ЭКОНОМИКА РЕГИОНА

КАК КОСМЕТИЧЕСКИЙ БИЗНЕС ЮГА РОССИИ ПРЕВРАЩАЕТ МЕСТНЫЕ РЕСУРСЫ В ИНГРЕДИЕНТНУЮ БАЗУ 24
ЧТО ТОРМОЗИТ РЕАЛИЗАЦИЮ МУСОРНОЙ РЕФОРМЫ НА ДОНУ 33
ПОЧЕМУ НА КУБАНИ РАСТЕТ СПРОС НА СОЛНЕЧНЫЕ ЭЛЕКТРОСТАНЦИИ 34



Коммерсантъ Юг России

Среда, 30 сентября 2026 №180
(№8354 с момента возобновления издания).
Цветные тематические страницы №9–36 являются составной частью газеты «Коммерсантъ» (зарегистрировано в Роскомнадзоре ПИ №ФС77-76924 от 09.10.2019 г.).
Распространяется только в составе газеты

Guide

Реклама

При поддержке

кубанский политех

ПАЛАЦЦО
ДЕ АГОЙ
ГРАНД ОТЕЛЬ · КУРОРТ · СПА

ПРЕМИАЛЬНАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

С ДОХОДОМ ОТ 4,5 МЛН РУБЛЕЙ В ГОД*



palazzo-de-agoy.ru

Реклама.
Строительство ведется по ФЗ-214 с применением проектного финансирования от ПАО «СберБанк».
Застройщик ООО «СЗ "ЮГ"». С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте https://наш.дом.рф



* расчет носит прогнозируемый характер и основан на бизнес-плане проекта; итоговый результат зависит от рыночных условий и управления объектом

ИНВЕСТИЦИИ В ИНТЕЛЛЕКТ

Технологии **Бизнес на Кубани переходит от точечной автоматизации бизнес-процессов к системному внедрению цифровых продуктов. Несмотря на технологический оптимизм, участники рынка ритейла и HoReCa признают: реальной эффективности мешают не столько дефицит ИТ-решений, сколько «цифровой хаос» в управлении данными и нехватка квалифицированных кадров. Внедрение инноваций пока идет неравномерно: крупные компании выстраивают экосистемы, в то время как малый бизнес продолжает бороться с последствиями ручного управления.**

Согласно открытым данным Краснодарстата, в 2025 году на Кубани цифровые технологии использовали 9208 организаций. Вложения компаний в это направление достигают 68,5% внутренних затрат, из которых 43,8% приходится на приобретение машин и оборудования, связанных с цифровыми технологиями (в том числе на покупку программного обеспечения (ПО) — 18,4%, оплату услуг электросвязи — 10,9%, доступа к интернету — 6,2%, обучение сотрудников, связанное с внедрением и использованием цифровых технологий,— 0,2%).

В общем объеме обследованных организаций, специализирующихся на оптовой и розничной торговле, ремонте автотранспортных средств и мотоциклов, цифровые технологии применяют 89,3%. В сфере гостиниц и предприятий общественного питания этот показатель составил 83,9%.

«Основной фактор, мотивирующий к использованию цифровых технологий,— экономическая эффективность при реализации бизнес-процессов. Они позволяют сократить операторов для решения задач бизнеса и обработки данных, которые часто повторяются при предоставлении определенных услуг — питания, размещения и других. Учет технологических отходов и потерь в меньшей степени цифровизирован в HoReCa и развивается медленнее. На предприятиях общественного питания внедрены и активно используются программы, значительно упрощающие логистику и доставку еды, там, где необходимо поддерживать связь со звеньями исполнения услуги: прием, обработка и доставка заказа, поддержка получателя услуги и курьеров в оперативном режиме»,— прокомментировала заведующая кафедрой общественного питания и сервиса КубГТУ, доктор технических наук, профессор Майя Тамова.



ФОТО: ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

ИСКУССТВЕННЫЙ ИНТЕЛЛЕКТ СТАНОВИТСЯ ЧАСТЬЮ ОБЩЕЙ АРХИТЕКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ КОМПАНИЕЙ

Цифровая архитектура

Консультант в области цифровой трансформации бизнеса компании Quartex Group Александр Домахин отмечает существенное усиление интереса бизнеса к цифровизации, и прежде всего к практическому применению искусственного интеллекта. «При этом меняется сама логика инвестиций. Если раньше компании в основном автоматизировали отдельные бизнес-процессы — учет, продажи, склад, логистику,— то сегодня постепенно происходит переход к AI-first подходу, когда искусственный интеллект (ИИ) становится частью общей архитектуры управления компанией»,— рассказывает эксперт.

По его словам, такой проект реализуется в Кубанской соляной компании (региональный оператор оптовых B2B-поставок продуктов питания). Как уточняет Александр Домахин, задача проекта — не внедрить отдельный модный AI-инструмент, а построить единую цифровую среду, объединяющую данные, 1С ERP, CRM, BI-аналитику и корпоративную LLM-платформу.

«Бизнес сегодня гораздо прагматичнее относится к технологиям и инвестирует прежде всего туда, где цифровизация позволяет повысить производительность сотрудников, сократить количество рутинных операций, ускорить обработку заказов и отгрузку продукции, улучшить оборачиваемость и эффективнее использовать транспорт»,— подчеркивает эксперт.

На всесезонном спа-курорте Miracleon в 2026 году увеличили объем инвестиций в цифровизацию. «Этого требует расширение курорта, открытие новых отелей и увеличение количества точек питания. Приоритетом для нас остаются решения, которые помогают точнее планировать закупки, контролировать расход продуктов и сокращать издержки без снижения качества. Мы автоматизируем планирование закупок, складской учет, движение продуктов между подразделениями, контроль остатков и списаний, а также используем аналитику для прогнозирования загрузки ресторанов. Это позволяет точнее рассчитывать необходимый объем продуктов, снижать потери и поддерживать стабильный ассортимент даже при меняющейся загрузке отелей»,— пояснили в пресс-службе курорта.

В Семье ресторанов Родной кухни цифровые технологии используют не первый год, и в данный момент, по словам собственника компании Владилены Грединой, это направление одно из приоритетных. «Инвестиции связаны с внедрением новых продуктов и доработкой существующих. Все это новые статьи расходов, которых еще несколько лет назад не было. Вложения помогают оптимизировать управленческие и производственные процессы»,— пояснила Владилена Гредина.

Умный помощник

В ритейле и HoReCa Краснодарского края бизнес использует геоинформационные системы, цифровые платформы, технологии сбора и обработки данных, искусственный интеллект, облачные сервисы, интернет вещей, центры обработки данных (ЦОД), технологии радиочастотной идентификации объектов (RFID), электронный документооборот. Об этом «G» рассказали в Краснодарстате.

«Мы уже давно используем программу "Мозг" для HoReCa. В ней с недавних пор задействован ИИ, который анализирует избытки запасов и замороженные денежные средства по группам ликвидности, помогая эффективнее управлять оборотными ресурсами»,— рассказывает Владилена Гредина.

По ее словам, для автоматизации внутренних процессов и работы с гостями в Семье ресторанов Родной кухни («Станъ», «Диканька», «Пять традиций», «Вакула») внедрена платформа «Битрикс». В результате системный сбор отзывов через бонусные карты (только для реально посетивших ресторан гостей) заменил ручной обзвон при бронировании.

«Благодаря этому за полгода рейтинг ресторанов вырос до 4,8–5: мы смогли точечно скорректировать тайминги подачи, нагрузку на кухню, скрипты официантов и меню. В рамках интеграции с "Битриксом" мы разработали специализированные формы для приема запросов на банкеты — они позволяют гостям быстро оформить заявку, указав ключевые параметры мероприятия (дата, количество гостей, формат, особые пожелания). Параллельно настроено ведение единой базы гостей по банкетным запросам, что позволяет не терять контакты и вовремя составлять предложения, учитывая историю коммуникаций, статусов обработки»,— поясняет эксперт.

Активно используется ИИ в маркетинге. По словам Владилены Грединой, это помогает в создании визуалов и проработке идей. «Сейчас в разработке — бот-хостес: он будет отвечать на звонки при занятой линии и принимать бронирования вне рабочих часов ресторана. ИИ, безусловно, не заменяет человека, но оптимизирует рабочие процессы компании — автоматизирует рутину, ускоряет создание контента, анализирует данные, персонализирует взаимодействие с гостями и помогает в принятии решений»,— добавляет предприниматель.

Автоматизация складских процессов в ООО «Маркет» (поставляет решения для кофейного бизнеса, включая установку и обслуживание оборудования, поставку ингредиентов) позволяет увеличить качество, а главное, подчеркивает директор по развитию компании Андрей Коваленко, сократить время по каждой операции сборки и приемки товара. «Также мы уделяем особое внимание маршрутизации, что позволяет максимально

заполнить транспорт (на уровне 85–90%) и получать минимальную стоимость доставки одного килограмма товара. Бизнес-процессы в нашей компании построены на программных продуктах, которые постоянно адаптируют под изменения в законодательстве»,— рассказывает эксперт.

Он добавляет, что все чаще в компании обращаются к технологиям искусственного интеллекта. С помощью ИИ создаются и анализируются отчеты, для работы над которыми сотруднику требовалось бы значительно больше времени.

«ИТ-технологии позволяют развивать бизнес без существенного увеличения штата сотрудников. В нашей компании за последний год внедрено несколько ИТ-решений. Одно из них связано с сервисом кофейного оборудования и оптимизацией работы сервисной службы. На основе данного программного продукта осуществляется анализ, который позволяет оценить уровень квалификации каждого сотрудника, а также оптимизировать затраты на запчасти для оборудования»,— рассказал Андрей Коваленко.

В основе проекта, реализуемого в Кубанской соляной компании (КСК), лежит единое корпоративное хранилище данных. «Мы исходим из принципа, что эффективное применение ИИ невозможно без качественных, структурированных и достоверных данных. Источниками операционной информации выступают прежде всего CRM и учетная система на базе 1С ERP»,— поясняет генеральный директор КСК Денис Казанцев.

Следующий уровень, продолжает эксперт,— аналитический. Руководители и сотрудники получают информацию через BI-дашборды (интерактивная панель, которая собирает, обрабатывает и наглядно отображает ключевые бизнес-метрики в одном интерфейсе), а корпоративный LLM-ассистент позволяет взаимодействовать с данными и внутренней базой знаний в более естественном формате: быстрее находить необходимую информацию, анализировать показатели, готовить документы и выполнять ряд повседневных операций.

Отдельное направление — транспортная логистика. Для крупного оптового поставщика продуктов это один из ключевых источников операционной эффективности. «Сейчас мы работаем над автоматизацией построения маршрутов с использованием алгоритмов, которые учитывают накопленные компанией исторические данные. Цель — сокращать время планирования, оптимизировать маршруты, повышать загрузку транспорта и в конечном счете снижать стоимость доставки единицы продукции. То есть речь идет уже не столько об автоматизации отдельных функций, сколько о создании единого цифрового контура компании: данные — аналитика — решение — действие»,— подчеркивает Денис Казанцев.

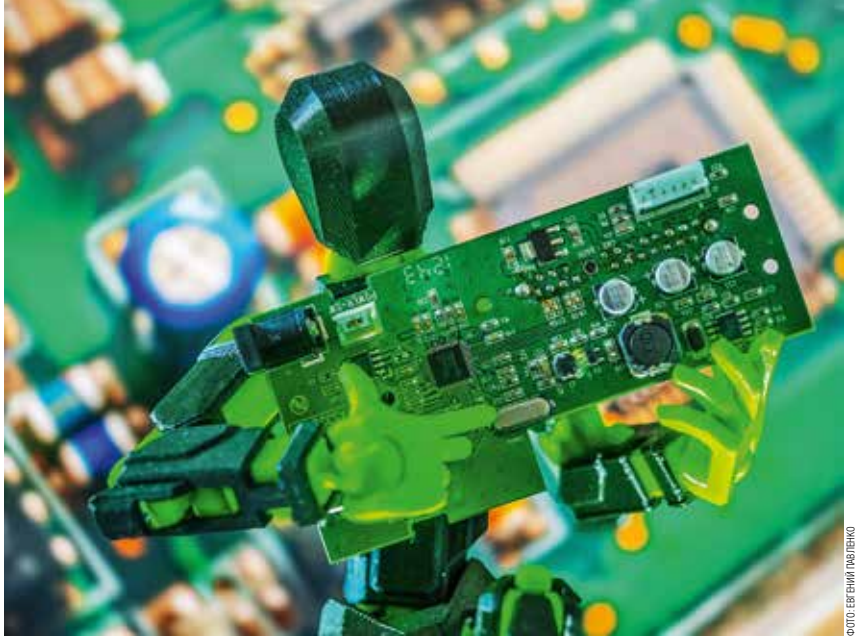


ФОТО: ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

Технологический разрыв

По словам участников рынка, внедрение цифровых технологий в ритейле и HoReCa Краснодарского края происходит неравномерно. Например, индустрия кофеен, по словам Андрея Коваленко, только переходит к серьезным цифровым экосистемам.

«Крупные и успешные сети давно используют развитую аналитику и персонализированный маркетинг. А вот малый бизнес только начинает осваивать это направление. Один из инструментов — использование ботов и QR-меню. В современных условиях успех бизнеса напрямую зависит от глубины внедрения сквозной аналитики, а также от перехода от ручного управления к управлению с помощью ИТ-решений»,— рассказал эксперт.

В пресс-службе курорта Miracleon отмечают, что цифровизация охватывает уже весь путь гостя: от прогнозирования загрузки, закупок и контроля запасов до упрощенного заселения с использованием сервиса «Госуслуги». «Искусственный интеллект мы также используем во внутренних программах обучения сотрудников и при создании контента, что позволяет быстрее готовить материалы и масштабировать единые стандарты сервиса. Крупные отельные комплексы Краснодарского края активно внедряют такие решения, однако в целом уровень цифровизации рынка пока остается неоднородным»,— констатирует представитель курорта.

По его словам, комплексное внедрение технологий требует не только финансовых, но и временных затрат: необходимо не только приобрести программное обеспечение, но и интегрировать его в существующие процессы, настроить системы и обучить сотрудников. «Однако сегодня без цифровизации эффективно работать не представляется возможным»,— говорят в пресс-службе курорта.

В КРУПНЫХ ОТЕЛЯХ И ТУРИСТИЧЕСКИХ КОМПЛЕКСАХ ЦИФРОВИЗАЦИЯ ОХВАТЫВАЕТ УЖЕ ВЕСЬ ПУТЬ ГОСТЯ: ОТ ПРОГНОЗИРОВАНИЯ ЗАГРУЗКИ, ЗАКУПОК И КОНТРОЛЯ ЗАПАСОВ ДО УПРОЩЕННОГО ЗАСЕЛЕНИЯ

С этим соглашаются и в КСК. По мнению Дениса Казанцева, Краснодарский край имеет большой потенциал для внедрения цифровых решений: здесь развит продуктовый ритейл, HoReCa, дистрибуция, сельское хозяйство, производство продуктов питания, а высокая сезонность и значительный туристический поток дополнительно усложняют задачи прогнозирования и логистики. «Поэтому экономический эффект от качественной работы с данными и автоматизации здесь может быть особенно заметным. При этом уровень цифровой зрелости компаний региона пока очень неоднороден: рядом с технологически зрелыми предприятиями работает большое количество бизнеса, где существенная часть процессов по-прежнему зависит от ручного труда и экспертизы отдельных сотрудников»,— утверждает эксперт.

Технологии стали существенно доступнее прежде всего с точки зрения порога входа, утверждает Александр Домахин. «Еще несколько лет назад создание корпоративных систем машинного обучения и искусственного интеллекта требовало значительной собственной инфраструктуры и узкой команды специалистов. Сегодня многие технологии доступны как готовые платформенные компоненты, которые можно интегрировать в существующий IT-ландшафт предприятия. Особенно заметно это в области генеративного ИИ. Стоимость использования языковых моделей снижается, качество растет, появляются корпоративные решения, позволяющие подключать LLM к внутренним базам знаний и данным компании. Российские разработчики здесь достаточно активны — как в области языковых моделей и инфраструктуры, так и в BI, ERP, CRM, логистике и автоматизации»,— рассказывает консультант в области цифровой трансформации бизнеса.

Он подчеркивает, что важно не привязывать цифровую трансформацию к одной конкретной технологии или модели. Архитектура должна позволять заменять отдельные компоненты по мере развития рынка. «Сегодня модели и платформы меняются очень быстро, поэтому конкурентным преимуществом бизнеса становится не владение конкретным AI-инструментом, а качественно выстроенные данные, процессы и способность быстро подключать новые технологии»,— объясняет Александр Домахин.

Данные требуют порядка

По мнению Майи Тамовой, внедрение цифровых технологий в HoReCa сдерживается их высокой стоимостью, которая оказывается непосильной для многих, особенно небольших, организаций. Бизнес опасается, что затраты не принесут быстрого эффекта. Сказывается также спад посещаемости, связанный с охлаждением экономики. Эксперт обращает внимание и на снижение объема среднего сегмента клиентов как основного потребителя, что также отражается на доходах компаний и их возможностях в отношении приобретения ИТ-решений.

В пресс-службе Miracleon обращают внимание на неодинаковый уровень технологической готовности поставщиков и партнеров, особенно небольших локальных производителей. «Для дальнейшего развития, на наш взгляд, необходимы единые цифровые стандарты взаимодействия, более активная подготовка кадров и доступные отечественные решения, адаптированные к специфике гостиничного и ресторанного бизнеса»,— говорит представитель курорта.

Маргарита Синкевич

Полная версия
kommersant.ru/doc/**8973700**

ОРГАНИЗАЦИИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ, ИСПОЛЬЗОВАВШИЕ ЦИФРОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ (БЕЗ СУБЪЕКТОВ МАЛОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА) 2024 / 2025 ГОДЫ

По данным Краснодарстата

ОКВЭД 2	Геоинформационные системы	Цифровые платформы	Технологии сбора, обработки и анализа больших данных	Технологии искусственного интеллекта	Облачные сервисы	Интернет вещей	Технологии радиочастотной идентификации объектов (RFID)	Центры обработки данных (ЦОД)	Электронный документооборот
Торговля розничная, кроме торговли автотранспортными средствами и мотоциклами	151 / 196	397 / 511	132 / 185	130 / 181	245 / 441	158 / 215	74 / 77	87 / 54	670 / 799
Торговля розничная преимущественно пищевыми продуктами, включая напитки, и табачными изделиями в неспециализированных магазинах	81 / 129	89 / 169	81 / 136	70 / 125	79 / 142	78 / 138	5 / 4	6 / 8	101 / 187
Деятельность по предоставлению продуктов питания и напитков	1 / 2	15 / 17	3 / 3	2 / 0	20 / 21	10 / 10	15 / 5	1 / 2	63 / 56
Деятельность санаторно-курортных организаций	43 / 44	58 / 58	19 / 17	7 / 6	37 / 35	26 / 22	43 / 49	12 / 10	118 / 125

«РОСТ СОХРАНЯЕТСЯ ДАЖЕ ПРИ ОБЪЕКТИВНОМ УСЛОЖНЕНИИ УСЛОВИЙ РАБОТЫ»

Интервью В Краснодарском крае потребительская сфера остается одной из опор региональной экономики: на нее приходится 18% налоговых поступлений в бюджет, а в 2026 году оборот отрасли продолжил расти даже на фоне дорогих денег, снижения спроса, топливного кризиса и внешних рисков. Как удается сохранять устойчивость и в каких сферах торговли и бытовых услуг кубанцы наиболее активны, в интервью Guide рассказал руководитель департамента потребительской сферы и регулирования рынка алкоголя Краснодарского края Роман Куринный.



ФОТО: ДЕПАРТАМЕНТ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ СФЕРЫ И РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА АЛКОГОЛЯ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

РУКОВОДИТЕЛЬ ДЕПАРТАМЕНТА ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ СФЕРЫ И РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА АЛКОГОЛЯ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ РОМАН КУРИННЫЙ

— Какое место в экономике Краснодарского края занимает потребительская сфера?

— Самый простой способ понять, насколько значима отрасль для экономики,— посмотреть, какую долю она формирует для бюджета. В 2025 году потребительская сфера впервые превысила планку в 100 млрд руб. налоговых поступлений в бюджет Краснодарского края. Рост составил 5%. В 2026 году поступления уже достигли 60 млрд руб.

На потребительскую сферу приходится 18% всех налоговых поступлений — это первое место среди отраслей экономики региона. То есть торговля, общественное питание и бытовые услуги — не периферийная часть экономики, а один из ее основных источников. И чем устойчивее работает этот сектор, тем устойчивее в целом экономическая база края.

— Дорогие кредиты, атаки БПЛА, снижение покупательной способности, рост налоговой нагрузки — насколько устойчива в этих условиях потребительская сфера Краснодарского края и за счет чего?

— Краснодарский край уже не раз проходил через сложные периоды. За последние пять лет предприятиям приходилось менять поставщиков, перестраивать логистику, менять форматы работы и подстраиваться под покупателя. Этот опыт сегодня помогает бизнесу быстрее реагировать на новые вызовы. При этом я бы не говорил, что потребительская сфера не испытывает давления. Испытывает. Но у бизнеса уже есть понимание, как действовать в ситуации, когда меняются условия работы.

Есть и объективный результат. За январь—июль 2026 года оборот потребительской сферы составил 3,9 трлн руб.— почти на 7% больше, чем за аналогичный период прошлого года. Важно, что рост сохраняется даже при объективном усложнении условий работы.

По обороту потребительской сферы регион занимает первое место в Южном федеральном округе и остается в числе ведущих регионов России по основным направлениям торговли, общественного питания и бытовых услуг.

— Какие проблемы сильнее всего влияют на розничную торговлю региона?

— Основные вызовы для розничной торговли сегодня — рост издержек и налоговой нагрузки, изменение поведения покупателя.

За год общее количество стационарных и нестационарных торговых объектов в крае сократилось почти на 2 тыс. — до 56 тыс. В основном это небольшие магазины у дома, магазины одежды и обуви, хозяйственные магазины.

Одновременно более чем на 2,5 тыс. выросло количество пунктов выдачи заказов и на 300 объектов — региональных торговых сетей.

Поэтому речь идет не о сокращении розницы, а о перераспределении рынка между форматами. Более устойчивыми становятся те объекты, которые могут предложить покупателю удобство, сервис, скорость или особый ассортимент.

Наша задача — чтобы эта конкуренция оставалась добросовестной и у разных форматов сохранялась возможность развиваться.

— В каких сегментах ритейла активнее всего проявляют себя кубанские производители?

— Кубанские производители представлены практически во всех каналах розничной торговли. Производители последовательно наращивают присутствие в торговых сетях, при этом сами сети заинтересованы в увеличении доли местной продукции — это повышает локальную специфику ассортимента и отвечает запросам покупателей.

Доля кубанского хлеба и хлебобулочных изделий в торговых сетях приближается к 100%, плодоовощной продукции — составляет около 80%, молочной и винодельческой — превышает 60%. При условии соответствия продукции требованиям по качеству торговые сети готовы эту долю увеличивать.

— Какие меры принимаются для развития добросовестной конкуренции и снижения торговых барьеров для местных производителей и малого бизнеса?

— Для небольших производителей особенно важны рынки, ярмарки и нестационарная торговля. Это возможность напрямую выйти к покупателю без крупной производственной или сетевой инфраструктуры. В крае работает около тысячи рынков и ярмарок — это десятки тысяч торговых мест. Поэтому для местного производителя важно иметь несколько каналов сбыта — в зависимости от масштаба бизнеса и самого продукта.

Что касается конкуренции, задача состоит не в создании особых условий, а в устранении необоснованных барьеров для выхода на рынок. Добросовестный производитель должен иметь возможность выйти к покупателю и конкурировать на равных.

— Еще один вызов 2026 года — топливный кризис. Как он сказался на оптовой торговле в Краснодарском крае?

— Топливный кризис создал дополнительную нагрузку на оптовую торговлю, прежде всего из-за высокой зависимости от дизельного топлива. Но предприятия справились и с этой ситуацией.

Мы провели работу с федеральными и региональными торговыми сетями, оптовыми компаниями и предприятиями общественного питания, чтобы оптимизировать их потребности в нефтепродуктах. По информации самих компаний, около 90% потребности приходится на дизельное топливо. Крупные сети и оптовики используют

3,9 трлн руб.

достиг оборот потребительской сферы Краснодарского края в январе–июле 2026 года

собственный транспорт, долгосрочные договоры с нефтяными компаниями и топливные карты.

При этом оптовое звено сохраняет положительную динамику. За январь—июль 2026 года оборот организаций оптовой торговли составил почти 2 трлн руб. с ростом 5,7%.

То есть, несмотря на дополнительную нагрузку, оптовая торговля продолжает выполнять свою основную функцию — обеспечивать движение товаров в регионе.

— Как в современных экономических условиях трансформируется сфера общественного питания Краснодарского края?

— Общественное питание сегодня сохраняет положительную динамику, но при этом меняется сама структура рынка. По последним данным, оборот отрасли составляет 132 млрд руб., что почти на 2% превышает показатель аналогичного периода прошлого года.

Сейчас в регионе работает более 10,4 тыс. предприятий общественного питания. Этот показатель практически на уровне прошлого года. Если быть точнее, мы зафиксировали снижение количества объектов на 1%.

Получается, оборот растет, а количество объектов немного сокращается. Это говорит о том, что рынок становится более требовательным к эффективности. Среди причин закрытия сами предприятия называют конкуренцию, стоимость аренды и снижение покупательной способности.

Поэтому заведения пересматривают форматы и расходы, активнее используют доставку, автоматизацию и онлайн-сервисы. Развиваются кофейни, пекарни, быстрые форматы и заведения с дополнительными услугами.

— Как оценивается качество и безопасность услуг общественного питания в регионе: какие инструменты контроля и профилактики применяются?

— Качество и безопасность услуг общественного питания — это в первую очередь соблюдение всех обязательных требований. Здесь работают разные структуры и надзорные органы, каждый в рамках своих полномочий. Контролируется соблюдение санитарных норм, требований к продуктам, их хранению и приготовлению, прав потребителей.

Но мы смотрим на понятие качества несколько шире. Для нас важно не только соблюдение обязательных требований, но и то, какой в целом продукт получает потребитель и как развивается культура питания в регионе.

Поэтому мы поддерживаем проекты, которые повышают интерес к качественным местным продуктам и развивают гастрономическую культуру.

Например, акцию «Вина Краснодарского края», которая объединяет магазины, кафе, рестораны, винодельни и отели. Это создает дополнительные возможности для дегустаций, гастрономических предложений и развития винного туризма.

То же касается гастрономических фестивалей. Подобные проекты позволяют по-новому раскрывать местную кухню, поддерживать предпринимателей и привлекать внимание к региональным продуктам. Поэтому качество для нас — это сочетание безопасности, соблюдения требований и уровня самого предложения.

В СФЕРЕ БЫТОВОГО ОБСЛУЖИВАНИЯ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ ЗАНЯТО 37 ТЫСЯЧ ЧЕЛОВЕК



ФОТО: МАРИНА МОТОДАВСКАЯ

— Еще одно направление, которое курирует департамент потребительской сферы,— сфера бытового обслуживания. Какова динамика развития этого сегмента?

— В Краснодарском крае работает более 16 тыс. объектов бытового обслуживания, в отрасли было занято 37 тыс. человек. В прошлом году открылось почти 400 новых объектов, за первое полугодие 2026 года — еще 200. Наибольшее количество новых объектов приходится на парикмахерские услуги. По муниципалитетам лидирует Сочи, Абинский, Ленинградский и Северский районы. Сфера бытового обслуживания продолжает развиваться, а предприниматели открывают новые объекты там, где видят устойчивый спрос.

— Что способствует, а что сдерживает развитие сферы бытового обслуживания на Кубани? Какие виды услуг наиболее востребованы в Краснодарском крае и где наблюдается дефицит предложения?

— На развитие сферы бытового обслуживания прежде всего влияет спрос. Самые востребованные направления в крае — ремонт и обслуживание автотранспортных средств. На них приходится около трети объектов бытового обслуживания. На втором месте — парикмахерские и салоны красоты, их доля составляет 25%.

Если говорить о дефиците, то нехватки бытовых услуг в Краснодарском крае нет — в целом население ими обеспечено. Но в отдельных территориях ситуация может меняться. Например, там, где растет число жителей или увеличивается туристический поток, спрос на определенные услуги может временно опережать предложение.

— Какая поддержка оказывается предприятиям потребительской сферы Краснодарского края в 2026 году? Что меняется в этом отношении?

— Наряду с действующими инструментами появились меры, учитывающие конкретные обстоятельства, с которыми сталкивается бизнес. В частности, на Кубани ввели дополнительную поддержку для предпринимателей, чьи складские и логистические объекты пострадали в результате атак БПЛА. Здесь задача конкретная — помочь бизнесу восстановить работу, пополнить запасы и возобновить поставки.

Для этого предусмотрены специальные финансовые инструменты, например льготное финансирование и целевые займы на выгодных условиях. Такие меры позволяют предпринимателям направлять собственные средства не только на восстановление, но и на сохранение оборота, запасов и рабочих мест.

