ЭКОНОМИКА РЕГИОНА

КАК В СКФО РАЗВИВАЮТ ТУРИЗМ 12
ПОЧЕМУ СЕВЕРНЫЙ КАВКАЗ — ОДНА ИЗ САМЫХ ВЫСОКОДОХОДНЫХ ЗОН ДЛЯ ИНВЕСТИЦИЙ 16
КАКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ НАИБОЛЕЕ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНА ДЛЯ ВЛОЖЕНИЙ НА ЮГЕ РОССИИ 46
ЧТО СДЕРЖИВАЕТ РАЗВИТИЕ БАНКОВСКОГО БИЗНЕСА В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ 52



Вторник, 28 апреля 2026 №75
(№8249 с момента возобновления издания).
Цветные тематические страницы
№9–68 являются составной частью газеты
«Коммерсантъ» (зарегистрировано в Роскомнадзоре
ПИ №ФС77-76924 от 09.10.2019 г.).
Распространяется только в составе газеты

Реклама

Коммерсантъ
Юг России

Guide

При поддержке

РСХБ

САНСАРА

ПРЕМИАЛЬНЫЙ КУРОРТНЫЙ КОМПЛЕКС

Реклама. Застройщик ООО «СЗ «АспектА», ИНН 9102282022.
Проектная декларация на сайте ЕИСЖС (https://наш.дом.рф). *Фактический размер доходности может варьироваться в зависимости от рыночных условий, изменения конъюнктуры рынка, спроса, экономической ситуации в регионе и других факторов. Подробности уточняйте у менеджеров отдела продаж и на сайте https://sunsarapart.ru. Не является публичной офертой.













ЦЕНТР СОМНОЛОГИИ
И ВОССТАНОВЛЕНИЯ ОРГАНИЗМА

ГАСТРОНОМИЧЕСКИЙ КЛАСТЕР,
СОЗДАННЫЙ ВМЕСТЕ С СЕРГЕЕМ
МИРОНОВЫМ

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ КОРПУСА
С УПРАВЛЕНИЕМ INTERMARK RESIDENCE
ПО СТАНДАРТАМ COSMOS HOTELS
С ДОХОДНОСТЬЮ ОТ 2 МЛН РУБ. В ГОД*

КРУГЛОГОДИЧНОЕ ЛАНДШАФТНОЕ
ОЗЕЛЕНЕНИЕ НА 2,8 ГА, РЕТРИТ-САД И
САД СОЛНЦА

ПЕРВАЯ БЕРЕГОВАЯ ЛИНИЯ
С БЛАГОУСТРОЕННЫМ ПЛЯЖЕМ

КРУГЛОГОДИЧНО
ПОДОГРЕВАЕМЫЕ БАССЕЙНЫ
В БИОНИЧЕСКОМ ДИЗАЙНЕ

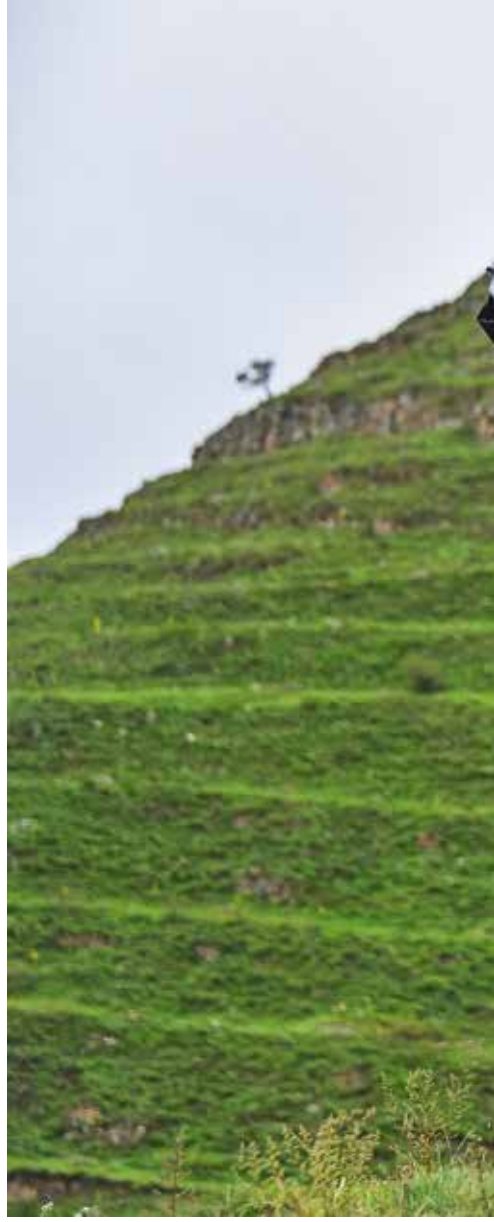
КИНОТЕАТР
ПОД ОТКРЫТЫМ НЕБОМ

ИГРОВЫЕ ПРОСТРАНСТВА
ДЛЯ ДЕТЕЙ ВСЕХ ВОЗРАСТОВ

ТЕЛ. 8 (495) 186-17-00

КАПИТАЛЫ ТЯНУТСЯ К ВЕРШИНАМ

ЧАСТНЫЕ ИНВЕСТИЦИИ В ТУРИСТИЧЕСКУЮ ОТРАСЛЬ СЕВЕРО-КАВКАЗСКОГО ФЕДЕРАЛЬНОГО ОКРУГА ПРЕВЫСИЛИ 200 МЛРД РУБ. СУЩЕСТВЕННУЮ РОЛЬ В ПРОЦЕССЕ ПРИВЛЕЧЕНИЯ ВНЕБЮДЖЕТНЫХ ФИНАНСОВЫХ РЕСУРСОВ ИГРАЕТ СОЗДАНИЕ ОСОБЫХ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ЗОН, ТАКИХ КАК «АРХЫЗ», «ЭЛЬБРУС» И «МАМИСОН». ОДНАКО, ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТОВ, РАЗВИТИЕ ТУРИНДУСТРИИ В ОКРУГЕ СДЕРЖИВАЕТ РЯД ФАКТОРОВ, ВКЛЮЧАЯ ДЕФИЦИТ БАЗОВОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ. НАТАЛЬЯ РЕШЕТНЯК



За последние пять лет инвестиционный портфель в туристической сфере Северо-Кавказского федерального округа (СКФО) существенно вырос, сообщили Guide в пресс-службе Минэкономразвития РФ. Ключевыми точками притяжения остаются туристско-рекреационные особые экономические зоны (ОЭЗ). На Северном Кавказе расположены 6 из 11 ОЭЗ России: «Архыз», «Эльбрус», «Ведучи», «Мамисон», «Армхи» и Каспийский прибрежный кластер в Дагестане. Если в 2020 году там работали 39 резидентов, то к первому кварталу 2026 года их число выросло до 112. «Заявленный объем внебюджетных инвестиций превышает 200 млрд руб.»,— уточнили в министерстве.

По итогам 2025 года в проекты вложено 28,7 млрд руб., что на 25,6 млрд руб. больше, чем в 2020 году. Создано 4,6 тыс. мест размещения и 1,3 тыс. рабочих мест. В рамках льготного кредитования поддержан 41 проект с общим номерным фондом 7,5 тыс. единиц. Общий объем кредитного портфеля превышает 111,8 млрд руб.

Среди крупных туристических проектов СКФО в Минэкономразвития РФ выделяют курорт «Эльбрус», где реализуется строительство гостинично-оздоровительного комплекса категории «четыре звезды» (объем инвестиций — 2,1 млрд руб.). Проект предусматривает 150 мест размещения. Также на территории Каспийского прибрежного кластера в Дагестане построят три крупные гостиницы: две пятизвездочные (на 120 номеров с объемом инвестиций 3,3 млрд руб. и на 200 номеров — 5,1 млрд руб.) и одну четырехзвездочную (225 номеров, 5,4 млрд руб.).

КУДА СМОТРИТ ИНВЕСТОР По данным Росстата, в 2025 году в коллективных средствах размещения СКФО остановилось 3,2 млн человек. Для сравнения, в 2022 году этот показатель составлял 1,8 млн гостей. Одновременно увеличилась посещаемость горнолыжных курортов. В 2025 году они приняли порядка 2,1 млн против 700 тыс. человек в 2020 году. Наиболее высокий прирост туристического потока зафиксирован в Дагестане, Чеченской Республике и Карачаево-Черкесии.

Именно в КЧР реализуется больше всего проектов туристической инфраструктуры в округе. Высоким инвестиционным потенциалом обладают также Кавказские Минеральные Воды с их санаторно-курортным направлением, отмечает гендиректор ГК «Самсон» Кристина Захарченко (холдинг инвестирует более 30 млрд руб. в строительство курортного комплекса «Лунная Поляна» на горном курорте Архыз в Карачаево-Черкесии).

«Спрос на все туристические направления Северного Кавказа растет. Это прекрасное место и для делового, и для экскурсионного туризма, и для активного отдыха. Но объектов с качественной инфраструктурой и достойным уровнем сервиса, включая санатории, по-прежнему сильно не хватает»,— отмечает эксперт.

По ее словам, лидер роста — горный сегмент, особенно в КЧР и Кабардино-Балкарии. Загрузка отелей в пиковые даты достигает 90–100%. «Это связано с расширением зон катания, появлением новых канатных дорог, наличием систем искусственного оснежения, а также запуском программ лояльности и событийными мероприятиями»,— объясняет гендиректор ГК «Самсон».

В летний период, по данным Кристины Захарченко, устойчивый рост демонстрирует экотуризм: спрос на трекинг, альпинизм, пешие прогулки по природным достопримечательностям увеличился на 30–50% в 2025 году. Санаторный сегмент растет умеренно (+4–10%), но стабильно благодаря медицинскому направлению и реабилитации. Культурный туризм пока нишевый, но имеет большой потенциал развития за счет этнографических маршрутов, фестивалей и гастрономических туров.

По мнению Кристины Захарченко, развитие туротрасли региона тормозит в первую очередь нехватка мест размещения: «Номерной фонд на Северном Кавказе в среднем растет на 4%, а турпоток — на 10% в год. Дефицит ведет к росту цен и снижению доступности поездок».

Инвестиционная привлекательность туризма в СКФО определяется не только уникальными природными ресурсами, но прежде всего качеством инфраструктуры, понятностью правил и наличием работающих точек роста, считает доцент Финансового университета при Правительстве РФ Марчел Кырлан. Поэтому, по его словам, наиболее благоприятными для вложений выглядят Ставропольский край, КЧР, КБР и Дагестан.

«В этих регионах уже есть либо сформированный спрос, либо якорные курортные проекты, либо высокий потенциал быстрого роста. Первое перспективное направление — всесезонный горный туризм. Архыз и Приэльбрусье показывают, что инвестиции в горные курорты могут быть экономически понятны при комплексном подходе (не только канатные дороги, но и гостиницы, сервис, питание, семейная и оздоровительная инфраструктура)»,— поясняет господин Кырлан.

Второе значимое направление — санаторно-курортный туризм Ставрополья: Кавминводы остаются наиболее зрелым и предсказуемым рынком округа с устойчивым спросом и длинным сезоном. Третья точка роста — Дагестан, где перспективны прибрежный, экскурсионный и природный туризм. «Этот рынок еще не насыщен, что позволяет инвестору зайти на стадии активного формирования предложения»,— добавляет Марчел Кырлан.

Эксперт NPB Markets Виктор Емченко говорит, что туристический потенциал СКФО в марте 2026 года

ПОСЕЩАЕМОСТЬ ГОРНОЛЫЖНЫХ КУРОРТОВ СКФО В 2025 ГОДУ ВЫРОСЛА ВТРОЕ В СРАВНЕНИИ С 2020 ГОДОМ: С 700 ТЫС. ДО 2,1 МЛН ЧЕЛОВЕК



ФОТО: АЛЕКСЕЙ СМАГИН



ФОТО: АЛЕКСАНДР КАЗАКОВ

ЭКСПЕРТЫ СЧИТАЮТ СЕВЕРНЫЙ КАВКАЗ ОДНОЙ ИЗ САМЫХ ВЫСОКОДОХОДНЫХ ЗОН ДЛЯ ВЛОЖЕНИЯ КАПИТАЛА В РОССИИ

окончательно перешел из категории обещаний в стадию реального инвестиционного бума. «Кавказ воспринимается как одна из самых высокодоходных зон для вложения капитала в России. По прогнозам "СберАналитики", в 2026 году гости округа потратят около 53,6 млрд руб. (+6,8%), что выводит СКФО на седьмое место по стране как по объему расходов, так и по количеству визитов (ожидается 5,7–6 млн поездок). В 2025 году зафиксировано свыше 6 млн визитов. Текущий рост оценивается как максимально устойчивый и качественный»,— делится господин Емченко.

ИНВЕСТИЦИОННАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ ТУРИЗМА В СКФО ОПРЕДЕЛЯЕТСЯ НЕ ТОЛЬКО УНИКАЛЬНЫМИ ПРИРОДНЫМИ РЕСУРСАМИ, НО ПРЕЖДЕ ВСЕГО КАЧЕСТВОМ ИНФРАСТРУКТУРЫ, ПОНЯТНОСТЬЮ ПРАВИЛ И НАЛИЧИЕМ РАБОТАЮЩИХ ТОЧЕК РОСТА

Он отмечает, что инвесторов привлекает масштабная господдержка в виде создания обеспечивающей инфраструктуры за счет федерального бюджета. При этом фокус сместился: вместо крупных отелей в 2026 году наиболее востребованы модульные объекты и глэмпинги.

«На одном Ставрополье создается около 70 таких локаций, что позволяет выходить на окупаемость быстрее, чем при капитальном строительстве. Параллельно мощный рывок совершает прибрежный кластер Дагестана — реальная альтернатива перегруженному побережью Краснодарского края. Только на благоустройство пляжей в 2026 году направлено более 110 млн руб., а общий объем вложений в кластер исчисляется десятками миллиардов. Наибольший потенциал для частного капитала — в бальнеологии и реабилитационных центрах. Пример Адыгеи (строительство бальнеоцентра за 300 млн руб.) задает тренд на круглогодичное использование природных ресурсов, что критически важно для минимизации сезонности»,— говорит Виктор Емченко.

Он добавляет, что подготовка к Кавказскому инвестиционному форуму — 2026 в Минеральных Водах уже задает тон будущим сделкам. «Анонсированная сессия "Развитие отдельных видов туризма на Северном Кавказе" призвана перевести диалог из плоскости ожиданий в плоскость конкретных проектов. Эксперты планируют разобрать кейсы с отдачей через 3–5 лет и методы обхода региональных подводных камней»,— уверен господин Емченко.

У каждого региона СКФО свои особенности, поэтому интерес инвестора зависит от формата проекта, считают в Минэкономразвития. Карачаево-Черкесия (КЧР) и Кабардино-Балкария (КБР) традиционно привлекательны для вложений в горнолыжную и всесезонную курортную инфраструктуру. Дагестан обладает потенциалом для морского, пляжного и многоформатного туризма. Чечня интересна культурно-познавательными и событийными проектами. Северная Осетия — Алания и Ставропольский край сочетают возможности для развития бальнеологического, природного и событийного туризма. Ингушетия перспективна для экологических и этнокультурных проектов. «Северный Кавказ предлагает инвесторам широкий набор направлений»,— резюмируют в Минэкономразвития РФ.

ТУРПРОЕКТЫ ТОРМОЗЯТ НА БЕЗДОРОЖЬЕ Темпы строительства туристических объектов на Кавказе часто опережают развитие базовой инфраструктуры, говорит Марчел Кырлан: «Без качественных дорог, инженерных сетей, водоснабжения, очистных сооружений и благоустроенной среды масштабирование невозможно. Второй вызов — сезонность: для гор нужна именно всесезонная модель, иначе проект зависит от короткого периода высокой загрузки».

Кроме того, развитие тормозят административные и репутационные факторы: для части инвесторов существенны вопросы безопасности вложений, прозрачности земельных процедур, скорости согласований и предсказуемости управленческой среды. Округ развивается неравномерно: есть территории с высоким потенциалом, но непонятной для бизнеса инвестиционной упаковкой проектов. «На практике капитал идет туда, где сочетаются платежеспособный спрос, инфраструктурная готовность и понятная модель сопровождения проекта. Именно это делает наиболее привлекательными Кавминводы, Архыз, Приэльбрусье и ряд площадок Дагестана»,— уверен господин Кырлан.

Инвесторы на Кавказе сталкиваются с рядом сложностей, которых нет в других регионах. «Для проектов в горах характерны повышенная сейсмичность (8 баллов), перепады высот до 20–30 м, грунтовые воды, снеговые нагрузки, природоохранные требования. Это требует особых инженерных решений и дополнительных ресурсов. В гостиничном бизнесе доход идет от операционной деятельности, что делает проект долгосрочным и требует глубокой проработки — от архитектуры до сервиса. Ошибка на этапе проектирования может стоить десятков или сотен миллионов рублей ежегодных потерь. Девелоперу нужны компетенции, чтобы создавать объекты, отвечающие требованиям профессионального отельного оператора для эффективного управления загрузкой и доходностью»,— объясняет Кристина Захарченко.

Она добавляет, что высокие издержки на инженерную инфраструктуру (энерго- и водоснабжение, очистные сооружения, транспортные сети) сдерживают развитие комплексов. «Обостряется конкуренция с другими популярными направлениями (Краснодарский край, Крым) и зарубежными курортами (Турция, ОАЭ), где уровень сервиса и инфраструктуры выше. Однако реализация комплексных проектов уровня "четыре и пять звезд" с сильной концепцией поможет удовлетворить растущий спрос на качественный сервис»,— уверена госпожа Захарченко.

Виктор Емченко также указывает на дефицит квалифицированных кадров: рост турпотока выявил неготовность кавказского сервиса к требовательному гостю. «Инвесторам приходится закладывать дополнительные 15–20% расходов на создание собственных учебных центров. Тормозит развитие и инфраструктурный разрыв, когда частные гостиницы строятся быстрее, чем развиваются локальные энергосети и водоснабжение. Сложная земельно-правовая специфика и длительные сроки согласования участков на особо охраняемых природных территориях — серьезные вызовы. Высокая стоимость заемного капитала в 2026 году заставляет многих занимать выжидательную позицию, что провоцирует дефицит номерного фонда в среднем ценовом сегменте при растущем спросе»,— отмечает господин Емченко.

Тем не менее, добавляет он, СКФО в 2026 году сохраняет статус региона с одной из самых высоких скоростей возврата инвестиций в туристическом секторе России. Карачаево-Черкесия, показывавшая в отдельные периоды рост на 135%, доказала жизнеспособность модели, где синергия государства и бизнеса превращает горные территории в современную индустрию гостеприимства. «Будущее отрасли на Кавказе зависит от того, удастся ли синхронизировать развитие "последней мили" дорог с цифровизацией сервиса и повышением квалификации персонала»,— заключает Виктор Емченко. ■

Инвестиции в туризм СКФО
2025 год

28,7 млрд руб.
+25,6 млрд руб.
в сравнении с 2020 годом

В результате реализации проектов появилось:
4,6 тыс. мест размещения
1,3 тыс. новых рабочих мест

По данным Минэкономразвития РФ

У КАЖДОГО РЕГИОНА СКФО СВОИ ОСОБЕННОСТИ, ПОЭТОМУ ИНТЕРЕС ИНВЕСТОРА ЗАВИСИТ ОТ ФОРМАТА ПРОЕКТА, СЧИТАЮТ В МИНЭКОНОМРАЗВИТИЯ. КАРАЧАЕВО-ЧЕРКЕСИЯ (КЧР) И КАБАРДИНО-БАЛКАРИЯ (КБР) ТРАДИЦИОННО ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫ ДЛЯ ВЛОЖЕНИЙ В ГОРНОЛЫЖНУЮ И ВСЕСЕЗОННУЮ КУРОРТНУЮ ИНФРАСТРУКТУРУ. ДАГЕСТАН ОБЛАДАЕТ ПОТЕНЦИАЛОМ ДЛЯ МОРСКОГО, ПЛЯЖНОГО И МНОГОФОРМАТНОГО ТУРИЗМА

«ЗАДАЧА ВЛАСТИ — ОБЕСПЕЧИТЬ КАЖДОМУ ИЗ ПРОЕКТОВ "ЗЕЛЕНЫЙ КОРИДОР"»

ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ В 2025 ГОДУ СОСТАВИЛ 426,7 МЛРД РУБ., ЧТО НА 101,5 МЛРД РУБ. БОЛЬШЕ, ЧЕМ В 2024 ГОДУ. НА НАЧАЛО ТЕКУЩЕГО ГОДА В АКТИВНОЙ ФАЗЕ РЕАЛИЗАЦИИ НАХОДИЛОСЬ 330 ИНВЕСТ-ПРОЕКТОВ НА ОБЩУЮ СУММУ 645,4 МЛРД РУБ. В РЕГИОНЕ АКТИВНО РАЗВИВАЮТСЯ АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС, ТУРИСТИЧЕСКО-РЕКРЕАЦИОННЫЙ КЛАСТЕР, ЭНЕРГЕТИКА И РЯД ДРУГИХ ОТРАСЛЕЙ ЭКОНОМИКИ. О ТОМ, КАКИЕ ОТРАСЛИ СТАНОВЯТСЯ ЛОКОМОТИВОМ ЭКОНОМИКИ В ТЕКУЩЕМ ГОДУ, КАК РЕАЛИЗУЮТСЯ ПРОРЫВНЫЕ ПРОЕКТЫ И НА ЧТО КРАЙ ДЕЛАЕТ СТАВКУ В БЛИЖАЙШИЕ ГОДЫ,— В ИНТЕРВЬЮ GUIDE РАССКАЗАЛ ГУБЕРНАТОР СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ ВЛАДИМИР ВЛАДИМИРОВ.

GUIDE: Владимир Владимирович, какое количество инвестиционных проектов реализуется в настоящее время в Ставропольском крае? На какую общую сумму?

ВЛАДИМИР ВЛАДИМИРОВ: Инвестиционный климат — это прежде всего фактор, который влияет на развитие региона в перспективе на многие десятилетия вперед. Поэтому краевая команда ведет постоянный мониторинг и находится в постоянном диалоге с инвесторами — как теми, кто уже работает в крае, так и с бизнесом, который только к нам присматривается. Такой индивидуальный подход в сочетании с мерами поддержки помогает делать край привлекательным для бизнеса.

К началу 2026 года на территории Ставрополья в активной фазе реализации находились 330 инвестиционных проектов общей стоимостью более 645,4 млрд руб. Это реальные строящиеся производства, работающие контракты на поставку оборудования. Это новые технологии, компетенции, и самое главное — новые рабочие места. Задача власти — обеспечить каждому из этих проектов «зеленый коридор».

G: Какие отрасли экономики Ставрополья наиболее интересны потенциальным и действующим инвесторам? В каких сферах реализуются инвестпроекты?

В. В.: В феврале этого года мы определили 13 приоритетных направлений инвестиционной деятельности в крае на ближайшие пять лет. Это прежде всего традиционный для Ставрополья агропромышленный комплекс. Здесь мы делаем ставку на создание предприятий полного цикла и переработки сельхозпродукции, а также — на экспортно ориентированные производства.

Поддерживаем интерес инвесторов к развитию нашего санаторно-курортного комплекса, туризма и здравоохранения. Особенно в регионе Кавказских Минеральных Вод, которые являются визитной карточкой края.

Также в приоритетах — высокотехнологичные проекты. Это использование современных высокопроизводительных технологий при создании новых производств, фармацевтические производства, наукоемкая продукция и зеленая энергетика. В приоритете также создание сопутствующей инженерной и транспортно-логистической инфраструктуры для развития региональных парков. Серьезное внимание уделяется модернизации и технологическому

«ЕСЛИ РЕЗЮМИРОВАТЬ, ТО ЗА ВРЕМЯ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОРЫВНЫХ ПРОЕКТОВ ИНВЕСТОРЫ ВЛОЖИЛИ В СТАВРОПОЛЬСКИЙ КРАЙ УЖЕ БОЛЕЕ 210 МЛРД РУБ. СОЗДАНО БОЛЕЕ 21 ТЫС. НОВЫХ РАБОЧИХ МЕСТ»



ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА АДМИНИСТРАЦИИ СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ

ГУБЕРНАТОР СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ ВЛАДИМИР ВЛАДИМИРОВ

перевооружению предприятий транспортной отрасли, а также современному жилищному строительству.

G: Расскажите о наиболее значимых инвестиционных проектах, реализуемых в Ставропольском крае?

В. В.: Среди прорывных проектов в Ставропольском крае — создание кластера по производству удобрений, развитие туристско-рекреационного потенциала, строительство ветроэлектростанций. А также мощные кластеры в агропроме, логистике и животноводстве.

Инвестиционные проекты в ветроэнергетике в прошлом году вывели Ставропольский край в регионы — лидеры по установленной мощности объектов возобновляемой энергетики. У нас действуют семь ветропарков общей мощностью 765 МВт, совокупные вложения в которые превысили 100 млрд руб., а также девять гидроэлектростанций на 261 МВт и крупная солнечная электростанция на 100 МВт. В ближайшие годы планируется строительство новых объектов ВИЭ, что позволит увеличить общую мощность станций, использующих возобновляемые источники энергии, до 1,2 ГВт.

Кроме вышесказанного, отмечу, что в Невинномысске построена первая очередь торгово-логистического хаба, где находятся крупнейшие склады нескольких операторов интернет-торговли. Планируем, что к 2028 году в развитие хаба будет привлечено свыше 16 млрд руб. инвестиций. Это позволит создать более 6 тыс. новых рабочих мест.

Что касается агропромышленного комплекса, то в АПК мы наращиваем производство овощей закрытого грунта и фруктов. Уже входим в число лидеров в этих сферах и продолжаем наращивать производственные мощности. В 2025 году в Ставропольском крае собрали 254,6 тыс. т овощей, из которых 118 тыс. т дали тепличные комплексы. Регион — в числе лидеров по производству овощей закрытого грунта. Продолжаем наращивать площади суперинтенсивных садов. Сейчас в крае более 2 тыс. гектаров отведены под такое современное садоводство.

Также в Ставропольском крае реализуется ряд крупных проектов в туристической сфере, направленных на развитие инфраструктуры. Среди них — санаторно-бальнеологический комплекс в Георгиевске. Там планируется построить многофункциональный комплекс на 180 номеров по концессионному соглашению. В проект войдут медицинский блок на 48 кабинетов и акватермальный блок.

Еще один крупный проект — акватермальный комплекс в Предгорном округе. Строительство планируется завершить к 2029 году. Важно сказать и про пансионат «Нижние ванны» в Ессентуках. В рамках инвестиционного проекта планируется реконструировать здание объекта культурного наследия «Нижние минеральные ванны» и построить пансионат на 80 номеров с емкостью 160 койко-мест.

Если резюмировать, то за время реализации прорывных проектов инвесторы вложили в Ставропольский край уже более 210 млрд руб. Создано более 21 тыс. новых рабочих мест.

G: Как региональные власти стимулируют инвесторов? Какая почва создается для бизнеса, желающего вкладывать средства в реализацию проектов на территории Ставрополья?

В. В.: Ставрополье сегодня предлагает инвестору не только уникальные природные и климатические условия, но и понятные, законодательно закрепленные правила игры и возможность для получения государственной поддержки. Среди них — предоставление земельного участка в аренду без проведения торгов для реализации масштабных инвестпроектов. Это в случае, если инвестор вкладывает в производство более 50 млн руб. Кроме того, это налоговые преференции для инвесторов, которые работают в приоритетных для края сферах. Для резидентов территории опережающего социально-экономического развития «Невинномысск» предусмотрено освобождение от уплаты налога на имущество и земельного налога, а также снижение ставки налога на прибыль.

Отдельно отмечу, что в регионе создана специализированная организация по привлечению инвестиций и работе с инвесторами — Корпорация развития Ставропольского края. Эта структура осуществляет комплексную поддержку инвесторов и их сопровождение по принципу «одного окна».

G: Каким лично вы видите Ставропольский край будущего? Аграрным, курортным или промышленным? Какая из этих отраслей экономики, по вашему мнению, наиболее перспективна в будущем?

В. В.: Знаете, этот вопрос часто задают журналисты, пытаясь выделить основную «специализацию» региона. Но я убежден: выбрать что-то одно из всех возможностей, которыми обладает Ставропольский край,— значит искусственно ограничивать его потенциал. Поэтому мой ответ будет так же прост, как и очевиден: я вижу Ставропольский край в будущем, где в гармонии и балансе между собой находятся все перечисленные вами отрасли. Будущее края в их синергии. Уверен, что Ставропольский край будущего — это инновационный индустриальный центр. Это курорт мирового уровня. Это высокотехнологичный агропромышленный хаб. Мы будем кормить страну и мир не сырьем, а готовым, качественным, экологически чистым продуктом, полностью сделанным в нашем крае. А главная отрасль экономики — это качество жизни людей. Уверенность ставропольцев в завтрашнем дне, где хочется растить детей, где есть интересная работа с достойной зарплатой, возможность строить собственный успешный бизнес и лучшие в стране возможности для отдыха, туризма и оздоровления.

Беседовал Дмитрий Михеенко

ИНВЕСТИЦИИ В ЦИФРАХ

В СООТВЕТСТВИИ С ПЛАНАМИ, УСТАНОВЛЕННЫМИ ГУБЕРНАТОРОМ СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ, ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ В СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО РЕГИОНА В 2026 ГОДУ СОСТАВЛЯЕТ 64,5 МЛРД РУБ. ЭТО НА 10% БОЛЬШЕ, ЧЕМ ВЛОЖЕНО В 2025 ГОДУ. В АГРОПРОМЫШЛЕННОМ КОМПЛЕКСЕ РЕАЛИЗУЮТ ДВА ПРОРЫВНЫХ ПРОЕКТА И НЕСКОЛЬКО ПОДПРОЕКТОВ, СООБЩИЛИ GUIDE В ПРЕСС-СЛУЖБЕ МИНИСТЕРСТВА СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ.

> ПРОРЫВНЫЕ ПРОЕКТЫ



ФОТО: ЕГОР СНЕТКОВ

7 МЛРД РУБ. — объем внебюджетных инвестиций в строительство АО «Агрохлебопродукт» комплекса по производству животноводческой продукции. Срок реализации прорывного проекта — 2023–2028 годы. Количество новых рабочих мест — 220.



ФОТО: ЕВГЕНИЙ ГАБОГЕНКО

76,4 МЛРД РУБ. — объем внебюджетных инвестиций в создание и развитие агропромышленного кластера. Срок реализации в пресс-службе министерства сельского хозяйства региона не уточнили. Количество новых рабочих мест — 7142.

> ПОДПРОЕКТЫ

36,5 МЛРД РУБ. составил объем внебюджетного финансирования 25 проектов, которые завершили инвестиционную стадию и являются действующими производствами. Создано 4705 новых рабочих мест.

5,7 МЛРД РУБ. — запланированный объем внебюджетных средств для строительства комплекса по воспроизводству и откорму крупного рогатого скота (ООО «Ставропольская говядина»). Срок реализации — 2021–2026 годы. Количество новых рабочих мест — 319.

520 МЛН РУБ. планируется инвестировать в подпроект «Создание мультиягодного кластера» (ООО «Ставропольские ягоды»). Срок реализации — 2025–2030 годы. Количество новых рабочих мест — 278.



ФОТО: АНТОН НОВОДЕРЕЖКИН



ФОТО: АЛЕКСАНДР ТОДОРЧУК

16,1 МЛРД РУБ. — объем внебюджетного финансирования подпроекта «Строительство тепличного комплекса по производству плодоовощной продукции защищенного грунта общей площадью 69 га» (ЗАО СХП «Кавказ»). Срок реализации — 2021–2025 годы. Создано более 1000 рабочих мест.

1,7 МЛРД РУБ. — объем внебюджетного финансирования подпроекта «Масштабирование текущей производственной деятельности молочного комплекса "Надеждинский"» (ООО «Козий молочный комплекс "Надеждинский"»). Срок реализации — 2021–2024 годы. Создано 39 новых рабочих мест.



ФОТО: ВЛАДИМИР ОВ



ОБЪЕМ ИНВЕСТПОРТФЕЛЯ НА НАЧАЛО 2026 ГОДА В СКФО ПРЕВЫСИЛ 600 ДЕЙСТВУЮЩИХ СОГЛАШЕНИЙ НА СУММУ СВЫШЕ 950 МЛРД РУБ. ЧАСТНЫХ ВЛОЖЕНИЙ

ФОТО: АЛЕКСЕЙ СМАТИН

ПРОЕКТЫ НЕ ЗА ГОРАМИ

В ПРОШЛОМ ГОДУ В РЕГИОНЫ СЕВЕРНОГО КАВКАЗА ИНВЕСТИРОВАНО ПОЧТИ 1,4 ТРЛН РУБ. СРЕДНЕГОДОВОЙ РОСТ ОБЪЕМА ФИНАНСОВЫХ ВЛОЖЕНИЙ СОСТАВЛЯЕТ 14%. КАК ОТМЕЧАЮТ АНАЛИТИКИ, ПОЛОЖИТЕЛЬНАЯ ДИНАМИКА ПРИТОКА ЧАСТНЫХ ДЕНЕГ В РЕГИОНЫ СКФО НЕ ПРЕКРАЩАЕТСЯ С 2019 ГОДА. ЭКСПЕРТЫ КОНСТАТИРУЮТ: ГЛАВНЫМИ ДРАЙВЕРАМИ ЭКОНОМИКИ СЕВЕРНОГО КАВКАЗА ЯВЛЯЮТСЯ ТУРИЗМ, АПК, ЭНЕРГЕТИКА, ЛОГИСТИКА И ИНФРАСТРУКТУРА. ДМИТРИЙ МИХЕЕНКО

В 2025 году объем инвестиций в основной капитал регионов Северо-Кавказского федерального округа составил порядка 1,4 трлн руб., что на 683,1 млрд руб. больше, чем в 2020 году. Об этом Guide сообщили в пресс-службе Минэкономразвития РФ. По данным ведомства, из этого объема 804,1 млрд руб. — частные инвестиции.

«Заметно вырос объем кредитования бизнеса банками с государственным участием. За последние пять лет он увеличился почти в 2,5 раза и достиг 473,4 млрд руб. Из этой суммы около 100 млрд руб. направлено на реализацию инвестиционных проектов. Эти показатели свидетельствуют о том, что Северный Кавказ становится более привлекательной и предсказуемой площадкой для долгосрочных инвестиций»,— говорят в министерстве.

Кроме того, по данным ведомства, с 2021 года в округе реализуется 109 так называемых прорывных проектов по 39 приоритетным направлениям. Речь идет не только о туризме, а о широком спектре отраслей — от промышленности и АПК до инфраструктуры и сферы услуг. В их реализацию уже вложено почти 600 млрд руб., создано более 32 тыс. рабочих мест. Дополнительно через институт развития «Кавказ.РФ» поддержано 234 проекта общей стоимостью 51,4 млрд руб.

Как отметил на прошедшей в середине марта пресс-конференции заместитель полномочного представителя президента России в СКФО Владимир Надыкто, существенный подъем привлечения инвестиций в регионы Северного Кавказа начался примерно с 2019 года. Это, по его словам, связано в первую очередь с тем, что на Кавказе сформировалась система понятных инвестиционных правил и противодействия теневым схемам.

«Сегодня мы имеем объем инвестиций в основной капитал на уровне 1 трлн 388 млрд руб. Это очень существенный рост, в разы превышающий темпы роста в Российской Федерации. У нас в абсолютных величинах он превысил 18%. Среднегодовой показатель роста — 14%»,— рассказал Владимир Надыкто.

Он отметил рост частных инвестиций в регионе. Так, объем инвестиционного портфеля на 1 января 2026 года в Северо-Кавказском федеральном округе составлял более 600 действующих инвестсоглашений на сумму свыше 950 млрд руб. частных вложений. Это на 4,3% больше, чем годом ранее.

Губернатор Ставропольского края Владимир Владимиров на пресс-конференции, посвященной проведению Кавказского инвестиционного форума — 2026 (КИФ), отметил, что меняется экономическая география страны: внутренние рынки становятся важнее внешних, регионы активнее сотрудничают друг с другом, появляются новые логистические коридоры, а Кавказ превращается в важный транспортный узел, туристический центр и территорию с большим агропромышленным потенциалом. «Надо не забывать, что на Кавказе высокая плотность населения. Люди всегда активные, творчески развитые, предприимчивые»,— отмечает глава региона.

РЕГИОН АКТИВНОГО РАЗВИТИЯ Директор Ставропольского регионального филиала Россельхозбанка Алексей Сенокосов считает Северный Кавказ регионом активного роста. По словам собеседника «G», в последние годы усиливается роль агропромышленного комплекса, активно развивается туристическая инфраструктура, появляются новые точки промышленного роста, что формирует устойчивую базу для долгосрочных вложений.

«Тот факт, что ежегодный прирост инвестиций в основной капитал здесь составляет в среднем 14%,— не стечение обстоятельств, а прямой результат последовательной государственной политики, обусловленный сразу несколькими факторами. Во-первых, это системная государственная поддержка — как в виде прямых инвестиций, так и через механизмы льготного финансирования и гарантий. Во-вторых, заметно улучшается деловой климат: регионы активно работают над снижением административных барьеров и повышением прозрачности процессов для инвесторов»,— говорит господин Сенокосов.

Немаловажную роль, по его словам, играет и развитие транспортной, энергетической и социальной инфраструктуры, что существенно снижает издержки для бизнеса и делает проекты более предсказуемыми. Кроме того, отмечает эксперт, растет интерес частных инвесторов к таким отраслям, как сельское хозяйство, переработка, логистика и туризм, где Северный Кавказ обладает очевидными конкурентными преимуществами.

«В совокупности эти факторы формируют позитивную динамику и позволяют рассчитывать на дальнейшее укрепление инвестиционной привлекательности округа. Мы видим, что качество проектов растет, а уровень рисков снижается, что дает возможность банкам наращивать объемы кредитования реального сектора экономики СКФО достаточно внушительными темпами»,— комментирует Алексей Сенокосов.

Доктор экономических наук, профессор, бизнес-консультант, заслуженный экономист Кубани Александр Полиди считает, что ежегодный рост инвестиций в основной капитал регионов СКФО объясняется

ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ В 2025 ГОДУ

1,4 ТРЛН РУБ.
СКФО

426,7 МЛРД РУБ.
Ставропольский край

39,8 МЛРД РУБ.
Карачаево-Черкесская Республика

86 МЛРД РУБ.
Кабардино-Балкарская Республика

53 МЛРД РУБ.
Республика Северная Осетия – Алания

14,8 МЛРД РУБ.
Республика Ингушетия

53 МЛРД РУБ.
Республика Дагестан
данные за 6 месяцев 2025 года

Данные органов исполнительной власти субъектов СКФО и Росстата

двумя основными факторами. Во-первых, это эффект низкой базы, поскольку регионы Северного Кавказа традиционно были сильно недофинансированы. «Это, конечно, связано и с политической, и с социально-экономической обстановкой. На Кавказе всегда были более высокие риски для инвесторов, чем в том же ЮФО»,— говорит эксперт.

Во-вторых, на Северном Кавказе достаточно хорошая демографическая ситуация. «Это один из немногих трудоизбыточных регионов, где из-за высокой рождаемости рабочая сила более доступна. Есть еще третий фактор: структура экономики СКФО два с половиной десятилетия деградировала. Уходили крупные предприятия, новые не приходили. Уровень развития малого бизнеса там достаточно высок, но и возможность привлечения крупного капитала — тоже»,— говорит Александр Полиди.

Директор по стратегии ИК «Финам» Ярослав Кабаков отмечает, что инвестиционный потенциал регионов Северного Кавказа заметно выше, чем принято считать: округ демонстрирует темпы роста вложений в основной капитал выше среднероссийских — в последние годы в диапазоне 10–18% ежегодно. «Это не разовый эффект, а результат постепенного перехода от дотационной модели к инвестиционно-инфраструктурной, где ключевую роль по-прежнему играет государство, но растет и участие частного капитала. Драйверы роста понятны: масштабные федеральные программы, запуск туристических и инфраструктурных кластеров, а также эффект низкой базы, при котором даже относительно небольшие проекты дают двузначную динамику. Дополнительную поддержку обеспечивает демография и рост внутреннего спроса»,— говорит господин Кабаков.

При этом, по его словам, структура инвестиций в СКФО остается неоднородной: капитал концентрируется в отдельных «точках роста» — прежде всего в Ставропольском крае, Дагестане и Чечне, тогда как часть регионов отстает, что отражает слабую диверсификацию и разный уровень управленческого качества.

В РАЗРЕЗЕ РЕГИОНОВ Объем инвестиций в основной капитал Ставропольского края в 2025 году составил 426,7 млрд руб. Это на 101,5 млрд руб. больше, чем в 2024 году, сообщил министр экономического развития региона Антон Доронин. По его данным, внебюджетные вложения в Ставрополье достигли 357,3 млрд руб. Господин Доронин также отметил, что за девять лет регион продемонстрировал стабильное увеличение капиталовложений — со 140 млрд руб. в 2017 году, что характерно только для девяти субъектов РФ.

По данным минэкономразвития края, в различных отраслях экономики Ставрополья реализуется 330 инвестпроектов общей стоимостью свыше 635 млрд руб. Наиболее интересными сферами для финансовых вливаний являются сельское хозяйство, промышленность, санаторно-курортная отрасль, пищевая и перерабатывающая индустрия.

По данным Росстата, инвестиции в основной капитал Карачаево-Черкесии за январь—декабрь 2025 года составили 39,8 млрд руб., или 100,1% к аналогичному периоду 2024 года. В Кабардино-Балкарии этот показатель вырос с 49 млрд в 2020 году до 86 млрд руб. в 2025 году. За этот период в республике реализовано более 40 крупных проектов и создано свыше 2 тыс. рабочих мест. Рост объема инвестиций в 2025 году составил около 101,1% к уровню 2024 года.

Объем инвестиций в экономику Северной Осетии — Алании в 2025 году достиг, по последним опубликованным данным, порядка 53 млрд руб. В регионе активно реализуются 228 инвестиционных проектов с общим потенциальным объемом вложений 212,4 млрд руб.

Как ранее сообщал в интервью «Guide. Итоги года. СКФО» глава Дагестана Сергей Меликов, в республике сформирован перечень прорывных проектов, исходя не только из числа создаваемых рабочих мест, но и из их востребованности и направленности на раскрытие потенциала республики. «Он даст мультипликативный эффект в последующем для всей экономики. Это около 30 проектов, объединенных в шесть кластеров, общей стоимостью порядка 600 млрд руб. с созданием около 21 тыс. рабочих мест»,— рассказал господин Меликов.

По его словам, в первом полугодии 2025 года в реализацию прорывных проектов вложено 75 млрд руб., в том числе почти 53 млрд руб. внебюджетных инвестиций, создано более 3 тыс. рабочих мест.

ДРАЙВЕРЫ РОСТА Главными экономическими драйверами СКФО являются туризм, АПК и инфраструктура. С этим согласны большинство спикеров «G». По словам Ярослава Кабакова, в туризме Северного Кавказа концентрируется значительная часть инвестиций за счет развития курортов и роста внутреннего турпотока. Кроме того, он отмечает среди драйверов агропромышленный комплекс с его естественными конкурентными преимуществами, а также энергетику и инфраструктуру, где сохраняется высокий спрос на модернизацию.



ФОТО: ПЕТР КАССИН

СЕВЕРНЫЙ КАВКАЗ ТРАНСФОРМИРУЕТСЯ В ВАЖНЫЙ ТРАНСПОРТНЫЙ УЗЕЛ, ТУРИСТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР И ТЕРРИТОРИЮ С БОЛЬШИМ АГРОПРОМЫШЛЕННЫМ ПОТЕНЦИАЛОМ

«Дополнительно усиливаются позиции логистики и переработки, особенно на фоне развития Каспийского направления. Среди ключевых проектов — туристические кластеры Архыз, Эльбрус, Ведучи, запуск новых курортов, включая Мамисон, и формирование прибрежного кластера в Дагестане. В совокупности инвестиционный портфель округа уже исчисляется сотнями миллиардов рублей»,— говорит эксперт «Финама».

По словам Александра Полиди, один из наиболее значимых проектов для СКФО — новый аэропорт в Минеральных Водах. «Очень серьезный проект, с очень серьезными синергетическими эффектами. Анонсированное строительство железной дороги, которая будет подходить к аэропорту, означает создание на базе аэровокзала полноценного транспортно-пересадочного узла всего Северного Кавказа»,— говорит Александр Полиди.

Он считает, что достаточно успешными являются медицинские проекты в области офтальмологии, бальнеологии и так далее. В Ставропольском крае есть крупные проекты в агропромышленном комплексе, касающиеся животноводства, птицеводства, растениеводства и переработки масличных сельскохозяйственных культур. «К региону проявляют интерес крупные национальные агрохолдинги»,— говорит профессор.

Алексей Сенокосов констатирует, что агропромышленный комплекс СКФО обладает высоким потенциалом роста за счет благоприятных природно-климатических условий, наличия земельных ресурсов и растущего спроса на качественную продукцию. Очень активно, по его словам, развивается подотрасль садоводства, тепличный бизнес (как в рамках крупного бизнеса, так и в среде фермеров региона).

Среди драйверов притока инвестиций Алексей Сенокосов также отмечает логистику и транспортную инфраструктуру. Географическое положение Северного Кавказа, по словам спикера, делает его важным транзитным узлом, соединяющим центральную часть России с Закавказьем и странами Ближнего Востока. «Инвестиции в складские комплексы, транспортные хабы и сопутствующие сервисы могут дать значительный мультипликативный эффект»,— комментирует директор филиала РСХБ.

Отдельного внимания, по его словам, заслуживает энергетика, включая развитие возобновляемых источников энергии. «Высокий уровень солнечной активности и наличие подходящих территорий создают условия для реализации проектов в области зеленой энергетики. В целом привлекательность этих отраслей обусловлена сочетанием природных ресурсов, растущего внутреннего спроса и системной поддержки со стороны государства и финансовых институтов, что делает регион все более интересным для долгосрочных инвестиций»,— резюмирует собеседник «G».

НЕ БЕЗ РИСКА По мнению Александра Полиди, основной риск частных инвестиций в регионы Северо-Кавказского федерального округа кроется в устойчивых ментальных зажимах. Эксперт считает, что для многих Северный Кавказ — это еще регион с высоким уровнем социально-политической нестабильности, а такие риски быстро не нивелируются, тем более что для крупных и средних инвесторов из других регионов специфика социального, религиозного и семейного уклада, характерного для регионов СКФО, является своего рода ограничением.

По словам Ярослава Кабакова, основные риски для инвесторов в экономику СКФО носят институциональный характер: ограниченный доступ к финансированию, высокая доля бюджетных вложений, административные барьеры и сохраняющийся репутационный дисконт. «Хотя фактическая стабильность в регионе за последние годы заметно выросла. Сдерживающим фактором остается и инфраструктура — вне ключевых проектов она по-прежнему недостаточно развита»,— считает эксперт «Финама».

ПРОГНОЗ — УМЕРЕННО ОПТИМИСТИЧНЫЙ Позитивная демографическая ситуация и дальше будет играть серьезную роль в повышении инвестпривлекательности СКФО, считает профессор Полиди. Однако, по его словам, основное внимание крупных инвесторов приковано в первую очередь к Ставропольскому краю, и в частности — к Кавказским Минеральным Водам (в сфере как АПК, так и туризма).

«Важно и географическое положение — это все-таки "ворота на Кавказ". Думаю, что в перспективе не одного десятилетия, в процессе налаживания экономических отношений и интеграции со странами Закавказья — роль СКФО как логистического центра будет все больше увеличиваться»,— говорит господин Полиди.

Он также добавляет, что Северокавказский регион перспективен с точки зрения издержек: там исторически сложился более низкий уровень оплаты труда. Кроме того, по словам эксперта, в СКФО создается большой потребительский спрос в силу позитивной демографии. «Это создает дополнительные факторы инвестиционной привлекательности. На фоне снижения общего количества населения страны здесь мы можем видеть растущий потребительский рынок»,— комментирует экономист.

Ярослав Кабаков дает умеренно позитивный прогноз по инвестициям в СКФО. «При сохранении текущей модели поддержки рост может удерживаться на уровне 8–15% в год, однако его устойчивость будет зависеть от качества проектов и способности региона перейти от доминирования госвложений к более активной роли частного капитала. Вовлеченность инвесторов будет определяться предсказуемостью регулирования, снижением административных рисков и развитием инфраструктуры. Со стороны государства ключевыми остаются упрощение процедур реализации проектов, расширение механизмов гарантий и софинансирования, а также развитие финансовых инструментов. В итоге Северный Кавказ — это рынок ранней стадии с заметным разрывом между потенциалом и институциональной зрелостью, который одновременно формирует и возможности, и ограничения для инвесторов»,— резюмирует эксперт «Финама». ■

«ВАЖНО И ГЕОГРАФИЧЕСКОЕ ПОЛОЖЕНИЕ — ЭТО ВСЕ-ТАКИ "ВОРОТА НА КАВКАЗ". ДУМАЮ, ЧТО В ПЕРСПЕКТИВЕ НЕ ОДНОГО ДЕСЯТИЛЕТИЯ, В ПРОЦЕССЕ НАЛАЖИВАНИЯ ЭКОНОМИЧЕСКИХ ОТНОШЕНИЙ И ИНТЕГРАЦИИ СО СТРАНАМИ ЗАКАВКАЗЬЯ — РОЛЬ СКФО КАК ЛОГИСТИЧЕСКОГО ЦЕНТРА БУДЕТ ВСЕ БОЛЬШЕ УВЕЛИЧИВАТЬСЯ»

«СЕВЕРНЫЙ КАВКАЗ И ЮГ РОССИИ — ОПОРНЫЕ РЕГИОНЫ НАЦИОНАЛЬНОГО АПК»

Заместитель Председателя Правления Россельхозбанка Денис Константинов — об особенностях и перспективах сельского хозяйства макрорегиона

За 25 лет присутствия в макрорегионе Россельхозбанк выдал фермерам ЮФО и СКФО почти 3,5 трлн руб. О финансовых и нефинансовых инструментах поддержки агробизнеса, а также ближайших перспективах развития ключевых отраслей АПК рассказал заместитель Председателя Правления Россельхозбанка Денис Константинов.

