веселье для гостей курорта, зажигательная новогодняя дискотека.

Концертный зал «Роза Холл» готовит настоящий марафон выступлений на всю январскую неделю.

Пожить как в сказке

Отели Сочи также спешат удивлять гостей необычными концепциями и декором. К примеру, Radisson Hotel Rosa Khutor в новогоднюю ночь превратится в сказочное царство Снежной королевы. Сверкающий зал, хрустальные узоры и зимняя магия за окнами, а внутри — горячая праздничная программа: приветственный коктейль, розыгрыши призов, кавергруппа, DJ-сет и танцы до утра. Для детей — анимация с Дедом Морозом и Снегурочкой. В Park Inn by Radisson Rosa Khutor — приветственный коктейль, кавер-группа, DJ-сет и танцы, а для детей — веселая анимация.

Бальнеологический отель Rosa Springs в Горной Олимпийской деревне (1100 м над уровнем моря) приглашает на новогодний вечер по мотивам русских сказок. Гостей ждет роскошный новогодний банкет в зале, превращенном в волшебный лес, фотозоны «Лукоморье», где рождаются воспоминания, живая музыка, в которой слышится дыхание зимы, розыгрыш подарков от отеля. Гости насладятся настоящим зимним чудом: лесные пейзажи, свежий воздух и горные пейзажи создадут идеальные условия для незабываемого праздника.

В Сочи Парк Отеле будут действовать специальные предложения от спа-комплекса, где можно расслабиться, вернуть жизненный тонус.

Горы, альпаки, хаски и кролики

Прежде всего «Роза Хутор» традиционно предложит гостям качественную горнолыжную и туристскую инфраструктуру и самую большую зону катания в России — 105 километров трасс.

В зимнем сезоне курорт «Роза Хутор» предложит не только отдых на горных трассах, но и активности apres-ski***.

Для любителей гастрономического туризма открыты десятки ресторанов и кафе разных концепций и ценового сегмента.

Продолжат работать круглогодичные аттракционы: родельбан, тюбинг, высокогорные качели и мосты, семейный каток в Ледовом дворце (Роза Долина). Гости смогут покататься на собачьих упряжках в Хаски-хутор, покормить морковкой перуанских альпак и вислоухих кроликов в Парке альпак «Пача Мама» (на высоте 1100 метров).

---

* в русском стиле
** отобранный набор предварительно записанных музыкальных треков
*** развлечения, которые проводятся после завершения катания на лыжах

Реклама. 6+

ЗИМНИЕ КАНИКУЛЫ В НОВОРОССИЙСКЕ

Открываем город-герой в несезон

Когда летний поток туристов замедляется, воздух и море становятся прохладнее и улицы освобождаются от знойной суеты, Новороссийск раскрывается совершенно с другой стороны. Зимний период в городе — время для глубокого погружения в историю, культуру и эногастрономические традиции региона.

Ежегодно в межсезонье в Новороссийск приезжает все больше туристов, и они находят разнообразные виды отдыха и развлечения. По данным управления курортов и туризма, только в новогодние праздники город-герой посещают около 25 тыс. гостей со всей России. Сейчас в Новороссийске насчитывается более 200 средств размещения (всех категорий «звездности»), а номерной фонд составляет более 5 тыс. единиц. Около сотни объектов размещения, от уютных глэмпингов до роскошных пятизвездочных отелей, будут готовы принять гостей в межсезонье.

Популярные места, такие как село Федотовка, хутор Дюрсо и село Абрау-Дюрсо, уже начали привлекать внимание туристов благодаря специальным предложениям, и бронирования на них поступают заранее. В праздничные дни загрузка этих объектов достигает 100%, что подтверждает их популярность.

Анализ бронирований, проведенный среди ключевых предприятий туристической отрасли города, показал, что наиболее востребованными объектами размещения среди туристов в этот период являются: гостиница «Дюрсо Тауэр» 5*, отель ABRAU LIGHT Resort & SPA 4*, гостиница «Хилтон Гарден Инн Новороссийск» 4*, отель «Морис» 4*, гостиница «Новороссийск» 3*, отель «ГРАНД ЯН ОТЕЛЬ» 3*, гостиница Grand MORE boutiQue hotel 3*, отель «Шато Пино» и другие.

Глэмпинги также востребованы у туристов. Особенно среди тех, кто хочет отдохнуть от городской суеты. Зимние глэмпинги оборудованы отоплением и всеми необходимыми удобствами. Благодаря панорамным окнам можно любоваться зимними пейзажами, не выходя из теплого помещения. Особой популярностью пользуются глэмпинги с видом на озеро Абрау, где утром можно наблюдать завораживающие туманы над водной гладью, а вечером — отражение звезд в спокойной воде.



ФОТО: ВАСИЛИЙ ШИТОВ

В новогодние праздники Новороссийск принимает порядка 25 тыс. туристов

Прикоснуться к истории

В Новороссийске насчитывается 20 туристических объектов и разработано 830 км разнообразных туристических маршрутов.

Но знакомство с зимним Новороссийском логично начать с одной из его визитных карточек — крейсера-музея «Михаил Кутузов», который относится к числу объектов культурного наследия федерального значения, включен в реестр ЮНЕСКО как корабль-памятник.

Мемориальный ансамбль «Малая Земля», хотя и находится на реконструкции, впечатляет своими масштабами даже при внешнем осмотре. Зимняя прогулка вокруг мемориала дает возможность прочувствовать величие подвига защитников города и сделать памятные фотографии на фоне драматичного зимнего неба.

Также интересно посетить Новороссийский исторический музей-заповедник. Здесь можно узнать много интересного о природе и животном мире региона, а также о событиях, происходивших на территории города с древних времен до наших дней.

Попробовать город на вкус

Новороссийск известен как «российское Бордо» из-за своего расположения на одной параллели с одноименным французским городом. В городе функционируют более десятка крупных и средних виноделен, среди которых выделяется завод игристых вин «Абрау-Дюрсо». Половина всех туристов, посещающих Новороссийск, выбирают агротуристические направления.