В целом задача поддержки — своевременно реагировать на реальные потребности бизнеса. Поэтому в 2026 году акцент делается не только на доступности мер поддержки, но и на их адресности — чтобы помощь приходила именно туда, где она сейчас наиболее необходима.

Беседовала
Маргарита Синкевич



ФОТО: ДЕПАРТАМЕНТ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОЙ СФЕРЫ И РЕГУЛИРОВАНИЯ РЫНКА АЛКОГОЛЯ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

РОМАН КУРИННЫЙ: «В КРАЕ РАБОТАЕТ ОКОЛО ТЫСЯЧИ РЫНКОВ И ЯРМАРОК — ЭТО ДЕСЯТКИ ТЫСЯЧ ТОРГОВЫХ МЕСТ»

«На развитие сферы бытового обслуживания прежде всего влияет спрос. Самые востребованные направления в крае — ремонт и обслуживание автотранспортных средств. На них приходится около трети объектов бытового обслуживания. На втором месте — парикмахерские и салоны красоты, их доля составляет 25%»

АНДРЕЙ КРАВЧЕНКО: «МЫ ДВИЖЕМСЯ В ПРАВИЛЬНОМ НАПРАВЛЕНИИ»

Глава Новороссийска — о главных вызовах и достижениях 2026 года

В преддверии Дня города глава Новороссийска Андрей Кравченко провел пресс-конференцию, на которой подвел предварительные итоги года, обозначил проблемные точки и рассказал о достижениях. На повестке — топливное обеспечение, развитие дорожной и коммунальной инфраструктуры, восстановление домов после атак БПЛА и строительство социальных объектов. Общение с журналистами продлилось почти два часа.



ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА АДМИНИСТРАЦИИ НОВОРОССИЙСКА

Андрей Кравченко почти два часа отвечал на вопросы журналистов

Курортный сезон: город принял почти 1 млн туристов

По итогам восьми месяцев 2026 года турпоток в Новороссийск составил чуть более 956 тыс. человек — на 1% выше показателя аналогичного периода прошлого года (946 тыс.). В начале лета прогнозировался рост на 3–5%. Глава города объяснил фактический результат атаками и неблагоприятными погодными условиями, оценив его как подтверждение правильного курса.

«Один процент прироста — с учетом увеличения агрессии, атак со стороны фашистского режима, я считаю, что это тот показатель, который дает понимание, что мы движемся абсолютно в правильном направлении, развивая туристическую отрасль»,— заявил господин Кравченко.

Мэр отметил, что туризм в городе-герое развивают комплексно: помимо пляжного отдыха, в Новороссийске большое внимание уделяют промышленному и патриотическому туризму. Кроме того, крупные соглашения в сфере туризма, подписанные в том числе в рамках ПМЭФ, должны в будущем способствовать дальнейшему росту числа гостей.

При этом в сфере энотуризма прогнозируется прирост не менее 10%. Сегодня на территории муниципалитета расположены 17 виноделен. В глобальный винный путеводитель и маршрут «Винные дороги Боспорского царства» (который объединяет хозяйства четырех южных регионов России) включены пять виноделен Новороссийска. Андрей Кравченко добавил, что принятый в этом году закон разрешает сельхозпроизводителям строить гостиницы и объекты отдыха на сельхозземлях, что расширяет возможности для развития энотуризма.

Топливный кризис: запасы бензина есть

Вот уже три месяца водители Новороссийска сталкиваются с нехваткой бензина на АЗС. Глава города предположил, что дефицит может носить искусственный характер: топливо есть, но не доставляется на АЗС.

«То есть физически топливо есть, его надо просто перевезти со станции и доставить на АЗС»,— отметил Андрей Кравченко.

Он добавил, что часть операторов ссылается на угрозу атак как причину отказа от перевозок; администрация предлагала дополнительное сопровождение. Губернатор публично выразил возмущение ситуацией, после чего один из операторов предложил свою инфраструктуру. Андрей Кравченко уверен, что в ближайшее время на федеральном уровне будут приняты «кардинальные решения».

Дороги: строительство Северного обхода и ремонт Волгоградской

Строительство Северного обхода Новороссийска — ключевой инфраструктурный проект города.

«Этот объект должен кардинально решить проблему пробок, вызванную огромным грузопотоком: ежедневно через город проходит более 11 тысяч грузовиков, что превышает нормативы почти в семь раз»,— заявил мэр.

Стоимость проекта оценивается примерно в 70 млрд руб. Соглашение о финансировании подписано с банком ВТБ. Предполагаемый срок начала реализации — 2029 год.

По словам Андрея Кравченко, губернатор Краснодарского края Вениамин Кондратьев поручил создать рабочую группу с профильными министерствами и ведомствами для разработки технико-экономических показателей объекта.

Что касается ремонта городского дорожного полотна, то в настоящий момент семь проектов реконструкции дорог местного значения прошли экспертизу и ожидают подтверждения финансирования. В их числе — участок от Катанова до Шоссейной и краевая дорога в станице Раевской.

В ожидании финансирования принято решение о ремонте покрытия на трех участках: улица Волгоградская от Малоземельской до Мысхакского шоссе, улица Шоссейная полностью, участок от Шоссейной до Катанова.

Кроме того, власти ведут работу по увеличению числа эвакуаторов и установке камер фиксации нарушений ПДД, так как, по аналитическим данным, 40% затруднений дорожного движения вызваны незаконной парковкой.

Вода: потери снижены до 56%

Водоснабжение Новороссийска остается одним из наиболее острых вопросов развития города. По данным мэра, за два года отремонтировано и реконструировано 42 км водопроводной сети. Число ремонтных бригад увеличено в семь раз. Потери воды снизились с 69% в 2024 году до 56% на сегодняшнюю дату; целевой показатель к концу года — 53%. В результате количество обращений жителей на прямую линию с губернатором по вопросам водоснабжения сократилось в пять раз.

«Только вдумайтесь в цифру: в 2024 году потери у нас составляли 69%. То есть можете себе представить: вот бутылка воды, и из нее жители получали только 30%, а остальное уходило в землю. За эти два года отремонтировано и реконструировано 42 км водопроводных сетей и сетей водоотведения. Это рекордный показатель за всю историю существования водоканала. Такого объема работ никогда не производилось. Суммы, соответственно, тоже беспрецедентные. И самый лучший показатель, который точно дает мне понимание, что мы движемся в правильном направлении, что работа идет и налажена… Я уже два года подряд провожу ежемесячные совещания, на которых мы пошагово сверяем каждый проект»,— сказал мэр.

Андрей Кравченко также напомнил, что в Новороссийске готовят проект концессионного соглашения с Росводоканалом объемом инвестиций около 110 млрд руб. Сейчас с федеральными и краевыми властями согласовываются условия проекта. Обозначены три спорных момента: возможный рост тарифа (вице-губернатор Евгений Пергун поддержал позицию о недопустимости роста), включение очистных сооружений «Алексино» в соглашение, а также особые обстоятельства, способные увеличить финансовую нагрузку на город и край. Итоги переговоров будут объявлены до конца года.

По Неберджаевскому водохранилищу до конца октября завершатся проектные работы (гидрологические исследования, изыскания качества ила, оценка состояния гидросооружений). По их результатам будет принято решение о целесообразности увеличения объема водохранилища.

КРТ: 6 школ и 10 детских садов

Отдельный блок вопросов, которые задавали журналисты, был посвящен строительству, в том числе социальных объектов. Так, в Новороссийске заключено шесть договоров о комплексном развитии территорий, в рамках которых планируется строительство 6 школ и 10 детских садов. В Южном внутригородском районе планируется построить школу на 1,7 тыс. мест на территории площадью 27 га, а также детский сад на 450 мест в Мысхако. В Приморском районе в рамках проекта КРТ запланировано строительство школы на 1,1 тыс. мест и детсада на 260 мест в районе улицы Красина в Цемдолине.

Восстановление после атак: 74 налета с начала года

С начала 2026 года на Новороссийск совершено 74 атаки (в 2025 году — 28). Пострадало 735 квартир и 69 многоквартирных домов по итогам 2024 года; на сегодняшнюю дату — уже более 1200 квартир.

Из городского бюджета в 2025 году на выплаты и компенсации потрачено 577 млн руб.; на текущую дату — более 400 млн руб. С мая действует распоряжение губернатора, по которому выплаты в большей степени осуществляются из регионального бюджета. Кроме того, бизнес подтвердил участие в восстановлении на сумму 225 млн руб.

Также в Новороссийске на учете состоят 4038 семей участников СВО; им оказывается всесторонняя поддержка.

Выборы мэра: интрига сохраняется

В конце пресс-конференции главу города спросили, намерен ли он выдвигать свою кандидатуру на новый срок. Андрей Кравченко, сохраняя интригу, заявил, что даст ответ позже. Конкурс на должность главы администрации Новороссийска будет объявлен в двадцатых числах октября.

Официальное сообщение администрации муниципального образования город Новороссийск

«Интерес к инженерному образованию продолжает расти»

Ректор КубГТУ Игорь Лагерев — о вкладе вуза в технологическую независимость России

Ректор Кубанского государственного технологического университета Игорь Лагерев рассказал о том, как вузу удается привлекать талантливых абитуриентов, интегрировать науку в реальное производство и превращать студенческие идеи в прибыльные стартапы.

— Как вы видите роль КубГТУ в достижении технологической независимости России и Краснодарского края? На решении каких задач региональной экономики университет сегодня сосредоточен прежде всего?

— Я считаю, что сегодня Политех — один из основных университетов на юге России, где создаются технологии, которые помогут нам добиться той технологической независимости, к которой мы идем. Но здесь важно понимать: нельзя просто взять и отказаться от решений, на которых предприятия годами работали и продолжают работать.

К этому нужно подходить планомерно — разбираться, что мы можем заменить, создавать свои технологии, испытывать их, внедрять. Причем задача ведь не в том, чтобы просто повторить уже существующее. Если мы говорим о технологическом лидерстве, значит, должны идти дальше и делать лучше. Именно этим мы сейчас и занимаемся. Процесс, конечно, небыстрый, это работа на годы. Но уже есть достижения, которыми мы можем гордиться и которые приносят пользу конкретным производствам.

Если говорить о Краснодарском крае, то одна из важнейших наших задач — готовить людей, которые будут здесь работать. Университет технический, и принято считать, что это прежде всего механики и инженеры. Да, мы их готовим. Но посмотрите, насколько шире на самом деле круг наших направлений. Это и производство продуктов питания, и строительство жилья, дорог, различных сооружений. Это нефтяники и газовики, специалисты по информационным технологиям. Это и экономисты, что тоже немаловажно: без экономики ни предприятие, ни страна существовать не могут.

Получается, что работа наших выпускников связана практически со всем, чем человек пользуется в повседневной жизни,— от пищи до жилья. Поэтому и задачи, которые мы решаем для региона, очень разные. Для нас важно, чтобы за каждым направлением подготовки стояла реальная потребность в специалистах.

— Что показала приемная кампания 2026 года об интересе молодежи к инженерным и технологическим специальностям?

— Она показала, что интерес к инженерному образованию продолжает расти. В этом году в наш университет поступило более 98 тысяч заявлений от абитуриентов — примерно на треть больше, чем годом ранее. Мы зачислили 6043 человека. Но не менее важно и то, с какой подготовкой ребята к нам приходят. Так, в этом году значительно вырос средний балл ЕГЭ по всем направлениям, в среднем на 6 пунктов. Среди поступивших 84 человека набрали 250 и более баллов по результатам трех ЕГЭ. Пять зачисленных имеют стобалльные результаты ЕГЭ, еще три победителя и призера олимпиад школьников поступили в КубГТУ без вступительных испытаний. Проходные баллы выросли практически по всем направлениям подготовки. На программах энергетического и химико-технологического профиля рост составил от 29 до 33 баллов, в сфере информационных технологий и кибербезопасности — до 25 баллов. На направлениях машиностроения и транспорта проходные баллы выросли до 37 пунктов, пищевых технологий — на 39–50, строительства — более чем на 20.

«В ЭТОМ ГОДУ В НАШ УНИВЕРСИТЕТ ПОСТУПИЛО БОЛЕЕ 98 ТЫСЯЧ ЗАЯВЛЕНИЙ ОТ АБИТУРИЕНТОВ — ПРИМЕРНО НА ТРЕТЬ БОЛЬШЕ, ЧЕМ ГОДОМ РАНЕЕ. МЫ ЗАЧИСЛИЛИ 6043 ЧЕЛОВЕКА»

Мы, конечно, старались заинтересовать абитуриентов с высокими результатами. Предусмотрели для них дополнительную поддержку: по условиям нашей программы они могут получать до 12 тысяч рублей в месяц на протяжении первого курса. Для студента это ощутимая сумма. Но я бы все-таки не объяснял результаты приема только денежной мотивацией. Ребята видят, какие программы есть у университета, где потом можно работать. Все чаще они приходят с пониманием того, чем хотят заниматься.



— Как университет помогает школьникам познакомиться с профессиями и осознанно выбрать направление обучения?

— Работа со школьниками очень важна. Мы ведь общаемся с ними не только летом, когда начинается приемная кампания. Эта работа идет весь год, а иногда знакомство с университетом начинается задолго до выпускного класса. Школьнику нужно дать возможность попробовать, посмотреть, что вообще стоит за названием профессии.



Например, в этом году продолжит работу дорожно-транспортный класс. Тридцать одиннадцатиклассников школ Краснодара будут бесплатно заниматься в университете, знакомиться с этой сферой. Обучение оплачивают работодатели. Для нашего города это особенно важно: Краснодар быстро растет, нужно развивать транспортную и дорожную сеть, и нужны люди, которые будут этим заниматься. Впрочем, такие специалисты востребованы и за пределами города.

Кто-то из этих ребят попробует и поймет, что ему это неинтересно. Не факт, что каждый захочет связать с транспортом всю жизнь. И это тоже результат: лучше разобраться сейчас, чем разочароваться уже после поступления. А те, кого профессия действительно заинтересует, придут учиться осознанно. В дальнейшем от такого выбора будет гораздо больше пользы и самому человеку, и той отрасли, в которой он станет работать.

— Какие преимущества дает образование в КубГТУ для будущего карьерного роста?

— На мой взгляд, самое важное, что дает Политех и вообще технический университет,— это определенный способ мышления, инженерное мышление. Когда человек может разобраться в сложной вещи, разделить задачу на этапы, представить ее в виде модели или схемы и понять, как с ней работать. Такие люди нужны и на производстве, и в науке, и в бизнесе.

— Какие дополнительные возможности открывает студентам сотрудничество университета с МФТИ?

— Это возможность, учась в региональном университете, получать знания и общаться с людьми, которые преподают и работают в одном из ведущих технических вузов страны. У МФТИ очень сильная школа, огромный опыт в подготовке специалистов, и для наших студентов доступ к этому опыту, безусловно, ценен.

Ребята могут учиться здесь, в Краснодаре, в КубГТУ, и при этом знакомиться с подходами преподавателей Физтеха, расширять свой круг профессионального общения. Для нас важно, чтобы у студента в регионе были такие возможности. Это серьезное дополнение к тому образованию, которое он получает в кубанском Политехе.

— Как предприятия участвуют в подготовке студентов КубГТУ? На каком этапе обучения у студента появляется возможность погрузиться в реальные производственные процессы и попробовать себя в профессии?

— Мы сотрудничаем с крупными предприятиями и юга России, и страны в целом. Наши партнеры участвуют в жизни университета, помогают создавать лаборатории, работают со студентами. Мы обсуждаем с ними содержание подготовки, меняем отдельные дисциплины и учебные планы с учетом того, что сейчас требуется на производстве.

Яркий пример — компания «Металлстроймаш», которая помогла создать новую лабораторию студенческого конструкторского бюро и передала нам два современных робота: робота-сварщика и коллаборативного робота. Специалисты компании участвуют в обучении ребят, помогают им осваивать это оборудование. Когда рядом со студентом специалист, который занимается этим на предприятии, обучение получается гораздо ближе к его будущей профессии. Мы тоже получаем обратную связь: видим, что нужно добавить в программу, чему уделить больше внимания.

Уже со второго курса студенты могут погружаться в производственные процессы. У них появляется база, с которой можно идти дальше, углубляться в профессию, смотреть, как все устроено на конкретном предприятии. Мы помогаем найти место, где можно попробовать свои силы: это может быть летняя практика или оплачиваемая стажировка.



Реклама 16+ Фото: пресс-служба КубГТУ

«У НАС ОДНИ ИЗ САМЫХ НИЗКИХ СТАВОК СРЕДИ РЕГИОНАЛЬНЫХ ИНСТИТУТОВ РАЗВИТИЯ»

Директор Фонда развития промышленности Краснодарского края Дмитрий Цаплев — о наиболее востребованных займах и оперативных мерах поддержки производителей

Предприятия Краснодарского края могут рассчитывать на финансовую поддержку регионального Фонда развития промышленности в части льготного кредитования. Средства выдаются под низкие — от 1 до 4% годовых — проценты сроком до пяти лет. Как правило, займы берут на техническую модернизацию и запуск новых линий производства. Подробнее о работе Фонда, его продуктах, а также о международных выставках и перспективах промышленного туризма — в интервью с директором Фонда развития промышленности Краснодарского края Дмитрием Цаплевым.



ФОТО: ФОНД РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОСТИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

Дмитрий Цаплев: «Одна из ключевых потребностей экономики региона — создание новых производств и расширение мощностей»

— Дмитрий Николаевич, каковы итоги деятельности Фонда за первое полугодие 2026 года? Сколько было выдано займов? На какую сумму?

— По итогам первого полугодия 2026 года Фондом профинансировано шесть договоров заемного финансирования на общую сумму 377 млн руб. Проведено более 800 консультаций производителей. За первое полугодие суммарный объем выручки заемщиков Фонда составил 43,7 млрд руб., объем налоговых поступлений в консолидированный бюджет Краснодарского края — 1,7 млрд руб. Также было создано 396 рабочих мест, а объем средств софинансирования со стороны заемщиков, частных инвесторов или банков составил 541 млн руб.

За период с 1 января 2024 года по 30 июня 2026 года при финансовой поддержке Фонда реализовано 69 инвестиционных проектов. За весь период работы Фонда с 2018 года по настоящее время заключено 373 договора заемного финансирования на общую сумму 12,8 млрд руб.

— Кто основные заемщики Фонда? Из каких отраслей? На какие цели берутся займы?

— Основные заемщики Фонда — предприятия из ключевых отраслей промышленности Краснодарского края. Среди приоритетных направлений станкостроение и машиностроение; производство медицинской продукции; электроника и радиоэлектроника; нефтегазовое машиностроение; химическая промышленность, а также пищевая промышленность.

Чаще всего займы берутся на закупку и модернизацию оборудования: чтобы уменьшить издержки на изготовление продукции и тем самым увеличить производительность, необходимо техническое дооснащение. Также займы берут на реализацию инвестиционных проектов по импортозамещению и технологическому развитию. Одна из ключевых потребностей экономики региона — создание новых производств и расширение мощностей.

— Расскажите о работе Фонда: когда и с какой целью он был создан? Какова на сегодняшний день его капитализация?

— Фонд развития промышленности Краснодарского края создан в 2018 году с целью всесторонней поддержки промышленных предприятий региона. Начальная капитализация Фонда составляла 500 млн руб. За восемь лет работы организации капитализация выросла практически в 19 раз и на 30 июня 2026 года достигла 9,4 млрд руб.

Основными направлениями деятельности Фонда является льготное заемное финансирование — предоставление займов промышленным предприятиям на льготных условиях, а также грантовая поддержка — компенсация части затрат по уплате процентов по кредитам, взятым в коммерческих банках. Кроме того, Фонд организует выставочно-ярмарочную деятельность с участием кубанских производителей в различных российских и международных выставках. Также Фондом сопровождается единая интернет-платформа производителей промышленной продукции Краснодарского края, которая предполагает продвижение региональной продукции и производителей (promkuban.ru). Фонд занимается созданием и сопровождением регистрации промышленных кластеров, а также ведет работу по популяризации и развитию промышленного туризма, публикует информацию о доступных экскурсионных маршрутах на предприятия региона, проводит инфотуры для разных целевых аудиторий промышленных туристов.

— Какие продукты предлагает Фонд? Под какие проценты? Какие условия?

— В настоящее время Фонд осуществляет прием заявлений по ряду программ. Так, в частности, по программе «Технологическое лидерство» предлагаются займы от 50 до 200 млн руб. Срок займа — до пяти лет. Продукт рассчитан для предприятий, реализующих проекты по приоритетным направлениям российской промышленности, соответствующим национальным проектам по обеспечению технологического лидерства. Программа «Автоматизация и роботизация» предлагает займы от 5 до 100 млн руб. также на срок до пяти лет. Эта программа рассчитана на проекты по внедрению цифровых и технологических решений для автоматизации, цифровизации и роботизации производственных процессов.

Есть новая антикризисная программа — заем «Специальный». Он предназначен для предприятий, пострадавших от атак беспилотных летательных аппаратов. Это суммы от 5 до 100 млн руб. по ставке 4% годовых. При наличии банковской гарантии процентная ставка снижается до 2%. Срок займа — до двух лет. Также ключевым преимуществом займа являются кредитные каникулы сроком на четыре квартала по основному долгу.

— Какие задачи сегодня существуют в вашей работе? Как под условия подстраивается Фонд? Появляются ли новые продукты?

— На сегодняшний день основными трендами в промышленности являются технологический суверенитет и импортозамещение, а именно переход к производству собственной высокотехнологичной продукции. В числе трендов — цифровизация, автоматизация и роботизация производственных процессов, что влияет на производительность, а также развитие промышленных кластеров — кооперация предприятий для выпуска конечной продукции со снижением издержек производства.

— Какие цели преследует Фонд, обеспечивая участие кубанских производителей в «ИННОПРОМе»?

— Участие в выставке «ИННОПРОМ. Индия» — это не просто деловая поездка, это стратегический шаг для укрепления позиций Краснодарского края на международной арене. Для нас это возможность заявить о промышленном потенциале Кубани на одной из самых динамичных площадок мира, стать частью экономического диалога накануне саммита БРИКС. Мы рассчитываем не просто на разовые контракты, а на долгосрочные партнерства, которые позволят нашим предприятиям интегрироваться в перспективные цепочки поставок и закрепиться на индийском рынке.

Объем экспорта продукции из Краснодарского края в Индию растет, что говорит о высокой взаимной заинтересованности. Индия сегодня активно модернизирует свою экономику и нуждается в технологических решениях. Кубань может предложить нашим зарубежным партнерам современное оборудование и передовые разработки в сферах машиностроения, добычи полезных ископаемых, электроники, медицинской и химической промышленности. Это все соответствует глобальному тренду на углубление переработки.

Организация и участие в 2025 году в 31 выставке принесли Краснодарскому краю контракты на 4,6 млрд руб. Мы помогаем производителям не просто подготовить экспозицию, но и заранее анализируем рынок, организуем встречи с потенциальными партнерами. Для «ИННОПРОМ. Индия» мы организовали не просто стенд, а полезную деловую программу, чтобы каждый участник понимал, с кем он встречается, и был готов предложить конкретное решение насущной проблемы партнера. После «ИННОПРОМа» этого года в Екатеринбурге и Саудовской Аравии кубанские предприятия заключили порядка 350 контрактов более чем на 230 млн руб. При этом мы продолжаем взаимодействовать с предприятиями после выставок, на постоянной основе консультируем, подсказываем. И когда по итогам таких стратегических мероприятий рождаются новые проекты, льготные займы позволяют производителям запускать новые и расширять действующие производства в краткие сроки.

— Расскажите подробнее о промышленном туризме. Какую роль в его развитии и продвижении играет Фонд?

— С прошлого года Фонд является единым оператором промышленного туризма в Краснодарском крае. Для нас промышленный туризм — это, во-первых, источник кадров для производства, ведь когда молодые люди видят современные, чистые и роботизированные цеха, они формируют собственные стереотипы о заводах. Во-вторых, это маркетинг и кооперация, поскольку открытость производства является своего рода маркером надежности для инвесторов и партнеров. И, что немаловажно, промышленный туризм — это продвижение всей промышленности региона, кубанского качества, которое ценится по всей России и за рубежом.

В настоящее время уже больше 20 предприятий готовы принимать желающих на экскурсии по цехам. Порядка 90 предприятий регулярно проводят экскурсии для студентов и школьников. Информация об этом направлении есть на Промышленном портале Краснодарского края.

Кроме того, мы хотим развивать межрегиональный туристический поток промышленных туристов, объединяя в подобных турах промышленные предприятия соседних регионов. К примеру, тур может стартовать с предприятия по производству сельхозтехники в Ростове-на-Дону, затем перемещаться на винодельни или пищевые производства Кубани, а финишировать в Крыму или Карачаево-Черкесии. Турист получит не просто экскурсию, а путешествие, которое покажет индустриальный «скелет» всего Юга России. Для регионов это расширение турсезона и перераспределение потоков, а для бизнеса — мощная кооперация секторов экономики.

Департамент информационной политики Краснодарского края

Премиальный уголок Черноморского побережья

Гостиничный комплекс «Палаццо де Агой» показывает активный рост доходности для инвесторов

Инвестиции россиян в зарубежную курортную недвижимость продолжают снижаться, что связано с международной нестабильностью, административными барьерами и колебаниями курса рубля. На этом фоне отечественный рынок инвест-отелей выходит на новый уровень предложения, не уступающего заграничным аналогам. По оценкам аналитиков, за последние три года цены на объекты курортной недвижимости только в Краснодарском крае выросли более чем в три раза, что обусловлено непрекращающимся спросом. Эксперты считают, что потенциал черноморского побережья еще высок. Доходность инвестиций, по некоторым оценкам, достигает 80%. Одним из наиболее интересных проектов на первой линии черноморского побережья является гостиничный комплекс «Палаццо де Агой». Статус пятизвездочного гостиничного комплекса в уникальной локации делает его особенно выгодным для инвестиций.



Зоной концентрации инвест-отелей на юге России является побережье Краснодарского края. По словам аналитиков консалтингового агентства Macon, число проектов продолжает расти, а сами проекты становятся все более крупными. «*Потенциал черноморского побережья высокий, поскольку есть потребность в новых качественных средствах размещения*»,— комментирует директор по исследованиям Macon Ольга Змиевская.

На сегодняшний день одним из наиболее перспективных проектов на побережье Черного моря является гостиничный комплекс «Палаццо де Агой». Главными привилегиями отеля его создатели называют ограниченное количество лотов в камерном проекте и лимитированную серию лотов с дизайнерскими решениями от Versace, Bugatti, Dolce & Gabbana. По подсчетам девелопера, доход собственника номера в первый год запуска отеля может начинаться от 4 млн руб.



«Палаццо де Агой» будет функционировать по стандартам DOMINA Group — это международный отельер с 35-летней историей успеха, авторской технологией создания курортов «под ключ» и их управлением. Собственники номеров в гостиничном комплексе становятся участниками программы D Exchange от Domina Group, благодаря которой инвесторы могут обменивать дни проживания в одном отеле сети Domina на проживание в других отелях, участвующих в программе. Специальная программа привилегий бренда для VIP-гостей предусматривает возможность останавливаться в отелях, включенных в программу, как сети Domina, так и в отелях-партнерах в семи странах мира, включая Россию, Италию, Германию, Арабские Эмираты и Занзибар.

Гостиничный комплекс «Палаццо де Агой» — это всесезонный курорт на берегу Черного моря с отличной транспортной доступностью. Это один из немногих объектов курортной недвижимости в Краснодарском крае, не «отрезанный» от береговой линии железнодорожными путями. В непосредственной близости к комплексу проходит трасса Джубга—Сочи», в 116 км находится аэропорт Геленджика, в 155 км — аэропорт Сочи, а в 163 км — аэропорт Краснодара. Поблизости есть множество природных достопримечательностей: гора Индюк, скала Киселева, лесопарк Кадош, долина Георгиевская, каньон реки Таштай и другие уникальные природные локации. По оценкам экспертов, благодаря строительству новой скоростной трассы от Джубги до Сочи, работы над которой в настоящее время уже ведутся, поток туристов на черноморское побережье увеличится минимум в два раза.



Территория отеля составляет 96 тыс. кв. м, он вмещает в себя более тысячи номеров. Площадь озеленения гостиничного комплекса с учетом эксплуатируемой кровли –18 875 кв. м, что составляет 30% от общей площади участка. Рядом с отелем — приватный пляж площадью более 33 тыс. кв. м, в самом комплексе предусмотрены крытые и открытые бассейны для круглогодичного отдыха, семейный развлекательный комплекс, Wellness Center превентивной и интегративной медицины, спа-комплекс, фитнес-центр, деловой центр, кинотеатр, боулинг и многое другое. Кроме того, в «Палаццо де Агой» предусмотрено более 6 тыс. кв. м гастрономических пространств: это и гранд-ресторан, и SMART-CASUAL семейный ресторан для теплых обедов и ужинов, и ресторан À la Carte, где встречаются традиции итальянской и средиземноморской кухни, а также лобби-бары и ночной клуб.