— Как давно банк представлен на Северном Кавказе и в ЮФО и в каком формате? Каких результатов удалось достичь за это время?

— Северный Кавказ и юг России имеют стратегическое значение для сельского хозяйства страны. Вполне естественно, что опорный банк АПК активно работает здесь с момента своего возникновения.

Россельхозбанк был создан в 2000 году — в прошлом году мы отмечали 25-летний юбилей. Хочу отметить, что предложение о создании стратегического аграрного банка прозвучало в феврале 2000 года именно в Краснодаре на совещании, посвященном проблемам АПК страны. 13 июня Россельхозбанк получил лицензию ЦБ, а уже 27 сентября был создан Краснодарский филиал. Практически одновременно банк открыл еще один филиал в ЮФО, Ростовский, а также два филиала на территории не существовавшего на тот момент Северо-Кавказского округа (СКФО) — Дагестанский и Ставропольский.

Наши люди и структуры в СКФО и Южном федеральном округе (ЮФО) обеспечивают необходимую, постоянную и непрерывную поддержку развития сельского хозяйства, создания комфортной среды для жизни и работы аграриев и обеспечения продовольственной безопасности страны.

— Как вы оцениваете развитие АПК в СКФО и ЮФО? Какие региональные особенности развития отрасли вы можете отметить?

— СКФО и ЮФО — опорные регионы национального АПК. При этом Южный федеральный округ — основной экспортный макрорегион для продукции растениеводства: зерновых, масличных и продукции их переработки. ЮФО также крупный экспортер животноводческой продукции, в основном мяса птицы. Производители из центральных районов нашей страны также имеют возможность экспортировать свою продукцию через порты ЮФО.

Специализация на производстве зерновых и масличных, а также близость портов позволяют фермерам юга России успешно конкурировать с крупными холдингами: мощная техника помогает использовать эффект масштаба и не нанимать большое количество наемных работников.

Ставропольский край административно относится к СКФО, но по своей специализации тяготеет к регионам ЮФО. В остальных регионах Кавказа, которые не могут сравниться с ЮФО площадью пашни, происходит постепенная смена специализации. Наиболее ощутимый тренд — это замена кукурузы, других зерновых и масличных культур садами и виноградниками. Кавказские республики лидируют в производстве мелкого рогатого скота, а также являются важным центром производства говядины и молочных продуктов.

И, конечно, оба макрорегиона лидируют в производстве овощей закрытого грунта из-за благоприятной инсоляции и относительно высоких среднегодовых температур.

Пересеченная местность республик обуславливает доминирование малых и средних форм в производстве. Здесь также можно наблюдать одни из самых высоких показателей доли сельского населения. Предположу, что это обеспечивает кавказским республикам лидирующие позиции по продолжительности жизни в нашей стране.

> « В регионах Южного федерального округа "Школа фермера" подготовила 958 специалистов, на Северном Кавказе — 770 человек. В целом мы провели уже 12 потоков обучения в 83 регионах страны и выпустили 11 тыс. слушателей по 50 уникальным специализациям. Спрос на обучение довольно высокий — конкурс доходит до четырех человек на место »

— В решении каких задач АПК ЮФО и СКФО Россельхозбанк активно участвует и почему именно эти направления в приоритете?

— Главный приоритет для нас — финансирование агропромышленного комплекса. Оно происходит по нескольким направлениям. Важнейшее, конечно,— кредитование сезонных работ, которое обеспечивает непрерывность и стабильность деятельности АПК в целом. Ту же задачу решает страховая компания, которая действует в группе Россельхозбанка. В прошлом году на Кубани и в Ростовской области вводился режим чрезвычайной ситуации по засухе, заморозкам и граду регионального и федерального масштаба соответственно. Заявленные убытки сельхозтоваропроизводителей достигли почти 5,5 млрд руб. АО «РСХБ-Страхование» продолжает процесс выплаты им компенсаций.

Другие приоритеты нашей работы — кредиты на приобретение сельхозтехники и оборудования, кредитная поддержка экспортеров и инвестиции, позволившие с нуля создать целые отрасли, как, например, производство индейки, или вырастить их в разы — так произошло, например, с производством овощей закрытого грунта. На очереди проекты глубокой переработки для получения продукции с высокой добавленной стоимостью как для внутреннего, так и для внешних рынков.

Отдельное очень важное направление — поддержка малого агробизнеса. Малые предприятия вносят заметный вклад в обеспечение продовольственной безопасности страны, особенно в регионах СКФО и ЮФО. Две трети нашего кредитного портфеля для малого бизнеса — субсидированные кредиты.

Каждое из этих направлений мы развиваем совместно с органами региональной власти. РСХБ заключил соглашения о сотрудничестве с правительствами каждого субъекта федерации, входящего в СКФО и ЮФО. Директора наших филиалов — постоянные участники и эксперты коллегиальных и совещательных органов власти, инвестиционных советов Северного Кавказа и юга России. Они на регулярной основе проводят с главами регионов рабочие встречи, посвященные реализации крупных инвестиционных проектов и комплексной поддержке фермерского сообщества регионов.

Добавлю, что мы заключили ряд договоров на совместную реализацию инвестиционных проектов с АО «Кавказ.РФ». Среди них строительство плодохранилища и модернизация животноводческого комплекса молочного направления в Ставропольском крае, возведение комплекса по хранению, сортировке, упаковке и товарной обработке фруктов в Кабардино-Балкарской Республике.

— Каков объем финансовой поддержки, которую вы оказали регионам СКФО и ЮФО за время работы банка?

— За 25 лет аграрии Северо-Кавказского федерального округа получили от Россельхозбанка почти 845 млрд руб., Южного федерального округа — 2 трлн руб.

Только за прошлый год наши региональные филиалы в СКФО выдали заемщикам агропрома больше 10 млрд руб., филиалы в ЮФО — почти 105 млрд руб. На проведение сезонных работ пришлось соответственно 7,2 млрд руб. и 56 млрд руб. Доля Россельхозбанка на рынке кредитования сезонных полевых работ на начало этого года достигла в регионах СКФО 68,5%, в регионах ЮФО — 74%.

— Участвует ли банк в решении нефинансовых задач агробизнеса?

— Президент Владимир Путин и Председатель Правительства Михаил Мишустин подчеркивали, что при активном участии Россельхозбанка для сельхозпроизводителей создаются комфортные условия, которые позволяют воплощать в жизнь востребованные проекты в самых разных сферах АПК. Решению этой задачи посвящена наша программа «Больше чем банк», основные направления которой не сводятся к одним только финансовым составляющим.

Значимым нефинансовым инструментом стала наша платформа «Своё Фермерство»*, предоставляющая полный спектр услуг для агробизнеса: цифровые сервисы и банковские услуги, школу фермера и инфраструктуру, позволяющую выстроить бизнес с нуля, медиаплатформу и актуальные новости сферы АПК. И, конечно, крупнейший аграрный маркетплейс свежих и натуральных продуктов локальных производителей «Своё Родное», объединяющий всех фермеров страны.

«Своё Фермерство» предлагает более 8 млн товаров от 21 тыс. продавцов из 86 регионов страны — и эти показатели постоянно растут. Мы проводим и масштабные офлайновые мероприятия: гастрономические фестивали, ярмарки и «вкусные пятницы», знакомые, думаю, многим читателям.

Один из наших любимых, отлично себя зарекомендовавших проектов — это «Школа фермера» (16+), организованная совместно с региональными властями и Министерством сельского хозяйства. В течение нескольких месяцев будущие аграрии получают не только теоретическое, но и практическое обучение на действующих предприятиях АПК. Стартовал проект в 2020 году в четырех пилотных регионах, причем самый масштабный запуск случился на Ставрополье, где проходило обучение сразу нескольким специализациям: правильному выращиванию крупного рогатого скота (КРС), козоводству, картофелеводству.

В регионах Южного федерального округа проект подготовил 958 специалистов, на Северном Кавказе — 770 человек.

В целом мы провели уже 12 потоков обучения в 83 регионах страны и выпустили 11 тыс. слушателей по 50 уникальным специализациям. Спрос на обучение довольно высокий — конкурс доходит до четырех человек на место.



— В последние годы в России набирает обороты агротуризм. На ваш взгляд, какой потенциал развития этого вида туризма в ЮФО и СКФО? Планирует ли банк его поддерживать?

— Безусловно. Агротуризм — очень интересный вид бизнеса, который позволяет фермерам не только обеспечивать дополнительное продвижение своей продукции, но и зарабатывать на сопутствующих услугах. Заодно он помогает сгладить сезонность фермерского бизнеса. По оценкам наших экспертов, доля агротуризма в выручке взявшихся за это направление хозяйств составляет 5–15%, у более крупных проектов — до 25%, рентабельность в перспективе может достигать 40%.

Фермеры размещают свои предложения на нашей цифровой платформе «Своё За городом» — сейчас на ней уже представлено более 2 тыс. агротуров, охвативших 82 субъекта Российской Федерации.

При этом более 50% агротуристов — это порядка 1,5 млн человек — привлекает Южный федеральный округ. Еще 30%, то есть около 900 тыс. человек, посещают объекты в сельских территориях Северного Кавказа.

Особой популярностью сегодня пользуются винодельческие хозяйства Ростовской области, Крыма и Краснодарского края.

— Насколько, на ваш взгляд, сложно сейчас войти в агробизнес и что вы можете посоветовать начинающим аграриям?

— Существуют разные оценки первичных вложений в зависимости от направления, сроков окупаемости. Но на стадии обдумывания финансовый вопрос, по-моему, отходит на второе место. На первом же всегда остается вопрос цели и твоей убежденности в том, что ты сможешь ее достичь. Вот с ответа на этот вопрос я и посоветовал бы начинать.

Есть такая поговорка: «дело хозяйское». Она применяется в понятных обстоятельствах, мол, поступай как знаешь. Но буквальный смысл этого выражения, по-моему, вкладывается в агробизнес как влитой. Надо быть настоящим хозяином своего дела и хозяином самому себе. Это тяжелый труд от рассвета и до заката, без выходных и отпусков. В фермерство, по-моему, идут по любви и призванию, идут только те, у кого глаза горят. И они очень любят эту работу, они любят землю, на которой работают, любят то, чем занимаются.

Мы ценим их за это и хотим, чтобы у этих людей все получалось, и получалось очень хорошо. И готовы помогать чем только можем — всегда.

« Мы предполагаем, что через 10 лет спутниковая съемка ЮФО и СКФО позволит нам увидеть больше современных теплиц, интенсивных садов, водоемов и садков для производства аквакультуры. Россельхозбанк традиционно готов поддержать не менее двух третей проектов в этих отраслях »

— Как в последние годы развивается сервис банка? Какие цифровые технологии и с каким эффектом внедряются?

— Сегодня через цифровые каналы проходит 85% обслуживания юридических лиц и 50% продаж физическим лицам. И значительная часть наших нефинансовых услуг и направлений деятельности также развивается через цифровую экосистему «Своё»: достаточно, думаю, назвать программы «Своё Село», которая обеспечивает покупку и обустройство жилья в сельской местности, «Своё Жилье» — ведущий цифровой сервис для приобретения недвижимости, сопровождения ипотечных кредитов и обслуживания выданной ипотеки, а также «Всё Своё», которая способствует популяризации жизни в сельской местности с учетом интересов и потребностей жителей сел, владельцев загородных домов, дачных участков и личных подсобных хозяйств.

— Что делается для развития HR-бренда банка, привлечения и удержания сотрудников? Насколько престижно и комфортно работать в Россельхозбанке?

— Привлекательность работы в банке — основа обновленной HR-стратегии, принятой РСХБ в прошлом октябре. Мы активно развиваем сотрудничество с вузами и ссузами, не оставаясь в стороне от жаркой борьбы, которая ведется за лучших студентов уже на младших курсах, берем учащихся на практику и на оплачиваемые стажировки — и у нас один из лучших показателей конверсии: более 60% стажеров остаются работать в Россельхозбанке. В этом году РСХБ запускает стипендиальную программу для лучших студентов профильных специальностей — финансовых, экономических, ИТ.

Мотивацию сотрудников поддерживает системная работа по повышению уровня оплаты труда и улучшению пакета льгот и социальных программ, в том числе в регионах. За прошлый год расходы на соцпакет для работников региональных филиалов были увеличены в среднем на 20%. Сверх традиционных льгот и привилегий Россельхозбанк внедрил геймифицированную программу признания «Урожай наград», а также разветвленную систему, которая позволяет расти и развиваться каждому сотруднику РСХБ. В прошлом году удовлетворенность нашего персонала возможностями карьерного развития получила 8,9 балла из 10 возможных, что заметно выше рыночного бенчмарка.

Россельхозбанк — один из крупнейших работодателей на Северном Кавказе и юге России. Например, мы удерживаем второе место по количеству точек присутствия на Северном Кавказе — сразу после Сбербанка. Сегодня это 115 точек, в том числе 4 филиала, 81 полноформатный офис продаж и 30 офисов в формате удаленного рабочего места. Работает в них более 1,5 тыс. человек.

В Южном федеральном округе банк представлен 135 точками: это 3 филиала, 124 полноформатных офиса продаж и 8 офисов в формате удаленного рабочего места. Они насчитывают более 2 тыс. сотрудников.

— Каким вы видите агросектор Северного Кавказа и юга России через 10 лет и какова роль в этом банке?

— Рост емкости продовольственного рынка во многом определяется зависимостью потребления от доходов. В этой логике производства, например, хлеба и картофеля обладают низким потенциалом развития на внутреннем рынке (индекс для них эксперты РСХБ оценивают в 25–30%), растительного масла и сахара — средним (35–50%), а мяса и молока — высоким (90–95%). Наибольший же эффект — в нашей классификации «сверхвысокий» — сулят овощи (почти 100%), рыба (140%) и фрукты (175%).

Исходя из этого, мы предполагаем, что через 10 лет спутниковая съемка ЮФО и СКФО позволит нам увидеть больше современных теплиц, интенсивных садов, водоемов и садков для производства аквакультуры. Банк традиционно готов поддержать не менее двух третей проектов в этих отраслях.

---

* АО «Россельхозбанк» (акционерное общество «Российский Сельскохозяйственный банк»): 119034, г. Москва, Гагаринский переулок, д. 3.

«ТУРИСТИЧЕСКАЯ ОТРАСЛЬ СТАНОВИТСЯ ВАЖНЫМ ДРАЙВЕРОМ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ РЕГИОНА»

КАРАЧАЕВО-ЧЕРКЕССКАЯ РЕСПУБЛИКА В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ МЕНЯЕТ ВЕКТОР РАЗВИТИЯ — ИЗ ТРАДИЦИОННО СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННОГО И ПРОМЫШЛЕННОГО РЕГИОНА ОНА СТАНОВИТСЯ МЕСТОМ ПРИТЯЖЕНИЯ ТУРИСТОВ СО ВСЕЙ СТРАНЫ. ПРИ ЭТОМ В КЧР РЕАЛИЗУЮТСЯ КРУПНЫЕ ПРОЕКТЫ, СВЯЗАННЫЕ С РАЗВИТИЕМ ЭНЕРГЕТИКИ, ЗАКЛАДКОЙ САДОВ И ПРЯДИЛЬНЫМ ПРОИЗВОДСТВОМ. ОБ ИНВЕСТИЦИОННОЙ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТИ РЕГИОНА, МЕРАХ ПОДДЕРЖКИ ИНВЕСТОРОВ И ПЛАНАХ ПО СТРОИТЕЛЬСТВУ НОВОГО КУРОРТНОГО ПОСЕЛКА — В ИНТЕРВЬЮ GUIDE РАССКАЗАЛ ГЛАВА КАРАЧАЕВО-ЧЕРКЕССКОЙ РЕСПУБЛИКИ РАШИД ТЕМРЕЗОВ.

GUIDE: Какое количество инвестиционных проектов реализуется в Карачаево-Черкесской Республике?

РАШИД ТЕМРЕЗОВ: Карачаево-Черкесская Республика — это динамично развивающий регион, в котором создается комфортная деловая среда и формируется благоприятный инвестиционный климат, позволяющий привлекать инвесторов. В регионе реализуются более 20 крупных инвестпроектов, общая стоимость которых превышает 200 млрд руб.

G: Какие отрасли экономики КЧР наиболее интересны для инвесторов?

Р. Т.: Наиболее востребованными для предпринимателей остаются базовые для Карачаево-Черкесии сельскохозяйственный и промышленный сектора экономики. Эти отрасли традиционно сохраняют устойчивые темпы роста. Также инвесторы проявляют интерес и к другим направлениям, таким как туризм, транспорт и гидроэнергетика. На сегодняшний день они становятся важными драйверами социально-экономического развития Карачаево-Черкесской Республики.

Промышленность — одна из ключевых отраслей региона, которая лидирует благодаря наличию богатой сырьевой базы и развитым направлениям переработки и производства. Это создает благоприятные условия для реализации инвестиционных проектов в этом секторе.

Что касается сельского хозяйства, то наш регион обладает благоприятными климатическими условиями, а также плодородными почвами и разнообразным рельефом. Это способствует развитию как растениеводства, так и животноводства. Аграрный сектор традиционно занимает значительную долю экономики республики.

И третий сектор, формирующий внутренний валовой региональный продукт и одно из наиболее динамично развивающихся направлений сегодня,— туризм. Ежегодно мы можем наблюдать рост туристического потока в республику. Активно развиваются курорты Архыз, Домбай и Теберда, а сама отрасль имеет мультипликативный эффект для всей экономики республики, в том числе напрямую влияет на развитие населенных пунктов.

«ЕЩЕ ОДИН НЕ МЕНЕЕ ВАЖНЫЙ ДЛЯ КАРАЧАЕВО-ЧЕРКЕСИИ ПРОЕКТ НАЗЫВАЕТСЯ "КАСКАД КУБАНСКИХ ГЭС. ГАЭС. КОМПЛЕКСНАЯ РЕКОНСТРУКЦИЯ И МОДЕРНИЗАЦИЯ". ЕГО РЕАЛИЗАЦИЯ ПРЕДПОЛАГАЕТ УВЕЛИЧЕНИЕ МОЩНОСТИ ГАЭС, А ТАКЖЕ ПОВЫШЕНИЕ НАДЕЖНОСТИ И БЕЗОПАСНОСТИ ОБОРУДОВАНИЯ»



ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА ГЛАВЫ КЧР

ГЛАВА КАРАЧАЕВО-ЧЕРКЕССКОЙ РЕСПУБЛИКИ РАШИД ТЕМРЕЗОВ

В условиях ежегодного роста туристического потока возникает необходимость улучшения транспортной доступности региона. Большим шагом на пути к достижению данной цели стало решение о строительстве первого в республике аэропорта, которое поддержали президент России Владимир Путин и правительство РФ. Для реализации проекта правительство КЧР заключило концессионное соглашение с одним из крупнейших аэрохолдингов страны УК «Аэропорты регионов» на проектирование, строительство и использование (эксплуатацию) нового аэропортового комплекса «Архыз». В настоящее время получено положительное заключение ФАУ «Главгосэкспертиза России» по проектной документации на строительство объектов аэродромной и аэровокзальной инфраструктур.

Строительство первого в республике аэропортового комплекса, планируемое к завершению в 2029 году, окажет значительное влияние на транспортную доступность региона, что в свою очередь окажет мультипликативный эффект на туристическую отрасль и экономику региона в целом.

G: Расскажите поподробнее о наиболее значимых инвестиционных проектах, которые реализуются в республике.

Р. Т.: Ключевыми для экономики Карачаево-Черкесии являются так называемые прорывные инвестиционные проекты, включенные в Модель экономического развития региона. К их числу относится в первую очередь проект «Развитие всесезонного туристско-рекреационного комплекса "Архыз"». Он предполагает создание современной туристской инфраструктуры на территории одноименной особой экономической зоны. Проект реализуется на территории Зеленчукского муниципального района КЧР. Стратегический инвестор проекта — ООО «Горные вершины», которое планирует реализовать его до 2030 года. Как ранее уже было озвучено инвестором, общий объем инвестиций в этот проект составляет 89,97 млрд руб. На 1 января 2026 года из этой суммы уже освоено 35,2 млрд руб. В результате реализации инвестпроекта появится более 3 тыс. новых рабочих мест, из которых 1461 уже создано.

Еще один не менее важный для Карачаево-Черкесии проект называется «Каскад Кубанских ГЭС. ГАЭС. Комплексная реконструкция и модернизация». Его реализация предполагает увеличение мощности ГАЭС, а также повышение надежности и безопасности оборудования. Проект реализуется на территории Прикубанского муниципального района КЧР. Инициатором выступило ПАО «РусГидро». Сроки реализации — 2024–2030 годы. В проект инвестировано порядка 16 млрд руб. Его реализация предполагает создание 33 новых рабочих мест.

Если говорить об инвестпроектах в сельском хозяйстве, то главным из них является «Закладка фруктового сада интенсивного типа и строительство ОРЦ на территории Карачаево-Черкесской Республики». Речь идет о создании предприятия по производству свежих фруктов, включающего комплекс интенсивных садов площадью 1 тыс. га и плодохранилище мощностью 60 тыс. т единовременного хранения. Проект реализуется в Прикубанском муниципальном районе КЧР, его инициатор — ООО «Архыз-Фрут Логистик». Проект, стартовавший в 2021 году, планируется реализовать до 2029 года. Общий объем инвестиций, озвученный инвестором, составляет 10,1 млрд руб. Из них по состоянию на 1 января 2026 года освоено 1,2 млрд руб. Предполагаемое количество создаваемых рабочих мест на предприятии — 334. На 1 января 2026 года уже трудоустроено порядка 70 человек.

В сфере туризма одним из наиболее значимых является проект «Круглогодичный горный и бальнеологический курортный отель "Аманауз"». Речь идет о строительстве курортного отеля на 454 номера, с зоной питания, фитнес-залом, спа-комплексом с термальными зонами, крытым и открытым подогреваемым бассейнами, детским клубом, горнолыжным прокатом. Инициатор проекта — ООО «Специализированный застройщик "Домбай-Курорт"». Сроки реализации проекта — 2025–2028 годы, общий объем инвестиций — 9,9 млрд руб., из которых на 1 января 2026 года уже освоено 759,3 млн руб. Предполагается создание 290 новых рабочих мест.

> *Новый отель строится на месте строительства старой гостиницы «Аманауз», возведенной в 1985 году. Название объект получил от горной реки и ущелья Аманауз, расположенных неподалеку. Проект должен был стать главным символом курорта, но строительство остановилось за несколько месяцев до сдачи. С тех пор «Аманауз» стал культовым арт-объектом и частью исторического наследия региона. Предполагается, что при реконструкции сохранят концепт «органической архитектуры», созданный архитекторами Евсеем Перченковым и Германом Костомаровым.*

Назову еще несколько проектов, реализуемых в агропромышленном комплексе. Один из них — «Увеличение объема сельскохозяйственной продукции за счет проведения мелиорации земель». Он предполагает строительство оросительной системы на 2 тыс. га в целях повышения урожайности сельскохозяйственных культур не менее чем в два раза. Проект реализуется в Прикубанском



ФОТО: АЛЕКСЕЙ САМОХИН

ОЖИДАЕТСЯ, ЧТО БЛАГОДАРЯ ОТКРЫТИЮ АЭРОПОРТА «АРХЫЗ» К 2030 ГОДУ ТУРПОТОК В КЧР ДОСТИГНЕТ 4 МЛН ЧЕЛОВЕК В ГОД

муниципальном районе республики. Его инициатором выступило ООО «КФХ "Сельхозпром"». Проект стартовал в 2025 году, срок завершения намечен на 2027 год. Общий объем инвестиций составляет порядка 1,3 млрд руб.

«В ГОРОДЕ ЧЕРКЕССКЕ НА БАЗЕ ООО "ВУЛКАМ" — ЕДИНСТВЕННОГО В РОССИИ ПРОИЗВОДСТВА ПО ПЕРЕРАБОТКЕ ОВЕЧЬЕЙ ШЕРСТИ ПОЛНОГО ЦИКЛА — РЕАЛИЗУЕТСЯ ИНВЕСТПРОЕКТ "МОДЕРНИЗАЦИЯ ПРЯДИЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА", СРОКИ ЕГО РЕАЛИЗАЦИИ — 2025–2030 ГОДЫ. СТОИМОСТЬ ПРОЕКТА — 1,3 МЛРД РУБ. ИНВЕСТИЦИЙ, ИЗ КОТОРЫХ НА НАЧАЛО ЭТОГО ГОДА ОСВОЕНО УЖЕ 129 МЛН РУБ.»

В городе Черкесске на базе ООО «Вулкам» — единственного в России производства по переработке овечьей шерсти полного цикла — реализуется инвестпроект «Модернизация прядильного производства», сроки его реализации — 2025–2030 годы. Стоимость проекта — 1,3 млрд руб. инвестиций, из которых на начало этого года освоено уже 129 млн руб. Создание производства предполагает трудоустройство более 120 человек, из которых на 1 января 2026 года уже трудоустроены более 30.

В планах реализация еще одного инвестпроекта в сфере туризма, предполагающего комплексное развитие туристско-рекреационной зоны на территории Малокарачаевского района в селе Красный Курган,— строительство нового курортного поселка. Синхронизировали действия Правительства Карачаево-Черкесии, администрации Малокарачаевского района и представителей инвестора по подготовке к реализации инвестпроекта, который мы оцениваем как приоритетный с точки зрения комплексного развития Малокарачаевского района и республики в целом.

И как я уже сказал, одним из наиболее масштабных, долгожданных и значимых для региона проектов является строительство нового аэропортового комплекса «Архыз». Воздушная гавань предполагает уже в 2030 году годовой объем перевозок пассажиров на внутренних направлениях в объеме почти 1,4 млн чел. Ежегодный объем налоговых отчислений от деятельности аэропорта «Архыз» составит порядка 300 млн руб. Проект реализуется на территории Зеленчукского муниципального района Карачаево-Черкесской Республики. Инициатор проекта — ООО «Архызаэроинвест» (АО «УК "Аэропорты регионов"»). Завершение реализации проекта намечено на 2029 год, а общий объем инвестиций — 34,5 млрд руб. Планируется создание 550 новых постоянных рабочих мест, 1,5 тыс. рабочих мест будет создано на период строительства.

Обеспечение Карачаево-Черкесии авиасообщением станет одним из ключевых факторов роста туристического потока в регионе. Планируем, что благодаря открытию аэропорта уже к 2030 году мы сможем достичь турпотока 4 млн человек в год.

> *В апреле 2026 года Главгосэкспертиза России выдала положительное заключение по проекту аэровокзального комплекса аэропорта Архыз в Карачаево-Черкесии. Там появится терминал площадью 25 тыс. кв. м в 40 км от Черкесска. Терминал сможет принимать 1 тыс. пассажиров в час, его оснастят тремя телескопическими трапами, залом повышенной комфортности, стандартными зонами регистрации, досмотра и отдыха, парковкой на 300 машин. Аэродромная инфраструктура включает взлетно-посадочную полосу длиной 3 тыс. м, рулежные дорожки и стоянки для вертолетов Ми-8 и Ми-26. Полоса позволит принимать самолеты типа Boeing 737 и Airbus A320.*

G: Какие инфраструктурные проекты еще реализуются в республике?

Р. Т.: Помимо инвестиционных проектов по улучшению туристической и транспортной инфраструктуры в сфере туризма, мы комплексно подходим к обеспечению жителей и гостей Карачаево-Черкесии современной инфраструктурой. Здесь отдельное внимание уделяется обновлению инженерной инфраструктуры в населенных пунктах республики. Мы, в частности, прокладываем новые сети электро-, газо- и водоснабжения, а также водоотведения, модернизируем и обновляем устаревшие объекты. Это достаточно острая проблема для Карачаево-Черкесии, но мы ее постепенно решаем. За последние два года проведен большой объем работ по строительству новых систем водоснабжения. Считаю, что каждый из данных объектов важен и несет практические значение для комфортной жизни наших граждан.

G: Какие меры поддержки инвесторов существуют в КЧР?

Р. Т.: В Карачаево-Черкесии действует ряд механизмов государственного стимулирования инвестиционной деятельности. Это республиканские законы «О государственном стимулировании инвестиционной деятельности в Карачаево-Черкесской Республике» и «О порядке предоставления государственных гарантий Карачаево-Черкесской Республики под инвестиционные проекты». В соответствии с указанными нормативно-правовыми актами инвесторы имеют возможность воспользоваться налоговыми льготами и преференциями, а также получить земельные участки в аренду без проведения торгов при соблюдении ряда инвестиционных обязательств.

«ПОМИМО ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ ПО УЛУЧШЕНИЮ ТУРИСТИЧЕСКОЙ И ТРАНСПОРТНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В СФЕРЕ ТУРИЗМА, МЫ КОМПЛЕКСНО ПОДХОДИМ К ОБЕСПЕЧЕНИЮ ЖИТЕЛЕЙ И ГОСТЕЙ КАРАЧАЕВО-ЧЕРКЕСИИ СОВРЕМЕННОЙ ИНФРАСТРУКТУРОЙ. ЗДЕСЬ ОТДЕЛЬНОЕ ВНИМАНИЕ УДЕЛЯЕТСЯ ОБНОВЛЕНИЮ ИНЖЕНЕРНОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ В НАСЕЛЕННЫХ ПУНКТАХ РЕСПУБЛИКИ»

Кроме того, в целях повышения инвестиционной привлекательности Карачаево-Черкесской Республики в регионе внедрена система поддержки новых инвестиционных проектов «Региональный инвестиционный стандарт», а также система сопровождения инвестиционных проектов на муниципальном уровне — «Муниципальный инвестиционный стандарт».

В рамках уже проведенной работы в данном направлении — в республике разработаны и утверждены инвестиционная декларация и свод инвестиционных правил, сформирован Инвестиционный совет Карачаево-Черкесской Республики, создано агентство инвестиционного развития региона, разработана обособленная инвестиционная карта КЧР, а также функционирует механизм обратной связи для инвесторов.

Самое главное, каждый инвестор, который приходит в республику с конкретным проектом и долгосрочными планами, может рассчитывать на постоянную поддержку, как мою лично, так и коллег Правительства КЧР. В этом нам помогают решения Президента России Владимира Путина, действующие механизмы государственной поддержки, инициированные Правительством России, и, конечно, трудолюбие и заинтересованность наших жителей, которые всегда занимают созидательную позицию.

Беседовал Дмитрий Михеенко

ТОП-5 ИНВЕСТПРОЕКТОВ КАРАЧАЕВО-ЧЕРКЕСИИ

РАЗВИТИЕ ВСЕСЕЗОННОГО ТУРИСТСКО-РЕКРЕАЦИОННОГО КОМПЛЕКСА «АРХЫЗ»

- Инвестор – ООО «Горные вершины»
- Срок реализации – до 2030 года
- Объем инвестиций – 89,97 млрд руб.

СТРОИТЕЛЬСТВО НОВОГО АЭРОПОРТОВОГО КОМПЛЕКСА «АРХЫЗ»

- Инвестор – ООО «Архызаэроинвест» (АО «УК "Аэропорты регионов"»)
- Срок реализации – 2029 год
- Объем инвестиций – 34,5 млрд руб.

КАСКАД КУБАНСКИХ ГЭС. ГАЭС. КОМПЛЕКСНАЯ РЕКОНСТРУКЦИЯ И МОДЕРНИЗАЦИЯ

- Инвестор – ПАО «РусГидро»
- Срок реализации – до 2030 года
- Объем инвестиций – 16 млрд руб.

ЗАКЛАДКА ФРУКТОВОГО САДА ИНТЕНСИВНОГО ТИПА И СТРОИТЕЛЬСТВО ОРЦ НА ТЕРРИТОРИИ КАРАЧАЕВО-ЧЕРКЕССКОЙ РЕСПУБЛИКИ

- Инвестор – ООО «Архыз-Фрут Логистик»
- Срок реализации – 2029 год
- Объем инвестиций – 10,1 млрд руб.

КРУГЛОГОДИЧНЫЙ ГОРНЫЙ И БАЛЬНЕОЛОГИЧЕСКИЙ КУРОРТНЫЙ ОТЕЛЬ «АМАНАУЗ»

- Инвестор – ООО «Специализированный застройщик "Домбай-Курорт"»
- Срок реализации – 2028 год
- Объем инвестиций – 9,9 млрд руб.

«ОДНИМ ИЗ НАИБОЛЕЕ МАСШТАБНЫХ, ДОЛГОЖДАННЫХ И ЗНАЧИМЫХ ДЛЯ РЕГИОНА ПРОЕКТОВ ЯВЛЯЕТСЯ СТРОИТЕЛЬСТВО НОВОГО АЭРОПОРТОВОГО КОМПЛЕКСА "АРХЫЗ". ВОЗДУШНАЯ ГАВАНЬ ПРЕДПОЛАГАЕТ УЖЕ В 2030 ГОДУ ГОДОВОЙ ОБЪЕМ ПЕРЕВОЗОК ПАССАЖИРОВ НА ВНУТРЕННИХ НАПРАВЛЕНИЯХ В ОБЪЕМЕ ПОЧТИ 1,4 МЛН ЧЕЛОВЕК»

Инвесторы делают ставку на юг

В приоритете — сервисные апартаменты и гостиничные комплексы с профессиональным управлением.



Клубный дом Моретта, «Неометрия»

На черноморском побережье Краснодарского края дефицит свободных участков под застройку. В Сочи ограниченность качественного земельного банка, с одной стороны, уже привела к росту цен, с другой — стимулировала рост инвестиционной привлекательности курорта. По словам экспертов, инвесторы все чаще выбирают сервисные апартаменты и гостиничные форматы с профессиональным управлением. При этом девелоперы активно развивают инструменты продаж недвижимости, которые позволяют выстраивать более предсказуемую финансовую модель вложений.

Дефицит стимулирует спрос

Рынок курортной недвижимости Сочи сохраняет статус одного из самых устойчивых, однако найти подходящую площадку под застройку становится все сложнее: значительная часть побережья уже освоена, а локаций с сильными характеристиками единицы, отмечает эксперт по недвижимости Сочи, автор ТГ-канала о недвижимости «Какой бюджет — такой сюжет» Кирилл Флутков. Земля на таком участке изначально формирует высокий уровень цены, который девелоперы закладывают в стоимость квадратного метра. Ограниченное предложение усиливает конкуренцию и поддерживает рост цен.

По словам генерального директора агентства недвижимости «Городской риэлторский центр» Сочи Юлии Усачевой, ситуацию осложняют территориальные ограничения: значительная часть земель входит в границы национального парка, остальная представлена сложным горным рельефом. С учетом действующих ограничительных мер на выдачу разрешений формируется рынок, где предложение не успевает за спросом. В сложившихся условиях рост цен опережает стандартные рыночные циклы.

Новое предложение девелоперов смещается в более дорогие и высокомаржинальные сегменты, стоимость квадратного метра повышается, говорят эксперты девелоперской компании «Неометрия» (ключевой актив Alias Group). На практике такой дефицит стал драйвером роста инвестиционной привлекательности курорта: по итогам 2025 года, по данным риелторов, интерес к элитной недвижимости в Сочи вырос на 15%. При этом около 90% сделок совершают инвесторы из других регионов страны, преимущественно в инвестиционных целях.

Инвесторы выбирают сервис

По словам экспертов, инвесторы все чаще отказываются от классического жилья в пользу сервисных апартаментов и гостиничных комплексов с профессиональным управлением. Такие объекты обладают высокой ликвидностью.

«Сегодня в ЮФО покупатель смотрит на объект как на источник дохода, и в этом сценарии сервисные апартаменты выигрывают. Туристический поток дает загрузку, а краткосрочная аренда приносит 8–12% годовых, в отдельных проектах доходность составляет порядка 15%»,— отмечает Юлия Усачева. По словам эксперта, комплексы с бассейнами, кафе и развитым сервисом реализуются быстрее, поскольку покупатель приобретает готовый продукт: объект можно использовать для отдыха, а в остальное время он функционирует как доходный актив. Такой формат активно выбирают покупатели из Москвы и Петербурга.

В этом случае собственник получает понятную модель использования объекта: возможность зарабатывать на операционной деятельности с момента запуска проекта и при этом не заниматься сдачей в аренду самостоятельно, говорит заместитель генерального директора курорта «Лучи» Ольга Нарт. Для многих это более удобная альтернатива сдаче классического жилья, где вопросы поиска арендаторов, заселения, эксплуатации, ремонта и периодов простоя, как правило, собственник решает лично. На этом фоне заметно возрастает значение управляющей компании: именно она отвечает за загрузку, тарифную политику, сервис, маркетинг и общее качество продукта. «Чем сильнее бренд, отельер и профессиональнее управление, тем выше доверие покупателей и тем понятнее для них будущая доходность»,— подчеркивает эксперт.

Росту популярности сочинских отелей способствует укрепление статуса города в качестве главного круглогодичного курорта страны, считают в «Неометрии». Даже без крупных международных событий, таких как Олимпиада, чемпионат мира по футболу или этапы «Формулы-1», город сохраняет высокую деловую и туристическую активность круглый год. Присвоение Сочи статуса курорта федерального значения с 1 января 2026 года означает системное развитие территории под контролем федеральных органов, повышение стандартов качества инфраструктуры и сервиса.

Качественные локации в цене

На фоне повышенного спроса на гостиничнокурортные услуги и турбулентности в экономике инвесторы в первую очередь обращают внимание на качественные объекты высокой степени готовности, способные обеспечить максимально быстрый возврат вложений, говорят эксперты девелопера «Неометрия».

Пример такого проекта — гостиничный комплекс премиум-класса Greenmont[2], который изначально ориентирован на международные стандарты гостеприимства.

Отель находится в одном из лучших районов Сочи — Адлере, недалеко от главных локаций курорта — Олимпийского парка, горнолыжного курорта «Красная Поляна», центрального пляжа, аэропорта.

Архитектура комплекса объединяет новаторские и традиционные подходы: отличается сдержанностью линий и использованием натуральных материалов в отделке. Авторские интерьеры с панорамным остеклением, а также продуманное благоустройство территории формируют целостную среду высокого класса.

Комплекс включает пять ресторанов, SPA-центр[1] с термальной зоной и медицинской составляющей, фитнес- и детский клубы, подогреваемые бассейны общей площадью 720 кв. м, бары, кинотеатр под открытым небом и спортивные пространства.

Любители природы оценят ландшафтный дизайн и смотровые площадки, откуда открывается вид на горы и море, поклонников активного образа жизни порадует просторный фитнес-центр с современными тренажерами на берегу моря.

Привлечение гостиничного оператора UPRO GROUP — одного из ведущих российских брендов, входящего в ТОП-10 управляющих компаний,— позволило существенно расширить первоначальную концепцию, обеспечить высокий уровень сервиса и стабильную загрузку. «Для инвестора это означает, что актив работает, доход формируется, операционные задачи решаются без его активного участия. При этом сохраняется возможность личного использования — собственник может проводить время в своем объекте, заранее бронируя удобные периоды — в общей сложности до 45 дней в год»,— говорит Ленария Хасиятуллина, коммерческий директор «Неометрии». Строительство объекта завершается, ввод отеля в эксплуатацию ожидается уже в текущем году.

Коллекционная недвижимость

Отдельный вид инвестиций — покупка коллекционной элитной недвижимости.

Это может быть уникальная локация, высокий класс проекта, стильная архитектура, ограниченный объем предложения или историческая ценность, говорит Ольга Нарт. «В Сочи ограниченный земельный ресурс и предложение делают редкие объекты заметными для рынка. Поэтому коллекционная недвижимость здесь воспринимается как актив, который способен дольше сохранять ценность и выделяться на фоне других лотов»,— считает эксперт.

Пример такого проекта — клубный дом бутик-формата «МОРЕТТА»[3]— первый объект этого класса в Сочи, вышедший на рынок за последние пять лет.

Жилой клубный дом расположен в самом тихом, живописном и экологичном районе Центрального Сочи. Комплекс создан в концепции «тихой роскоши» с ограниченным количеством резиденций и предлагает квартиры и пентхаусы с видовыми террасами.



Гостиничный комплекс Greenmont, «Неометрия»

Пространство организовано как приватный двор-парк с водными садами и водопадом, зонами отдыха, подогреваемым бассейном и лаунж-инфраструктурой* (* от англ. lounge — гостиная, холл).

Для резидентов предусмотрены фитнес-зоны с сауной и хаммамом, спортивные и детские площадки, коворкинг (от англ. co-working — совместная работа) и ресторан.

Консьерж-сервис берет на себя повседневные задачи, включая организацию поездок, мероприятий и премиальных сервисов, в том числе аренды яхт и вертолетов.

По словам Юлии Усачевой, сейчас такие объекты в Сочи приобретают с расчетом на рост капитала и доход. «Спрос на них в диапазоне 150–300 млн рублей за год прибавил около 15%, сделки проходят быстрее, чем в массовом сегменте. Покупатель закладывает сценарий удержания актива и последующей перепродажи с прибылью»,— отмечает эксперт.

Комфорт с видом на море

На фоне активного роста премиального сегмента на черноморском побережье ЮФО сохраняются инвестиционно привлекательные возможности и в более массовых форматах. Такие предложения представлены как в Сочи, так и в других приморских городах, в том числе в Новороссийске.



Жилой комплекс Облака, «Неометрия»



Гостиничный комплекс Greenmont, «Неометрия»

Часть инвесторов распределяет деньги между Сочи и соседними городами, говорит эксперт по инвестициям в недвижимость Москвы Валерий Летенков. «Например, в Краснодаре и Новороссийске вход начинается от 10 млн рублей, а совокупная доходность за счет роста цен и аренды доходит до 10–17%, что снижает зависимость от одного рынка и дает больше гибкости при выходе из сделки»,— говорит эксперт.

По итогам четвертого квартала 2025 года самый высокий рост цен среди южных городов отмечается в Новороссийске — 22% (с 170 до 207 тыс. руб. за кв. м), отмечают в «Неометрии». При этом средняя стоимость кв. м в Новороссийске остается самой привлекательной среди городов черноморского побережья: почти в 2,5 раза ниже, чем в Сочи, и в 1,5 раза, чем в Анапе. «По данным за январь 2026 года, объем предложения в новостройках Новороссийска вырос относительно аналогичного периода прошлого года на 45% — с 559,8 до 811,3 тыс. кв. м. Город показал самый заметный рост объемов в экспозиции, обогнав Сочи — до недавнего времени самый крупный локальный рынок недвижимости на Черном море. Спрос на новостройки Новороссийска суммарно в 2025 году вырос на 11%»,— говорят в компании.

Преимущество Новороссийска в том, что это город для постоянной жизни и работы, говорит Ольга Нарт. Здесь спрос формируется не только за счет сезонного потока, но и за счет местных жителей, сотрудников предприятий, логистических операторов, портовой инфраструктуры и бизнеса. Благодаря этому рынок выглядит более устойчивым, а арендный поток — более размеренным в течение года. При этом у Новороссийска сохраняется бонус приморской локации, что делает его привлекательным для более широкого круга покупателей и арендаторов.

Для инвесторов, нацеленных на стабильный доход при умеренном пороге входа, Новороссийск предлагает конкретные решения. Среди них — масштабный жилой проект «ОБЛАКА»[4] с большой благоустроенной территорией и развитой инфраструктурой.

Комплекс расположен на границе Южного и Центрального районов, в пяти минутах езды от живописной набережной и центра города.

Внутреннее пространство жилого комплекса сформировано как единая экосистема общественных зон в формате активити-парка. Авторы проекта учли интересы жителей всех возрастов: здесь есть детские и подростковые площадки, а также зоны для мини-футбола и настольного тенниса.

Дворовая территория закрыта, по периметру действует система видеонаблюдения с возможностью удаленного контроля в онлайн-режиме через мобильное приложение.

Две очереди проекта уже построены и заселены, строительство третьей завершается в 2026 году.

Выгодное предложение

В условиях турбулентности застройщики все активнее развивают инструменты продаж недвижимости — как для конечных покупателей жилья, так и для инвесторов.

«Мы предлагаем полный набор финансовых инструментов, адаптируя решения под конкретные задачи покупателей, чтобы обеспечить предсказуемые и комфортные условия сделки. В проектах "Неометрии" сохраняется программа трейд-ин (от англ. trade-in — обменная сделка), позволяющая учитывать стоимость имеющегося жилья при покупке нового. Для клиентов, ориентированных на быстрый переезд, доступен выбор квартир в уже введенных в эксплуатацию домах, в том числе с готовой отделкой. Таким образом, мы охватываем ключевые сценарии спроса на рынке»,— отмечает Ленария Хасиятуллина.

Отдельное направление — лизинг* недвижимости (*от англ. to lease — сдавать в аренду). В отличие от банковского кредитования и рассрочки, лизинг значительно реже используется для приобретения недвижимости. Однако для юридических лиц он может стать эффективным инструментом, позволяющим выстроить более гибкую и устойчивую финансовую модель.

По словам инвестора, эксперта по российской и зарубежной недвижимости Юлии Щукиной, лизинг в ЮФО в 2026 году выбирают в ситуациях, когда ипотека тормозит сделку или требует слишком большого входа.

Для части покупателей это может быть удобным решением в условиях дорогого заемного финансирования, говорит Ольга Нарт. «Центральный банк в конце марта снизил ключевую ставку до 15%, но денежные условия по-прежнему остаются достаточно жесткими. Для инвестора плюс в гибкости структуры сделки и возможности быстрее зайти в качественный актив. Это особенно актуально для объектов, которые могут работать как доходная недвижимость»,— подчеркивает эксперт.

Таким образом, дефицит качественных площадок на черноморском побережье и устойчивый спрос формируют рынок с опережающим ростом цен, где ключевыми драйверами становятся сервисные форматы с профессиональным управлением и понятной доходностью. В этих условиях инвестиционная стратегия смещается в сторону готовых или высоколиквидных проектов — от гостиничных комплексов до элитных коллекционных объектов, тогда как более доступные рынки позволяют диверсифицировать вложения.

Реклама. 12+

[1] от лат. Sanus per Aquam — здоровье через воду
[2] Greenmont. Застройщик ООО «СЗ "Зелёная горка"»
[3] «МОРЕТТА». Застройщик «ООО СЗ ЮЭС»
[4] «ОБЛАКА» . Застройщик ООО СЗ «ЮфоИнвест»

С проектными декларациями можно ознакомиться на сайте https://наш.дом.рф

«ФОКУС ДЕЛАЕМ НА РАЗВИТИЕ КУРОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕСПУБЛИКИ»

В КАБАРДИНО-БАЛКАРИИ РЕАЛИЗУЕТСЯ 18 КРУПНЫХ ИНВЕСТПРОЕКТОВ НА ОБЩУЮ СУММУ БОЛЕЕ 195 МЛРД РУБ. ТОЛЬКО ПО ИТОГАМ ПРОШЛОГО ГОДА В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ РЕСПУБЛИКИ ПРИВЛЕЧЕНО 83,2 МЛРД РУБ. С РОСТОМ 102,5% К ПРЕДЫДУЩЕМУ ГОДУ. О ПРОРЫВНЫХ ПРОЕКТАХ РЕГИОНА, А ТАКЖЕ О РАБОТЕ ПРАВИТЕЛЬСТВА ПО УЛУЧШЕНИЮ ИНВЕСТКЛИМАТА — В ИНТЕРВЬЮ GUIDE РАССКАЗАЛ ГЛАВА КБР КАЗБЕК КОКОВ.

GUIDE: Какое количество инвестиционных проектов реализуется в Кабардино-Балкарии? На какую общую сумму?

КАЗБЕК КОКОВ: Мы считаем, что обеспечение улучшения инвестиционного климата и развитие инвестиционного потенциала является одной из приоритетных стратегических задач, стоящих перед всеми органами власти Кабардино-Балкарской Республики. В последние годы объем инвестиций в основной капитал республики растет. Так, по итогам 2025 года этот показатель составил 83,2 млрд руб., что на 2,5% выше, чем в 2024 году. В стадии практической реализации у нас находится 18 крупных инвестиционных проектов с общим объемом капитальных вложений порядка 195,2 млрд руб. В результате завершения этих инвестпроектов появится более 12 тыс. новых рабочих мест.

G: Какие отрасли экономики Кабардино-Балкарии наиболее интересны для инвесторов? Какие существуют факторы, отпугивающие инвесторов?

К. К.: Интерес инвесторов сегодня направлен на такие отрасли экономики республики, как туризм, промышленность, агропромышленный комплекс, строительство (особенно жилищное) и информационные технологии. Однако ситуация в экономике, учитывая санкционный фон, не стоит на месте, и меры государственной поддержки, конечно, нуждаются в донастройке. Причем в комплексе с финансово-кредитными, налоговыми и иными инструментами.

Такая работа проводится и на федеральном, и на региональном уровне. Правительство республики в постоянном диалоге с инвесторами, обеспечивается административное сопровождение, инфраструктурная поддержка проектов. Это часть большой работы по созданию благоприятного инвестиционного и делового климата. Увеличение объема привлекаемых в экономику республики инвестиций продолжается, создавая в конечном итоге новые возможности для повышения уровня жизни населения.

G: Расскажите о наиболее значимых инвестиционных проектах, реализуемых в республике. Какие инфраструктурные проекты реализуются в КБР?

К. К.: Наиболее значимыми проектами, позволяющими достичь положительной динамики увеличения инвестиций в экономику региона, являются шесть «прорывных». Это проекты развития всесезонного туристско-рекреационного комплекса «Эльбрус», возобновления добычи полезных ископаемых на Тырныаузском месторождении, строительства плодоовощного тепличного комплекса площадью 100 га в Чегеме, комплексной застройки жилых микрорайонов «Мэй» и «Восточный» и создания ИТ-парка в Нальчике, а также строительство Верхнебаксанской ГЭС.



ГЛАВА КАБАРДИНО-БАЛКАРСКОЙ РЕСПУБЛИКИ КАЗБЕК КОКОВ

ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА ПРЕЗИДЕНТА РФ

Кроме того, в Нальчике сейчас идет строительство трех больших санаторно-гостиничных комплексов высокого уровня сервиса с общим объемом инвестиций порядка 4,2 млрд руб. — это еще 300 рабочих мест.