Зима — идеальное время для знакомства с винодельческими традициями региона. Национальный маршрут «Винные дороги Краснодарского края» включает пять новороссийских производителей, каждый из которых в несезон предлагает особые программы.

В рамках экскурсии по Русскому винному дому «Абрау-Дюрсо» можно посетить аромакомнату (не имеющую аналогов) «Нос вина». Профессионалы «Абрау-Дюрсо» заключили основные винные ароматы в сосуды, чтобы гости познакомились со всем многообразием ароматической палитры. В горных тоннелях «Абрау-Дюрсо» хранятся не только вина, но и настоящие чудеса. «Сердце Абрау» — очередная креативная изюминка, которая доступна туристам (сотрудниками «Абрау-Дюрсо» был найден потайной тоннель, где царила особая энергетика, а сквозь горную породу пробивались лозы, которые стремились достичь источника энергии).

«Шато Пино» предлагает туристам экскурсии по гравитационной винодельне и улиточной ферме. Кроме того, ретропарк на базе «Шато Пино» представляет коллекцию советских автомобилей и предметов быта 1940-1990-х годов. Для кого-то это возможность совершить путешествие в прошлое своих родителей, бабушек и дедушек. Коллекция регулярно пополняется новыми интересными экспонатами.

В «Мысхако» можно посетить подземные винные погреба, где температура не меняется круглый год.

Отдохнуть на зимних пляжах

Отлично отдохнуть и подышать морским воздухом можно на зимних пляжах Новороссийска. Такие зоны отдыха оборудованы на пляжах «Дельфин», «Матрос», «Центральный» и «Нептун». Благоустроенные площадки с шезлонгами, качелями и декоративной подсветкой создают комфортные условия для отдыха у моря даже в прохладную погоду.

На пляжах «Матрос» и «Суджукская коса» для любителей зимнего купания оборудованы отапливаемые кабинки для переодевания. Моржевание в Черном море имеет свои особенности: вода здесь не замерзает, а ее температура зимой остается довольно комфортной.

Также можно отправиться на прогулку по набережной озера Абрау, которая особенно красиво и атмосферно смотрится в короткие зимние дни.

Прогуляться в реликтовом лесу

Экологические тропы в окрестностях Абрау-Дюрсо зимой менее популярны, что позволяет насладиться тишиной реликтового леса. Маршруты оборудованы смотровыми площадками, с которых открываются панорамные виды на горы и зимнее озеро. Прогулки по лесным тропам в прохладную погоду особенно полезны для здоровья.

Школа парусного спорта Abrau Sailing работает даже в зимние месяцы, предлагая теоретические курсы и тренировки в крытых помещениях. Для опытных яхтсменов организуются выходы в море в дни с подходящими погодными условиями — зимнее парусное плавание дает совершенно иные ощущения от общения с морской стихией.

В ноябре этого года в Новороссийске запустили новый пешеходный маршрут «Раевское городище» (маршрут подойдет для людей любого возраста и уровня физической подготовки). Это уникальная возможность прикоснуться к многовековой истории, ведь сам памятник, расположенный на живописном левом берегу реки Маскага, хранит тайны, уходящие корнями в конец IV века до нашей эры.

После вхождения окружающих земель в состав Боспорского царства возник важный военно-административный центр. Открытое в конце XIX века городище и по сей день остается объектом пристального внимания ученых: институт археологии РАН ежегодно проводит здесь масштабные раскопки, переворачивая все новые страницы истории.

Познакомиться с этим удивительным местом туристам теперь станет еще проще. На тропе оборудован входной стенд с картой и подробной информацией об истории городища и археологических исследованиях. Также установлены навигационные столбы, которые сделают прогулку еще более комфортной, а информационный стенд с особым акцентом на визуализацию (реконструкция башни) позволит посетителям представить, как выглядело это древнее сооружение.

Заняться творчеством

Зима — отличное время для неспешного изучения культурной жизни города или занятий творчеством. В это время года особенно уютно чувствуешь себя в закрытых пространствах, где можно провести несколько часов.

Арт-базар в Абрау-Дюрсо объединяет творческие мастерские и блошиный рынок. Здесь можно купить уникальные изделия ручной работы и познакомиться с мастерами.

Дом ремесленников на бульваре Черняховского представляет постоянную выставку-ярмарку местных мастеров. Комплекс занимает 193 квадратных метра и предлагает 12 рабочих мест и три зоны для детских мастер-классов. Это новая точка притяжения для жителей и туристов. Гости побережья включают Дом ремесленников в свои маршруты, чтобы познакомиться с секретами местных мастеров и унести уникальные сувениры.

Картинная галерея «Шато Пино» состоит из двух залов с разными концепциями. В малом зале галереи располагается постоянная экспозиция персональной выставки «За гранью» художника Анжелики Ягодиной, которая является членом Евразийского союза художников. В большом зале открыто пространство для всех художников, где один раз в месяц производится смена экспозиции.

Креативная территория «Город мастеров» — уникальный проект, собравший семь различных мастерских под одной крышей: арт-мастерская художника-сюрреалиста Анжелики Ягодиной — лауреата Российской премии искусства им. Марка Шагала, гончарная мастерская, стекольная мастерская «Дари Стекло», арт-студия LEPOTA, шоколадная мастерская «Валери», кожевенная мастерская и кузня.