Архитектура «Палаццо де Агой» обращена к морю. Арочные фасады, зеленые зоны и прогулочные пространства создают атмосферу премиального гостеприимства. Центральный элемент комплекса — амфитеатр на 780 мест в обрамлении «парящего моста». Вестибюль и лобби, а также общественные пространства в едином стиле создают уют и ощущение спокойствия.

Планировочные решения номеров классов «Стандарт», «Семейный», «Люкс» и «Президентский люкс» предусматривают площади от 29,1 до 140 кв. м. По подсчетам авторов проекта, загрузка номеров будет расти от 55,8% в 2030 году до 69,4% — в 2034-м.

Коммерческие условия договоров аренды для собственников гостиничных номеров «Палаццо де Агой» предполагают 60% — доход собственника, 40 % — это организация операционной деятельности управляющей компании.

Строительство комплекса ведется по ФЗ-214 с применением проектного финансирования от ПАО «Сбербанк». Общий объем инвестиций составляет более 27 млрд руб. За минувший год — с начала старта продаж — стоимость квадратного метра в гостиничном комплексе, по данным компании-девелопера, выросла с 650 тыс. руб. до 1,1 млн руб.

Положение дел говорит само за себя: чем раньше инвестор станет частью команды собственников «Палаццо де Агой» — тем выше его прогнозируемая прибыль.

ПАЛАЦЦО
ДЕ АГОЙ

Реклама. Застройщик ООО «СЗ «ЮГ». С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте https://нашдом.рф

ПРИШЛА БАДА ОТКУДА НЕ ЖДАЛИ

Рынок **В последние два года в России значительно ужесточили государственный контроль за оборотом биологически активных добавок (БАД). Внедрение системы обязательной маркировки позволило отслеживать каждую единицу продукции на всех этапах — от производственной линии до прилавка. С начала года в Ростовской области и Краснодарском крае региональные управления Роспотребнадзора заблокировали более 2,3 тыс. интернет-ресурсов, предлагающих нелегальную продукцию. Тем не менее контрафактные БАДы продолжают попадать в корзины потребителей. Эксперты считают, что для решения проблемы необходимо ввести уголовное преследование недобросовестных производителей и возложить на маркетплейсы ответственность за продажу опасных товаров.**



ФОТО: ЕГОР ЕЛЕТКОВ

В 2023 году в России ввели обязательную маркировку биологически активных добавок. В результате, по данным Роспотребнадзора, доля нелегальных БАДов в общем обороте страны сократилась с 21 до 5%. В денежном эквиваленте, по подсчетам Союза производителей БАДов, теневая доля рынка уменьшилась до 10%. Тем не менее борьба с оборотом нелегальных биодобавок к пище продолжается.

В Краснодарском крае в 2026 году по материалам регионального управления Роспотребнадзора выявлено и заблокировано 138 интернет-страниц, предлагавших к продаже БАДы, не прошедшие обязательную государственную регистрацию. Об этом Guide сообщили в пресс-службе ведомства. В Ростовской области за аналогичный период региональное управление ведомства ограничило доступ более чем к 2 тыс. интернет-площадок с аналогичной продукцией. В ведомствах не уточнили динамику показателя год к году, отметив лишь, что «работа в данном направлении продолжается».

«В 2026 году проводились внеплановые выездные проверки производителей БАДов, выпускаемых под видом пищевых добавок без прохождения государственной регистрации. Выявлена немаркированная продукция, приняты соответствующие меры. Признано недействительными 19 деклараций о соответствии в связи с наличием в них недостоверных сведений о регистрационном номере аттестата аккредитации, а также введением потребителей в заблуждение, поскольку данная продукция может использоваться только в качестве БАД к пище (на основании свидетельства о государственной регистрации)»,— уточнили в кубанском управлении Роспотребнадзора.

Опасные пилюли

В августе 2026 года Арбитражный суд Краснодарского края привлек индивидуального предпринимателя Дмитрия Левицкого к административной ответственности по ч. 2 ст. 14.43 КоАП РФ. Основанием послужила проверка регионального управления Роспотребнадзора, в ходе которой на складе по ул. Атарбекова обнаружили продукцию без обязательной маркировки. Среди изъятого — БАДы в белых ПЭТ-упаковках, капсулы в блистерах, растительная добавка Osempa (общая стоимость — 2,3 млн руб., информация передана в УФСБ), а также 250 кг сырья (порошок сушеного яблока) на сумму 27,5 тыс. руб.

Отсутствие идентификационных данных лишает потребителей возможности установить производителя, дату выпуска и срок годности товара. В судебном акте подчеркивается, что оборот такой продукции несет прямую угрозу жизни и здоровью граждан, создавая риски возникновения массовых отравлений. Суд назначил штраф в размере 30 тыс. руб.

Как ранее сообщали «Известия», на рынке активизировались продавцы, выдающие свои добавки за известный датский препарат. Дмитрий Левицкий, в частности, реализовывал продукцию под наименованиями Ozempic и Ultra Ozempic, имитируя оригинальное лекарство.

В 2025 году в России завершился пилотный проект по выявлению псевдопроизводителей биологически активных добавок. Проверка показала, что 80% компаний, вызвавших подозрение у системы маркировки «Честный знак», не имели реальных производственных мощностей.

Поддельные БАДы ввозятся в Россию и из-за границы. По данным исполнительного директора СРО «Союз производителей БАД к пище» Александра Жесткова, несертифицированные добавки поступают на российский рынок через каналы трансграничной торговли со странами ЕАЭС. Например, объемы ввоза такой продукции из Киргизии в Россию значительно превышают емкость внутреннего рынка этой республики. По данным ЦРПТ, в 2025 году 16% всех введенных в оборот БАДов были импортированы.

Дополнительную тревогу вызывает появление на рынке в августе добавок с сибутрамином, которые продаются под видом безопасных европейских средств для похудения. По данным «Известий», препараты «имеют признаки кустарного производства на территории Казахстана». Роспотребнадзор организовал проверку по этим фактам. «Учитывая, что биологически активные добавки могут свободно реализовываться через маркетплейсы и интернет-магазины, Роспотребнадзор призывает граждан проверять наличие свидетельства о государственной регистрации продукции, подтверждающего ее безопасность»,— говорится в сообщении ведомства.

«Теневой рынок паразитирует на человеческих слабостях и желании получить результат "здесь и сейчас" без изменения образа жизни. Средства для коррекции веса — лидеры по содержанию запрещенных веществ. Часто маскируются под натуральные экстракты (например, "экстракт кактуса" или "тайские таблетки")»

В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ В 2026 ГОДУ ЗАБЛОКИРОВАНО 138 ИНТЕРНЕТ-СТРАНИЦ, ПРЕДЛАГАВШИХ БАДЫ, НЕ ПРОШЕДШИЕ ОБЯЗАТЕЛЬНУЮ ГОСУДАРСТВЕННУЮ РЕГИСТРАЦИЮ

Вот это оборот

В целом рынок БАДов на юге России показывает значительный рост. По оценке DSM Group, объем продаж биологически активных добавок в Южном федеральном округе по итогам семи месяцев 2026 года достиг 15,5 млрд руб., увеличившись на 29% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. В натуральном выражении реализация БАДов в округе выросла на 14% — до 32,2 млн упаковок. Драйвером роста традиционно выступает Краснодарский край, на долю которого приходится основная часть региональных продаж. В крае за семь месяцев 2026 года реализовано БАДов на сумму 11,7 млрд руб. — рост составил 38% в денежном выражении. В упаковках прирост оказался скромнее — 20,9% (24,2 млн штук).

Заведующая аптекой «РЖД-Медицина» (Краснодар) Олеся Карпикова рассказала, какие БАДы составляют основу нелегального оборота. «Теневой рынок паразитирует на человеческих слабостях и желании получить результат "здесь и сейчас" без изменения образа жизни. Средства

Объем продаж биологически активных добавок в Южном федеральном округе по итогам семи месяцев 2026 года достиг

15,5 млрд руб.



ФОТО: ЕВГЕНИЙ ПАВЛЕНКО

для коррекции веса — лидеры по содержанию запрещенных веществ. Часто маскируются под натуральные экстракты (например, "экстракт кактуса" или "тайские таблетки"). На втором месте — препараты для повышения потенции, которые продаются как "природные афродизиаки", но по факту содержат синтетические ингибиторы ФДЭ-5. Также спортивное питание (предтренировочные комплексы и жиросжигатели) нередко содержит стимуляторы, запрещенные WADA (Всемирным антидопинговым агентством), такие как герань (DMAA) или синефрин в завышенных дозировках. Ну и, конечно, "очищающие" комплексы — БАДы для детокса, которые в реальности содержат агрессивные слабительные или мочегонные средства, вызывающие привыкание и электролитный дисбаланс»,— поделилась эксперт.

По словам Олеси Карпиковой, в отличие от лекарственных средств, БАДы не проходят клинических исследований на эффективность и безопасность. В «серых» добавках состав на этикетке — это лишь маркетинговый ход. В лабораториях внутри обнаруживают сибутрамин (анорексигенное средство), который в РФ включен в список сильнодействующих веществ (постановление правительства РФ №964). Его бесконтрольный прием ведет к тяжелым поражениям сердечно-сосудистой системы. В «мужские» БАДы добавляют силденафил или тадалафил. Опасность в том, что потребитель не знает дозировку и может принять их на фоне приема нитратов, что приводит к фатальному падению артериального давления. Кроме того, из-за отсутствия контроля на производстве в капсулах находят плесневые грибы, сальмонеллу и кишечную палочку.

В результате, объясняет эксперт, потребитель рискует получить токсический гепатит, так как печень вынуждена метаболизировать неконтролируемые дозы химических соединений, либо

ОСНОВУ НЕЛЕГАЛЬНОГО РЫНКА БАДОВ СОСТАВЛЯЮТ СРЕДСТВА ДЛЯ КОРРЕКЦИИ ВЕСА, ПРЕПАРАТЫ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ ПОТЕНЦИИ И ПРОДУКЦИЯ ДЛЯ СПОРТИВНОГО ПИТАНИЯ

синдром отмены, поскольку психотропные добавки вызывают зависимость, а при прекращении приема наступает тяжелая депрессия или психоз.

Добавить уголовной ответственности

Борьба с теневым рынком БАДов требует комплексного подхода, сочетающего ужесточение государственного контроля, развитие цифровых инструментов прослеживаемости и повышение уровня медицинской грамотности населения, уверена Олеся Карпикова. Маркировка, по ее оценке,— это самый эффективный барьер для контрафакта. Необходимо обеспечить стопроцентный охват всех категорий БАДов системой прослеживаемости, чтобы потребитель мог через приложение мгновенно проверить легальность происхождения товара. Любая упаковка без кода DataMatrix должна автоматически классифицироваться как потенциально опасная продукция.

Кроме того, необходимо пересмотреть правоприменительную практику в отношении производителей, добавляющих в БАДы сильнодействующие вещества. Сейчас такие случаи часто квалифицируются как административные правонарушения, что не останавливает недобросовестных игроков. Перевод подобных нарушений в плоскость уголовной ответственности (по аналогии с оборотом фальсифицированных лекарственных средств) создаст реальный сдерживающий фактор. Также, по мнению Олеси Карпиковой, нужна реформа системы контроля качества. Необходимо внедрить обязательный выборочный лабораторный контроль продукции, уже находящейся в розничной продаже (постмаркетинговый надзор), а не только на этапе регистрации.

«Основной объем теневого оборота сегодня приходится на интернет-торговлю. Маркетплейсы должны нести солидарную ответственность за продажу товаров, не имеющих СГР или включенных в реестры запрещенных к обороту веществ. Внедрение автоматизированных систем проверки разрешительной документации на стороне площадок — это вопрос безопасности граждан»,— считает Олеся Карпикова.

Она добавляет, что, пока существует спрос на «волшебные таблетки», будет существовать и предложение. Необходимо развивать культуру доказательной медицины, где БАДы рассматриваются как дополнение к рациону, а не как замена полноценному лечению или образу жизни. Информирование о том, что «натуральный» состав не является синонимом «безопасного», должно стать частью государственной политики в области здравоохранения.

Теневой рынок БАДов — это не просто экономическая проблема, это прямая угроза национальной безопасности, считает эксперт. «Решение лежит в плоскости прозрачности: от производства до конечного потребителя. Только при условии, что каждый участник цепочки — от регулятора до владельца маркетплейса — будет нести ответственность за качество продукта, можно будет минимизировать риски для здоровья населения и очистить рынок от опасных фальсификатов. Потребителю же стоит помнить: если средство обещает мгновенный результат без усилий, с вероятностью 99% внутри капсулы скрывается не заявленный экстракт, а неконтролируемая химическая формула»,— резюмирует Олеся Карпикова.

Наталья Решетняк

«Основной объем теневого оборота сегодня приходится на интернет-торговлю. Маркетплейсы должны нести солидарную ответственность за продажу товаров, не имеющих СГР или включенных в реестры запрещенных к обороту веществ. Внедрение автоматизированных систем проверки разрешительной документации на стороне площадок — это вопрос безопасности граждан»

ДИНАМИКА ПРОДАЖ БАДОВ В АПТЕКАХ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

По данным DSM Group

Период	Объем продаж, руб.	Объем продаж, упак.
Южный федеральный округ		
Январь—июль 2025 года	12 071 833 509	28 324 220
Январь—июль 2026 года	15 519 089 677	32 205 414
Прирост	29%	14%
Краснодарский край		
Январь—июль 2025 года	8 525 843 241	20 009 549
Январь—июль 2026 года	11 738 986 324	24 202 218
Прирост	38%	21%

«Главное преимущество — сочетание естественно-научной и инженерной подготовки с практическим опытом»

Врио декана ФБПП КубГТУ Светлана Калманович — о том, почему растет спрос на выпускников факультета биотехнологии

Врио декана факультета биотехнологии и пищевых производств (ФБПП) КубГТУ, доктор технических наук, профессор Светлана Калманович рассказала, как на факультете готовят специалиста, способного работать на стыке технологий, данных и управления, а также о том, какие преимущества есть у выпускников университета на рынке труда.



«Востребован специалист, который понимает всю цепочку: от свойств сырья и биологических процессов до безопасности, себестоимости и потребительских качеств продукта»

— Светлана Александровна, расскажите, какие компетенции в области биотехнологий и пищевых производств сегодня наиболее актуальны?

— Развитие инженерно-технологического образования для пищевой промышленности направлено на подготовку специалистов, способных работать с современными технологиями, обеспечивать безопасность и качество продукции, а также оптимизировать производственные процессы. То есть востребован специалист, который понимает всю цепочку: от свойств сырья и биологических процессов до безопасности, себестоимости и потребительских качеств продукта.

Пять-десять лет назад эти компетенции тоже были важны, но акценты изменились. Недостаточно просто реализовать технологию — нужно уметь адаптировать ее к новому сырью и при этом снижать потери, обеспечивать стабильность качества. Поэтому сегодня на первый план выходит «гибридный» инженер, способный работать на стыке технологий, данных и управления. Это специалист, который сочетает фундаментальные знания в биотехнологии и пищевой инженерии с уверенным владением цифровыми инструментами и навыками системного управления.



— Учитывая такую четкую картину актуальных компетенций, логично спросить: как КубГТУ адаптирует образовательную программу к этим вызовам?

— Это непрерывный и очень емкий процесс. Так, в университете усилена практическая составляющая подготовки студентов, а тематика курсовых и выпускных квалификационных работ ориентирована на решение актуальных проблем региона и коммерциализацию инновационных разработок. Постоянно расширяются компетенции преподавательского состава, сотрудников, аспирантов и студентов. Активно внедряется опыт управления междисциплинарными образовательными проектами по заявкам индустриальных партнеров.

— Как меняется интерес абитуриентов к семи программам бакалавриата и шести программам магистратуры факультета биотехнологии и пищевых производств КубГТУ?

— Интерес к направлениям подготовки специалистов для сектора биотехнологии, пищевой и перерабатывающей промышленности вырос. Об этом свидетельствуют результаты приемной кампании 2026–2027 годов. Я связываю это в первую очередь с эффективностью наших совместных проектов со средними образовательными учреждениями и программой «Сириус-Лето» с участием школьников и студентов под руководством ведущих преподавателей факультета. На мастер-классах и презентациях экспертам удалось очень убедительно показать, что будущая профессия инженера-технолога может активно влиять на развитие отрасли, а специалист в области пищевых технологий и биотехнологии не только обеспечивает работу производства, но и создает решения, от которых зависят продовольственная безопасность, рациональное использование биологических ресурсов и технологическая независимость страны.



— Замечательно, что растет осознание студентами значимости профессии. Это создает хорошую базу для подготовки мотивированных специалистов. Вместе с тем ключевой показатель качества образования — это успешность в профессиональной деятельности. Какой процент выпускников ФБПП работает по специальности и какие они имеют преимущества на рынке труда?

— Главное преимущество выпускника нашего факультета — сочетание естественно-научной и инженерной подготовки с практическим опытом, так как выпускники обладают знаниями в области биоинформатики, биотехнологии, технологий пищевых производств, методов контроля качества и безопасности пищевых продуктов. Такой специалист востребован на предприятиях пищевой промышленности, в испытательных лабораториях, образовательных и научно-исследовательских учреждениях, контролирующих организациях и органах власти. Анализ статистических данных показал, что по специальностям или в смежных профессиональных областях работают более 95% выпускников факультета.

— Насколько тесно факультет сотрудничает с кубанскими предприятиями?

— В числе стратегических партнеров факультета такие крупные предприятия, как АО фирма «Агрокомплекс» им. Н.И. Ткачева, ЗАО «Кореновский молочно-консервный комбинат», ПАО «Магнит», ООО Торговый дом «Каравай Кубани», ОАО АПФ «Фанагория», ГК «Абрау-Дюрсо», АО «Сочинский мясокомбинат», ООО «Табрис» и другие.

При этом плодотворное сотрудничество определяется вовлеченностью предприятий в подготовку студентов. Наиболее результативен полный цикл взаимодействия, когда производственная задача становится темой студенческого проекта, затем прорабатывается во время практики и при выполнении выпускной квалификационной работы, а перспективное решение проходит испытания на предприятии. Работодатель получает возможность оценить будущего сотрудника в деле, студент — понять реальные требования профессии. Лучшее партнерство — то, в котором есть общая задача и измеримый результат.

— Расскажите о лабораторной базе факультета. Насколько оборудование отвечает современному уровню технологий?

— На факультете успешно функционирует Центр коллективного пользования «Исследовательский центр пищевых и химических технологий», где студенты осваивают актуальные методы физико-химического анализа, учатся планировать эксперимент, проверять достоверность результатов и интерпретировать данные.

Центр оснащен современным аналитическим оборудованием, позволяющим на высоком уровне решать задачи по подтверждению соответствия и проводить экспертные исследования. Полученные технологические результаты проходят апробацию на пилотных установках в государственном инжиниринговом центре «Высокие технологии и продовольственная безопасность», что позволяет студентам воплощать в жизнь свои самые смелые замыслы, которые потом могут быть успешно реализованы на промышленных предприятиях.

— А какие именно исследования проводят студенты?

— Исследования студентов сосредоточены на актуальных задачах комплексной переработки сырья, использования вторичных ресурсов, сохранения качества и создания продуктов с заданными свойствами, обогащенных макро- и микронутриентами.

Так, например, студентка 2-го курса магистратуры Валерия Дорошенко участвует в комплексном исследовании метаболического профиля винограда и продуктов его переработки. Проект получил поддержку на 2026–2027 гг. в рамках регионального конкурса «Проведение фундаментальных научных исследований и поисковых научных исследований малыми отдельными научными группами». Выпускница бакалавриата Чистякова Анна выполнила работу в формате «Стартап как диплом» по теме «Разработка ресурсосберегающих технических и технологических решений на ООО "Элеватор" ГК "Прогресс Агро"». В том же формате провел исследование на тему «Разработка рецептур и технологии производства добавки из вторичных ресурсов переработки семян сои» и стал победителем программы «У.М.Н.И.К» с проектом «Разработка рецептуры и способа получения комбикормовой добавки из вторичных ресурсов производства соевого масла» выпускник магистратуры Костюк Никита.

Интересная разработка становится коммерчески перспективной, когда подтверждены ее безопасность, воспроизводимость и экономика. Именно такой подход важно прививать студентам.

Реклама 16+ Фото: пресс-служба КубГТУ

ТОРЖЕСТВО СИНИХ ВОРОТНИЧКОВ

Кадры Работодатели Краснодарского края в профсфере «Производство, сервисное обслуживание» за восемь месяцев 2026 года разместили на hh.ru в 2,6 раза меньше вакансий, чем соискатели — резюме. При этом многих специалистов найти по-прежнему сложно. Самыми дефицитными по итогам августа стали оператор производственной линии, кочегар / оператор котельной (2,3 резюме на вакансию), слесарь, сантехник (3,5), электромонтажник, электромонтер, техник-электрик (3,8). Такие данные Guide предоставили в пресс-службе hh.ru.



ФОТО: АЛЕКСАНДР МИРИДОНОВ

БОЛЕЕ 28,9 ТЫС. ВАКАНСИЙ И 77 ТЫС. РЕЗЮМЕ ОПУБЛИКОВАНО НА HH.RU В ЯНВАРЕ—АВГУСТЕ 2026 ГОДА В СФЕРЕ ПРОИЗВОДСТВА.



ФОТО: ЕГОР СНЕГКОВ

НА 52% ЗА ГОД СОКРАТИЛАСЬ МЕДИАНА ЗАРПЛАТЫ ИНЖЕНЕРА СЛАБОТОЧНЫХ СИСТЕМ (ИНЖЕНЕРА СВЯЗИ) — ДО 91,1 ТЫС. РУБ.

7,4 РЕЗЮМЕ ПРИХОДИТСЯ НА ОДНУ ВАКАНСИЮ, ЧТО, ПО СЛОВАМ ЭКСПЕРТОВ HH.RU, ГОВОРИТ О СБАЛАНСИРОВАННОЙ СИТУАЦИИ НА РЫНКЕ ТРУДА.



ФОТО: ЕГОР СНЕГКОВ

ТОП САМЫХ ВЫСОКООПЛАЧИВАЕМЫХ СПЕЦИАЛИСТОВ

Медиана зарплат в январе—августе 2026 года в сравнении с аналогичным периодом прошлого года

234 500 руб.	сварщик (+65%)
161 300 руб.	машинист (+14%)
153 800 руб.	инженер строительного контроля (0%)
127 400 руб.	токарь, фрезеровщик, шлифовщик (–5%)
120 200 руб.	начальник производства, главный инженер производства (–2%)
120 000 руб.	стропальщик, такелажник (+118%)
111 100 руб.	электромонтажник, электромонтер, техник-электрик (+24%)
108 200 руб.	инженер-конструктор, инженер-проектировщик (+3%)
104 200 руб.	инженер пусконаладочных работ (–3%)
100 600 руб.	инженер контрольно-измерительных приборов и автоматики (0%)



ФОТО: ИЗ ЛИЧНОГО АРХИВА ЕВГЕНИЯ ДЬЯКОНОВА

ЕВГЕНИЙ ДЬЯКОНОВ
проректор по учебной работе КубГТУ, кандидат технических наук, доцент

«Найти человека — это только половина задачи, не менее важно его удержать. И здесь возможности у предприятий разные: крупные производители могут предложить более высокую зарплату, социальные программы, обучение, дополнительные льготы, малому предприятию конкурировать с ними объективно сложнее.

По данным Краснодарстата, за январь—май 2026 года средняя заработная плата в обрабатывающей промышленности выросла на 9,4%. Но по отдельным направлениям разница все еще существенная. Например, в некоторых сферах легкой промышленности зарплата находится примерно на уровне 40 тыс. руб. при средней по краю около 85 тыс. И человек, даже имея профильное образование, вполне может выбрать другую сферу, если там ему будут платить заметно больше.

От уровня зарплаты в том числе зависит и престиж инженерных и технических профессий. Когда специалист с высшим образованием, от работы которого напрямую зависит производство, технологическое развитие региона и всей России, получает меньше человека в сфере, где требования к квалификации существенно ниже, например курьера, здесь действительно есть над чем задуматься.

Тем более промышленность края развивается достаточно быстро. По информации регионального министерства промышленной политики, сейчас в активной стадии реализации находятся 45 промышленных инвестиционных проектов общей стоимостью свыше 1,2 трлн руб. Все эти предприятия нужно будет обеспечивать кадрами, и начинать готовить их необходимо уже сейчас, а не в момент запуска производства.

Здесь, на мой взгляд, особенно важна связка предприятия, государства и университета. Вузы должны понимать, какие производства строятся в регионе, какое оборудование там будет использоваться, какие специалисты понадобятся через три, пять лет. При этом невозможно ожидать, что университет сам будет ежегодно полностью перестраивать учебные планы, наполненность дисциплин под каждое изменение на производстве. Предприятия сами должны активнее входить в процесс подготовки кадров».

НАТУРАЛЬНО КРАСИВО И ДОРОГО

Промышленность **В Краснодарском крае, Крыму и Ростовской области косметику и парфюмерию производят 245 юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. Локальные производители делают ставку на местные природные ресурсы для создания ингредиентов своей продукции. Эксперты уверены, что, несмотря на снижение покупательной способности и, как результат, падение спроса на косметику и парфюмерию, интерес к натуральной продукции будет устойчивым.**

По данным на 1 августа 2026 года, в Краснодарском крае косметику и парфюмерию производят 133 юридических лица и индивидуальных предпринимателя (ИП) (на 7% меньше, чем в начале года), в Крыму — 58 (на одну компанию больше, чем в январе 2026 года), в Ростовской области — 54 (–5,3%). За год на Кубани количество таких предприятий сократилось на восемь участников рынка, а в республике и на Дону, напротив, увеличилось на два и четыре соответственно. Об этом Guide рассказали аналитики «Контур.Фокуса».

С региональным характером

Южные производители косметики и парфюмерии при создании своей продукции активно используют локальные ресурсы, а некоторые имеют собственные научные лаборатории. Так, на стыке биотехнологии, косметологии и регенеративной медицины работает в Ростове-на-Дону производитель космецевтики Re Derma Lab (ООО «МЕД ДК»). Компания запатентовала собственную технологию получения стандартизированной ДНК из молок осетровых рыб.

«При этом сырье мы получаем из рыбоводческого хозяйства Краснодарского края. Для меня здесь особенно важен сам принцип: мы не просто используем природное сырье, а превращаем региональный биоресурс в высокотехнологичный продукт с высокой добавленной стоимостью»,— подчеркивает основатель, CEO биотех-компании Re Derma Lab, научный руководитель R&D Анна Феоктистова.

Основу уходовой косметики «Крымской Розы» составляют ингредиенты, полученные в результате переработки эфиромасличных культур (розы, лаванды, календулы, шалфея и других), выращенных собственными силами, а также приобретенных у крымских фермеров. Доля натуральных ингредиентов в составе каждого продукта, по словам коммерческого директора «Крымской Розы» Александра Гладуна, превышает 90%. При создании формул косметики компания полностью заменила воду гидролатом розы.

Пчелиный воск, вода из горных рек, морская вода, водоросли, сквалан, растительные масла и экстракты, настои трав, маклюра и другие природные компоненты входят в состав косметических средств краснодарского бренда «Фабрика здоровья Бизорюк» (ООО «Солнце»). «Краснодарский край и Кавказ обладают уникальной природной базой. Регионы богаты ароматными травами, цветами, фруктами, ягодами, растительными маслами, а также морскими компонентами. Такое разнообразие дает нам возможность производить косметику с ярко выраженным региональным характером»,— говорит генеральный директор ООО «Солнце» Евгений Федоров.

При создании «Анапской косметики» (ООО «ФитСтайл Эко») используют виноградную косточку, масло виноградной косточки, абрикоса, персика и миндаля, экстракты вина и кубанских растений. «Я не люблю называть побочные продукты виноделия отходами — для нас это полноценное сырье для косметической, пищевой и фармацевтической промышленности»,— отмечает генеральный директор ООО «ФитСтайл Эко» Анастасия Вдовина.

«Локальная составляющая — часть самой идентичности нашего продукта. В основе многих разработок — природные ресурсы региона и компоненты, связанные с черноморским побережьем и Кавказом. Используем минеральные компоненты, растительные экстракты, в том числе зеленый чай, а также современные активы: алоэ вера, морские компоненты, экстракты икры, планктона, жемчуга и другие ингредиенты»,— рассказывает основатель производственной компании Matsesta (Сочи) Александр Каримов.

Экологичность в тренде

В современных экономических условиях спрос на косметику и парфюмерию падает. По данным аналитического центра «Чек индекс» компании «Платформа ОФД», количество покупок таких товаров в январе—июне 2026 года сократилось в Ростовской области на 7% в сравнении с аналогичным периодом прошлого года, а в Краснодарском крае — на 9%. Участники рынка связывают отрицательную динамику с падением покупательной способности, а также снижением объемов турпотока в южные регионы из-за атак украинских беспилотных летательных аппаратов и топливного кризиса.