В рекреационных зонах реализуются и другие инвестиционные проекты. Параллельно ведем инфраструктурное развитие этих территорий, что, конечно, стимулирует инвестиционную активность. Как пример — строительство канализационного коллектора от Поляны Азау до селения Эльбрус, что важно и для жителей района, и для развития курорта.

G: Какие меры поддержки инвесторов существуют в КБР? Какие уникальные условия вы обеспечиваете потенциальным инвесторам?

К. К.: В республике инвестиционная деятельность поддерживается различными финансовыми и нефинансовыми механизмами. В том числе это предоставление льгот по налогу на имущество и налогу на прибыль, субсидий из республиканского бюджета на возмещение части затрат на уплату процентов по банковским кредитам и лизинговым платежам и другие. Кроме того, ведется работа по обеспечению реализации социально-экономически значимых инвестиционных проектов. В качестве особых, уникальных мер поддержки применяются предоставление земельных участков в аренду без проведения торгов и соглашение о защите и поощрении капиталовложений, включающее в себя «стабилизационную оговорку».

> *Под стабилизационной оговоркой понимается предоставление инвестору гарантий того, что в случае неблагоприятного для него изменения законодательства (в том числе налогового) к нему эти изменения применяться не будут, а правоотношения, в которые он вступает в связи с произведенными инвестициями, будут регулироваться законодательством в редакции на момент их вложения. Тем самым интересы бизнеса остаются под защитой.*

G: Какое инвестиционное будущее вы прогнозируете Кабардино-Балкарской Республике?

К. К.: Инвестиционные прогнозы мы строим на том фундаменте, который целенаправленно закладывается с 2019 года до настоящего момента. Это крайне благоприятное время, когда в стране и, соответственно, в Кабардино-Балкарии интенсивно реализуются национальные проекты, федеральные и региональные программы. Всего на период до 2030 года планируем к реализации более 25 крупных инвестиционных проектов с суммарным объемом 257,7 млрд рублей. Конечно, фокус внимания при этом — на развитии туристической сферы, курортного потенциала республики.

G: Как реализация инвестпроектов влияет на уровень жизни населения республики?

К. К.: Реализация инвестиционных проектов, безусловно, важна для социально-экономического развития республики. Государственные инвестиции в дорожно-транспортную, жилищно-коммунальную и социальную инфраструктуру в последние годы заметно изменили в лучшую сторону облик наших городов и сел, созданы комфортные условия для получения образования и оказания медицинской помощи, благоустраиваются общественные территории — сделано многое. Рост инвестиционной активности малого и среднего предпринимательства, крупного бизнеса в свою очередь сопровождается созданием новых рабочих мест, налоговыми отчислениями в региональный бюджет. Эти средства также используем для решения актуальных социальных вопросов, нацеленных на повышение уровня жизни жителей Кабардино-Балкарии.

Беседовал Дмитрий Михеенко

ТОП-6 ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ, РЕАЛИЗУЕМЫХ В КАБАРДИНО-БАЛКАРСКОЙ РЕСПУБЛИКЕ

Развитие всесезонного туристско-рекреационного комплекса «Эльбрус»

Инвестор – АО «Кавказ РФ»
Срок реализации – 2010–2030 годы
Объем инвестиций – 60,2 млрд руб
Количество новых рабочих мест – 2384

Возобновление добычи полезных ископаемых на Тырныаузском месторождении

Инвестор – ООО «Эльбрусский горнорудный комбинат»
Срок реализации – 2017–2030 годы
Объем инвестиций – 34 млрд руб
Количество новых рабочих мест – 30

Строительство плодоовощного тепличного комплекса площадью 100 га в Чегеме

Инвестор – ООО «Чегем Агро»
Срок реализации – 2022–2028 годы
Объем инвестиций – 18,3 млрд руб.
Количество новых рабочих мест – 1226

Комплексная застройка жилых микрорайонов «Мэй» и «Восточный»

Срок реализации – 2022–2030 годы
Объем инвестиций – 55,6 млрд руб.

Создание ИТ-парка и парка креативных индустрий в Нальчике

Инвестор – ООО «АйПиДром»
Срок реализации – 2022–2030 годы
Объем инвестиций – 497 млн руб.
Количество новых рабочих мест – 450

Строительство Верхнебаксанской ГЭС

Инвестор – ПАО «Русгидро»
Срок реализации – 2024–2028 годы
Объем инвестиций – 7,16 млрд руб
Количество новых рабочих мест – 20

«НЕВИННОМЫССК — СТРАТЕГИЧЕСКИЙ УЗЕЛ НОВОЙ ЭКОНОМИКИ»

В 2025 ГОДУ В ЭКОНОМИКУ НЕВИННОМЫССКА БЫЛО ПРИВЛЕЧЕНО БОЛЕЕ 31 МЛРД РУБ. ВНЕБЮДЖЕТНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ. ЭТО ПОЧТИ НА 8% ПРЕВЫСИЛО ПЛАНОВЫЕ ПОКАЗАТЕЛИ. О ТОМ, ПОЧЕМУ ИНВЕСТОРЫ ВЫБИРАЮТ ГОРОД В КАЧЕСТВЕ ПЛОЩАДКИ ДЛЯ РЕАЛИЗАЦИИ СВОИХ ПРОЕКТОВ, И О НАИБОЛЕЕ ЗНАЧИМЫХ ИЗ НИХ — РАССКАЗЫВАЕТ ГЛАВА НЕВИННОМЫССКА СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ, ГЕРОЙ РОССИИ МИХАИЛ МИНЕНКОВ.

GUIDE: Михаил Анатольевич, в чем, на ваш взгляд, заключается ключевая инвестиционная привлекательность Невинномысска?

МИХАИЛ МИНЕНКОВ: Невинномысск — важнейший логистический хаб на Северном Кавказе. Городу повезло с географией: он стал связующим звеном между краевой столицей, агломерацией Кавминвод и Краснодарским краем. Здесь проходит федеральная трасса и железная дорога, в часовой доступности — два международных аэропорта. Это делает Невинномысск идеальным местом для логистики и торговли. Так, в настоящее время в городе строят логистические центры двух крупнейших маркетплейсов страны суммарно на 8,78 млрд руб. и более 6 тыс. рабочих мест.

Кроме того, Невинномысск — промышленная столица Ставрополья. Здесь расположились 12 резидентов РИП (Региональный индустриальный парк) и 53 резидента ТОСЭР (Территория опережающего социально-экономического развития, статус присвоен в 2017 году). Если говорить в цифрах, за все время сумма освоенных инвестиций резидентами РИП составила 9,7 млрд руб., резидентами ТОСЭР — более 25,2 млрд руб.

Несмотря на негласный статус промышленной столицы, в Невинномысске реализуются проекты в нетипичных для города отраслях экономики. Так, например, здесь строятся первый в России тепличный комплекс по выращиванию бананов, завод по производству средств защиты растений, инфраструктура экопромышленного парка для обращения с вторичным сырьем. В городе находится один из прорывных проектов Ставрополья — торгово-логистический хаб, включающий около десяти производителей.

G: Какой объем инвестиций привлечен в экономику Невинномысска по итогам прошлого года?

М. М.: Объем инвестиций в основной капитал составил 31,56 млрд руб., что на 7,78% больше установленного плана.

G: Назовите наиболее значимые инвестпроекты, реализующиеся в Невинномысске. Кто главные инвесторы?

М. М.: Наиболее крупными инвесторами являются АО «Невинномысский Азот», АО «Арнест», филиал «Невинномысская ГРЭС», ПАО «ЭЛ5-Энерго», а также резиденты РИП и ТОСЭР. В настоящее время продолжается реализация пяти масштабных инвестиционных проектов. Это строительство тепличного комплекса для выращивания бананов на закрытом грунте. Проект реализует ООО «ПлодоВитта». Общий объем инвестиций — 2,5 млрд руб., будет создано 57 рабочих мест.

ООО «Экологический цифровой оператор» реализует инвестпроект «Создание инфраструктуры экопромышленного парка для обращения с вторичными ресурсами и вторичным сырьем» с общим объемом инвестиций 929,9 млн руб. и созданием семи рабочих мест. Кроме того, компания «Землякофф Фитоформация» вкладывает 605,8 млн руб. в строительство завода по производству средств защиты растений на территории Невинномысска. По итогу реализации проекта планируется создать 77 рабочих мест.

На территории города ведется строительство завода по производству газосиликатного блока. Инвестором выступает ООО «Невинномысский ГазоСиликатныйБлок». Общий объем инвестиций — 529,17 млн руб., будет создано 35 рабочих мест.



ФОТО: ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ АДМИНИСТРАЦИИ ГОРОДА НЕВИННОМЫССКА

ГЛАВА НЕВИННОМЫССКА СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ, ГЕРОЙ РОССИИ МИХАИЛ МИНЕНКОВ

Еще 25 рабочих мест появится по факту реализации инвестиционного проекта «Организация производства по переработке вторичного алюминия на территории Ставропольского края». Инвестор — ООО «Алюсед» — вкладывает в проект 223,33 млн руб.

Дополнительно хочу отметить, что в прошлом году реализован проект ООО «Топдизель Сервис» на станции грузового технического обслуживания на территории города, с общим объемом инвестиций 47,1 млн руб. и созданием 23 рабочих мест. Кроме того, на территории Невинномысска ООО «НПП НефтеХимПром» реализован инвестиционный проект по строительству завода по производству нитрилотриметилфосфоновой кислоты.

В проект вложено 295 млн руб. инвестиций, создано 39 рабочих мест.

G: Расскажите о реализации крупных логистических проектов резидентами ТОСЭР на территории Невинномысска?

М. М.: Одним из прорывных проектов Северо-Кавказского федерального округа является создание торгово-логистического хаба на территории города. В частности, в настоящее время реализуется масштабный проект «ОРЦ Невинномысск». Это логистический центр для X5 Retail Group. Его площадь составит 30 тыс. кв. м. Проект дал старт формированию логистического хаба уровня юга России. В хаб вошли три резидента ТОСЭР «Невинномысск»: ООО «ВБ Невинномысск», ООО «Озон Невинномысск» и ООО «Айдын Фрукт-Логистик».



ФОТО: ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ АДМИНИСТРАЦИИ ГОРОДА НЕВИННОМЫССКА

НЕВИННОМЫССК — ПРОМЫШЛЕННАЯ СТОЛИЦА СТАВРОПОЛЬЯ

ООО «ВБ Невинномысск» реализует инвестиционный проект по строительству промышленно-складского комплекса Wildberries стоимостью 5,28 млрд руб. и с созданием 5 тыс. рабочих мест. Первая и вторая очереди проекта уже запущены. Освоено 5,31 млрд руб. и создано 7181 рабочее место. ООО «Озон Невинномысск» реализует инвестиционный проект по созданию логистического комплекса компании OZON. Его стоимость — 3,5 млрд руб. Будет создано 1089 рабочих мест. Уже освоено 3,98 млрд руб. и создано 741 рабочее место.

ООО «Айдын Фрукт-Логистик» реализует инвестиционный проект по строительству плодохранилища мощностью 30 тыс. т и стоимостью 6,71 млрд руб. Там будет создано 150 рабочих мест. Уже освоено 4,99 млрд руб. и создано 19 рабочих мест. Кроме того, значительными логистическими мощностями на территории города обладают АО «МХК "ЕвроХим"», АО «Арнест» и ООО «Ставропольский бройлер». В ближайшее время начнет свою работу складской распределительный центр ООО «Посейдон».

G: Какие еще крупные проекты планируются к реализации в ближайшее время?

М. М.: ООО «Оптово-распределительный центр Невинномысск 3» планирует построить в городе склад универсальный продовольственных и непродовольственных товаров. Объем инвестиций в проект составляет 300 млн руб. Кроме того, ООО «ВБ» планирует реализовать инвестиционный проект «Строительство сортировочного центра» с объемом инвестиций 500 млн руб. и созданием 1000 рабочих мест.

Отмечу, что в 2025 году было заключено дополнительное соглашение с ООО «ЕвроХим Северный Кавказ» по специальному инвестиционному контракту (СПИК), в рамках которого реализуется инвестиционный проект по внедрению технологии производства нитрата калия и хлорида аммония из хлорида калия и нитрата аммония путем двойной декомпозиции. Объем инвестиций по проекту увеличивается с 4,57 млрд руб. до 7,97 млрд руб. Также увеличен план по созданию рабочих мест: с 80 до 100.

Кроме того, проведено увеличение мощностей птицекомбината (РЦ5) филиала «Мясоптицекомбинат Невинномысский» ООО «Ставропольский бройлер» на 1,2 тыс. рабочих мест. В ближайшее время действующим резидентом ООО «Казьминский молочный комбинат» планируется строительство второго молочного завода в Невинномысске с объемом переработки до 450 тонн молока в сутки. Объем инвестиций в проект — 4 млрд руб. Также в 2025 году в городе был открыт цех по производству готовой еды. В первую очередь — на основе молочных продуктов: сырники, запеканки, блины и прочее. Объем инвестиций составил 200 млн руб.

Отмечу, что реализация столь масштабных инвестиционных проектов на территории Невинномысска стала возможной благодаря поддержке Губернатора Ставропольского края Владимира Владимирова.

Беседовал Сергей Алексеев

«Профессионализм и гармоничное управление — основа стабильности и доходности агробизнеса»



Директор ООО «ГК «Агроальянс» Ольга Ганюта — о роли «агро-ситтера» в руководстве предприятия

Сельскохозяйственный бизнес — это всегда высокие риски. Риски, связанные как с объективными (природными, экономическими и пр.), так и с субъективными (ошибки управления) факторами. Аграрный экономист с 35-летним стажем в крупных хозяйствах, директор ООО «Группа компаний «Агроальянс» Ольга Ганюта — о гармоничных принципах управления, значении господдержки в сельском хозяйстве и новых проектах.

— Ольга Владимировна, вас знают как исключительно конструктивного, терпеливого и человечного управленца, способного вывести в прибыль практически любое сельхозпредприятие. Последние ваши проекты в чистом виде связаны с выстраиванием процессов с нуля или даже из минуса. Каковы характерные «управленческие боли» в сельском хозяйстве и с чем они связаны, по вашим наблюдениям?

— На мой взгляд, основная «управленческая боль» — это попытка крупных, особенно межрегиональных, агрохолдингов ввести централизованную систему управления без учета мнения специалистов на местах, региональных и административных особенностей. Я работала в разных компаниях, которые по-разному выстраивают систему управления. В тех компаниях, где во главу угла ставят систему наказаний и штрафов, жесткую централизацию, в том числе и в отношении принятия важных технологических решений, игнорируя экономически целесообразный подход, продиктованный особенностями климата и менталитета, происходит сбой стабильного и эффективного развития. Как следствие такого «гиперсистемного» управления бизнес-процессами с «отрывом от земли» — частая смена собственников аграрных предприятий, высокая турбулентность в рабочих коллективах и отток молодежи. А те агрохолдинги, где используется централизованный системный подход «от земли», с учетом агроклиматических особенностей каждого входящего в состав группы предприятия и мнения его специалистов, напротив, развитие экономики идет более эффективно. Они работают более «мелкой моторикой», и при этом всегда имеют прибыль, рост, возможность развития, финансовую подушку и стабильный коллектив для долгосрочного баланса даже при колебаниях рынка и погоды. Благополучие работников, их семей, экология и локальные социальные возможности поселений тоже при этом выигрывают.

— Поэтому на аграрном рынке не место людям, которые в первую очередь верят в силу своего капитала, а в последнюю — в профессионализм и опыт?

— Можно сказать и так. Аграрная сфера стоит на людях, исключительно преданных земле и всему, что на ней может расти. Базово — это доверие к земле, которое не зависит от колебаний погоды и рынков. Профессионализм агрария заключается именно в умении преодолевать любой «шторм». Это слаженный коллективный труд во всех случаях, поэтому доверие — это основа любой устойчивой деятельности на земле.

Аграрии каждый год говорят о том, что им помешали засуха, дождь, ветер, вредители — но заранее знают, что в следующем году что-то из этого повторится, и внутренне готовы. Мы каждый раз решаем новое уравнение, состоящее из знакомых элементов, и поэтому в любых условиях не пугаемся, а гибко прогнозируем.



На земле императивные схемы работают плохо. Здесь не создать абсолютно жестких процессов, похожих на расписание поездов. Любые схемы должны быть пластичными и ориентированными на благополучие сельскохозяйственных растений, животных, почвы и непосредственно работающего с ними человека. Мы как наемная команда управленцев приходим на предприятие, изучаем ситуацию, начинаем взаимодействие с коллективом. Первый год уходит не только на налаживание технологических процессов, но и на выстраивание взаимопонимания, закладку фундамента дальнейшей работы, микроменеджмент. Зачастую заказчик начинает понимать правильность подхода уже на этом этапе. Но реальный выход в стабильность требует трех-пяти лет работы в таком режиме и дальнейшего поддержания такого стиля управления, при котором сочетаются потребности земли и профессионализм участников рабочего процесса.

— Внешний агроменеджмент как вид сотрудничества еще не привычен рынку. Наемный сотрудник, даже если он директор, должен быть управляем, консультант — не иметь доступа к операционке. В чем особенности изобретенного вами формата «агро-няньки»?

— Да, это больше, чем консалтинг, и больше, чем наем. Важно, чтобы методы работы внешней команды управленцев были полностью приняты собственником агробизнеса. Всестороннее доверие, баланс ожиданий и результатов должны быть достигнуты на старте. Тогда собственники только выигрывают — это доказала череда проектов в Ставропольском крае, начиная с 2001 года. Холдинг «Ставропольагросоюз», холдинг «Агроальянс» и ООО «Агроальянс Инвест» — во всех этих случаях успешная работа строилась на базовом доверии собственника.

— Как управленец со «сквозным видением» агрорынка, что вы можете сказать о кадровой проблеме в сельском хозяйстве?

— По моему мнению, это связано с несформировавшейся культурой собственника агробизнеса, культурой управленца в самом широком смысле. Собственники приходят из других отраслей народного хозяйства и оттуда несут культуру управления. Не всегда эти стили подходят для

аграрной сферы. А кадровая проблема всегда напрямую связана со стилем управления. Не имеет значения депрессивность региона и местный менталитет. Например, проявив свою заинтересованность в успехе общего дела, применив приемлемую для коллектива систему оплаты труда, нам удалось за один сезон увеличить коллектив сельскохозяйственного предприятия даже в «отчаявшемся» уголке Тверской области, где считалось, что Москва оттягивает все кадры, и даже создать кадровый резерв.

Стабильно работающие предприятия обрастают людьми сами собой, это 100%. Государство много делает для аграрной профориентации молодежи: агроклассы, программы «Профессионалитет» и «Приоритет 2030», вовлечение старшеклассников и студентов в научную работу — все эти внешние опоры не сработают, если в экономике не будет стержня в виде стабильного, качественно управляемого предприятия. Это вопрос к менталитету бизнес-сообщества, здесь есть еще что менять. У нас зоотехники и ветврачи — это молодежь, которая вернулась в село. Студентами они регулярно проходили практику на предприятии, и теперь работают заинтересованно. Такая молодежь точно останется в селе, если создать условия.

— Ваш проект «Агроальянс Инвест» по разведению племенного поголовья джерсейской породы КРС и производству сырого молока в Александровском районе Ставропольского края — какова его цель, помимо прибыли?

— Я как экономист долгое время, на фоне старых форм хозяйствования, думала, что молочное направление вообще не может быть прибыльным из-за необходимости постоянного ремонта стада. Но вот «Агроальянс Инвест» на протяжении девяти лет доказывает, что молочная отрасль может и должна быть прибыльной. Все решает правильно выстроенная работа со стадом, организация содержания животных, и еще плюс поддержка государства — это все дает очень хороший экономический результат.

Технология содержания обязательно должна учитывать особенности породы — это главное, что нужно соблюсти. Затем выбрать оборудование стойловое, доильное, для хранения. Потом начинается чистая работа технологов и ветеринаров, поддержание здоровья животных. Эти составляющие — база для хорошей молочно-товарной фермы. Выстроенное таким образом предприятие в состоянии обслуживать все источники финансирования, привлеченные к проекту.

Что касается господдержки, я считаю, ее нельзя прекращать. Для становления предприятия в Александровском районе (его можно считать примером правильно выстроенного частно-государственного партнерства) господдержка сыграла решающую роль. Это дало возможность выращивать собственные корма на орошении и дважды войти в проекты крупной реконструкции. «Агроальянс Инвест» — это, конечно, больше, чем предприятие «ради денег», но и пример экономической модели и стиля управления, которые способны выдержать непростые обстоятельства.

— Как у вас складываются отношения с хозяйствами поменьше?

— Фермеры в большинстве — это грамотные люди, понимающие ценность племенных качеств животных и необходимости применения подходящих технологий для проявления этих качеств. Поэтому они стремятся к закупке племенного поголовья, но при этом чаще настроены на дальнейшее выращивание собственного молодняка. Это традиционно, однако не очень эффективно с точки зрения экономики малых форм. Таким фермерам я бы предложила схему работы без выращивания собственного молодняка.

Мы у себя такую программу называем «Быстрое молоко». Работая так, фермер может получать молоко круглогодично, продавая родившийся молодняк и постоянно обновляя продуктивное поголовье у фермы-партнера, которая берет на себя ключевую работу с генетикой. Малые формы, работая в партнерстве с крупными племенными центрами, получают преимущество, экономя затраты на выращивание собственного ремонтного молодняка.



«Само направление агроклуба «Авангард» считаю своей бизнес-рекомендацией, потому что убеждена, что профессионализм и эффективная коммуникация — существенные факторы, развивающие агробизнес»

При этом я точно могу сказать, что правильная технология работы с молочным стадом — это не преимущество только крупных проектов. Грамотная технология может масштабироваться в меньшую сторону — все зависит от отношения собственника. Нужно сбалансировать корма под потребности породы, вести количественный и календарный учет основных процессов, чтобы каждая корова в стаде получала столько же заботы, как единственная.

— Фермеры сейчас говорят об угрожающем падении закупочной цены на сырое молоко. Что посоветуете?

— Я думаю, что цена поднимется. Общие тенденции все равно способствуют удержанию цены на сырое молоко. Что бы ни говорили об экспансии импортного сухого молока на наши рынки, натуральное молоко — это что-то из разряда вечных ценностей. Свежее молоко не заменит ничто, и потребителя в конечном итоге не обманешь. Так что я советую владельцам малых ферм не снижать темпы работы. Молоко переживало все кризисы. Цифровизация не даст участникам рынка скрывать состав, да и настоящий вкус говорит сам за себя.

«Агроальянс Инвест» — крупное предприятие, но мы не смотрим на себя как на конкурента малым поставщикам молока на рынок. Новых партнеров мы обычно сопровождаем в течение года. Мы мыслим как центр, заинтересованный в расширении сотрудничества с малыми формами, и готовы действовать как методический консультант, собирая вокруг себя стабильное сообщество экономически устойчивых партнеров.

— В работе ООО «ГК «Агроальянс» — новый проект по садоводству в Александровском районе Ставрополья. Какие наблюдения у вас, как у экономиста, появились в этом, новом для вас, направлении?

— Как экономист я вижу логические разрывы в господдержке этого вида деятельности. Я всегда говорю, что любые действия должны быть привязаны к происходящему на земле, и здесь наблюдаю нехватку гибкости финансового инструментария. Существует федеральная поддержка на посадку сада, осуществляемая в форме авансирования. Такой порядок удобен в растениеводстве для быстрой закупки семян под урожай будущего года. Но сад — это игра вдолгую. Саженцы приобретаются у питомников всегда под заказ — за полтора-два года. Получается организационный разрыв, который приходится компенсировать своими средствами. По моему мнению, эффективнее было бы не авансировать, а компенсировать предприятиям фактически понесенные расходы.

Похожая ситуация с субсидированными кредитами банков. Они выдаются по этому направлению на пять лет, но сад выходит на проектную мощность только на третий год плодоношения. Возникает вопрос: чем обеспечивать платежи по кредитам за первые пару лет, если проект чисто биологически не обеспечивает достаточную доходность в этот период?

Садоводство требует постоянных капитальных вложений для периодического обновления из-за старения деревьев. Поэтому если государство и банки заинтересованы в развитии проектов по этому направлению, надо менять правила. Так как сады — традиционный и необходимый компонент сельского хозяйства, в том числе и для небольших фермеров, необходимо сделать финансовый инструмент доступным и удобным для всех форм хозяйствования. Более того, у садов мы видим потенциал для агротуризма, и мы намерены его реализовывать.

— Вы не раз были участником заседания координационного совета по развитию инвестиционной деятельности и конкуренции на территории Ставропольского края. Как работает этот орган и видите ли вы в нем свою роль?

— Да, я принимала участие в качестве докладчика по своему проекту, который был одобрен экспертной группой. Совет в том числе помогает выявлять сильные и слабые стороны планируемых к реализации проектов. Это может быть новая аграрная, производственная или туристическая идея — главное, чтобы активы региона использовались разумно и проекты идеально вставали в пазл региональной экономики. Мне интересно изучать новые направления, и я готова делиться опытом и наблюдениями с авторами проектов.

— Какие советы вы можете дать людям, желающим развиваться в аграрной сфере?

— Чем необычнее, тем лучше. Если это необычная сельхозкультура или порода животных, продукт, технология, которых ранее не было,— это притянет внимание к вам.

Мне всегда была интересна событийно-коммуникационная деятельность и использование свежих мыслей в аграрной среде. Наша команда много лет проводила встречи агроклуба «Авангард» в формате полевого города. Получилось создать уникальную площадку для профессиональных дискуссий, плодами которых становились высокие урожаи и крепкие отношения с клиентами и партнерами. Само направление агроклуба «Авангард» считаю своей бизнес-рекомендацией, потому что убеждена, что профессионализм и эффективная коммуникация — существенные факторы, развивающие агробизнес.

Фото из личного архива Ольги Ганюта

Реклама. 16+

НИ ДАТЬ, НИ ВЗЯТЬ

В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ ПО ИТОГАМ 2025 ГОДА ВЫДАЧА ИПОТЕКИ СНИЗИЛАСЬ НА 30% В КОЛИЧЕСТВЕННОМ ВЫРАЖЕНИИ И НА 17% — В ДЕНЕЖНОМ. В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ КОЛИЧЕСТВО ЖИЛИЩНЫХ КРЕДИТОВ СОКРАТИЛОСЬ НА 28%, ОДНАКО В ДЕНЕЖНОМ ВЫРАЖЕНИИ ПОКАЗАТЕЛЬ НА 38% ПРЕВЫСИЛ УРОВЕНЬ 2024 ГОДА. НА СТАВРОПОЛЬЕ ТАКЖЕ ПРОСЛЕЖИВАЕТСЯ ТРЕНД НА ОХЛАЖДЕНИЕ РЫНКА ИПОТЕКИ. ЭКСПЕРТЫ ОБЪЯСНЯЮТ ЭТО ВЫСОКИМИ СТАВКАМИ, КОТОРЫЕ НА СЕГОДНЯШНИЙ ДЕНЬ СОСТАВЛЯЮТ В СРЕДНЕМ 16–22% ПО ПРОДУКТУ. ДВИГАТЕЛЕМ ЖИЛИЩНОГО КРЕДИТОВАНИЯ ОСТАЕТСЯ ЛЬГОТНАЯ ИПОТЕКА. АНАЛИТИКИ СЧИТАЮТ, ЧТО РЫНОК НАПРЯМУЮ ЗАВИСИТ ОТ КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ РЕГУЛЯТОРА. БАНК РОССИИ В СВОЮ ОЧЕРЕДЬ ВВОДИТ ВСЕ НОВЫЕ МЕРЫ ПО УЖЕСТОЧЕНИЮ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ И ПРАВИЛ ВЫДАЧИ ЖИЛИЩНЫХ КРЕДИТОВ. ДМИТРИЙ МИХЕЕНКО

В 2025 году жителям Краснодарского края выдано 36,9 тыс. ипотечных кредитов на общую сумму 176,3 млрд руб., что на 30% в количественном выражении меньше, чем в 2024 году, и на 17% меньше — в стоимостном. Такие данные Guide предоставили в Южном ГУ Банка России. В 2024 году жителям Кубани было выдано около 53 тыс. жилищных кредитов на 211,4 млрд руб. Эксперты регулятора отмечают, что снижение показателей произошло после рекордных значений предыдущих лет, когда рынок был сильно перегрет из-за продолжительного действия безадресной льготной программы.

«В 2024 и 2025 годах выдачи ипотеки в Краснодарском крае напрямую зависели от изменения условий госпрограмм. Например, в 2024 году пик выдачи кредитов пришелся на июнь, когда люди стремились оформить массовую льготную ипотеку до ее отмены с 1 июля. После этого выдачи сократились и с июля по декабрь были ниже, чем в предыдущем году. В конце 2025 года произошел еще один всплеск спроса — на этот раз на семейную ипотеку. Пик популярности пришелся на декабрь. Причина в том, что жители спешили оформить договоры до изменения условий семейной ипотеки с 1 февраля 2026 года (один кредит на одну семью). Оба описанных всплеска были характерны не только для Кубани, но и для страны в целом»,— рассказал начальник отдела экономического управления Южного ГУ Банка России Петр Воронин.

Он констатирует, что на начало января 2026 годовой прирост составил порядка 12,5%, а за год и за два года до этого он был на уровне 13,2 и 48,5% соответственно. Такое замедление, по словам спикера, связано с завершением широкой льготной ипотеки, а также с высокими рыночными ставками, что является следствием жесткой денежно-кредитной политики. «Она необходима для охлаждения повышенной кредитной активности в целом, уменьшения перегрева в экономике и, как следствие, устойчивого снижения инфляции. По прогнозу Банка России, годовая инфляция в стране снизится до 4,5–5,5% в 2026 году, вернется к 4% в 2027 году и будет находиться на этом уровне в дальнейшем»,— резюмирует господин Воронин.

По данным ЦИАН, в 2025 году в Ростовской области выдано 28,5 тыс. ипотечных кредитов, что на 28% меньше, чем в 2024 году. В то же время, по данным Сбербанка, объем ипотечных выдач на Дону в 2025 году в денежном выражении на 38% превысил показатели 2024 года. В минувшем году жители области приобрели недвижимость через ипотеку на сумму свыше 90,1 млрд руб.

По данным Объединенного кредитного бюро, в январе 2026 года жители Ростовской области получили от банков более 1,9 тыс. ипотечных кредитов на 8,9 млрд руб., что по количеству на 66%, а по объему на 67% меньше, чем в декабре 2025 года.

За 2025 год жители Ставропольского края взяли свыше 10 тыс. ипотечных кредитов общим объемом 42 млрд руб. Об этом сообщил министр строительства и архитектуры региона Андрей Уваров. «Спрос на жилье остается высоким. Государственная поддержка позволяет гражданам брать ипотеку на выгодных условиях. Так, в текущем году 7,2 тыс. ипотек на сумму 32 млрд руб. были выданы именно по льготным программам. Средняя процентная ставка по жилищным займам в регионе составила 7,4%, что на 1,06 пункта ниже показателя предыдущего года»,— заявил министр.

Как сообщили «G» в пресс-службе Южного главного управления Банка России, ипотечный портфель Ставропольского края по итогам февраля 2026 года продемонстрировал рост на 11,7% в годовом выражении, достигнув 285,6 млрд руб., что превышает среднюю динамику по стране. По данным регулятора, всплеск потребительской активности в регионе пришелся на декабрь 2025 года, когда объем выдачи ипотеки достиг рекордных за последние полтора года 12,5 млрд руб. Текущая динамика, как и на Кубани, объясняется реализацией отложенного спроса в преддверии ужесточения условий господдержки. В январе и феврале текущего года показатели выдачи вернулись к средним значениям 2025 года, что свидетельствует об исчерпании ажиотажного спроса.

Ситуация на Ставрополье отражает общефедеральный тренд на охлаждение рынка. В целом по России задолженность населения по ипотеке в феврале увеличилась на 0,5% (месяц к месяцу) против 1,2% в январе. Аналитики ЦБ ранее отмечали, что введение жестких лимитов и последовательное повышение ключевой ставки неизбежно приведут к коррекции темпов кредитования. В частности, регулятор продолжает ограничивать выдачу займов лицам с высокой долговой нагрузкой (ПДН), что вынуждает кредитные организации более консервативно подходить к оценке заемщиков.

Качество ипотечного портфеля в Ставропольском крае, по данным регулятора, остается стабильным. Доля просроченной задолженности на 1 марта 2026 года составила 1,1%, что практически идентично общероссийскому уровню (1%). Отсутствие роста дефолтов, по мнению регулятора, говорит о том, что банковский сектор адаптировался к лимитам ЦБ и избегает накопления токсичных долгов. Несмотря на локальное превышение темпов роста над средними по РФ, регулятор не видит признаков накопления системных рисков в Ставропольском крае.



В 2025 ГОДУ ЖИТЕЛИ СТАВРОПОЛЬЯ ВЗЯЛИ СВЫШЕ 10 ТЫС. ИПОТЕЧНЫХ КРЕДИТОВ ОБЩИМ ОБЪЕМОМ 42 МЛРД РУБЛЕЙ

ФОТО: АЛЕКСЕЙ МАЛЬГАВКО

СТАВКА НЕПОДЪЕМНАЯ Рыночная ипотека в России «не умирала» и продолжала выдаваться даже при самых высоких ставках, заявила глава ЦБ Эльвира Набиуллина. При этом она добавила, что расширение льготных программ снижает доступность рыночной ипотеки. «Ежемесячно выдавалось где-то 10–20 тыс. ипотечных кредитов по рыночной ставке. Сейчас это раза в два даже больше»,— сказала она во время пресс-конференции по итогам заседания совета директоров Банка России.

Госпожа Набиуллина подчеркнула, что при инфляции около 4% ставки по ипотеке находились на уровне 9–10%, а отдельные предложения — около

8%. Тогда льготные программы практически отсутствовали: на 50 рыночных кредитов приходился один льготный, сейчас — наоборот, на один рыночный приходится два льготных.

Согласно среднесрочному прогнозу Банка России, в 2026 году ожидается переход к фазе умеренного роста ипотечных обязательств. По прогнозам, прирост портфеля в целом по стране составит 6–11%.

На сегодняшний день картина на рынке ипотечного жилищного кредитования достаточно жесткая: средняя ставка на новостройки — около 20% и чуть ниже на вторичке, констатирует президент Ассоциации корпоративных казначеев Владимир Козинец. По его мнению, для большинства семей это фактически запретительный уровень, а комфортный диапазон для массового спроса — 10–12%, и текущие ставки от него сильно оторваны. «Ключевая ставка сейчас 15%, она снижается, но ипотека реагирует с лагом. Поэтому рынок, по сути, держится на льготных программах, прежде всего семейной ипотеке. На них приходится до 80% выдач, а рыночная ипотека остается нишевым продуктом»,— комментирует эксперт.

Территориальный директор «Цифра брокер» в Ростове-на-Дону Артем Андреев также называет ипотечные ставки по рыночным жилищным кредитам в диапазоне 15,7–22%. По его мнению, для подавляющего большинства граждан ставка выше 16% является неподъемной. «При текущем уровне доходов платеж по кредиту под 20% годовых практически исключает возможность чистого приобретения жилья без продажи имеющегося. Не случайно более 80% текущих выдач приходится на льготные программы, а рыночная ипотека берется в основном в рамках "обменных" сделок (продал-купил)»,— говорит аналитик.

НЕ РАССЧИТАЛИ НАГРУЗКУ Высокие кредитные ставки, а также прочие экономические трудности приводят к постоянно растущему показателю просроченной (свыше трех месяцев неплатежей) задолженности по ипотеке. Так, объем просроченной ипотечной задолженности в Южном федеральном округе по состоянию на 1 марта 2026 года достиг 30 млрд руб. Рост показателя с начала года составил 7% (на 1 января 2026 года — 28 млрд руб.). Такие данные Guide сообщили в коллекторском агентстве «Долговой консультант», проанализировав открытые данные Центробанка. Интересно, что по состоянию на 1 января 2025 года объем просрочки по жилищным кредитам (неплатежи свыше трех месяцев) составлял 11,5 млрд руб. Соответственно, рост за прошлый год — 144% (за 2024 год — 92%). Просроченная задолженность по ипотеке в строящемся жилье также выросла с начала 2026 года на 7%, достигнув на 1 марта 5 млрд руб.

В Северо-Кавказском федеральном округе (СКФО) на 1 марта текущего года объем просроченной ипотечной задолженности составлял 14,1 млрд руб., увеличившись за два месяца на 2%. Рост показателя за 2025 год в СКФО составлял 73%, за 2024-й — 137% (7,95 млрд руб. — на 1 января 2025 года и 3,35 млрд руб. — на 1 января 2024 года). По кредитам в строящемся жилье на Северном Кавказе объем просрочки на 1 марта 2026 года составлял 1,2 млрд руб., увеличившись с начала года на 5%. Интересно, что по рынку ипотечного кредитования в строящемся жилье среди субъектов СКФО Карачаево-Черкесская Республика показала снижение просроченного долга с начала года на 12%, а в Чечне, напротив, просрочка в стройке за два месяца выросла на 50%.

Лидером по объему просрочки в ипотеке на юге России является Краснодарский край, жители которого на 1 марта этого года накопили 18,3 млрд руб. просроченного долга. Динамика с начала года составила 8% (16,9 млрд руб. на 1 января). По показателю динамики в ЮФО лидирует Республика Адыгея, где объем просрочки за два месяца вырос на 13% — с 790 млн до 890 млн руб.

Жители Ростовской области просрочили на три месяца платежи по жилищным кредитам на общую сумму 5,5 млрд руб. (второе место по ЮФО). С начала года объем такого долга на Дону вырос на 6% (в том числе в строящемся жилье — 530 млн руб., +8%).

В Крыму просроченная задолженность по ипотеке на начало марта составляла 1 млрд руб. с ростом с начала года на 2% (в стройке — 106 млн руб., –2%). В Севастополе — 372 млн руб., снижение за два месяца на 1%). Помимо Севастополя, в ЮФО снижение показателя объема просроченной ипотеки показала также Республика Калмыкия (–1%).

Генеральный директор коллекторского агентства «Долговой консультант» Денис Аксенов в беседе с «G» отметил, что ситуация в регионах ЮФО и СКФО глобально не отличается от средней по стране: уровень просроченной задолженности по ипотеке растет, но критическим назвать его нельзя. По наблюдениям эксперта, абсолютные цифры задолженности выше там, где больше было выдано ипотечных кредитов. В ЮФО это Краснодарский край.

«Причины роста просроченной задолженности, на мой взгляд, заключаются в невозможности быстрой продажи предмета залога без дисконта к рыночной цене в случае, если заемщик предвидит проблемы с обслуживанием кредита. Еще одна очевидная причина — снижение платежеспособности у отдельных категорий заемщиков вследствие роста стоимости жизни.

Идентичны причины и неплатежей на строящемся рынке жилья: не рассчитали свой доход, не предвидели задержку ввода домов в эксплуатацию, не задумывались о росте стоимости ремонтных материалов. Плюс невозможность сдать жилье в аренду по желаемой ставке или перепродать квартиру в сжатые сроки — покупатель на рынке пока отсутствует, так как предпочитает накапливать процентный доход по депозитам вместо инвестиций в недвижимость»,— комментирует господин Аксенов.

Он также отмечает, что косвенно на резкий рост просроченной ипотеки влияет и увлечение должников банкротными процедурами: когда банкротство инициируется исключительно с целью избавления от всех долгов, но с утверждением отдельного мирового соглашения по ипотечному кредиту.

ЗАЕМЩИК ЗАПЕРТ В АКТИВЕ Рост просроченной ипотечной задолженности, по мнению Владимира Козинца, является сигналом, который нельзя игнорировать. Однако, по его словам, важно смотреть не только на рост, но и на базу и структуру портфеля. По данным эксперта, в целом по стране ипотечная просрочка остается низкой — около 1% (216 млрд руб.), но тренд на ухудшение платежной дисциплины уже есть и спрос на ипотеку в начале 2026 года начал снижаться.

«Если говорить о юге и Северном Кавказе, здесь все достаточно объяснимо. В ряде регионов ниже и менее стабильны доходы, выше доля неформальной занятости. При этом жилье за последние годы сильно подорожало, а ипотека осталась дорогой — нагрузка на семьи выросла. Плюс есть разрыв между спросом на недвижимость как "тихую гавань" и реальными доходами. Поэтому даже при небольшом портфеле доля просрочки может быстро расти. Это и отражается в статистике по таким регионам, как Ингушетия, Дагестан или Северная Осетия»,— говорит господин Козинец.

Что касается Крыма и Севастополя, то, по словам президента Ассоциации корпоративных казначеев, показатели там могут выглядеть резко во многом из-за эффекта низкой базы, поскольку ипотечный рынок на полуострове относительно молодой, поэтому даже небольшой рост дает кратные показатели.

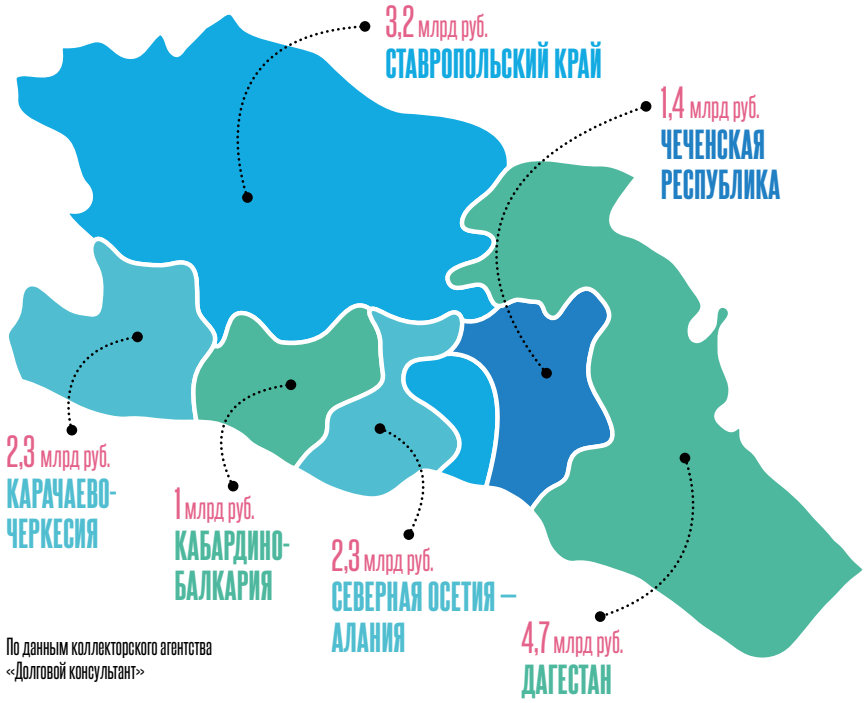
«При этом доля просрочки все еще ниже 1%, что не критично. Но сам тренд уже заслуживает внимания. Основные причины — это кредиты, выданные в период ажиотажа 2022–2024 годов, и одновременно стагнация рынка недвижимости. Сегодня продать квартиру быстро сложно: спрос частично ушел в депозиты с высокими ставками. В итоге заемщик, столкнувшийся с трудностями, оказывается "заперт" в активе, который не может оперативно реализовать»,— рассказывает Владимир Козинец.

Артем Андреев констатирует, что по южным регионам и Северному Кавказу просроченная ипотечная задолженность действительно растет быстрее, чем в среднем по РФ, где доля дефолтов свыше 90 дней держится около 1,5%. Основные причины, по словам эксперта,— высокий спрос на индивидуальное жилье и доминирование вторички на фоне низких объемов строительства нового многоквартирного жилья.

«Ипотека на ИЖС технологически сложнее в оценке рисков, а сам заемщик чаще сталкивается с непредвиденными расходами на этапе стройки, что повышает вероятность выхода на просрочку. Ипотека на покупку жилья на вторичке в основном выдается по рыночным ценам, а не по льготным. По Крыму и Севастополю ситуация еще ухудшается из-за санкционного давления. На полуострове работает ограниченный круг банков, которые вынуждены закладывать повышенные региональные и санкционные риски в ставку. В итоге высокие ставки создают повышенную долговую нагрузку и негативно сказываются на возможностях обслуживать кредиты, и заемщики с большей вероятностью уходят в просрочку свыше трех месяцев»,— говорит господин Андреев.

Аналитик ФГ «Финам» Игорь Додонов добавляет, что быстрый рост просроченной задолженности по жилищным кредитам в ЮФО и СКФО, а также более высокая по сравнению с общероссийским уровнем ее доля в ипотечных портфелях банков связана с общей более сложной экономической ситуацией в южных регионах страны. Это, по словам эксперта, отчасти может быть обусловлено близостью к зоне СВО, а также какими-то другими специфическими особенностями регионов.

ПРОСРОЧЕННАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ НА РЫНКЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ СКФО В 2026 ГОДУ



По данным коллекторского агентства «Долговой консультант»

СПРАВКА

Кому будет сложнее получить одобрение ипотеки от банков по новым правилам

- заемщикам, подающим заявку по двум документам
- клиентам, подтверждающим доход справкой по форме банка
- тем, кто рассчитывает на учет доходов по косвенным признакам (оборот по карте)
- индивидуальным предпринимателям и самозанятым

По данным АН «Этажи»



ФОТО: ИГОРЬ ЕЛИСЕЕВ

В 2025 ГОДУ ЖИТЕЛЯМ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ ВЫДАНО 36,9 ТЫС. ИПОТЕЧНЫХ КРЕДИТОВ (–30% ГОД К ГОДУ) НА ОБЩУЮ СУММУ 176,3 МЛРД РУБЛЕЙ (–17%)

БАНКИ НАКОПИЛИ ЗАПАС ПРОЧНОСТИ Существенный рост объема и доли просрочки по ипотечным и прочим розничным кредитам за последний год не может не беспокоить. Тем не менее ситуация, по словам Игоря Додонова, все же не выглядит критической. «Отечественные банки за последние годы накопили неплохой запас прочности, при этом ЦБ характеризует как "приемлемый" уровень покрытия "плохих" кредитов резервами. Кроме того, благодаря сохраняющимся жестким макропруденциальным мерам в розничном кредитовании в последнее время отмечается улучшение качества новых выдач. Так что, я полагаю, банковский сектор пройдет нынешний непростой период без каких-то значительных потрясений»,— говорит господин Додонов.

Владимир Козинец отмечает, что, когда просрочка по ипотеке превысит уровень 10%,— это будет тревожным сигналом. В то же время, по его словам, важен не столько сам порог, сколько динамика и структура портфеля. «Ипотека — обеспеченный продукт, поэтому она устойчивее, чем потребкредиты. Но если доля просрочки в конкретном портфеле приближается к 10%, банку приходится резко наращивать резервы — это давление на капитал. Системного риска для банковской системы сейчас нет, но быстрый рост просрочки — это уже зона повышенного внимания»,— говорит эксперт.

Артем Андреев считает, что, если уровень просрочки по ипотеке дойдет до 10% от портфеля и выше,— для банков это будут прямые убытки, необходимость доформирования резервов и возможные проблемы с ликвидностью. «Но текущие цифры по южным регионам далеки от этого порога. Рост в отдельных субъектах РФ пока носит локальный характер и не создает системных рисков для банковского сектора в целом»,— комментирует собеседник «G».

ЗАЕМЩИКА ОЦЕНЯТ ПО-НОВОМУ

С 1 апреля 2026 года вступают в силу новые правила учета доходов заемщиков при оформлении ипотечных кредитов. Как пояснили «G» в агентстве недвижимости «Этажи-Ростов», банки еще больше ужесточают требования к подтверждению финансовой состоятельности клиентов, что, по мнению экспертов рынка, существенно повлияет на доступность жилищных кредитов для отдельных категорий граждан.

«Теперь зарплата заемщика не будет суммироваться в разных банках. Это означает, что банк, выдающий ипотеку, будет учитывать только поступления от работодателя на карту того кредитного учреждения, где оформляется кредит. Если зарплата переводится в разные банки или частично выдается наличными, эти средства уже не смогут быть засчитаны в совокупный доход заемщика. Переводы больше не считаются доходом — ранее банки могли учитывать любые регулярные переводы от друзей, родственников и других лиц как дополнительный доход. Теперь — только подтвержденные официальные поступления»,— разъясняют в агентстве недвижимости.

Для ИП и самозанятых теперь учитывается только их официальный доход — закрыта возможность подтверждения доходов справкой, подписанной собственноручно. В «Этажах» отмечают, что банки теперь будут принимать исключительно официальные документы: налоговую декларацию, КУДиР (Книга учета доходов и расходов) или справку о доходах самозанятого. «Для получения одобрения важно задекларировать нужный уровень дохода хотя бы за последний отчетный период. Банки больше не смогут рассчитывать доход по косвенным признакам — при модельном подходе кредитные организации раньше могли оценивать занятость, поступления и траты клиента. Исключение возможно только для отдельных банков при наличии специального разрешения ЦБ по зарплатным клиентам на переходный период»,— говорят в агентстве недвижимости.

«НОВЫЕ ПРАВИЛА КАРДИНАЛЬНО МЕНЯЮТ ПОДХОД К ОЦЕНКЕ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ ЗАЕМЩИКОВ. РАНЬШЕ БАНКИ ОБЛАДАЛИ ОПРЕДЕЛЕННОЙ ГИБКОСТЬЮ И МОГЛИ УЧИТЫВАТЬ РАЗЛИЧНЫЕ ИСТОЧНИКИ ДОХОДА КЛИЕНТА, ВКЛЮЧАЯ НЕОФИЦИАЛЬНЫЕ»

Также там отмечают, что теперь при выдаче кредита на покупку жилья обязательно будет проверяться кредитная история, а отказ от ее проверки уменьшит доход заемщика до размера его кредитной нагрузки. Учет полной закредитованности может привести к автоматическому отказу в кредите. Кроме того, банк может учитывать доход от аренды недвижимости, если средства поступают на счет собственника. Для этого необходимо подтвердить право собственности и предоставить официальный договор аренды.

В «Этажах» констатируют, что при рассмотрении заявки без предоставления стандартной справки 2-НДФЛ и заверенной копии трудовой книжки будут автоматически снижать доход заемщика на 10%. С 1 июля 2026 года банки начнут сравнивать доход, указанный заемщиком в справке по форме банка или 2-НДФЛ, с заработком специалистов в той же сфере и должности по данным Росстата за вычетом 10%.