УДАРИЛИ ПО ТОРМОЗАМ

НА КУБАНИ И ДОНУ ОБЪЕМ ПРОДАЖ НОВЫХ ЛЕГКОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ В ЯНВАРЕ—ОКТЯБРЕ 2025 ГОДА СОКРАТИЛСЯ НА 26,7% В СРАВНЕНИИ С АНАЛОГИЧНЫМ ПЕРИОДОМ ПРОШЛОГО ГОДА. СИЛЬНЕЕ ВСЕГО НА КУБАНИ ПРОСЕЛИ КИТАЙСКИЕ МАРКИ EXEED И HAVAL, НА ДОНУ — CHANGAN И GEELY. ПРИ ЭТОМ ЦЕНЫ НА НОВЫЕ АВТО К КОНЦУ ГОДА ДОСТИГЛИ РЕКОРДНО ВЫСОКОГО УРОВНЯ. ГЛАВНАЯ ПРИЧИНА СНИЖЕНИЯ СПРОСА, ПО СЛОВАМ ЭКСПЕРТОВ,— УДОРОЖАНИЕ КРЕДИТОВ ПОСЛЕ ПОВЫШЕНИЯ КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ. НАТАЛЬЯ РЕШЕТНЯК

За десять месяцев 2025 года продажи новых автомобилей в Краснодарском крае и Ростовской области снизились на 26,7%, следует из данных аналитического агентства «Автостат», предоставленных Guide. По информации агентства, за указанный период на Кубани реализовано 49,1 тыс., а на Дону 27,4 тыс. машин. В России с начала года спрос на новые авто снизился на 20%. По данным «Автостата», за 10 месяцев 2025 года продано 1,1 млн таких машин.

СТАВКИ ДАВЯТ НА СПРОС Глава «Автостата» Сергей Целиков провел опрос, выяснив, что основная причина падения спроса — высокие банковские ставки, на что указали 63% респондентов. Снижение покупательной способности из-за экономической ситуации отметили 43% опрошенных, а 25% считают, что падение связано с ожиданием возвращения глобальных автобрендов.

«Продажи новых автомобилей на юге России, как и в стране в целом, в этом году находились под значительным давлением макроэкономических факторов, к числу которых относится высокая ключевая ставка и резкое укрепление рубля, сформировавшие отложенный спрос. Также следует отметить структурный перекос рынка, вызванный льготным ввозом автомобилей с пробегом физическими лицами, что привело к тому, что осенью доля такого импорта превысила 70%»,— комментирует ситуацию управляющий компании «Атлас» Виктор Домрачев.

В результате, по его данным, по итогам девяти месяцев продажи новых автомобилей в Краснодарском крае снизились на 30%, что существенно больше, чем в среднем по России, где снижение составило 22%. «Такая разница объясняется целым набором сугубо региональных причин, среди которых эффект высокой базы прошлого года, уход с рынка крупного регионального игрока и в целом неудачный год для ряда отраслей региона, например общий спад в рекреационной индустрии»,— добавляет Виктор Домрачев.

Данные ГК «АвтоСпецЦентр» сходятся с информацией «Автостата»: спрос на новые автомобили в Краснодарском крае и Ростовской области с начала 2025 года снизился на 27,2% по сравнению с аналогичным периодом 2024 года. «Всего было реализовано более 83 тыс. новых авто. Однако к осени динамика начала меняться по сравнению с началом года. Сентябрь стал самым успешным месяцем по объемам продаж машин, в октябре продажи сократились, но несущественно, что говорит о восстановлении потребительской активности. Например, в Краснодарском крае наблюдается рост спроса на автомобили российских марок. Так, продажи Lada увеличились на 7,3% в октябре по сравнению с прошлым годом»,— рассказали в пресс-службе компании.

«КИТАЙСКИЕ БРЕНДЫ ПРЕДОСТАВЛЯЮТ ХОРОШИЙ И КАЧЕСТВЕННЫЙ ПРОДУКТ, ПРИ ЭТОМ ПРЕДЛАГАЮТ СНИЖЕННЫЕ ПРОЦЕНТНЫЕ СТАВКИ (НИЖЕ СТАВКИ ЦБ ЗА СЧЕТ СУБСИДИРОВАНИЯ КРЕДИТОВ) ДЛЯ СВОИХ КЛИЕНТОВ, ЧТО ПРИВЛЕКАЕТ ВСЕ БОЛЬШЕ КЛИЕНТОВ. НА РЫНКЕ ЮГА ПРЕДСТАВЛЕНЫ И ЕВРОПЕЙСКИЕ БРЕНДЫ, ТАКИЕ КАК BMW, КОТОРЫЕ ВВОЗЯТСЯ ПО ПАРАЛЛЕЛЬНОМУ ИМПОРТУ. ТАКЖЕ ЕСТЬ ИНТЕРЕС К КОРЕЙСКИМ БРЕНДАМ KIA И HYUNDAI»



ФОТО: АНТОН НОВОДЕРЕЖКИН

ОБЪЕМ ПРОДАЖ АВТОМОБИЛЕЙ LADA СОКРАТИЛСЯ В 2025 ГОДУ НА 25% В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ И НА 28% — В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

Директор по продажам «Авто для Вас» Руслан Черевко говорит, что, судя по динамике продаж новых автомобилей, рынок постепенно возвращается к показателям 2024 года. «Этому способствовало снижение ставки ЦБ, а также определенный рост дали слухи об изменениях в законопроекте об утилизационном сборе в конце 2025 года»,— отмечает эксперт.

По данным Руслана Черевко, лидирующую позицию на юге РФ по доле рынка новых автомобилей занимает российский бренд Lada с общей долей 24%. Следом пальму первенства делят китайские бренды Chery и Exeed с долями 12,7 и 10,1% соответственно.

«Китайские бренды предоставляют хороший и качественный продукт, при этом предлагают сниженные процентные ставки (ниже ставки ЦБ за счет субсидирования кредитов) для своих клиентов, что привлекает все больше клиентов. На рынке юга представлены и европейские бренды, такие как BMW, которые ввозятся по параллельному импорту. Также есть интерес к корейским брендам Kia и Hyundai»,— рассказывает Руслан Черевко.

Коммерческий директор ГК «Техно Темп» Александр Сквирский считает, что 2025 год стал для автомобильного рынка годом охлаждения после бурного восстановления 2023–2024 годов. «Объем продаж новых автомобилей на юге России сократился на 26% относительно прошлого года, что соответствует общероссийскому тренду. Рынок вошел в стадию адаптации к новым финансовым и логистическим реалиям. Высокая ставка Центробанка, валютная волатильность и истощение складских запасов 2024 года охладили розничный спрос на автомобили. Ключевая ставка большую часть года сохранялась на высоком уровне, что сделало автокредитование малодоступным. Выдачи кредитов упали в среднем на 35%, хотя доля машин, покупаемых в кредит, напротив, выросла до 67%, а в отдельных месяцах до 80%. Валютные колебания и нестабильная логистика из Китая вызвали несколько волн переоценок себестоимости и уход от крупных скидок, а неопределенность вокруг утилизационного сбора сместила часть спроса на четвертый квартал 2025 года»,— рассуждает господин Сквирский.