При этом локальные производители уверены, что тренд на экологичность будет только укрепляться (а значит, спрос на натуральную косметику и парфюмерию сохранится), и наращивают объемы производства. Так, о положительной динамике отгрузки продукции в 2026 году в сравнении с аналогичным периодом 2025 года заявили в компаниях «Солнце» и «ФитСтайл Эко».

ПРОИЗВОДИТЕЛИ ЮГА РОССИИ УВЕРЕНЫ, ЧТО ТРЕНД НА ЭКОЛОГИЧНОСТЬ БУДЕТ ТОЛЬКО УКРЕПЛЯТЬСЯ, И НАРАЩИВАЮТ ОБЪЕМЫ ПРОИЗВОДСТВА

На **4,65** млрд руб.

121,4% год к году

отгрузили косметики и парфюмерии кубанские предприятия в январе–июле 2026 года По данным Краснодарстата

ООО «МЕД ДК» в январе—августе увеличило отгрузку на 30% в сравнении с аналогичным периодом прошлого года. По наблюдениям Анны Феоктистовой, интерес к экокосметике растет. «При этом потребителю уже недостаточно просто увидеть на упаковке слово "натуральный", особенно если мы говорим о профессиональной косметике. Человек хочет понимать: что это за ингредиент, откуда он получен, насколько он безопасен, стабилен и, главное,— какой результат он дает»,— отмечает эксперт.

Она считает, что будущее не за противопоставлением натурального синтетическому, а за биотехнологическим подходом к природным ресурсам. «Например, мы используем биологическое сырье осетровых рыб, но затем применяем технологии выделения и стандартизации активных компонентов. В результате получаем не просто природный ингредиент, а воспроизводимую биотехнологическую субстанцию. В нашем случае молекула стандартизирована по размеру и исследована на безопасность. И вот это, на мой взгляд, гораздо более перспективный путь для отрасли: природа дает нам уникальный материал, а биотехнология позволяет сделать его предсказуемым, безопасным и технологичным»,— рассказывает Анна Феоктистова.

Наличие натуральных ингредиентов в косметике, их процент определяет статус продукции, считает Александр Гладун. Он уточняет, что 100% натуральный состав для промышленного производства косметики невозможен. «Если состав полностью натурален, то такой продукт должен храниться при строгом соблюдении температурного режима и срок его годности не превышает две недели. После вскрытия упаковки натуральный продукт нужно использовать в течение трех дней. Такая косметика на рынке, безусловно, есть, но в магазине вы ее не купите. Ее делают, например, в дорогих спасалонах, косметологических клиниках»,— рассказывает коммерческий директор «Крымской Розы».

Наличие натуральных ингредиентов в косметике все заметнее влияет на выбор покупателей, утверждает Евгений Федоров. По его наблюдениям, люди стали внимательнее читать составы,



ФОТО: КОМПАНИЯ «КРЫМСКАЯ РОЗА»



ФОТО: ЮРИЙ МАРТЬЯНОВ

ЮЖНЫЕ КОМПАНИИ В ПРОИЗВОДСТВЕ КОСМЕТИКИ И ПАРФЮМЕРИИ ИСПОЛЬЗУЮТ ПЧЕЛИНЫЙ ВОСК, МОРСКУЮ ВОДУ, ВОДОРОСЛИ, РАСТИТЕЛЬНЫЕ МАСЛА И ЭКСТРАКТЫ, НАСТОИ ТРАВ И ДРУГИЕ ПРИРОДНЫЕ КОМПОНЕНТЫ

интересоваться происхождением сырья и выбирать продукты с понятной концепцией. «Усилению этого тренда способствуют рост интереса к осознанному уходу, доступность информации о составах и желание поддерживать отечественных и региональных производителей. Большое значение имеют прозрачность производства, прослеживаемость происхождения сырья и понятное объяснение роли каждого компонента в рецептуре»,— отмечает генеральный директор ООО «Солнце».

Покупатель хочет понимать, за что платит, поэтому натуральное и локальное сырье становится конкурентным преимуществом, добавляет Александр Каримов. Производственной компании Matsesta в январе—августе 2026 удалось удвоить объемы производства в сравнении с аналогичным периодом прошлого года. «Один из основных драйверов — рост узнаваемости бренда. Мы активно инвестируем в маркетинг, медийность и развитие дистрибуции»,— поясняет основатель компании.

Главное — выделиться

Эксперты говорят, что работа с натуральными ингредиентами имеет свои сложности. «Их свойства могут зависеть от сезона, места произрастания, погоды и конкретного урожая. Производителю необходимо обеспечивать стабильность цвета, аромата, текстуры и качества каждой партии, проводить дополнительный входной, лабораторный и микробиологический контроль. Развитию направления также мешают ограниченные объемы отдельных видов сырья, колебания закупочных цен. Трудности возникают в постоянном поиске лучших компонентов для создания полезного продукта. Это бесконечная работа с травниками, а специалистов в данном направлении крайне мало»,— объясняет Евгений Федоров

По его словам, натуральные ингредиенты, как правило, повышают себестоимость продукции. В нее входят не только стоимость самого сырья, но и его сбор, обработка, правильное хранение, транспортировка, испытания и разработка устойчивой рецептуры. В парфюмерии особенно дорогими могут быть натуральные эфирные масла, абсолюты и цветочные экстракты.

«Поэтому использование природных компонентов не всегда означает высокую рентабельность. С другой стороны, такие ингредиенты помогают производителю выделиться, сформировать доверие к бренду и повысить число повторных покупок. При грамотной организации производства, увеличении объемов и долгосрочной работе с поставщиками натуральное направление может быть устойчивым и экономически эффективным»,— утверждает эксперт.

Использование натуральных ингредиентов в производстве — это, безусловно, недешевое удовольствие, подтверждает Александр Гладун. «Например, для того чтобы получить 1 кг розового масла, необходимо собрать до 5 т лепестков розы. Причем собирать ее нужно только вручную, всего две недели в году и ранним утром, когда содержание эфирного масла в лепестках максимально высоко. Лепесток надо сразу же переработать. Естественно, натуральное розовое масло — это в итоге очень дорогой продукт. И так происходит с каждым натуральным ингредиентом»,— поясняет эксперт.

По его словам, применение натуральных составляющих может как снижать рентабельность бизнеса, так и увеличивать ее. «Если не вести диалог с потребителем, не доносить до него всю необходимую информацию о качестве и ценности продукта, то установить достойную цену за товар не получится, соответственно, маржа упадет»,— констатирует Александр Гладун.

Использование качественного природного сырья может увеличивать себестоимость, говорит Анна Феоктистова. «Необходимо обеспечить его очистку, стандартизацию, контроль качества и стабильность. Но если в результате мы получаем уникальный актив с доказанной эффективностью, это уже не просто затраты — это инвестиция в конкурентоспособность продукта»,— уверена эксперт.

Она считает, что отечественным производителям необходимо переходить от импортозамещения к созданию собственных технологий. «Произвести косметический продукт в России — это еще не технологическая независимость. Настоящая независимость начинается тогда, когда у компании есть собственные разработки, активные субстанции, технологии производства и научная база»,— отмечает Анна Феоктистова.

Другая проблема — стоимость и доступность инноваций. Разработка новой биотехнологической субстанции — это годы исследований, оборудование, специалисты, контроль качества. Поэтому, по мнению эксперта, отрасли нужны инвестиции именно в R&D (направление деятельности бизнеса, связанное с исследованиями и разработкой новых продуктов, технологий, решений) и технологическую инфраструктуру, а не только в маркетинг готового продукта.

«Использование природных компонентов не всегда означает высокую рентабельность. С другой стороны, такие ингредиенты помогают производителю выделиться, сформировать доверие к бренду и повысить число повторных покупок. При грамотной организации производства, увеличении объемов и долгосрочной работе с поставщиками натуральное направление может быть устойчивым и экономически эффективным»

«Я убеждена, что в России есть все возможности создавать продукты мирового уровня. У нас есть сильная научная школа, биологические ресурсы и специалисты. Наша задача — научиться объединять это в полноценные технологические цепочки и доводить разработку от идеи и лаборатории до промышленного продукта и международного рынка. Для меня отечественная косметическая отрасль будущего — это не копирование зарубежных формул. Это собственные субстанции, собственные технологии и использование российских биоресурсов для создания продуктов, которые могут конкурировать уже не только на российском, но и на мировом рынке»,— резюмировала Анна Феоктистова.

Маргарита Синкевич

Производители косметики и парфюмерии на юге России



ФОТО: MAKNIPIC.COM

КРЫМ

В министерстве промышленности и торговли Крыма среди крупных предприятий региональной отрасли отметили АО «Комбинат "Крымская Роза"» (Симферопольский район, с. Чайкино), АО «Алуштинский эфиромасличный совхоз-завод» (Алушта), ООО «Мануфактура "Дом природы"» (Симферополь), ООО «Тиара» (Бахчисарайский район, с. Красный Мак) и ООО «НПФ "Царство ароматов"» (Судак).

КУБАНЬ

В Краснодарском крае основной объем отгрузки косметики, парфюмерии и моющих средств, по данным министерства промышленной политики региона, обеспечивают АО «Аванта», ООО «Меридиан», ООО «Сила гор» («Краснополянская косметика»), ООО «Фитстайл Эко» («Анапская косметика»), ООО «Флореаль», ООО «Солнце», ИП Михеева О. (Lima), ИП Каримова Т. («Мацеста»), ИП Мазанов А. («Lia Lab»).

РОСТОВСКАЯ ОБЛАСТЬ

В министерстве промышленности и энергетики Ростовской области среди местных брендов парфюмерных и косметических средств назвали Re Derma Lab, Skinside (ИП Феоктистова А.), DemIRra (ИП Демяхина И.), Dzen Slavny Dom (ИП Рылова М.). «Одним из ведущих производителей уходовой косметики для лица, тела, волос и парфюмерных средств является ООО "ЭКТ". В 2026 году в рамках Международной промышленной выставки "Иннопром-2026" между правительством Ростовской области и компанией подписано соглашение о создании в Азове производственного комплекса по выпуску парфюмерно-косметологической продукции»,— добавили в ведомстве.

МЖК

СТАРТ ПРОДАЖ

МЖК — новый центр Краснодара

бизнес-класс



неометрия

neometria.ru

+7 800 775-91-43

ЗАСТРОЙЩИК ООО СЗ «НОВАСТРОЙ». ИНН 9714010603. ОГРН 1237700344540. ПРОЕКТНАЯ ДЕКЛАРАЦИЯ НА САЙТЕ НАШДОМ.РФ. НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ПУБЛИЧНОЙ ОФЕРТОЙ. РЕКЛАМА.

Бренд, который уверенно смотрит в будущее

Как косметика «Крымская Роза» стала символом полуострова

Крым — одна из самых южных точек на карте России, ее достояние и гордость. Предприятие «Крымская Роза» уже более 90 лет создает в этом регионе косметику на основе натурального сырья, прежде всего уникальной эфиромасличной розы. Это семейный бизнес, который передается из поколения в поколение. Новой команде «Крымской Розы» во главе с генеральным директором Иваном Гладуном удалось перезапустить производство и сделать бренд актуальным, созвучным вызовам современной России. Сегодня можно смело сказать, что «Крымская Роза» — достояние страны и один из ярчайших символов региона.

Эфиромасличное производство — традиционная сфера для Крыма. В регионе сошлись уникальные условия для выращивания эфиромасличных культур. Первые промышленные плантации розы в Крыму были заложены еще в 1927 году, а в послевоенные годы полуостров вырабатывал 70–80% розового масла, получаемого в СССР. В конце 80-х годов прошлого века эфиромасличными культурами здесь было занято более 10 тыс. га. Эфирные масла шли не только на внутренний рынок, но и на экспорт — в Европу, в том числе Францию, страны Ближнего Востока и США.

Предприятие «Крымская Роза» было основано в 1930 году. Тогда же была получена первая промышленная партия розового масла. Сегодня компания — это косметический бренд №1 в Крыму.

«Мы гордимся тем, что наша компания расположена в Крыму и зарегистрировала товарный знак с соответствующей географической привязкой. Крым ассоциируется с потрясающей природой, отдыхом и уникальными событийными мероприятиями. Это здравница с богатейшими традициями оздоровления и знаменитыми детскими лагерями. Мы по праву являемся визитной карточкой региона и готовы стать лицом России на международном рынке»,— говорит генеральный директор «Крымской Розы» Иван Гладун.

Возрождение легенды

В 2023 году династия Гладун и компания «Крымская Роза» признаны достижением Крыма на платформе «Достижения.рф», а Иван Гладун был избран амбассадором региона на Международной выставке-форуме «Россия». В том же 2023 году «Крымская Роза» стала лауреатом федеральной специализированной премии «Моя косметика», в 2024-м — победительницей федеральной PR-премии для малого и среднего бизнеса «Громче!» в номинации «Наследие». В 2024 году проект «Крымской Розы» по проведению экскурсий на предприятие вошел в топ-30 лучших практик промышленного туризма России. Он даже включен в Путеводитель по промышленному туризму «Все — на завод!», составленный Министерством промышленности и торговли России и Агентством стратегических инициатив. В 2024 году компания выступила одним из инициаторов создания парфюмерно-косметического кластера в Республике Крым.

Сегодня руководители компании являются лидерами мнений в сфере производства косметики и эфирных масел, маркетинга и предпринимательства. Однако путь к лидерству не был легким, особенно после упадка, который пережила отрасль и крымское производство в «лихие» 90-е. Когда завод находился на грани банкротства, с долгами и неликвидной продукцией, где средний возраст сотрудников приближается к шестидесяти годам, а в штате было всего сорок человек,— предприятие возглавил 25-летний Иван Гладун.

«Со стороны могло показаться, что это не мой выбор, а груз семейных обязательств, который лишил меня свободы. Но это был абсолютно осознанный шаг. Карьеру в эфиромасличной отрасли я начал еще в 2013 году обычным специалистом по продажам. К 25 годам я подошел не просто как внук директора, а как специалист, который понимал отрасль изнутри. Да, задача казалась сложной.



Но я знал, что делать. Целью было возродить не просто один завод, а всю эфиромасличную отрасль целиком»,— рассказывает Иван Гладун.

Ключевую роль в возрождении предприятия, по словам гендиректора, сыграла команда. В 2017 году в компанию пришла жена Ивана Гладуна, затем присоединились его брат с супругой. Вчетвером они составили ядро и работали как единый механизм, чтобы вытащить завод из кризиса. Шаг за шагом новая команда разобралась с долгами, обновила ассортимент и вернула компании жизнь. Итогом работы стал 2020 год — 90-летний юбилей предприятия. К этой дате в компания провели полный ребрендинг, переосмыслили все наследие и создали тот самый бренд, который сегодня уверенно смотрит в будущее.

«В 25 лет казалось, что все будет чуть проще. Реальность оказалась сложнее. Но ни разу я не пожалел о своем выборе. Это была не семейная обязанность, а общая мечта, и она сделала меня сильнее»,— говорит Иван Гладун.

«Розовое золото»

В 2026 году зарегистрирован и начал работу Крымский парфюмерно-косметический кластер. Он включен в реестр промышленных кластеров Министерства промышленности и торговли России. Кластер объединяет компании парфюмерно-косметической отрасли, расположенные в территориальной близости и выстраивающие производственную кооперацию — от сырьевой базы до выпуска готовой продукции. В его состав вошли 10 предприятий. Для участников предусмотрены меры поддержки, включая компенсацию части затрат на совместные проекты, льготное кредитование инвестиционных программ, снижение страховых взносов, а также получение льготных займов от Фонда развития промышленности Крыма.

Что всегда отличало «Крымскую Розу» — это научный подход к производству эфирных масел, экстрактов, а затем и к созданию формул косметики. На предприятии есть собственная лаборатория, где разрабатываются новые продукты и тестируются все производственные партии.

Роза — главный ингредиент косметики бренда. Она входит в состав большинства продуктов компании. Эфирное масло розы — «розовое золото». Чтобы получить 1 кг розового масла, нужно переработать от 3 до 5 тонн лепестков. Их собирают всего две недели в году, на рассвете, вручную. Гидролат, получаемый из лепестков,— это эликсир молодости, способный запустить процесс обновления кожи и приостановить старение. «Крымская Роза» — первая и пока единственная в России компания, которая всю свою косметику делает на основе гидролата, а не воды. В ассортименте нет ни одного продукта, где в составе была бы вода.

«Одной из задач возрождения предприятия была необходимость остановить расход нашего золотого запаса: розового масла, произведенного по классической советской технологии. В год мы расходовали порядка 10 кг. и если бы продолжили это делать, то к сегодняшнему дню его осталось бы совсем немного. Поэтому в 2026 году я принял решение остановить расход. Это масло очень ценное, получить его сейчас уже невозможно. Производилось оно по советской технологии, которая осталась только в учебниках. Нет ни одного производства, которое бы по ней работало, поскольку технология на сегодняшний день не рентабельна»,— рассказывает Иван Гладун.

По его словам, сейчас для производства розового масла используется болгарская технология. Если советская позволяла получить один килограмм масла с тонны лепестков, то по болгарской — один килограмм с трех тонн или с четырех в зависимости от качества урожая. Его стоимость сейчас составляет порядка €15 тыс.

«Наша отрасль — это во многом романтика и способ самореализации. Здесь невозможно много заработать, поскольку срок возврата инвестиций более 10 лет и ты при этом очень сильно зависишь от погодных условий. Так что в эту сферу идут люди, которые в хорошем смысле больны этой профессией»,— рассказывает Иван Гладун.

Философия ухода

Компания «Крымская Роза» работает для того, чтобы сохранить и приумножить естественную красоту человека. По словам Ивана Гладуна, состояния, когда кожа свежая и ухоженная, можно достичь комплексным домашним уходом, поэтому «Крымская Роза», формируя свой ассортимент, дает возможность подобрать индивидуальные уходовые комплексы, чтобы помочь коже даже в самых сложных ситуациях.

«Задача нашей косметики — сохранить здоровье кожи и восполнить ее потребности. Мы за разумный подход в уходе за собой и сохранение естественной красоты. Чтобы дольше сохранить собственный ресурс организма, можно постепенно, маленькими шагами увеличивать интенсивность его стимулирования»,— говорит Иван Гладун.

Он отмечает, что потребности кожи постоянно меняются, и важно научиться прислушиваться к себе, чтобы понять, в каком уходе нуждается кожа в моменте. «Крымская Роза» формирует такой ассортимент продуктов, из которых можно составить свой уникальный набор средств в зависимости от потребностей кожи здесь и сейчас.

«Часто продукт обладает так называемым "вау-эффектом", но при отмене таких средств состояние кожи ухудшается. В то время как косметика "Крымская Роза" обладает накопительным эффектом и со временем делает кожу здоровее, сохраняя эти качества даже в перерыве в использовании»,— говорит Иван Гладун.

По его словам, косметика — не только способ избавиться от неприятных ощущений на коже, но и акт заботы о себе. Поэтому «Крымская Роза» продолжает делать максимально сенсорные продукты — с тонкими ароматами и комфортными текстурами.

КРЫМСКАЯ
РОЗА

Реклама

Резиденция морей получила «Золото» Urban Grade

Неоклассический квартал у моря Резиденция морей, который группа компаний ССК возводит в Новороссийске, прошел независимую сертификацию Urban Grade и подтвердил соответствие премиум-классу

Urban Grade — система сертификации новостроек, разработанная экспертами премии Urban для оценки качества проектов. Экспертная группа оценивала Резиденцию морей более чем по 350 параметрам, включая расположение, инфраструктуру, общественные пространства, квартиры, инженерные системы и техническое оснащение.



Комплекс возводится в Южном районе города, рядом с поселком Мысхако. На площади более 94 тыс. кв. м появятся 10 жилых корпусов с единой архитектурной концепцией. Корпуса расположены так, что из окон квартир открываются виды на море и горы.

Премиальный неоклассический квартал объединяет городские сервисы и курортные сценарии, которые станут частью повседневной жизни резидентов.

На территории комплекса предусмотрены собственный спа-комплекс, два открытых бассейна общей площадью 811 кв. м, детские и спортивные площадки, зоны для йоги и воркаута, беговые и велосипедные дорожки.

Коммерческая инфраструктура разместится непосредственно в квартале: на первых этажах появятся 168 помещений — от кофеен и ресторанов до гастромаркетов, бутиков и салонов красоты.

Ввод первых двух очередей проекта запланирован на осень 2026 года. Квартиры в комплексе уже доступны для покупки.





Подземный паркинг на 2648 машино-мест освободит дворы от машин, сделав их безопаснее и комфортнее для прогулок, а автомобили защитит от непогоды. Здесь же предусмотрены кладовые, кеплеры и электрозарядки для транспорта мощностью 280 кВт.

Сервис для жителей включает услуги консьержа: он примет посылки, встретит гостей и вызовет такси, а специалисты комплекса возьмут на себя клининг, помощь с подбором персонала и арендаторов.

Расположение квартала позволяет быстро добираться до ключевых городских объектов. Школы, детские сады, вузы, медицинские учреждения, центр города, набережная и яхт-клубы находятся в 10–15 минутах езды, железнодорожный вокзал — в 20 минутах.

Реклама

резиденция морей

НЕОКЛАССИЧЕСКИЙ
КВАРТАЛ У МОРЯ

ССК Строительная компания

Застройщик ООО СЗ ССК Новороссийск.
Проектная декларация на сайте наш.дом.рф. Реклама.

«НАИБОЛЬШИЙ РОСТ — В ПРОИЗВОДСТВЕ КОМПЬЮТЕРОВ И ОПТИЧЕСКИХ ИЗДЕЛИЙ»

Интервью С начала 2026 года в Ростовской области индекс промышленного производства по ряду ключевых направлений превысил 100%. Рост связан с реализацией инвестпроектов и развитием отраслевых кластеров. Однако объективные трудности мешают динамичному развитию таких отраслей, как легпром, где в первом полугодии наблюдалось падение производственных объемов, рассказал в интервью Guide министр промышленности и энергетики Ростовской области Андрей Савельев.



ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА МИНИСТЕРСТВА ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ЭНЕРГЕТИКИ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ

МИНИСТР ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ЭНЕРГЕТИКИ РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ АНДРЕЙ САВЕЛЬЕВ

— Как чувствует себя промышленный комплекс региона по итогам восьми месяцев? В каких секторах зафиксирован наибольший рост?

— Данные по итогам января—августа 2026 года Ростовстатом еще не сформированы. По итогам января—июля индекс промышленного производства составил 100,1%, по обрабатывающим видам деятельности — 100,9%. Наибольший рост зафиксирован в таких направлениях, как производство компьютеров, электронных и оптических изделий (151,1% год к году), выпуск прочих транспортных средств и оборудования (133,8%), производство автотранспортных средств, прицепов и полуприцепов (128,5%), химических веществ и продуктов (106,0%).

— С чем связана такая динамика?

— В основном положительная динамика стала возможной благодаря работе ведущих предприятий региона, выпускающих продукцию спецназначения. Одновременно увеличение объемов производства обеспечено реализацией в 2025–2026 годах инвестиционных проектов по созданию трех заводов: цинковых белил, текстурированных полиамидных нитей и покрытия «искусственная трава» *(совокупный размер инвестиций в эти проекты превысил 2,7 млрд руб.— G)*.

В сложившихся геополитических условиях на деятельность предприятий всех отраслей промышленности Дона влияют факторы, затрудняющие ведение бизнеса. Так, снижение объемов производства одежды *(падение составило 67,7% по сравнению с показателем годом ранее.— G)* обусловлено удорожанием сырья и логистических услуг в связи с санкционными ограничениями и, как следствие,— ростом цен на готовую продукцию и снижением покупательского спроса.

— В середине июля на «Иннопроме-2026» Ростовская область заключила соглашения о запуске инвестпроектов на общую сумму более 1,1 млрд руб. Наиболее крупный — создание в Азове производства парфюмерно-косметической продукции. Как обстоит дело с реализацией этого проекта?

— Инвестор проекта — ООО «ЭКТ» в начале 2025 года приобрел в Азове земельный участок и нежилое помещение для строительства производственного комплекса. Цель — увеличение объема выпуска на Дону косметических и парфюмерных средств, создание рабочих мест и повышение конкурентоспособности отечественной продукции. В рамках проекта планируется установка варочных и упаковочных линий мощностью 14 млн единиц в год. Будет создано 175 рабочих мест. Насколько нам известно, работа над проектом идет в соответствии с подписанным соглашением.

— Еще один инвестор, заключивший соглашение на «Иннопроме», это таганрогский завод «Красный котельщик». Он намерен выпускать насосные агрегаты для энергетики. Инвестиции превысят 400 млн руб. На каком этапе находится реализация этого проекта?

«Запуск производства насосных агрегатов позволит занять 35% отечественного рынка данной продукции и закрыть существующую потребность предприятий топливно-энергетического комплекса РФ»

— Это также очень важный для региона проект. Он позволит занять нишу, освободившуюся после ухода иностранных поставщиков насосного оборудования для энергетики. ПАО ТКЗ «Красный котельщик» уже приступило к реализации инвестпроекта по созданию производства насосных агрегатов на собственных мощностях. Компания планирует реконструкцию объектов капитального строительства и приобретение необходимого оборудования, подбор и обучение персонала. Сейчас в рамках проекта рассматривается возможность привлечения средств федерального или регионального фондов развития промышленности (ФРП) — для льготного финансирования. Запуск производства насосных агрегатов позволит занять 35% отечественного рынка данной продукции и закрыть существующую потребность предприятий топливно-энергетического комплекса РФ.

— Ранее вы говорили, что промышленные кластеры — эффективная экосистема, позволяющая совместно решать вопросы импортозамещения. О каких именно предприятиях идет речь?

— В Ростовской области работают три кластера, включенных в реестр Минпромторга РФ. Национальный промышленный кластер сельскохозяйственного машиностроения на базе ООО «КЗ "Ростсельмаш"», в число резидентов которого входят АО «Клевер», ООО «Ростовский литейный завод» и др. Межрегиональный кластер радиоэлектронной промышленности «Бештау». В него входят компании из Ростовской области, Ставропольского и Краснодарского краев. Участники выстраивают полную цепочку: от производства печатных плат и логических контроллеров до сборки мониторов, ноутбуков, моноблоков и комплектов для медоборудования. Кластер инновационной легкой промышленности на базе ГК «БТК». В его составе — несколько обществ, обеспечивающих создание полного производственного цикла.

Кроме того, в реестре Минпромторга есть два промышленных технопарка: «Азовский» и «Югмет». Последний включен в реестр в 2026 году.

Также отмечу особую экономическую зону «Ростовская», созданную на базе Новочеркасского индустриального парка. Она наращивает количество резидентов. В их числе — ООО «Бонум Траст» (производитель автоприцепов и цистерн), ООО «Нейс Инжиниринг» (развивает в Новочеркасске машиностроительный завод «Армадон», инвестиции в который уже составили сотни миллионов рублей), ООО «Окси Кемикалз» (выпускает пигментные пасты и эмульсии, которые используются для приготовления катафорезных грунтовок и защитных покрытий металла, применяемых в автомобилестроении), завод «Градиент» (производитель промышленного холодильного оборудования) и ООО «Атлантис-Пак НОВО» (специализируется на изготовлении колбасной и сосисочной оболочки, а также упаковки для пищевой промышленности). Все — высокотехнологичные производства.

— Какую поддержку от региона получают эти предприятия?

— Для резидентов ОЭЗ предусмотрен ряд преференций. Так, по налогу на прибыль ставка снижается с 8 до 2% (федеральная часть). По региональной части действует поэтапное снижение: первые пять лет с момента получения прибыли ставка равна 0%, следующую пятилетку — 5%, а с 11-го года — 13,5%. Кроме того, резиденты освобождаются от уплаты налога на имущество и земельного налога, а также таможенных платежей на ввозимое оборудование.

— На Дону, по данным Агентства инвестиционного развития региона, сосредоточено 25% всех ветроэнергетических проектов страны. Расскажите о новых проектах в этой сфере.

— В регионе введены в эксплуатацию шесть ветропарков суммарной установленной мощностью 610 МВт — 8% от общей мощности генерирующих объектов Дона. Совокупный объем инвестиций превысил 60 млрд руб. До 2031 года планируется строительство еще трех ветропарков общей мощностью 700 МВт.

В частности, АО «Росатом Возобновляемая энергия» инвестирует в строительство ветроэлектростанции в Морозовском районе («Вербная ВЭС») мощностью до 100 МВт. Запуск запланирован до конца 2027 года. Комплекты оборудования и башни будут производиться на заводах в Волгодонске.

Также другой инвестор рассматривает строительство ВЭС в Белокалитвинском и Кагальницком районах мощностью около 300 МВт каждая, с планируемым сроком реализации в 2029 и 2031 годах. Сейчас проводятся измерения скорости ветра и переговоры с собственниками земельных участков. Есть намерение организовать в Таганроге производство башен для ветроэнергетических установок.

— Можете назвать главный вызов для промышленности Дона в 2026 году?