ФОТО: ОЛЕГ ХАРСЕЕВ

С 1 ИЮЛЯ 2026 ГОДА БАНКИ НАЧНУТ СРАВНИВАТЬ ДОХОД, УКАЗАННЫЙ ПРЕТЕНДЕНТОМ НА ИПОТЕКУ В СПРАВКЕ ПО ФОРМЕ БАНКА ИЛИ 2-НДФЛ, С ЗАРАБОТКОМ СПЕЦИАЛИСТОВ В ТОЙ ЖЕ СФЕРЕ И ДОЛЖНОСТИ ПО ДАННЫМ РОССТАТА ЗА ВЫЧЕТОМ 10%

«Новые правила кардинально меняют подход к оценке платежеспособности заемщиков. Раньше банки обладали определенной гибкостью и могли учитывать различные источники дохода клиента, включая неофициальные. Теперь система становится жесткой и прозрачной — только официальные поступления на карту того банка, где оформляется ипотека, только подтвержденная налоговая отчетность для ИП и самозанятых. Наиболее уязвимыми категориями окажутся предприниматели, самозанятые и те, кто получает часть дохода в конвертах. Для них процесс одобрения ипотеки после 1 апреля станет существенно сложнее. С другой стороны, нововведения снизят риски для банков и сделают рынок ипотечного кредитования более предсказуемым. В долгосрочной перспективе это может привести к некоторому снижению одобряемости заявок, но при этом повысит качество кредитного портфеля»,— комментирует директор федерального агентства недвижимости «Этажи» в Ростове-на-Дону Андрей Иванов.

По его словам, новые правила учета доходов направлены на повышение прозрачности и снижение рисков для банков, однако они неизбежно сузят круг потенциальных заемщиков и могут повлиять на общую динамику ипотечного рынка.

ТЕКУЩИЕ СТАВКИ ОТОРВАНЫ ОТ МАСС

Игорь Додонов ожидает, что по итогам 2026 года общие ипотечные выдачи окажутся в районе 5 трлн руб. против 4,5 трлн руб. в прошлом году. При этом он прогнозирует дальнейший рост выдач в рамках рыночных ипотечных программ и повышение их доли до 50–55% от общих выдач на фоне ожидаемого снижения рыночных ипотечных ставок вслед за ключевой ставкой ЦБ.

По мнению Артема Андреева, перспективы ипотечного рынка на юге России и Северном Кавказе напрямую зависят от дальнейшей траектории ключевой ставки Банка России. «Если курс на снижение продолжится, то при оптимистичном сценарии к концу 2026 — началу 2027 года рыночные ставки ипотечного кредитования могут опуститься ниже 15%, спрос начнет восстанавливаться и темпы роста просрочки замедлятся. Если же темпы снижения ключевой ставки сократятся, ставки по ипотеке могут зафиксироваться на 1–2 года в районе 15–16%, рынок стагнирует, но катастрофы не будет. Благодаря климату и миграции южные регионы остаются привлекательными, и, как только ипотека подешевеет, спрос здесь отскочит быстрее, чем в среднем по стране»,— говорит аналитик «Цифры Брокер».

Владимир Козинец считает, что качество портфеля в регионах ЮФО и СКФО еще будет ухудшаться. «Во-первых, просрочка всегда растет с лагом, и этот процесс продолжится как минимум до конца 2026 года. Во-вторых, рынок напрямую зависит от ставок и господдержки. Семейная ипотека останется ключевым драйвером, особенно в регионах с высокой долей многодетных семей. В-третьих, Крым и Севастополь — отдельная история: там рынок будет восстанавливаться медленнее из-за ограниченной конкуренции банков. В целом ситуация управляемая: системных рисков нет, но нужен аккуратный мониторинг. И в текущих условиях реструктуризация долгов для банков зачастую эффективнее, чем жесткое взыскание, особенно на стагнирующем рынке недвижимости»,— резюмирует президент Ассоциации корпоративных казначеев. ■

ПРОСРОЧЕННАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ НА РЫНКЕ ИПОТЕЧНОГО КРЕДИТОВАНИЯ (МЛН РУБ.)

	01.01.2024	01.01.2025	01.01.2026	01.03.2026	Рост объема в 2024 году	Рост объема в 2025 году
ЮФО	5 977	11 477	28 049	29 974	92%	144%
Адыгея	179	409	790	890	128%	93%
Крым	39	253	1 028	1 048	549%	306%
Краснодарский край	3 219	6 283	16 883	18 290	95%	169%
Ростовская область	1 511	2 683	5 186	5 491	78%	93%
Севастополь	76	133	374	372	75%	181%
СКФО	3 355	7 950	13 753	14 075	137%	73%
Дагестан	985	2 875	4 612	4 650	192%	60%
КБР	239	454	969	1 036	90%	113%
КЧР	283	560	1 044	2 292	98%	86%
Северная Осетия — Алания	533	1 516	2 230	2 292	184%	47%
Ставропольский край	791	1 238	3 019	3 207	57%	144%

По данным коллекторского агентства «Долговой консультант»

КОЛИЧЕСТВО ВЫДАННЫХ ИПОТЕЧНЫХ КРЕДИТОВ В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ В 2025 ГОДУ

	Янв.	Фев.	Март	Апр.	Май	Июнь	Июль	Авг.	Сент.	Окт.	Нояб.	Дек.
Ед.	1 255	1 913	2 366	2 482	2 228	2 667	3 023	3 163	3 361	3 986	3 945	6 510
Млрд	4,8	8,2	10,6	11,4	10,4	12,7	14,7	15,3	16,4	19,7	19,4	32,8

По данным Южного ГУ Банка России

ДЕНЬГИ В ХРАНИЛИЩЕ

ПО ПРЕДВАРИТЕЛЬНЫМ ДАННЫМ, ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ В СФЕРЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА КАБАРДИНО-БАЛКАРИИ (КБР) В 2025 ГОДУ СОСТАВИЛ 2,8 МЛРД РУБ. «В 2026 ГОДУ РАССЧИТЫВАЕМ НЕ СНИЖАТЬ ПОКАЗАТЕЛЕЙ, УЧИТЫВАЯ РЕАЛИЗАЦИЮ РЯДА КРУПНЫХ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ»,— СООБЩИЛИ GUIDE В МИНИСТЕРСТВЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА КБР. ПО ИНФОРМАЦИИ ВЕДОМСТВА, ОБЩАЯ СТОИМОСТЬ САМЫХ МАСШТАБНЫХ ПРОЕКТОВ В СФЕРЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА ПРЕВЫШАЕТ 13,5 МЛРД РУБ.



ФОТО: ОЛЕГ ХАРСЕЕВ

1,5 МЛРД РУБ. — суммарная стоимость трех завершенных в 2025 году проектов по строительству плодохранилищ: в Лескенском районе мощностью 7 тыс. т единовременного хранения (инвестор — ИП Алим Блиев), в Баксанском районе — на 6,5 тыс. т (ООО «Эльбрус Фрут»), в Урванском районе — на 2,8 тыс. т (ООО «Агро-07»).

10 ТЫС. Т — мощность плодохранилища, которое ООО «Сады Нальчика» строит в Чегемском районе. Количество новых рабочих мест — 40. Срок сдачи — 2025–2026 годы. Первый этап мощностью 5,3 тыс. т введен в эксплуатацию в 2025 году.

13 ТЫС. Т — мощность плодохранилища, которое ООО «Агроплодпром» строит в Урванском районе. Количество новых рабочих мест — 15. Срок сдачи — 2025–2026 годы. Первый этап мощностью 5,9 тыс. т введен в эксплуатацию в 2025 году.



ФОТО: АЛЕКСАНДР МИКЕНОК

300 Т ФОРЕЛИ В ГОД будут производить в рыбном комплексе, который создадут в Майском районе. В рамках проекта возведут шесть участков, объединенных технологической цепочкой. Каждый участок предусматривает строительство 15–20 бассейнов. Выход на полную мощность — 2027 год. Количество новых рабочих мест — 50.



ФОТО: ВЛАДИМИР КОЗЛОВ

БОЛЕЕ 7,5 МЛРД РУБ. — объем финансовых вложений в строительство вертикально интегрированного комплекса по производству 36 млн штук инкубационного яйца и 30 тыс. т мяса птицы в год в Зольском районе. Инвестор — агрогруппа «Баканский бройлер». Срок реализации — 2026–2029 годы. Количество новых рабочих мест — 400.

В 2026 году завершится реализация начатых в 2025 году проектов по строительству хранилищ: на 5,6 тыс. т в Лескенском районе (инвестор — ООО «Урухский») и на 14,7 тыс. т в Нальчике (ООО «Каббалкрастениеводство»). Количество новых рабочих мест — 20 и 10 соответственно.

«РИСКИ СВЕДЕНЫ К НУЛЮ»

Начальник управления продаж инвестиционных продуктов Private Banking и «Привилегии» ВТБ Асланбек Начоев — о ключевых трендах на рынке и инвестиционном климате на Кавказе

Постепенно снижая ключевую ставку, Банк России запустил глобальные изменения на финансовом рынке. Как в новых условиях сформировать оптимальный инвестпортфель и какие инструменты наиболее эффективны, в преддверии Кавказского инвестиционного форума рассказал начальник управления продаж инвестиционных продуктов Private Banking и «Привилегии» ВТБ Асланбек Начоев.

— Как вы оцениваете ситуацию на инвестиционном рынке России?

— Я оцениваю ситуацию как крайне позитивную. По моему мнению, российские активы остаются глубоко недооцененными по мультипликаторам. На начало 2026 года отношение P/E индекса Мосбиржи составляет около 4,5–5,5. Для сравнения, на других развивающихся рынках, например в индексе MSCI Emerging Markets, P/E находится в диапазоне 12–13. В развитых экономиках этот мультипликатор еще выше. У американского S&P 500 он приближается к 22, у европейского STOXX 600 — к 14–15. Таким образом, российский рынок торгуется с дисконтом 50–60% относительно сопоставимых юрисдикций. Этот дисконт создает хорошие возможности для входа.

Я вижу, что инвестиционный рынок России входит в фазу зрелости. Растет компетентность инвесторов, развиваются цифровые сервисы, появляются новые инструменты. Северный Кавказ, сохраняя верность традиционным активам, недвижимости и золоту, постепенно осваивает современные формы сбережений. Банки и регулятор совместными усилиями повышают финансовую грамотность и защиту прав потребителей. Успешная стратегия сегодня, по моему глубокому убеждению, это не погоня за сверхдоходностью, а разумная диверсификация с фокусом на ликвидность и долгосрочную устойчивость. И главное, при правильном подходе значимые риски для инвестора просто отсутствуют.

— Какие ключевые тенденции вы можете отметить в развитии инвестиционного рынка?

— Первая — это бум облигаций и фондов денежного рынка. По данным ЦБ РФ, за 2025 год объем средств физических лиц в облигациях вырос более чем на 30%, а в фонды денежного рынка почти на 45%. Вторая тенденция — активное развитие рекомендательных сервисов. Например, востребован сервис на базе искусственного интеллекта, который анализирует рыночные сигналы и дает персональные рекомендации по составлению портфеля. Третье — растет интерес к программам долгосрочных сбережений, которые запустил Минфин. И последнее, люди стали больше думать о налогах. Яркий пример здесь — популярность ИИС третьего типа и использование квазивалютных инструментов для снижения налоговой нагрузки.

Я могу привести несколько конкретных реализованных идей на рынке ценных бумаг в 2025 году. Одно из самых заметных событий — вторичное публичное размещение акций ВТБ, которое прошло в сентябре 2025 года. Цена размещения составляла 67 руб. за акцию, а объем привлечения — почти 84 млрд руб. С момента завершения размещения акций рыночная капитализация ВТБ выросла на 34%. Доля физических лиц в этом размещении превысила 45% по югу России. Многие инвесторы из регионов Северного Кавказа вошли в сделку, ожидая дальнейший рост бизнеса и стабильные финансовые результаты ВТБ.

Второй кейс — квазивалютные облигации «Русагро» с привязкой к юаню, выпущенные в июне 2025 года. Купон 11% годовых, трехлетний срок, индексация к курсу юаня. Облигации давали защиту от ослабления рубля без открытия валютных счетов. Риски отсутствовали благодаря залогу активов эмитента.

Третий пример — фонд денежного рынка «Ликвидность Плюс». За 2025 год фонд показал доходность 21% при комиссии 0,3%. Инвесторы могли выводить деньги в любой день без потери накопленного дохода.

— В СКФО в этом отношении есть какая-то региональная специфика? Насколько активны местные инвесторы?

— По моим наблюдениям, специфика есть, и она очень заметна. Местные инвесторы традиционно фокусируются на недвижимости, золоте и других реальных активах, таких как земля или коммерческие объекты. По оценкам ЦБ РФ, в структуре сбережений домохозяйств СКФО доля наличной валюты и драгоценных металлов составляет около 28%, тогда как в среднем по России этот показатель равен 19%. При этом я вижу и рост числа активных инвесторов в ценные бумаги. За 2025 год количество физических лиц с брокерскими счетами в СКФО увеличилось на 17%, по данным Минфина. Приведу пример инвестиционного поведения, которое я часто наблюдаю. Состоятельные семьи в Дагестане и на Ставрополье все чаще используют облигации для фиксации дохода, но при этом сохраняют «подушку» в физическом золоте как понятном веками активе. Перспективу региона я вижу в диверсификации через современные формы накопления без отказа от традиционных.



— Как вы оцениваете компетентность современного инвестора и как банк помогает повышать финансовую грамотность?

— Я считаю, что компетентность инвесторов заметно выросла. Знание растет вместе с рынком. Консервативные клиенты все активнее интересуются новыми видами сбережений, например фондами денежного рынка или структурными нотами.

Посмотрим на динамику доли инвестиционных продуктов в общем объеме сбережений. За последние 10 лет по России этот показатель вырос с 7 до 22%, а в СКФО — с 4 до 15%, по данным ЦБ. Финансовая грамотность стала неотъемлемой частью социальной ответственности банка. Я поддерживаю комбинированный подход. Это, с одной стороны, минимальная терпимость к злоупотреблению доверием клиента в соответствии с рекомендациями ЦБ банкам по усилению контроля за мисселингом. С другой — активное развитие знаний клиентов. С этой целью, например, создана программа для начинающих инвесторов, ЦБ организует онлайн-уроки финансовой грамотности для школьников. Третий элемент, который я считаю важным, это вне-

« Я вижу, что инвестиционный рынок России входит в фазу зрелости. Растет компетентность инвесторов, развиваются цифровые сервисы, появляются новые инструменты. Северный Кавказ, сохраняя верность традиционным активам, недвижимости и золоту, постепенно осваивает современные формы сбережений »

дрение цифровых подборщиков на основе искусственного интеллекта. Они предлагают оптимальный портфель с учетом риск-профиля и расширяют понимание доступных инструментов.

— Как меняется в последние годы портрет инвестора в СКФО? Можно ли говорить об увеличении доли молодых или начинающих инвесторов? Есть ли особенности в их отношении к инвестициям?

— Портрет инвестора в СКФО меняется, и я это отчетливо вижу. Рост доли инвесторов в регионе очевиден. За 2023–2025 годы количество жителей, имеющих брокерские счета, увеличилось на 40%, по статистике Мосбиржи по региону. Доля молодых, до 35 лет, в общем числе инвесторов по региону пока ниже среднероссийской, около 18% против 25%. Но среди состоятельных клиентов с капиталом более 1 млн руб. доля молодых выше средней, порядка 30%. Я связываю это с высокой деловой активностью на Кавказе, развитием малого бизнеса, IT и туризма.

В качестве особенностей могу выделить выраженную тягу к материальным осязаемым активам, недвижимости, земле, металлам. Также заметен интерес к криптовалютам при настороженном отношении к классическому фондовому рынку. Это связано как с религиозными нормами, неоднозначным отношением к процентному доходу, так и с традиционными ценностями, где предпочтение отдается прямому контролю над активом без посредников.

— Как сформировать оптимальный инвестиционный портфель крупному инвестору? Какие инструменты наиболее ликвидны?

— Я всегда говорю, что каждый кейс крупного инвестора индивидуален. Добавляются внерыночные факторы, планирование наследства, бизнес-риски, долгосрочные цели. Но если говорить именно об инвестиционной части с точки зрения ликвидности и доходности, я выделяю три класса инструментов.

Фонды денежного рынка, например LQDT или SBMM. Они дают доходность на уровне ключевой ставки. В 2025 году средняя доходность таких фондов составила 19–21% годовых. При этом вы можете вывести деньги в любой рабочий день без потери накопленного дохода.

Обычные ОФЗ с постоянным купоном. По моим оценкам, на начало 2026 года эффективная доходность к погашению по ОФЗ средней дюрации составляет 14–16% годовых. Это надежный якорь портфеля с минимальным кредитным риском.

Квазивалютные ОФЗ, например с индексацией к курсу юаня. Их рублевая доходность складывается из купона плюс индексация. В 2025 году такие облигации принесли инвесторам около 10–12% купонного дохода плюс защита от ослабления курса рубля. При ослаблении рубля на 10% итоговая доходность достигала 20–22%. Риски здесь минимальны, так как Минфин гарантирует выплаты.

Также актуальны голубые фишки, акции Сбера, Лукойла, Норильского никеля, Газпрома.

Это наиболее ликвидные инструменты для краткосрочных спекуляций и дивидендной стратегии. Моя аргументация проста. В условиях высокой волатильности ликвидность становится главным преимуществом. Возможность быстро выйти в деньги без дисконта перевешивает потенциально более высокую доходность неликвидных активов.



— А какие стратегии в современных условиях наиболее эффективны для розничных инвесторов?

— По моему мнению, стратегии широкого рынка, например простое владение индексом Мосбиржи, пока не работают. Экономика находится в фазе структурной перестройки. Я рекомендую более понятные подходы. Первое — 60% портфеля в облигациях и фондах денежного рынка. Ориентиры доходности я уже привел. Второе — добавьте золото через обезличенные металлические счета или биржевые ПИФы на золото. Доходность золота в 2025 году составила около 25% в рублях, но я рассматриваю его скорее как страховку. Третье — фонды недвижимости, закрытые паевые инвестиционные фонды. Они дают широкую диверсификацию без привязки к конкретному объекту, например ЗПИФы на коммерческую недвижимость крупных городов, с целевой доходностью 12–15% годовых.

Если инвестор готов к более высокому риску, я советую использовать персональные рекомендации. Есть сервисы, которые отбирают краткосрочные качественные идеи, акции компаний, показывающих рост прибыли вопреки санкциям.

— Какие инструменты, на ваш взгляд, инвесторами недооценены?

— Я считаю, что наиболее недооцененными инструментами сегодня выглядят акции российского рынка. Мультипликаторы P/E и P/B находятся на исторических минимумах, как я уже приводил сравнение с международными аналогами. Но нужно учитывать один нюанс. Для акций требуется длительный горизонт инвестирования.

Могу дать краткое саммари по российскому рынку: дивидендная доходность по отдельным эмитентам достигает 10–15%, но нужен селективный подход. Отрасль, которая находится под давлением, но имеет хорошую перспективу,— это IT и телеком, например МТС или Ростелеком. Импортозамещение и цифровизация экономики создают долгосрочный спрос. Также интересны производители стройматериалов, благодаря жилищному строительству и туристической инфраструктуре на юге.

— Если говорить о бизнесе СКФО, какие сферы и, возможно, регионы наиболее привлекательны для инвестиций и почему?

> « Для бизнеса Северного Кавказа я выделяю две наиболее привлекательные сферы: туризм и сельское хозяйство. В туризме это горнолыжные курорты Карачаево-Черкесии — Архыз и Домбай, Кабардино-Балкарии — Эльбрус, и бальнеологические курорты Ставрополья — Кисловодск и Ессентуки »

— Для бизнеса Северного Кавказа я выделяю две наиболее привлекательные сферы: туризм и сельское хозяйство. В туризме это горнолыжные курорты Карачаево-Черкесии — Архыз и Домбай, Кабардино-Балкарии — Эльбрус, и бальнеологические курорты Ставрополья — Кисловодск и Ессентуки. Перспективы я вижу в создании всесезонных парков, развитии инфраструктуры питания и размещения.

В сельском хозяйстве — это орошаемое земледелие в Ставропольском крае, садоводство в Кабардино-Балкарии, яблоки и груши, а также виноградарство в Дагестане. Эти сферы требуют долгосрочных «длинных» денег. По моему мнению, они могут прийти в форме закрытых паевых инвестиционных фондов или региональных фондов прямых инвестиций. Минфин РФ в 2025 году анонсировал налоговые льготы для ЗПИФ, которые инвестируют в туристическую и сельскохозяйственную инфраструктуру СКФО. Частные инвесторы все чаще рассматривают формат прямых вложений в действующие агропарки или горнолыжные проекты через механизмы государственно-частного партнерства.

— Расскажите о хеджировании рисков.

— Важно создать условия, при которых значимые риски для клиента отсутствуют. Крупные банки не просто хеджируют, а предотвращают риски. Главный инструмент здесь — глубокая диверсификация портфеля как по валюте, так и по ликвидности. При следовании рекомендациям авторитетных экспертов клиент не сталкивается с непредвиденными потерями. По ОФЗ риск дефолта отсутствует, квазивалютные облигации защищают от ослабления курса рубля, а фонды денежного рынка обеспечивают мгновенную ликвидность без риска блокировки. Для крупных клиентов доступны структурные продукты с полной защитой капитала. Например, трехлетний продукт с привязкой к индексу Мосбиржи гарантирует возврат 100% суммы и участие в росте индекса до 70%. Таким образом, я могу гарантировать, что доходность клиента находится в прогнозируемом диапазоне, а риски сведены к нулю.

— Какие еще рекомендации вы можете дать начинающему и опытному инвестору?

— Я дам три главные рекомендации. Не терять интереса к рынку в периоды падений. Всегда смотреть на несколько альтернативных мнений, не ограничиваться одним источником. Помнить о долгосрочных целях. Как говорили в Древнем Риме, паника — плохой советчик. В греческой философии страх называли результатом недостатка знания. Опытный инвестор отличается тем, что принимает решения на основе анализа, а не эмоций. Я советую регулярно пересматривать портфель, но избегать частых спонтанных сделок. Инвестируйте ровно столько, сколько готовы временно отвлечь от текущих расходов без ущерба для качества жизни. И помните, самые большие ошибки совершаются в моменты всеобщего оптимизма или пессимизма.

РАБОТНИКИ НЕ НАХОДЯТ МЕСТА

В ФЕВРАЛЕ 2026 ГОДА КОЛИЧЕСТВО АКТИВНЫХ ВАКАНСИЙ НА СЕВЕРНОМ КАВКАЗЕ СОКРАТИЛОСЬ НА 25%, А РЕЗЮМЕ — ВЫРОСЛО НА 45% ГОД К ГОДУ. ЭКСПЕРТЫ СВЯЗЫВАЮТ ЭТО С ОХЛАЖДЕНИЕМ ЭКОНОМИКИ И РАЗВИТИЕМ ЦИФРОВЫХ ТЕХНОЛОГИЙ, КОТОРЫЕ ПОЗВОЛЯЮТ СОКРАТИТЬ ПОТРЕБНОСТЬ В КАДРАХ. УЧАСТНИКИ РЫНКА ГОВОРЯТ, ЧТО КОНКУРЕНЦИЯ ЗА РАБОЧИЕ МЕСТА УСИЛИВАЕТСЯ, А РАБОТОДАТЕЛИ СТАНОВЯТСЯ В НАЙМЕ ОСТОРОЖНЕЕ И ФОКУСИРУЮТСЯ НА УДЕРЖАНИИ ОПЫТНЫХ СОТРУДНИКОВ. МАРГАРИТА СИНКЕВИЧ

Ситуация на рынке труда Северного Кавказа стала заметно напряженнее, чем год назад, и это часть общероссийского тренда, рассказывает Guide HR-директор службы доставки Dalli Евгений Корсаков. «В феврале 2026 года количество активных вакансий в округе снизилось на 25% год к году, тогда как число резюме выросло на 45%, а hh.индекс достиг 14,9 (количество резюме на одну вакансию). Для сравнения, в Центральном федеральном округе (без Москвы) он составляет 8, в Приволжском — 10,3, в Южном — 11,7. По России в целом динамика аналогична: вакансий стало меньше на 27%, а резюме — больше на 42%. Это значит, что конкуренция за рабочие места усиливается, а работодатели в целом становятся осторожнее в найме»,— отмечает эксперт.

В первом квартале 2026 года на платформе онлайн-рекрутинга hh.ru размещено более 27 тыс. вакансий в Северо-Кавказском федеральном округе (СКФО). Об этом «G» сообщили в пресс-службе компании.

В ООО «Байкал-Сервис ТК» рассказали, что по филиалам компании в СКФО (два филиала в Пятигорске и Ставрополе, а также три партнерских филиала в Махачкале, Грозном и Владикавказе) количество открытых вакансий в первом квартале 2026 года снизилось на 60% в сравнении с аналогичным периодом прошлого года.

По словам директора по персоналу ООО «Байкал-Сервис ТК» Татьяны Козловой, кадровый кризис вынудил компании по всей стране кардинально пересмотреть подход к формированию штата. Если раньше бизнес предпочитал брать на рынке труда готовых специалистов, то сейчас основная инвестиция идет в собственные программы обучения и удержания. «Поэтому мы внедряем программы обучения и делаем ставку на развитие внутренних кадров. Это позволяет нам не только быстрее закрывать вакансии, но и удерживать ценных сотрудников в условиях высокой конкуренции. Результат такой стратегии (в том числе в СКФО) — стабильные команды по всей стране, сокращение текучести кадров, минимизация открытых вакансий»,— поясняет эксперт.

Доцент Финансового университета при Правительстве Российской Федерации, экономист Исмаил Исмаилов сокращение количества вакансий связывает с длительным периодом высокой ключевой ставки ЦБ и вытекающим из него сокращением экономической активности, перенасыщением рынка по определенным направлениям, а также частично замещением трудовых ресурсов новыми технологиями, в первую очередь на базе искусственного интеллекта (ИИ).

КАДРОВЫЙ КРИЗИС ВЫНУДИЛ КОМПАНИИ ПО ВСЕЙ СТРАНЕ КАРДИНАЛЬНО ПЕРЕСМОТРЕТЬ ПОДХОД К ФОРМИРОВАНИЮ ШТАТА. ЕСЛИ РАНЬШЕ БИЗНЕС ПРЕДПОЧИТАЛ БРАТЬ НА РЫНКЕ ТРУДА ГОТОВЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ, ТО СЕЙЧАС ОСНОВНАЯ ИНВЕСТИЦИЯ ИДЕТ В СОБСТВЕННЫЕ ПРОГРАММЫ ОБУЧЕНИЯ И УДЕРЖАНИЯ



ФОТО: АНДРЕЙ ПРОНИН

НА РЫНКЕ ТРУДА СКФО НА ОДНУ ВАКАНСИЮ ПРИХОДИТСЯ 14,9 РЕЗЮМЕ

При этом в некоторых сферах, отмечают в пресс-службе hh.ru, наблюдается положительная динамика активности работодателей. Например, на 8% в сравнении с аналогичным периодом прошлого года выросло количество вакансий в профсфере «Безопасность» — до 280 предложений.

По данным пресс-службы hh.ru, в СКФО, согласно hh.индексу в первом квартале 2026 года, больше всего не хватает администраторов магазинов и торговых залов (2,7 активного резюме на вакансию), главврачей и заведующих отделением (3,2), дворников (3,4), торговых представителей (3,6), поваров, пекарей и кондитеров (3,7).

До 2030 года дефицит специалистов в СКФО составит порядка 100 тыс. человек только по приоритетным отраслям экономики, говорит Исмаил Исмаилов. Помимо рабочих и инженерных специальностей, которые являются наиболее востребованными на рынке труда по всей стране, для макрорегиона свойственен повышенный спрос на трудовые ресурсы в сфере туризма.

«Причем специфика туристического бизнеса определяет спрос на работников самых разных уровней оплаты труда и уровня профподготовки: высококвалифицированные специалисты и управленцы составляют только 15–20% рынка, в то время как массовый сегмент, состоящий из линейных работников без специальных квалификаций (горничные, разнорабочие, грузчики, официанты и так далее),— это около 60–70% сотрудников, потому спрос на трудовые ресурсы с развитием инфраструктуры и внутреннего туризма здесь будет только увеличиваться»,— уверен собеседник «G».

Рост спроса на кадры в индустрии гостеприимства СКФО подтверждает генеральный директор ГК «Самсон» Кристина Захарченко. «Внутренний туризм испытывает подъем, в частности на курортах Северного Кавказа мы наблюдаем устойчивый рост туристического потока, идет строительство новой туристической инфраструктуры, что требует привлечения высококвалифицированного персонала. Наша организация систематически создает новые рабочие места, расширяя штат»,— говорит эксперт.

За год медианная предлагаемая в вакансиях СКФО на hh.ru заработная плата выросла на 9% — до 64 тыс. руб. В Кабардино-Балкарии в первом квартале 2026 года показатель составил 59,2 тыс. руб. (+21% год к году), Карачаево-Черкесии — 59,8 тыс. руб. (+18%), Дагестане — 68,4 тыс. руб. (+18%), Ингушетии — 51,9 тыс. руб. (+1%), Северной Осетии — Алании — 57,9 тыс. руб. (+14%), Ставропольском крае — 64,4 тыс. руб., (+7%), Чеченской Республике — 73,4 тыс. руб. (+18).

Больше всего работодатели СКФО готовы платить в профсферах «Стратегия, инвестиции, консалтинг» — 120 тыс. руб. (+6% год к году), «Автомобильный бизнес» — 84 тыс. руб. (+6%), «Розничная торговля» — 81 тыс. руб. (–6%).

Меньше всего предлагают в сегментах «Производство, сервисное обслуживание» — 44,7 тыс. руб. (+10%), «Спортивные клубы, фитнес, салоны красоты» — 50 тыс. руб. (+17%), «Высший и средний менеджмент» — 53,8 тыс. руб. (+20%).

РЕЗЮМЕ ПОШЛИ В РОСТ Соискатели работы на Северном Кавказе в первом квартале 2026 года разместили на hh.ru более 109 тыс. резюме. Их активность выросла, отмечают в пресс-службе компании. Так, количество резюме в профсфере «Туризм, гостиницы, рестораны» увеличилось на 24% (до 5,9 тыс.), «Строительство, недвижимость» — на 24% (до 10,1 тыс.), «Автомобильный бизнес» — на 23% (1,3 тыс.), «Безопасность» — на 22% (до 3,7 тыс.), «Рабочий персонал» — на 22% (до 25,5 тыс.), «Домашний, обслуживающий персонал» — на 18% (до 19,1 тыс.), «Транспорт, логистика, перевозки» — на 17% (до 20,3 тыс.), «Спортивные клубы, фитнес, салоны красоты» — на 15% (до 300), «Розничная торговля» — на 9% (до 2,5 тыс.), «Производство, сервисное обслуживание» — на 5% (до 3,5 тыс.).

В ООО «Байкал-Сервис ТК» в 2026 году отмечают положительные изменения в подборе логистов: вакансии закрываются значительно быстрее, а количество откликов от квалифицированных специалистов увеличилось. «Мы связываем это с несколькими факторами: притоком кадров из смежных отраслей, активным развитием образовательных программ в логистике и перераспределением трудовых ресурсов в ключевые транспортные узлы страны. Хотя конкуренция за топ-специалистов по-прежнему высока, мы видим, что рынок труда постепенно адаптируется. При этом логистическая отрасль по-прежнему чувствительна к дефициту линейного персонала. В настоящее время около 60% вакансий приходится на приемосдатчиков и грузчиков»,— рассказывает Татьяна Козлова.

Нехватку «синих воротничков», по ее словам, также усугубляют непрестижность рабочих профессий и отсутствие единой системы образования для их подготовки. «К этому еще можно добавить непростые условия труда и ненормированный график, а также несоответствие содержания образовательных программ рынку»,— отмечает эксперт.

По данным hh.ru, наиболее высокая конкуренция за рабочие места в СКФО идет среди разнорабочих (62,3 резюме на вакансию), упаковщиков и комплектовщиков (57,1), администраторов (37,7), водителей (28,3), грузчиков (27,9), операторов call-центров (22,3), уборщиц и уборщиков (17,8) и бухгалтеров (15,5).

НА РЫНКЕ ТРУДА СКФО НАБЛЮДАЕТСЯ СТРУКТУРНЫЙ ДИСБАЛАНС СПРОСА И ПРЕДЛОЖЕНИЯ: СУЩЕСТВУЕТ ОСТРЫЙ ДЕФИЦИТ ВЫСОКОКВАЛИФИЦИРОВАННЫХ КАДРОВ, А ТАКЖЕ НЕКОТОРАЯ РАССИНХРОНИЗАЦИЯ МЕЖДУ ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫМИ УЧРЕЖДЕНИЯМИ И ЗАПРОСАМИ РАБОТОДАТЕЛЕЙ

Евгений Корсаков отмечает, что конкуренция растет именно между офисными работниками, в частности это ощутимо в сфере продаж, маркетинга и PR, HR и прочих. «При этом линейного персонала все еще не хватает, в особенности страдают сегменты логистики, электронной коммерции, производства. Остается высокий спрос на водителей, сборщиков, сотрудников склада и особенно курьеров на личных автомобилях, от которых напрямую зависят скорость, гибкость и стабильность доставки»,— говорит эксперт.

По словам Исмаила Исмаилова, на рынке труда СКФО наблюдается структурный дисбаланс спроса и предложения: существует острый дефицит высококвалифицированных кадров, а также некоторая рассинхронизация между образовательными учреждениями и запросами работодателей, так как основная масса выпускников в макрорегионе представляет гуманитарные специальности, в то время как есть острая потребность в инженерных и рабочих кадрах. ■

Полная версия
kommersant.ru/doc/**8590322**

Кубань точит станки под новые кадры

Студенческое КБ КубГТУ встроилось в производственные цепочки и закрывает дефицит инженеров



Краснодарский край, как и большинство индустриально развитых регионов, испытывает устойчивый дефицит инженерных кадров и прикладных разработок. По оценкам отраслевых игроков, на фоне роста промышленного производства и задач технологического суверенитета спрос смещается не только в сторону специалистов, но и в сторону готовых инженерных решений.

В условиях турбулентности университеты постепенно перестают быть исключительно образовательными площадками и становятся участниками производственных цепочек. Один из показательных кейсов — студенческое конструкторское бюро (СКБ) Кубанского государственного технологического университета (КубГТУ), где образовательная модель совмещена с контрактной инженерной деятельностью.

СКБ «Центр инженерных компетенций и наукоемких технологий» формирует команды, способные выполнять задачи предприятий и доводить разработки до стадии внедрения. В 2025 году программа развития бюро была признана лучшей в стране в рамках всероссийского конкурса СКБ в номинации «Студенческое конструкторское лидерство» (трек высокотехнологичного станочного оборудования).

Проект получил 20 млн руб. государственной поддержки, а также привлек порядка 30 млн руб. инвестиций со стороны индустриальных партнеров. Фактически речь идет о переходе от учебных проектов к модели, близкой к контрактному инжинирингу.

Кроме того, СКБ интегрировано в систему взаимодействия университета и промышленности: студенты участвуют в НИОКР, разрабатывают конструкторскую документацию и работают в проектных командах совместно с предприятиями. Образовательный процесс синхронизируется с реальными производственными задачами.

Одним из ключевых направлений остается станкостроение. В партнерстве с Южным заводом тяжелого станкостроения разработана линейка металлорежущего оборудования, включая пятиосевой вертикальный фрезерный обрабатывающий центр и карусельный токарный комплекс.

Разработанные решения уже внедрены в производство и используются на российских предприятиях. Для студенческих команд это редкий случай, когда проект проходит полный цикл — от идеи до промышленной эксплуатации.

Параллельно СКБ развивает сотрудничество с Краснодарским компрессорным заводом и компанией «Металлстроймаш». В рамках этих проектов студенты работают с реальным оборудованием и производственными задачами, включая разработку узлов и элементов промышленной техники.

При участии «Металлстроймаш» была модернизирована лабораторная база университета. В 2025 году СКБ получило промышленного робота-сварщика и коллаборативные системы, что позволило расширить направления работ в области автоматизации и робототехники.

Отдельный блок проектов связан с перерабатывающей промышленностью и импортозамещением. В СКБ разрабатываются решения для масложировой, молочной и кондитерской отраслей — от шнековых прессов до элементов технологической арматуры.

Названные решения ориентированы на снижение зависимости предприятий от зарубежного оборудования и адаптацию технологий под российские условия. Примером прикладной разработки является роботизированное устройство для очистки и покраски трубопроводов — проект направлен на автоматизацию обслуживания инфраструктуры и снижение эксплуатационных затрат.

Сейчас инициатива находится на стадии доработки конструкции с перспективой применения на магистральных трубопроводах. При успешной апробации решение может быть масштабировано на инфраструктурные компании.



В целом работа СКБ встроена в образовательную модель университета. Студенты вовлекаются в проекты уже в процессе обучения, выполняют курсовые и выпускные работы на основе задач предприятий и получают практический опыт в реальной инженерной среде.

СКБ также интегрировано в систему ранней профориентации. Через проекты «Инженерные классы» университет вовлекает школьников в техническое творчество и формирует интерес к инженерным профессиям на раннем этапе.

Подобный формат взаимодействия с индустриальными заказчиками становится частью новой модели высшего образования в России. Она направлена на практико-ориентированную подготовку и глубокую интеграцию с реальным сектором экономики.

КубГТУ в этой модели делает ставку на расширение сети индустриальных партнеров, развитие проектного обучения и масштабирование работы студенческих команд. По оценке экспертов, такие практики могут частично компенсировать кадровый дефицит в промышленности.



Участие в СКБ формирует у студентов раннюю профессиональную траекторию. Работая над НИОКР и прикладными задачами, они получают опыт, сопоставимый с начальным этапом карьеры, и лучше понимают требования бизнеса.

В отличие от классической модели, где выпускник только после вуза сталкивается с рынком труда, здесь переход в профессию происходит без разрыва. Это снижает риски адаптации и повышает конкурентоспособность молодых специалистов.

Практика показывает, что значительная часть участников СКБ остается работать в компаниях-партнерах региона, включая «Металлстроймаш». Предприятия фактически формируют кадровый резерв под собственные задачи.

С точки зрения компетенций спрос со стороны промышленности смещается в сторону прикладных и междисциплинарных навыков. Базовой становится уверенная работа с инструментами цифрового проектирования, прежде всего 3D-моделирования.

Возрастает роль аддитивных технологий, позволяющих ускорять прототипирование и снижать издержки. Также растет потребность в специалистах по робототехнике и автоматизации, способных интегрировать оборудование в существующие производственные линии.

Основной компетенцией становится проектирование не отдельных узлов, а комплексных технологических решений. Предприятия ожидают от инженеров системного мышления и способности учитывать экономическую эффективность и условия эксплуатации.

Меняется и сама роль инженера. Если ранее специалист выполнял узкую функцию, то сегодня востребован универсальный профиль, способный сопровождать проект на всех этапах его жизненного цикла. Таким образом, возрастает значение навыков междисциплинарного взаимодействия, а также понимания логики внедрения решений в действующие производственные процессы.

В рамках СКБ студенты изначально включаются в разнонаправленную структуру: участвуют в постановке задачи, разработке решения, создании прототипа, тестировании и последующей доработке. Выбранная модель формирует понимание полного цикла создания продукта.

Подход КубГТУ ориентирован на подготовку инженеров, способных работать в разных отраслях и быстро адаптироваться к изменениям технологической среды. Для промышленности это означает снижение издержек на дообучение кадров и ускорение внедрения новых решений.

Реклама. 12+. Фото: пресс-служба КубГТУ

«ЭКОНОМИЧЕСКАЯ МОДЕЛЬ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ РАБОТАЕТ НА ЧЕЛОВЕКА»

ОХЛАЖДЕНИЕ ЭКОНОМИКИ, ЧС В АНАПЕ, АТАКИ БПЛА — ЭТО ДАЛЕКО НЕ ПОЛНЫЙ ПЕРЕЧЕНЬ ВЫЗОВОВ, С КОТОРЫМИ КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ СТОЛКНУЛСЯ В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ. КАК В ЭТИХ УСЛОВИЯХ УДАЛОСЬ НЕ ТОЛЬКО УСТОЯТЬ, НО И СОХРАНИТЬ ПОТЕНЦИАЛ ДЛЯ РАЗВИТИЯ, В ИНТЕРВЬЮ GUIDE РАССКАЗАЛ МИНИСТР ЭКОНОМИКИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ АЛЕКСЕЙ ЮРТАЕВ.

GUIDE: Как вы оцениваете итоги экономического развития Кубани в 2025 году?

АЛЕКСЕЙ ЮРТАЕВ: ВРП Краснодарского края по итогам 2025 года составил 5,8 млрд руб. (по оценке), или 101% к уровню 2024 года (как и по РФ). Эта динамика, на наш взгляд, прямо подтверждает эффективность выбранного экономического курса и устойчивость развития Кубани. Мы намерены не только удержать достигнутые позиции в среднесрочной перспективе, но и обеспечить дальнейшее увеличение отрыва от других регионов, закрепляя за собой роль одного из ключевых драйверов национальной экономики.

Теперь о том, что именно обеспечило рост в прошлом году. В первую очередь это отрасли, чьи темпы превысили рост по ВРП. Речь идет о потребительском секторе: розничная торговля выросла на 3,4%, платные услуги — на 3%, общественное питание — на 1,8%.

Если сравнивать с 2019 годом, Краснодарский край в 2025 году удержал лидерские позиции по ряду направлений среди всех субъектов Российской Федерации. По продукции сельского хозяйства мы, как и раньше, занимаем первое место. По платным услугам населению сохранили второе место. По розничной торговле и общественному питанию остались четвертыми. В промышленности край сохранил 17-е место, как и в 2019 году.

Наконец, о бюджетных показателях. Нам удалось мобилизовать в консолидированный бюджет края 599 млрд руб. собственных доходов с темпом роста 105,8% по сравнению с 2024 годом. По объему собственных доходов Кубань уверенно входит в число регионов-лидеров.

G: Какова роль банковского сектора в экономическом развитии Кубани и как он развивался в прошлом году?

А. Ю.: Банковский сектор — это не просто финансовые учреждения, а фактически «кровеносная система» любой современной экономики. Для Краснодарского края, который является одним из локомотивов роста юга России, роль банков многократно возрастает: через них проходят инвестиции, оборотные средства предприятий, зарплаты бюджетников, сбережения миллионов жителей и средства на развитие инфраструктуры.

На территории региона функционирует 20 из топ-30 крупнейших российских банков. По общему числу действующих банковских учреждений, а их 954, Краснодарский край занимает 2-е место после московского региона. Это обеспечивает поддержание высокого уровня финансовой доступности для населения даже наиболее отдаленных станиц и хуторов.

Сегодня банки не просто выполняют свои прямые функции, они стали стратегическими партнерами региональной власти в достижении национальных целей развития. Мы видим это и по цифрам, и по реальным изменениям в экономике.

Прошедший год был непростым для всей российской экономики: высокая ключевая ставка, санкционное давление, необходимость перестройки логистики. Тем не менее банковская система Кубани показала удивительную устойчивость и даже ускорила некоторые процессы.

Общий объем кредитования экономики и населения края за период с 2016 по 2025 годы увеличился в 2,7 раза и достиг 4,4 трлн руб. Обратите внимание: это не просто номинальный рост, а реальное увеличение. В 2025 году прирост составил 6% к уровню 2024 года, что является достойным показателем в условиях ужесточения денежно-кредитной политики.

Особо хочу выделить кредитование субъектов малого и среднего предпринимательства. За 10 лет объемы кредитов МСП выросли в 4,4 раза и достигли 995 млрд руб. Большую поддержку предпринимателям оказывают региональные фонды развития бизнеса и микрофинансирования.

Объемы кредитования физических лиц также выросли в 4,4 раза — до 951 млрд руб. Ипотечное кредитование увеличилось в 4,8 раза и составило 176 млрд руб.

Теперь о другой стороне банковской медали — о вкладах. Остатки по вкладам граждан за период с 2016 по 2025 годы выросли в 3,3 раза и достигли 2,1 трлн руб. Это огромный ресурс, который банки трансформируют в кредиты. По сути, деньги кубанцев работают на развитие кубанской же экономики.

В расчете на одного жителя края остатки вкладов увеличились до 367,5 тыс. руб. в 2025 году — то есть выросли в 3,2 раза за 10 лет. Рост вкладов ускорился в 2025 году из-за высоких ставок по депозитам: люди предпочитали сберегать, а не тратить, что в условиях высокой инфляции давало защиту сбережений.

Подводя итог, можно сказать, что в 2025 году банковский сектор края не только выдержал стресс-тест, но и приумножил свой вклад в региональную экономику. Это результат совместной работы бизнеса, власти и финансовых институтов.



ФОТО: ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ РЕАЛИЗУЮТ 118 СОГЛАШЕНИЙ О ГОСУДАРСТВЕННО-ЧАСТНОМ ПАРТНЕРСТВЕ С ОБЩИМ ОБЪЕМОМ ИНВЕСТИЦИЙ 377 МЛРД РУБЛЕЙ

G: С какими вызовами столкнулся регион и как удалось с ними справиться?

А. Ю.: Экономика Краснодарского края в 2025 году попала в состояние, которое экономисты называют «идеальным штормом». Речь идет о ситуации, когда накладываются друг на друга различные шоки — и внешние, и внутренние,— и каждый из них в отдельности способен серьезно дестабилизировать региональную экономику, а вместе они создают беспрецедентное давление. Тем не менее мы не только устояли, но и сохранили потенциал для развития.

Первый шок — это санкционное давление. Россия сегодня является рекордсменом в мировой истории по количеству и объему введенных против нас ограничений. Их уже более 30 тыс., и подавляющее большинство пришлось на последние четыре года. Для Краснодарского края, который активно интегрирован в глобальные цепочки поставок через морские порты и внешнюю торговлю, это стало серьезным ударом. Однако мы не стали ждать, пока проблемы нарастут как снежный ком. Еще с 2022 года мы реализуем План обеспечения устойчивого развития экономики и социальной стабильности. В этот план мы включаем внеочередные, порой уникальные решения, которые рождаются буквально в режиме ручного управления.

Упор мы сделали на развитие промышленности и привлечение инвесторов. В 2025 году на реализацию Плана направлено более 3 млрд руб., а всего с февраля 2022 года объем финансирования составил свыше 23 млрд руб.

Второй вызов, с которым мы столкнулись,— это специальная военная операция (СВО). Это, безусловно, не экономический шок в классическом понимании, но он оказывает колоссальное влияние на бюджетную систему и структуру расходов: это и поддержка участников СВО, и материально-техническая помощь. В прошлом году на эти цели выделено более 28,1 млрд руб. а за весь период — свыше 56 млрд руб. При этом мы не сокращали социальные обязательства. Более того, меры поддержки семей участников СВО стали дополнительным стабилизирующим фактором для локальных рынков труда.



Теперь перейду к так называемым конъюнктурным — несистемным — шокам. Они, как правило, более внезапны и требуют мгновенной реакции.

Экономика края в 2025 году испытала серьезное давление со стороны природно-климатических факторов. Аномальная засуха в северных районах Кубани, заморозки в период цветения и распространение суховеев — все это обрушилось на наш агропромышленный комплекс, который является одним из флагманов экономики. В результате в 11 муниципалитетах был введен режим чрезвычайной ситуации.

Четвертый вызов: атаки беспилотных летательных аппаратов. Это относительно новый вызов, с которым мы раньше не сталкивались. В результате последствий наибольший ущерб понесли наши нефтеперерабатывающие предприятия и морские порты. Была нарушена стабильность логистических цепочек, некоторые объекты вынужденно останавливались. Благодаря комплексу оперативных действий по обеспечению безопасности объектов нефтепереработки, включая усиление физической защиты, установку систем обнаружения и оперативное восстановление поврежденных мощностей, ситуацию удалось переломить. В результате рост в нефтепереработке по итогам 2025 года составил 17,6%. Это яркий пример того, как даже в экстремальных условиях системная работа позволяет не только восстановить, но и обеспечить рост в производстве.

Следующий шок — чрезвычайная ситуация федерального масштаба, которая произошла в декабре 2024 года в акватории Черного моря, а именно крушение танкеров и разлив мазута. Для прибрежных территорий, особенно для Анапы и соседних районов, это стало настоящим ударом по туристической отрасли и экологии.



ФОТО: ИГОРЬ ГЛАЗКО, ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ МИНИСТЕРСТВА ЭКОНОМИКИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

МИНИСТР ЭКОНОМИКИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ АЛЕКСЕЙ ЮРТАЕВ

ЧС повлекла за собой уменьшение турпотока. Тем не менее мы оперативно развернули штабы, помогли предприятиям, запустили программы по очистке побережья.

И наконец, шестой шок, который носит общероссийский характер,— так называемое «инвестиционное сжатие». Экономика России сегодня находится на стадии «управляемого охлаждения». Эта стратегия выбрана Правительством и Банком России для предотвращения избыточного спроса и неконтролируемого ускорения инфляции. Достаточно жесткая бюджетная политика, в том числе приостановка инвестпрограмм крупных госкомпаний на сумму порядка 60 трлн руб.,— все это привело к переходу экономики Краснодарского края в состояние «инвестиционной паузы».

G: Насколько устойчива экономика Краснодарского края?

А. Ю.: После такого перечня вызовов может сложиться впечатление, что экономика края находится на грани коллапса. Но это не так. Устойчивость нашей экономики проявляется именно в способности выдерживать множественные удары без потери базовых функций. Да, сельское хозяйство просело, но не рухнуло. Да, инвестиции временно снизились, но ключевые проекты не заморожены, а лишь сдвинуты по срокам. Да, туристическая отрасль понесла убытки, но курорты работают и принимают гостей.

Важно, что в крае диверсифицированная экономика — у нас есть и промышленность, и АПК, и транспорт, и строительство, и туризм. Провалы в одном секторе частично компенсируются ростом в другом. Во-вторых, эффективная система антикризисного управления, которая отлаживалась годами и доказала свою работоспособность. В-третьих, поддержка федерального центра. И, наконец, человеческий капитал — наши предприниматели, управленцы, аграрии не паникуют, а ищут решения.