По его словам, основные сдерживающие факторы рынка в 2025 году — это высокая ключевая ставка и дорогие кредиты, колебания курса валют, сокращение складских запасов в 2024 году и кратное уменьшение федеральных программ и стимулирующих акций производителей. Также немаловажную роль сыграло снижение туристического потока в Краснодарский край.

ЦЕНЫ УСКОРИЛИСЬ Средневзвешенная цена нового легкового автомобиля в России по итогам октября выросла относительно сентября на 2,2%, до 3,4 млн руб., подсчитали в «Автостате». Это рекордный показатель за всю историю рынка. Год к году стоимость увеличилась на 8%.

«Рост цен на авто в этом году был сдержанный, но устойчивый. Основной рост пришелся на SUV-сегмент и китайские марки. В лидерах роста цен бренды Chery, Haval, Jetour и Li Auto. В структуре продаж лидерами остаются китайские марки, удерживая 56% рынка, 44% — доля отечественных брендов. На юге России, и в частности в Краснодарском крае, наблюдается стабилизация спроса в октябре и ноябре. Покупатели возвращаются к активным покупкам, но уже с рациональным подходом»,— говорит Александр Сквирский.

С начала года цены на новые автомобили в среднем выросли от 2 до 5%, говорит Руслан Черевко:

«Больше всего на рынке из китайских брендов подорожали Geely, Changan, Gac, Tank, Omoda, Jaecoo. В основном увеличение стоимости связано с дефицитом складских запасов этих брендов. Повышение цен на автомобили, которые ввозили по параллельному импорту, составило примерно 30%».

В ГК «АвтоСпецЦентр» приводят другие данные. «Средняя стоимость нового автомобиля в Краснодарском крае с начала года снизилась на 6,7%, в октябре составив чуть более 2,7 млн руб. Это объясняется высокой конкуренцией производителей и их стратегией сохранять доступность модельного ряда перед ожидаемым повышением утильсбора в 2026 году. Наиболее заметное снижение цен зафиксировано у автомобилей Omoda C5, Belgee X70 и Haval M6. Оно составило от 5 до 14,5%, что связано с активной ценовой политикой китайских брендов, стремящихся закрепиться на российском рынке. Что касается структуры спроса, то доля китайских автомобилей на юге России в 2025 году достигла почти 11%. Авто пользуются спросом благодаря конкурентоспособным ценам, современному техническому оснащению и развитой дилерской сети»,— отмечают в компании.

Виктор Домрачев считает, что цены на новые автомобили практически не изменились, а в некоторых сегментах они даже снизились. С учетом всплеска продаж осенью общее подорожание, по его словам, составило 2,5%. «Причины происходящего кроются в значительном превышении предложения над спросом, что привело к формированию рынка покупателей: склад был значительно затоварен весь год, и продавцы были вынуждены бороться за клиента и снижать цены на автомобили, вплоть до продажи в убыток»,— говорит он.

Эксперт добавляет, что высокая стоимость содержания складов выступала значительным стимулом для дилеров для приоритета оборачиваемости над торговой наценкой. Производители и импортеры со своей стороны всячески стимулировали рынок дисконтными программами, чему способствовал резко укрепившийся рубль. «С другой стороны, укрепление рубля, высокая стоимость автокредитов и привлекательность депозитов привели к формированию отложенного спроса: в таких обстоятельствах потребитель предпочитал отложить решение по покупке автомобиля. Кроме того, на цены оказывал давление импорт автомобилей с пробегом с льготным утилизационным сбором. Анонс мер по изменению системы начисления утилизационного сбора привел к резкому всплеску спроса и возврату цен к прошлогодним показателям»,— поясняет эксперт.

По словам господина Домрачева, вслед за анонсом изменения методики расчета утилизационного сбора началось подорожание практически всех автомобилей с мощностью двигателя свыше 160 л. с., однако наибольшее увеличение цен придется на более мощные автомобили с объемом двигателя более двух литров, а также на электромобили, в том числе с расширенным запасом хода, не имеющие локального производства. Уже с декабря стоимость таких электромобилей, по словам эксперта, увеличится на 2–3 млн руб., что приведет к тому, что в следующем году некоторые бренды исчезнут с российского рынка. «Кроме того, уже начинает действовать и фактор повышения НДС»,— обращает внимание Виктор Домрачев.



ФОТО: ОЛЕГ ХАРСЕЕВ

СРЕДНЕВЗВЕШЕННАЯ ЦЕНА НОВОГО ЛЕГКОВОГО АВТОМОБИЛЯ В РОССИИ ПО ИТОГАМ ОКТЯБРЯ СОСТАВИЛА 3,4 МЛН РУБ., ЧТО НА 8% БОЛЬШЕ, ЧЕМ ГОДОМ РАНЕЕ

В целом топ-15 брендов в Краснодарском крае идентичен общероссийскому, продолжает Виктор Домрачев, за исключением присутствия в нем марки BMW и отсутствия Toyota. Также к специфике Краснодарского рынка следует отнести большую долю электрических брендов, в частности марки Lixiang. «Впрочем, мы считаем это крайне временным явлением, и уже в ближайшее время мы увидим перераспределение доли этого бренда в пользу локально производимых электрических автомобилей и традиционных премиальных брендов»,— отмечает эксперт.

Что касается доли китайских автомобилей, то в этом году, по словам господина Домрачева, она «достигла естественного предела и в некоторых случаях даже начала снижаться». «Более того, мы увидели всплеск интереса к традиционным брендам, таким как Toyota и BMW. Это связано как с неготовностью части потребителей, после более тесного знакомства с китайскими брендами, отказаться от традиционных марок, так и с преимуществами, которые предоставляет параллельный импорт»,— считает управляющий компании «Атлас».