— Важная задача — обеспечение технологического суверенитета. Это, безусловно, вызов. На федеральном уровне сформирован ряд национальных проектов технологического лидерства, касающихся индустриального сектора. Приоритетное направление — роботизация. В обрабатывающей промышленности Дона применяются 405 промышленных и логистических роботов. В регионе формируется преференциальное меню, предусматривающее приоритизацию мер поддержки для инвесторов, реализующих проекты по роботизации. Кстати, РФРП расширил льготную категорию получателей займов за счет производителей и потребителей промышленных роботов. Это синхронизировано с широким спектром федеральных мер поддержки для компаний, внедряющих роботы в техпроцессы.

Беседовал
Владимир Андреев

Аварийный резерв: как меняется рынок мобильных котельных

Константин Рыбников — о котельном оборудовании, спросе на аварийные ТКУ и импортозамещении

На фоне повышенных нагрузок на коммунальные сети в России вырос спрос на транспортабельные котельные установки (ТКУ). Ростовский завод котельного оборудования закрывает растущие потребности рынка за счет отработанных решений и расширения штата при локализации до 85–90%. Об особенностях работы в прифронтовых зонах, сроках развертывания аварийного резерва и планах развития рассказал соучредитель и технический директор ООО «РЗКО» Константин Рыбников.



Рынок и заказчики

— В последние годы спрос на ТКУ в России стал беспрецедентным. Как РЗКО справился с ростом заказов и потребовалась ли модернизация производства?

— В этом году мы действительно столкнулись с рекордным спросом на аварийные ТКУ — мобильные установки для поддержания работы систем при выходе из строя основных источников тепла. Дополнительным стимулом стало и заявление президента РФ, призвавшего субъекты заранее сформировать резерв таких котельных для оперативного реагирования. С объемами справляемся во многом потому, что базовый конструктив был разработан еще три года назад и хорошо освоен в серии. При этом рабочий штат пришлось увеличить примерно на 30% — со 105–107 до 135–140 человек (сварщиков, котельщиков, слесарей). Существенной модернизации линий не потребовалось.

— Насколько остро стоит кадровый вопрос и каких специалистов не хватает больше всего?

— Кадровый дефицит в промышленности сохраняется с 2025 года. Острее всего он ощущается в инженерно-техническом сегменте: нам нужны инженеры-конструкторы, инженеры и монтажники КИПиА. Есть дефицит квалифицированных сварщиков, но он выражен слабее. При этом текучесть у нас минимальная — 2–3%. Вакансии закрываем оперативно за счет конкурентного уровня оплаты труда и репутации надежного работодателя.

— Какова доля муниципальных заказов в общем объеме по сравнению с коммерческим бизнесом?

— Здесь есть принципиальная разница. По нашей якорной продукции — стальным жаротрубным котлам — около 90% заказчиков составляет коммерческий сектор. С аварийными ТКУ ситуация зеркальная: здесь основными заказчиками выступают муниципальные организации, региональные министерства ЖКХ и теплоснабжающие предприятия вроде МУП «Теплоэнерго».

— Какие регионы сегодня являются основными потребителями ваших ТКУ?

— Ключевое направление — Южный федеральный округ и новые территории, преимущественно ДНР и ЛНР (на них приходится около 90% поставок в эти регионы). За последний год добавились прифронтовые Белгородская, Курская и Воронежская области. Также рассчитываем на контракт с Адыгеей.

Импортозамещение и технологии

— Насколько оборудование сегодня зависит от зарубежных комплектующих?

— Наша якорная продукция — стальные котлы — изначально на 99,9% состоит из российских компонентов. Мы работаем как производство полного цикла: закупаем российский листовой прокат, а на выходе получаем готовый котел.

В блочно-модульных ТКУ локализация составляет 85–90%. Циркуляционные насосы мы заменили китайскими аналогами (CNP, Shimge) и локализованными в России насосами Wilo. Немецкие горелки уступили место китайским, а итальянские поставки продолжаются — насколько мы понимаем, часть продукции собирается в России. Автоматику активно закупаем у отечественной компании «Овен».



Газовое оборудование, счетчики, металл, системы пожаротушения и сэндвич-панели у нас полностью российские.

— Были ли в вашей практике проекты, ставшие серьезным инженерным испытанием?

— Прошлой зимой в Соль-Илецке Оренбургской области нужно было при минус 20 градусах прогреть и прокачать полностью замороженную теплотрассу. Любая остановка насоса или задвижки грозила повторным замерзанием и разрывом труб, но команда успешно справилась.

Также мы учитываем климат и сейсмику: для сейсмоопасных зон делаем усиленные конструкции с автоматическими клапанами отсечки газа, а для Крайнего Севера (например, для объектов в Ленске) поставляем котельные в сэндвич-панелях с утеплителем 150 мм, работающие при температуре до минус 60 градусов.

Аварийный резерв и скорость реагирования

— Сколько времени занимает изготовление ТКУ и какова логика их применения в ЧС?

— Изготовить ТКУ с нуля во время аварии невозможно — минимальный срок производства составляет около двух месяцев. Логика применения в том, что такие установки должны быть заранее спроектированы, изготовлены, законсервированы и находиться на складе заказчика. В этом случае развернуть их на объекте можно за 4–8 часов.

— Достаточно ли мощности ТКУ для замещения крупного объекта при аварии?

— ТКУ не всегда должна полностью заменять выбывшую котельную. На недавних учениях в Кореновске наша установка мощностью 2 МВт по сценарию заменяла котельную на 8 МВт. Расчет показал, что 2 МВт вполне достаточно для поддержания минимально допустимой температуры в жилом фонде целого квартала. Горячее водоснабжение при этом отключается, но главная задача — не допустить замерзания системы отопления — решается.

— Если установленная ТКУ получает повреждения, как быстро вы можете ее восстановить?

— Наша аварийная бригада выезжает по ЮФО в течение 8 часов. При осколочных повреждениях обычно требуется сварка или замена узлов. Каждая котельная поставляется с комплектом ЗИП (насосы, элементы горелок, контроллеры, реле), поэтому ремонт на месте занимает 4–6 часов. В течение суток установка возвращается в строй.

— Каковы технические ограничения ТКУ по мощности и топливу?

— Серийный ряд ТКУ ограничен габаритами транспортного контейнера — от 0,5 до 4 МВт, хотя в цехах мы производим стационарные котлы до 10 МВт. По топливу наиболее востребованы дизельные и комбинированные газодизельные установки, так как газовые сети при ЧС часто повреждаются. Половина выпускаемых ТКУ оснащается встроенными дизель-генераторами для полной автономности.

— С какими логистическими и сервисными сложностями вы сталкиваетесь?

— В логистике сказался дефицит дизельного топлива: перевозчики пересмотрели тарифы, из-за чего на расстояниях свыше тысячи километров выросли затраты и снизилась рентабельность ряда контрактов, хотя убыточных сделок не было. Есть и логистические риски при доставке на новые территории. Что касается сервиса, в радиусе тысячи километров выезжает наша служба, а в дальних регионах гарантийное и постгарантийное обслуживание выполняем через сеть партнеров.

Экономика и развитие

— Каковы реальные сроки запуска объекта под ключ?

— На подготовленной площадке монтаж и пусконаладка ТКУ занимают от 3 недель до 1,5 месяца. Полный проект под ключ — с проектированием, экспертизой, изготовлением и монтажом — занимает от полугода до полутора лет.

— На какие финансовые показатели вы ориентируетесь и каковы планы завода по расширению?

— Наша площадка в Аксайском районе (5 тыс. кв. м цехов и 20 тыс. кв. м территории) имеет резерв для расширения. До 2025 года ежегодный рост составлял 30–50% и в финансовом выражении, и по объемам производства, при этом мы освоили выпуск котлов мощностью 7–10 МВт. В 2025 году наступила стагнация — мы сохранили показатели 2024 года, но не выросли.

С 2026 года рост возобновился. На этот год мы рассматривали три сценария: негативный — остаться на уровне прошлого года, реалистичный — вырасти на 15–20% и позитивный — на 30–35%. После стратегической сессии считаем наиболее реалистичным рост примерно на 18–20% год к году. Решение о дальнейшем расширении площадей зависит от рынка: наша продукция не самая дешевая, мы сознательно делаем ставку на повышенный ресурс и качество оборудования.

РЗКО
котельное оборудование

ООО «Ростовский завод котельного оборудования» (РЗКО)

Многоканальный городской номер(Ростов-на-Дону)
+7-863-229-29-57

Бесплатный номер по России
+7-800-600-69-86

Электронная почта
sales@rzko.pro

346720, Ростовская обл., Аксайский р-н, г. Аксай, ул. Промышленная, влд. 2В, офис 311

РЗКО.РФ

Реклама

«НАДО СОЗДАВАТЬ ЭКОНОМИКУ, В КОТОРОЙ ПЕРЕРАБАТЫВАТЬ ВЫГОДНО»

Интервью В 2026 году в рамках механизма расширенной ответственности производителей норматив утилизации упаковки увеличили с 55 до 75%. В результате в России выросла потребность в новых производствах упаковочных материалов из вторичного сырья. Для открытия и развития таких предприятий необходима поддержка государства: от доступного финансирования и создания специализированных кластеров до масштабирования успешного опыта. Это поможет сэкономить каждому региону годы и сотни миллионов рублей, рассказала в интервью Guide основатель и гендиректор ростовской ГК «Спектр-Пак» Юлия Васильцова.

— Насколько рентабельна сегодня зеленая повестка?

— Я бы не называла это только «зеленой повесткой». Для меня вторичная переработка — это прежде всего экономика и промышленность. За 10 лет в завод в Азове вложили более 500 млн руб. Причем порядка 100 млн руб. инвестировали в модернизацию только за последние два года. Если бы переработка была только красивой экологической историей, частный собственник не смог бы столько лет реинвестировать в нее свои деньги. Жизнеспособность модели в том, что предприятие должно зарабатывать, а прибыль должна возвращаться в новые технологии, оборудование и рост мощности. В этом — будущее экономики замкнутого цикла.

Мы слишком долго смотрели на отходы исключительно как на проблему. Нужно увидеть в них вторичный ресурс страны. Это сырье, которое может повторно работать в промышленности, снижать зависимость от первичных ресурсов и создавать новую добавленную стоимость внутри регионов.

Российская государственная политика движется к увеличению вовлечения вторресурсов в хозяйственный оборот и развитию экономики замкнутого цикла. Для упаковки в 2026 году норматив утилизации в рамках расширенной ответственности производителя (РОП) составляет уже 75% *(ранее он был на уровне 55%.— G)*. Но я считаю, что надо не просто повышать нормативы, а создавать экономику, в которой перерабатывать выгодно.

— Как окупаются инвестиции в производство?

— Я никогда не смотрела на завод как на законченный объект: построила — и следующие 10 лет просто снимаю прибыль. Промышленность так не работает. Если ты перестал инвестировать, то уже начал отставать. Для меня окупаемость — это не только срок возврата стоимости конкретного станка. За годы мы научились работать с нестабильным вторсырьем: очищать, перерабатывать, подбирать рецептуры и получать продукт с требуемыми характеристиками. И сегодня эта компетенция зачастую ценнее самого оборудования.

Сейчас мы устанавливаем оборудование, которое позволит увеличить производительность участка термоусадочных пленок почти втрое — с 52 т в месяц до 150 т. Параллельно будем увеличивать выпуск стретч-пленок с содержанием вторичного сырья.

Важно и то, что в 2026 году предприятие вошло в реестр РОП. Полученные понижающие коэффициенты улучшили экономику бизнеса и дали дополнительную возможность реинвестировать средства в технологии и производительность.

Для меня правильная модель такая: завод перерабатывает больше — становится эффективнее — получает экономический эффект — снова инвестирует в развитие. Так появляется не дотационная переработка, а полноценная промышленность.



ФОТО: ПРЕДОСТАВИЛА ЮЛИЯ ВАСИЛЬЦОВА

ОСНОВАТЕЛЬ И ГЕНДИРЕКТОР РОСТОВСКОЙ ГК «СПЕКТР-ПАК» ЮЛИЯ ВАСИЛЬЦОВА

— Какую помощь здесь может оказать государство?

— Я вижу несколько направлений. Первое — доступное финансирование оборудования. Переработка — капиталоемкая сфера. При высокой стоимости коммерческого кредита новые проекты просто могут не сходиться по экономике. Второе — инфраструктура сбора и подготовки вторсырья. Нет стабильного сырья — нет стабильного завода. Третье — стимулирование спроса на продукцию с содержанием вторсырья. Нельзя решить задачу только переработкой. Нужно кому-то продать полученный материал. Четвертое — индустриальные парки и кластеры вокруг источников отходов. Именно здесь огромный потенциал для регионов. Пятое — практическая экспертиза при создании таких проектов. Очень важно, чтобы новые заводы проектировали не консультанты и финансисты, видевшие переработку только в таблицах Excel. Нужны люди, которые сами прошли этот путь. Например, я совершала ошибки, связанные с оборудованием, сырьем, качеством продукции, персоналом, рынком. И исправляла их. На мой взгляд, такая экспертиза может сэкономить региону годы и сотни миллионов рублей.

— Какие отрасли наиболее активно используют продукцию из вторичного сырья?

— Я вижу большой потенциал прежде всего там, где упаковка выполняет техническую, а не маркетинговую функцию. Это логистика, складские комплексы, промышленность, часть АПК, крупные распределительные центры. Для них принципиально важны прочность, стабильность, растяжение, удержание груза, стоимость упаковки. Именно здесь вторичные материалы могут очень быстро увеличивать свою долю.

— Готов ли крупный ритейл переплачивать за упаковку с высоким содержанием вторсырья?

— Ставить вопрос о переплате неправильно. Экологичный продукт должен быть экономически конкурентоспособным. Если мы добиваемся массового перехода к вторресурсам, то нельзя предлагать бизнесу: «Заплатите дороже, зато будете экологичными». У бизнеса другая логика. Продукт должен стабильно работать, соответствовать характеристикам, не создавать брака, иметь прогнозируемое качество и быть экономически оправданным. Экологический эффект становится дополнительной ценностью.

Переработка тогда перестанет быть имиджевой темой и станет массовой экономикой, когда компания сможет сказать: «Я еще и сокращаю затраты, и возвращаю материал во второй цикл».

– Теряет ли вторичный полимерный гранулят свойства по сравнению с первичным?

– Конечно, нельзя говорить, что вторичный материал абсолютно идентичен первичному. При каждом цикле переработки материал подвергается температурному и механическому воздействию. Но здесь и появляется технология переработки. Качество вторичной гранулы зависит от того, какое сырье поступило, насколько хорошо оно отсортировано, как очищено и отфильтровано, стабилен ли состав, какая рецептура используется.

Главная ошибка — воспринимать вторсырье как единый продукт. Оно бывает разным. Задача переработчика — понять, куда конкретно этот материал можно вернуть без потери функциональности продукта. Не везде нужен первичный полимер высокого качества. Если техническую пленку можно производить с использованием вторсырья, но она выполняет свою функцию, то зачем расходовать первичный ресурс? В этом и заключается разумное ресурсосбережение.

— Насколько рентабельно сегодня собирать и сортировать вторичные пленки внутри региона?

— Переработка становится наиболее эффективной тогда, когда сырье находится максимально близко к производству. Пленка — легкий объемный материал. Если она плохо спрессована и ее нужно везти сотни километров, то предприятие быстро поймет, что перевозит воздух. Поэтому одна из главных экономических задач отрасли — сокращать логистическое плечо.

Лично я сторонник такой модели: отход образовался в регионе, там же отсортирован, подготовлен, переработан и возвращен в производство.

— Может ли частный опыт, пример одной компании помочь развитию целой отрасли?

— Думаю, может. Например, я понимаю, что сегодня мой главный актив — накопленная за 16 лет промышленная экспертиза. Я знаю, как выглядит переработка не на презентации, а в реальности. И сегодня мне интересно эту экспертизу масштабировать. Подчеркиваю, масштабировать не завод, а модель переработки. Для того чтобы в регионах появлялись локальные предприятия, которые берут собственный вторичный ресурс, создают из него новый продукт, рабочие места, платят налоги, улучшают экологию и реинвестируют прибыль в развитие.

Мне близка федеральная повестка экономики замкнутого цикла именно потому, что мы много лет фактически живем внутри этой модели. Но сейчас нужно сделать следующий шаг. Перестать говорить об отходах только как об экологической проблеме. Вторичное сырье — это новый промышленный ресурс России. И если мы научимся правильно его собирать, перерабатывать и возвращать в производство, вокруг него может сформироваться целый новый сектор экономики.

Беседовал
Владимир Андреев

СИСТЕМА ВЯЗНЕТ В ОТХОДАХ

ЖКХ **Ростовская область остается одним из немногих регионов России, где объемы сбора твердых коммунальных отходов (ТКО) в последние пять лет сохраняются практически на одном уровне — около 1,4 млн т в год. По данным властей, на обработку идет чуть больше половины отходов. К 2030 году регион должен выйти на 100%. Однако мусорная реформа на Дону буксует: из шести запланированных межмуниципальных экологических отходоперерабатывающих комплексов в полную силу работают лишь два, а строительство ключевых объектов откладывается на годы.**



ФОТО: ЕГОР СНЕЧКОВ

В ПЕРВОМ ПОЛУГОДИИ 2026 ГОДА НА ДОНУ СОБРАЛИ 666,1 ТЫС. Т ТКО

По данным министерства жилищно-коммунального хозяйства Ростовской области, за первую половину 2026 года в регионе было собрано 666,1 тыс. т твердых коммунальных отходов (ТКО). Это примерно столько же, сколько и в январе—июне 2025 года. В ведомстве уточнили, что в январе—июле на полигоны отправили 80,8% образованных ТКО (при плане 92,8%), на утилизацию — 10,6% из собранных ТКО (для сравнения, годом ранее показатель составлял 6,7%), на переработку — 41,9% (при плане 35%). За семь месяцев 2025 года показатель был немногим выше — 43,7%.

В Ростовской области работают три региональных оператора: ООО «ЭкоЦентр», ООО «Экоград-Н», ООО «Экотранс». Так, в «ЭкоЦентре» рассказали, что за восемь месяцев 2026 года в зонах деятельности компании собрано и транспортировано 633 тыс. т мусора (более 90% от общего объема ТКО, собранных на Дону). Этот регоператор обслуживает 43 муниципалитета Дона, на территории которых работают или создаются сразу шесть межмуниципальных экологических отходоперерабатывающих комплексов (МЭОКов): Мясниковский, Красносулинский, Морозовский, Волгодонской, Миллеровский и Сальский. «Объем ТКО, который собрали с начала 2026 года, сопоставим с аналогичным показателем прошлого года. Тенденции к снижению и росту объемов образования ТКО не наблюдается»,— подчеркнули в пресс-службе регоператора.

Вход через программу

Современная система обращения с твердыми коммунальными отходами создается в Ростовской области последние пять лет. За это время в регионе запущено два МЭОКа (из шести запланированных), в городах построены контейнерные площадки, стал внедряться раздельный сбор мусора (правда, в основном на пластик и другие ТКО), развернулась борьба с «серыми возчиками» и свалочными очагами. Однако ряд острых проблем так и не удалось решить.

В январе 2026 года губернатор Дона Юрий Слюсарь своим распоряжением утвердил новую региональную программу в сфере обращения с отходами, в том числе с твердыми коммунальными. Авторы документа уверены, что он задает вектор экологического развития Дона на ближайшие пять лет. Программа предполагает развитие инфраструктуры через строительство сети современных межмуниципальных экологических отходоперерабатывающих комплексов, масштабную рекультивацию свалок и загрязненных земель, внедрение раздельного сбора отходов, а также стимулирование производителей к выпуску легкоперерабатываемой продукции. Общая стоимость программы (с учетом бюджетных и внебюджетных средств) — 45 млрд руб. Регоператоры выступают и в качестве инвесторов, которые вкладывают средства в развитие материальной базы, приобретение спецтехники, строительство и запуск МЭОКов.

«Нам предстоит привести в порядок полигоны и наладить систему сортировки. Сегодня на обработку идет чуть больше половины отходов. К 2030 году мы должны выйти на 100%»,— отметил Юрий Слюсарь.

По данным правительства Дона, услугами региональных операторов по обращению с ТКО охвачено 90% жителей донского региона. В Ростовской области уже работают Волгодонской, Мясниковский и Неклиновский МЭОКи. Запланировано строительство Красносулинского, Миллеровского и Новочеркасского МЭОКов. Утвержденная программа является частью реализации национального проекта «Экологическое благополучие» и федерального проекта «Экономика замкнутого цикла», она позволит систематизировать и ускорить работу по созданию современной отрасли обращения с отходами во всех муниципалитетах.

По мнению вице-президента Союза работодателей Ростовской области Виктора Нетесанова, нерешенные инфраструктурные вопросы в сфере экологии, в частности в системе обращения с отходами, создают проблемы и для открытия в регионе новых компаний, например на территориях опережающего социально-экономического развития. «Отдельные дискуссии вызывает формирование тарифов на вывоз мусора и отходов, не относящихся к ТКО»,— заметил господин Нетесанов. Он выделил два ключевых вопроса. Первый — площадки для сбора мусора не всегда соответствуют нормам: многие не забетонированы и не ограждены. Второй — граждане часто выбрасывают отходы за пределы контейнерных площадок, несмотря на попытки внедрить раздельный сбор. По его словам, также необходимо создавать модули для строительных отходов в пределах контейнерных площадок.

41,9%

собранных в январе–июле 2026 года ТКО переработано

В минЖКХ Дона «G» сообщили, что муниципалитеты в местных бюджетах предусмотрели средства на ликвидацию свалочных очагов. «Общая сумма заключенных в регионе контрактов на 2026 год превышает 428,7 млн руб., из них только в Ростове-на-Дону контракты заключены на сумму более 373,6 млн (87% от общей суммы)»,— уточнили в министерстве.

Расчет по МЭОКам

На Дону главными инвесторами в реализации «мусорной реформы» выступают сами региональные операторы системы обращения с ТКО. Так, «Экотранс» является регоператором и инвестором в рамках создания Неклиновского МЭОКа мощностью чуть более 230 тыс. т/год. Комплекс заработал в 2021 году. ООО «Экоград-Н» является регоператором по обращению с твердыми коммунальными отходами, работает на территории Новочеркасского межмуниципального экологического отходоперерабатывающего комплекса. Компания управляет вывозом и обработкой ТКО в восьми муниципалитетах, включая Новочеркасск и прилегающие города и районы. По одним источникам, регоператор сам выступает в роли инвестора в МЭОК, по другим, комплекс мощностью до 300 тыс. т отходов в год построит ООО «Индустрия».

По данным «Ъ-Ростов», сроки реализации проекта неоднократно менялись. В 2024 году донское правительство заявляло, что Новочеркасский МЭОК будет введен в эксплуатацию в 2026 году. А до этого сдача объекта планировалась на конец 2023 года. В августе 2026-го стало известно, что начало строительства Новочеркасского МЭОКа, который должен включать мусоросортировочный комплекс, площадку компостирования и новый полигон, перенесли на конец 2027 года. Финансирование проекта предполагалось с участием Российского экологического оператора. В апреле 2024 года РЭО сообщал о готовности вложить в проект 2,6 млрд руб. Общая сумма капитальных затрат оценивалась в 3 млрд руб.

Компания «ЭкоЦентр» выступает не только регоператором, но и инвестором в создание современной инфраструктуры по сбору, сортировке и переработке мусора. В 2021 году компания запустила в Волгодонске первый МЭОК (мощность — 200 тыс. т в год). Объем вложений составил почти 1 млрд руб. «Этот МЭОК эффективно функционирует уже пять лет. Он включает полигон, сортировочный комплекс и объект компостирования. За восемь месяцев 2026 года здесь обработано почти 64 тыс. т отходов, отобрано более 7,1 тыс. т вторсырья»,— рассказали «G» в пресс-службе регоператора.

Там добавили, что системообразующим проектом компании является завершение строительства Мясниковского экологического отходоперерабатывающего комплекса, который обслуживает Ростов-на-Дону и Мясниковский район. Объем инвестиций превышает 5,3 млрд руб.

Владимир Андреев

Полная версия
kommersant.ru/doc/**8973707**



ФОТО: РОМАН ДМИТРИЕВ

ПО ИТОГАМ ВТОРОГО КВАРТАЛА 2026 ГОДА В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ ПРОИЗВОДСТВО СОЛНЕЧНОЙ ЭНЕРГИИ СОСТАВЛЯЛО 91,6 МВТ, В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ — 100 МВТ, В АДЫГЕЕ — 8,9 МВТ

КОМУ СВЕТИТ ВЫГОДА

Энергетика **Предприниматели Краснодарского края все чаще обращаются к солнечной энергии. Это, по словам участников рынка, связано с ощутимой денежной экономией и стремлением обеспечить энергетическую безопасность в условиях постоянных перебоев с электроснабжением и топливным кризисом. Срок окупаемости оборудования, преобразующего в электричество солнечный свет, по разным оценкам может составлять от двух до шести лет. Сложности, по словам экспертов, заключаются в наличии доступной мощности технологического присоединения и высокой стоимости капитала.**

На Краснодарский край приходится свыше половины вводов собственных солнечных электростанций (СЭС) потребителей юга России. Об этом Guide рассказал директор Ассоциации развития возобновляемой энергетики, член Общественного совета при Министерстве энергетики РФ, кандидат экономических наук Алексей Жихарев. По его словам, собственная солнечная генерация — это инструмент, позволяющий не только экономить на энергоснабжении, но и повысить его надежность.

«В 2026 году спрос на СЭС и накопители "за счетчиком" потребителей удвоился на фоне дополнительных рисков возникновения локальных дефицитов электроэнергии. Для Краснодарского края солнечная энергетика и накопители электроэнергии — наиболее очевидное направление с учетом инсоляции и профиля электропотребления региона»,— рассказал господин Жихарев.

Председатель Ассоциации специалистов ВИЭ «Зеленый киловатт», директор ООО «АльтЭнергия», кандидат технических наук Андрей Темеров констатирует, что на Кубани, особенно в последнее время в связи с топливным кризисом, увеличилось количество вводимых в эксплуатацию солнечных электростанций. «Это говорит о том, что люди начинают понимать: альтернативная энергетика — не только экономия, но еще и энергетическая безопасность предприятия»,— рассказывает собеседник «G».

Спрос на гибридные солнечные электростанции с накопителями энергии на юге России за последние полтора месяца вырос в несколько раз. Об этом в интервью «Ъ-Кубань» сообщил основатель компании «Солар Профит» Николай Дрига. По его словам, за последние полтора месяца участники рынка видят кратный рост спроса на гибридные системы на рынке альтернативной энергетики. «Многие поставщики практически распродали складские остатки, формируются листы ожидания, первые крупные поставки ожидаются в конце сентября»,— сообщил Николай Дрига.

По словам предпринимателя, интерес к гибридным установкам на рынке растет на фоне проблем с надежностью централизованного энергоснабжения и удорожания электроэнергии. В отличие от сетевой солнечной станции, гибридная система позволяет не только частично заместить потребление из сети, но и накапливать электроэнергию для использования в периоды отключений или пиковых нагрузок.

От домов до птицефабрик

По количеству солнечных часов в году Краснодарский край опережает среднероссийские показатели в 1,5–2 раза. Их, по словам директора по развитию компании «Солар Центр» Олега Цигиля, на Кубани около 2,3 тыс. Собеседник «G» констатирует, что с одного киловатта установленной мощности солнечной станции в год потребитель может получать до полутора мегаватт-часов энергии. Это, отмечает эксперт, уровень Южной Европы, где солнечная энергетика — массовое явление.

«Естественно, выработка в декабре меньше, чем в июне, но солнечные дни зимой — не редкость. Панели, кстати, на холоде работают даже эффективнее. А снег, который иногда выпадает, с гладкой поверхности современных модулей сходит быстрее, чем с обычной крыши. В крае уже работают сотни частных, промышленных и коммерческих станций — на заводах, фермах, отелях, складах, в магазинах, частных домах. Краснодарский край идеально подходит для солнечной энергетики в российских реалиях»,— говорит господин Цигиль.

Как рассказал Алексей Жихарев, из крупных реализованных в Краснодарском крае примеров можно назвать СЭС мощностью 2 МВт предприятия «Фанагория» в Темрюкском районе. По данным министерства ТЭК и ЖКХ Кубани, солнечная генерация используется в комплексах коммерческих зданий и офисно-складских объектов в кубанской столице (150 КВт), на краснодарском заводе полиэтиленовых изделий, базах отдыха, а также в отелях, на швейной фабрике, птицефабрике в Новопокровском районе и некоторых крестьянско-фермерских хозяйствах.

Олег Цигиль отмечает, что первая и самая очевидная группа потенциальных потребителей солнечной электроэнергии — бизнес с высоким дневным энергопотреблением. Это, по словам участника рынка, производства, склады, логистические комплексы, агробизнес, которые работают при свете дня и у которых большие площади ничем не занятых крыш, а счета за электроэнергию составляют сотни тысяч рублей. «Для них солнечная станция — это прямое снижение себестоимости, инструмент управления издержками»,— говорит эксперт.