G: Какую роль в развитии края играют креативные индустрии?

А. Ю.: Креативные индустрии сегодня — это не просто «творчество» или «хобби». Это полноценный, быстрорастущий сектор экономики Кубани, который создает рабочие места, формирует добавленную стоимость, повышает туристическую привлекательность и укрепляет имидж региона. Задача министерства экономики — создать условия, при которых творческий бизнес сможет масштабироваться, выходить на новые рынки и укреплять экономический суверенитет региона. Важно подчеркнуть, что сегодня в Краснодарском крае сформирована вся необходимая нормативно-правовая база в части развития креативных индустрий.

По итогам 2025 года вклад креативного сектора в валовой региональный продукт уже достиг 186,2 млрд руб. при темпе роста 110%. Это самый высокий показатель среди всех отраслей. По нашим прогнозам, темп роста креативных индустрий в 2026 году будет значительно опережать темпы роста базовых отраслей экономики и ВРП в целом и может составить 112%. Это означает, что сектор не только сохранит высокую динамику, но и упрочит свою роль как один из главных драйверов экономического развития Кубани.

80% всей креативной экономики края формируют пять направлений: IT-разработка, гастрономия, рекламная деятельность, архитектура и исполнительские искусства. В декабре 2025 года министерство экономики утвердило официальный перечень из 26 видов деятельности по 14 направлениям креативных индустрий — от народных промыслов и моды до кино, музыки и медиа. В него вошли индустрии с долей в валовой добавленной стоимости креативного сектора края более 10% или демонстрирующие высокие темпы роста. Кроме того, учитывалась их роль в формировании культурного кода Кубани, а также соответствие достижению национальных целей развития Российской Федерации на период до 2030 года и на перспективу до 2036 года.

В декабре 2025 года мы запустили Реестр субъектов креативных индустрий. И уже сегодня в нем 145 представителей креативного бизнеса. Если посмотреть на состав нашего реестра, то 52 субъекта — это медиа и СМИ, почти 36%. 17 производителей народных промыслов, причем 12 из них самозанятые. Отдых и развлечения — 16 участников, или 11%. Направление моды и дизайна — 14, из сферы кино — 13 субъектов. Остальные представляют арт-индустрию, исполнительские искусства, разработку ПО, рекламу и PR, гастрономию, музыку и архитектуру. Таким образом, в краевом реестре сегодня собраны практически все креативные направления, за исключением культурного наследия и видеоигр.

G: Как вы оцениваете благосостояние жителей региона и каковы прогнозы в этом отношении на 2026 год?

А. Ю.: За шесть лет доходы жителей Кубани и качество их жизни демонстрируют устойчивый, опережающий общероссийские темпы рост. И за этими цифрами стоит не абстрактная статистика, а конкретные меры экономической и социальной политики, которые мы реализуем системно, независимо от внешних шоков.

Начну с заработной платы. Номинальная среднемесячная зарплата в крае выросла с 36,1 тыс. руб. в 2019 году до 76,1 тыс. руб. (по предварительным данным Краснодарстата). При этом рост реальной заработной платы за шестилетний период составил 38,2%, что выше, чем в среднем по России,— 34,8%.

Теперь о денежных доходах на душу населения в целом — сюда входят не только зарплаты, но и социальные выплаты, пенсии. Здесь показатель вырос с 35,9 тыс. руб. до 77,3 тыс. руб. То есть фактически удвоился. А реальные располагаемые денежные доходы — это те средства, которые остаются у человека после всех обязательных платежей и с поправкой на инфляцию,— достигли 135,5% к уровню 2019 года, тогда как по России — 130,4%. Мы опережаем страну на 5,1% процентного пункта. Это прямое следствие нашей адресной социальной политики. Кроме того, рост доходов обеспечивается снижением теневой занятости и легализацией трудовых отношений — в 2025 году проведена масштабная работа в этом направлении, особенно в сфере туризма.

Доля бедного населения за десять лет сократилась более чем в 1,5 раза: с 11,8 до 7%. Из-за черты бедности вышло 242 тыс. человек.

И, наконец, безработица. Ее уровень в крае снизился с 4,8% в 2019 году до 2% по итогам 2025 года. Для сравнения: по России этот показатель сократился с 4,6 до 2,2%. То есть сегодня у нас безработица ниже, чем в среднем по стране.

Таким образом, перед нами не просто цифры, а доказательство того, что экономическая модель Краснодарского края работает на человека. Мы сохраняем положительную динамику доходов при рекордно низкой безработице, и это — фундамент социальной стабильности. Будем и дальше удерживать эти позиции.

G: Назовите крупные проекты государственно-частного партнерства (ГЧП), которые реализуются в крае?

А. Ю.: Механизм государственно-частного партнерства для нас является одним из ключевых инструментов привлечения частных инвестиций в развитие инфраструктуры и социальной сферы без избыточной нагрузки на бюджет. В Краснодарском крае выстроена системная работа в этой сфере, которая пользуется высоким доверием бизнеса.

На текущий момент в регионе реализуется 118 соглашений в сфере ГЧП и муниципально-частного партнерства. Общий объем инвестиций по этим проектам составляет 377 млрд руб., причем доля частных средств — 318,5 млрд руб., то есть более 84%. Это лучший индикатор того, что бизнес видит в крае надежного и предсказуемого партнера.

Из этих 118 соглашений 39 — это концессионные соглашения, которые являются наиболее проработанной и юридически защищенной формой ГЧП. Основной объем концессий приходится на жилищно-коммунальное хозяйство — здесь заключено 30 соглашений. Еще 8 концессий реализуется в социальной сфере — это строительство и эксплуатация школ, детских садов, объектов спорта, объектов культуры и отдыха («Аврора»). И одна концессия — в транспортной сфере. В целом по концессионным соглашениям привлечено 174,5 млрд руб. инвестиций, из которых 130,2 млрд руб. — частные средства.

Особо хочу остановиться на 2025 годе. Мы заключили два значимых соглашения с общим объемом инвестиций 36 млрд руб., из которых 26,6 млрд руб. — это вложения частного партнера.

Первое — это региональное концессионное соглашение в Туапсинском округе по созданию современного комплекса по обращению с твердыми коммунальными отходами. Объем привлекаемых инвестиций — 7 млрд руб. Для нас это важный шаг в решении экологических проблем и переходе на цивилизованную систему обращения с отходами.

Данная концессия показательна еще и тем, что Краснодарский край вошел в число немногих субъектов, получивших от Правительства Российской Федерации доверие и возможность заключать концессионное соглашение с краевой дочерней организацией, специально созданной для решения мусорных проблем в крае, без конкурса.

Второй проект — масштабная концессия в сфере ЖКХ в Армавире. В городе создают и реконструируют системы водоснабжения и водоотведения. Здесь Краснодарский край выступил самостоятельной стороной соглашения. Срок концессии — 49 лет, объем инвестиций — 29 млрд руб., из которых 26,6 млрд руб. — это средства частного партнера. По сути, в Армавире полностью модернизируют водопроводную сеть, что напрямую повлияет на качество жизни сотен тысяч жителей.

За этими проектами стоит решение системных проблем: модернизация изношенной коммунальной инфраструктуры, повышение качества услуг для жителей, привлечение долгосрочных частных инвестиций в чувствительные и капиталоемкие отрасли. Механизм ГЧП сегодня в крае работает эффективно, и мы будем продолжать его развивать, предлагая бизнесу новые перспективные проекты.

Беседовала Маргарита Синкевич

СВОЁ ВИНО

Выбери своего сомелье.

Выбери своё сочетание.

Выбери свой купаж.

Выбери своё знание.

Выбери свою винодельню.

Выбери своё –

От Россельхозбанка.

ЧРЕЗМЕРНОЕ УПОТРЕБЛЕНИЕ АЛКО

18+

РСХБ

vino-svoe.ru

РЕКЛАМА. ГЕНЕРАЛЬНАЯ ЛИЦЕНЗИЯ БАНКА РОССИИ
№ 3349 (БЕССРОЧНАЯ) ОТ 12.08.2015.
АО РОССЕЛЬХОЗБАНК

ГОЛЯ ВРЕДИТ ВАШЕМУ ЗДОРОВЬЮ



СОВОКУПНЫЙ КРЕДИТНЫЙ ПОРТФЕЛЬ БИЗНЕСА И ЖИТЕЛЕЙ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ НА НАЧАЛО 2026 ГОДА УВЕЛИЧИЛСЯ БОЛЕЕ ЧЕМ НА 21%

ФОТО: АНАТОЛИЙ ЖДАНОВ

РЫНОК СБРАСЫВАЕТ БАЛЛАСТ

В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ КОЛИЧЕСТВО ФИНАНСОВЫХ ОРГАНИЗАЦИЙ ЗА ГОД СОКРАТИЛОСЬ НА 13,3%. ЭКСПЕРТЫ СВЯЗЫВАЮТ ЭТО С УВЕЛИЧЕНИЕМ НАЛОГОВОЙ НАГРУЗКИ, ПАДЕНИЕМ СПРОСА НА ЗАЕМНЫЕ СРЕДСТВА И ВЫСОКОЙ КОНКУРЕНЦИЕЙ В РЕГИОНЕ, КОТОРУЮ НЕ ВЫДЕРЖИВАЮТ НЕБОЛЬШИЕ КОМПАНИИ. АНАЛИТИКИ УТВЕРЖДАЮТ, РЫНОК ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ НА КУБАНИ ОЧИЩАЕТСЯ ОТ НЕЭФФЕКТИВНЫХ ИГРОКОВ И КАЧЕСТВЕННО РАСТЕТ. МАРГАРИТА СИНКЕВИЧ

В Краснодарском крае, по данным на 1 января 2026 года, работают 72 финансовые компании. Это на 13,3% (11 организаций) меньше, чем годом ранее. Об этом Guide рассказали аналитики сервиса для проверки контрагентов «Контур.Фокус».

Согласно исследованию, количество ликвидаций финансовых компаний в 2025 году в сравнении с 2024 годом выросло более чем вдвое: с 6 до 15 организаций. Зарегистрировано по четыре компании в 2024 и 2025 годах. По данным сервиса, в России количество финансовых компаний за год уменьшилось на 6,8% — до 2598 на начало 2026 года.

Доктор экономических наук, профессор Финансового университета при Правительстве РФ Сергей Толкачев сокращение финансовых организаций и рост количества ликвидаций связывает с регуляторным ужесточением: Банк России последовательно повышает требования к капиталу, риск-менеджменту и прозрачности, выдавливая с рынка нежизнеспособные и серые схемы. «Кроме того, после бума 2021–2023 годов начался рост проблемных долгов, и для небольших игроков и некредитных финорганизаций (НФО) рост резервов под обесценивающиеся кредиты съедает капитал и делает бизнес убыточным»,— поясняет эксперт.

Доходность финансовых компаний сжимается, каждая вторая микрофинансовая организация (МФО) показала нулевую или отрицательную рентабельность капитала, подтверждает предприниматель, финансовый консультант Павел Запороцкий. Дополнительным фактором давления на бизнес он считает увеличение налоговой нагрузки.

Особенно заметен рост издержек финансового бизнеса в сегменте аренды или покупки коммерческих площадей (более 25%) и затрат на зарплаты (около 15–20%), что дополнительно усугубляется дефицитом квалифицированных кадров, добавляет кандидат юридических наук, доцент юридического факультета, заместитель председателя Совета молодых ученых Финансового университета при Правительстве РФ Исмаил Исмаилов.

Сергей Толкачев говорит, что важную роль играет консолидация рынка: крупные федеральные банки и страховщики усиливают позиции, отвоевывая долю у региональных игроков, которым сложнее конкурировать по стоимости фондирования и технологиям. «Также не стоит забывать и о макроэкономической неопределенности: высокая ключевая ставка и сдержанные ожидания домохозяйств ограничивали спрос на рисковые продукты, на которых специализируются многие НФО»,— поясняет эксперт.

Павел Запороцкий отмечает, что в современных экономических условиях запуск бизнеса стал более взвешенным решением: предприниматели сосредоточены на сохранении действующих проектов, а не на создании новых.

«Основной драйвер сокращения юрлиц — активная позиция ФНС. По стране 86% исключений из ЕГРЮЛ инициированы ФНС, на Кубани эта доля составляет 84%. Причем более половины из них имели признаки фиктивности (массовые адреса, номинальные руководители). Идет целенаправленная "зачистка" реестров от фирм-однодневок и структур для дробления бизнеса»,— считает эксперт.

Финансовый сектор Краснодарского края в 2025 году пережил не просто спад, а тектонический сдвиг модели, утверждает Исмаил Исмаилов. По его словам, это общероссийский тренд. «Высокая ключевая ставка, на пике достигшая 21%, сделала невозможным существование компаний с тонкой маржой — в первую очередь МФО, кредитных брокеров и ломбардов. Но есть и определенная региональная специфика: Краснодарский край — регион — лидер ЮФО по числу малых предприятий с высоким уровнем предпринимательской активности, но и конкурентным рынком финансовых посредников»,— отмечает собеседник «G».

КРЕДИТНЫЙ СПРОС СБАВЛЯЕТ ОБОРОТЫ Розничное кредитование в Краснодарском крае в 2025 году продемонстрировало отрицательную динамику. Так, по данным Южного ГУ Банка России, в 2025 году жители Кубани взяли

потребительских кредитов на сумму 774,6 млрд руб., что на 13% меньше, чем в 2024 году (тогда объем выдач составил 890,8 млрд руб.). «Снижение обусловлено в том числе периодом высоких ставок в экономике, а также большей сдержанностью банков в части предоставления новых кредитов»,— поясняет заместитель начальника экономического управления Южного ГУ Банка России Петр Воронин.

Объем выдачи автокредитов сократился на 22,6%: с 107,7 млрд руб. в 2024 году до 83,4 млрд руб. в 2025 году. «Во многом динамика связана с повышением утилизационного сбора и высокими ставками по кредитам, в результате чего спрос на автомобили охладился»,— говорит эксперт.

В прошлом году жители Краснодарского края взяли 36,9 тыс. ипотечных кредитов на 176,3 млрд руб. Для сравнения: в 2024 году — около 53 тыс. кредитов на 211,4 млрд руб. Сокращение в количественном объеме достигло 30%, в стоимостном — почти 17%. По словам Петра Воронина, снижение произошло после рекордных значений предыдущих лет, когда рынок был сильно перегрет из-за продолжительного действия безадресной льготной программы.

«Главными причинами снижения спроса на потребительские кредиты стали, во-первых, "дорогие" деньги: сохранение высокой ключевой ставки Банка России делало кредиты недоступными для многих. Во-вторых, в условиях экономической неопределенности население предпочитает сфокусироваться на погашении текущих долгов, а не брать новые. Важную роль также сыграло сворачивание льготных программ и исчерпание пула доступного жилья в рамках старых ставок, что привело к общему спаду на рынке недвижимости»,— комментирует Сергей Толкачев. В результате, продолжает эксперт, произошло падение основного источника доходов (процентного), также произошло замедление оборота в смежных секторах — автосалоны, строительство, розничная торговля. Как следствие — снижение деловой активности и налоговых поступлений в бюджет региона.

При этом в отдельных компаниях ситуация отличается от общей тенденции. Как рассказал руководитель департамента розничного бизнеса банка «Кубань Кредит» Александр Хлонь, в 2025 году в сравнении с 2024 годом объем выдачи ипотеки в финансовой организации снизился на 7,3% (до 5,7 млрд руб.), а потребительских кредитов и кредитных карт, напротив, увеличился — на 9,7% (до 38,6 млрд руб.) и 79,9% (до 90 млн руб.) соответственно.

Павел Запороцкий отмечает, что макропруденциальные лимиты Банка России отсекли заемщиков с высокой долговой нагрузкой, а инфляция снизила покупательную способность. Падение спроса ударило по рознице, автодистрибуции и строительству. Просрочка по розничным кредитам на Кубани, по данным ЦБ, достигла 90 млрд руб. (доля 5,6%).

Так, в банке «Кубань Кредит» доля просроченной задолженности в 2025 году выросла на 0,2% по потребительским кредитам, на 0,2% по ипотечным, на 0,4% — по кредитным картам. В деньгах показатели выросли на 26% (до 451 млн руб.), в 3,1 раза (до 159,6 млн руб.) и на 25,8% (до 5,9 млн руб.) соответственно.

По данным Южного ГУ Банка России, в 2025 году банковский сектор Краснодарского края сохранял устойчивость и потенциал кредитования экономики. Совокупный кредитный портфель бизнеса и жителей Кубани на начало 2026 года увеличился более чем на 21%.

«Кредитование росло более сдержанными темпами, чем в 2023–2024 годах. Тогда средние годовые значения составляли 30,9 и 27,5% соответственно, а максимальный прирост в этот период показал 36,6%. Замедление темпов кредитования способствовало снижению инфляции, но в то же время не лишило экономику необходимых заемных финансовых ресурсов для развития. В этом году мы ждем сбалансированного роста: по корпоративным кредитам прогноз Банка России в целом по стране в диапазоне 7–12%, по розничному кредитованию — 5–10%, в том числе по ипотеке — 6–11%»,— разъясняет Петр Воронин.

ПОРТФЕЛЬ БАНКА «КУБАНЬ КРЕДИТ» ПО РОЗНИЧНОМУ КРЕДИТОВАНИЮ В 2025 И 2024 ГОДАХ

Продуктовый портфель	2024 год, руб.	2025 год, руб.	Прирост, руб.	Прирост, %
ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ КРЕДИТЫ	6 101 601 778,49	5 659 031 446,21	–442 570 332,28	–7,25%
- в т. ч. АСПР	459 087 994,54	544 150 322,24	85 062 327,70	18,53%
- в т. ч. заемщики вне территории Банка	211 265 982,30	162 423 879,48	–48 842 102,82	–23,12%
Потреб (обеспеченные)	1 178 303 310,65	1 024 486 299,90	–153 817 010,75	–13,05%
Потреб (необеспеченные)	4 923 298 467,84	4 634 545 146,31	–288 753 321,53	–5,87%
ИПОТЕЧНЫЕ КРЕДИТЫ	35 218 693 063,26	38 622 361 486,84	3 403 668 423,58	9,66%
- в т. ч. АСПР	1 830 012 058,88	2 145 265 473,12	315 253 414,24	17,23%
- в т. ч. заемщики вне территории Банка	3 701 252 812,62	3 788 917 566,01	87 664 753,39	2,37%
КАРТОЧНЫЕ ПРОДУКТЫ	50 177 435,58	90 240 271,91	40 062 836,33	79,84%
- в т. ч. АСПР	14 774 641,97	30 277 558,97	15 502 917,00	104,93%
- в т. ч. заемщики вне территории Банка	1 512 092,75	2 655 822,93	1 143 730,18	75,64%
ИТОГО	41 370 472 277,33	44 371 633 204,96	3 001 160 927,63	7,25%

По данным банка «Кубань Кредит»

ПРОСРОЧЕННАЯ ЗАДОЛЖЕННОСТЬ ПО КРЕДИТАМ В БАНКЕ «КУБАНЬ КРЕДИТ»

Продуктовый портфель	2024 год, руб.	Доля ПЗ в общем портфеле 2024, %	2025 год, руб.	Доля ПЗ в общем портфеле 2025, %	Прирост, руб.	Прирост, %
ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЕ КРЕДИТЫ	358 007 881,06	0,87%	451 026 415,54	1,02%	93 018 534,48	0,15%
- в т. ч. АСПР	11 053 477,69	0,03%	31 737 242,05	0,07%	20 683 764,36	0,04%
- в т. ч. заемщики вне территории Банка	5 775 507,44	0,01%	7 934 609,35	0,02%	2 159 101,91	0,00%
Потреб (обеспеченные)	25 106 557,32		26 586 165,28		1 479 607,96	
Потреб (необеспеченные)	332 901 323,74		424 440 250,26		91 538 926,52	
ИПОТЕЧНЫЕ КРЕДИТЫ	51 395 985,07	0,12%	159 566 570,37	0,36%	108 170 585,30	0,24%
- в т. ч. АСПР	9 914,53	0,00%	28 609,99	0,00%	18 695,46	0,00%
- в т. ч. заемщики вне территории Банка	577 906,01	0,00%	15 507 755,64	0,03%	14 929 849,63	0,03%
КАРТОЧНЫЕ ПРОДУКТЫ	4 631 498,88	0,01%	5 827 556,22	0,01%	1 196 057,34	0,00%
- в т. ч. АСПР	535 845,41	0,001%	1 255 378,71	0,003%	719 533,30	0,00%
- в т. ч. заемщики вне территории Банка	5 918,09	0,00%	246 858,47	0,00%	240 940,38	0,00%
ИТОГО	414 035 365,01	1,00%	616 420 542,13	1,39%	202 385 177,12	0,39%

По данным банка «Кубань Кредит»

ВЗЯТЬ НЕ КОЛИЧЕСТВОМ, А КАЧЕСТВОМ По оценкам экспертов, Краснодарский край является одним из лидеров ЮФО по объему финансовых услуг, конкуренция среди финансовых компаний высока, особенно в банковском сегменте. Доцент Финансового университета при Правительстве РФ Петр Щербаченко напоминает, что Кубань по итогам 2025 года занимает второе место в стране по числу действующих банковских учреждений (954), обеспечивая высокий уровень доступности финансовых услуг. Кроме того, Краснодарский край вошел в топ-4 регионов РФ сразу по нескольким ключевым показателям, а именно: по общему объему кредитования, размеру выданной ипотеки и остаткам средств на вкладах населения. В прошлом году объем кредитования экономики и населения региона превысил 4,3 трлн руб., с ростом на 6% по отношению к 2024 году.

При этом качество финансовых услуг неоднородно: цифровизация активно идет, но ужесточение скоринга оставляет без денег часть добросовестных заемщиков, утверждает Павел Запороцкий. «Примечательно, что количество жалоб по теме потребительского кредитования в 2025 году снизилось на 5,3%, до 33,5 тыс. обращений. Это может свидетельствовать о том, что качество предоставляемых услуг растет, а оставшиеся на рынке заемщики — штучный товар: их меньше, но они грамотнее»,— допускает эксперт.

Конкуренция на рынке финансовых услуг Кубани усиливается, но смещается в сторону качества и экспертизы, а региональные банки (например Крайинвестбанк) для повышения своей конкурентоспособности вынуждены искать инвесторов, что ведет к укрупнению рынка, соглашается Исмаил Исмаилов.

«Причем конкурентная среда в регионе очень неравномерна: в сельских районах наблюдается доминирование крупных федеральных банков (Сбер, РСХБ и ВТБ как правопреемник "Почта Банка"), в то время как в городах идет серьезное соперничество на всех фронтах. Региональным финансовым организациям сложно конкурировать, потому уход на менее загруженные рынки может стать важной точкой роста для них. На микрофинансовом рынке ожидается очень турбулентный 2026 год из-за значительного роста регуляторных требований и сокращения их доходности, поэтому уход игроков с этого рынка весьма вероятен»,— считает эксперт.

По словам Сергея Толкачева, на уровне федеральных игроков (Сбер, ВТБ и другие) есть жесткая конкуренция за клиента, но при этом предлагается высокое digital-качество, скорость, широкий ассортимент финансовых продуктов. «Региональным банкам и НФО приходится вести борьбу за выживание, а также заниматься поиском узких ниш (малый бизнес, сельхозкредитование, специфичное страхование), где можно дать персонализированный сервис. Такие игроки сильнее в офлайн-сервисе и знании локальной специфики, но при этом часто отстают в технологиях и устойчивости»,— отмечает эксперт.

ОБЪЕМ ВЫДАННЫХ ПОТРЕБИТЕЛЬСКИХ КРЕДИТОВ, КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ, МЛРД РУБ.

2024 год											
Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь
60,6	69,1	81,4	81,1	86,6	94,6	79,0	77,2	71,6	66,5	60,6	62,6
2025 год											
Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь
54,7	53,8	61,9	59,9	62,4	62,3	66,2	68,9	66,8	71,7	70,4	75,4

ОБЪЕМ ВЫДАННЫХ АВТОКРЕДИТОВ, КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ, МЛРД РУБ.

2024 год											
Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь
5,5	8,1	10,3	9,4	10,1	9,9	11,1	10,6	11,8	8,4	6,2	6,3
2025 год											
Январь	Февраль	Март	Апрель	Май	Июнь	Июль	Август	Сентябрь	Октябрь	Ноябрь	Декабрь
4,7	4,1	4,9	5,2	5,5	6,3	7,2	8,0	9,2	10,1	9,3	8,8

По данным Южного ГУ Банка России

Среди главных вызовов он называет высокую стоимость фондирования и сжатие маржи, рост просроченной задолженности, регуляторную нагрузку. «Для решения этих проблем нужно стимулировать консолидацию, возможно, через программы санации для жизнеспособных региональных банков, а также развивать программы поддержки финансовой грамотности для снижения рисков. Для бизнеса нужна более активная диджитализация и внедрение ИИ для скоринга и борьбы с мошенничеством, а также переход от "продажи кредитов" к экосистемному подходу (финтех-сервисы, бухгалтерия для МСП, личный финансовый менеджер). Также может помочь более тщательный поиск специализации (агро, туризм, логистика — ключевые для Кубани)»,— считает Сергей Толкачев.

Рынок финансовых услуг в Краснодарском крае как одном из крупнейших сельскохозяйственных регионов традиционно один из самых емких в стране, утверждает директор Краснодарского регионального филиала Россельхозбанка Евгений Ковалев. «На фоне геополитических событий и последовавших регуляторных изменений ожидаемо трансформировались популярные финансовые продукты — фокус корпоративных клиентов несколько сместился от некоторых видов кредитования к страховым продуктам и цифровым банковским решениям»,— рассказывает Евгений Ковалев.

С одной стороны, продолжает эксперт, банковский рынок корпоративного кредитования на Кубани продемонстрировал значительный рост. С другой — экономика региона испытала определенные сложности — из-за новых логистических решений, роста себестоимости и погодных вызовов, которые сказались на агробизнесе.

СТАВКИ СДЕЛАНЫ В 2025 году ЦБ начал снижать уровень ключевой ставки, вслед за чем участники рынка начали корректировать процентные ставки по кредитам. Так, рассказал Александр Хлонь, по ипотечным программам банка «Кубань Кредит» без учета программ с государственной поддержкой на конец 2024 года процентные ставки достигали 27–28% годовых, к концу 2025 года — 19–20% годовых, а совместные с партнерами-застройщиками спецпредложения позволяли приобрести квартиру под 11–12% годовых.

По программам потребительского кредитования уровень ставок на конец 2024 года был в диапазоне 26–31,5% годовых, к концу 2025 года уровень ставок снизился до 23–29% годовых.

Единственным исключением из данной динамики процентных ставок в банке стала кредитная карта. «С учетом сокращения срока льготного периода и лимитов карт некоторыми банками, мы не стали кардинально менять условия и сохранили льготный период 110 дней, лимиты и процентные ставки карт наших клиентов, но с 1 июля 2025 года повысили процентную ставку по новым картам с 30 до 39,9% годовых. В настоящее время политика регулятора вселяет уверенность в поэтапном снижении ключевой ставки, а вместе с ней и процентных ставок по программам кредитования в целом. Процентные ставки удешевят кредиты, но иные меры борьбы с закредитованностью населения не вернут кредитование в массы, как это было ранее, рост объемов кредитования будет, но в пределах 15%»,— прогнозирует Александр Хлонь.

ФИНАНСОВЫЙ БИЗНЕС КУБАНИ ПЕРЕЖИВАЕТ СТРУКТУРНУЮ ПЕРЕСТРОЙКУ. ПРИ СНИЖЕНИИ КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ ДО 12–13% ВО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ 2026 ГОДА КРЕДИТОВАНИЕ НАЧНЕТ ПОСТЕПЕННО ОЖИВАТЬ, НО ДО УРОВНЕЙ 2024 ГОДА БУДЕТ ЕЩЕ ДАЛЕКО. «БАНКИ БУДУТ КРЕДИТОВАТЬ ПРОЗРАЧНЫХ И ДИСЦИПЛИНИРОВАННЫХ. ОСТАЛЬНЫМ ОСТАЕТСЯ ТОЛЬКО ВЫЖИВАТЬ»

Павел Запороцкий отмечает, что финансовый бизнес Кубани переживает структурную перестройку. При снижении ключевой ставки до 12–13% во второй половине 2026 года кредитование начнет постепенно оживать, но до уровней 2024 года будет еще далеко. «Банки будут кредитовать прозрачных и дисциплинированных. Остальным остается только выживать»,— констатирует эксперт.

Финансовый рынок Краснодарского края проходит болезненную, но необходимую трансформацию, соглашается Сергей Толкачев. «Он движется от экстенсивной модели роста к модели, основанной на устойчивости, цифровизации и глубокой специализации на ключевых для региона отраслях. Рынок переходит в фазу здоровой консолидации и зрелого роста. Основной драйвер — не объемы, а эффективность и качество услуг»,— считает собеседник «G».

По его оценкам, точками роста для финансового бизнеса на Кубани может стать финансирование АПК и агрологистики: сезонное кредитование, страхование урожая, финансирование перерабатывающих предприятий и логистических хабов.

Второе перспективное, с точки зрения Сергея Толкачева, направление — партнерство с госсектором: участие в реализации инфраструктурных проектов региона через ГЧП и региональных программах поддержки.

Третье — интеграция финтеха в традиционные отрасли: например, цифровые платежи в туризме, платформенные решения для фермеров и так далее.

По мнению Исмаила Исмаилова, рынок финансовых услуг адаптировался к новым экономическим условиям, что видно по темпам роста корпоративного кредитования. Однако «очищение» продолжится за счет ухода мелких игроков, укрупнения финансовых структур и специализации.

«Это не рынок массовых кредитов, а рынок сложных финансовых продуктов и отраслевой экспертизы, потому развиваться будут финансовые институты, создающие условия для работы с агро- и туристическим проектным финансированием, факторингом. Краснодарский край один из немногих регионов РФ, где активно развивается партнерское финансирование (рост 40% за год), однако факторинговые механизмы пока не очень развиты, что создает нишу для роста. Технологическое развитие и автоматизация процессов также могут стать важным условием для повышения качества и востребованности финансовых продуктов в регионе»,— резюмирует эксперт. ■



ФОТО: ОЛЕГ ХАРЛЕВ

ОБЪЕМ ВЫДАЧИ АВТОКРЕДИТОВ В 2025 ГОДУ СОКРАТИЛСЯ НА 22,6% — ДО 83,4 МЛРД РУБЛЕЙ

«СУПЕРКОМБО» ДЛЯ ИНВЕСТОРА

Глава АПИКК Марина Епифанцева — о наиболее важных проектах, реализуемых сегодня на Кубани

Агентство по привлечению инвестиций Краснодарского края (АПИКК) возглавила Марина Епифанцева. Ранее она руководила аналогичной структурой в Татарстане. О том, что изменится в работе с инвесторами на Кубани, а также о наиболее значимых инвестпроектах, реализацию которых сопровождает АПИКК,— в интервью с ней.



ФОТО: АГЕНТСТВО ПО ПРИВЛЕЧЕНИЮ ИНВЕСТИЦИЙ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

Руководитель Агентства по привлечению инвестиций Краснодарского края Марина Епифанцева

— Марина Геннадьевна, как планируете выстраивать работу по привлечению инвесторов на Кубань?

— АПИКК — это специализированная организация, которая занимается привлечением инвестиций в Краснодарский край и работой с инвесторами. По сути, она выполняет роль сервиса «одно окно» для предпринимателей, которые вкладывают свои деньги, силы, идеи и реализуют свои проекты в нашем регионе. Исходя из этой цели и выстраиваются наши задачи.

Да, в крае на законодательном уровне предусмотрена масса мер господдержки для инвесторов и множество возможностей. Но агентство призвано оказать им бесплатную помощь и комплексно решить все возникающие перед ними задачи с помощью профессиональной команды, которая досконально знает все нюансы реализации инвестиционных проектов именно в Краснодарском крае и владеет информацией о новых открывающихся возможностях. Назовем это образно: это такое «суперкомбо» для инвестора. Заказав его, он одновременно получит и консультации по вопросам господдержки, сокращения стоимости техприсоединения к инженерным сетям, устранения административных барьеров. Кроме того, наши специалисты помогут ему составить дорожную карту по реализации его инвестпроекта.

— У вас есть опыт такой работы в другом регионе. Уже успели выделить какие-то особенности у Краснодарского края?

— По большому счету, агентства Татарстана и Краснодара и их место в структуре инвестиционной деятельности не сильно отличаются, оба региона входят в топ-10 по инвестициям в основной капитал. Кроме того, Кубань — один из немногих регионов, прирастающий за счет «экономической» миграции. Сейчас перед агентством поставлена амбициозная задача: достичь годового объема инвестиций в основной капитал в 2 трлн руб. к 2030 году. Это очень интересная задача.

АНО «Агентство по привлечению инвестиций» создано в 2023 году в рамках внедрения Регионального инвестиционного стандарта в Краснодарском крае. Его основная задача — поиск и «приземление» новых инвесторов, их сопровождение на всех этапах: от поиска земельного участка до ввода бизнес-объектов в эксплуатацию. Уже в 2025 году по результатам независимой проверки Национальной ассоциации агентств инвестиций и развития оно получило оценку 87% — высшую категорию качества.

— Давайте поговорим о том, чем непосредственно сегодня занимается агентство.

— Сегодня агентство сопровождает значительный пул проектов в ключевых отраслях экономики. В агропромышленном комплексе в работе находится 51 проект с общим объемом инвестиций более 82 млрд руб. и потенциалом создания свыше 8 тыс. рабочих мест. В сфере туризма и рекреации реализуется 72 проекта с объемом инвестиций более 361 млрд руб. и планируемым созданием более 22 тыс. рабочих мест. В сфере промышленности сопровождается 54 проекта с инвестициями порядка 65 млрд руб. и созданием более 4 тыс. рабочих мест.

Все поступающие в агентство инвестиционные проекты переведены в электронный вид в единой CRM-системе: и инвестору и любому сотруднику АПИКК удобно в любой момент отслеживать статус реализации проекта в приложении.

Что мне понравилось в Краснодарском крае, чего раньше я нигде не встречала: в систему подгружен «земельный банк». Все свободные земельные участки с выкопировками, и, если участок подобран под проект, он бронируется. Одновременно проводится глубокая аналитика градостроительных параметров, функционального зонирования и инженерной обеспеченности территорий. Это дает возможность не просто предлагать инвесторам площадки, а формировать комплексные инвестиционные решения.

В систему загружены и все инвестиционные проекты края, в том числе и не находящиеся на сопровождении агентства. Цифровая зрелость агентства и сопровождения инвестиционной деятельности находится на очень высоком уровне.

— Как видите дальнейшее развитие работы агентства?

— Я за системный подход. В основном работа в агентстве ведется с органическим потоком. Заданный инвестором вопрос: «С кем мне взаимодействовать по моему проекту?» в любом канале получает ответ: «Вам – в “единое окно”». Этот поток прекрасно отлажен — в этом я уже убедилась.

Дальше мы планируем настроить взаимодействие всех участников «цепочек поставок», собрать предложения всех участников рынка, помимо тех, кто сам проактивно взаимодействует с агентством. И за несколько недель мы провели уже множество встреч с представителями не только кубанского, но и общероссийского и даже иностранного бизнеса.

— Как в текущих непростых геополитических условиях идет работа с иностранными инвесторами?

— Развитие международного сотрудничества — это одно из ключевых направлений для края. Агентством уже ведется проактивная работа, направленная на привлечение инвестиций от компаний из Индии в фармацевтической отрасли, из Бангладеш — в сфере агропромышленного комплекса и из Республики Беларусь — проводим мероприятия в формате «Бизнес-мост», предлагаем готовые инвестиционные решения (портфельные предложения), анализируем инвестиционно привлекательные земельные участки, делаем вызовы и приглашения для делегаций с целью демонстрации потенциала края и осмотра участков. Так или иначе, но опыт внешнеэкономической деятельности позволяет выстраивать системные контакты с зарубежными партнерами.

Будем заниматься продвижением региона. Например, впереди череда крупнейших конгрессно-выставочных мероприятий: КИФ, ПМЭФ, Иннопром, AIM. Сейчас мы готовимся к ним, настраиваем рекламные кампании агентства, пересматриваем призывы к действию, оттачиваем подачу информации о возможностях и мерах поддержки. В целом в АПИКК есть люди с опытом презентации инвестиционного потенциала территории и участия во встречах даже самого высокого уровня не только на русском, но и на английском языке.

— Какие наиболее интересные проекты сейчас находятся на сопровождении агентства?

— В рамках масштабного инвестиционного проекта предоставлена территория площадью более 18 га для реализации проекта в сфере туризма. Речь идет о строительстве туристического кластера, состоящего из комплекса отдельно стоящих зданий, общая площадь объектов капитального строительства составит 263 тыс. кв. м, а общий объем номерного фонда превысит 2 тыс. номеров. Совокупный объем инвестиций по проекту составляет 33 млрд руб. (потенциально благодаря ему в регионе появится порядка 2 тыс. новых рабочих мест). Инвестора мы пока договорились не называть.

Также сейчас у нас на сопровождении находится самый крупный по объему финансирования проект из тех, что когда-либо проходили через агентство. Это проект по созданию предприятия пищевой промышленности по производству муки, крахмала и комбикормов мощностью 400 тыс. т в год. Его стоимость — почти 45,5 млрд руб. Стоит отметить: мы берем на сопровождение не только таких гигантов, но и достаточно мелкие проекты. Параллельно мы помогаем создавать садовое хозяйство, там стоимость проекта составляет всего 6 млн руб.

Еще из интересных — проект по строительству завода по производству газобетонных изделий мощностью 450 тыс. куб. м в год. Он интересен тем, что в рамках оказания помощи инвестору нашим специалистам удалось добиться снижения для него стоимости присоединения к сетям с 608 млн руб. до 35 млн руб. — почти в 20 раз.

Уникальный проект с общим объемом вложений свыше 2 млрд руб. в настоящий момент реализуется в Крымском районе — крупный перевалочный пункт. Уже запущена первая очередь нового транспортно-логистического центра на станции Крымск. На площадке введен в эксплуатацию первый километр собственных железнодорожных путей. Завершить проект планируется в 2030 году. В итоге его реализации будет обеспечена возможность хранения и обработки контейнеров и грузов в режиме «сухого порта».

В целом в сфере транспорта и логистики на сопровождении в агентстве 10 проектов на сумму более 7,7 млрд руб. В рамках данных инвестпроектов запланировано создать более 809 рабочих мест. Также хочу отметить, что Краснодар находится на третьем месте в России (после Екатеринбурга и Новосибирска) по количеству складских комплексов — как уже построенных, так и ныне строящихся.

«Рациональность выходит на первый план»

Юрий Авдеев — о новой культуре накоплений и изменениях на банковском рынке

Высокая ключевая ставка, рост интереса к сбережениям и осторожность бизнеса — такими в 2025 году стали главные тренды финансового рынка. О том, как сейчас в донском регионе меняется поведение клиентов и предпринимателей, почему банки развивают гибридную модель обслуживания и какие инструменты выбирают для сохранения и приумножения средств, рассказал управляющий ВТБ в Ростовской области — вице-президент банка Юрий Авдеев.



ФОТО: ПРЕДОСТАВЛЕНО БАНКОМ ВТБ

— Каким оказался 2025 год для банковского рынка и для ВТБ в Ростовской области?

— Я бы сказал, что 2025 год стал важным этапом с точки зрения финансового поведения клиентов. Мы видим не просто рост показателей, а изменение самой логики принятия решений.

Высокая ключевая ставка и общая экономическая повестка заставили людей внимательнее относиться к своим деньгам. Если раньше многие действовали по привычке (автоматически продлевали вклад или держали средства на счете), то сейчас клиенты сравнивают предложения, следят за доходностью и выстраивают свою стратегию.

При этом финансовая активность в регионе остается высокой. В 2025 году количество активных розничных клиентов ВТБ на Дону выросло на 17%. Сегодня их уже более 700 тыс.

— Одной из главных тем прошлого года стал рост сбережений. Насколько это заметно в регионе?

— Очень заметно. По итогам года портфель вкладов частных клиентов ВТБ в Ростовской области достиг 328 млрд руб., увеличившись на 13%.

Но важнее не сама цифра, а изменение отношения к накоплениям. Вклад перестал быть просто «местом, где лежат деньги». Он стал полноценным финансовым инструментом.

Люди начали осознанно формировать финансовую подушку, планировать сроки размещения средств и воспринимать процентный доход как часть своего бюджета.

При этом клиенты все чаще выбирают крупные устойчивые банки с понятной стратегией и надежной инфраструктурой — там, где важны не только ставки, но и уверенность в сохранности средств и качестве сервиса.

Отдельную роль играют специальные условия, которые банк предлагает своим клиентам. В частности, в рамках зарплатных проектов клиенты ВТБ получают более выгодные условия по вкладам и накопительным счетам, доступ к дополнительным сервисам и программам лояльности.

По итогам 2025 года число зарплатных клиентов ВТБ в регионе достигло 247 тыс. человек — это на 14% больше, чем годом ранее. Такой рост показывает, что формат востребован: сегодня зарплатный проект — это уже не просто способ выплат, а полноценная точка входа в повседневные финансовые сервисы.

— Можно ли сказать, что вклад в прошлом году фактически стал источником дохода?

— Да, и в 2025 году это стало особенно заметно на уровне всей экономики. Процентные доходы населения достигли рекордных значений — порядка 9,5 трлн руб. По сути, это сопоставимо с объемом всех розничных кредитов, выданных за год.

Это говорит о том, что вклад перестал быть «второстепенным» инструментом. Для многих семей он стал реальным источником дохода, который можно планировать и учитывать.

Важный момент — люди начали относиться к такому доходу как к управляемому. Они выбирают сроки, реагируют на изменения ставок и выстраивают структуру сбережений в зависимости от своих задач.

— Сейчас ставки постепенно снижаются. Как это меняет стратегию вкладчиков?

— Мы видим постепенную трансформацию. Если в первой половине 2025 года основной спрос был сосредоточен на коротких депозитах (на три или шесть месяцев), то сейчас многие клиенты начинают фиксировать доходность на длительный срок.

Логика здесь довольно простая: люди понимают, что период сверхвысоких ставок постепенно проходит, и стараются зафиксировать текущую доходность на более длинном горизонте.

> **«Логика здесь довольно простая: люди понимают, что период сверхвысоких ставок постепенно проходит, и стараются зафиксировать текущую доходность на более длинном горизонте»**

При этом все чаще используется стратегия диверсификации. Часть средств размещается на коротких инструментах для поддержания ликвидности, а часть — на более длительных вкладах.

Отдельно отмечу рост интереса к накопительным счетам. В отличие от классических депозитов, они дают больше гибкости — позволяют управлять средствами и при этом получать доход. Сегодня такие продукты становятся полноценной альтернативой вкладам для тех, кому важен баланс между доходностью и доступностью денег.

— Помимо вкладов вырос интерес к инвестициям и драгоценным металлам. Это тоже часть новой финансовой модели?

— Безусловно. Мы видим, что финансовое поведение клиентов становится более комплексным.

Если раньше вклад был основным инструментом, то сейчас люди чаще комбинируют разные решения. В том числе растет интерес к инвестициям — и здесь клиенты все чаще обращаются к менеджерам ВТБ за консультациями для того, чтобы выстроить взвешенную стратегию.

Отдельного внимания заслуживают драгметаллы. Они по итогам 2025 года стали не просто «защитным активом», а одним из самых доходных инструментов. Например, портфель обезличенных металлических счетов ВТБ в Ростовской области вырос за год на 14% в граммах и на 63% — в рублях.

Это показывает, что клиенты активнее ищут альтернативные способы не только сохранить, но и приумножить свои средства.

— Помимо инструментов меняются и сами форматы взаимодействия с банками. В секторе сейчас активно обсуждают сокращение офисной сети. Но ВТБ, наоборот, расширяется. Почему?

— Рынок действительно движется в двух направлениях. С одной стороны, банки сокращают сеть: в 2025 году по стране было закрыто около 1,7 тыс. отделений — это реакция на цифровизацию и изменение привычек клиентов.

Но если смотреть глубже, становится очевидно, что полного ухода в онлайн не происходит. Запрос на физическое присутствие сохраняется — особенно в ситуациях, где речь идет о сложных финансовых решениях, консультациях или доверии к банку.

Мы исходим из того, что клиенту важен выбор формата. Поэтому не противопоставляем онлайн и офлайн, а выстраиваем гибридную модель.

Более того, в нынешней ситуации мы видим для себя окно возможностей. Пока часть игроков сокращает присутствие, мы усиливаем его там, где это действительно востребовано. Это позволяет не просто сохранить контакт с клиентом, а расширить его — в том числе в небольших городах и населенных пунктах.

По сути, речь не о количестве офисов, а о качестве и логике их размещения. Мы идем туда, где клиенту это удобно, и дополняем физическое присутствие цифровыми сервисами.

— Сейчас завершается интеграция Почта Банка в структуру ВТБ. Что это меняет для региона?

— Это один из самых масштабных проектов на банковском рынке за последние годы. По сути, мы объединяем инфраструктуру и сервисы, чтобы клиенту было проще и удобнее пользоваться банковскими продуктами в едином контуре.

В Ростовской области мы уже 44 отделения Почта Банка и более 500 точек агентского формата на базе «Почты России» перевели на технологии ВТБ. Это заметно расширило доступность наших услуг — в том числе в небольших населенных пунктах.

Важно, что переход для клиентов выстроен максимально комфортно. Перейти можно онлайн через мобильное приложение либо в отделении банка или «Почты России». При этом условия по действующим продуктам сохраняются.

Дополнительно клиенты получают расширенные возможности: более гибкие условия по вкладам и накопительным счетам, программы лояльности, единый набор сервисов для повседневных финансов. По сути, это расширение финансовых возможностей в рамках одной экосистемы.

— Какую роль сегодня играет выездной формат обслуживания?

— Это один из самых быстрорастущих каналов. Сегодня выездной сервис ВТБ охватывает 135 населенных пунктов Ростовской области. Вместе с расширением географии заметно увеличивается и объем операций.

По итогам прошлого года жители региона оформили почти 78 тыс. дебетовых карт через

РЕКЛАМА 16+, Банк ВТБ (ПАО), 191144, Г. САНКТ-ПЕТЕРБУРГ, ДЕГТЯРНЫЙ ПЕРЕУЛОК, Д.11. ЛИТ. А ОГРН 1027739609391, https://www.vtb.ru. АО ВИМ Инвестиции https://www.wealthim.ru.

Предлагаемые к заключению договоры или финансовые инструменты являются высокорискованными и могут привести к потере внесенных денежных средств в полном объеме. До совершения сделок следует ознакомиться с рисками, с которыми они связаны. Ознакомиться с условиями управления активами, получить сведения о лице, осуществляющем управление активами, и иную информацию, которая должна быть предоставлена в соответствии с федеральным законом и иными нормативными правовыми актами Российской Федерации, можно по тел: 88002007799

выездной формат обслуживания — это на 43% больше, чем годом ранее. Количество открытых накопительных счетов превысило 6,5 тыс., прибавив 54%.

Причем речь уже не только о небольших городах. Этим форматом активно пользуются и жители крупных центров — просто потому, что это удобно. Вызвать менеджера можно в офис, домой, в кафе или в любое другое комфортное место.

По сути, меняется сама модель взаимодействия: теперь банк подстраивается под ритм жизни клиента, а не наоборот.

— Как в этих условиях чувствует себя малый и средний бизнес?

— Предприниматели в 2025 году стали более осторожными. Высокая стоимость кредитных ресурсов заставила многие компании пересмотреть свои финансовые стратегии.

Если раньше бизнес чаще инвестировал в развитие, то в прошлом году компании начали активнее формировать финансовые резервы. Например, портфель депозитов малого и среднего бизнеса в ВТБ в Ростовской области достиг 89,6 млрд руб., увеличившись за год на 11%.

Это говорит о том, что бизнес адаптируется к существующим условиям и делает ставку на устойчивость. Но одновременно формируется база для следующего этапа роста — когда стоимость ресурсов начнет снижаться.

— При этом деловая активность в регионе сохраняется?

— Да, и это достаточно четко видно по динамике ключевых показателей. Например, Ростовская область остается одним из регионов-лидеров по онлайн-регистрации бизнеса через ВТБ — предприниматели активно запускают новые проекты и все чаще делают это в цифровом формате, без лишней бюрократии.

В целом по итогам 2025 года активная база клиентов расчетно-кассового обслуживания выросла на 8,8% и достигла 27,3 тыс. компаний и предпринимателей. За год было открыто 7,7 тыс. новых счетов.

При этом меняется и сама модель взаимодействия. Бизнесу уже недостаточно просто расчетного счета — компании выстраивают более комплексную финансовую инфраструктуру. Вместе с расчетным обслуживанием подключаются эквайринг, дистанционные сервисы управления финансами и инструменты для автоматизации процессов.

Например, количество активных клиентов эквайринга ВТБ в регионе в 2025 году увеличилось на 32% и превысило 2 тыс. компаний, а объем операций достиг 20,5 млрд руб.

По сути, это говорит о том, что бизнес не просто сохраняет активность, а становится более технологичным и системным в управлении финансами.

— ВТБ стал оператором программы «Пушкинская карта». Что это и как она развивается в регионе?

— «Пушкинская карта» — государственная программа для молодежи от 14 до 22 лет. На карту ежегодно начисляются 5 тыс. руб., которые можно потратить на посещение театров, музеев, концертов и кино.

В Ростовской области программа развивается очень активно. С начала 2026 года ВТБ выдал жителям региона 187 тыс. карт. При этом растет и вовлеченность: всего за месяц число активных пользователей увеличилось примерно на 40%.

Общий объем трат по «Пушкинской карте» превысил 80 млн руб. Почти половина этой суммы приходится на кинотеатры, но также востребованы театры, концерты и музеи.

Для нас это вклад в развитие культурной среды региона и повышение интереса молодежи к искусству.

— Каким вы видите банковский рынок в 2026 году?

— Он станет более спокойным и прагматичным по сравнению с 2025 годом, но при этом останется достаточно динамичным.