Опрошенные «G» эксперты расходятся в оценках перспектив авторынка юга РФ. «Неоднозначный эффект, возможно, даже стагнацию может дать повышение утилизационного сбора, но посмотрим, как отреагируют на это крупные игроки рынка. Важный фактор — наличие автомобилей и налаженное производство у брендов, которые локализовали производство. Мой прогноз — рынок новых автомобилей сократится на 10–13%»,— говорит Руслан Черевко.

По мнению Александра Сквирского, если ставка ЦБ пойдет вниз, а курс стабилизируется, то 2026 год наверняка даст рынку «плюс 10–15%».

В ГК «АвтоСпецЦентр» ожидают, что по итогам 2025 года общий спад автомобильного рынка на юге России смягчится за счет осеннего роста, а дальнейшая динамика будет зависеть от мер господдержки, экономической стабильности и политики ЦБ. ■

«НЕОДНОЗНАЧНЫЙ ЭФФЕКТ, ВОЗМОЖНО, ДАЖЕ СТАГНАЦИЮ МОЖЕТ ДАТЬ ПОВЫШЕНИЕ УТИЛИЗАЦИОННОГО СБОРА, НО ПОСМОТРИМ, КАК ОТРЕАГИРУЮТ НА ЭТО КРУПНЫЕ ИГРОКИ РЫНКА. ВАЖНЫЙ ФАКТОР — НАЛИЧИЕ АВТОМОБИЛЕЙ И НАЛАЖЕННОЕ ПРОИЗВОДСТВО У БРЕНДОВ, КОТОРЫЕ ЛОКАЛИЗОВАЛИ ПРОИЗВОДСТВО. МОЙ ПРОГНОЗ — РЫНОК НОВЫХ АВТОМОБИЛЕЙ СОКРАТИТСЯ НА 10–13%»

ТОП-10 МАРОК НА РЫНКЕ НОВЫХ Л/А В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ

	Марка	10 мес. 2025	10 мес. 2024	Изм., %
1	Lada	11 111	14 810	–25
2	Chery	5652	8247	–31,5
3	Haval	4489	7240	–38
4	Changan	4019	6010	–33,1
5	Geely	3152	5655	–44,3
6	Omoda	2028	3306	–38,7
7	Jetour	1644	1787	–8
8	Belgee	1195	1236	–3,3
9	Exeed	1128	2242	–49,7
10	Jaecoo	1121	1728	–35,1
	Всего в регионе	49 164	67 082	–26,7

По данным Автостата

ТОП-10 МАРОК НА РЫНКЕ НОВЫХ Л/А В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

	Марка	10 мес. 2025	10 мес. 2024	Изм., %
1	Lada	7288	10 144	–28,2
2	Haval	3240	3475	–6,8
3	Chery	2788	4332	–35,6
4	Geely	2015	3340	–39,7
5	Changan	1957	3841	–49
6	Omoda	971	1515	–35,9
7	Jetour	787	946	–16,8
8	Solaris	754	404	86,6
9	Belgee	743	602	23,4
10	Jaecoo	577	713	–19,1
	Всего в регионе	27 406	37 393	–26,7

По данным Автостата

ТОП-10 МОДЕЛЕЙ НА РЫНКЕ НОВЫХ Л/А В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ

	Модель	10 мес. 2025	10 мес. 2024	Изм., %
1	Lada Granta	5311	7333	–27,6
2	Lada Vesta	2401	3612	–33,5
3	Haval Jolion	1863	3485	–46,5
4	Changan UNI-S/CS55 Plus	1773	1867	–5
5	Lada Niva Legend	1711	2325	–26,4
6	Omoda C5	1480	2521	–41,3
7	Chery Tiggo 4	1358	–	–
8	Geely Monjaro	1246	1889	–34
9	Chery Tiggo 7 Pro Max	1173	3477	–66,3
10	Chery Tiggo 7L	1039	–	–
	Всего в регионе	49 164	67 082	–26,7

По данным Автостата

ТОП-10 МОДЕЛЕЙ НА РЫНКЕ НОВЫХ Л/А В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

	Модель	10 мес. 2025	10 мес. 2024	Изм., %
1	Lada Granta	3523	5114	–31,1
2	Lada Vesta	1624	2597	–37,5
3	Haval Jolion	1443	1809	–20,2
4	Lada Niva Legend	856	1305	–34,4
5	Changan UNI-S/CS55 Plus	831	1354	–38,6
6	Chery Tiggo 4	788		
7	Omoda C5	776	1188	–34,7
8	Geely Monjaro	768	1245	–38,3
9	Haval M6	688	675	1,9
10	Lada Niva Travel	640	983	–34,9
	Всего в регионе	27 406	37 393	–26,7

По данным Автостата

Отель «Гранд Ростов Хаятт Ридженси»: событие, созданное по сценарию мечты

«Гранд Ростов Хаятт Ридженси» расположен в историческом центре южной столицы и открывает вид на внушительную панораму города. В этом отеле есть все условия и для гостей, приехавших по делам, и для туристов, желающих ознакомиться с достопримечательностями и больше узнать об истории Дона, его традициях и кухне. «Гранд Ростов Хаятт Ридженси» — это премиальный комфорт во всем.





«Гранд Ростов Хаятт Ридженси» по праву можно назвать жемчужиной гостиничного бизнеса региона. Здесь гостей встречает высокое качество услуг и соблюдение всех стандартов пятизвездочного отеля. Отель расположен в самом центре Ростова-на-Дону, где все достопримечательности (театры, музеи, парки, набережная) — в шаговой доступности.

Стиль интерьеров «Гранд Ростов Хаятт Ридженси» отражает современный дух мегаполиса. В отеле 187 комфортабельных номеров, 29 из которых — номера категории «Люкс». В каждом номере есть все необходимое для полноценного отдыха и продуктивной работы, в зависимости от того, с какой целью иногородние и иностранные гости приезжают в регион.