Еще одна группа потребителей, по словам господина Цигиля,— собственники коммерческой недвижимости. Это, отмечает он, бизнес-центры, торговые комплексы и отели. Их выгода, во-первых, в снижении операционных расходов на освещение, кондиционеры, кухню, прачечную и так далее, а во-вторых, в продаже арендаторам зеленой энергии по стабильной цене. «Это инвестиция в капитализацию недвижимости»,— комментирует Олег Цигиль.

И третья часть потребителей — частные домовладения. Их мотивация, по словам участника рынка, в фиксации тарифов на 25 лет вперед, энергонезависимости и повышении комфорта. «Это защита семейного бюджета от вечного роста цен на коммуналку. Это позволяет использовать накопители энергии на случай аварийных отключений света. Такие системы решают задачу не столько экономии, сколько энергобезопасности»,— говорит собеседник «G».

Солнце светит выгоду

Алексей Жихарев констатирует, основная выгода использования солнечной генерации для предприятия — снижение объемов покупки электроэнергии из сети. Кроме того, эксперт отмечает, что собственная генерация может снизить потребность в электроэнергии в пиковые часы, а это позволит снизить составляющую оплаты мощности на оптовом энергорынке в структуре конечной цены электроэнергии. «Собственная ВИЭ-генерация и СНЭ — это также действенный способ оперативно смягчить проблему дефицита доступной для технологического присоединения сетевой мощности и (или) повысить надежность электроснабжения»,— говорит директор АРВЭ.

По словам Олега Цигиля, из-за высокой инсоляции срок окупаемости станций в Краснодарском крае — один из самых коротких по стране. Речь, по его данным, идет о 2,5–4 годах.

По данным министерства ТЭК и ЖКХ Краснодарского края, параметры установленных систем возобновляемой энергетики следующие: по мощности от 50 до 150 кВт при текущем тарифе покупки электроэнергии 16–17 руб. за киловатт-час расчетная себестоимость собственной энергии на 25 лет эксплуатации составляет 3,5 руб. Затраты на проект — около 3–4 млн руб. Срок окупаемости — менее четырех лет.

ТОП-3 КРУПНЕЙШИХ СОЛНЕЧНЫХ ЭЛЕКТРОСТАНЦИЙ РОССИИ

По данным АРВЭ на 1 июля 2026 года



Абагайтуйская СЭС

120 МВт

Забайкальский край

ГК «Юнигрин Энерджи»

2026 год ввода

Элистинская СЭС

115,6 МВт

Республика Калмыкия

ПАО «Форвард Энерго»

2021–2022 годы ввода

СЭС «Перово»

105,6 МВт

Республика Крым

ООО «Альфа Солар»

2011–2013 годы ввода

Андрей Темеров считает, что рынок солнечной энергии в России недооценен, но имеет очень большой потенциал. В частности, по его словам, цена за киловатт-час для предприятия составляет 16 руб., но при наличии солнечных батарей предприниматель ничего не платит в течение солнечного дня. Срок окупаемости у таких проектов, по словам собеседника «G», порядка двух лет.

«Краснодарский край имеет очень хорошую инсоляцию. По году эксплуатации можно вырабатывать от 15 до 19 киловатт установленной мощности. То есть это порядка 12 тыс. киловатт-часов электричества»,— говорит господин Темеров.

Алексей Жихарев уточняет, что окупаемость СЭС сильно зависит от тарифа предприятия, режима потребления и конфигурации станции. Для СЭС «за счетчиком» потребителей электроэнергии на юге России расчетный срок окупаемости, по словам эксперта, составляет порядка трех—шести лет при объеме капитальных затрат 50–75 млн руб./МВт. «Основная стратегическая выгода — более прогнозируемая стоимость электроэнергии и меньшая зависимость от роста тарифов и ограничений энергосистемы»,— говорит эксперт.

Автономность и доходность

По словам Андрея Темерова, существует два варианта развития событий. Первый вариант — это сетевая безаккумуляторная солнечная станция мощностью 15 кВт, которая вырабатывает электричество, когда имеется солнечная активность. Она стоит порядка 600–700 тыс. руб. Второй вариант — гибридная система. Это станция мощностью 15 кВт с аккумулятором, которая стоит в два раза дороже.

«Но стоимость гибридной станции зависит от того, на какую нагрузку и на какое время она рассчитана, как долго нужно поддерживать энергоснабжение. Отсюда рождается количество аккумуляторов, отсюда и цена. Если ставить сетевую станцию, она создает выгоду только в том, что потребитель не покупает электричество в момент, когда светит солнце. А гибридная станция обеспечивает не только выгоду от самообеспечения энергией, она дает возможность работать в тот момент, когда отключили электричество в сети или нет солнца. То есть она работает на аккумуляторах, и процесс обеспечения жизнедеятельности предприятия не пропадает»,— рассуждает господин Темеров.

По расчетам Олега Цигиля, станция мощностью 15 кВт для малого и среднего бизнеса стоит около 850 тыс. руб., включая оборудование, монтаж и оформление. Годовая экономия, исходя из выработки и тарифа около 12 руб. за киловатт-час для юрлиц, составляет 180–200 тыс. руб. Соответственно, окупаемость такого оборудования — примерно 3,5 года.

«Доходность — свыше 20% годовых. И это без учета ежегодного роста тарифов на 10% и более, который фактически увеличивает доходность. Если взять станцию 120 кВт для промышленности или сельского хозяйства, инвестиция составит в районе 5–5,5 млн руб., но окупаемость сокращается примерно до 2,5 года. И инвестиционная доходность здесь выше 30%. Это не просто расчеты на бумаге. Это проверенная практика. Например, станция на 2 МВт для одного известного хладокомбината успешно работает уже несколько лет, принося владельцам существенную экономию. Сейчас они расширяются, добавляя еще 200 кВт. Так вот, по самым скромным подсчетам, доходность по этому объекту составляет 37%, причем пассивного дохода»,— говорит господин Цигиль.



ФОТО: АЛЕКСАНДР КОРЯКОВ

Андрей Темеров подчеркивает, что практическая выгода от использования альтернативных источников энергии прежде всего в том, что потребитель не платит за электричество бытовым компаниям. «У кого цена за киловатт-час дороже, тому выгоднее использовать солнечную энергию. К примеру, физическое лицо покупает электричество по 6 руб. за киловатт, а юридическое — по 16 руб. Понятно, что у юрлица срок окупаемости в два, а то и в три раза быстрее. Поэтому, конечно, практическая выгода очевидна»,— говорит председатель Ассоциации специалистов ВИЭ «Зеленый киловатт».

Не без сложностей

По данным Ассоциации развития возобновляемой энергетики, по итогам второго квартала 2026 года в Краснодарском крае производство солнечной энергии составляло 91,6 МВт, в Ставропольском крае — 100 МВт, в Республике Дагестан — 177,3 МВт, в Адыгее — 8,9 МВт. По состоянию на 1 июля накопленным итогом с начала года объем выработки электроэнергии всеми объектами ВИЭ-генерации в России составил 7,6 млрд кВт·ч, однако доля возобновляемых источников энергии в объеме потребления электроэнергии в целом по энергосистеме России составила всего 1,29%.

СПРОС НА ГИБРИДНЫЕ СОЛНЕЧНЫЕ ЭЛЕКТРОСТАНЦИИ С НАКОПИТЕЛЯМИ ЭНЕРГИИ НА ЮГЕ РОССИИ ВЫРОС В НЕСКОЛЬКО РАЗ

Алексей Жихарев констатирует, что реализация проектов в сфере альтернативной энергетики сталкивается с теми же сложностями, которые характерны для любых инвестиционных проектов в российской электроэнергетике: от наличия доступной мощности технологического присоединения до высокой стоимости капитала.

«Если говорить про специфику отрасли возобновляемой энергетики, то в настоящее время существует ряд нормативных ограничений для масштабирования применения ВИЭ на розничных рынках. В частности, в отдельных субъектах Российской Федерации, в том числе в Краснодарском крае, практически исчерпан лимит для проведения новых конкурсных отборов проектов ВИЭ на розничных рынках электроэнергии в целях поставки электрической энергии сетевым организациям для компенсации сетевых потерь. В настоящее время лимит составляет не более 5% от объема потерь в электрических сетях. При этом его повышение целесообразно осуществлять одновременно с заключением регуляторных соглашений между сетевыми организациями и властями субъекта РФ, которые бы гарантировали включение в сетевой тариф дополнительных затрат сетевых организаций на покупку электрической энергии, поставляемой отобранными объектами ВИЭ-генерации в целях компенсации сетевых потерь»,— говорит директор Ассоциации развития возобновляемой энергетики.

По словам Андрея Темерова, если потребитель — физическое лицо устанавливает оборудование для получения солнечной энергии для частного дома или частного предприятия — то у него не должно возникнуть никаких сложностей, поскольку это его внутреннее дело. Однако если человек хочет присоединиться к солнечной генерации по закону о микрогенерации и продавать свои излишки, то, по словам собеседника «G», у него начинаются сложности.

«Эти сложности больше связаны с тем, что сбытовые и сетевые компании не понимают, как работают эти процессы, и поэтому затягивают сроки, отвечают какими-то отписками для того, чтобы этого не делать. Я не знаю: может, у них там людей нет или они не знают, как это правильно делать. Но самая главная проблема в том, что на местах сетевые и сбытовые организации не знают, как работать с продавцами солнечной энергии. Наша задача им помогать, рассказывать об этом. Закон есть, и его надо выполнять. По закону есть 30-дневный срок присоединения, но у нас были случаи, когда присоединение объекта микрогенерации происходило за 20 дней, потому что люди разобрались на месте и поняли процесс. Поэтому я считаю, что ответственным людям просто надо научиться выполнять свою работу»,— говорит господин Темеров.

В то же время, по словам Олега Цигиля, крупные энергосбытовые компании создали на сайтах специальные разделы с четкими инструкциями и формами для подачи заявки на микрогенерацию. Спикер отмечает, что процесс стал формализованным и предсказуемым.

По словам Андрея Темерова, участники рынка ждут корректировку по закону о микрогенерации, чтобы производителям солнечной энергии разрешили продавать больше, чем 15 кВт. «Речь идет о том, чтобы была возможность присоединения объекта микрогенерации по мощности того силового оборудования, которое уже присоединено. К примеру, присоединено 15 кВт, значит, можно продавать 15 кВт. Если присоединено 150 кВт, соответственно, можно продавать 150 "кило" и так далее. Поэтому ждем новые вводные, тогда это будет еще один хороший шаг для развития возобновляемых источников энергии не только на Кубани, но и по всей России»,— резюмирует собеседник «G».

Дмитрий Михеенко

«Доходность — свыше 20% годовых. И это без учета ежегодного роста тарифов на 10% и более, который фактически увеличивает доходность. Если взять станцию 120 кВт для промышленности или сельского хозяйства, инвестиция составит в районе 5–5,5 млн руб., но окупаемость сокращается примерно до 2,5 года»

ЗЕМЛЯ ПОД «НАТУРАЛАМИ»

Агропром На Кубани растет количество аграриев, производящих продукцию органического земледелия. Это обусловлено спросом на экологически чистые продукты, а также реализацией соответствующего регионального закона. Вместе с тем участники рынка отмечают общий экономический спад в отрасли. Пока цена «натуральных» продуктов выше, чем «обычных», но, по словам экспертов, все может измениться, если отказ от применения химических препаратов получит более широкое распространение.

Число производителей органической продукции в 2026 году на Кубани увеличилось на 27,3%. Об этом Guide сообщили в Союзе органического земледелия России (СОЗ). Так, по данным организации, в 2025 году в регионе было 11 субъектов предпринимательства, занимающихся «органикой», теперь их 14. «С одной стороны, рост в цифрах есть, но по факту — это одни и те же юридические лица»,— прокомментировал председатель правления СОЗ Сергей Коршунов.

В 2023 году Федеральный научный центр биологической защиты растений публиковал данные о том, что органические методы земледелия в регионе практиковали 18 сельхозпредприятий и хозяйств, из которых тринадцать имели российскую сертификацию, а значит, и право на реализацию продукции на территории РФ.

Как рассказал «G» полномочный представитель главы администрации Краснодарского края по взаимодействию с крестьянскими (фермерскими) хозяйствами (КФХ) Вячеслав Легкодух, среди аграриев Кубани прослеживается большой интерес к органическому земледелию, «особенно на фоне подорожавших удобрений и дизельного топлива». В то же время, по словам эксперта, сегодня сложилась ситуация, когда алгоритмы защиты растений с использованием биологических препаратов не менее эффективны, чем их химические аналоги, но по цене гектарная обработка «органикой» дешевле.

«В наш регион заходят несколько компаний, которые декларируют тот факт, что их технологии позволяют, используя биологические средства защиты, помочь восстановить гумус наших полей и восстановить биоту. Обратите внимание, что сегодня на полях плохо гниет солома. Дело в том, что в почве очень мало бактерий, которые и вызывают гниение. Используя современные технологии, можно восстановить этот процесс. В качестве эксперимента в нескольких районах края будут закладываться опытные делянки с применением новых технологий. Это Кущевский, Крыловский, Ейский и ряд других районов. Специалисты кубанской лаборатории агрохимобслуживания возьмут отбор почвы сегодня и ровно через год, когда отработают эти препараты, чтобы окончательно зафиксировать результат»,— рассказал Вячеслав Легкодух.

Экономике не до органики

В 2020 году на Кубани вступил в силу закон «О развитии производства органической продукции на территории Краснодарского края». Он, по словам авторов документа, призван был открыть для производителей местной экопродукции новые возможности для ее реализации, в том числе и на международных рынках. Кроме того, закон направлен на развитие рынка органики, повышение конкурентоспособности местных товаров и обеспечение потребителей полезными для здоровья продуктами. Реализация документа должна вовлечь в хозяйственный оборот те участки, которые заросли кустарником и мелколесьем и, соответственно, не используются по назначению.



ФОТО: ЕГОР СНЕТКОВ

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ТЕХНОЛОГИЙ ВОЗДЕЛЫВАНИЯ ЗЕРНОВЫХ КУЛЬТУР С ПРИМЕНЕНИЕМ БИОЛОГИЧЕСКИХ ПРЕПАРАТОВ МОЖЕТ ПРЕВЫШАТЬ ЭКОНОМИЧЕСКУЮ ЭФФЕКТИВНОСТЬ ХИМИЧЕСКОЙ ЗАЩИТЫ НА 10–20%

По словам Сергея Коршунова, органическое земледелие — это всего лишь часть отечественного сельского хозяйства, а поскольку в силу объективных причин сегодня ситуация в сельском хозяйстве не самая благоприятная, это, по словам эксперта, проецируется и на «органику».

«Выручка сельского хозяйства всегда зависела от экспорта, и основным потребителем нашей органической продукции был Европейский союз — когда-то напрямую, потом через Турцию. В текущей ситуации мы фактически лишены этого рынка сбыта. Что касается ориентации на внутренний рынок, то мы понимаем, что основная задача федерального Минсельхоза — удержание максимально низкой цены на сельхозпродукцию. "Органика" в этом плане по качеству, безусловно, выше, чем интенсивная продукция, но выше и по стоимости. Получается, что мы идем вразрез с основной целью государственной аграрной политики. Именно поэтому развитие "органики" в последние два года оставляет желать лучшего»,— комментирует господин Коршунов.

По словам руководителя проекта «Терра Органик» Михаила Воробьева, на экспорт из Краснодарского края направляется в основном зерно, а продукция экологического класса, произведенная на Кубани, либо потребляется внутри страны, либо идет на переработку или малыми партиями отправляется в другие страны.

Количество производителей органической продукции в 2026 году на Кубани увеличилось на

27,3%

Что касается существующего законодательного акта, то господин Воробьев полагает, что в нем не хватает четких требований к органической продукции. Речь в документе, по его словам, идет о продукции с низким содержанием ядохимикатов и минеральных удобрений. «Закон может теоретически помочь возродить почвы, снизить темпы их деградации, но не более. Он никак не помогает развитию органического земледелия. Самое очевидное в том, что сегодня нет соответствующего рынка. То есть фермеру нет необходимости выращивать "органику", потому что он не может продать ее дороже. Современная ситуация заключается в том, что затраты на получение органической продукции выше, чем в классических химических технологиях. Требуются новые законы, новое осмысление, новые ГОСТы»,— говорит господин Воробьев.

Вячеслав Легкодух считает, что нормы закона о производстве органической продукции применяются, однако по ряду причин фермер в первую очередь думает о заработке, а не о выпуске экологической продукции. Именно по этой причине, по словам фермерского омбудсмена, производство натуральных продуктов развивается не так активно, как могло бы.

«Но покупатель экопродукции есть, особенно в Краснодаре и других крупных городах. Мы видим овощные магазины с нишевой продукцией, такой как экоовощи и экофрукты. Там есть покупатель, несмотря на то что огурцы могут стоить 350 руб., а помидоры — по 250 руб. и выше. Тенденция движется к тому, что появятся отдельные магазины, где будут продаваться экопродукты»,— говорит фермерский омбудсмен.

Банки присматриваются

Производители экопродукции видят в органическом земледелии в первую очередь экономическую целесообразность, а банки заинтересованы в финансировании таких проектов, рассказал «G» заместитель директора Краснодарского филиала Россельхозбанка Михаил Кузора. По его словам, тема органического земледелия сейчас актуальна, о ней говорят на государственном уровне, кредитные организации участвуют в связанных с этой темой мероприятиях, все больше сельхозтоваропроизводителей присоединяются к программе. В частности, отмечает спикер, виноделы получают лицензии для того, чтобы вести вид деятельности, связанный с органическим земледелием.

«Банк, соответственно, видит тренд и, помимо того что просто сотрудничает с сельхозтоваропроизводителями, работает с населением, изучает то, что нужно потребителю. Мы понимаем, что есть тренд на здоровый образ жизни и тренд на потребление органически чистой продукции. Мы поддерживаем такие проекты и видим в этом какую-то даже социальную ответственность»,— говорит господин Кузора.

По словам эксперта, производители понимают, что соответствие сложившейся тенденции — один из способов реализации их продукции. «Первичен все-таки спрос. Потребительские предпочтения перестраиваются. Например, если мы рассмотрим виноделие, то увидим, что люди уже не покупают дешевый продукт сомнительного качества, как было раньше, а выбирают то, что полезнее и чище. В ответ на запрос формируется совершенно другой, полезный продукт. Я думаю, что производитель, пожалуй, не стал бы заниматься выпуском органической продукции, если бы это не приносило ему прибыль. Перестроиться на органическое земледелие сложнее, дороже, требует особого подхода, целого спектра организационных сложностей — не будь спроса, никто бы этим не занимался»,— рассказал Михаил Кузора.

Он подчеркнул, что, поскольку есть спрос на органическое земледелие, есть и экономическая целесообразность таких проектов. Соответственно, существует и заинтересованность банка в финансировании таких проектов.

«Первичен все-таки спрос. Потребительские предпочтения перестраиваются. Например, если мы рассмотрим виноделие, то увидим, что люди уже не покупают дешевый продукт сомнительного качества, как было раньше, а выбирают то, что полезнее и чище»

Дмитрий Михеенко

Полная версия
kommersant.ru/doc/**8973709**

Попробуй жить *ИНАЧЕ*

В Краснодаре создают жилой квартал нового поколения





На рынке новостроек южной столицы происходит переоценка ценностей.

Как отмечают эксперты, покупатель уже не готов платить только за локацию и метраж — все большее значение приобретают архитектура, технологии и разнообразие квартирных форматов, позволяющие подобрать жилье под собственный образ жизни. На этом фоне ИНСИТИ Девелопмент реализует проект нового поколения на северо-западе Краснодара — «Иначе в Молодежном».

Ставка на вариативность

Ключевое отличие проекта — линейка более чем из 100 планировок. Застройщик формулирует принцип просто: «Каждая из них создана исходя из реальных потребностей семьи».

В структуре предложения — студии, евро-2 с просторной кухней-гостиной и спальней, евро-3, а также квартиры с продуманными решениями для больших семей: с кабинетом, гардеробной и детской. Среди особых форматов — мастер-спальни, квартиры с террасами, двухуровневые и видовые квартиры.

Высота потолков варьируется от 2,7 до 3,3 метра. По сути, покупателю предлагают не типовой продукт, а набор готовых решений даже под самый нестандартный запрос.

Технологии как часть повседневности

Технологическая составляющая проекта выходит за рамки привычного набора. Так, в ЖК «Иначе в Молодежном» применена фасадная система CUUBER, которая позволяет закрыть торцы межэтажных перекрытий лицевым кирпичом и создать цельный фасад без видимых бетонных поясов. Конструкция минимизирует мостики холода в местах сопряжения стен и перекрытий. В сочетании с качественным утеплением такое решение помогает сохранять комфортную температуру в квартире в любое время года: зимой удерживает тепло, а летом защищает помещения от перегрева. Кроме того, это помогает снизить затраты на отопление и кондиционирование.

Цифровые решения системы «умный дом» в ЖК «Иначе» становятся незаменимыми помощниками в быту. Они значительно упрощают привычные действия, оптимизируют управление домом и повышают уровень безопасности. Домофоном, например, можно управлять со смартфона. На кухне и в санузлах установлена защита от протечек, в общих зонах ведется видеонаблюдение, а в квартире поддерживается комфортный температурный режим. Усиленный сигнал позволяет оставаться на связи даже в лифте.

Совокупность этих решений позволила проекту получить статус первого энергоэффективного района Краснодара класса А+.

ЖК «Иначе в Молодежном» был удостоен нескольких наград федеральной премии Urban Awards 2026 — одной из самых известных наград в сфере жилой недвижимости в России. Проект победил в номинациях «Лучший комплекс — современное доступное жилье ЮФО» и «Зеленое строительство», а по версии «Топ-ЖК 2025» от ЕРЗ был признан лучшим жилым комплексом-новостройкой Краснодара и Краснодарского края

Квартал как город

Проект «Иначе в Молодежном» не похож на спальный район — он задуман как полноценная городская среда. Общая площадь квартала — 12 гектаров, на которых разместятся 4 очереди, 14 домов переменной этажности (9–18 этажей). Проект также предусматривает парковочные места, кладовые и коммерческие помещения.

Целых 40% площади проекта отвели под создание зеленой среды. В концепцию благоустройства включили взрослые деревья и кустарники, которые уже высажены на территории комплекса. Растения подбирали с учетом сезонности, чтобы пространство оставалось зеленым в любое время года.

Внутри жилой зоны полностью исключен автомобильный трафик, а дворы спроектированы с учетом безопасности маршрутов для детей. Общественные пространства подразумевают разнообразные сценарии использования: игровые и спортивные площадки, места для отдыха и общения, территория для выгула собак и зона барбекю. Центром притяжения квартала станет бульвар протяженностью 400 м, который свяжет жилые дома со всеми ключевыми точками проекта.

Коммерческая инфраструктура задумана как «уютная туристическая улица» — с террасами, навесами и панорамным остеклением. Торговая галерея объединит все необходимое для повседневной жизни: детские кружки и центры дошкольного образования, магазины и сервисы, кофейни и рестораны.

Социальная инфраструктура

Отдельный пункт — формирование полноценной социальной инфраструктуры микрорайона. В IV квартале 2028 года здесь планируется сдача детского сада на 350 мест и храма во имя святой равноапостольной княгини Ольги — первого в микрорайоне.

Что это значит для рынка

ЖК «Иначе в Молодежном» — пример того, как комфорт-класс перестает быть синонимом компромисса. Проект показывает, что вариативность планировок, технологии энергоэффективности и продуманные общественные пространства могут работать не только в премиальном сегменте. Здесь важно само качество подхода: покупатель получает не просто квадратные метры, а среду, в которой каждая деталь — от инженерных решений до благоустройства — подчинена логике долгосрочного комфорта. Именно поэтому проект воспринимается не как очередная новостройка, а как заявка на новый стандарт для всего сегмента.

Локация на северо-западе Краснодара усиливает позиции проекта. Эта часть южной столицы уже сегодня демонстрирует сбалансированный рост: здесь формируется полноценная городская среда с дорожной, социальной и коммерческой инфраструктурой. Близость к ключевым магистралям, доступ к образовательным и медицинским учреждениям, постепенное насыщение района сервисами делают локацию по-настоящему востребованной.

ЖК «Иначе в Молодежном» становится проектом, который задает ориентир: комфорт-класс может и должен конкурировать не ценой, а качеством среды, современной инженерией, передовыми технологиями, небанальной архитектурой и разнообразием планировочных решений. И в этом смысле проект работает на опережение — как для покупателя, так и для рынка в целом.

Реклама 6+. Застройщик: ООО СЗ «ДЕЛЬТА». Застройщик входит в ГК ИНСИТИ (ИНН 2311315737). Проектная декларация на сайте наш.дом.рф. Не является публичной офертой.

ПАРК ШАФРАН



Отдых как инвестиция в качество жизни

Почему «Парк Шафран» — одно из лучших мест для новогодних праздников

До Нового года еще есть время, но задуматься о том, где его встретить, стоит уже сейчас. Санаторий «Парк Шафран» в Ессентуках — место, где новогодние каникулы можно провести не только ярко, но и с пользой: в атмосфере курорта, комфорта и полноценного восстановления сил.

Пятизвездочный санаторий расположен в самом центре курортной зоны города Ессентуки — одного из самых известных бальнеологических курортов России. Здесь современный подход к лечению и душевный сервис сочетаются с целебной силой кавказской природы, создавая условия для отдыха и восстановления энергии.

«Парк Шафран» находится в идеальной локации, рядом с курортным парком: с вековыми деревьями, аллеями, фонтанами и беседками. Идеальное место для утренних и вечерних прогулок. В шаговой доступности — бюветы с минеральной водой и достопримечательности города, включая знаменитую грязелечебницу имени Семашко и уникальный музей и одновременно действующий лечебный центр — Цандеровский институт мехатерапии.

«В условиях высоких нагрузок на современного человека растет



Елена Вячеславовна Фурсова

главный врач санатория

интерес к осознанному отношению к своему здоровью, профилактике заболеваний и качественному отдыху. Поездка в санаторий воспринимается уже не как "лечение по необходимости", а как инвестиция в качество жизни. Люди хотят не просто сменить обстановку, а провести время в режиме, который помогает телу и эмоциональному состоянию перезагрузиться. В нашем санатории созданы все условия для такого отдыха — спокойного, комфортного и по-настоящему восстанавливающего»,— отмечает представитель санатория.

Премиальный уют

В «Парк Шафран» гостям предлагают пятизвездочный комфорт: от уютных номеров с панорамными окнами и видами на горы и парк до премиального сервиса и медицинской инфраструктуры. Десятиэтажное здание из красного кирпича выполнено в английском стиле. Внутри — люкс-авангардные интерьеры, натуральное дерево и изысканный дизайн. Пространство продумано так, чтобы дарить ощущение спокойствия и уюта.

На выбор гостей четыре категории номеров. Современная мебель, премиальная косметика, удобная чайная станция, продуманная система кондиционирования. В отзывах гости часто отмечают хорошую звукоизоляцию, чистоту, удобные кровати и общее ощущение качества сервиса.

Для досуга предусмотрены концертные программы, настольные





игры, экскурсии. Конференц-зал на 40 человек позволяет проводить деловые мероприятия разных форматов. Дети до 7 лет размещаются бесплатно, для них предоставляются детские кроватки.

Философия вкуса

Хороший санаторий запоминается не только просторным номером, но и качественной кухней. Когда не нужно думать о поиске ресторана, отдых становится действительно легким. Впечатления от еды во время путешествия не менее важны, чем любые другие.

Ресторан «Кардамон» превращает каждый прием пищи в событие. Он расположен на 10-м этаже: наслаждаться блюдами можно любуясь через панорамные окна видами на Эльбрус. В зале гостей ждет богатый «шведский стол». Утро начинается с насыщенного завтрака под лучами солнца, днем подают сытные обеды, а вечера наполняются атмосферой уюта и изысканности.

«Очень понравилась кухня, общая атмосфера и внимательное отношение персонала. Было ощущение заботы, что очень приятно»,— делится одна из гостей санатория.

В основе меню — свежие сезонные продукты и внимание к деталям. Составлено оно с учетом оздоровительного профиля санатория и принципов сбалансированного питания.



Теймур Шихайлиев

шеф-повар

«Широкий выбор позволяет каждому найти что-то по душе: от легких закусок и салатов до горячих блюд, приготовленных с душой. В ассортименте мясные и морские деликатесы, холодные закуски и подборка сыров, овощи и фрукты, десерты, авторские лакомства и шоу-блюда от шеф-повара — например фирменный шахплов»,— рассказывает представитель санатория.

Искусство заботы

Комфорт и качество питания важны, но главное в санатории — медицинская составляющая. Именно за лечением и оздоровлением чаще всего едут в Ессентуки. В «Парк Шафран» есть крытый бассейн длиной 23 метра с каскадным водопадом, спа-центр, тренажер-

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА

Реклама 0+



шоу-программой, «шведский стол» с праздничными блюдами и яркая развлекательная программа для детей и взрослых. Такой сценарий позволяет не просто поужинать в праздничной обстановке, а действительно прожить новогоднюю ночь как событие. Если забронировать отдых за 60 дней до заезда, можно получить скидку 15%.