Рынок сбережений продолжит расти, но уже умеренными темпами — в диапазоне 8–11%.





« Важно учитывать горизонт планирования и находить баланс между доходностью и доступностью средств. И, пожалуй, главное — не гнаться только за максимальной ставкой »

Ставки будут постепенно снижаться, но сохранятся на уровне выше инфляции.

Мы ожидаем и изменения структуры спроса: клиенты будут чаще выбирать среднесрочные решения для того, чтобы зафиксировать текущую доходность.

Параллельно продолжится рост интереса к инвестиционным инструментам, а бизнес сохранит осторожную стратегию как минимум в первой половине года.

Отдельное направление — технологическое развитие: внедрение ИИ, развитие персонализированных сервисов и новых платежных решений.

При этом ключевым трендом остается персонализация.

— И напоследок: какой финансовый совет вы бы дали жителям региона и бизнесу?

— Самое важное — не полагаться на один инструмент и не принимать решения по инерции.

Оптимальной выглядит стратегия «лестницы»: часть средств — в ликвидных инструментах, часть — на депозитах с более высокой доходностью, часть — в инвестициях. Такой подход позволяет одновременно сохранять гибкость и зарабатывать.

Важно учитывать горизонт планирования и находить баланс между доходностью и доступностью средств. И, пожалуй, главное — не гнаться только за максимальной ставкой. Надежность, понятные условия и возможность управлять своими финансами зачастую оказываются не менее важными.

Если говорить о бизнесе, то сейчас складывается ситуация, когда кредиты постепенно становятся доступнее. Это означает, что у компаний появляется возможность возвращаться к развитию — запускать новые проекты, расширять производство, инвестировать в рост.

При этом важно грамотно работать с оборотными средствами. Свободную ликвидность и прибыль имеет смысл размещать в депозитах и накопительных инструментах — это позволяет не просто «держать деньги на счете», а получать с них дополнительный доход.

В итоге главный принцип один: деньги должны работать и у частных клиентов, и у бизнеса.



ПОПУЛЯРНОСТЬ У ИНВЕСТОРОВ НАБИРАЕТ НЕДВИЖИМОСТЬ КРЫМА

ФОТО: АЛЕКСАНДР ВОРОНИН

ИНВЕСТОРОВ ВЛЕЧЕТ К КУРОРТАМ

ЗА ПЕРВЫЕ ДВА МЕСЯЦА 2026 ГОДА ОБОРОТ НА РЫНКАХ ЖИЛЬЯ КУБАНИ, ДОНА, КРЫМА И АДЫГЕИ ПОКАЗАЛ РОСТ. ЦЕНЫ ВО ВСЕХ РЕГИОНАХ, ЗА ИСКЛЮЧЕНИЕМ ПОЛУОСТРОВА, ГДЕ НАБЛЮДАЕТСЯ БОЛЕЕ ВЫРАЖЕННАЯ ДИНАМИКА, УВЕЛИЧИЛИСЬ В ПРЕДЕЛАХ 10%. ЭКСПЕРТЫ СОВЕТУЮТ ОБРАТИТЬ ВНИМАНИЕ НА КУРОРТНУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ, КОТОРАЯ В СРАВНЕНИИ С ЖИЛОЙ БОЛЕЕ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНА С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ. АНАЛИТИКИ ПОЛАГАЮТ, ЧТО ИЗ-ЗА ДОРОГИХ КРЕДИТОВ И УЖЕСТОЧЕНИЯ УСЛОВИЙ ВСТУПЛЕНИЯ В СЕМЕЙНУЮ ИПОТЕКУ СПРОС НА ЮЖНУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ В 2026 ГОДУ НЕ ВЫРАСТЕТ. АНДРЕЙ КУЦЕНКО

В январе—феврале 2026 года рынки жилой недвижимости Кубани, Дона, Крыма и Адыгеи в сравнении с аналогичным периодом 2025 года показали положительную динамику. Об этом Guide рассказала директор по исследованиям консалтинговой компании Macon Ольга Змиевская.

По ее данным, в Краснодарском крае оборот на первичном рынке жилья вырос в 2,1 раза и приблизился к 43 млрд руб. Такая динамика главным образом связана с увеличением спроса, а не цены, которая год к году выросла на 11%.

В Ростовской области оборот на рынке новостроек увеличился в 1,6 раза и достиг 24 млрд руб. Количество сделок по покупке жилья в регионе выросло на 50%, средняя цена сделки — на 19%.

В Крыму оборот увеличился на 22%, до 12 млрд руб. Количество сделок выросло на 40%, при этом цены скорректировались на 2%.

В Адыгее оборот показал трехкратное увеличение — до 7 млрд руб. Рынок региона активно прирастает новыми проектами. Количество сделок в республике увеличилось в 2,8 раза, цены выросли на 13%.

Госпожа Змиевская пояснила, что в начале года позитивная динамика была обусловлена очередным ожидаемым ужесточением условий по семейной ипотеке. Рост показателей вряд ли будет продолжительным: в марте значения могут уменьшиться, добавила эксперт.

Руководитель федеральной программы «Семейный капитал» Евгений Ткачев говорит, что Крым набирает популярность среди инвесторов. Спикер отмечает увеличение количества новых объектов, а также спроса и стоимости во всех сегментах, представленных на полуострове. Краснодарский край и Ростовская область в связи с замедлившимся ростом цены находятся на своего рода «плато»: на рынке представлено много нераспроданной недвижимости. При этом в жилом сегменте, по словам эксперта, наблюдается достаточно большая конкуренция среди арендных квартир. Стоит присмотреться к курортному сегменту и вложениям в земельные участки, считает господин Ткачев.

СПРОС БЕЗ ЭМОЦИЙ В сегменте апарт-отелей Краснодарского края и Крыма прослеживается относительная стабильность спроса: по итогам первых двух месяцев 2026 года количество сделок осталось на уровне аналогичного периода 2025-го. При этом средняя цена покупки, по информации Ольги Змиевской, уменьшилась на 6%. «Рынок испытывает сильную конкуренцию как внутри, так и со стороны иных курортных зон России, где за последние полтора-два года увеличилось количество апарт-отелей»,— говорит эксперт.

На рынке курортной недвижимости Сочи наблюдается характерная сезонность. Основное количество сделок будет зарегистрировано летом, полагает инвестиционный менеджер УК «Альфа-Капитал» Евгений Беленький.

За первые два месяца текущего года спрос на квартиры города-курорта год к году упал на 30%. Основные причины снижения: ужесточение условий льготных ипотечных программ и высокая ключевая ставка. Кроме того, падение спроса связано с его перераспределением на другие направления. Для Сочи таким является Крым, где количество сделок выросло на 14%. Республика привлекает покупателей за счет более доступных цен, поясняет господин Беленький.

Директор по продажам ГК «Монолит» Анна Париенко говорит, что спрос на крымскую недвижимость снизился. Спикер отмечает, что рынок не остано-

вился, а перестроился: «Застройщики фактически компенсируют снижение доступности ипотеки за счет расширения инструментов продаж: субсидирование ставок, различные ипотечные программы, гибкие рассрочки. Покупатель, в свою очередь, стал более требовательным: сделки проходят, но дольше и с более глубокой проработкой условий».

За последний год структура спроса на недвижимость в Крыму заметно изменилась, говорит директор ООО «Ривьера девелопмент» Сергей Асташкин. «Раньше многие покупали здесь жилье почти на эмоциях: влюбились в крымские пейзажи, в море, в атмосферу и решили обзавестись квартирой или домиком "для души". Часто такие люди приобретали недвижимость для отдыха или чтобы передать ее детям. Сейчас картина другая: на рынок активно заходят профессиональные инвесторы. Они руководствуются не только восхищением. Они считают доходность, смотрят на сроки окупаемости, изучают сезонную загрузку апартаментов, просчитывают расходы на управление и ремонт. Для них недвижимость — это прежде всего инструмент для вложения денег и получения дохода, а не просто "дача у моря"»,— рассказывает эксперт.

Изменения в структуре спроса, по его мнению, связаны с развитием инфраструктуры региона. Другим фактором является рост интереса к формату апартаментов с сервисным обслуживанием. Такие проекты особенно популярны в Ялте, Алуште, Евпатории и Феодосии. Кроме того, граждане стали все чаще задумываться о долгосрочных вложениях. «На фоне общей экономической неопределенности многие считают, что вложить деньги в крымскую недвижимость надежнее, чем держать их на вкладе или в валюте. Например, на Южном берегу земля под застройку почти закончилась, цены высокие, а спрос стабилен»,— добавляет господин Асташкин. Еще одной причиной изменений он считает ожидания после завершения СВО: «Многие инвесторы заранее заходят на рынок, рассчитывая, что ситуация стабилизируется, транспортная доступность улучшится, а туристический поток вырастет».

ЦЕНЫ РАЗОШЛИСЬ За прошедший год стоимость квадратного метра в южных регионах в номинальном выражении выросла на 7–10%. Как говорит старший инвестиционный консультант ФГ «Финам» Тимур Нигматуллин, такая динамика связана с увеличением себестоимости строительства, переходом на эскроу-счета и сохраняющимся дефицитом земельных участков с готовыми техническими условиями в прибрежной зоне.

В 2026 году во всех рассматриваемых регионах, за исключением Крыма, цены на недвижимость выросли в пределах 10%. На полуострове, по информации Евгения Ткачева, зафиксировано более выраженное увеличение — на 20–25%, в отдельных районах удорожание превысило 30%. «Разнонаправленная динамика связана с разным состоянием рынков. В Крыму мы наблюдаем дефицит предложения, отсутствие затоваренности и вывод более дорогих объектов. В остальных южных регионах с точки зрения роста стоимости и спроса на недвижимость рынки находятся в состоянии умеренной стагнации»,— рассказывает эксперт.

«ОТДЕЛЬНО СТОИТ ОТМЕТИТЬ СЕГМЕНТ АПАРТАМЕНТОВ. ОН ПОКАЗЫВАЕТ БОЛЕЕ ВЫРАЖЕННУЮ ДИНАМИКУ ПО СРАВНЕНИЮ С КЛАССИЧЕСКИМ ЖИЛЬЕМ. ЭТО СВЯЗАНО С ИНВЕСТИЦИОННОЙ НАПРАВЛЕННОСТЬЮ ПРОДУКТА И ИНТЕРЕСОМ СО СТОРОНЫ ПОКУПАТЕЛЕЙ, ОРИЕНТИРОВАННЫХ НА ДОХОДНОСТЬ»

По наблюдениям Анны Париенко, крымский рынок демонстрирует устойчивость: цены продолжают увеличиваться на фоне ограниченного предложения и постепенной адаптации спроса к новым условиям. «Отдельно стоит отметить сегмент апартаментов. Он показывает более выраженную динамику по сравнению с классическим жильем. Это связано с инвестиционной направленностью продукта и интересом со стороны покупателей, ориентированных на доходность»,— разъясняет спикер.

Лидером по темпам роста цен остается Южный берег полуострова. Локация формирует повышенный спрос за счет ограниченного земельного банка, статуса курортной территории и высокой концентрации качественных проектов. «Западное побережье Крыма, включая Саки и Евпаторию, также демонстрирует устойчивый рост спроса и стоимости недвижимости. В последние годы именно эти локации усиливают свои позиции за счет активного развития территории и повышенного инвестиционного интереса»,— отмечает госпожа Париенко.

Директор департамента продаж «Инсити девелопмент» Ксения Гагарина говорит, что в Краснодарском крае стоимость недвижимости остается на уровне прошлого года. «Аналитики давали прогнозы об увеличении на 10–15% из-за выросшей за прошлый год себестоимости строительства. Однако застройщики вынуждены держать цены так долго, насколько это возможно»,— рассказывает эксперт, отмечая, что на ситуацию влияет лимит в 6 млн руб. по льготной ипотеке, так как большую часть объектов реализуют именно по данной форме оплаты. «Ввиду ужесточения льготных программ, а также высокой базовой ставки застройщики становятся особенно гибкими и лояльными. Сейчас можно купить квартиру дешевле, чем в прошлом году, но таких лотов немного. Рекомендую поторопиться»,— добавляет госпожа Гагарина.

В Сочи первые два месяца 2026 года средняя цена «квадрата» в новостройках бизнес-класса сохранялась на уровне 440 тыс. руб. Это почти на 14% ниже показателя аналогичного периода 2025 года. «С 1 февраля 2026 года перестала действовать субсидия на оформление двух ипотек одной семьей, что привело к кратковременному увеличению цен перед окончанием срока действия льготы. Основным фактором стало ужесточение условий льготных ипотечных программ и медленное снижение высокой ключевой ставки»,— объясняет Евгений Беленький.

АПАРТАМЕНТЫ «В ТОПЕ» На рынке недвижимости юга России наибольшей популярностью среди инвесторов пользуются Сочи, Краснодар, Ростов-на-Дону и Новороссийск, рассказывает Тимур Нигматуллин. Наименьшим спросом, по его наблюдениям, обладают удаленные сельские районы Адыгеи и малые города Кубани, в которых присутствует дефицит рабочих мест и относительно неразвита социальная инфраструктура.

В Крыму основной спрос приходится на Ялту, Алушту, Евпаторию и Саки. «Важно отметить, что в Евпатории стремительно усиливается арендная модель. Это связано с развитием западной части Крыма: строительство набережных, инфраструктурные изменения и повышенное внимание к федеральному курорту "Золотые пески России"»,— говорит Анна Париенко. Она добавляет, что Ялта остается рынком для сохранения капитала, Алушта — сбалансированной курортной локацией, а Евпатория — «точкой входа» с акцентом на доходность.

Сергей Асташкин рассказывает, что спрос инвесторов распределен по Крыму «довольно равномерно». Во многом их выбор зависит от целей вложения: «Кто-то ищет максимальную доходность от сдачи недвижимости в аренду туристам и обращает внимание на курортные города. Кто-то делает



ДОХОДНОСТЬ СЕРВИСНЫХ АПАРТАМЕНТОВ НА ЮЖНЫХ КУРОРТАХ СОСТАВЛЯЕТ 8–10% ГОДОВЫХ, СРОК ОКУПАЕМОСТИ — 10–12,5 ГОДА

ФОТО: КОММЕНСАНТЪ

ДОЛИ НЕПРОДАННЫХ КВАРТИР В РЕГИОНАХ ЮГА РОССИИ

78% КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ

76% РЕСПУБЛИКА АДЫГЕЯ

74% РОСТОВСКАЯ ОБЛАСТЬ

69% РЕСПУБЛИКА КРЫМ

По данным консалтинговой компании Масоп

ОБОРОТ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ЖИЛОЙ НЕДВИЖИМОСТИ

в регионах юга России в январе–феврале 2026 года

43 млрд руб. КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ

24 млрд руб. РОСТОВСКАЯ ОБЛАСТЬ

12 млрд руб. РЕСПУБЛИКА КРЫМ

7 млрд руб. РЕСПУБЛИКА АДЫГЕЯ

По данным консалтинговой компании Масоп

В КРЫМУ ОСНОВНОЙ СПРОС ПРИХОДИТСЯ НА ЯЛТУ, АЛУШТУ, ЕВПАТОРИЮ И САКИ. «ВАЖНО ОТМЕТИТЬ, ЧТО В ЕВПАТОРИИ СТРЕМИТЕЛЬНО УСИЛИВАЕТСЯ АРЕНДНАЯ МОДЕЛЬ. ЭТО СВЯЗАНО С РАЗВИТИЕМ ЗАПАДНОЙ ЧАСТИ КРЫМА: СТРОИТЕЛЬСТВО НАБЕРЕЖНЫХ, ИНФРАСТРУКТУРНЫЕ ИЗМЕНЕНИЯ И ПОВЫШЕННОЕ ВНИМАНИЕ К ФЕДЕРАЛЬНОМУ КУРОРТУ "ЗОЛОТЫЕ ПЕСКИ РОССИИ"»

ставку на стабильность и ликвидность и выбирает административные и деловые центры. А кто-то ищет потенциал роста и присматривается к активно развивающимся районам». При этом инвесторы все чаще обращают внимание на спрос, перспективы и разумную цену входа.

В Краснодарском крае наибольшей популярностью пользуется побережье. По словам Ксении Гагариной, оно остается «в топе» по спросу в любые периоды экономики. Также востребован Краснодар. «Благоприятный климат, относительная близость моря, полноценная инфраструктура, в частности широкий выбор средних и высших образовательных учреждений, больницы, крупные предприятия,— все это является факторами притяжения»,— констатирует Ксения Гагарина.

На побережье Кубани, продолжает она, инвесторы отдают предпочтение апартаментам: «Вокруг данного типа возникает очень много споров. Несмотря на это, большая часть многоэтажных домов на побережье — апартаменты, что обусловлено градостроительными особенностями». В Краснодаре наибольшим спросом пользуются квартиры, преимущественно однокомнатные. Это связано с доступностью ремонта и меблировки. Вместе с тем квартира является ликвидным активом, отмечает эксперт.

Как отмечает Евгений Беленький, студии и однокомнатные квартиры обладают низким порогом входа и высокой ликвидностью. Немаловажным фактором, по словам спикера, является локация: «Близость к морю, видовые характеристики и развитая инфраструктура потенциально позволяют сохранять стоимость и реализоваться быстрее даже в условиях сдержанного спроса».

В Крыму, как замечает Анна Париенко, популярностью пользуются студии, однокомнатные квартиры, евроформаты и апартаменты. Среди причин эксперт назвала то, что в случае с этим видом объектов недвижимости ниже «входной билет», быстрее перепродажа, понятная модель аренды. Большие квартиры чаще всего приобретают «для себя», а не как инвестицию. «Также усилился запрос на "готовый продукт" — когда есть управляющая компания, сервис и понятная модель дохода. Но здесь рынок очень чувствителен к качеству управления: если нет прозрачности, клиент не заходит»,— отмечает директор по продажам.

Ксения Гагарина говорит, что тенденция к снижению ключевой ставки с 21 до 15% с августа 2025 года повлияла на предпочтения покупателей. Их внимание сместилось со студий и «однушек» на двух- и трехкомнатные квартиры. «В первой половине прошлого года основными покупателями были молодые семьи. Они приобретали квартиры по программе семейной ипотеки. Лимит этого инструмента ограничен 6 млн руб., что больше подходит сегменту небольших квартир, поскольку размер первоначального взноса будет минимальным. Во втором полугодии покупатели начали активно расширяться и замахиваться на большую площадь с участием денежных средств по базовой ипотеке»,— рассказывает Ксения Гагарина.

ИНВЕСТИЦИИ НА КУРОРТАХ Тимур Нигматуллин говорит, что наибольшей инвестиционной привлекательностью обладают малоэтажное строительство в пригородах крупных агломераций, сервисные апартаменты в Сочи и Анапе, а также складские комплексы класса А и торговые площади в новых жилых массивах. При инвестировании, добавляет эксперт, следует учитывать соблюдение ФЗ-214 (особенно на побережье), обеспеченность инженерными сетями и близость к транспортным хабам.

По мнению Евгения Ткачева, в Крыму инвесторам стоит обратить внимание на курортную недвижимость на южном побережье и в западной его части. Жилье следует рассматривать в Симферополе. В Краснодарском крае самая качественная жилая недвижимость сосредоточена в региональном центре. В Ростовской области объекты с высокой инвестиционной привлекательностью находятся в Ростове-на-Дону и близлежащих от него городах. В Адыгее, по мнению эксперта, стоит присмотреться к жилью в Майкопе и около Краснодара, курортную недвижимость следует рассматривать в районе плато Лаго-Наки.



ФОТО: ОЛЕГ ХАРСЕЕВ

ДОХОДНОСТЬ ОТ СДАЧИ В АРЕНДУ ЖИЛЬЯ — 4–5% ГОДОВЫХ, СРОК ОКУПАЕМОСТИ — 20–25 ЛЕТ

«Если сравнивать жилую и курортную недвижимость с точки зрения инвестиций, то вторая будет более привлекательна. За счет роста туристического потока она даст большую доходность и большую капитализацию»,— поясняет собеседник «G». Он добавляет, что при выборе недвижимости для инвестиций важно обращать внимание на локацию, концепцию и управляющую компанию. Доход инвестора будет формироваться под влиянием этих составляющих.

По информации Евгения Ткачева, срок окупаемости апартаментных комплексов в Крыму точечно может составлять 7–9 лет. При этом средний срок окупаемости на полуострове — 10–12 лет. В остальных регионах этот показатель может превышать 15–17 лет.

«ЕСЛИ СРАВНИВАТЬ ЖИЛУЮ И КУРОРТНУЮ НЕДВИЖИМОСТЬ С ТОЧКИ ЗРЕНИЯ ИНВЕСТИЦИЙ, ТО ВТОРАЯ БУДЕТ БОЛЕЕ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНА. ЗА СЧЕТ РОСТА ТУРИСТИЧЕСКОГО ПОТОКА ОНА ДАСТ БОЛЬШУЮ ДОХОДНОСТЬ И БОЛЬШУЮ КАПИТАЛИЗАЦИЮ»

«Девелоперы обещают доходность от сдачи номеров в апарт-отелях на уровне 12–15%. Но мы считаем такие величины излишне оптимистичными. С учетом всех расходов на управление реальная доходность в лучшем случае не превысит 8–10%. При этом рост конкуренции "давит" на цены и не позволяет рассчитывать на существенное увеличение рыночной стоимости номеров»,— говорит Ольга Змиевская.

В городском жилье доходность «довольно низкая» — 4–6% годовых. «Особенно низкие значения у новостроек: из-за разницы в условиях ипотечного кредитования цены на них выше вторичного рынка. То есть изначально в них потребуется вложить больше денег, чем при покупке вторичного жилья, при этом доход от сдачи будет сопоставимым»,— объясняет эксперт.

РЫНОК ОСТАЕТСЯ РАБОЧИМ Рынок жилой недвижимости юга является в России одним из наиболее активных и насыщенных. Конкуренция на нем оценивается как очень высокая, что сдерживает динамику цен. «Из-за высокой стоимости заемных средств и ужесточения условий программы "Семейная ипотека" спрос, наиболее вероятно, в 2026 году не вырастет. Однако в долгосрочной перспективе недвижимость юга сохранит высокую привлекательность, поскольку она востребована как для постоянного, так и для временного проживания»,— говорит Ольга Змиевская.

По ее мнению, ближайшие два-три года для сегмента апарт-отелей могут стать переломными. «Строящиеся объекты будут постепенно завершаться и выходить на гостиничный рынок. Неспособность некоторых из них показать ранее заявленную доходность негативно отразится на облике всего сегмента. Также усилится конкуренция со стороны вторичного рынка, которого пока нет. При этом мы считаем, что проекты с уникальным местоположением или концепцией продемонстрируют хорошие показатели доходности, поскольку будут востребованы туристами и перетянут на себя спрос»,— говорит эксперт.

Евгений Ткачев считает, что в 2026 — начале 2027 года нынешняя динамика на рынках недвижимости Кубани, Дона, Крыма и Адыгеи сохранится. В дальнейшем полуостров может стать для инвесторов интереснее, чем соседние регионы. «Особых причин для снижения привлекательности инвестиций в недвижимость Краснодарского края, Ростовской области и Адыгеи я не вижу. Возможно, в силу более доступной ценовой политики и более современных инвестиционных решений переток спроса из Краснодарского края в Крым продолжится»,— полагает спикер.

«Как только "ключ" упадет до 11–12%, базовая программа по ипотеке, доступная большей части населения, заработает в полную силу. Это приведет к росту спроса на вторичном рынке и, как следствие, к повышению цен на недвижимость,— объясняет Ксения Гагарина.— Если говорить о первичном рынке, то в ближайшее время рост цен неизбежен. Стоимость материалов и услуг сильно выросла еще год назад, а ресурсы для сдерживания цены у застройщиков практически иссякли».

Евгений Беленький не ожидает падения цен в Краснодарском крае. Ключевыми факторами для поддержания показателей он называет дефицит земли и ограниченный объем строительства в прибрежных зонах, рост себестоимости строительства и сохранение высокого турпотока.

Сергей Асташкин оценивает ближайшие перспективы инвестиций в крымскую недвижимость «умеренно оптимистично». Спрос останется на «хорошем уровне», в отдельных сегментах может вырасти. Главные драйверы: стабильный турпоток; интерес со стороны тех, кто рассматривает недвижимость как способ сохранить капитал; постепенное развитие инфраструктуры. Цены, по мнению эксперта, будут расти, однако «резких скачков» не будет. Сильнее всего подорожает жилье на Южном берегу (Ялта, Алушта) и в активно развивающихся районах (Коктебель, Судак, Евпатория, Саки, Николаевка). Предложение будет постепенно увеличиваться, особенно на восточном и западном побережьях, где достаточно земли для застройки. В популярных курортных зонах из-за нехватки площадей новых объектов станет меньше. На вторичке выбор останется широким, считает Сергей Асташкин.

СПРОС ОСТАНЕТСЯ НА «ХОРОШЕМ УРОВНЕ», В ОТДЕЛЬНЫХ СЕГМЕНТАХ МОЖЕТ ВЫРАСТИ. ГЛАВНЫЕ ДРАЙВЕРЫ: СТАБИЛЬНЫЙ ТУРПОТОК; ИНТЕРЕС СО СТОРОНЫ ТЕХ, КТО РАССМАТРИВАЕТ НЕДВИЖИМОСТЬ КАК СПОСОБ СОХРАНИТЬ КАПИТАЛ; ПОСТЕПЕННОЕ РАЗВИТИЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ. ЦЕНЫ, ПО МНЕНИЮ ЭКСПЕРТА, БУДУТ РАСТИ

Крымский рынок остается рабочим, но требования к продукту существенно усилятся. Анна Париенко полагает, что спрос сохранится, концентрируясь в качественных проектах. Рост цены продолжится, но только в проектах с сильной концепцией. Предложение останется активным, конкуренция усилится.

«Ключевой момент — проекты нельзя выводить "как есть". Необходимо тщательно продумывать продукт: функциональность планировок, площадную программу, сценарии использования. Покупатель стал более рациональным. Выигрывают только те проекты, в которых есть четкая логика продукта и понятная ценность для клиента»,— констатирует эксперт. ■

Премиальный курортный комплекс САНСАРА: отражение новой жизни

Когда внутренний компас указывает на Западный берег Крыма

На западном побережье Крыма формируется новая прибрежная локация — место, которое с первой встречи становится по-настоящему близким и остается в памяти, рождая желание возвращаться сюда снова и снова.

Премиальный комплекс САНСАРА — это новая модель жизни у моря. Здесь нет привычной курортной суеты — только тишина, ритм волн, мягкий климат и естественная красота окружающего ландшафта.

Философия проекта строится вокруг простой мысли: море — это не временный отдых, а полноценная среда для жизни. Здесь можно замедлиться, работать в своем ритме, растить детей и каждый день ощущать свободу.

Архитектура, рожденная природой

Те, кто бывал на Западном берегу Крыма, знают — это особое место. Пляжи с золотым песком и потрясающими закатами, уединенные бухты, величественные скалы и живописные розовые озера. А еще эти земли хранят следы древних эпох: здесь обосновались греческие колонисты, процветала торговля и правили крымские ханы.

Премиальный курортный комплекс САНСАРА расположен в городе Саки, на первой береговой линии — там, где открывается роскошная панорама Черного моря, а за спиной остается одна из самых необычных природных точек Крыма — розовое Сакское озеро. Такое положение создает редкий эффект двойного пейзажа: с одной стороны — морская гладь, с другой — мягкие, меняющиеся оттенки озера. Более 80% апартаментов ориентированы так, чтобы эти виды оставались открытыми и не перекрывались.

Архитектура проекта решена в стиле современной классики, где формы и материалы вступают в диалог с природой. Фасады с деликатной текстурой дерева, спокойная пластика линий и продуманная композиция формируют ансамбль, органично вписанный в окружающий ландшафт. Проект разработан «Бюро 82» — командой, которая на протяжении последних лет формирует архитектурный облик региона, соединяя экологичный подход, технологичность и комфортную среду для жизни у моря.

Внутреннее пространство: архитектура повседневной жизни

Двор САНСАРЫ выстроен как цельная среда, где пространство мягко переходит из одного состояния в другое. В самом сердце территории расположен круглогодичный подогреваемый бассейн с бионическим силуэтом и песчаным входом, словно продолжение естественного берега.

Пространство для детей разворачивается как отдельная вселенная — продуманная и разнообразная. Для самых маленьких предусмотрена безопасная зона с белоснежным песком и экологичным оборудованием Richter. Для детей постарше — игровые маршруты, скейт-парк и скалодром, где формируются уверенность, движение и командный дух. В комплексе также появится отдельный детский центр, где дети смогут проходить развивающие программы и заниматься в комфортной, продуманной среде.

В глубине территории появляются зоны отдыха. Сухой фонтан с тонкой дымкой тумана создает почти невесомую атмосферу. Площадки для йоги и медитации обращены к морю, где можно начать утро с дыхания, света и морского бриза.

В противоположность этому спокойствию — энергия активных зон. Искусственная волна для серфинга становится центром притяжения для тех, кто ищет движение и эмоции. А вечером открытый кинотеатр собирает людей у экрана, где истории разворачиваются под открытым небом, а шум моря становится частью музыкального сопровождения.

Вся территория САНСАРЫ — это 2,8 гектара продуманного ландшафта, созданного бюро «Илья Мочалов и Партнеры». Концепция раскрывается через два контрастных, но гармонично связанных пространства. Сад Солнца встречает у входа как светлая и живая визитная карточка комплекса: в его центре — сияющий арт-объект, отражающий лучи света, а вокруг — растения с теплой, солнечной палитрой. Ретрит-сад предлагает более камерное и уединенное настроение: среди мягких холмов, цветущих многолетников и ажурных пергол появляются пространства для спокойной работы или медитации.

Концепция корпусов

САНСАРА — это композиция из пяти корпусов, где каждая деталь подчинена единой идее — создать место, наполненное характером природных стихий.

В первом корпусе царит дух «Песков»: теплые терракотовые и молочно-белые тона, плавные линии потолков, напоминающие дюны. Второй корпус посвящен «Закату»: насыщенные темные стены, арки и медные светильники создают игру света и тени. Третий — «Вода» — поражает свежестью и чистотой линий: блики на потолке имитируют водную гладь, а в холле струится стальной водопад. Дизайнерские лобби в концепции пяти стихий. Даже подземная парковка выполнена как отдельное пространство — «Морская симфония», в единой концепции комплекса.



В каждом корпусе представлены планировочные решения под разные сценарии жизни — от компактных студий до просторных резиденций. Площади варьируются от 27 до 131 кв. м, а высота потолков 3,15 м наполняет пространство воздухом и светом. Панорамное остекление и личные террасы раскрывают виды на море и розовое озеро, делая пейзаж частью интерьера. Девелопер предлагает три варианта отделки: «Неоклассика», «Современный минимализм» и «Средиземноморский стиль».



Пляж как продолжение гостиной

Жителям и гостям открыт эксклюзивный доступ к благоустроенному пляжу протяженностью 300 метров. Золотистый песок, премиальные лежаки, тенистые бунгало и стильный пляжный бар делают его продолжением частной курортной жизни.

Пляж САНСАРЫ становится пространством, где отдых плавно переходит в живую культурную атмосферу. Здесь будут проходить арт-перформансы и мастер-классы, наполняя каждый день новыми впечатлениями.

Изысканная кулинария в партнерстве с Сергеем Мироновым

Резидентам САНСАРЫ не нужно покидать территорию комплекса, чтобы насладиться вкусной едой. Здесь формируется гастрономическое пространство, концепцию которого курирует Сергей Миронов — ресторатор премиального сегмента и основатель ресторанов «Мясо & Рыба». Его участие задает высокий уровень кухни и формирует особую культуру вкуса — от премиального мяса до свежайшей дикой рыбы и морепродуктов.

На территории комплекса появятся ресторан на берегу моря со средиземноморской кухней, крафтовая пивоварня, ЗОЖ-кафе и кофейня.

Новая эра оздоровительного отдыха

Город Саки — одно из ключевых мест становления курортной медицины в России. Уже в XIX веке здесь начали изучать целебные свойства Сакского озера, а к началу XX века город стал полноценным бальнеологическим центром. Сегодня эта история продолжается в новом, современном формате.

Проект САНСАРА создается как место, куда приезжают за восстановлением и качественным отдыхом в любое время года. Поэтому отдельное внимание здесь уделено круглогодичному SPA*-комплексу с ледяными ваннами, альпийской, финской и японской саунами, соляной комнатой и хаммамом. Жителям и гостям будут доступны программы, направленные на сохранение молодости, восстановление тонуса и улучшение общего состояния организма.

На территории откроется современный фитнес-центр с полноценной кардиозоной, велотренировками и групповыми занятиями.

В партнерстве с компанией «Сомномед», одним из лидеров рынка медицины сна в России, в САНСАРЕ будет создан инновационный Центр сомнологии и восстановления организма — уникальный для региона симбиоз передовой доказательной медицины и природных ресурсов крымского побережья. Философия проекта — «Сон у моря». Чистый воздух, насыщенный аэроионами и морскими солями, в сочетании со звуками прибоя создает оптимальную среду для восстановления нервной системы и усиливает эффективность программ по лечению апноэ, инсомнии и других нарушений сна.

Инвестиции в качество жизни

Курортный комплекс САНСАРА разделен на две концепции: резидентские корпуса для частного использования и инвестиционные апартаменты под управлением Intermark Residence, работающие по стандартам федерального гостиничного оператора COSMOS HOTELS.

Выбор стандартов сети COSMOS продиктован не только уровнем сервиса, но и логикой долгосрочной устойчивости проекта. Оператор выстраивает четкую систему, в которой собственник освобожден от операционных задач — от заселения гостей до обслуживания апартаментов. В результате недвижимость становится тем, чем должна быть: понятным, надежным активом и частью жизни у моря.

Западное побережье Крыма сегодня активно развивается и становится одним из ключевых направлений для российских туристов. В рамках проекта «Золотые пески России» здесь формируется инфраструктура нового уровня, которая задает новые стандарты отдыха на Черном море.

САНСАРА — это возможность стать частью этого роста.

+7 495 18-61-700

* СПА

Застройщик: ООО «СЗ «АспектА», ИНН 9102282022.
Проектная декларация размещена на ЕИЖС (https:/наш.дом.рф).
Подробности уточняйте у менеджеров отдела продаж и на сайте https://sunsaraparat.ru. Данные материалы не являются публичной офертой (ст. 437 ГК РФ). Реклама.



«Недвижимость — это долгосрочные инвестиции для всей семьи»

Девелопер о целостном подходе к возведению дома-резиденции «Собрание»



В историческом центре Ростова-на-Дону реализуется дом-резиденция «Собрание», где все продумано без компромиссов для комфорта будущих резидентов: двор-парк с ландшафтным дизайном, консьерж-сервис как в 5* отелях и современные инженерные решения. Об идеальном наследии для будущих поколений и семейной инвестиции — в интервью с соучредителями ГК «Альянс» Виталием Финенко и Георгием Глонти.

— Вы выбирали локацию под концепцию проекта или создавали концепцию исходя из локации?

— Мы заявили «Собрание» как знаковый для нас и для города проект — дом расположен в самом центре исторического Ростова-на-Дону. Создавали концепцию исходя из локации и органично вписывали в существующий архитектурный облик. Наша задача была и остается такой, чтобы этот дом гармонировал с окружающими зданиями и украшал город. Высокие стандарты строительства, качество премиальных материалов, акцент на долговечность и надежность — уже видно и на фасаде, и внутри дома. Вы знаете, что в центре Ростова-на-Дону есть дома, которые ломают концепцию улиц. Мы пошли по другому пути и сделали так, чтобы дом-резиденция «Собрание» выглядел статусно, но не «кричал» и не «спорил» с окружением. Архитектура нового дома должна жить органично в среде богатого историей города.

— Что, на ваш взгляд, делает «Собрание» особенным? Если бы вам нужно было выделить одну главную черту, которая отличает дом-резиденцию «Собрание» от других элитных предложений на рынке, что бы это было?

— Уникальное свойство «Собрания» — целостность, и она заключается в том, что, какую бы составляющую проекта мы ни рассматривали, будь то инженерные коммуникации, фасад из натурального камня, планировочные решения, паркинг, инфраструктура для жителей, благоустройство с ландшафтным дизайном, консьерж-сервис,— все продумано без компромиссов.

Раскрою наш подход на примере фасада: он является инновационным для рынка жилой недвижимости Ростова-на-Дону. Подсистема для крепления камня состоит из нержавеющей стали, у каждой конструкции есть свой номер, который соответствует номеру на камне. Все детали, как пазл, сначала собираются на заводе, куда доставляют мраморизированный известняк и гранит из месторождений, после чего их с маркировкой перевозят на наш объект. В результате изделия монтируются с ювелирной точностью и проходят проверку геодезистов, чтобы зазор между плитами составлял не более 2 мм. Для облицовки нижних этажей выбран прочный минерал — гранит Ivore Brown, для верхних мы использовали мраморизированный известняк Sepanta благородного природного оттенка.

— В проекте заложены технологии, обеспечивающие безопасность и комфорт жителей (умные датчики, своя котельная), а также их здоровье и благополучие (очистка воды и воздуха). Почему вы решили инвестировать в такие технологии?

— Мы сделали все, чтобы цена квадратного метра в нашем доме складывалась не только из его местонахождения в центре. Сказать, что дом элитный, просто потому что он находится в центре,— обман покупателя. Инженерная составляющая «Собрания» продумана до мельчайших деталей, что придает ему ценность, в которую можно вкладывать и инвестировать. Использовали профессиональную шумоизоляцию как в кинотеатрах, установили премиальные станции очистки для питьевой воды во всем доме, премиальные окна марки Schüco, герметичные и долговечные в использовании. В квартирах установлены системы очистки воздуха от пыли и аллергенов с угольными фильтрами высокоэффективного класса. А умные пожарные датчики предупреждают жильцов о возможных авариях, анализируя даже незначительные изменения температуры энергосистем. Они срабатывают на ранней стадии, сообщая о нагревании проводов даже на 1-2 градуса, предотвращая возможное возгорание.

Реклама.12+. Застройщик ООО «СЗ «Альянс Групп». Проектная декларация на сайте наш.дом.рф

Стоимость квадратного метра в «Собрании» обоснована тем, что резидент получает в итоге. В ней заложена ваша забота о собственном здоровье, новейшие технологии, безопасность и эстетика архитектуры. То, как мы наполнили дом техническим оснащением, натуральными материалами в отделке, вложились в архитектуру и благоустройство, снизили количество этажей для приватной и комфортной жизни каждого резидента, сказалось на себестоимости квадратного метра. Да, цены не низкие, но ведь хорошее не может стоить дешево.

— Какие решения в «Собрании» специально продуманы для того, чтобы людям было комфортно жить большой семьей в несколько поколений?

— Все основные тенденции в девелопменте сегодня сосредоточены вокруг потребностей и комфорта покупателей. И это первое, что мы берем во внимание при работе над проектами: все заточено на то, чтобы собственники могли получить повседневную жизнь без компромиссов. В доме-резиденции «Собрание» сформирована приватная экосистема высшего уровня: три авторских лобби с 6-метровыми потолками и панорамными окнами. В каждом лобби есть стойка ресепшен, которые будут работать по стандартам 5-звездочного отеля. В июне 2025 года дизайн-проекты этих пространств стали финалистами Федеральной премии URBAN.

Полноценный сервисный этаж создает логичный сценарий повседневной жизни: тренажерный зал, семейный центр для игры с возможностью закрытия под ваше частное мероприятие, оборудованный рабочий коворкинг и бьюти-кабинеты — для массажа, маникюра и других процедур с вашим мастером.

— Внутренняя инфраструктура и сервис — редкость для жилых домов в Ростове. Зачем резиденции консьерж-сервис, лобби с авторским дизайном и ресторан в доме — как это работает именно на семейный комфорт, а не на «статус ради статуса»?

— Владельцам доступен премиальный консьерж-сервис 24/7: персональный клининг и химчистка, организация трансферов, бесконтактная доставка продуктов и посылок — все по стандартам лучших отелей. Бесшовную коммуникацию с управляющей компанией, передачу поручений и бронирование приватных зон обеспечит приложение «Умный дом».

Для заботы о семейном досуге наших резидентов мы включили дополнительные услуги в каталог консьержа. Сотрудники службы смогут заказать цветы или доставить вам к столу деликатесы, организовать трансфер или поездку для группы, а также выполнить практически любое особое поручение — даже найти билеты в театр с доставкой день в день. Консьерж-сервис может взять на себя аренду квартиры с детальными фото/видеоотчетами или обслуживание вашего автомобиля.



Дома с функцией консьержа на ресепшен и полноценным сервисным этажом для резидентов есть в Москве, Петербурге и Екатеринбурге. В Ростове-на-Дону такой дом появится впервые

Вызов врача или мастера на час тоже входит в перечень услуг, и это далеко не все.

— Как в «Собрании» решается вопрос приватности и шумоизоляции?

— Наш дом расположен на Социалистической улице, где организовано одностороннее движение и относительно не шумно. Однако профессиональная шумоизоляция и премиальное остекление способны обеспечить дополнительный покой и тишину. Учитывая центральное расположение, в доме производится очистка от смога, пыли и аллергенов с помощью угольных фильтров: свежий воздух забирается на уровне седьмого этажа, проходит сквозь систему и подается в квартиры. Аллергия распространена сегодня среди многих людей, поэтому нам важно было обеспечить дополнительный комфорт проживания за счет такого решения. Также отмечу, что наружные блоки кондиционеров размещены на крыше, чтобы сохранить облик фасада.

На территории дома-резиденции «Собрание» предусмотрен собственный закрытый благоустроенный двор-парк с зонированием: тихая парковая часть и активная с детскими и спортивными площадками. Активная зона будет удалена от окон квартир, чтобы исключить возникновение дискомфорта из-за шума. В тихой части внутреннего двора будут располагаться прогулочные аллеи, небольшой водопад у библиотеки, уединенные зеленые комнаты, зоны отдыха у фонтана и летняя терраса ресторана, которая будет доступна только жителям дома.

— Цены на квадратные метры в «Собрании» за несколько лет выросли вдвое. Сегодня покупка элитной недвижимости — это попытка сохранить капитал или передать детям надежный актив, который построен на века?

— Покупка недвижимости — это и про «сохранить капитал», и про «передать детям». Когда люди вкладывают куда-то средства, они делают это для того, чтобы как минимум сохранить их. Не так ли? Причем, замечу, сохранить их дальше своей жизни. А это значит — передать детям. Помимо эмоциональной ценности, недвижимость — это долгосрочные инвестиции для семьи.

Сегодня ставки по банковским вкладам снизились с пиковых 18–20% в начале 2023 года до 15–16%. При нынешней инфляции реальный доход у банковских вкладчиков минимален. Именно поэтому сейчас инвесторы и ищут альтернативы в более стабильных каналах. Наши проекты подтверждают переток капитала: средняя цена в доме-резиденции «Собрание» выросла с 290 тыс. руб. за кв. м на старте до 590 тыс. руб. за кв. м на сегодняшний день. И мы прогнозируем рост цены квадратного метра до 980 тыс. руб. после ввода дома в эксплуатацию. Это показатель того, что даже на разных этапах строительной готовности инвесторы голосуют рублем за надежность недвижимости.

— Дом-резиденцию «Собрание» называют «инвестицией в наследие». Для вас это скорее финансовый термин или философский?

— С одной стороны, справедливо говорить про финансовые инвестиции, потому что люди всегда стремятся вложить деньги во что-то устойчивое, и недвижимость как раз выбор первого порядка, без влияния моды или обесценивания. А с другой — в этом есть и своя философия, потому что покупка лота в «Собрании» происходит, когда человек задумывается о том, какое наследие он создаст для своей семьи.

— В основе концепции проекта «Собрание» лежит идея создать некое «родовое гнездо», наследие. Почему вы решили сделать ставку на недвижимость как место преемственности? Что вы вкладываете в это понятие и почему увидели в нем актуальность?

— У каждого предмета есть свой срок жизни. Так вот — у недвижимости он наиболее длинный. Когда речь идет про долгосрочные инвестиции, первое, что приходит на ум,— недвижимость, вложения в «твердое, осязаемое и видимое». На фоне таких понятий, как криптовалюта, акции, облигации и проч., дома и квадратные метры выглядят как инструмент, уже проверенный временем, и не вызывает дополнительных вопросов.



Демоэтаж дома-резиденции «Собрание» открыт для посещения по предварительной записи по тел.: 8 863 2046189

Офис ГК «Альянс»: пр. Соколова, 20



КРЕДИТНЫЙ ПОРТФЕЛЬ БИЗНЕСА РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ В 2025 ГОДУ ВЫРОС НА 12% — ПОЧТИ ДО 953 МЛРД РУБЛЕЙ

ФОТО: ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ИСТИНА В «КЛЮЧЕ»

В 2025 ГОДУ РАБОТАЮЩИЕ В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ БАНКИ ПОЧТИ НА 12% УВЕЛИЧИЛИ ПОРТФЕЛЬ КРЕДИТОВ ЮРЛИЦАМ И НА 14% — КОЛИЧЕСТВО СРЕДСТВ, ПРИВЛЕЧЕННЫХ ОТ НАСЕЛЕНИЯ. УМЕРЕННОЕ РАЗВИТИЕ СЕКТОРА ПРОХОДИЛО В УСЛОВИЯХ ДЕЙСТВИЯ ВЫСОКОЙ КЛЮЧЕВОЙ СТАВКИ И ОГРАНИЧЕНИЯ ГОСПОДДЕРЖКИ, ОТМЕТИЛИ ОПРОШЕННЫЕ GUIDE ПРЕДСТАВИТЕЛИ БАНКОВСКОГО СЕКТОРА И ОТРАСЛЕВЫЕ ЭКСПЕРТЫ. ПО ИХ СЛОВАМ, В 2026 ГОДУ ДИНАМИКА ПО ОСНОВНЫМ НАПРАВЛЕНИЯМ ФИНАНСОВОГО БИЗНЕСА РЕГИОНА БУДЕТ НЕСКОЛЬКО ВЫШЕ БЛАГОДАРЯ СМЯГЧЕНИЮ РЕГУЛЯТОРОМ ДЕНЕЖНО-КРЕДИТНОЙ ПОЛИТИКИ. ВЛАДИМИР АНДРЕЕВ

По данным регионального отделения Банка России, в 2025 году банковский сектор Дона показал положительную динамику. Так, по состоянию на 1 января 2026 года кредитный портфель бизнеса Ростовской области составил около 953 млрд руб., рост за год — почти 12%, что соответствует общероссийскому тренду. Большая часть портфеля корпоративных кредитов (около 80%) — это займы обрабатывающим производствам, компаниям, специализирующимся на операциях с недвижимостью и различных услугах, а также предприятиям торговли и АПК. Для сравнения, кредитная активность жителей Дона росла умеренными темпами. За минувший год розничный портфель прибавил около 2% и на начало января составил около 911 млрд руб.

По информации отделения Банка России по Ростовской области, положительная динамика наблюдалась и в привлечении средств населения. Так, в 2025 году жители региона хранили на счетах и вкладах почти 1,3 трлн руб. Это на 14% больше, чем годом ранее.

Главный фактор, влияющий на результаты работы банковского сектора,— жесткая денежно-кредитная политика ЦБ РФ, подчеркнул в беседе с «G» независимый финансовый эксперт Андрей Смурыгин. «В условиях 2025 года инвестиционное кредитование было в принципе невозможно (из-за высоких ставок). Кредиты на пополнение оборотных средств банки выдавали, однако многие малые предприятия Дона не могли себе это позволить из-за низкой маржинальности бизнеса и необходимости снижать, а не увеличивать долговую нагрузку. И даже в этих условиях увеличение кредитного портфеля на 12% — это хороший, реальный рост, даже с учетом инфляции»,— отметил господин Смурыгин.

По его словам, высокие процентные ставки по вкладам стимулировали население к сбережению средств. Наиболее распространенный способ — это депозиты, напомнил эксперт. «Рост объема привлеченных средств на 14% вполне соответствует финансово-экономической ситуации, которая была в стране в 2025 году»,— оценил Андрей Смурыгин.

СПРОС НА ОБОРОТНЫЕ Опрошенные «G» финансовые эксперты отметили, что наиболее существенно выросли за минувший год кредитные обязательства субъектов малого и среднего предпринимательства (МСП): более чем в 1,2 раза — до 322 млрд руб. Для сравнения, крупный бизнес Ростовской области нарастил портфель почти на 7% — до 631 млрд руб.

Как заметила управляющий отделением Банка России по Ростовской области Наталья Леонтьева, в 2025 году корпоративное кредитование росло, пусть и не такими рекордными темпами, как в 2021–2022 годах (20–25% тогда против прошлогодних 12%). «Сдерживающее влияние оказывали процентные ставки: они оставались высокими вслед за ключевой ставкой. Это было необходимо, чтобы охладить спрос и замедлить рост цен»,— пояснила эксперт.

Как рассказала Лариса Туишева, директор Ростовского регионального филиала АО «Россельхозбанк», по итогам 2025 года кредитный портфель организации превысил 140 млрд руб. «Это на 6% больше, чем годом ранее»,— уточнила госпожа Туишева. По ее словам, предпринятое в 2025 году снижение ключевой ставки в значительной мере повлияло на увеличение спроса на кредитные продукты, однако он не достиг показателей 2024 года — по объективным причинам.

Дело в том, что в 2025 году в Ростовской области ввели федеральный уровень ЧС: из-за сильных заморозков в мае и последующей почвенной засухи оказались повреждены почти 1 млн га посевов. Из них полностью погибли более 180 тыс. га. По данным правительства Ростовской области, ущерб составил около 7,8 млрд руб. Это потребовало финансовой помощи от федерального центра и пролонгации кредитов для аграриев.

По словам Ларисы Туишевой, с одной стороны, сельхозпроизводители Дона вынуждены были расходовать свободные средства на поддержание деятельности, на работы, связанные с посевной, на обслуживание долга. С другой стороны, основная часть кредитов корпоративным клиентам, выданная в про-

шлом году, направлялась на выполнение сезонно-полевых работ, а также на проекты по переработке сельхозпродукции. «Кредиты на инвестиционные цели предоставляли в основном на обновление парка техники и оборудования»,— уточнила Лариса Туишева.

Начальник управления по работе с корпоративными клиентами ПАО КБ «Центр-инвест» Анастасия Коротун рассказала, что юрлица региона чаще всего привлекают кредиты на пополнение оборотных средств (закупку сырья и материалов, оплату услуг, выплату заработной платы и налогов), реже — как инвестиции в развитие (приобретение основных средств, строительство и модернизацию).

«Почти 80% кредитов, выданных банком в 2025 году, приходятся на финансирование оборотного капитала и около 20% — на инвестиционные цели. Спрос на оборотное кредитование в 2025 году значительно превысил спрос на инвестиционное. В связи с высоким уровнем ключевой ставки и сложными погодными условиями в Ростовской области предприятия, в том числе сельскохозяйственные, концентрируются в первую очередь на поддержании деятельности, а не на расширении мощностей и обновлении основных фондов»,— сказала эксперт.

Заместитель управляющего ростовским отделением Сбербанка Антон Усачев рассказал, что в 2025 году кредитный портфель превысил 705 млрд руб. «Из них 470 млрд руб. пришлось на розничное кредитование и 235 млрд руб. — на корпоративное»,— уточнил банкир.

Как правило, любой кредит на инвестиционные цели — долгосрочный, предполагающий длительный период возврата и окупаемости средств, пояснил Андрей Смурыгин. «Высокая ставка по инвестиционным кредитам бьет с особой силой. С одной стороны, предприятие может отказаться от такого кредита, потому что при очень высокой стоимости денег нецелесообразно реализовывать инвестпроекты. С другой стороны, банки с особой строгостью подходят к предоставлению такого кредита, чтобы избежать риска невозврата средств. В случае с кредитами на инвестиционные цели речь идет о крупных суммах — 50–100 млн руб. и выше»,— отметил господин Смурыгин.

ЛЬГОТНЫЕ И НЕТ Собеседники «G» также отметили, что в минувшем году большим спросом со стороны клиентов пользовались льготные программы кредитования с господдержкой. Так, по словам Ларисы Туишевой, в 2025 году РСХБ работал со всеми льготными госпрограммами: «Среди наших клиентов популярна программа, принятая по решению Минсельхоза РФ №1969. Она позволяет аграриям получать краткосрочные и долгосрочные кредиты по льготной ставке».

Анастасия Коротун подчеркнула, что КБ «Центр-инвест» активно участвует в госпрограммах льготного финансирования — для поддержки деятельности предпринимателей региона. Почти 1,5 тыс. предприятий юга России смогли воспользоваться льготными программами с участием банка, уточнили в банке. В структуре его кредитного портфеля для юрлиц около 52% (свыше 23,2 млрд руб.) занимают собственные программы банка, а более 43,3% (свыше 19,4 млрд руб.) приходится на льготные кредиты для сельхозпроизводителей. Около 2% (867 млн руб.) — доля льготных кредитов для МСП. Более 1,3% (619 млн руб.) приходится на инвестиционное кредитование в рамках совмещения двух программ — Минэкономразвития России и стимулирования кредитования под поручительство АО «Корпорация "МСП"».

В пресс-службе АО Банк «Финам» ответили, что наблюдался переток спроса со стандартных кредитных продуктов в сторону инструментов управления рисками и усложненных транзакций. «По итогам 2025 года в Ростовской области и на юге России в целом мы зафиксировали двукратный рост количества активных корпоративных клиентов — участников внешнеэкономической деятельности»,— прокомментировали в пресс-службе финорганизации, но более точных цифр не привели.

По наблюдениям представителей финорганизации, 2025 год характеризовался ужесточением



ФОТО: ОЛЕГ ХАРСЕЕВ

КОМПАНИИ ЧАЩЕ ВСЕГО ПРИВЛЕКАЮТ ЗАЕМНЫЕ СРЕДСТВА НЕ НА РАЗВИТИЕ, А НА ПОПОЛНЕНИЕ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ

риск-политики большинства банков в сегменте МСП. Высокие ставки и требования к обеспечению сделали классическое кредитование для малого и среднего бизнеса региона либо недоступным, либо экономически нецелесообразным, уверены в «Финам». «Мы видим это не как проблему, а как возможность предложить рынку альтернативу. Вместо того чтобы проходить ужесточенный андеррайтинг для получения кредита, мы предлагаем предпринимателям Дона использовать, например, инструменты фондового рынка по привлечению инвестиций и дополнительных средств»,— рассказали в банке.

ИПОТЕКА РОСЛА ПО-СЕМЕЙНОМУ

Кредитная активность жителей Дона росла умеренными темпами, сообщила Наталья Леонтьева. «В 2025 году кредитование сдерживали высокие ставки, поэтому прирост портфеля был заметно меньше, чем в предыдущие годы,— пояснила эксперт.— Например, по итогам 2024 года обязательства по таким кредитам выросли на 9,5%, а в 2023-м, когда рынок был сильно перегрет,— почти на 30%».

По данным ростовского отделения ЦБ, в составе розничного портфеля заметно увеличились обязательства по ипотеке. Так, к 1 января 2026 года они составили почти 512 млрд руб., прибавив за 12 месяцев более 8%. «Спрос на ипотеку по-прежнему поддерживали льготные программы. Наиболее заметно активность в этом сегменте увеличилась в конце года, так как жители Ростовской области стремились взять кредит до изменения условий по "Семейной ипотеке" в феврале 2026 года»,— сказала госпожа Леонтьева.

Постепенное снижение ключевой ставки привело к восстановлению покупательной способности жителей региона и оживлению кредитного рынка, в частности ипотечного, отметила заместитель управляющего Ростовским отделением Сбербанка Елена Руфова.

По ее словам, в 2025 году на Дону объем ипотечных выдач превысил 90 млрд руб.: второй показатель в стране после Москвы. «Результаты прошлого года превзошли итоги 2024-го: объем выдачи жилищных займов вырос на 38%»,— сообщила госпожа Руфова. Она добавила, что драйвером рынка в течение года оставалась «Семейная ипотека»: по итогам года ее доля в Ростовской области составила 84% от общего объема ипотечных выдач. «С начала 2026 года мы наблюдаем долгожданное оживление рынка готового жилья. Жители Ростовской области, отложившие покупку квартир в 2024 году, начали возвращаться на рынок благодаря снижению ключевой ставки»,— констатировала эксперт.

Елена Руфова заметила, что с каждым месяцем растет доля вторичного рынка в объеме ипотечных сделок. Например, в феврале показатель достиг 11,6% (рост на 5 п.п. за месяц), в марте — 13% (рост на 1,4 п.п.). «Это подтверждает, что ипотека становится более доступной и востребованной для широкого круга покупателей. Рыночные программы и вторичный сегмент становятся реальным инструментом для улучшения жилищных условий дончан, и мы ожидаем закрепления этого тренда в течение года»,— подчеркнула эксперт.

СТАВКА ПОМОГАЛА ВКЛАДАМ Как отмечалось выше, в 2025 году высокой оставалась склонность населения к сбережению средств. Ставки по депозитам хоть и снизились, но были по-прежнему привлекательны: максимальная ставка по рублевым депозитам в крупнейших по объему вкладов банках страны (все работают на территории Ростовской области) на конец прошлого года превышала 15% годовых, отметили практически все опрошенные «G» эксперты.

По словам Ларисы Туишевой, в региональном филиале РСХБ процент привлеченных средств юридических и физических лиц увеличился на 8% по отношению к 2024 году. Она добавила, что высокая ключевая ставка и, как следствие, высокие ставки по депозитам в значительной степени стимулировали клиентов банка к увеличению объемов размещения средств.

«ВО ВТОРОЙ ПОЛОВИНЕ ГОДА (БЛИЖЕ К ОСЕНИ, НОВОМУ ДЕЛОВОМУ СЕЗОНУ) ВОЗМОЖНО ПОВЫШЕНИЕ ИНТЕРЕСА К КРЕДИТАМ НА РЕАЛИЗАЦИЮ ИНВЕСТПРОЕКТОВ. НО ЕСТЬ РИСКИ, СВЯЗАННЫЕ С НЕСТАБИЛЬНОЙ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ И ГЕОПОЛИТИЧЕСКОЙ СИТУАЦИЕЙ, БОЛЬШИМИ БЮДЖЕТНЫМИ РАСХОДАМИ, КОТОРЫЕ БЫЛИ В СТРАНЕ В ЯНВАРЕ—МАРТЕ ЭТОГО ГОДА И ПРОДОЛЖАЮТСЯ СЕЙЧАС»

В пресс-службе Банка «Финам» рассказали, что пик притока по депозитам наблюдали в первой половине 2025 года, когда ставки были «максимально привлекательными»: на 25% увеличился остаток средств на счетах клиентов в Ростовской области по сравнению с показателем годом ранее. Во втором полугодии, на фоне снижения ставки, часть ликвидности клиенты начали выводить из депозитов в активные инструменты: предоплаты по импортным контрактам и сделки хеджирования, отметили в пресс-службе. «Мы поддерживаем эту динамику, предлагая продукты, которые позволяют зарабатывать на движении валют, а не только на хранении рублей»,— пояснили представители «Финам».

Антон Усачев сообщил, что по состоянию на 1 января 2026 года доверенные «Сберу» средства жителей региона достигли 666 млрд руб. «За прошлый год средств на вкладах и счетах дончан стало на 99 млрд руб. больше (прирост составил 17%). Для сравнения, в корпоративном сегменте на 1 января портфель средств клиентов банка составил около 99 млрд руб.»,— уточнил собеседник «G».

ОТ ПОНИЖЕНИЯ — К ПОВЫШЕНИЮ

Согласно прогнозу Банка России, в 2026 году прирост кредитного портфеля бизнеса будет находиться в диапазоне 7–12%.

По мнению Натальи Леонтьевой, набранная жесткость денежно-кредитных условий уже создает предпосылки для снижения инфляции к 4%, поэтому регулятор продолжает постепенно смягчать свою политику. Так, в феврале Банк России снизил ключевую ставку до 15,5% годовых.

Как пояснила госпожа Леонтьева, для того чтобы инфляция устойчиво снижалась, регулятор поддерживает высокие процентные ставки по депозитам и кредитам. «Это стимулирует сбережения и сдерживает рост кредитования. При высоких ставках люди предпочитают копить деньги и откладывают на время покупки не первой необходимости, особенно в кредит. Это замедляет спрос и, как следствие, рост цен»,— объяснила эксперт.

Представители АО Банк «Финам» рассказали, что развитию в регионе банковского сектора способствует ряд факторов. «Во-первых, структурная перестройка логистики: Дон — ключевой логистический хаб. Переориентация экспортно-импортных потоков создает огромный спрос на банковское сопровождение внешнеторговых контрактов,— пояснили в пресс-службе банка.— Во-вторых, высокая деловая активность АПК и машиностроения. Ростовская область остается житницей страны, местный агробизнес нуждается в современных инструментах валютного рынка и стабильном проведении платежей с иностранными контрагентами».

По прогнозам представителей Банка «Финам», в 2026 году продолжится снижение ключевой ставки, которая к декабрю достигнет уровня 12–14%. «Это станет триггером для "разморозки" инвестиционных бюджетов компаний. Однако, в отличие от предыдущих циклов, банки будут осторожны с наращиванием кредитных портфелей из-за ужесточения регулирования. Возможны несколько сценариев. Так, в базовом варианте предполагается постепенное оживление инвестиционной активности. Бизнес начнет переходить от тактики "накопления ликвидности" к тактике "реализации проектов". В сценарии для нишевых игроков роль банков развития (с кредитными лицензиями) снизится в пользу консультационных банков. Именно такой сценарий мы считаем наиболее вероятным для Ростовской области. Предприятия будут искать не просто "деньги", а комплексное решение: фондирование + риск-менеджмент + транзакционная экспертиза»,— считают эксперты компании.

В банке добавили, что к концу 2026 года заметный рост покажет доля сделок с использованием производных финансовых инструментов (деривативов) в общем портфеле услуг для бизнеса. «На юге России это растущий сегмент, банки стремятся занять в нем хорошие доли»,— резюмировали эксперты «Финам».

По словам Андрея Смурыгина, первый квартал 2026 года показал, что Банк России идет по пути осторожного снижения ключевой ставки: с 16% в январе до 15% в марте. Если снижение продолжится, то с каждым кварталом можно будет наблюдать рост объемов кредитования и бизнеса, и физлиц, добавил эксперт. «Во второй половине года (ближе к осени, новому деловому сезону) возможно повышение интереса к кредитам на реализацию инвестпроектов. Но есть риски, связанные с нестабильной экономической и геополитической ситуацией, большими бюджетными расходами, которые были в стране в январе—марте этого года и продолжаются сейчас. Это может оказать негативное влияние на дальнейшие действия регулятора, вплоть до фиксирования "ключа" на довольно высоком уровне 15% длительное время, например несколько месяцев»,— заключил господин Смурыгин. ■

ЧЕРЕЗ ЭМОЦИОНАЛЬНЫЕ КАЧЕЛИ — К НОВЫМ ТОЧКАМ РОСТА

Что важно знать о состоянии и перспективах российского фондового рынка

2025 год стал рекордным для российского рынка коллективных инвестиций: чистый приток средств в розничные ПИФы обновил исторические максимумы. Речь идет не о краткосрочном эффекте, а о формировании устойчивого структурного тренда. В 2026 году высокий потенциал сохраняется у рынка акций, который может принести в базовом сценарии около 30% доходности за счет дивидендов и восстановления оценок к более справедливым уровням. Облигации также не теряют актуальности и в текущей конфигурации позволяют зафиксировать высокие доходности на длительный срок. Подробности — в беседе с исполнительным директором УК «Альфа-Капитал» в Ростове-на-Дону Андреем Краснопольским.



— 2025 год называют годом облигаций. Почему именно этот сегмент оказался в центре внимания? Чем в целом завершился год для инвесторов?

— Долговой рынок пришел к 2025 году на очень высоких доходностях. Это создавало сильную базу для результатов по портфелям. Дополнительную поддержку обеспечил разворот ожиданий по ключевой ставке. По мере того как рынок начал закладывать будущий цикл смягчения денежно-кредитной политики, облигации выигрывали не только за счет купонного дохода, но и за счет роста цен.

Важно, что внутри рынка облигаций картина была неоднородной. Наиболее уверенно выглядели бумаги высокого кредитного качества, длинные ОФЗ, флоатеры (облигации с плавающей ставкой), а также инструменты денежного рынка. А вот в сегменте высокодоходных облигаций риски, напротив, накапливались, и мы видели ряд дефолтов по выпускам.

В сегменте акций внутри года наблюдались настоящие «эмоциональные качели». Рынок двигался за новостным фоном, и инвесторы действовали скорее реактивно, чем фундаментально. На рынок сильно влияли заявления и ожидания, связанные с переговорным процессом. По итогам года индекс Мосбиржи фактически остался около нулевых значений. В результате к 2026 году рынок акций подошел с низкими оценками и неоднородными перспективами по секторам. Лучше выглядят компании внутреннего спроса, хуже — экспортеры.

— На ваш взгляд, в 2026 году какие классы активов должны занять ключевое место в портфеле инвестора?

— Выбор во многом зависит от целей, горизонта инвестирования и риск-профиля конкретного инвестора. По нашему мнению, у рынка акций сохраняется высокий потенциал. Он может, в базовом сценарии, принести около 30% доходности за счет дивидендов и восстановления оценок к более справедливым уровням. Но важно правильно выбирать эмитентов. В этом контексте стоит обратить внимание на компании, ориентированные на внутренний спрос. Также можно присмотреться к бизнесам с высоким рублевым долгом, так как по мере снижения ключевой ставки у них будет уменьшаться стоимость обслуживания долга. Это напрямую поддерживает прибыль и дивидендный потенциал.

Облигации при этом не теряют актуальности. В текущей конфигурации они позволяют зафиксировать высокие доходности на длительный срок, особенно в сегменте бумаг высокого кредитного качества.

В 2026 году рынки, скорее всего, останутся волатильными. И в акциях, и в облигациях многое будет зависеть от новостного фона и траектории ключевой ставки. Это означает, что простых и универсальных решений нет. Особое значение приобретает детальная оценка эмитентов, их долговой нагрузки и устойчивости денежного потока. Именно в такой среде возрастает роль профессионального управления.

— Можно ли сказать, что именно поэтому в 2025 году зафиксирован рекордный приток средств на рынок коллективных инвестиций? Насколько устойчивым является этот тренд?

— Когда рынки движутся резко и разнонаправленно, инвестору сложнее самостоятельно оценивать риски и перспективы отдельных эмитентов. В такой ситуации естественным выбором становятся фонды как инструмент профессионального управления и диверсификации.

2025-й стал годом бума: статистика отразила рекордные притоки в розничные ПИФы и одновременно рост числа уникальных пайщиков ПИФов до 13+ млн человек. И это не разовый всплеск. Мы видим формирование долгосрочной тенденции на рынке коллективных инвестиций.

Его поддерживают сразу несколько факторов — технологическое развитие инфраструктуры и дистрибьюции инвестиционных продуктов, эволюция регулирования, повышение прозрачности рынка, формирование культуры долгосрочных сбережений. Усиление доверия со стороны инвесторов трансформирует фонды в системный элемент финансового планирования, закрепляя устойчивый, а не ситуативный спрос на коллективные инструменты.

— Есть ли потенциал роста рынка коллективных инвестиций?

— Потенциал значительный. Если в Китае объем розничных фондов сопоставим с 22% ВВП, то в России этот показатель пока все еще чуть менее 1%. Это говорит о том, что рынок находится на ранней стадии развития. Дальнейший рост будет зависеть не только от притока новых клиентов, но и от качества продуктового предложения. Чем точнее управляющие компании будут учитывать уровень риска, инвестиционный горизонт и цели инвесторов, тем устойчивее станет развитие рынка. Поэтому ключевую роль сыграют персонализация стратегий, расширение линейки фондов и повышение прозрачности управления.

— Насколько фонды соответствуют актуальной рыночной повестке? Успевают ли управляющие адаптировать линейку под тренды?

— Универсальность фондов в том, что они позволяют инвестору выбирать решения под разные рыночные сценарии. Линейка инструментов охватывает как консервативные решения (облигации, денежный рынок), так и более волатильные сегменты, включая акции и альтернативные активы.

Показательный пример — драгоценные металлы. Рост интереса к золоту, серебру, платине и палладию начал формироваться еще в 2025 году, а в январе 2026-го мы увидели яркое продолжение. Это отразилось и на рынке коллективных инвестиций. Только за январь чистый приток средств в фонды драгметаллов превысил 6 млрд руб. — это максимум за всю историю наблюдений.

Фонды как раз и ценны тем, что позволяют инвестору быстро и удобно подключаться к рыночным трендам. Причем зачастую в более комфортной форме, чем при прямой покупке актива. Например, инвестиции в физическое золото связаны с высоким порогом входа, издержками на хранение, спредами при покупке и продаже. Фонды позволяют получить экспозицию к металлам без этих инфраструктурных затрат.

Мы полагаем, что интерес к драгоценным металлам будет сохраняться и в 2026 году, так как геополитическая неопределенность, валютные риски и спрос со стороны центральных банков остаются значимыми факторами поддержки. Именно поэтому драгоценные металлы имеют место в портфеле как инструмент диверсификации.



ФОТО: ПРЕДОСТАВЛЕНО ПРЕСС-СЛУЖБОЙ УК «АЛЬФА-КАПИТАЛ». СГЕНЕРИРОВАНО ИИ

КОЛЕСНИКОВ И ПАРТНЕРЫ
DOCTOR LAW

ДОКТОР ПРАВА КОЛЕСНИКОВ И ПАРТНЕРЫ



Подробнее – на сайте ↑



Личный фонд

как центр сохранения и приумножения активов

01 Сложные вопросы, связанные с наследованием имущества: преемственность капитала. Защита от недобросовестных наследников.

02 Оптимизация процессов управления имуществом.

03 Контроль и защита капитала.

Комплексное решение юридических задач:

- Представление интересов в КС и ВС РФ
- Налогообложение
- Лизинговые споры
- Страховой случай
- Корпоративное право
- Абонентское обслуживание бизнеса
- Личный фонд и др.

Офисы в России, Испании, Франции, ОАЭ и Казахстане.

+ 7 (918) 587 01 60

www.doctorlaw.pro

Реклама ООО «ДОКТОР ПРАВА КОЛЕСНИКОВ И ПАРТНЕРЫ» ОГРН 1256100005480

Radisson
РОЗА ХУТОР
ROSA KHUTOR

ГОСТИНИЦА RADISSON РОЗА ХУТОР

ВАШИ МЕРОПРИЯТИЯ — НАШ БЕЗУПРЕЧНЫЙ СЕРВИС

11 ЗАЛОВ ДЛЯ МЕРОПРИЯТИЙ
ОТ 22 ДО 339 КВ.М.

ВМЕСТИМОСТЬ — ДО 320 ПЕРСОН

ЕСТЕСТВЕННОЕ ОСВЕЩЕНИЕ

ОДИН ИЗ САМЫХ БОЛЬШИХ ЗАЛОВ В ОТЕЛЯХ НА КУРОРТЕ

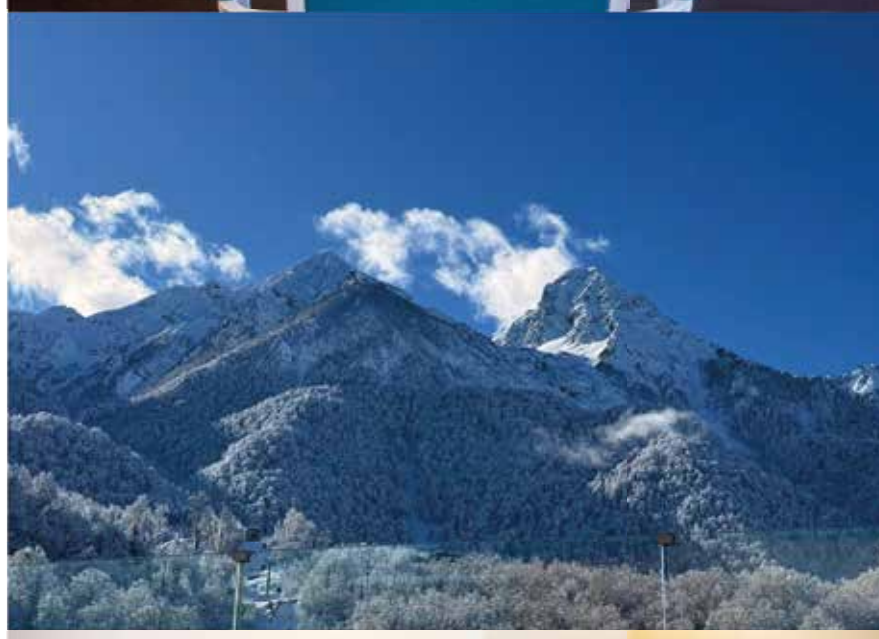
ФОЙЕ ДЛЯ КОФЕ-БРЕЙКОВ

БАЛКОНЫ С ВИДОМ НА ГОРЫ

radissonhotels.com/blu

Реклама.









«Соответствовать ожиданиям и оправдывать доверие»

Все больше жителей Дона осознают плюсы страхования имущества

Заключая договор о страховании имущества, люди доверяют свои риски профессионалам, от которых ждут определенных действий в момент, когда появляются проблемы. В компании Росгосстрах уверены, что задача страховщика, с одной стороны, на стадии заключения договора верно понять и сформулировать потребности и ожидания клиента, а с другой — четко и оперативно отреагировать при наступлении страхового случая, чтобы эти ожидания были оправданы. Директор Ростовского филиала Росгосстраха Дмитрий Есипов рассказал о работе компании по страхованию имущества граждан.

— Дмитрий Юрьевич, насколько у компании получается соответствовать ожиданиям и запросам граждан?

— Надеюсь, получается неплохо. У нас застрахованы десятки тысяч квартир и домовладений на территории Ростовской области. Компания давно и надолго заслужила авторитет и оправдывает ожидания жителей нашего региона. Это традиционно самый сильный вид страхования в Росгосстрахе, у нас безусловно лучший опыт и экспертиза в страховании жилья, и мы уверенно сохраняем лидерство по данному виду.

— Что, по-вашему, помогает компании удерживать лидерство в этом, и не только в этом сегменте страхования? Оперативность выплат?

— Страховые выплаты, безусловно, играют большую роль в создании репутации компании, в архитектуре ее взаимоотношений с клиентами. И не только выплаты сами по себе, но и оперативность реакции страховщика. Люди должны чувствовать, что они доверили свои возможные проблемы профессионалам. Наши сотрудники постоянно ведут мониторинг и при наступлении страхового случая оказываются одними из первых рядом с пострадавшими.

Вспомним, например, разрушительный ураган в Приазовье, который накрыл Ростовскую область в конце 2023 года. Из-за шквалистого ветра и дождя из берегов вышли река Мертвый Донец и Азовское море, поднялся уровень воды в реке Дон и Таганрогском заливе, подтопив порядка 25 населенных пунктов в муниципальных образованиях Азов, Таганрог, Азовском и Неклиновском районах.

Среди тех, чье имущество пострадало, были и клиенты Росгосстраха. После урагана в компанию поступило 84 заявления. Уже через две недели более 20 клиентов получили страховое возмещение за испорченное имущество, а в дальнейшим и все остальные клиенты получили положенное страховое возмещение. Общая сумма выплат тогда превысила 11,2 млн руб.

Еще один фактор — гибкость, которая позволяет нам соответствовать ожиданиям. Например, в последние годы мы фиксировали обильные снегопады, из-за которых страдает имущество граждан. Теперь риск «накопление снега» входит в перечень страховых случаев по премиальным программам по страхованию жилья. Мы постоянно прислушиваемся к пожеланиям наших клиентов, связь с которыми поддерживаем через страховых агентов, и расширяем перечень рисков: люди хотят понимать, что именно и от чего они страхуют. Снегопады этой зимой наглядно продемонстрировали



своевременность такого подхода: если риск прописан в договоре, наш клиент получит страховое возмещение — независимо от стандартов МЧС для признания события опасным природным явлением и периода накопления снега на крыше.

И еще один важный момент — работа на стадии заключения договора. Клиент должен правильно понимать, что закладывается в продукт, вместе со специалистом компании сформулировать свои ожидания и потребности и подобрать продукты, максимально соответствующие этим ожиданиям.

Мы постоянно развиваемся и ищем индивидуальные решения для клиентов. Недавно мы кардинально пересмотрели правила, улучшив условия по пожеланиям самих собственников.

— Это касается только частных домовладений?

— Конечно, нет. В Росгосстрахе предложения по страхованию жилья разнообразны и позволяют клиентам выбрать подходящий вариант с учетом индивидуальных потребностей и рисков. В классическом страховании есть два пакета страхового покрытия — стандартный и премиальный. Каждый страхователь по своему желанию выбирает перечень рисков. Можно, например, застраховать конструктивные элементы и инженерное оборудование для новых объектов, где только планируется

> **«Еще один фактор — гибкость, которая позволяет нам соответствовать ожиданиям. Например, в последние годы мы фиксировали обильные снегопады, из-за которых страдает имущество граждан. Теперь риск "накопление снега" входит в перечень страховых случаев по премиальным программам по страхованию жилья»**

делать ремонт, и после достраховать внутреннюю отделку и домашнее имущество. При этом у нас в основные риски уже входит все самое важное для собственника жилья: пожар, взрыв, удар молнии, противоправные действия третьих лиц, стихийные бедствия, падение БПЛА и т. д. В пакет «премиум» входят такие риски, как поломка техники из-за перепада напряжения, потеря ключей от двери, подтопление талыми водами, давление снега на кровлю и даже телемедицина. Имея такой богатый опыт в страховании имущественных рисков, мы знаем, как сформировать реально ценное для собственника жилья предложение.

— Какие тенденции вы можете отметить во взаимоотношениях страхователя и страховщика сегодня?

— Люди стали в большей степени доверять страхованию, более взвешенно подходят к оценке возможных рисков, активно используют современные технологии для коммуникаций со своей страховой компанией. Например, все больше страховых случаев по договорам страхования жилья и домашнего имущества урегулируются дистанционно. Граждане сами проводят осмотр, фотографируют повреждения и направляют по электронной почте или через личный кабинет клиента эти фотографии и документы нам. Процедура самоосмотра недоступна только после пожара, когда оценку повреждений проводит эксперт.

При предоставлении клиентом полного комплекта документов и результатов самоосмотра по электронным каналам процесс расчета и принятия решения о выплате страхового возмещения занимает 2–4 дня. Притом что правилами страхования на это отводится 20 рабочих дней.



Реклама. ПАО СК «Росгосстрах» Московская область, г. Люберцы, улица Парковая, дом 3. ОГНЮЛ 1027739049689



ПИК СВАДЕБНОГО СПРОСА ТРАДИЦИОННО ПРИХОДИТСЯ НА КОНЕЦ ЛЕТА И НАЧАЛО ОСЕНИ

ФОТО: ИРИНА САМОЙЛОВА

ГОРЬКО С НАЦЕНКОЙ

В 2025 ГОДУ ЮЖНЫЕ КУРОРТЫ РОССИИ ЗАФИКСИРОВАЛИ ЗНАЧИТЕЛЬНЫЙ РОСТ КОЛИЧЕСТВА СВАДЕБНЫХ МЕРОПРИЯТИЙ — ДО 50% В НЕКОТОРЫХ ЛОКАЦИЯХ. ПАРЫ ВСЕ ЧАЩЕ ВЫБИРАЮТ МНОГОДНЕВНЫЕ ФОРМАТЫ С ВЫЕЗДНЫМИ РЕГИСТРАЦИЯМИ, ГАСТРОНОМИЕЙ И СПА-ПРОГРАММАМИ, А СРЕДНИЙ БЮДЖЕТ ПРИБЛИЖАЕТСЯ К 1,5 МЛН РУБ. УЧАСТНИКИ РЫНКА ОТМЕЧАЮТ, ЧТО СПРОС НА 2026 ГОД УЖЕ ПРЕВЫШАЕТ ПРОШЛОГОДНИЕ ПОКАЗАТЕЛИ, ПРИ ЭТОМ РАЗВИТИЕ СЕГМЕНТА СДЕРЖИВАЮТ НЕВЫСОКИЙ УРОВЕНЬ СЕРВИСА, ДЕФИЦИТ КАДРОВ И ЛОГИСТИЧЕСКИЕ ОГРАНИЧЕНИЯ. МАРИЯ УДОВИК

В 2025 году на курортах Краснодарского края и Крымского полуострова отмечают рост спроса на организацию свадебных мероприятий. Так, в «Шато де Талю» (Геленджик) провели 31 церемонию против 20 годом ранее, а средняя численность гостей увеличилась на 10–15%, сообщил генеральный директор винодельни Александр Константинов. «Это связано с растущей популярностью региона и узнаваемостью нас за пределами Южного федерального округа (ЮФО)»,— пояснил он.

В «Абрау-Дюрсо» (Новороссийск) спрос на свадебные мероприятия увеличился на 20%. «Растет не только количество запросов, но и ожидания гостей»,— отметила вице-президент по туризму и специальным проектам группы компаний Ирина Гончарова.

В «Поместье Голубицком» (Темрюкский район) сообщили об увеличении показателя более чем на 50%. Особенно вырос интерес к выездным церемониям с видом на море и камерным свадьбам до 20 человек, уточнила руководитель туристического направления винодельни Юлия Шинкаренко.

На курорте Miracleon (Анапа) доля свадебных мероприятий в структуре продаж составляет около 2%, спрос стабилен. В пресс-службе курорта подчеркнули, что видят потенциал роста этого направления за счет развития инфраструктуры.

«Формат стремительно набирает обороты. Пары предпочитают простор и атмосферу, в которой есть уединение и природа»,— рассказала руководитель отдела корпоративных продаж курорта «Мрия» (Крым) Алина Ковалевская. На виноградниках курорта в 2025 году организовали семь выездных церемоний и пять банкетов. Для сравнения: в 2024-м — только три церемонии.

Организатор агентства «Атмосфера» (Севастополь) Ирина Вейс сообщила, что в первом квартале 2026 года количество заказов увеличилось в 2,5 раза. По ее словам, свадьбы для двоих уходят в прошлое, чаще всего будущие супруги приглашают порядка 30 человек.

Горные локации также популярны у молодоженов. В частности, кратный рост бронирований брачующимися зафиксировали в 2026 году в «Газпром Поляне» (Сочи). В пресс-службе курорта заявляют о формировании устойчивого тренда на «горные свадьбы» в премиальном сегменте. В Красной Поляне (Сочи) в 2025 году прошло более 50 торжеств.

Как отметил основатель и генеральный директор сети турагентств «Розовый слон» Алексан Мкртчян, ключевая причина положительной динамики кроется в смене поколений. «Приходит пора выходить замуж и жениться людям, которые не знают, что такое жизнь без путешествий. С раннего детства они привыкли выезжать на отдых по несколько раз в год. Люди 25–30 лет выросли в эпоху соцсетей, и красивая картинка в их миропонимании определяет многое. Это отличает их от предшествующих поколений, которые путешествовали значительно реже, а свадьбу нередко справляли дома»,— считает эксперт.

БЮДЖЕТНЫЙ ВОПРОС По данным агентства «Атмосфера», средний бюджет свадьбы на юге России в 2025 году вырос до 1,5 млн руб. против 1 млн руб. в 2024 году. В Крыму, по данным Ирины Вейс, стоимость торжества увеличилась на 30% вслед за общим ростом цен.

Так, стартовый чек на свадьбу в «Мрии» — от 500 тыс. руб. В эту сумму обычно входят банкет и площадка для выездной церемонии. Если пара хочет только церемонию — аренда площадки на четыре часа обойдется от 100 тыс. руб. Среди дополнительных услуг в топе у пар и их гостей — экскурсии по Винному парку и Японскому саду, светомузыкальный мэппинг — на башне Винного парка или на маяке у пляжа, мультиформатные девичники и мальчишники. «После открытия яхтенной марины в 2024 году мы видим стабильный спрос на морские прогулки»,— уточнила Алина Ковалевская.

В ресторанно-дегустационном комплексе «Шато де Талю» средний бюджет свадьбы в 2024 году составлял около 1 млн руб., а в 2025 году он вырос примерно до 1,5 млн руб. за счет увеличения количества гостей и расширения ассортимента услуг. «Качество, эксклюзивность и масштаб такого уровня

у нас обходятся значительно дешевле, чем в Москве и крупных городах России. Для сравнения, в столице средний бюджет свадьбы начинается от трех и может достигать нескольких десятков миллионов рубле»,— отметил Александр Константинов.

Среди дополнительных услуг востребованы экскурсии и дегустации, живая музыка и музыкальные шоу, индивидуальное оформление локаций, профессиональная фото- и видеосъемка. «Наши клиенты стремятся наполнить свадьбу смыслом и атмосферой, уникальными историями и личными акцентами — именно поэтому дополнительные услуги у нас не просто "плюс", а важнейшая часть праздника»,— подчеркнул Александр Константинов.

Бюджет свадеб формируется индивидуально и зависит от масштаба мероприятия, выбранной площадки, количества гостей и сценария, отмечают в Miracleon. На курорте наблюдают смещение спроса в сторону комплексного опыта: пары все чаще выбирают формат события на несколько дней с разными сценариями, а также с интеграцией отдыха в свадебную программу. В частности, востребованы круглосуточные спа- и велнес-программы.

По наблюдениям Ирины Гончаровой, пары все чаще выбирают не однодневные церемонии, а полноценные многодневные программы: welcome-ужины на виноградниках, основной банкет и отдельную программу второго дня.

Церемония бракосочетания на Курорте Красная Поляна обойдется от 200 тыс. руб. На курорте «Газпром Поляна» стоимость формируется индивидуально. «Ориентир по ресторанному обслуживанию стартует от 10 тыс. руб. на гостя, при этом к стоимости добавляется сервисный сбор и алкогольное сопровождение»,— пояснили в агентстве Moments Event. Юлия Шинкаренко рассказала, что в основные статьи свадебных расходов входят аренда площадки, банкет или фуршет, оформление и декор, техническое обеспечение (свет, звук, сцена), фото- и видеосъемка, ведущий, диджей, артисты, координация мероприятия, выездная регистрация, дополнительные сервисы. «Пары все чаще перераспределяют бюджет не в сторону "больше гостей", а в сторону качества впечатления: красивой локации, атмосферы, гастрономии, сервиса и визуальной концепции. Они хотят событие с характером — с красивым сценарием, продуманной эстетикой и эмоциями»,— подчеркнула эксперт.

Стандартизированных пакетов большинство площадок не предлагает. «Мы сознательно отказались от шаблонных решений. Каждая пара уникальна, поэтому важно предложить полностью индивидуальный подход. Вместе с клиентами мы формируем программу, меню, оформление и дополнительные активности»,— рассказал гендиректор «Шато де Талю» Александр Константинов. От привычных свадебных пакетных предложений отошли и в «Мрии». «Свадьба — очень личный праздник, и, на мой взгляд, ему необходим индивидуальный подход»,— отметила Алина Ковалевская.

ПОМЕХИ ДЛЯ РАЗВИТИЯ Участники рынка называют несколько факторов, сдерживающих развитие свадебного туризма в Краснодарском крае и Крыму. «Не везде хороший сервис отелей и ресторанов, уровень часто не соответствует количеству звезд и ценам. Многие работают неофициально, стараются не заключать договоры и просят оплату наличными»,— говорит Ирина Вейс. По ее мнению, негативные отзывы об уровне крымского сервиса еще долго будут тормозить развитие рынка. «Даже когда в отелях и ресторанах изменится отношение к клиенту, эта дурная слава не скоро утихнет»,— уверена эксперт.

Госпожа Вейс также указала на логистические сложности при организации свадеб на полуострове: существуют транспортные проблемы, что приводит в том числе к задержкам доставки декора. В Российском союзе туриндустрии (РСТ) добавили, что логистические сложности особенно сказываются на групповых поездках. Представитель РСТ Сергей Толчин отметил, что в целом на пляжных направлениях Кубани и Крыма увеличения количества свадебных туров не наблюдалось, «так как Сочи был довольно дорогим, Анапа под ограничениями, а до Крыма довольно сложная логистика для групп».



ФОТО: АЛЕКСЕЙ МАЛЬГАВКО

ПАРЫ ВСЕ ЧАЩЕ ВЫБИРАЮТ МНОГОДНЕВНЫЕ ФОРМАТЫ С ВЫЕЗДНЫМИ РЕГИСТРАЦИЯМИ У МОРЯ ИЛИ В ГОРАХ

«В ЧАСТНОСТИ, МЫ РЕГУЛЯРНО ОРГАНИЗУЕМ ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ ОЗНАКОМИТЕЛЬНЫЕ ПРОГРАММЫ ДЛЯ СВАДЕБНЫХ ОРГАНИЗАТОРОВ ИЗ СОЧИ И МОСКВЫ. ПАРТНЕРСТВО С ПРОФЕССИОНАЛЬНЫМИ УЧАСТНИКАМИ РЫНКА ПОМОГАЕТ ДЕЛАТЬ СВАДЕБНЫЕ ЦЕРЕМОНИИ БОЛЕЕ КАЧЕСТВЕННЫМИ»

Для стимулирования спроса на свадебные мероприятия в «Газпром Поляне» выстраивают системную работу не только с локальными игроками рынка свадебных услуг, но и с агентствами из других регионов. «В частности, мы регулярно организуем индивидуальные ознакомительные программы для свадебных организаторов из Сочи и Москвы. Партнерство с профессиональными участниками рынка помогает делать свадебные церемонии более качественными»,— отмечают в пресс-службе курорта.

«В частности, мы регулярно организуем индивидуальные ознакомительные программы для свадебных организаторов из Сочи и Москвы. Партнерство с профессиональными участниками рынка помогает делать свадебные церемонии более качественными»

В «Мрии» действует определенный регламент для подрядчиков и агентств. «Для работы на наших площадках необходима аккредитация и сертификаты. Партнеры должны разделять концепцию курорта и понимать специфику локаций. Формат свадьбы и действия подрядчиков мы согласовываем лично»,— подчеркнула Алина Ковалевская.

РАСШИРЯЯ ГОРИЗОНТЫ Участники рынка ожидают роста спроса на свадебные мероприятия на юге России в 2026–2027 годах. Бронирование дат ведется с существенным горизонтом планирования: некоторые площадки уже полностью закрыли популярные дни на 2026 год и принимают заявки на 2027-й.

В ресторанно-дегустационном комплексе «Шато де Талю» на 2026 год уже забронированы даты для 20 свадеб, что близко к показателю всего 2024 года. Александр Константинов сообщил, что среднее количество гостей на мероприятиях оказывается заметно выше, увеличивается средний свадебный чек, что говорит о тенденции к более масштабным и сложным по формату проектам. «Мы ожидаем, что после открытия аэропорта и с ростом интереса к региону свадебный календарь будет заполняться еще активнее»,— добавил эксперт.

В «Поместье Голубицком» на 2026 год все «свадебные и популярные дни» забронированы на 100%, на данном этапе гости бронируют свободные будни. «В целом спрос вырос более чем в два раза. Уже есть брони на 2027 год на популярные даты, например 7 июля»,— отметила Юлия Шинкаренко.

В группе компаний «Абрау-Дюрсо» также фиксируют значительное количество бронирований на 2027 год. «Уже сейчас фиксируется высокий интерес к сезонам будущих лет. Мы видим значительное количество бронирований на 2027 год»,— подтвердила Ирина Гончарова. Она считает, что рост интереса к энотуризму и событийным форматам продолжит поддерживать развитие свадебного направления в ближайшие годы.

В «Газпром Поляне» график бронирований варьируется в широком диапазоне — от года до нескольких дней. В пресс-службе курорта пояснили: «Одни молодожены подходят к организации максимально ответственно и бронируют дату за 8–12 месяцев, особенно если речь идет о пиковом летнем сезоне. Для таких пар важна уверенность в том, что все будет выстроено с учетом их пожеланий, включая размещение гостей. В то же время мы регулярно работаем и со спонтанными запросами, когда решение о проведении свадьбы на курорте принимается за несколько недель или даже дней. Такой формат особенно популярен у пар, которые выбирают камерные церемонии без масштабного банкета».

На Курорте Красная Поляна популярные для свадеб даты на 2026 год забронированы, пик спроса традиционно приходится на конец лета и начало осени.

На курорте «Мрия» также наблюдается высокий интерес к датам на 2026 год. Руководитель отдела корпоративных продаж Алина Ковалевская сообщила: «На данный момент у нас более 10 подтвержденных броней, и это только начало».

В Российском союзе туриндустрии (РСТ) прогнозируют увеличение количества бронирований свадебных путешествий (медовых месяцев) на 5–7% в 2026 году. Сергей Толчин пояснил, что групповые свадебные туры с выездной регистрацией и банкетом — очень высокобюджетное мероприятие, не массовое, и рост там был незначительным, в основном за счет локальных выездов. Однако индивидуальные свадебные путешествия бронируются значительно чаще.

Алексан Мкртчян ожидает дальнейшего усиления тренда именно на юге России, включая Кубань и Крым, и связывает это с образом жизни нового поколения, для которого важны яркие впечатления и регулярные путешествия. «Спрос на свадебные туры растет по всей России — на Балтике, Каспии, в Приморском крае. Но на побережье Черного и Азовского морей сезон длится с апреля по ноябрь, что создает идеальные условия для организации таких мероприятий. С каждым годом свадебных церемоний на открытых площадках с бассейнами, винодельнями и видом на море будет только больше»,— считает эксперт. Он уверен, что отказаться от такого формата молодые люди уже не смогут и не захотят. ■

«ГРУППОВЫЕ СВАДЕБНЫЕ ТУРЫ С ВЫЕЗДНОЙ РЕГИСТРАЦИЕЙ И БАНКЕТОМ — ОЧЕНЬ ВЫСОКОБЮДЖЕТНОЕ МЕРОПРИЯТИЕ, НЕ МАССОВОЕ, И РОСТ ТАМ БЫЛ НЕЗНАЧИТЕЛЬНЫМ, В ОСНОВНОМ ЗА СЧЕТ ЛОКАЛЬНЫХ ВЫЕЗДОВ. ОДНАКО ИНДИВИДУАЛЬНЫЕ СВАДЕБНЫЕ ПУТЕШЕСТВИЯ, ПО ЕГО СЛОВАМ, БРОНИРУЮТСЯ ЗНАЧИТЕЛЬНО ЧАЩЕ»

СВОЙ КРАСНОДАР

Почему кубанская столица — одно из самых интересных турнаправлений на юге России

Краснодар давно перестал быть просто южным городом на карте России. Сегодня это самостоятельное туристическое направление. Прогулки по зеленым паркам и улицам с красивыми историческими зданиями, ужины в ресторанах, семейный отдых, культурные открытия и атмосфера большого города — все это ждет гостей кубанской столицы. Здесь одинаково комфортно и тем, кто приехал на выходные вдвоем, и шумной компании друзей, и семье с детьми, и путешественнику, который хочет не просто увидеть достопримечательности, а почувствовать ритм региона.



ФОТО: МАРГАРИТА СИНКЕВИЧ

Озеро «Отражение» в парке «Краснодар»

Прогулка с облаками

Одно из главных преимуществ Краснодара — его прогулочные пространства. Например, для влюбленных пар город особенно привлекателен благодаря атмосфере, созданной с помощью вечерней подсветки на бульварах и у фонтанов, и богатому выбору уютных мест, где хочется просто гулять без спешки.

При вопросе, что посмотреть в Краснодаре, первое что приходит в голову,— парк «Краснодар». Один из самых узнаваемых символов города стал точкой притяжения не только для жителей, но и для гостей со всей России и из-за рубежа. Его ценят за современный ландшафтный дизайн, продуманную архитектуру, фотогеничные виды и ощущение большого городского пространства, где можно провести целый день в движении, открывая для себя уникальные уголки этого чудесного места.

С каждым годом интересных локаций в «парке Галицкого» становится все больше. Например, совсем недавно открыли доступ к озеру «Отражение» в Парке облаков. Оно находится прямо в холме высотой с девятиэтажный дом. Это самая высокая точка в парке «Краснодар». На вершине расположена прогулочная зона и смотровая площадка, откуда открываются чудесные виды на парк и город. В своего рода кратере внутри холма построили фонтан: струи воды с большой высоты падают в озеро, в котором отражается небо. Внизу работает ресторан со стеклянными стенами, что позволяет совмещать гастрономическое удовольствие с эстетическим наслаждением от красоты места.

Путь к новой достопримечательности пролегает по огибающим ландшафтные объекты с множеством разнообразных растений дорожкам. На газонах «разбросаны» гигантские каучуковые головы, изображающие эмоции и состояния человека: грусть, радость, сон и другие.

Озеро «Отражение» расположено в Парке облаков неподалеку от открытых в прошлом году Озера с ротондой, Кроличьей норы и Амфитеатра воды. Эта часть парка потрясает воображение масштабами и оригинальными ландшафтными решениями, а также сочетанием красоты природы и современных технологий.

У семей с детьми и молодых людей популярностью в парке «Краснодар» пользуются игровые площадки с горками и качелями, а также спортивные зоны, включая веревочный и скай-парк. Здесь множество интерактивных элементов. Так, можно прыгнуть на «волшебную кнопку» и оживить фонтан или покататься на качелях, управляющих мощью воды: чем сильнее раскачиваешься, тем выше взлетает поток. Любят дети и музыкальный лабиринт с металлическими инструментами, постукивая по которым малыши и их родители извлекают звуки и создают мелодии. Ребят постарше ждет технологичный лабиринт с датчиками движения.

Другое популярное у семей с детьми место — зеркальный лабиринт. В 2024 году там поселилось несколько гигантских африканских шпороносных черепах, наблюдать за которыми очень интересно. Кроме того, в парке есть множество фонтанов и водоемов, где плавают японские карпы кои разных цветов.

В целом Краснодар очень хорошо подходит для путешествий с семьей. Здесь много зелени, парков с аттракционами, скверов и детских площадок. Например, на «Солнечном острове» можно не только покататься на качелях, но и поплавать на катамаранах, пройтись по «дому вверх дном», покормить уток или полюбоваться экзотическими животными в зоопарке.

Прекрасным дополнением такого отдыха может стать посещение детских научно-развлекательных центров, где гарантируют сочетание ярких эмоций с полезностью и получением новых знаний о законах мироздания. Ребята станут участниками химических и физических опытов. «Предлагаем вам дотронуться до молнии, создать облако, узнать, какой длины кишечник человека, или заставить кипеть холодную воду»,— говорится на сайте одного из таких музеев.

Отдых со вкусом

Для молодежных компаний Краснодар интересен своим динамичным характером. В городе богатый выбор кафе, баров, креативных площадок и мест, где можно провести вечер в живом городском ритме. Молодежь ценит Краснодар за то, что он не навязывает единственный сценарий отдыха: можно выбрать прогулку по центру, покататься на велосипеде или роликах в одном из парков, зайти в модное кафе, сходить на концерт, а вечером — в заведение с локальной кухней, пространство с авторскими коктейлями или потанцевать в клубе. Именно эта вариативность делает город удобным для компании друзей: не нужно подстраиваться под один формат, потому что в Краснодаре легко собрать свой.

К слову, в кубанской столице много мест, где выступают кавер-группы, поющие полюбившиеся всем хиты, рок-группы, исполняющие авторскую музыку, и диджеи. В основном это бары и рестораны, расположенные в центральной части города. Выбор есть на любой вкус.

Краснодар претендует и на статус одной из гастрономических столиц России. И претензия эта не выглядит натянутой: ресторанная индустрия города опирается на кубанскую кухню и фермерские продукты местного производства. При этом в заведениях поваров, широко известных не только в России, но и за ее пределами (таких как, например, Андрей Матюха), известные всем блюда подаются в оригинальном авторском исполнении. Так, можно отведать красный борщ, приготовленный в русской печи или на открытом огне, с говядиной на решетке, хрустящими гренками и салом.

Большой популярностью у жителей и гостей города пользуются рыбные (например, обожженный судак, который подают с лечо из красных перцев, или форель с хрустящим рисом и голубцом чатни из яблока, сельдерея и мяты), сырные блюда (стейк из адыгейского сыра, приготовленный на огне, равиоли с кубанскими сырами и зеленью), а также блюда из морепродуктов и выпечка. Востребованы рестораны кавказской кухни. Кроме того, гастрономическая индустрия Краснодара включает заведения, где представлены национальные блюда народов самых разных стран: Грузии, Сербии, Греции, Китая, Вьетнама и других.

Таким образом, сильная сторона краснодарского гастротуризма — разнообразие. Это не только дорогие рестораны, но и рынки, ярмарки с обилием свежих продуктов, семейные кафе, бары, кофейни, фермерские лавки, гастропабы, заведения с кавказской, черноморской, русской и средиземноморской кухней. Турист может начать день с завтрака в стильной кофейне, продолжить обедом с кубанскими блюдами и закончить ужином в ресторане кавказской кухни.

Культурный багаж

Культурно-познавательный туризм в Краснодаре тоже развит очень достойно. Любителю культуры обязательно стоит начать с исторического центра: именно там легче всего увидеть, как город рос, менялся и сохранял свою идентичность. Центральные улицы Краснодара хороши не только архитектурой, но и атмосферой: здесь можно рассматривать старые здания, сравнивать стили, заходить в музеи, театры и галереи. Город интересен тем, что в нем соседствуют историческая застройка, советское наследие и современные общественные пространства.

Обязательно стоит посетить художественный музей, расположенный на центральной улице Краснодара. Это одно из важнейших культурных мест кубанской столицы, где можно увидеть классическую и современную живопись, познакомиться с художественными традициями региона и провести несколько часов в спокойном, содержательном режиме. Здесь регулярно проходят встречи с художниками, концерты классической музыки, творческие вечера с театральными постановками, мастер-классы и многое другое.

Еще одна важная точка — краевой историко-археологический музей-заповедник. Это место особенно ценно для тех, кто хочет разобраться в истории региона: от древности до новейшего времени. Экспозиции помогают увидеть, как формировалась Кубань, какие народы и эпохи оставили здесь след, как развивались город, сельское хозяйство, торговля и быт. Для познавательного туризма это практически обязательный пункт программы.

Интересны и многочисленные частные выставки, например, музей ретро-автомобилей, где представлено более 80 машин в идеальном состоянии и на ходу. А музей шоколада – это креативная площадка для детей и взрослых. Здесь можно не только узнать интереснейшие факты о любимом лакомстве, но и своими руками создать свое неповторимое шоколадное творение.

Театральная жизнь Краснодара тоже заслуживает внимания. Театры, концертные площадки и филармонические пространства делают город интересным не только днем, но и вечером. Любителям культурного отдыха стоит включить в маршрут спектакль, концерт или выставку, чтобы увидеть Краснодар не только как город прогулок и ресторанов, но и как центр живой городской культуры. Особенно это важно для тех, кто любит не «осматривать» город, а проживать его через события. Эпицентры событий — музыкальный и драматический театры, а для детей — кукольный. При этом палитра выбора намного шире — популярностью пользуются камерные пространства с экспериментальными постановками. Театральное творчество кубанской столицы настолько востребовано, что билеты важно приобретать заранее.

Краснодар — одно из самых интересных направлений на юге России. Для каждого путешественника город открывается по-своему. В столицу Кубани едут не только за отдыхом, но и за впечатлениями, вкусами и познавательными открытиями — выбор есть на любой вкус и кошелек.

Департамент информационной политики Краснодарского края

«УНИКАЛЬНОЕ МЕСТО, ОКУТАННОЕ ЛЕГЕНДАМИ И ТАЙНАМИ»

Глава Абинского района Илья Биушкин — о самых красивых локациях для поклонников гор и пешего туризма

В 2025 году Абинский район посетили почти 70 тыс. туристов и экскурсантов. В сравнении с 2024 годом количество гостей выросло на 19%. Что привлекает путешественников и почему это место считается одним из самых загадочных и таинственных уголков Краснодарского края, рассказал глава Абинского района Илья Биушкин.

— В Абинском районе много уникальных по красоте мест. Например, весна и начало лета — лучшее время для посещения водопадов, которые в этот период наиболее полноводны. Расскажите об этих достопримечательностях.

— Назову наиболее крупные и известные. Так, Большой Адегойский водопад находится в 9 км от станицы Шапсугской в ущелье Ивановский яр. Это целый каскад, в котором самая высокая ступень около 16 м.

Другое популярное место — Большой Пшадский водопад, расположенный на Красной речке, одном из истоков реки Пшада. Вода там падает с высоты около 43 м. Водопад Графские Развалины у одноименных скал достигает высоты 11 м и ширины 5 м, а водопад на Мельничном ручье в районе скал Монастыри — около 10 м. Это очень красивые природные достопримечательности. Они расположены в труднодоступной местности, поэтому при их посещении нужно соблюдать меры предосторожности.

— Эксперты отмечают, что в последние годы заметно вырос интерес к горному туризму в Краснодарском крае. Чем привлекательно, на ваш взгляд, это направление и как оно развивается в Абинском районе?

— Абинский район обладает уникальным географическим положением. Практически третья его часть покрыта густыми лесами. Путь до моря через Кабардинский перевал составляет всего 26 км — это однодневный переход. Горы и перевалы относительно невысокие (наивысшая точка — вершина высотой 921 м). Близость горных массивов, их доступность и практически круглогодичная возможность путешествий привлекает туристов.

В абинских предгорьях насчитывается 19 горных хребтов (Грузинка, Дерби, Коцехур, Папайский и др.), более 80 горных вершин (Абин, Шизе, Лысая и др.), 16 перевалов (Папайский (Арочный), Скобидо, Мингрельский, Люлька и др.).

Климат умеренно континентальный, без резких колебаний суточных и месячных температур, продолжительность теплого периода (температура выше 0 °С) 9–10 месяцев, среднегодовая температура близка к +11 °С. Лето длится 4–5 месяцев. Средняя температура в этот период постепенно нарастает: с +15 °С в мае до +30 °С в августе.

Абинский район буквально изрезан небольшими горными реками, ручьями, протекающими в глубоких ущельях, рассекающих горы с юго-запада на северо-восток и север. Наиболее крупной рекой является Абин протяженностью 81 км.



ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА АДМИНИСТРАЦИИ АБИНСКОГО РАЙОНА

Горы, дольмены, водопады, цветочные поляны и густые леса — прекрасный повод для путешествия в Абинский район

Горная часть считается одним из красивейших мест края. Здесь активно развивается экстремальный туризм и активный отдых. Таким образом, природный потенциал Абинского района притягивает все больше путешественников со всех уголков России. С 2021 года турпоток вырос вдвое.

— Абинский район — прекрасное место для пешего туризма. Особенно такой отдых востребован в рамках туров выходного дня. Какие маршруты вы можете порекомендовать начинающим путешественникам, семьям с детьми, а какие — более опытным?

— Наиболее распространенными в рамках туров выходного дня являются пешеходные тропы к дольмену в ст. Шапсугской, к мандале и часовне святого Феодосия Кавказского, на вершину Шизе. Маршруты паспортизированы и промаркированы, могут быть использованы широким кругом путешественников, включая начинающих и семьи с детьми.

Круглый год доступен маршрут «Гора Шизе». Он проходит от западной до центральной части хребта Грузинка, не требует специальной физической подготовки. Стартовая точка располагается на Эриванском перевале, что значительно уменьшает ходовое время подъема на вершину горы Шизе (542 м). На склонах этой горы обнаружено много могильников и дольменов. Вид с вершины открывается просто великолепный.

Еще одно популярное место — Ромашковые поляны. Особенно красиво здесь во второй половине весны. Ученые говорят, что Ромашковая поляна, расположенная рядом с источником, необычна с геологической точки зрения. Они нашли здесь природный феномен: вулканическая сила в незапамятные времена вздыбила тектонические плиты ввысь и перевернула пласт так, что более древние породы оказались на поверхности, а осадочные — на глубине. Это сказалось на всей природе, на фоне магнитных и других излучений, на составе воды многочисленных источников. В этой геологической аномалии, видимо, и скрыты секреты воздействия на человека и все живое природных оздоровляющих сил.

Другая достопримечательность — Поляна вековых дубов. Краеведы рассказывают, что это место посещали опальные декабристы, а во время своего путешествия по Северному Кавказу даже сам Михаил Лермонтов. Есть также мнение о том, что здесь проводили ритуальные обряды горские племена шапсугов и адыгов. Они вешали на деревья самое ценное, что у них было,— оружие.

Всего в 80 км от Краснодара есть узнаваемое место, где можно познакомиться с миром древних тайн и невероятных природных скульптур. Здесь, в окрестностях поселка Нового, среди лесов и холмов вас встретят молчаливые стражи тысячелетий — гигантские каменные грибы. Некоторые из них высотой более трех метров, другие немного меньше. Их фантастическая форма, созданная ювелирной работой природы, действительно напоминает исполинские грибы с мощными шляпами. Тысячи лет дожди и ветра бережно вытачивали эти изваяния, вымывая более мягкие породы у основания, чтобы оставить твердыми шапки-щиты.

Для более опытных туристов возможны многодневные маршруты, в том числе категорийные. Очень интересным пешеходным маршрутом может стать путешествие по долине реки Адегой через Кабардинский перевал к берегу Черного моря в поселок Кабардинка. 26 км пути, примерно шесть часов ходового времени, и путешественники, насладившись панорамными видами на горные цепи и ущелья на севере и Черное море на южных склонах хребта Маркотх, оказываются на одном из курортов в ласковых водах Черного моря.

Это, конечно, лишь малая часть наших достопримечательностей. Природа щедро наделила Абинский район красотами и создала уникальное место, окутанное легендами и тайнами.

— В Абинском районе много мест, связанных с историей. Где нужно обязательно побывать тем, кто увлекается культурно-познавательным туризмом?

— Абинский район по праву может считаться сокровищницей истории. Здесь переплелись судьбы поколений, начиная с древнейших времен и заканчивая страницами XXI века. И я приглашаю всех, кто увлекается культурно-познавательным туризмом, в путешествие по нашим памятным местам.

Главная точка притяжения — это обновленный музей, который можно назвать современным высокотехнологичным центром, где бережно хранится более 20 тыс. ценных экспонатов. В 2026 году учреждение отметило свой полувековой юбилей. Сегодня благодаря мультимедийному и интерактивному оборудованию посетители могут буквально погрузиться в события прошлых лет. В залах вы совершите путешествие из первобытных времен к современности.

Также любознательным туристам я советую пройти маршрут «Тропа бессмертия» по местам боев в 1942–1943 годах в период освобождения Абинского района от немецко-фашистских захватчиков. А также посетить памятные места времен Великой Отечественной войны. Туристско-экскурсионный маршрут протяженностью 11 км доступен в любое время года, находится в лесной зоне Абинского района (район станицы Шапсугской).

— Какие еще виды туризма востребованы в районе?

— В Абинском районе развивается новое направление — промышленный туризм на базе электрометаллургического завода. Полагаю, у путешественников оставит неизгладимые впечатления знакомство с процессом выплавки и производства металла.

Тот, кто хоть раз увидит, как рождается сталь, никогда не назовет промышленность скучной. Завод — это современное высокотехнологичное производство, где кипит настоящая жизнь, а автоматика соседствует с уникальным человеческим мастерством.

Цифры — лучший показатель. В прошлом году на предприятии провели более 40 экскурсий, в которых участвовали более 800 человек. Посетить его может любая организация. Маршрут продуман так, чтобы дать полную картину металлургического цикла. Гостей ведут в основные производственные цеха: ЭСПЦ — электросталеплавильный, СПЦ — сортопрокатный, МЦ — метизный и кислородная станция.

Абинский район — это территория динамичного развития. Промышленный туризм — это новый драйвер нашей экономики и культуры. Приезжайте. Ждем вас в Абинском районе!



В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ ЛЮДИ ДЛИТЕЛЬНО НАХОДЯТСЯ В РЕЖИМЕ ВНУТРЕННЕЙ МОБИЛИЗАЦИИ, И НЕРВНАЯ СИСТЕМА ПОСТЕПЕННО ИСТОЩАЕТСЯ

ФОТО: СЕРГЕЙ КУЛИКОВ

НЕРВНОЕ НАПРЯЖЕНИЕ

В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ СПРОС НА УСЛУГИ В СФЕРЕ ПСИХИЧЕСКОГО ЗДОРОВЬЯ В ПРОШЛОМ ГОДУ ВЫРОС, ПО РАЗНЫМ ДАННЫМ, НА 15–25%, А ТРАТЫ ЖИТЕЛЕЙ РЕГИОНА НА ПСИХОТРОПНЫЕ ЛЕКАРСТВА — НА 28%. СРЕДИ НАИБОЛЕЕ ЧАСТЫХ ЖАЛОБ ПСИХИАТРЫ НАЗЫВАЮТ ТРЕВОГУ, ПАНИЧЕСКИЕ АТАКИ, НАРУШЕНИЯ СНА, ХРОНИЧЕСКУЮ УСТАЛОСТЬ И ЭМОЦИОНАЛЬНОЕ ВЫГОРАНИЕ. В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ ЛЮДИ ЖИВУТ В СОСТОЯНИИ ЗАТЯЖНОГО СТРЕССА, ОТМЕЧАЮТ ВРАЧИ. В ОТВЕТ НА РАСТУЩИЙ СПРОС КОЛИЧЕСТВО ОРГАНИЗАЦИЙ, ОКАЗЫВАЮЩИХ УСЛУГИ В СФЕРЕ ПСИХИЧЕСКОГО ЗДОРОВЬЯ, ЗА ГОД В РЕГИОНЕ УВЕЛИЧИЛОСЬ БОЛЕЕ ЧЕМ В ТРИ РАЗА. МАРГАРИТА СИНКЕВИЧ

В Краснодарском крае количество организаций, специализирующихся на деятельности в области психического здоровья, за год выросло втрое — с семи по данным на 1 января 2025 года до 22 учреждений в начале 2026-го. В прошлом году зарегистрировано 15 таких компаний, ликвидирована одна. Об этом Guide рассказали аналитики «Контур. Фокуса».

По информации сервиса, тенденция соответствует общероссийской. В целом по стране количество организаций, работающих в сфере психического здоровья, выросло с 360 по данным на начало 2025 года до 662 в 2026-м.

«Рынок частной психиатрии в Краснодарском крае переживает бум. Вероятно, это происходит на фоне постпандемийного спроса на психическое здоровье и цифровизации телемедицины. Низкий уровень ликвидаций говорит о высокой устойчивости бизнеса»,— прокомментировала аналитик «Контур. Фокуса» Вероника Скороходова.

ПСИХИКА НЕ ВЫДЕРЖИВАЕТ В психоневрологической клинике Docbrain количество обращений в 2025 году увеличилось на 15–20% по сравнению с 2024 годом. В январе—марте 2026 года рост сохраняется, хотя и несколько замедлился — примерно на 10% к аналогичному периоду прошлого года, рассказала руководитель клиники Ирина Нам.

«В 2025 году мы отметили достаточно заметный рост обращаемости — примерно на 20–25%, в зависимости от нозологий, по сравнению с 2024 годом. В январе—марте 2026 года эта тенденция сохранилась: обращений стало на 17–20% больше по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Это уже не случайное колебание, а устойчивая динамика. Лидерами роста стали аффективные расстройства»,— рассказывает краснодарский психолог, психотерапевт, психиатр и нарколог, кандидат медицинских наук Игорь Новицкий.

Он связывает это в первую очередь с тем, что люди живут в состоянии затяжного стресса — сказываются экономическая неопределенность, информационная перегрузка, хроническая усталость, напряжение в семье и на работе. «Многие длительно находятся в режиме внутренней мобилизации, и нервная система постепенно истощается. Вторая причина — снижение стигмы. Люди начинают понимать, что тревога, депрессия, панические атаки — это не слабость, а медицинские состояния. Плюс частная психиатрия становится доступнее и вызывает больше доверия»,— отмечает Игорь Новицкий.

Среди наиболее частых жалоб врач назвал тревогу, панические атаки, нарушения сна, хроническую усталость, эмоциональное выгорание, апатию, проблемы с концентрацией, а также психосоматические симптомы. «По сравнению с 2024 годом мы увидели рост тревожно-депрессивных расстройств в прошлом году, ориентировочно на 12%. В 2026 году эта тенденция сохраняется»,— отмечает Игорь Новицкий.

Он добавляет, что в Краснодарском крае, помимо тревожных и депрессивных состояний, традиционно распространены зависимости, прежде всего алкогольная, а также расстройства адаптации и психосоматические нарушения. «Регион сам по себе динамичный, с высокой миграцией и интенсивным ритмом жизни, что также влияет на психическое здоровье»,— отмечает врач.

Ирина Нам рост спроса на услуги в сфере психического здоровья связывает с увеличением осведомленности населения о ментальном здоровье, а также с тем, что после пандемии COVID-19 люди стали более активно искать помощь. По ее наблюдениям, в 2025 году по сравнению с 2024 годом уровень тревожности и депрессивности в обществе увеличился примерно на 20%. «Кроме того, мы отмечаем рост посттравматических состояний. Помимо этого,

в регионе распространены расстройства, связанные с социальными и семейными конфликтами, а также адаптационные нарушения»,— добавляет эксперт.

В клинике «Евромед» спрос стабильно высок на протяжении последних трех лет. Психиатр, психолог, психотерапевт клиники Ахмедхан Шапсигов говорит, что пик обращений пришелся на 2022–2023 годы. «Рынок насытился, и теперь пациенты обращаются в плановом порядке, что говорит о сформированной культуре заботы о психическом здоровье среди нашей целевой аудитории»,— считает врач. По его словам, 60% обращений связаны с тревожным спектром расстройств. На втором месте — депрессивный спектр (25%), на третьем — ипохондрические и соматоформные расстройства.

По данным опросов психологов, работающих на «Зингизи»,— около 12% из них это специалисты из Краснодарского края — характер спроса постепенно меняется. «Уровень тревожности в 2025 году оставался высоким, однако все чаще звучат запросы на личностный рост, профессиональную идентичность и поиск смысла. Экзистенциальные вопросы, ранее бывшие редкостью, сейчас встречаются заметно чаще»,— рассказывает логотерапевт, сооснователь PsyTech-платформы «Зингизи» с ИИ-помощниками для психологов и коучей Наталья Жучкова.

ЛЕКАРСТВА ДЛЯ ДУШИ БЬЮТ ПО КАРМАНУ По словам Игоря Новицкого, услуги в сфере психического здоровья в 2025 году подорожали на 12–15% в сравнении с предшествующим, а в начале 2026 года — еще на 10% в сравнении с аналогичным периодом прошлого года.

«Это связано не с желанием увеличить прибыль, а с ростом себестоимости медицинской помощи. Подорожали лекарства, расходные материалы, лабораторная диагностика, обслуживание оборудования, программное обеспечение, аренда и заработная плата персонала. При этом психиатрическая помощь — это не только прием и назначение препарата. Это время врача, наблюдение в динамике, возможность сопровождения пациента, подключение психотерапии и, при необходимости, стационарного лечения»,— поясняет Игорь Новицкий.

В клинике «Евромед» стоимость услуг выросла в среднем на 12% за эти же периоды. «Клиника старалась минимизировать нагрузку на пациентов, поэтому индексация проводилась плавно и в рамках рыночных тенденций»,— уточняет Ахмедхан Шапсигов.

В среднем на 8–12% подорожали услуги в психоневрологической клинике Docbrain. Кроме роста затрат на медикаменты и аренду помещений, Ирина Нам связывает это с внедрением в работу новых методов диагностики и терапии.

«Психологическая помощь все чаще становится плановой статьей расхода, которую люди заранее закладывают в бюджет»,— добавляет Наталья Жучкова. Стоимость услуг на платформе «Зингизи» в 2025 году увеличилась в среднем на 10–15% относительно 2024 года. В январе—марте 2026 года рост составил около 8–10% к аналогичному периоду прошлого года.

Увеличились траты кубанцев и на лекарства. Так, в аптеках Краснодарского края в 2025 году продали 5,6 млн упаковок психотропных препаратов. Это на 12,5% больше, чем годом ранее. В денежном выражении объем реализации таких лекарств вырос на 28,3% год к году — до 1,5 млрд руб. В январе—феврале 2026 года в кубанских аптеках продали 987,2 тыс. упаковок психотропных лекарственных препаратов на общую сумму 285,2 млн руб. В натуральном выражении объем реализации вырос на 10%, а в денежном — на 33,7%.

«В 2025 году стоимость психиатрических препаратов выросла достаточно ощутимо — в среднем на 18–25%. Особенно это коснулось современных антидепрессантов, антипсихотиков и стабилизаторов настроения. Кроме того, периодически возникают сложности с доступностью отдельных препаратов. Иногда они временно отсутствуют в аптеках, иногда резко меняется цена, иногда пациенту приходится переходить на аналоги. Мы также видим изменения в структуре поставщиков: стало больше препаратов российского производства и поставок из дружественных стран, тогда как часть привычных зарубежных позиций стала менее доступной»,— комментирует Игорь Новицкий. Он добавляет, что для психиатрии это чувствительный момент, поскольку пациенту часто приходится принимать схему препаратов, в конкретной дозировке и форме. Любые перебои в доступности препаратов усложняют лечение.

Ахмедхан Шапсигов отмечает, что наиболее заметная тенденция — уход с рынка ряда оригинальных зарубежных лекарств (например, некоторых антидепрессантов и антипсихотиков). Их место заняли дженерики, что вызывает недовольство части пациентов, хотя клинически доказано, что большинство дженериков биоэквивалентны оригиналам. «Мы уделяем дополнительное время психообразованию, объясняя пациентам разницу и снижая тревогу по этому поводу. Дефицита критически важных препаратов на данный момент нет»,— утверждает психиатр.

НАУКА ПРОТИВ ЭЗОТЕРИКИ Ирина Нам отмечает рост спроса на комплексные услуги, включающие не только медикаментозное лечение, но и психотерапию, групповые программы и онлайн-консультации. Пациенты требуют большего внимания к личностному подходу и быстроте получения помощи.

«Конкуренция в Краснодарском крае усиливается, появляются новые клиники и специалисты. Однако качество и уровень сервиса остаются ключевыми факторами успеха. Ведущие клиники стараются внедрять инновационные методы и повышать квалификацию персонала»,— рассказывает эксперт.

Наиболее заметный тренд — запрос пациентов на методы с доказанной эффективностью, говорит Ахмедхан Шапсигов. Все чаще люди выбирают когнитивно-поведенческую терапию (КПТ). При этом снижается доверие к гипнотерапии, НЛП, расстановкам и эзотерическим практикам в сфере психического здоровья. «Меня как клинициста это радует. Качество услуг в специализированных клиниках растет, но на рынке присутствует множество "специалистов" с метафизическим мышлением, что создает риск для пациентов. Конкуренция среди медицинских психиатров и психотерапевтов в регионе высокая, но реальная борьба идет не столько между клиниками, сколько между научным подходом и псевдонаукой»,— подчеркивает врач.

Тренд на доказательную психотерапию будет только усиливаться, считает директор клиники доказательной психотерапии «Метод» Евгений Бондарь. «Люди все чаще хотят не просто поговорить с психологом, а интересуются конкретными методами с подтвержденной эффективностью — когнитивно-поведенческой терапией, протокольным лечением»,— рассказывает эксперт.

НАИБОЛЕЕ ЗАМЕТНАЯ ТЕНДЕНЦИЯ — УХОД С РЫНКА РЯДА ОРИГИНАЛЬНЫХ ЗАРУБЕЖНЫХ ЛЕКАРСТВ (НАПРИМЕР, НЕКОТОРЫХ АНТИДЕПРЕССАНТОВ И АНТИПСИХОТИКОВ). ИХ МЕСТО ЗАНЯЛИ ДЖЕНЕРИКИ, ЧТО ВЫЗЫВАЕТ НЕДОВОЛЬСТВО ЧАСТИ ПАЦИЕНТОВ, ХОТЯ КЛИНИЧЕСКИ ДОКАЗАНО, ЧТО БОЛЬШИНСТВО ДЖЕНЕРИКОВ БИОЭКВИВАЛЕНТНЫ ОРИГИНАЛАМ

По наблюдениям Игоря Новицкого, все больше людей обращается на более ранних этапах расстройств, не дожидаясь тяжелых состояний. «Это положительный сдвиг. Повышаются требования к качеству помощи. Пациенту важны не только назначения, но и человеческое отношение, конфиденциальность, возможность длительного наблюдения и понятные объяснения. Конкуренция в Краснодарском крае есть, но рынок пока не насыщен. Спрос на квалифицированную психиатрическую помощь растет быстрее, чем предложение, особенно если говорить о специалистах с клиническим опытом и системным подходом»,— отмечает врач.

По мнению Натальи Жучковой, ключевой тренд — это качественная онлайн-помощь и этичное использование ИИ в психодиагностике. «Отмечу, что на форуме "Психология в эпоху ИИ" все доклады были посвящены именно новым метакомпетенциям психологов. Конкуренции среди высококвалифицированных специалистов в Краснодарском крае практически нет — на рынке услуг в сфере психического здоровья наблюдается явный дефицит»,— считает эксперт.

По ее мнению, южане менее терпеливы и устойчивы к стрессам по сравнению с жителями закаленных морозами областей. «Изменить отношение можно только через позитивные примеры и успешный опыт — когда справиться с жизненным вызовом помог именно психолог. Нужно формировать доверие через доступность качественных сервисов и наставничество, чтобы каждый мог увидеть измеримый результат своей работы над собой»,— отмечает эксперт.

ДОСТУПНОСТИ НЕ ХВАТАЕТ Главный барьер на пути развития в обществе культуры заботы о психическом здоровье — стигма, говорит Евгений Бондарь. «Несмотря на положительные изменения, в обществе по-прежнему сохраняются стереотипы: "психиатр — это для сумасшедших", "если пьешь таблетки — значит, слабый", "настоящий мужчина справится сам". Эти установки мешают людям вовремя обратиться за помощью, и в результате они приходят в клинику в таком состоянии, когда лечение проходит сложнее и дольше»,— констатирует эксперт.

Второй фактор, сдерживающий развитие рынка услуг в сфере психического здоровья,— недостаток просветительской работы. «Населению, на мой взгляд, не хватает достоверной информации о том, как работает современная психиатрия и психотерапия, чем они отличаются от советских стереотипов. Однако ситуация постепенно выравнивается: СМИ чаще поднимают тему ментального здоровья, появляются качественные образовательные проекты, молодое поколение относится к психотерапии гораздо спокойнее»,— отмечает директор клиники «Метод».

Среди главных барьеров на пути развития в обществе культуры заботы о психическом здоровье Ахмедхан Шапсигов также назвал стигматизацию (страх осуждения, потери работы, социальной изоляции) и недостаточную информированность населения о том, что такое психические расстройства и как они лечатся.

«Кроме того, в государственном секторе наблюдается дефицит квалифицированных кадров, а доступность психиатрической помощи по ОМС остается ограниченной. В частной медицине эти проблемы решаются, но высокий порог входа по цене отсекает значительную часть нуждающихся в помощи. Нужна системная работа на уровне региона: просветительские кампании, поддержка СМИ и интеграция психиатрии в первичное звено»,— считает психотерапевт.

По мнению Игоря Новицкого, имеют место не всегда достаточная доступность современных лекарств и слабая интеграция между психиатрией, психологией и общей медициной. «Пациенту часто приходится самостоятельно выстраивать систему помощи»,— отмечает эксперт.

Он считает, что для полноценного развития этой сферы важно не только расширять медицинские услуги, но и менять отношение общества к психическому здоровью. «Речь идет не о "крайних случаях", а о качестве жизни, работоспособности и способности человека адаптироваться к современной реальности»,— уточняет Игорь Новицкий. ■

РЕАЛИЗАЦИЯ АНТИДЕПРЕССАНТОВ В АПТЕКАХ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

Период	Объем продаж, руб.	Объем продаж, упак.
2024 год	528 432 004	616 982
2025 год	848 810 770	853 042
Прирост	60,6%	38,3%
Период	**Объем продаж, руб.**	**Объем продаж, упак.**
Январь—февраль 2025 года	106 827 161	111 318
Январь—февраль 2026 года	175 919 651	169 154
Прирост	64,7%	52%

По данным аналитического агентства DSM Group



ФОТО: ЕГОР СНЕЖКОВ

В АПТЕКАХ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ В 2025 ГОДУ ОБЪЕМ ПРОДАЖ ПСИХОТРОПНЫХ ПРЕПАРАТОВ ДОСТИГ 1,5 МЛРД РУБ., ЧТО НА 28,3% БОЛЬШЕ, ЧЕМ РЕАЛИЗОВАЛИ В 2024 ГОДУ

В НАТУРАЛЬНОМ ВЫРАЖЕНИИ

В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ ВСЕ БОЛЬШЕ РАСТЕТ ИНТЕРЕС СЕЛЬХОЗПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ К БИОЗЕМЛЕДЕЛИЮ. ТАК, ОБЩИЙ ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ ПО ЧЕТЫРЕМ АГРОБИОТЕХ-ПРОЕКТАМ В РЕГИОНЕ ПРЕВЫШАЕТ 7,3 МЛРД РУБ. ПРИ ЭТОМ ОБЩАЯ ОЦЕНКА РЫНКА АГРОБИОТЕХНОЛОГИЙ В РОССИИ — 149 МЛРД РУБ. ЭКСПЕРТЫ ГОВОРЯТ О РОСТЕ СПРО-СА У АГРАРИЕВ НА БИОТЕХНОЛОГИИ, ОДНАКО САМА ОТРАСЛЬ, ПО ИХ МНЕНИЮ, ПОКА НАХОДИТСЯ В УЯЗВИМОМ ПОЛОЖЕНИИ. ВЯЧЕСЛАВ РЫЖКОВ

Рынок агробиотехнологий в России оценивается на уровне 149 млрд руб. В Краснодарском крае общий объем инвестиций только по четырем агробиотехпроектам (агробиотехнопарки «Гиагинский» и «Субтропики России», селекционно-генетический центр в Павловском районе, региональный проект по производству ферментных препаратов и кормовых добавок) превышает 7,3 млрд руб. Внедрение биотехнологий в АПК напрямую влияет на повышение добавленной стоимости производства сельскохозяйственной продукции, улучшение ее качества, увеличение доходности и устойчивого развития аграрного сектора. Об этом рассказал Guide декан факультета биоэкономики и информатики ФГБОУ ВО «Государственный университет по землеустройству», доктор экономических наук Николай Иванов.

По его словам, доля сельскохозяйственных организаций, применяющих биотехнологии в России, официальной статистикой пока не фиксируется. Однако на основе косвенных данных эксперт делает вывод, что речь идет о довольно массовом, но не повсеместном внедрении.

«В качестве наиболее точных сведений сегодня можем использовать данные об объемах рынка и применении ключевых продуктов. Так, например, по показателю доли отечественных семян в общем объеме уровень проникновения к 2025 году достиг примерно 69%. По данным Минсельхоза России, прирост составил около 9% по сравнению с 2022 годом. Скромнее показатели рынка биоудобрений и средств защиты растений (СЗР): при среднем объеме рынка в 2024–2025 годах на уровне 7 млрд руб. в России зарегистрировано всего 80 биологических СЗР против 2,2 тыс. химических. То есть традиционные химические методы пока доминируют»,— отметил господин Иванов. Эксперт добавил, что одними из лидеров по внедрению биотехнологий в сельскохозяйственное производство являются именно предприятия Краснодарского края. Активно этим занимаются такие компании, как «Прогресс Агро», «Агрокомплекс» и другие.

Как показывают цифры, спрос на «традиционные» минеральные удобрения и пестициды остается очень высоким. Так, за девять месяцев 2025 года на Кубани проведено 108 тендеров, объем закупок составил 622 млн руб., что на 32% больше, чем за аналогичный период 2024 года (103 тендера на 473 млн руб.).

За тот же срок в крае проведено 770 процедур закупок пестицидов, объем составил 1,3 млрд руб. За аналогичный период 2024 года проведено около 880 тендеров, договоры заключены на 1,4 млрд руб.



ФОТО: АЛЕКСЕЙ СМАГИН

ЗАЩИТА РАСТЕНИЙ С ПОМОЩЬЮ БИОПРЕПАРАТОВ ОБХОДИТСЯ ДЕШЕВЛЕ, ЧЕМ С «ХИМИЕЙ», ЧТО ПОЗВОЛЯЕТ СНИЗИТЬ СЕБЕСТОИМОСТЬ ПРОДУКЦИИ

ЭКОЛОГИЧНОСТЬ В ТРЕНДЕ По словам полномочного представителя губернатора Краснодарского края по взаимодействию с крестьянскими (фермерскими) хозяйствами Вячеслава Легкодуха, биологическое сельское хозяйство очень привлекательно как минимум по одной причине: схемы защиты растений с применением биопрепаратов дешевле, чем те же схемы с «химией». Это, в свою очередь, позволяет снизить себестоимость производства.

«В последние пять лет этот бизнес очень сильно "штормит". Мы видим пошлины, еще какие-то моменты, ограничивающие экономику АПК. Очень активно развивается расширение вектора действия биотехнологий. Раньше такие технологии были в зачаточном состоянии. Сегодня мы говорим не только про биологическую борьбу с грибковыми заболеваниями, но и про более широкую борьбу с болезнями, защиту от вредителей»,— констатирует эксперт.

Как рассказал заместитель генерального директора по научной деятельности ГК «Прогресс Агро» Йожеф Фекете, сфера АПК за последние годы заметно изменилась: отрасль постепенно избавляется от имиджа чего-то отсталого и становится по-настоящему наукоемкой. По мнению спикера, причина в том, что на рынке выигрывают компании, которые обеспечивают большую производительность при меньших вложениях. По словам господина Фекете, добиться этого стандартными инструментами крайне сложно. Поэтому на первый план выходят новые технологии, способные кратно повысить показатели и вывести производство на другой уровень. Особую роль, отмечает эксперт, играют биотехнологии — они позволяют, в том числе с учетом тренда на экологичность, решить целый ряд задач, стоящих перед предприятиями, основная из которых — снижение себестоимости производства.

О тренде на экологичность говорит и Вячеслав Легкодух. Он отмечает, что развитию отрасли способствует мода на био-, экопродукты. В Краснодарском крае существуют отдельные площадки, где можно купить продукты, при производстве которых применялись только биологические препараты.

НАУКА В ПОЛЕ Председатель Совета Ассоциации «Национальный семенной альянс» Игорь Лобач рассказывает, что на Кубани уже есть полноценные центры, где биотехнологии являются постоянной практикой селекционной работы. В первую очередь это Национальный центр зерна (НЦЗ) имени Павла Лукьяненко и Всероссийский научно-исследовательский институт масличных культур (ВНИИМК) имени Василия Пустовойта, компания «Агроплазма», «Русид» и другие.

«В НЦЗ им. П. Лукьяненко, помимо классической селекции, активно внедряются технологии ускоренной селекции, и прежде всего speed breeding (спидбридинг), реализованный в фитотронно-тепличном комплексе с использованием климатических камер и контролируемых условий среды. Это позволяет получать несколько поколений растений в год и сокращать цикл селекции в разы, в том числе за счет работы с различными режимами освещения, температуры и влажности, а также оценки устойчивости культур в стрессовых условиях (например морозостойкости) в специальных камерах»,— рассказал господин Лобач.

ВНИИМК, как пояснил эксперт, формирует биотехнологическую основу для работы с масличными культурами. В структуре института действуют лаборатории молекулярно-генетических исследований, биохимии и иммунитета растений, что позволяет работать с генетикой устойчивости, качеством сырья и создавать новые гибриды с заданными характеристиками. «То есть на уровне ведущих научных центров региона биотехнологии уже не эксперимент, а системный инструмент, который используется на всех этапах»,— заключил эксперт.

«Если говорить о ключевых направлениях применения биотехнологий в АПК, я бы выделил генетические исследования, переработку отходов, как животноводческих, так и перерабатывающих производств, а также почвенные биотехнологии. Хотя этим, конечно, перечень не ограничивается: сюда же относятся биопрепараты для животноводства и микробиологические удобрения»,— отметил представитель «Прогресс Агро».

Руководитель проекта «Терра Органик» Михаил Воробьев рассказал, что компания развила широкое присутствие в Краснодарском крае. Проект занимается внедрением в современное производство механизмов природы. «То, что мы делаем,— это ускорение и усиление природных механизмов. Убираем современные агрохимические препараты и работаем только по законам природы. Загрязненное химикатами и непригодное для работы поле мы можем "оживить" за неделю. У нас на Кубани есть ряд фермеров, у которых, сколько они ни сеют на поле пшеницу, она погибает. Отравляется, весной после схода снега желтеет, увядает. Поле перепахивают, и все»,— поделился руководитель проекта.

Осенью, продолжил эксперт, специалисты начинают готовить поле, очищать от ядохимикатов. В почву вводятся жидкие препараты, которые состоят из четы-

рех компонентов: макро- и микроэлементы, биологические комплексы — микроорганизмы и грибы. Их вводят в концентрации, во много раз превышающей ту, которая содержится в обычной среднестатистической земле. Комплексы начинают в ускоренном порядке расщеплять и раскладывать на части все содержимое почвы, которое к природе не относится. Затем формируется природная структура земли. После идет посев, к нему подаются жидкие ресурсы, необходимые культуре: жидкий препарат, содержащий большое количество микро- и макроэлементов.

«ЕСЛИ МЫ ГОВОРИМ НЕ О ПОКУПКЕ ОТДЕЛЬНОЙ УСЛУГИ, А О ПОЛНОЦЕННОЙ ИНТЕГРАЦИИ БИОТЕХНОЛОГИЙ В СЕЛЕКЦИОННЫЙ ЦИКЛ, ТО ЭТО УЖЕ НЕ "РАСХОД НА СЕЗОН", А ИНФРАСТРУКТУРА СЕЛЕКЦИОННОГО ПРОЦЕССА (ЛАБОРАТОРИЯ ДНК-АНАЛИЗА, ЛАБОРАТОРИЯ КУЛЬТУРЫ КЛЕТОК IN VITRO, ФИТОТРОННЫЕ ИЛИ ВЕГЕТАЦИОННЫЕ МОЩНОСТИ, ОБОРУДОВАНИЕ ДЛЯ ФЕНОТИПИРОВАНИЯ, ПОДГОТОВКА СПЕЦИАЛИСТОВ, СОБСТВЕННЫЕ БАЗЫ ДАННЫХ)»

«На Кубани мы работаем по ряду направлений с 2025 года. Это зерновики, садоводы. Большую работу ведем на виноградниках. То, что в агротехнологии считается тупиковым вариантом,— почвы засолены, на участке невозможно что-либо выращивать — для нас это благодатный край. Где больше всего солей, у нас больше всего материала для строительства полноценной плодородной здоровой почвы. Сейчас занимаемся промышленным внедрением с крупным заказчиком по озимым. Также выращиваем бананы совместно с "Народным фермером Сочи"»,— рассказал господин Воробьев.

В компании «Агроплазма» биотехнологии являются частью операционной модели. Производитель применяет молекулярно-генетические методы в селекции: ПЦР-анализ, маркерная селекция (MAS), работа с геномными маркерами, контроль генетической чистоты родительских линий и гибридов. «Такой подход позволяет более точно отбирать селекционный материал и ускорять вывод новых гибридов на рынок»,— пояснила руководитель отдела маркетинга ООО «Агроплазма» Галина Федорович.

В 2022 году на территории одной из ферм «Прогресс Агро» открыли биотехнологическую лабораторию, которая занимается генетическими исследованиями крупного рогатого скота (КРС). Одно из ключевых направлений — программа клонирования выдающихся по продуктивности особей КРС для сохранения их генетики и дальнейшего улучшения стада. Промежуточный итог — рождение в марте 2024 года первого клонированного на Кубани теленка Звездочки, а осенью 2025 года были получены еще два клона той же коровы.

ВЛОЖИТЬ, ЧТОБЫ ЖИТЬ Как отмечает Игорь Лобач, затраты на внедрение биотехнологий в АПК очень сильно зависят от того, о каком уровне идет речь. «Если мы говорим не о покупке отдельной услуги, а о полноценной интеграции биотехнологий в селекционный цикл, то это уже не "расход на сезон", а инфраструктура селекционного процесса (лаборатория ДНК-анализа, лаборатория культуры клеток in vitro, фитотронные или вегетационные мощности, оборудование для фенотипирования, подготовка специалистов, собственные базы данных). Именно поэтому биотехнологии в АПК сначала входят в крупные институты и коммерческие селекционные компании, а уже потом начинают распространяться шире»,— пояснил собеседник «G».

В «Агроплазме» также отмечают, что внедрение биотехнологий — это не точечные решения, а системная инфраструктура. В компании сформирована собственная молекулярно-генетическая лаборатория, оснащенная оборудованием для ДНК-анализа, выстроены процессы массового скрининга селекционного материала, а также обеспечена интеграция лабораторных данных в селекционные программы. При этом биотехнологический подход связан не только с лабораторией, но и с производственным циклом — от отбора генетического материала до промышленного выпуска семян на собственном семенном заводе полного цикла в Краснодарском крае.

«Если, к примеру, взять пшеницу, затраты на наши технологии, на наш препарат — порядка 20 тыс. руб. за гектар. Химические препараты обходятся дороже. Урожайность при этом составляет от 50 до 70 центнеров с гектара»,— рассказал руководитель проекта «Терра Органик».

Как говорит Николай Иванов, в отрасли присутствует высокий порог входа в проекты генной инженерии и селекции: создание современного селекционного центра в растениеводстве, с учетом строительства агробиотехнопарка, оценивается в 4,5–6 млрд руб. При этом значительна и расчетная отдача от инвестиций на основе увеличения урожайности на 10% и более за счет отечественной селекции.

В то же время спикер отмечает относительную доступность реализации подобных проектов в Краснодарском крае за счет уже фактически создаваемых специализированных кластеров. Например, на территории «Сириуса» планируется создать площадку для отработки и внедрения передовых решений в области геномной селекции.

В ОТРАСЛИ ПРИСУТСТВУЕТ ВЫСОКИЙ ПОРОГ ВХОДА В ПРОЕКТЫ ГЕННОЙ ИНЖЕНЕРИИ И СЕЛЕКЦИИ: СОЗДАНИЕ СОВРЕМЕННОГО СЕЛЕКЦИОННОГО ЦЕНТРА В РАСТЕНИЕВОДСТВЕ, С УЧЕТОМ СТРОИТЕЛЬСТВА АГРОБИОТЕХНОПАРКА, ОЦЕНИВАЕТСЯ В 4,5–6 МЛРД РУБ.

По словам господина Фекете, рынок биотехнологий, несмотря на стабильный рост, остается достаточно разнородным. Есть уже проверенные решения, а есть те, что еще проходят испытания и чья судьба при масштабировании пока неочевидна. Накладывается высокая стоимость самих технологий, высокая ключевая ставка, которая не позволяет масштабно инвестировать, а также геополитические ограничения. Поэтому крупные агрохолдинги стараются развивать собственную научную базу совместно с научными центрами и вузами — не покупать готовые решения, а разрабатывать свои. Это и дешевле, и дает полный контроль над процессом, отмечает эксперт.

Еще несколько лет назад председатель правления Союза органического земледелия Сергей Коршунов рассказывал, что экономия средств сельхозпроизводителей при полном или частичном переходе на биологическую систему защиты и питания составляет в среднем 10–30%, экономическая выгода — 5 тыс. руб./га, повышение урожайности составляет 20–30% в зависимости от сельхозкультуры, региона, агроклиматических условий.

По мнению Михаила Воробьева, пока отрасль находится в зачаточном состоянии: «Прорывных идей и понимания того, как работает природа, сейчас нет. Многие профильные институты этим вопросом не занимаются. Отдельные энтузиасты развивают направление, но делают это малоэффективно. Нужно выходить за рамки общепринятых в АПК норм, отходить от понятий "средства защиты", "удобрения", "стимулирование растений" и переходить к сути того, как работает природа».

ОТ КЛАССИКИ К ИННОВАЦИЯМ В «Агроплазме» говорят, что ключевое изменение последних лет — переход от классической селекции к интеграции с молекулярно-генетическими инструментами и цифровыми решениями. В компании используют методы маркерной селекции и молекулярного скрининга, применяется ускорение селекционного цикла за счет зимних питомников, а также реализуются проекты в рамках Федеральной научно-технической программы развития сельского хозяйства (ФНТП) и статуса резидента «Сколково». Это позволяет повышать точность отбора селекционных признаков, таких как устойчивость к стрессам, болезням и гербицидам.

Игорь Лобач считает, что главный сдвиг последних лет заключается в том, что биотехнологии перестали быть «дополнительной опцией» и стали способом резко сократить сроки вывода новых сортов и гибридов. В Крымском селекционном центре «Гавриш» ежегодно прорабатывают до 15 тыс. образцов томата и до 12 тыс. образцов огурца, создавая по 2–3 тыс. новых гибридов в год. Чтобы получить один гибрид томата, требуется около 150 тыс. анализов в лаборатории молекулярных маркеров. При этом метод удвоенных гаплоидов при создании стерильных линий репчатого лука сократил классический срок получения линии с 12 до 3 лет, то есть в четыре раза, а разработанная в компании методика дала эффективность в пять раз выше, и это уже не теория, а реальная производственная экономика биотехнологий.

«В целом, учитывая изменение климата на юге России и проблемы с импортным семенным материалом, внедрение биотехнологий в селекцию, на мой взгляд, позволит в ближайшем будущем решить многие задачи отечественного семеноводства»,— сказал в свою очередь Йожеф Фекете.

В то же время глава ООО «Агросоюз Романовский» Алексей Каныгин акцентирует внимание на необходимости гармонизации нормативной базы и контроля за качеством биотехнологических решений. По словам эксперта, для производителей овощей критически важно наличие стабильного рынка поставщиков биопрепаратов и семеноводческих материалов, адаптированных под российские климатические условия, а также уверенность в доступности сертифицированной продукции. Он подчеркивает роль региональных властей в поддержке пилотных проектов, направленных на локальное производство биотехнологий и расширение ассортимента биопрепаратов, пригодных для использования в условиях кубанского климата. ■



БИОТЕХНОЛОГИИ НЕ «ДОПОЛНИТЕЛЬНАЯ ОПЦИЯ», А ЭФФЕКТИВНЫЙ СПОСОБ СОКРАТИТЬ СРОКИ ВЫВОДА НОВЫХ СОРТОВ РАСТЕНИЙ И ГИБРИДОВ

ФОТО: МАРИНА МОЛДАВСКАЯ

РЫНОК БИОТЕХНОЛОГИЙ, НЕСМОТРЯ НА СТАБИЛЬНЫЙ РОСТ, ОСТАЕТСЯ ДОСТАТОЧНО РАЗНОРОДНЫМ. ЕСТЬ УЖЕ ПРОВЕРЕННЫЕ РЕШЕНИЯ, А ЕСТЬ ТЕ, ЧТО ЕЩЕ ПРОХОДЯТ ИСПЫТАНИЯ И ЧЬЯ СУДЬБА ПРИ МАСШТАБИРОВАНИИ ПОКА НЕОЧЕВИДНА. НАКЛАДЫВАЕТСЯ ВЫСОКАЯ СТОИМОСТЬ САМИХ ТЕХНОЛОГИЙ, ВЫСОКАЯ КЛЮЧЕВАЯ СТАВКА, КОТОРАЯ НЕ ПОЗВОЛЯЕТ МАСШТАБНО ИНВЕСТИРОВАТЬ, А ТАКЖЕ ГЕОПОЛИТИЧЕСКИЕ ОГРАНИЧЕНИЯ. ПОЭТОМУ КРУПНЫЕ АГРОХОЛДИНГИ СТАРАЮТСЯ РАЗВИВАТЬ СОБСТВЕННУЮ НАУЧНУЮ БАЗУ СОВМЕСТНО С НАУЧНЫМИ ЦЕНТРАМИ И ВУЗАМИ

Полная версия
kommersant.ru/doc/**8589450**

АЛЬФА СТРАХОВАНИЕ



Страхование киберрисков

Реклама.
АО «АльфаСтрахование. Регистрационный номер 2239 в ЕГР ССД. 115280, Москва, вн.тер.г. муниципальный округ Даниловский, пр. Лихачёва, д. 15, помещ. 2/15

Radisson BLU
РОСТОВ-НА-ДОНУ
ROSTOV-ON-DON

- Конференц-залы до 70 человек
- Бесплатная охраняемая парковка
- Уникальные площадки для деловых мероприятий с видом на Дон
- Гриль-ресторан и бар FireLake
- Культура сервиса Yes, I Can! (Да, я могу!) от международного гостиничного оператора

Ваша резиденция для большого бизнеса и статусного отдыха в сердце южной столицы

Гостиница Radisson Blu, Ростов-на-Дону
Пятизвездочная гостиница на первой линии реки Дон.

Контакты для бронирования и информации:
Телефон +7(863)211-00-00
г. Ростов-на-Дону, ул. Береговая, 25Г
www.radissonhotels.com

Реклама. ООО «Гранд Отель Дон», ИНН 6164109978, ОГРН 1166196094624, г. Ростов-на-Дону, ул. Береговая, 25г

Два моря – один адрес

...и озеро ...и пляж

Своя квартира в Крыму от 5 080 500 рублей

всесезонный аквапарк

6,69 га современного парка

1400 метров до моря

2 школы **3** детских сада

🌊 и море прямо у вас за окном

ПРОСТОРЫ КРЫМА

+7 (365) 627-77-90

просторыкрыма.рф

РЕКЛАМА. ЗАСТРОЙЩИК ООО "СЗ "ПРОСТОРЫ КРЫМА". ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ ОПУБЛИКОВАНА НА САЙТЕ НАШ.ДОМ.РФ. 214-ФЗ. НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ОФЕРТОЙ. ЗА РАСЧЕТ ВЗЯТА КВАРТИРА СТУДИЯ 22,58 $м^2$ В ЛИТЕРЕ 6 НА ДАТУ 14.04.2026 Г. СТОИМОСТЬЮ 5 080 500 РУБЛЕЙ. НАЛИЧИЕ КВАРТИР И СТОИМОСТЬ НА ДАТУ ОБРАЩЕНИЯ – УТОЧНЯЙТЕ У МЕНЕДЖЕРА КОМПАНИИ.