В «Гранд Ростов Хаятт Ридженси» возможно сделать любое мероприятие незабываемым, будь то торжественная церемония вручения премии, свадьба, годовщина, сезонный праздник или бизнес-встреча. Вкусная еда, стильные многофункциональные конференц-залы с современным оборудованием и профессиональная команда помогут запланировать и воплотить в жизнь любую идею.

Общая площадь конференц-пространства отеля составляет 1220 кв. м. Залы расположены на третьем и пятом этажах. Всего здесь 13 залов, три из которых — «трансформеры». Такое масштабное пространство позволяет команде отеля проявлять гибкий подход в работе с гостями и воплощать в жизнь самые смелые идеи: от совещания на 15 человек до банкета на 180 гостей.

На первом этаже находится «Ридженси Клуб» площадью 188 кв. м. Он представляет собой гостиную с переговорной комнатой и террасой вместимостью до 50 человек. Подходит для корпоративов, конференций, деловых встреч.

Самое большое многофункциональное пространство отеля — зал «Чехов» площадью 342 кв. м. Он прекрасно подходит для форумов, гала-ужинов, светских мероприятий и свадеб. Этот зал имеет выход на отдельную террасу, на которой можно организовывать кофе-брейки: кейтеринг от команды банкетной службы отеля порадует даже самых искусных гурманов. Этот зал-трансформер общей вместимостью до 300 гостей можно преобразовать в три отдельных зала по 112-115 кв.м. каждый. Зал оборудован современным световым и аудиовизуальным оснащением.

Фойе на пятом этаже «Гранд Ростов Хаятт Ридженси» занимает площадь 200 кв. м. Это пространство с мягким светом, панорамными окнами и просторным залом для проведения приветственных коктейлей, фуршетов и кофе-брейков. Здесь же, на пятом этаже отеля, расположено четыре отдельных зала: залы-трансформеры «Шолохов», «Башмет», зал «Алфераки» и переговорная комната «Раневская».

Зал-трансформер «Шолохов» площадью 175 кв. м. — пространство способно вместить до 150 человек и идеально подходит для свадеб, стратегических сессий, тренингов и гала-ужинов. При необходимости, общую площадь можно разделить на две равные части — по 86 кв. м. каждая.

Зал «Алфераки» занимает 85 кв. м. Он подходит для размещения от 25 до 70 человек, в зависимости от формата мероприятия. Зал-трансформер «Башмет» позволяет комфортно разместить до 50 человек. Пространство можно подстроить под формат встречи, поделив его на две части. Уютная переговорная комната «Раневская» отлично подходит для размещения 12–15 человек, оборудована плазменной панелью, встроенными светом и звуком. Для кофе-брейков, фуршетов и бизнес-завтраков прекрасно подойдут залы «Сарьян» (площадью 51 кв. м.) и «Гринман» (46 кв. м.). Залы возможно стилизовать под классику или любой корпоративный формат.

На 16-м этаже отеля расположен панорамной паназиатский ресторан «Empire» с живописным видом на южный город. Ресторан идеально подходит для проведения камерных частных мероприятий, таких как небольшая свадьба, выездная регистрация или по-настоящему стильный день рождения, тут всё ограничивается лишь фантазией гостей.

Для молодоженов действует специальное предложение. Оно включает праздничный комплимент, завтрак в номер по специальному меню, зоны для фотосессии в сопровождении координатора, посещение СПА в World Class Deluxe, а также предоставление особенных тарифов для гостей свадьбы.

Как и в случае с деловыми форматами, каждый элемент свадебного мероприятия профессиональная команда отеля продумает до мелочей.

Таким образом, «Гранд Ростов Хаятт Ридженси» предлагает широкий спектр услуг и возможностей для того, чтобы все здесь проходило на самом высоком уровне, с учетом всех пожеланий гостей и соблюдением оригинального формата мероприятия. О каждом из них можно будет с уверенностью сказать: «Это событие, созданное по сценарию мечты».

Более подробную информацию о возможностях отеля «Гранд Ростов Хаятт Ридженси» можно узнать на официально сайте **premiumhotelrostov.ru** или по телефону в Ростове-на-Дону: **+7 863 238-12-34**



Фото: Отель «Гранд Ростов Хаятт Ридженси»



Реклама, ООО «Премиум Отель Ростов»

ДОМ 101

жилой комплекс

РЕКЛАМА

101 ПОВОД

почему именно
здесь стоит выбрать
свой новый дом

НВМ группа компаний

ул. Дорожная

*2411

Застройщик ООО СЗ "КУБАНЬАЛЬЯНСПРОЕКТ". ИНН 2312312810.
Проектная декларация на сайте наш.дом.рф. Не оферта.

№39 BOUTIQUE HOTEL BY SATEEN GROUP

ГОД НАЧИНАЕТСЯ ЗДЕСЬ

в самом сердце Ростова-на-Дону

Бутик-отель «39» г. Ростов-на-Дону, ул. Шаумяна,39
boutiquehotel39.ru

Реклама. ООО «БУТИКОТЕЛЬ» ИНН 6166083718 ОГРН 1126193004960

ПОПАЛИ В ПЕРЕПЛЕТ

В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ КОЛИЧЕСТВО КНИЖНЫХ ИЗДАТЕЛЬСТВ В 2025 ГОДУ ВЫРОСЛО НА 6%, А КОМПАНИЙ, ТОРГУЮЩИХ КНИГАМИ,— СОКРАТИЛОСЬ НА 5,8%. ПО СЛОВАМ ЭКСПЕРТОВ, КНИЖНЫЕ МАГАЗИНЫ НЕ ВЫДЕРЖИВАЮТ КОНКУРЕНЦИИ С ОНЛАЙН-ПЛОЩАДКАМИ. ИЗДАТЕЛЬСТВА ГОВОРЯТ О СНИЖЕНИИ ПОКУПАТЕЛЬСКОЙ АКТИВНОСТИ И РОСТЕ ИЗДЕРЖЕК ПРИ СОТРУДНИЧЕСТВЕ С МАРКЕТПЛЕЙСАМИ, ЧТО НЕГАТИВНО СКАЗЫВАЕТСЯ НА РЕНТАБЕЛЬНОСТИ БИЗНЕСА. МАРГАРИТА СИНКЕВИЧ

В Ростовской области, по данным на 1 ноября 2025 года, работают 70 издательств. Это на 6% больше, чем годом ранее, и на 12,9% — чем в 2022 году. На две организации, до 43, увеличилось количество юридических лиц (включая территориально обособленные подразделения), издающих книги, и на столько же, до 27,— индивидуальных предпринимателей (ИП). Об этом Guide сообщили в Ростовстате.

ВЫШЛИ В ТИРАЖ По информации службы статистики, больше всего издательств — 51 — расположено в Ростове-на-Дону. В областном центре книги выпускают 37 юридических лиц и 14 ИП.

Так, в городе находится одно из старейших издательств России — ГК «Феникс». В рейтинге российских издательств по итогам прошлого года компания заняла восьмую строчку по числу выпущенных названий (1184, +25,2% год к году) и седьмую — по тиражу (8,4 млн экземпляров, +23,1%). Такая информация содержится в отраслевом докладе Министерства цифрового развития, связи и массовых коммуникаций РФ «Книжный рынок России» об итогах развития отрасли в 2024 году.

Как рассказала директор книжного направления группы компаний «Феникс» Олеся Фартушная, общий тираж выпущенных издательством книг за 10 месяцев 2025 года увеличился на 8% по сравнению с предыдущим годом. Количество новых наименований выросло на 10%. Традиционное соотношение взрослой и детской литературы в издательстве составляет 55 и 45% соответственно.

В филиале ООО «Издательство "Эксмо"» в Ростове-на-Дону (поставляет продукцию компании по ЮФО, Крыму и новым регионам России) сообщили, что в 2025 году выручка издательства выросла на 7%, несмотря на снижение тиражей на 3%. «Рост в денежном выражении связан с увеличением спроса на книги премиального сегмента (цена от 500 руб.) и повышением отпускных цен. Тиражи сократились из-за общей тенденции к уменьшению покупательской активности в сегменте массовой литературы»,— поясняет начальник отдела маркетинга филиала «Эксмо» в Ростове-на-Дону Анна Артемьева.

По словам эксперта, наибольшие объемы производства в 2025 году пришлись на художественную литературу и книги категории non-fiction. Это обусловлено устойчивым интересом к романам популярных авторов и ростом спроса на литературу по саморазвитию и психологии. Кроме того, растет востребованность православной литературы.

Основные каналы продаж продукции ростовского издательства «ГеоДом» (кроме книг, компания выпускает пазлы, настольные игры, картографическую продукцию) — оптовый и маркетплейсы. В 2025 году оборот компании в опте снизился на 11% по сравнению с прошлым годом. «Отрицательная динамика связана с уходом покупателей в онлайн. Количество розничных клиентов и дистрибьюторов сокращается, а покрытие "Вайлдберриз", "Озон" и "ЯндексМаркет" стремительно растет. В октябре 2025 года чистая прибыль от продаж на маркетплейсах увеличилась на 35% по сравнению с октябрем прошлого года. Мы прогнозируем, что в 2026 году она вырастет еще больше»,— уверен исполнительный директор ООО «ГеоДом» Павел Полдышев.



ФОТО: АЛЕКСЕЙ СМАГИН

НА ДОНУ КОЛИЧЕСТВО КОМПАНИЙ, ТОРГУЮЩИХ КНИГАМИ, В 2025 ГОДУ НА 5,8% СОКРАТИЛОСЬ В СРАВНЕНИИ В 2024 ГОДОМ И ПОЧТИ НА ЧЕТВЕРТЬ В СРАВНЕНИИ С 2022 ГОДОМ

В среднем «ГеоДом» печатает около одного миллиона готовых изданий в год. «Ориентируясь на потребности рынка, мы изменили маркетинговую стратегию и оптимизировали производство. В частности, компания сконцентрировалась на продвижении имеющегося товара и допечатку самых ходовых и рентабельных позиций, сократила плановое количество новинок, отложила печать товара "впрок"»,— рассказывает руководитель.

По его словам, в 2023–2024 годах «ГеоДом» показывал рост производства, который замедлился в текущем году. В 2024 году компания выпустила и завезла на склад более двух миллионов штук номенклатурных позиций (в том числе готовые к продаже товары, комплектующие и сопутствующую полиграфию).

«По прогнозам, в 2025 году этот показатель снизится не менее чем на 25%. Логично, что мы производим больше той продукции, которая востребована оптовыми клиентами и покупателями на маркетплейсах. И не секрет, что покупательная способность продолжает снижаться, а в такие периоды аудитория выбирает товары более тщательно и отказывается от того, без чего можно обойтись»,— поясняет Павел Полдышев.

Он добавляет, что активнее всего в 2025 году у «ГеоДома» покупали классическую и детскую картографию, познавательные карточные игры-викторины «Правда-ложь», игры для вечеринок, а также игры-ходилки и подарочные наборы о мире, путешествиях и космосе.

Опрошенные «G» эксперты отметили, что за рубежом растет спрос на продукцию российских издательств. Так, в последние годы «Эксмо» расширило географию экспортных поставок — книги на русском языке стали активно продаваться в странах Европы, Азии и Латинской Америки. Наибольший рост наблюдается в Молдове (40%) и Европе (30%) благодаря интересу к русской литературе.

В Беларусь, Казахстан, Азербайджан, страны Средней Азии экспортирует продукцию «ГеоДом». «В этом году через дистрибьюцию наша продукция была доступна покупателям Литвы и Латвии; точечные поставки проведены в Европу и США. В настоящее время развиваем представленность нашей продукции на рынках Турции и ОАЭ. Мы считаем, что сейчас особенно важно не закрываться от мира и продолжать знакомить общество с русской культурой»,— акцентирует Павел Полдышев.

КНИГИ УХОДЯТ В ОНЛАЙН На Дону в январе—июне 2025 года оборот розничной торговли книгами превысил 1,5 млрд руб., что на 5,3% больше, чем в аналогичном периоде прошлого года. В натуральном выражении объем реализации сократился на 1,8%, сообщили «G» в Ростовстате. Рост рынка в деньгах связан с удорожанием продукции. По данным службы статистики, с начала 2025 года по сентябрь художественная книга подорожала на 5,6%.

В 2025 году на Дону работают 130 компаний, торгующих книгами (18 юридических лиц и 112 индивидуальных предпринимателей (ИП), что на 5,8% меньше, чем в 2024 году, и на 24,4% — чем в 2022-ом. Основная часть их находится в Ростове-на-Дону — 49. По отношению к прошлому году количество компаний, торгующих книгами и зарегистрированных в областном центре, увеличилось на 10 организаций (25,6%), а к 2022 году — на 10 (17%) сократилось.

Аналитики центра «Чек Индекс» компании «Платформа ОФД» рассказали, что количество покупок в книжных магазинах (сетевая и несетевая розница) Ростовской области в январе—октябре 2025 года снизилось на 4% в сравнении с аналогичным периодом прошлого года. Средний чек вырос на 9% и составил 837 руб.

«В связи с увеличением доли маркетплейсов в продажах негабаритных товаров, а также с изменением структуры продаж издательств, все больше книжной продукции реализуется в онлайне. Происходит переток покупательского спроса из офлайн-магазинов в интернет. При этом в традиционных книжных магазинах возрастает доля продаж канцелярии и других смежных товаров»,— прокомментировали эксперты компании.

Снижение продаж в книжных магазинах Ростовской области писатель, журналист и главный редактор литературного интернет-журнала «Молоко» Лидия Сычева среди прочего связывает с сокращением количества первоклассников. Если в 2024 году за парты в донских школах впервые сели около 47 тыс. ребят, то в 2025 году — 42 тыс. Кроме канцелярских товаров, которые продаются в книжных магазинах, для первоклассников всегда покупают книги — в подарок, в дополнение к школьному комплекту, на память, констатирует писатель.

По данным службы статистики, оборот розничной торговли книгами в Ростовской области в 2024 году практически соответствовал уровню 2023 года — индекс физического объема составил 100,6%. При этом в деньгах рынок вырос на 10,5%, до 2,6 млрд руб.

В условиях значительного роста цен на печатную продукцию в последние три года издатели стараются снизить себестоимость книги и сделать ее более доступной для покупателя. Так, по словам Олеси Фартушной, меньше книг выпускается на меловой бумаге, цена которой высока. Драйвером роста книгоиздательского рынка эксперт называет маркетплейсы. ■

КОЛИЧЕСТВО ЮРЛИЦ (ВКЛЮЧАЯ ТЕРРИТОРИАЛЬНО ОБОСОБЛЕННЫЕ ПОДРАЗДЕЛЕНИЯ) И ИП, ЗАНИМАЮЩИХСЯ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛЕЙ КНИГАМИ В СПЕЦИАЛИЗИРОВАННЫХ МАГАЗИНАХ (НА КОНЕЦ ПЕРИОДА) РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

	2022 год			2023 год			2024 год			1 ноября 2025 года		
	Всего	Юрлица	ИП	Всего	Юрлица	ИП	Всего	Юрлица	ИП	Всего	Юрлица	ИП
Всего	172	28	144	148	21	127	138	20	118	130	18	112
Ростов-на-Дону	59	16	43	48	12	36	39	12	37	49	11	38

По данным Ростовстата

Полная версия
kommersant.ru/doc/**8252099**

Empire

DIM SUM & COCKTAIL



2026 NEW YEAR

31 ДЕКАБРЯ

20:00 - 03:00

ВЕДУЩИЙ НИКОЛАЙ КОБЗЕВ | СТУДИЯ СОВРЕМЕННОГО ТАНЦА YOU
РОЗЫГРЫШ ПОДАРКОВ | ДЕД МОРОЗ И СНЕГУРОЧКА
КАВЕР-ГРУППА ХУЛИГАНЫ | DJ SET KIRILL IVANOV

ЗАБРОНИРОВАТЬ

12+
Реклама
С ИНФОРМАЦИЕЙ ОБ ОРГАНИЗАТОРЕ МЕРОПРИЯТИЯ, О ПРАВИЛАХ ЕГО ПРОВЕДЕНИЯ, КОЛИЧЕСТВЕ ПРИЗОВ ИЛИ ВЫИГРЫШЕЙ ПО РЕЗУЛЬТАТАМ МЕРОПРИЯТИЯ, СРОКАХ, МЕСТЕ И ПОРЯДКЕ ИХ ПОЛУЧЕНИЯ МОЖНО ОЗНАКОМИТЬСЯ НА САЙТЕ PREMIUMHOTELROSTOV.RU
ООО «ПРЕМИУМ ОТЕЛЬ РОСТОВ», 344022, Г. РОСТОВ-НА-ДОНУ, УЛ БОЛЬШАЯ САДОВАЯ, 121, КОМ. 86,87,88 ОГРН 1216100014360 ОТ 24.05.2021 Г.

GREEK LEGEND

ФЕРМЕРСКОЕ ЖИВОЕ ОЛИВКОВОЕ МАСЛО ПРЕМИАЛЬНОГО КАЧЕСТВА

Реклама. ООО «Аутентичные продукты», 109548, г. Москва, вн. тер. г. Муниципальный округ Печатники, ул. Шоссейная, д. 1, к. 2, ОГРН: 1247700290309.

GREEKLEGEND.RU

Корнер Greek Legend: Москва, ТЦ Метрополис, Ленинградское шоссе, 16А, строение 4
Бутик Primebeef: Москва, Смоленский бульвар, 17, стр. 1

СОБРАНИЕ

ДОМ-РЕЗИДЕНЦИЯ

УЖЕ ВИДНО, ЗА ЧТО!

ПРИГЛАШАЕМ НА ДЕМОЭТАЖ

Реклама

Запись по телефону: 8 (863) 204-61-89

Официальный сайт: dom-sobranie.ru

Офис ГК «Альянс»: пр. Соколова, 20

Застройщик ООО «СЗ «Альянс Групп». Проектная декларация на сайте: наш.дом.рф.

АЛЬЯНС
группа компаний