В новогодние каникулы с 30 декабря по 11 января гостей курорта ожидает сказочная программа, наполненная главными символами самого волшебного праздника.



ный зал, финская сауна с гималайской солью.

«Санаторий становится частью современной культуры заботы о себе. Он нужен не только тогда, когда "что-то болит", но и тогда, когда важно не доводить организм до срыва. Регулярное восстановление помогает мягко поддерживать физическое и эмоциональное равновесие, а значит — жить в более устойчивом темпе и дольше сохранять ресурсное состояние»,— рассказывает представитель санатория.

Грязелечение и озонотерапия, ингаляции и спелеотерапия, массаж, косметические процедуры с премиальной косметикой позволяют в короткие сроки нормализовать работу организма и зарядиться энергией. Бальнеотерапия представлена более чем двадцатью видами минеральных и искусственных ванн, включая пенно-солодковые и лавандовые. Тонизирующее воздействие оказывают лечебные души: циркулярный, дождевой, веерный, восходящий, Шарко, шотландский, Виши.





«В санатории могут назначаться различные виды ручного и аппаратного массажа, подводный душ-массаж. Современные ванны для подводного душа-массажа позволяют сочетать автоматические программы с ручным режимом для детальной проработки проблемных зон»,— поясняет представитель санатория.

Для эффективного восстановления каждому посетителю подбирают индивидуальную программу процедур с учетом особенностей организма и пожеланий. Среди популярных целей — реабилитация гастроэнтерологии, детокс, баланс обмена веществ, укрепление иммунитета и контроль уровня энергии.

В Новый год — с новыми силами

Новогодний отдых в «Парк Шафран» — особая история. Он дает возможность совместить праздник, комфорт и восстановление в спокойной курортной атмосфере.

Интересные мероприятия, изысканный сервис и захватывающие виды Кавказа — в санатории гарантируют атмосферу роскоши и праздника. «Парк Шафран» уже открыл продажи на новогодние каникулы. Для гостей будет организован грандиозный банкет с насыщенной

Преимущества, которые оценит каждый гость

- **Расположение:** курортная зона, шаговая доступность к бюветам с минеральной водой, достопримечательностям города и курортному парку.
- **Номера:** просторные и стильные, с видом на парк, Эльбрус или Кавказский хребет.
- **Питание:** ресторан «Кардамон» на 10-м этаже с панорамным видом и изысканным «шведским столом» от шеф-повара Теймура Шихайлиева.
- **Забота о здоровье:** собственный медицинский центр с современным оборудованием и индивидуальными программами лечения (ЖКТ, детокс, восстановление суставов, повышение иммунитета и другие).
- **SPA (спа) и отдых:** бассейн, финская сауна, тренажерный зал, соляная комната и спа-процедуры.

Акции

Скидка — 15% на раннее бронирование путевки

Специальное предложение действует на все виды путевок, все категории номеров и на любое количество дней в течение 2026 и 2027 года.

Акция распространяется на Новогодний заезд (с 30.12.2026 по 11.01.2027).

Акция — 20% «Золотая осень»

Действует на ограниченное количество номеров на даты проживания с 01.09.2026 по 30.11.2026.

Старт продаж — Новый год 2027

Скидка 15% при бронировании за 60 дней до заезда

Условия бронирования на новогодний период:

С 30 декабря 2026 по 11 января 2027

Минимальный срок: от 3 ночей

* Более подробно с условиями акции можно ознакомиться на официальном сайте санатория или по телефону отдела продаж

ПАРК ШАФРАН

место, где здоровье встречается с роскошью

Телефон:
8 (800) 700-29-21

Электронная почта:
sales@parkshafran.ru

Официальный сайт

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ, НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА



СРЕДНЯЯ ЦЕНА КВАДРАТНОГО МЕТРА АПАРТАМЕНТОВ В СДЕЛКАХ В ЯНВАРЕ—ИЮЛЕ 2026 ГОДА СОСТАВИЛА 304 ТЫС. РУБ. — НА 6% НИЖЕ АНАЛОГИЧНОГО ПЕРИОДА 2025 ГОДА

ФОТО: ВИКТОР КОРОТАЕВ

КУРОРТНЫЙ ОТБОР

Недвижимость **В Крыму и Севастополе продажи апартаментов в январе—июле 2026 года сократились на 39%, а цена квадратного метра в сделках снизилась на 6% год к году. Эксперты уточняют, что недвижимость полуострова продолжает дорожать, но фокус внимания покупателя смещается к более бюджетным проектам.**

В Крыму и Севастополе в январе—июле 2026 года продано 1,1 тыс. лотов в сегменте апартаментов, что на 39% ниже аналогичного периода 2025 года. Непосредственно в сегменте апарт-отелей (гостиничные объекты с профессиональным управлением и единой отделкой) количество сделок сократилось на 31% — продано 800 лотов. Об этом Guide рассказала директор по исследованиям консалтинговой компании Macon Ольга Змиевская со ссылкой на данные Единой информационной системы жилищного строительства (ЕИСЖС).

«В 2026 году мы видим более осторожное поведение покупателей. Клиент стал значительно глубже анализировать не только стоимость квадратного метра, но и надежность девелопера, финансовую модель проекта, сроки реализации, инфраструктуру, будущую эксплуатацию и потенциальную ликвидность объекта»,— комментирует генеральный директор ООО «СЗ Спорт Инвест» (строит апарт-кластер «Сады Киммерии» в Саках), руководитель проекта «Космос Крым Сады Киммерии Резорт» Станислав Лобачев.

Замедление темпов продаж летом 2026 года отмечают в ГК Author Development (строит комплексы апартаментов бизнес-класса More.Yalta в Ялте и «Море Юва» в Гурзуфе). «При этом объем сделок в первом полугодии 2026 года остается сопоставимым с прошлым годом»,— уточняет президент ГК Author Development Дмитрий Коновалов.

Цена в полный рост

Средняя цена квадратного метра в сделках в сегменте апартаментов в Крыму и Севастополе в январе—июле 2026 года составила 304 тыс. руб.— на 6% меньше, чем в аналогичном периоде 2025 года. В том числе в апарт-отелях — 302 тыс. руб. Это на 13% ниже прошлого года. Такие данные «G» предоставила Ольга Змиевская со ссылкой на ЕИСЖС. «Снижение связано не с динамикой по отдельным проектам, а со смещением спроса в сторону более дешевых проектов и локаций»,— уточнила эксперт.

В курортном апарт-кластере «Cosmos Крым Сады Киммерии Резорт» стоимость квадратного метра выросла примерно с 335 тыс. до 360 тыс. руб., то есть ориентировочно на 7–8%. «Несмотря на внешние факторы и действующий режим чрезвычайной ситуации, мы приняли решение не пересматривать стоимость в сторону снижения. Для долгосрочного курортного проекта краткосрочное стимулирование спроса за счет существенного дисконта может негативно влиять на ценность продукта и на экономику уже приобретенной недвижимости»,— поясняет Станислав Лобачев.

В комплексах апартаментов More.Yalta и «Море Юва» (ГК Author Development) средняя стоимость квадратного метра выросла на 60% по сравнению с 2025 годом, с 281 до 451 тыс. руб.

«Постоянный рост стоимости курортной недвижимости в Крыму подтверждается нашей собственной статистикой с 2020 года: за время реализации комплекса апартаментов More.Yalta цена квадратного метра в нем выросла более чем в три раза. В конечном итоге на стоимости недвижимости в Крыму негативно не сказалось ни одно событие из жизни полуострова. Краснодарский край и Крым — главные курортные направления страны, это географическая данность, которая гарантирует стабильный спрос и высокий инвестиционный потенциал»,— констатирует Дмитрий Коновалов.

В проектах ГК «Эндемос» (ранее — ГК «СДК») (реализует проекты в Симферополе, Судаке и Евпатории) средневзвешенная стоимость квадратного метра апартаментов выросла на 8,4% — с 337,8 тыс. до 366,1 тыс. руб., сообщил соучредитель ГК «Эндемос» Тимур Власенко.

От пляжа к портфелю

По наблюдениям генерального директора курортного комплекса «Сансара» (реализует компания «АспектА») Анатолия Огаркова, в 2026 году на рынке недвижимости полуострова наблюдается постепенное смещение инвестиционного интереса

«Постоянный рост стоимости курортной недвижимости в Крыму подтверждается нашей собственной статистикой с 2020 года: за время реализации комплекса апартаментов More.Yalta цена квадратного метра в нем выросла более чем в три раза»

1100
апартаментов
продано в Крыму и Севастополе в январе–июле 2026 года

с южного побережья на западное и восточное, где сохранились возможности для реализации комплексных проектов высокого уровня.

«Покупатели все чаще отдают предпочтение апартаментам с возможностью передачи в профессиональное управление, что позволяет получать пассивный доход без необходимости самостоятельного администрирования объекта. Кроме того, растет спрос на всесезонные курортные комплексы с развитой собственной инфраструктурой, способные привлекать гостей не только в летний период. Портрет покупателя стал более разнообразным, поскольку недвижимость в регионе рассматривают как для личного использования с целью отдыха и оздоровления, так и для инвестиционных целей с расчетом на сдачу в аренду через управляющую компанию»,— рассказывает эксперт.

Дмитрий Коновалов говорит, что с прошлого года в Крыму сохраняется тенденция на рост ввода жилья в эксплуатацию, при этом объемы многоквартирных домов составляют всего 20% из общего числа. Именно поэтому среди местных жителей растет спрос на комфорт-класс, так как долгое время качественного предложения в этом сегменте просто не было, считает эксперт.

«Параллельно формируется и запрос со стороны покупателей из других регионов. Конечно, спрос нелинейный и в нем наблюдаются сезонные периоды спада, однако в наших проектах на Южном берегу Крыма почти 100% сделок совершено иногородними покупателями. Причем, согласно нашей статистике, это не только жители Москвы, Московской области и Санкт-Петербурга, но и средний класс из городов-миллионников: таких как Казань, Нижний-Новгород, Новосибирск. Суммарно жители Москвы и Санкт-Петербурга — это 84% аудитории курортных проектов Author Development, 11% — другие города-миллионники, еще 5% — покупатели из стран ближнего зарубежья, которых в последние два года становится больше»,— рассказывает Дмитрий Коновалов.

По его словам, традиционно большой процент покупателей приобретает курортную недвижимость для себя. Сюда приезжают на лето в отпуск, подбирают апартаменты для пожилых родственников или рассматривают возможность проживания здесь после выхода на пенсию. Кто-то выбирает Крым местом релокации, а в последнее время все чаще курортную недвижимость на полуострове рассматривают как инвестицию.

Станислав Лобачев отмечает, что покупатель становится более требовательным: для него важны не только расстояние до моря и площадь объекта, но и благоустройство территории, сервис, спортивная и wellness-инфраструктура, рестораны, общественные пространства, управляющая компания и сценарии использования недвижимости в течение всего года.

«В нашем проекте значительную долю аудитории составляют покупатели со средним и выше среднего уровнем дохода, преимущественно среднего возраста. Для них такая недвижимость зачастую является одновременно местом собственного отдыха, способом сохранить капитал и активом, который потенциально может использоваться для получения дохода. При этом мы видим интерес и со стороны более молодой аудитории, которая рассматривает курортную недвижимость как альтернативу классической инвестиционной квартире в крупном городе»,— рассказывает эксперт.

По его наблюдениям, наибольшим спросом пользуются относительно компактные и ликвидные форматы, поскольку у них ниже порог входа и шире потенциальная аудитория при последующей продаже или сдаче.

Один из основных трендов — переход от покупки недвижимости как физического объекта к покупке готового продукта и сценария использования, утверждает Тимур Власенко. «Покупателю важно понимать, что будет происходить с объектом после получения ключей: кто будет заниматься эксплуатацией, насколько развита инфраструктура, какие сервисы доступны, можно ли передать объект в управление и получать доход от аренды»,— рассказывает эксперт.

По его словам, вторая тенденция — рост интереса к всесезонной курортной недвижимости. Крым постепенно уходит от исключительно летнего сценария. Развитие медицинских, спортивных, велнес- и гастрономических сервисов позволяет формировать спрос в течение всего года.

По наблюдениям Дмитрия Коновалова, за последние пять лет запросы покупателей значительно выросли. «Если раньше апартаменты с полной отделкой воспринимались как дополнительный уровень комфорта, то сейчас большинство покупателей стремится получить их под ключ — с готовой отделкой, бытовой техникой и мебелью, чтобы сразу после покупки можно было либо заселиться, либо сдавать объект без дополнительных вложений»,— рассказывает эксперт. В ответ на растущие запросы Author Development уже на этапе проектирования «Море Юва» предусмотрели не только полную комплектацию мебелью и бытовой техникой, но и систему «умного дома».

Доля готовых решений на рынке курортной недвижимости Крыма растет, соглашается Станислав Лобачев. «Фактически девелопер сегодня должен проектировать не только недвижимость, но и будущий образ жизни человека внутри проекта»,— отмечает эксперт.

Развитие с препятствиями

Развитие рынка недвижимости в регионе сталкивается с рядом объективных ограничений. «Логистические сложности, связанные с доставкой строительных материалов и оборудования, продолжают влиять на себестоимость и сроки реализации проектов. Сезонность спроса остается актуальной для отдельных локаций, хотя эта проблема постепенно нивелируется за счет развития всесезонных курортных комплексов. Ограниченность земельных участков с уже развитой инфраструктурой создает высокую конкуренцию за качественные локации и повышает требования к комплексному подходу в девелопменте»,— рассказывает Анатолий Огарков.

«Покупатели все чаще отдают предпочтение апартаментам с возможностью передачи в профессиональное управление, что позволяет получать пассивный доход без необходимости самостоятельного администрирования объекта»

По мнению гендиректора курортного комплекса «Сансара», для решения этих вопросов необходимо дальнейшее развитие транспортной инфраструктуры, включая завершение модернизации аэропорта и дорожной сети. Важным фактором станет стимулирование всесезонного туризма через поддержку соответствующих проектов. «Также целесообразно предусмотреть меры поддержки для девелоперов, реализующих комплексные проекты с собственной инфраструктурой, которые создают новые туристические направления и рабочие места»,— добавляет Анатолий Огарков.

Станислав Лобачев одним из основных ограничений считает высокую стоимость и недостаточную доступность проектного финансирования. Для крупных курортных проектов с длительным инвестиционным циклом этот фактор особенно чувствителен.

«Вторая системная проблема — инфраструктурные ограничения: инженерные сети, энергетика, водоснабжение, транспортная доступность и необходимость синхронизировать развитие частных проектов с развитием территорий в целом. Кроме того, на рынок объективно влияет геополитическая ситуация. Она отражается и на поведении покупателей, и на работе финансовых институтов, и на инвестиционных горизонтах бизнеса»,— констатирует руководитель проекта «Космос Крым Сады Киммерии Резорт».

Дальнейшему развитию рынка, по мнению эксперта, будут способствовать долгосрочные программы инфраструктурного развития, доступность проектного финансирования и понятные механизмы взаимодействия государства, банков и частных инвесторов при реализации крупных туристических проектов.

Ольга Змиевская отмечает, что сегмент апарт-отелей в 2024–2025 годах находился в стадии активного роста. Рынок достиг стадии первичного насыщения и замедлился. «Сказывается на сегменте усиление конкуренции со стороны других курортных локаций России: апарт-отели появились в Дагестане, Калининградской области, на Алтае, Урале. Сейчас уровень конкуренции высокий как внутри, так и вне рынка, выбор у инвестора широкий. Если прежде конкуренция была преимущественно в плоскости локации и качественных характеристик, то в последующие годы мы ожидаем ее смещения в сторону доходности, то есть условий для инвестора. Что касается емкости рынка, то мы ожидаем ее восстановления по мере стабилизации обстановки в России, но возврат к интенсивному росту уже вряд ли произойдет»,— резюмирует Ольга Змиевская.

Маргарита Синкевич



ФОТО: ОТЕЛЬ VILLA ELENA

ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ИНТЕРЕС ПОКУПАТЕЛЕЙ ПОСТЕПЕННО СМЕЩАЕТСЯ С ЮЖНОГО ПОБЕРЕЖЬЯ НА ЗАПАДНОЕ И ВОСТОЧНОЕ

РОСТ НА ПАУЗЕ

Недвижимость **Стоимость квадратного метра жилья в заключенных в январе—июле 2026 года сделках в Республике Крым снизилась на 5%, а в Севастополе выросла на 11%. Эксперты говорят, что в некоторых локациях квадратный метр продолжает дорожать, но темп роста замедлился в связи с сокращением спроса. Восстановление рынка жилой недвижимости на полуострове начнется в 2027 году, прогнозируют аналитики.**

Средняя стоимость квадратного метра в сделках на первичном рынке жилья в январе—июле 2026 года в Крыму составила 203 тыс. руб., что на 5% ниже аналогичного показателя прошлого года. В Севастополе, напротив, цена выросла на 11% — в среднем до 200 тыс. руб. Об этом Guide рассказала директор по исследованиям консалтинговой компании Macon Ольга Змиевская со ссылкой на данные Единой информационной системы жилищного строительства (ЕИСЖС).

«Динамика цен остановилась в наиболее дорогих локациях южного берега, тогда как в остальных городах рост пока сохраняется, хотя его темп сильно замедлился на фоне падения спроса»,— уточняет эксперт.

По данным ЕИСЖС, за семь месяцев 2026 года в Республике Крым продано 3,8 тыс. квартир в новостройках, что сопоставимо с аналогичным периодом прошлого года. В Севастополе реализовано почти 400 квартир за этот же период, спрос снизился на 5% относительно января—июля 2025 года.

«Если в течение семи месяцев 2025 года спрос был относительно стабилен, то в 2026 году количество сделок с каждым месяцем сокращалось. Пик в январе был связан с ожиданием изменений в условиях семейной программы, когда население попыталось "запрыгнуть в последний вагон". В последующем на падении покупательской активности сказались действительно ужесточившиеся условия по семейной ипотеке, высокие ставки по рыночной ипотеке и откладывание покупки в ожидании их последующего снижения, обострение политической обстановки»,— прокомментировала Ольга Змиевская.

По словам коммерческого директора ГК «ИнтерСтрой» (основной портфель проектов сосредоточен в Крыму и Севастополе) Людмилы Мендрух, в 2026 году поведение покупателя трансформировалось: он стал гораздо рациональнее и пристальнее оценивать ключевые параметры — от цены и характеристик проекта до локации и потенциала роста стоимости.

«Мы фиксируем спрос на качественные проекты, при этом покупатель демонстрирует возросшую избирательность. Существенное влияние на рыночную динамику оказало снижение доступности финансовых инструментов — в частности, ипотечного кредитования. Это ощутимо скорректировало покупательскую активность»,— констатирует эксперт.

От квадратного метра к качеству жизни

Ключевой тренд на рынке жилья Крымского полуострова — более предметный выбор недвижимости под конкретную задачу, утверждает заместитель директора по строительству «ЮгДрагСтрой» Даниэль Рашоев. «Для постоянного проживания важны работа, школы, транспорт и повседневные сервисы. Для второго жилья и сдачи в аренду — привлекательность локации, расходы на содержание, сезонность и качество управления. Показательно, что, по опубликованным данным Macon за первое полугодие 2026 года, на стандарт- и комфорт-класс пришлось 79% сделок с квартирами, а около 40% таких сделок — на Симферополь и его пригороды. Это подтверждает значимость массового жилья и столичной агломерации для рынка полуострова»,— считает эксперт.

При этом требования к организации комфорта растут. По словам Даниэля Рашоева, архитектуру, планировки, входные группы и двор необходимо проектировать как единое пространство повседневной жизни. В планировках важны удобная расстановка мебели, места хранения, естественный свет и возможность разделить общую и приватную зоны. В интерьерах общественных пространств — долговечные материалы, понятная навигация и освещение. «Красивое решение должно оставаться удобным в эксплуатации»,— подчеркивает эксперт.

Главный тренд — переход от покупки квадратных метров к покупке качества жизни и ликвидного актива, подтверждает Людмила Мендрух. Наибольшим спросом, по ее оценке, пользуются проекты в локациях с развитой или создаваемой инфраструктурой. В квартирах востребованы функциональные планировки, кухни-гостиные, мастер-спальни, места для хранения, террасы и видовые характеристики.

«То, что несколько лет назад было конкурентным преимуществом — дизайнерские входные группы, закрытые дворы, качественное благоустройство,— сегодня становится стандартом рынка. Покупателю нужны не просто большие площади, а рационально организованное пространство, которое можно адаптировать под разные сценарии жизни»,— говорит Людмила Мендрух.



ФОТО: ВИКТОР КУРОТАЕВ

ЗА СЕМЬ МЕСЯЦЕВ 2026 ГОДА В НОВОСТРОЙКАХ КРЫМА ПРОДАНО 3,8 ТЫС. КВАРТИР

Развитие должно быть комплексным

Даниэль Рашоев среди сдерживающих развитие рынка недвижимости на полуострове факторов выделяет дорогие кредиты и неопределенность, связанную с безопасностью и логистическими сложностями. «Стоимость кредита влияет одновременно на возможности покупателя и экономику строительства»,— уточняет эксперт.

«Крым уже проходил через разные периоды нестабильности, и рынок каждый раз адаптировался к новым условиям. Поэтому мы смотрим на текущие ограничения как на факторы, которые необходимо учитывать при планировании проектов, сроков и продуктовой стратегии»

Что касается географии покупателей жилья на полуострове, то большинство из них — жители Крыма и Севастополя. Например, в «Жигулиной Роще» ГК «Эндемос» (ранее — ГК «СДК») (по данным ЕРЗ.рф на 1 сентября 2026 года, компания занимает первое место среди застройщиков региона по накопленному объему ввода жилья и входит в топ-100 девелоперов России) около 95% покупателей — крымчане. «Основная мотивация — улучшение жилищных условий»,— поясняет Тимур Власенко, соучредитель ГК «Эндемос».

Для Крыма особенно важен вопрос комплексного развития территорий, считает Тимур Власенко. «Новый объем жилья должен сопровождаться созданием дорог, инженерных сетей, школ, детских садов, медицинской, спортивной и общественной инфраструктуры. На наш взгляд, одним из решений может быть дальнейшее развитие механизмов государственно-частного партнерства и комплексного освоения территорий, когда девелопер, регион и муниципалитет заранее синхронизируют строительство жилья и необходимой инфраструктуры»,— отмечает соучредитель ГК «Эндемос». Он считает, что конкуренция будет постепенно смещаться из плоскости количества предложения в плоскость качества продукта.

«Крым уже проходил через разные периоды нестабильности, и рынок каждый раз адаптировался к новым условиям. Поэтому мы смотрим на текущие ограничения как на факторы, которые необходимо учитывать при планировании проектов, сроков и продуктовой стратегии. В ближайшие годы, на наш взгляд, выиграют проекты, которые способны предложить человеку понятный и качественный сценарий жизни, отдыха или инвестирования»,— подчеркивает эксперт.

Рынок с потенциалом

Сегмент жилья в Крыму, по оценкам Macon, обладает высоким потенциалом для развития. «В регионе имеет место значительный накопленный спрос на улучшение жилищных условий и обновление жилого фонда. Дополнительный платежеспособный спрос формируют отдыхающие и мигранты. Замедление спроса сейчас — общероссийская тенденция, связанная с высокими рыночными ставками по ипотеке и ожиданием их снижения в ближайшие годы. Обостряет ситуацию политическая обстановка»,— объясняет Ольга Змиевская.

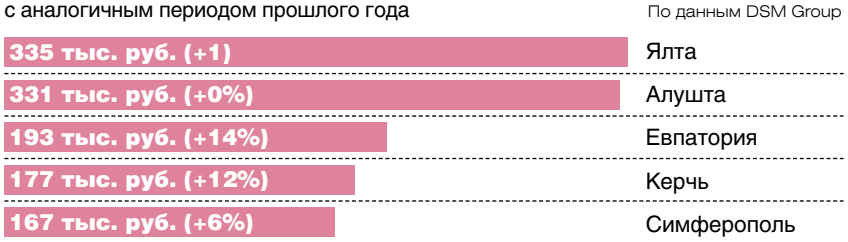
Она добавляет, что в 2026 году также скажется провальный туристический сезон в Крыму, который отразился на уровне доходов населения и, соответственно, платежеспособном спросе. «Мы ожидаем падения числа сделок по итогам 2026 года на 25–30% по сравнению с 2025 годом. Последующий спрос на жилье будет зависеть прежде всего от уровня ставок, второй значимый фактор — политическая обстановка. Наиболее вероятно, заметное восстановление начнется только в 2027 году»,— прогнозирует эксперт.

Маргарита Синкевич

СРЕДНЯЯ ЦЕНА КВАДРАТНОГО МЕТРА ЖИЛЬЯ

Первичный рынок в январе—июле 2026 года в сравнении с аналогичным периодом прошлого года

По данным DSM Group



«НЕ СУЩЕСТВУЕТ БЕЗВРЕДНОЙ ДОЗЫ АЛКОГОЛЯ»

Исполняющий обязанности главврача краевого наркодиспансера Галина Юсифова-Антонова — о последствиях употребления спиртного

На сегодняшний день в Краснодарском крае зарегистрировано 10,3 тыс. больных алкоголизмом. За последние три года этот показатель снизился на 18%: в 2024 году таких пациентов было около 12,5 тыс. При этом проблема алкогольной зависимости остается актуальной. О том, какие признаки могут говорить о формировании зависимости, чем опасно регулярное употребление спиртного, почему алкоголь повышает риск онкологических заболеваний, рассказала исполняющий обязанности главного врача ГБУЗ «Наркологический диспансер» министерства здравоохранения Краснодарского края Галина Юсифова-Антонова.



ФОТО: АНДРЕЙ БРЕСОЛИН

За год количество кубанцев с алкогольной зависимостью снизилось на 18%

— Какие первые признаки алкогольной зависимости люди чаще всего игнорируют?

— Первым признаком алкогольной зависимости является увеличение количества потребляемого алкоголя и более частое его употребление.

Регулярный прием спиртного, часто возникающее желание выпить, планирование застолья, инициативность в создании «праздников» могут говорить о психологической зависимости от алкоголя — начальной стадии алкоголизма.

Основным признаком алкогольной зависимости является наличие абстинентного синдрома, то есть состояния отмены. При прекращении употребления спиртного возникают головная боль, раздражительность, беспокойство, тревога, нарушения сна, боль в сердце, повышение артериального давления, тремор и другие симптомы, а также сильное желание выпить.

— Почему человек начинает пить регулярно? Насколько часто причиной становятся тревожность, депрессивное состояние или хронический стресс и почему алкоголь в таких случаях только усугубляет проблему?

— Причины регулярного употребления алкоголя связаны с биологическими, психологическими и социальными факторами.

Имеет значение наследственная предрасположенность: если у близких родственников была алкогольная зависимость, риск ее развития повышается. Алкоголь также воздействует на систему вознаграждения мозга, вызывая удовольствие и расслабление, а при регулярном употреблении меняет работу нейромедиаторов — со временем человеку становится сложнее получать удовольствие без спиртного.

Часто алкоголь ошибочно воспринимают как способ справиться со стрессом. Он действительно может ненадолго улучшить настроение, но затем состояние ухудшается, усиливаются тревога и подавленность, формируя замкнутый круг.

На фоне сильного стресса употребление алкоголя может привести к патологическому опьянению, особенно после черепно-мозговых травм. Оно сопровождается помутнением сознания, неадекватным и агрессивным поведением.

— Какие заболевания чаще всего связаны с употреблением алкоголя и какие последствия для здоровья могут проявиться раньше всего?

— Алкоголь прежде всего воздействует на центральную нервную систему и головной мозг, вызывая нервно-психические нарушения и зависимость.

Затем страдают органы пищеварения: пищевод, желудок, поджелудочная железа и печень. Регулярное употребление алкоголя может привести к гастриту, язве, панкреатиту, алкогольному гепатиту и циррозу.

Алкоголь также повышает риск сердечно-сосудистых заболеваний: кардиомиопатии, гипертонии, аритмии, ишемической болезни сердца, сердечной недостаточности и инфаркта. Употребление пива в больших количествах может приводить к увеличению объема сердца и учащению его сокращений.

Кроме того, продукты распада этанола повреждают почечную ткань и нарушают работу почек, вплоть до развития почечной недостаточности. Повышение давления на фоне нарушений работы сердца и почек увеличивает риск гипертонической болезни и инсульта.

— Почему опасно считать, что отравиться можно только некачественным алкоголем? Что происходит с организмом при отравлении обычной водкой или другим алкоголем?

— Отравление может вызвать даже качественный алкоголь. Главная причина интоксикации — не качество напитка как таковое, а количество выпитого.

Если употребить слишком большую дозу этанола за короткий промежуток времени, концентрация спирта в крови превысит возможности организма по его безопасной переработке. Это приводит к острому отравлению с угнетением центральной нервной системы, нарушением дыхания и сердечной деятельности и может закончиться летальным исходом.

Даже при употреблении проверенного алкоголя риск существует при превышении индивидуально переносимой дозы.

Важно учитывать, что алкоголь по-разному действует на каждого человека в зависимости от его пола, возраста и состояния здоровья.

— Насколько сильно алкоголь повышает риск онкологических заболеваний?

— Величина риска зависит от нескольких факторов.

Первый — доза и регулярность употребления. Чем больше и регулярнее употребляется алкоголь, тем выше риск.

Второй — длительность. Чем дольше человек употребляет алкоголь, тем выше накопленная нагрузка.

Еще один фактор — особенности метаболизма. Если организм медленно перерабатывает ацетальдегид, например из-за генетически обусловленного дефицита определенного фермента, токсическое воздействие усиливается.

Имеет значение и наличие других вредных привычек. Например, совместное воздействие алкоголя и курения многократно повышает риск развития рака полости рта, глотки, гортани и пищевода.

— Какие виды рака наиболее тесно связаны с употреблением алкоголя?

— Чаще всего это рак органов пищеварительной системы: рак полости рта и ротоглотки, рак пищевода, рак печени, который часто развивается на фоне цирроза, являющегося предраковым состоянием, рак толстой и прямой кишки, то есть колоректальный рак, рак желудка и рак поджелудочной железы.

Также повышается риск развития рака молочной железы у женщин.

— Можно ли самостоятельно отказаться от алкоголя, если человек употреблял его регулярно, или в некоторых случаях резкий отказ может быть опасен и требует помощи врача?

— Можно, если у человека еще не сформировалась алкогольная зависимость. В случае алкогольной зависимости состояние отмены, или абстинентный синдром, может протекать очень тяжело и без медицинской помощи закончиться летальным исходом.

Алкоголизм — это хроническое заболевание, которое требует комплексного и продолжительного лечения.

Чтобы преодолеть зависимость, недостаточно просто бросить пить. При различных внешних факторах — неудовлетворенности жизнью, стрессе, кризисных ситуациях, пьющей компании и так далее — зависимый снова может вернуться к употреблению, а зависимость начнет прогрессировать с той же точки, на которой ее остановили.

В Краевом наркологическом диспансере есть все необходимое, чтобы помочь человеку преодолеть зависимость.

— Какие способы действительно помогают снизить тягу к алкоголю без медикаментов?

— Есть несколько способов понять причины тяги к алкоголю и справляться с ней. Важно определить свои триггеры — стресс, усталость, одиночество, определенные люди или ситуации — и отмечать их в дневнике.

Стоит избегать мест и компаний, связанных с алкоголем, не хранить его дома и заменять привычные ритуалы прогулками, спортом, хобби или общением с близкими. При сильной тяге помогают вода, несколько медленных вдохов и отсрочка решения на 10 минут. Также важно соблюдать режим сна и питания и фиксировать прогресс.

При необходимости можно обратиться в группы взаимопомощи, например «Анонимные алкоголики», или проконсультироваться с психологом или психотерапевтом. Специалист поможет разобраться в причинах тяги и подобрать стратегии совладания, в том числе в рамках когнитивно-поведенческой терапии.

Если после резкого отказа от алкоголя появляются тремор, сильная тревога, бессонница или потливость, необходимо обратиться за медицинской помощью.

— Куда на Кубани может обратиться человек, который понимает, что у него или у близкого появилась проблема с алкоголем, но не хочет становиться на учет и боится обращаться за помощью?

— В данной ситуации человек может обратиться за консультацией к врачу-психиатру-наркологу. В ГБУЗ «Наркологический диспансер» министерства здравоохранения Краснодарского края и его филиалах, а также в наркологических кабинетах центральных районных и городских больниц консультацию можно получить бесплатно и анонимно.

«ЦАРСТВО ПЛАВНЕЙ И ЛИМАНОВ»

Глава Приморско-Ахтарского округа Артем Сошин — о главных туристических достопримечательностях курорта

На берегу Азовского моря есть место, где сбываются мечты рыбаков, охотников, серфингистов и просто любителей спокойного отдыха. Приморско-Ахтарский округ — это не просто курорт, а целая вселенная возможностей. Почему в 2026 году здесь уже побывало 65 тысяч гостей, какие сокровища скрывают водоемы и почему даже спортсмены мирового уровня выбирают именно эти берега для своих достижений, рассказывает глава Приморско-Ахтарского муниципального округа Краснодарского края Артем Сошин.



ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА АДМИНИСТРАЦИИ ПРИМОРСКО-АХТАРСКОГО ОКРУГА

Приморско-Ахтарский округ — одно из самых любимых мест отдыха у поклонников водного туризма

— В чем заключается уникальность Приморско-Ахтарского округа как туристического направления?

— Приморско-Ахтарский муниципальный округ расположен в северо-западной части Краснодарского края, в 151 километре от Краснодара. С запада и севера его берега омывают теплые воды Азовского моря и обширного Бейсугского лимана, а на юге на 90 тысячах гектаров раскинулось царство плавней и лиманов. Все водоемы округа соединены между собой и имеют выход в Азовское море, что делает район поистине уникальным для рыбалки — как любительской, так и спортивной. В здешних водоемах встречается около ста видов рыб: судак, окунь, щука, сом, тарань, сазан, карп, лещ, толстолобик, бычок и другие. Не менее развита охота на водоплавающую птицу и дичь: утку, гуся, фазана, перепела, а также пушного зверя и хищников: зайца, шакала, лисицу.

Мелкое море и особая роза ветров создают идеальные условия для активного водного спорта — кайтинга и виндсерфинга, привлекая спортсменов из разных регионов страны. Станция виндсерфинга работает с 2003 года, там проводились фестивали Юга России по виндсерфингу. Но главное наше преимущество — вода в Ясенском заливе и лиманах прогревается до комфортных 24–26 °С уже в начале июня. С учетом мелководья это идеальное место для отдыха с маленькими детьми: безопасный пологий вход, теплая вода и широкие пляжи без давки даже в разгар сезона. Добавлю, что наш пляж неоднократно признавался лучшим на Азовском побережье по итогам краевого конкурса «Курортный Олимп».

— Такое разнообразие возможностей — рыбалка, охота, водные виды спорта и комфортный семейный пляжный отдых — естественно вызывает вопрос: какие конкретные места в округе стоит посетить в первую очередь? Какие вы бы включили в топ-5 для отдыха и почему?

— Начну с пляжей и набережной Приморско-Ахтарска. Неглубокое теплое море с галечным и насыпным песчаным пляжем — это сердце курорта. Вдоль набережной сосредоточена вся инфраструктура: шезлонги, кафе, сувенирные лавки, детские аттракционы, прокат сапбордов, архитектурные формы и фонтан в виде парусника. Набережная после реконструкции, которая проводилась в несколько этапов в рамках нацпроекта «Жилье и городская среда», выглядит современно и особенно эффектно в вечернее время. Сегодня на набережной установлены пять новых арт-объектов: скульптуры «Рыбак» и «Курортница», образ Уэфа из культового фильма «Кин-дза-дза», фигуры белуги и упряжки с лошадьми. На Центральном пляже по выходным работает бесплатный кинотеатр под открытым небом.

Вторая диковинка — плантации индийского лотоса в хуторе Садки, это настоящая визитная карточка округа. Лотосы были завезены сюда в 1930-х годах профессором Сергеем Троицким из Астраханских плавней, отлично прижились и сейчас занимают значительные площади. Ежегодно в июле и августе лиманы покрываются огромными розовыми цветами диаметром до 80 сантиметров, даря великолепные виды и потрясающие фотосессии. Цветок лотоса живет всего 3–4 дня, а растение может жить до тысячи лет. В хуторе Садки также находится «Долина птиц», где гнездятся редкие виды пернатых, в том числе краснокнижные кудрявые пеликаны, цапли, лебеди и бакланы.

Приморско-Ахтарск и хутор Морозовский по выходным — как центры виндсерфинга и кайтинга. Каждый заезд спортсменов превращается в настоящий танец со стихией, и наблюдать за этим можно бесконечно. На берегу Ясенского залива работает станция с прокатом оборудования, обучением и гостиничными номерами.

Ачуевская коса — дикое, но очень живописное место. Коса длиной 35 и шириной до 10 километров отрезает Ахтарский лиман от Азовского моря. Добраться туда можно только на моторной лодке. На косе обитает одичавший табун лошадей, которые были завезены сюда в годы Великой Отечественной войны и с тех пор живут на свободе.

Завершу нашими музеями: в Приморско-Ахтарске и в станице Бриньковской. Музей в Бриньковской носит имя Григория Яковлевича Бахчиванджи — летчика-испытателя, Героя Советского Союза, уроженца станицы, он первым в мире совершил полет на реактивном истребителе БИ-1 15 мая 1942 года. Музей открыт в 1982 году, ему присвоено звание «Народный», он входит в справочник «По России космической» Ассоциации музеев космонавтики. Приморско-Ахтарский историко-краеведческий музей расположен в купеческом особняке начала XX века и рассказывает о природе края, археологии, истории казачества и купечестве.

— Эти места раскрывают многогранный облик вашего округа, но для комфортного изучения столь интересной территории путешественникам нужны хорошо организованные маршруты. Какие туристические маршруты доступны отдыхающим?

— На территории округа действуют как водные, так и пешие туристические маршруты. Основные водные — на плантации индийского лотоса и в «Долину птиц», прогулки по Ахтарскому лиману и на Ачуевскую косу. Водно-моторный маршрут до косы проходит через систему каналов и проток на расстояние около 24 километров. Пешие маршруты проходят по местам боевой славы Приморско-Ахтарска с посещением бронекатера №214, памятника морякам Азовской военной флотилии, бункера контр-адмирала Горшкова. И в станицу Бриньковскую с посещением мемориала и музея Бахчиванджи.

— Благодаря такому разнообразию поток гостей растет из года в год, и это, естественно, требует развитой инфраструктуры размещения. Насколько развита в районе индустрия гостеприимства? Какой выбор в этом плане у туристов с разными запросами и бюджетом?

— В 2026 году на территории Приморско-Ахтарского округа гостей принимают 33 средства размещения — это гостиницы, базы отдыха и небольшие бюджетные гостевые дома. Есть отели с подогреваемыми круглогодичными бассейнами, банями, услугами рыбалки и водных прогулок. С начала года наш округ посетило уже более 65 тысяч отдыхающих, и впереди еще сезон охоты.

— Именно охотники и рыболовы составляют значительную часть гостей Приморско-Ахтарского округа, особенно в осенне-зимний период. Чем богат район в этом плане и какие правила при этом важно соблюдать, чтобы отдых был не только увлекательным, но и безопасным для природы?

— Благодаря уникальным Азовским лиманам, плавням, густым зарослям камыша и степным просторам охотничьи угодья округа занимают 192 тысячи гектаров. Здесь созданы идеальные условия для обитания и гнездования огромного количества птиц и зверей. Наши основные трофеи: утка-кряква, чирки всех видов, широконоска, гоголь, нырок; гуси — серый и белолобый; лысухи, бакланы, кулики, бекасы; фазаны, перепела, серая куропатка, вяхирь (дикий голубь) и горлицы. В плавнях также встречается кабан. Охота на водоплавающую дичь в Краснодарском крае открыта с 27 сентября по 20 января, на самца фазана — с 11 октября по 20 января. Для выхода в угодья необходимы охотничий билет единого федерального образца и разрешение на добычу.

— Осенний сезон в Приморско-Ахтарском округе привлекает не только охотников с ружьями, но и поклонников других видов туризма. Что еще можно посмотреть в районе осенью, например, в рамках тура выходного дня?

— Если не говорить о рыбалке и охоте, то осень — прекрасное время для отдыха благодаря мягкой погоде, отсутствию летней жары, спокойствию и тишине. Работает кинотеатр, Дом культуры, кафе, музеи и фонтаны. Прогуливаясь по набережной, вдыхая легкий морской бриз, фотографируясь около арт-объектов — огромной белуги и «Курортницы», любуясь великолепным закатом, вы получите массу положительных эмоций. Можно отправиться к заброшенному Ахтарскому маяку — он был построен в 1902 году и функционирует уже более двадцати лет как местная достопримечательность. С маяком связана легенда о скифском кладе: считается, что, если бросить в море монетку рядом со старой башней, духи скифов помогут в делах. А мы будем вас ждать, наши уважаемые туристы и гости города! Вам обязательно захочется вернуться сюда вновь.

Департамент информационной политики Краснодарского края

ОТДЫХ БЕЗ ОТПУСКА

Однодневные туры по Кубани осенью

Сезон отпусков закончился, и кажется, что лучшее в этом году уже позади? Возможно, где-то это и так, но только не в Краснодарском крае. Кубань прекрасна в любое время года, и осенью не меньше, чем летом. Богатство местных красот можно открывать для себя бесконечно, путешествуя по выходным. Идеи для осенних туров — в нашем материале.

Туры выходного дня — это оптимальный способ отдохнуть от городской суеты, не требующий длительного отпуска и значительных финансовых затрат. Такие путешествия позволяют за короткое время получить массу незабываемых впечатлений и надолго зарядиться энергией. Главное преимущество однодневных поездок заключается в гибкости: можно выбрать направление в зависимости от погодных условий, личных предпочтений и физического состояния. Кроме того, организованные туры часто включают трансфер, питание и услуги гида, что значительно упрощает путешествие.

Краснодарский край — идеальное место для таких приключений. Регион славится разнообразием ландшафтов: от побережья Черного и Азовского морей с пляжами до гор с хвойными лесами и кристально чистыми озерами и реками. Осень на Кубани — особенный сезон. В это время достаточно тепло, но уже нет летней духоты, скоплений людей, а природа демонстрирует свои самые красивые наряды.



ФОТО: МАРГАРИТА СИНКЕВИЧ

Парк-музей стекла в Кабардинке

Северский район

Одно из преимуществ Северского района — его близость к Краснодару: сюда можно легко и быстро добраться, чтобы отдохнуть от городской суеты. При этом места здесь чудесные — более 30 объектов туристского показа: от живописных природных локаций до интересных площадок сельского туризма. А благодаря горно-степному рельефу и мягкому климату в Северском районе комфортно отдыхать в любое время года.

«Северский район с каждым годом становится все популярнее. Близкое расположение к кубанской столице и богатый выбор услуг для отдыха делает его одним из самых востребованных мест для туров выходного дня. Дома отдыха, услуги, связанные с активными видами туризма, и шикарные обзоры на предгорья Кавказа ежегодно привлекают десятки тысяч гостей»,— рассказывает инструктор по туризму Андрей Воробьев.

На первое место по популярности у туристов он ставит гору Собер-Баш, откуда открываются невероятные виды и по которой проходят многочисленные трекинговые, вело- и мотомаршруты.

«На второе место я бы поставил поселок Планческая Щель с изумрудной рекой Афипс и Планческими скалами, которые еще называют Золотыми. Сюда съезжаются скалолазы, проводятся соревнования, люди просто катаются на велосипедах вдоль реки или жарят шашлыки, наслаждаясь общением и чистым воздухом»,— говорит Андрей Воробьев.

Третье место по популярности он отдает хате атамана в станице Азовской и конной ферме в станице Убинской. «Здесь можно погрузиться в историю казачества, поесть настоящий кубанский борщ, посетить мастер-классы, увидеть выступления казаков и окунуться в казачью культуру, ну и чтобы в полной мере ощутить себя казаком, отправиться на конную ферму и там прогуляться на лошадях по живописным тропам. В конце прогулки можно поплавать в бассейне или посетить небольшой зоопарк»,— резюмирует гид.

В Северском районе есть и другие менее популярные, но не менее интересные места. Среди них Красные скалы на Красном перевале, маршрут к горе Папай, маршрут к Пшадским водопадам, много интересных локаций для рыбалки.

Прекрасным направлением для несложного спокойного путешествия является поселок Чибий. От Краснодара ехать до него всего 30–40 минут. Здесь находится ферма по производству сидра — атмосферное место для «вкусного» отдыха и колоритной фотосессии.

Хозяева приглашают гостей на познавательную экскурсию. Они рассказывают об истории сидра, его разновидностях и особенностях приготовления напитков из яблок, груши и айвы. К слову, история продукта, который часто называют «напитком солнца», насчитывает около трех тысяч лет, а производят его во многих странах мира, включая Германию и Италию.

Не так далеко находятся главные достопримечательности Чибийского ущелья: Медвежьи ворота и Волчьи ворота. Маршрут проходит через живописный лес, усыпанный осенней листвой, где величественные деревья чередуются с холмами, спусками и подъемами. Дорога то идет вдоль реки, то пересекает ее, добавляя прогулке динамики и ощущения настоящего приключения.

Кабардинка

Для осенних туров прекрасно подходит село Кабардинка. Это тихое и уютное место на берегу Цемесской бухты. Знакомство с курортом лучше всего начинать с прогулки по набережной, особый колорит которой придает красивая балюстрада, протянувшаяся на несколько сотен метров. Здесь есть множество кафе и ресторанов с богатым выбором блюд кавказской кухни, итальянской, русской и других. Юных гостей порадует посещение океанариума, где можно понаблюдать за обитателями водоемов России, Африки, Юго-Восточной Азии и Южной Америки: пираньями и морскими звездами, муренами и сомами, раками и лобстерами. Продолжить знакомство с миром природы можно в экзотариуме, богатство которого составляют несколько десятков видов экзотичных животных, среди которых змеи, ящерицы, черепахи, пауки, крокодилы, хамелеоны, игуаны и многие другие.

Одно из самых необычных мест на побережье Краснодарского края — парк с выставкой изделий из стекла. «Наши экскурсоводы поведают вам историю развития стекольных производств, расскажут обо всех известных техниках, раскроют секреты отечественных и зарубежных мастерских. Каждый экспонат нашей экспозиции неповторим и уникален. Наши инсталляции не оставят равнодушными ни детей, ни взрослых»,— говорится на сайте парка. Там можно понаблюдать за работой мастеров, принять участие в мастер-классе и приобрести украшения, вазы и другие изделия ручной работы из стекла.

При этом парк — это не просто прогулочная территория, а уникальное арт-пространство. Уже сама локация делает это место особенным: со скалы открываются виды на море и окрестные склоны. Любоваться красотой природы можно, расположившись на скамейке-лежаке или подвесной качели у самого края обрыва. Парк буквально усыпан стеклянными цветами, которые «растут» здесь повсюду: среди живых растений, оплетают места отдыха и свисают над головами, образуя своего рода тоннель. Парк особенно нравится тем, кто ищет красивые кадры: необычных фотозон предостаточно.

Большой популярностью у гостей пользуется архитектурный комплекс с музеями, театрами и выставочными залами, который за время своего существования уже стал одним из эпицентров культурной жизни Краснодарского края. В парке круглый год проходят фестивали, концерты, спектакли и мастер-классы.

Осенью в Кабардинке доступны и активные форматы отдыха: пешие экскурсии, трекинг, поездки к дольменам, водопадам и другим достопримечательностям Большого Геленджика.

Тамань

Станица Тамань в Темрюкском районе отлично подходит для путешествий по выходным. Палитру впечатлений отдыха на берегу Таманского залива Азовского моря можно разнообразить посещением исторических, этнографических, природных достопримечательностей, а также гастрономических локаций.

Прежде всего Тамань интересна своей древней историей. Это один из старейших населенных пунктов Кубани, где на протяжении веков существовали античные поселения. Археологи до сих пор продолжают находить в этих местах уникальные артефакты. Узнать об истории Тамани во всех подробностях можно в местном музейном комплексе, в который входит памятник археологии городище Гермонасса – Тмутаракань, музейный комплекс и музей Михаила Лермонтова — воссозданное подворье казака Федора Мысника, где поэт останавливался во время своей ссылки на Кавказ.

В станице и окрестностях активно развивается виноградарство и виноделие, что притягивает сюда энотуристов. Прогулки по местным достопримечательностям часто дополняют гастрономическими впечатлениями и знакомством с традициями виноградарства.

Кроме того, поездка на выходные в станицу Тамань дает возможность погрузиться в казачью атмосферу: здесь можно отведать традиционные блюда, узнать больше о ремеслах и обычаях, а также почувствовать искреннее гостеприимство местных жителей. Для этого лучше всего подойдет музей под открытым небом — этнографическая станица «Атаманъ».

Например, в сентябре там прошел праздник «Кубанские разносолы» с дегустациями малосольных огурчиков, помидоров, квашеной капусты, моченых арбузов, картошечки по-станичному и других яств. Традиционно для гостей выступали фольклорные коллективы, посетителей привлекали к участию в проведении национальных обрядов, а кульминацией мероприятия стало конноспортивное выступление «Джигитовка».

Осень — не повод ставить путешествия на паузу. Однодневные туры позволяют провести выходные ярко, насыщенно и с пользой. При этом в Краснодарском крае найти формат по душе легко: от трекинга и поездок к водопадам до гастрономических и этнографических путешествий.

СУБСИДИИ ПОШЛИ В ПРОИЗВОДСТВО

Наглядно Министерство промышленной политики Краснодарского края с 2022 по 2025 годы предоставило промышленным предприятиям 24 субсидии на финансовое обеспечение затрат, связанных с производством импортозамещающей продукции на территории Краснодарского края, на общую сумму 2,4 млрд руб. Об этом Guide сообщили в минпроме региона. Запущены носочная фабрика в Белореченском районе, производство диоксида кремния и комплектующих для картриджных систем в Северском районе, жаток в Староминском районе, посуды из композитного стекла в Армавире, лекарственных препаратов в Крымском районе и другие.

Объем инвестиций в импортозамещающие производства, которые открываются в 2026 году



ФОТО: ОЛЕГ ХАРСЕЕВ

6,36 МЛРД РУБ. — ОБЪЕМ ИНВЕСТИЦИЙ В МОДЕРНИЗАЦИЮ СТАНКОСТРОИТЕЛЬНОГО ПРОИЗВОДСТВА В КРАСНОДАРЕ.

244,8 МЛН РУБ. ВЛОЖЕНО В СТРОИТЕЛЬСТВО ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ ЛИНИИ ПРОИЗВОДСТВА ОРГАНОБЕНТОНИТА В СЕВЕРСКОМ РАЙОНЕ.



ФОТО: ОЛЕГ ХАРСЕЕВ



ФОТО: МАРИНА МОТОРИНСКАЯ

1,1 МЛРД РУБ. ИНВЕСТИРОВАЛИ В ПРОИЗВОДСТВО ПО ВЫПУСКУ ПРОДУКЦИИ МЕДИЦИНСКОГО НАЗНАЧЕНИЯ В СЕВЕРСКОМ РАЙОНЕ.

259,1 МЛН РУБ. — ОБЪЕМ ФИНАНСИРОВАНИЯ ЗАВОДА ПО ПРОИЗВОДСТВУ АКРИЛОВЫХ СОПОЛИМЕРОВ В СЕВЕРСКОМ РАЙОНЕ.



ФОТО: «ТА-МУЗЫКА»

АЛЕКСАНДР ПОЛИДИ
один из основателей КубА Клуба, доктор экономических наук, профессор, бизнес-консультант

«Главное не просто заместить зарубежный продукт, а создать производство более высокого, чем у иностранных конкурентов, технологического уровня, а значит, экономически более эффективное. Важно достигать таких масштабов производства, которые снижают стоимость конечного продукта, а значит, делают его конкурентоспособным и внутри страны, и за рубежом. В результате процесса импортозамещения должны появляться новые технологии.

Если же просто создавать аналог, то эффективность такого завода будет низкая, по той причине, что объем производства на начальном этапе небольшой, соответственно, себестоимость более высокая. К тому же пока мы будем создавать аналог, сама технология станет уже вчерашним днем. Импортозамещение должно быть не отчаянной мерой в условиях нехватки чего-то, а путем, который ведет экономику страны к технологической безопасности, к будущему. Для этого инвестиции в импортозамещение должны быть кратно больше.

Из-за геополитических рисков, макроэкономической зажатости, высокой стоимости кредитов, подавленного состояния фондового рынка многие компании, которые хотели и могли бы развивать импортозамещение до нового технологического уровня, испытывают нехватку денежных средств».



ФОТО: АРТЕМИЙ ШУМАКОВ

15–17
ОКТЯБРЯ
ЯЛТА

Минпромторг России

ГОСУДАРСТВЕННЫЙ СОВЕТ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

СОВЕТ МИНИСТРОВ РЕСПУБЛИКИ КРЫМ

V ЮБИЛЕЙНАЯ КОНФЕРЕНЦИЯ
ПО РАЗВИТИЮ ТЕРРИТОРИЙ

КРЫМ УРБАН ФОРУМ

СТРОИТЕЛЬСТВО

МЕБЕЛЬ

M EXPO 2 НЕДВИЖИМОСТЬ

ДОМОСТРОЕНИЕ

БЕЗОПАСНОСТЬ

ПРЕМИЯ

ЭКСПОКРЫМ

АНО НАЦИОНАЛЬНОЕ АГЕНТСТВО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ

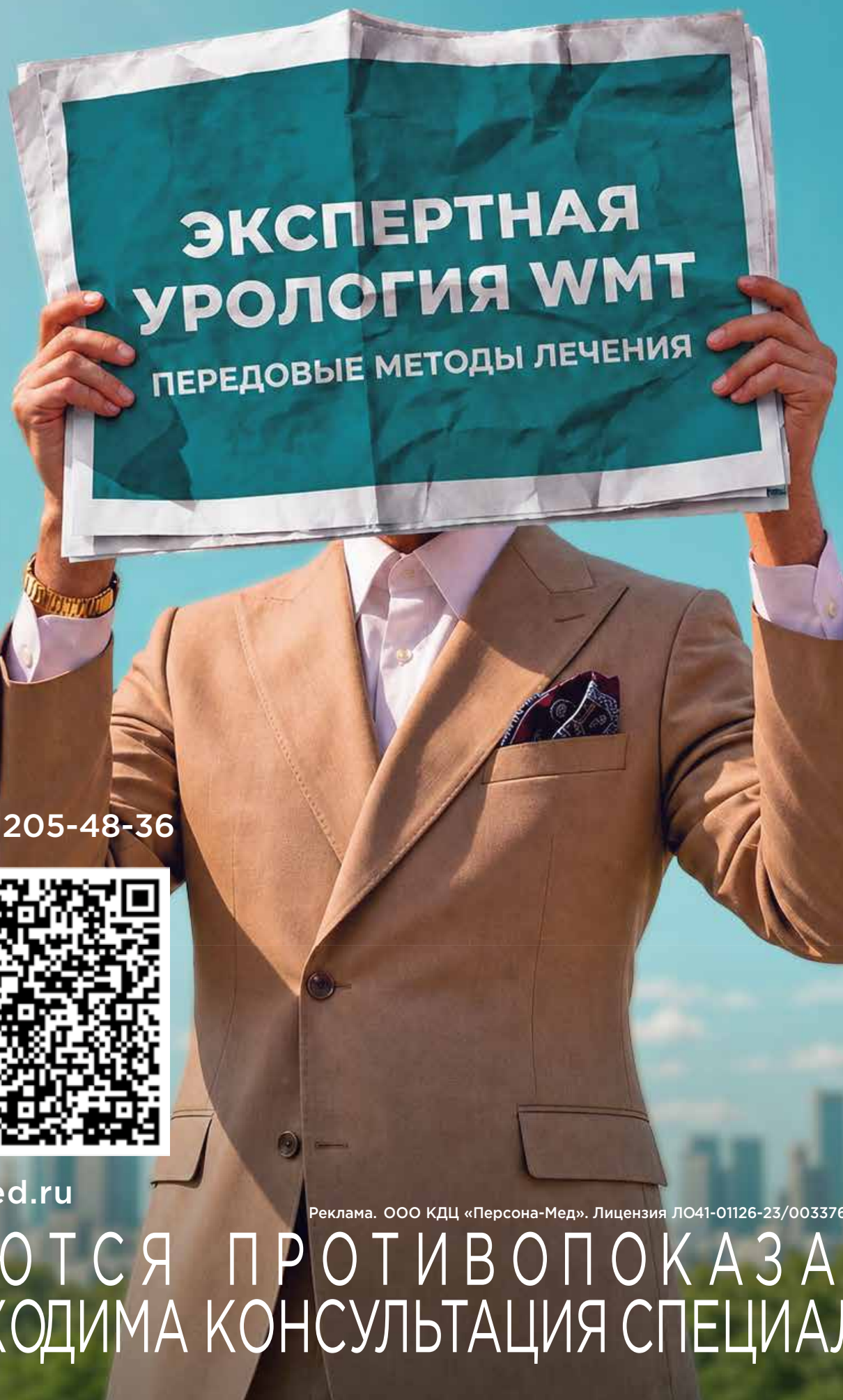
+7 (978) 900-90-90

info@expocrimea.com

cuf.su

РЕКЛАМА. ООО «ЭКСПОКРЫМ» 12+

WMT
клиника
высоких
технологий



8 (861) 205-48-36

wmtmed.ru

Реклама. ООО КДЦ «Персона-Мед». Лицензия ЛО41-01126-23/00337687 от 23.12.2019 г .

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ.
НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА.