

**Коммерсантъ
Юг России**

Пятница, 5 июня 2026 №99

(№8273 с момента возобновления издания).

Цветные тематические страницы №9–56

являются составной частью газеты «Коммерсантъ»

(зарегистрировано в Роскомнадзоре

ПИ №ФС77-76924 от 09.10.2019 г.).

Распространяется только в составе газеты

ЭКОНОМИКА ЮГА РОССИИ

КОГДА НА КУБАНИ И В КРЫМУ

ПОСТРОЯТ НОВЫЕ ВСЕСЕЗОННЫЕ КУРОРТЫ 12

КАКИЕ ОТРАСЛИ ЭКОНОМИКИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

НАИБОЛЕЕ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫ ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ 16

КАК НА ДОНУ МЕНЯЕТСЯ

РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ МЕДИЦИНСКОГО БИЗНЕСА 44

ЧТО СДЕРЖИВАЕТ РАЗВИТИЕ ВИНОДЕЛИЯ

НА СЕВЕРНОМ КАВКАЗЕ 52

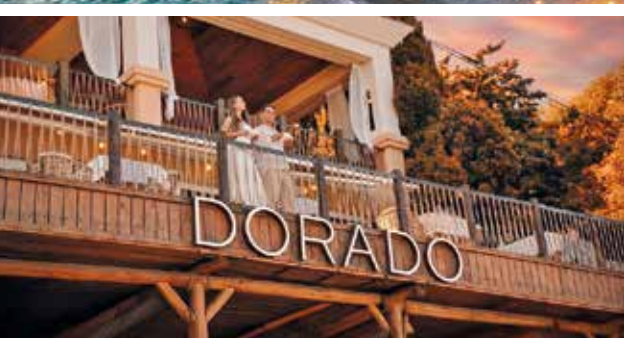
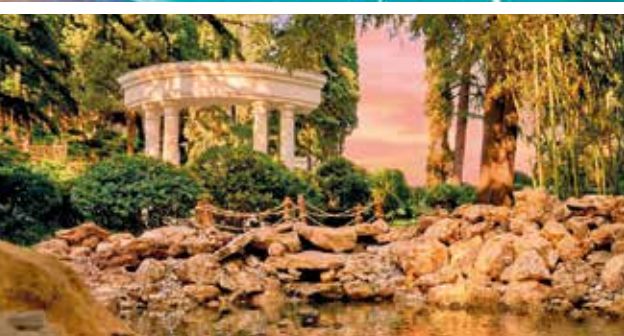
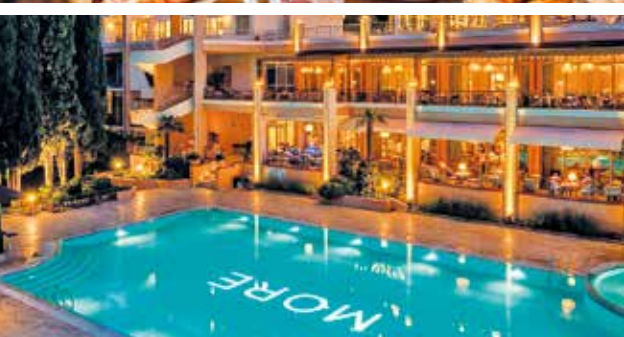
Guide

Реклама

При поддержке



:Ренна



*Семейный курорт
на первой береговой линии
Черного моря — пространство
комфорта и безупречного
сервиса.*

- 318 НОМЕРОВ
И ПЕРСОНАЛЬНЫЕ
ВИЛЛЫ
- 3 ОБОРУДОВАННЫХ ПЛЯЖА
- 8 БАССЕЙНОВ
- 3 СПА-КОМПЛЕКСА
- ДВУХУРОВНЕВЫЙ РЕСТОРАН
ШВЕДСКОЙ ЛИНИИ
- РЕСТОРАН
СРЕДИЗЕМНОМОРСКОЙ
И ЛОКАЛЬНОЙ КУХНИ
- 8 ГЕКТАРОВ РЕЛИКТОВОГО
ПАРКА
- АНИМАЦИЯ
ДЛЯ ВСЕЙ СЕМЬИ
- ОЗДОРОВИТЕЛЬНЫЕ
ПРОГРАММЫ
- СОВРЕМЕННЫЙ
СПОРТИВНЫЙ КЛУБ

*Больше сервиса.
Больше впечатлений.
Больше заботы.*

★★★★★
MOR
SPA & RESORT



ЛУЧШИЙ
СЕМЕЙНЫЙ ОТЕЛЬ
ПО ВЕРСИИ НАЦИОНАЛЬНОЙ
ГОСТИНИЧНОЙ ПРЕМИИ

СЕМЕЙНЫЙ КУРОРТ

*Идеальное
место для отдыха
с детьми*



more-spahotel.com

Действуют спецпредложения.
Ваш отдых с выгодой!
Условия и сроки предложений
на more-spahotel.com

8 (800) 301-07-82

ООО «АФОРРА-РЕЗОРТ», ОГРН 1229100002834
Российская Федерация, Республика Крым, город
Алушта, Набережная улица, дом 25. 0+. Реклама.



ОБЪЕМ ЧАСТНЫХ ИНВЕСТИЦИЙ В КУРОРТ
«ЗОЛОТЫЕ ПЕСКИ РОССИИ» ПРЕВЫШАЕТ
130 МЛРД РУБЛЕЙ

ФОТО: КОМПАНИЯ «КУРОРТ «ЗОЛОТЫЕ ПЕСКИ РОССИИ»

БЕРЕГА БОЛЬШИХ НАДЕЖД

В ПОСЛЕДНИЕ ГОДЫ ВЕКТОР РАЗВИТИЯ ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА НА ЮГЕ РОССИИ ОКОНЧАТЕЛЬНО СМЕСТИЛСЯ ОТ ТОЧЕЧНОЙ ЗАСТРОЙКИ К ПРОЕКТАМ КОМПЛЕКСНОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ (КРТ). МАСШТАБНЫЕ КЛАСТЕРЫ ПРЕДПОЛАГАЮТ ВОЗВЕДЕНИЕ ПОЛНОЦЕННЫХ РЕКРЕАЦИОННЫХ ПОЛИСОВ ПРАКТИЧЕСКИ С НУЛЯ. КЛЮЧЕВЫМИ ТОЧКАМИ РОСТА ВЫСТУПАЮТ «КУБАНСКОЕ ПРИАЗОВЬЕ» И «НОВАЯ АНАПА» В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ, А ТАКЖЕ «ЗОЛОТЫЕ ПЕСКИ» В КРЫМУ, СОВОКУПНЫЙ ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОТЕНЦИАЛ КОТОРЫХ ПРЕВЫШАЕТ 1,3 ТРЛН РУБ. ОДНАКО ДЕФИЦИТ ЛИМИТОВ НА ИНЖЕНЕРНЫЕ МОЩНОСТИ И УДОРОЖАНИЕ ЛОГИСТИКИ ЗАСТАВЛЯЮТ ДЕВЕЛОПЕРОВ КОРРЕКТИРОВАТЬ ИЗНАЧАЛЬНО ЗАПЛАНИРОВАННЫЕ СРОКИ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТОВ. НУРИЙ БЗАСЕЖЕВ

Один из главных локомотивов трансформации прибрежной инфраструктуры Краснодарского края — кластер «Кубанское Приазовье». Стратегия освоения северо-западной части региона, утвержденная губернатором Вениамином Кондратьевым в ноябре 2024 года, предусматривает запуск 42 инвестпроектов в пяти районах: Приморско-Ахтарском, Темрюкском, Ейском, Славянском и Щербиновском.

Как сообщили Guide в министерстве курортов, туризма и олимпийского наследия Краснодарского края, объем уже подтвержденных частных вложений в «Кубанское Приазовье» составляет 60,9 млрд руб. При этом совокупный инвестиционный потенциал площадки до 2030 года ведомство оценивает значительно выше — на реализацию проекта потребуется до 700 млрд руб. Эта сумма охватывает не только строительство отелей, но и комплексную модерни-

зацию сопутствующей инфраструктуры: прокладку дорог, берегоукрепительные работы и развитие инженерных сетей, необходимых для функционирования будущих бальнеологических и экокурортов.

Темпы освоения капитала в рамках проекта пока остаются сдержанными: в 2025 году инвестиции в «Кубанское Приазовье» составили 3,1 млрд руб. Внутри кластера сохраняется выраженный дисбаланс — более 40% всех средств (1,3 млрд руб.) аккумулировал Темрюкский район. Заметный вклад внесли Славянский (755,2 млн руб.) и Ейский (572,5 млн руб.) районы, в то время как Приморско-Ахтарский и Щербиновский округа пока демонстрируют сдержанную активность.

Полностью реализованы четыре туристических объекта на 606 млн руб. Среди завершенных кейсов — турбаза «Ясени» в Ейском районе, комплекс

«АкварЭль» в Славянском районе, а также реновация гостиницы в спа-отель «Ахтари» и реконструкция базы отдыха «Абрау-Дюрсо на плавнях» в Приморско-Ахтарском округе. В 2026 году заявлен ввод еще двух объектов — гостинично-ресторанного комплекса в Приморско-Ахтарском районе и реконструкция одной из местных действующих баз отдыха.

Основной массив портфеля остается в инерционной фазе: 21 проект находится в стадии проработки, а по 13 площадкам ведутся изыскания и поиск партнеров. Финальная концепция кластера будет законодательно закреплена не ранее 2027 года.

Еще одним практическим воплощением концепции комплексного развития территорий в Краснодарском крае станет «Новая Анапа» — масштабный туристический кластер площадью 1,8 тыс. га. Курорт расположится в районе станицы Благовещенской

и Бугазской косы (36 км от центра Анапы). Соглашение о запуске проекта было подписано в 2022 году губернатором Краснодарского края Вениамином Кондратьевым и гендиректором АО «Корпорация Туризм. РФ» Сергеем Сухановым.

Суммарный объем инвестиций в проект оценивается администрацией Анапы более чем в 435 млрд руб. (в ценах 2024 года с НДС). Основная часть средств — свыше 309 млрд руб. — предназначена для возведения туристических объектов, еще около 160,7 млрд руб. планируется направить на формирование инженерного каркаса и транспортной сети.

«Привлекательность площадки растеткратно: если осенью 2023 года инициативу планировали поддержать 18 капиталовложителей, то к маю 2026 года число потенциальных резидентов превысило 70. Сейчас специалисты финализируют мастер-

план и трассировку сетей, уделяя особое внимание экологической безопасности с учетом последствий крушения танкеров "Волгонефть" в 2024 году. Первая очередь курорта на 5 тыс. номеров ожидается в 2030 году, а полное завершение проекта намечено на 2031–2032 годы», — рассказали «G» в пресс-службе администрации Анапы.

КРЫМ НАМЫВАЕТ АКТИВЫ В Крыму круглогодичный курорт «Золотые пески России» также перешел в фазу инфраструктурного развертывания. Кластер, создаваемый по поручению президента РФ Владимира Путина в рамках нацпроекта «Пять морей и озеро Байкал», охватит 233 га прибрежной зоны между Саками и Евпаторией. Объем частных инвестиций превышает 130 млрд руб. Ключевой инвестор — мастер-девелопер ГК «Монолит». Государственные вложения составляют 13 млрд руб.

«Проект представляет собой государственно-частное партнерство, когда за счет государства снижается нагрузка на инвесторов посредством обустройства инфраструктуры, включая четырехполосную дорогу, которая отведет весь транзитный транспортный поток от курорта, и парковочное пространство. Также будут построены электроподстанция и газопроводная магистраль, усовершенствована система водоснабжения и водоотведения. В данный момент проводится экспертиза проекта дороги, строительство которой начнется в ближайшее время», — рассказывает «G» генеральный директор компании «Курорт "Золотые пески России"» Вадим Волченко.

Он уточняет, что объем государственной части бюджета проекта предусмотрен и корректируется в рамках государственной программы «Социально-экономическое развитие Республики Крым и города Севастополя», а размер частных инвестиций может вырасти.

Мастер-план предполагает строительство туристического полиса, включающего 19 отелей (категории от «трех» до «пяти звезд») на 8 тыс. номеров, 11-километровую променадную зону и 45 га благоустроенных пляжей. В состав курорта интегрирован и семейный курорт «Крымская Ривьера», локализованный в административных границах города Саки.

«Первая очередь отелей до 6 тыс. номеров начнет принимать гостей к 2030 году. Запуск всего курорта с инфраструктурой для круглогодичного отдыха (круглогодичного аквапарка, подогреваемых бассейнов, акватермальных и медицинских комплексов, парка аттракционов, конгресс-центра, спортивных и детских развлекательных центров и других объектов) планируется к 2035 году», — говорит Вадим Волченко.

Он добавляет, что в партнерстве с компанией «Алеан» готовится выход на строительную площадку первого отеля (на 2,7 тыс. номеров) — «Крымская Ривьера». Восемь отелей находятся в стадии проектирования, которое производится при техническом сопровождении ведущих отельных операторов страны. Кроме того, разрабатывается концепция музейного комплекса, посвященного Евпаторийскому десанту, который станет, по словам эксперта, «сердцем» курорта.

«Из 233 га площадь освоения составляет немногим более 84 га и включает в себя отели с инфраструктурой для круглогодичного отдыха, объекты якорной инфраструктуры и вспомогательной инфраструктуры. Значительная часть курорта выделена под благоустройство и озеленение. Окончательный объем площади застройки будет определен после проведения проектно-изыскательных работ», — уточняет Вадим Волченко.

ИНВЕСТОРЫ ЖДУТ СЕТЕЙ По мнению основателя инжиниринговой компании «Элемент» (члена правления ассоциации «НОТЕХ») Алексея Лукьянчикова, реализация мегапроектов на юге упирается в инертность подготовки инженерных мощностей, без которых частный капитал не готов заходить на неосвоенные побережья.

«Для таких масштабных кластеров, как "Новая Анапа" или "Золотые пески России", корректировка сроков — это скорее правило, чем исключение.



ФОТО: ПРЕСС-СЛУЖБА ПРАВИТЕЛЬСТВА РФ

СОВЕТ ДИРЕКТОРОВ «ТУРИЗМ.РФ» ПРИНЯЛ МАСТЕР-ПЛАН КУРОРТА «НОВАЯ АНАПА» В ОКТЯБРЕ 2024 ГОДА

соров к «проектам-экосистемам», что подтверждается ростом заявленных инвестиций в полтора раза за год. По его оценке, только в Крыму туристический портфель по состоянию на март 2026 года превысил 340 млрд руб. (+18% к прошлому году).

«Рынок уходит от сезонности в сторону велнес-индустрии и событийных пространств. Сроки реализации большинства крупных объектов — будь то "Золотые пески", "Кубанское Приазовье" или другие гиганты — сдвигаются: это стало нормой из-за удорожания строительства, высокой стоимости заемных средств и дефицита инженерных мощностей. О снижении деловой активности свидетельствует сокращение количества тендеров в отрасли на 37% за год», — заявил господин Найда.

Вместе с тем спикер уверен: при текущем турпотоке (10,5 млн человек на Кубани и 7,5 млн в Крыму за 2025 год) модернизация сетей неизбежна, иначе к 2030 году нагрузка на инфраструктуру станет критической. По его словам, сегодня рынок стал осторожнее: новые проекты заходят в затяжную фазу проектирования с жестким пересмотром финмоделей.

Анализируя две южные площадки, Игнатий Найда подчеркнул, что если Кубань — это уже зрелый конкурентный рынок с фокусом на качество сервиса, то Крым остается зоной активного роста с более высоким потенциалом, но и значительными рисками в части логистики и сроков реализации.

Сдвиги вызваны не только строительным циклом, но и синхронизацией с транспортными сетями, волатильностью экономики проектов и длительными согласованиями. Именно готовность территории во многом определяет, будет ли проект инвестиционно успешным», — считает эксперт.

ГОСПОДИН ЛУКЬЯНЧИКОВ ТАКЖЕ ДОБАВИЛ, ЧТО В ГОРИЗОНТЕ 5–10 ЛЕТ ЛАНДШАФТ ТУРИСТИЧЕСКОЙ ОТРАСЛИ ИЗМЕНЯТ КОМПЛЕКСНЫЕ ТЕРРИТОРИИ, ТАК КАК ПОТРЕБИТЕЛЬ ВЫБИРАЕТ КАЧЕСТВО СРЕДЫ, А НЕ ПРОСТО НОМЕРНОЙ ФОНД

Господин Лукьянчиков также добавил, что в горизонте 5–10 лет ландшафт туристической отрасли изменят комплексные территории (КРТ), так как потребитель выбирает качество среды, а не просто номерной фонд. По его заключению, инфраструктурный каркас сегодня первичен: без дорог и лимитов по сетям даже брендовый отель будет работать с ограниченным КПД. Сравнивая инвестиционный климат двух регионов, эксперт отметил, что если Кубань выступает зрелым и активным рынком, то Крым остается в критической зависимости от темпов снятия инфраструктурных ограничений.

Соучредитель Kronung Group Игнатий Найда фиксирует смещение интереса потенциальных спон-

Председатель совета директоров АО «Асториус» Екатерина Авдеева выделяет конкуренцию двух моделей: оперативных частных инициатив и «тяжеловесных» федеральных программ. Разрыв между ними иллюстрирует кейс «Новой Анапы», реализация которой буксует в отсутствие финальных решений по КРТ.

«Частный девелопмент остается главным двигателем изменений. Инвестпортфель курортной сферы Кубани в 829 млрд руб. — это прямой ответ на дефицит качественного предложения. При этом мотивы покупателей полярны: если в Краснодаре и Ростове-на-Дону рынок держится на прагматичном местном спросе, то в Сочи 93% сделок в элитном сегменте совершают иногородние инвесторы, спасающие капитал», — подчеркивает госпожа Авдеева.

Эксперт напоминает, что Сочи сохраняет лидерство, концентрируя около 40% крупных кубанских проектов. Значимым событием для рынка она называет открытие в конце 2025 года санатория «Кристалл» — первого нового объекта подобного типа за последние 25 лет. Растет интерес инвесторов к туристической сфере и в Крыму — объем заявленных вложений уже превысил 270 млрд руб., и регион постепенно сокращает отставание, утверждает собеседница «G».

По заключению Екатерины Авдеевой, главным фактором привлекательности курорта сегодня становится развитая комплексная инфраструктура, включающая транспорт, инженерные сети и социальную среду рядом с морем. При этом она подчеркивает, что Краснодарский край сохраняет лидерство в организованном туризме с долей рынка 35–45%, тогда как у Крыма этот показатель составляет 12–18%. ■

«ЧАСТНЫЙ ДЕВЕЛОПМЕНТ ОСТАЕТСЯ ГЛАВНЫМ ДВИГАТЕЛЕМ ИЗМЕНЕНИЙ. ИНВЕСТИЦИОННЫЙ ПОРТФЕЛЬ КУРОРТНОЙ СФЕРЫ КУБАНИ В 829 МЛРД РУБ. — ЭТО ПРЯМОЙ ОТВЕТ НА ДЕФИЦИТ КАЧЕСТВЕННОГО ПРЕДЛОЖЕНИЯ. ПРИ ЭТОМ МОТИВЫ ПОКУПАТЕЛЕЙ ПОЛЯРНЫ: ЕСЛИ В КРАСНОДАРЕ И РОСТОВЕ-НА-ДОНУ РЫНОК ДЕРЖИТСЯ НА ПРАГМАТИЧНОМ МЕСТНОМ СПРОСЕ, ТО В СОЧИ 93% СДЕЛОК В ЭЛИТНОМ СЕГМЕНТЕ СОВЕРШАЮТ ИНОГОРОДНИЕ ИНВЕСТОРЫ, СПАСАЮЩИЕ КАПИТАЛ»



МАСТЕР-ПЛАН КУРОРТА «ЗОЛОТЫЕ ПЕСКИ РОССИИ» ВКЛЮЧАЕТ 19 ОТЕЛЕЙ, 11-КИЛОМЕТРОВУЮ ПРОМЕНАДНУЮ ЗОНУ И 45 ГА БЛАГОУСТРОЕННЫХ ПЛЯЖЕЙ

ОТЕЛИ НАБИРАЮТ ВЫСОТУ

С НАЧАЛА 2026 ГОДА КОЛИЧЕСТВО КОМПАНИЙ В ИНДУСТРИИ ГОСТЕПРИИМСТВА КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ И КРЫМА ВЫРОСЛО НА 2,5 И 1,4% СООТВЕТСТВЕННО. ПРИ ЭТОМ РЫНОК СМЕЩАЕТСЯ В СТОРОНУ КРУГЛОГОДИЧНОЙ ЗАГРУЗКИ. КАК ОТМЕЧАЮТ ЭКСПЕРТЫ, КЛЮЧЕВОЙ ПРОБЛЕМОЙ ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА ЯВЛЯЕТСЯ РОСТ ОПЕРАЦИОННЫХ ИЗДЕРЖЕК ПРИ ОДНОВРЕМЕННОМ СОКРАЩЕНИИ ПЕРИОДА ВЫСОКОЙ РЕНТАБЕЛЬНОСТИ И УВЕЛИЧЕНИИ СРОКОВ ОКУПАЕМОСТИ ПРОЕКТОВ.

МАРИЯ УДОВИК

По данным аналитического сервиса «Контур.Фокус» на 1 апреля 2026 года, в гостиничном бизнесе Краснодарского края работают 4,9 тыс. компаний. Это на 4,2% больше, чем годом ранее. За первый квартал их количество выросло на 2,5% (+119 организаций). Для сравнения: за январь—март 2025 года количество участников рынка увеличилось на 1,4% — с 4,6 тыс. до 4,7 тыс. (+65 компаний).

В индустрии гостеприимства Крыма зарегистрировано почти 2 тыс. компаний. За первый квартал 2026 года их число выросло на 28 организаций, или на 1,4%, а в сравнении с данными на 1 апреля 2025 года — на 4,2% (+79).

Как отмечает аналитик сервиса Вероника Скороходова, рынок одновременно расширяется и очищается: с одной стороны, растет интерес к гостиничному бизнесу на фоне развития внутреннего туризма, с другой — усиливается конкуренция и повышается чувствительность бизнеса к качеству управления и загрузке.

ВЫЖИТЬ ВНЕ СЕЗОНА Загрузка средств размещения на юге России в 2026 году остается высокой в периоды пикового спроса, однако ключевым фактором устойчивости бизнеса участники рынка называют не летний сезон, а способность объектов удерживать туристический поток в межсезонье. Как отмечает генеральный директор агентства недвижимости «Городской риэлторский центр» Сочи Юлия Усачева, индустрия гостеприимства Краснодарского края сохраняет высокий спрос, но прибыльность постепенно снижается.

Госпожа Усачева отмечает, что в пиковые месяцы рентабельность достигает 18–25%, в среднем сезоне — 10–15%, зимой многие объекты работают в диапазоне 0–5%. Средняя маржа по рынку составляет 8–12%. «Точка, с которой гостиница начинает приносить прибыль, сейчас находится на уровне 55–60% среднегодовой загрузки. При 40–50% объект уже попадает в зону риска, ниже 40% — начинает работать в минус», — говорит она.

По словам эксперта, гостиницы все сильнее зависят от спроса в межсезонье, поскольку основной доход формируется за три-четыре месяца. В связи с этим рынок смещается в сторону гибких форматов размещения — апарт-отелей, санаторных комплексов и объектов с круглогодичной инфраструктурой.

В пресс-службе курорта «Газпром Поляна» отмечают возврат рынка к более сбалансированным показателям после перегретога спроса прошлых лет. «Глубина планирования у гостей сейчас ниже, чем в 2025 году, но усиливается тренд на "последний момент" — люди бронируют, когда уже определились с датами», — говорят в пресс-службе курорта. Там добавляют, что туристы стали внимательнее отно-



ФОТО ИРИНА БУЖОР

В ПИКОВЫЕ ПО ЗАГРУЗКЕ МЕСЯЦЫ РЕНТАБЕЛЬНОСТЬ ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА ДОСТИГАЕТ 18–25%, В СРЕДНЕМ СЕЗОНЕ — 10–15%, ЗИМОЙ МНОГИЕ ОБЪЕКТЫ РАБОТАЮТ В ДИАПАЗОНЕ 0–5%

ситься к стоимости отдыха и чаще выбирают короткие поездки. Растет интерес к семейному отдыху, оздоровительным программам и круглогодичным форматам.

О снижении предсказуемости спроса говорит и генеральный управляющий отеля «Фристайл» и апартаментов «Вальсет Роза Хутор» Марта Штоль. Гости все чаще принимают решение о поездке непосредственно перед заездом. «Гостям важны не только базовые параметры размещения, но и гибкие форматы питания, сервисы и пространства для работы, поскольку растет сочетание отдыха и деловой составляющей», — отмечает она. Горизонт планирования сокращается, доля поздних бронирований растет, что усложняет прогнозирование загрузки даже на короткий срок.

Эксперт по недвижимости Сочи Кирилл Флутков подчеркивает, что экономика гостиничного бизнеса зависит от стабильной круглогодичной загрузки. При среднем уровне около 68% доходность составляет 9–10% годовых. «Основной кеш-флоу (денежный поток) формируется летом: с июня по сентябрь загрузка держится на уровне 80–87%, местами до 90%. Остальной год позволяет распределять выручку и закрывать операционные расходы», — поясняет он.

На Курорте Красная Поляна сообщают, что в январские каникулы загрузка превысила 75%, а в новогоднюю ночь — 90%. В феврале и начале марта показатели оставались сопоставимыми с прошлым годом. Спрос там связывают не только с горно-

лыжным сезоном, но и с развитой инфраструктурой, событийной программой и круглогодичным отдыхом.

В Крыму гостиничный рынок также показывает высокую летнюю рентабельность, однако годовые показатели формируются за счет межсезонья, говорит генеральный директор «Агентства инвестиций в недвижимость Москвы» Валерий Летенков. Летом рентабельность достигает 20–25% при полной загрузке. При этом зимой и весной загрузка классических гостиниц снижается до 25–50%. «Критической становится среднегодовая загрузка 35–45%. При таких показателях объект теряет маржу и оказывается на границе окупаемости», — отмечает эксперт.

В Крыму вне сезона лучше всего держатся санаторные комплексы и объекты с велнес-направлением, сохраняющие стабильный поток гостей. На курорте «Мрия» сообщают: в первом квартале 2026 года загрузка номеров выросла с 71,5 до 77,7%. «Свою роль сыграли раннее бронирование, точечные предложения на низкий сезон и более активный турпоток в Крым», — поясняет директор департамента номерного фонда и транспорта курорта Елена Литвинова. По ее словам, гостиничный рынок полуострова стал заметно конкурентнее. «Гость стал требовательнее. Объекты гостеприимства в Крыму конкурируют не только между собой, но и с сильными игроками из других регионов. Борьба за туриста усилилась, особенно в массовом сегменте, где часто побеждает цена», — добавляет она.

Ситуация в дорогом сегменте индустрии гостеприимства Сочи более сложная, считает генеральный менеджер Grand Cascade Анна Домашенко. В 2026 году загрузка снизилась на 25–28% к прошлому году. Среди причин — стоимость билетов, рост интереса к зарубежным направлениям, колебания курса валют и негативный информационный фон вокруг курорта. «Средний тариф снижается на 5–10%. Летний сезон в пятизвездочном сегменте может пройти со снижением до 15%», — говорит госпожа Домашенко.

Гостиницы адаптируются к более осторожному поведению клиентов и высокой ценовой чувствительности. Как рассказал управляющий гостинично-ресторанным комплексом Golden Hills Андрей Шавловский, дополнительный поток туристов в начале года обеспечило развитие деловой инфраструктуры и сервисов для бизнес-аудитории. При этом рынок остается чувствительным к внешним факторам. «Опасности для отельеров Краснодарского края — военно-политическая ситуация, техногенные и климатические риски», — уточняет представитель рынка.

РАСХОДЫ РАСТУТ Несмотря на рост турпотока и устойчивый спрос в отдельные периоды, гостиничный бизнес юга России продолжает сталкиваться с увеличением издержек. Отельеры и аналитики фиксируют рост расходов практически по всем ключевым статьям — от фонда оплаты труда и коммунальных платежей до обслуживания объектов и кредитной нагрузки. Как отмечает Юлия Усачева, текущая ситуация на рынке характеризуется тем, что рост выручки перестал автоматически приводить к росту прибыли. «Основное давление сейчас оказывают фонд оплаты труда, кредитная нагрузка, эксплуатационные расходы и рост себестоимости сервиса», — говорит госпожа Усачева.

По ее словам, заметнее всего изменилась экономика новых гостиничных проектов. «Если несколько лет назад инвесторы ориентировались на окупаемость за 7–10 лет, то сейчас сроки увеличились до 12–15 лет», — отмечает Юлия Усачева.

Кирилл Флутков считает, что маржа напрямую зависит от дисциплины управления. «Даже при высокой загрузке объект может терять доходность при слабом контроле расходов», — подчеркивает он. Дополнительный фактор — удорожание заемного финансирования. «Деньги стали значительно дороже, и это автоматически увеличило сроки возврата инвестиций», — говорит эксперт по недвижимости Сочи. ■

W. Полная версия
kommersant.ru/doc/8674271

ДИНАМИКА РЕГИСТРАЦИЙ И ЛИКВИДАЦИЙ ОРГАНИЗАЦИЙ В СФЕРЕ ГОСТИНИЧНОГО БИЗНЕСА

Регион	Период	с 1 января по 30 апреля 2025 года	с 1 января по 30 апреля 2026 года
Краснодарский край	Регистрации	232	355
	Ликвидации	126	171
Республика Крым	Регистрации	68	104
	Ликвидации	56	54

По данным аналитического сервиса «Контур.Фокус»

«ОСНОВНОЙ КЕШ-ФЛОУ (ДЕНЕЖНЫЙ ПОТОК) ФОРМИРУЕТСЯ ЛЕТОМ: С ИЮНЯ ПО СЕНТЯБРЬ ЗАГРУЗКА ДЕРЖИТСЯ НА УРОВНЕ 80–87%, МЕСТАМИ ДО 90%. ОСТАЛЬНОЙ ГОД ПОЗВОЛЯЕТ РАСПРЕДЕЛЯТЬ ВЫРУЧКУ И ЗАКРЫВАТЬ ОПЕРАЦИОННЫЕ РАСХОДЫ»

«Стопроцентный кешбэк за ски-пассы казался рынку безумием, но для нас это способ сделать отдых в горах доступнее»

Константин Нестеров — об экономике лояльности, цифровом двойнике гор и будущем «Роза Хутор»

Зимний сезон 2025/2026 стал для горного кластера Сочи временем проверки на гибкость: экономическая ситуация сделала туриста чувствительным к стоимости отдыха. Флагманский курорт «Роза Хутор» не только сохранил свою долю рынка, но и принял за зиму более 570 тыс. гостей, обеспечив рекордную загрузку отелей. Почему руководство сознательно пошло на снижение маржинальности ради поддержки бизнес-партнеров, как работает механизм стопроцентного кешбэка на ски-пассы и зачем горам «цифровой двойник» для управления природной нагрузкой, рассказал директор курорта Константин Нестеров.

Управление спросом и инструменты лояльности

— Константин Владиславович, насколько по итогам зимнего сезона 2025/2026 показатели соответствуют вашим ожиданиям? Удалось ли сохранить динамику прошлых лет?

— В зимнем сезоне 2025/2026 наши склоны приняли порядка 570 тыс. гостей. Что касается загрузки отелей, мы фактически повторили рекордные показатели сезона 2024/2025 годов. В первом квартале загрузка в Горной Олимпийской деревне составила около 70%, в Роза Долине — порядка 72%. Мы увидели, что современный гость гораздо более чувствителен к цене, это ключевой тренд сезона. Видя периоды, когда глубина бронирования начинала снижаться, целенаправленно оперативно запускали промотарифы, проекты для стимулирования спроса. Это позволило заполнить инфраструктуру и сохранить лидирующую долю в горном кластере на уровне 52–54% от совокупного трафика всей Красной Поляны. Мы еженедельно обмениваемся данными с коллегами по рынку, аэропортом и городом, чтобы четко понимать наше положение в общем турпотоке региона.

— Снижение цен на проживание через дисконты — всегда вызов для рентабельности. Почему вы пошли на этот шаг, понимая возможные финансовые потери для самого курорта?

— Это было осознанное стратегическое решение. Продисkontировав стоимость размещения, мы обеспечили необходимую загрузку для всей сервисной экономики курорта. Важно, чтобы наши коммерческие партнеры на территории — рестораторы, горнолыжные школы, владельцы спа-центров и аттракционов — получили трафик и провели сезон успешно. Худший сценарий для нас — когда партнеры не выполняют финансовые планы и начинают покидать территорию. Мы в некоторой степени поступились финансовыми результатами в гостиничном секторе, но наполнили территорию людьми, дав возможность заработать всей экосистеме. В долгосрочной перспективе это важнее сиюминутной прибыли.

— Помимо прямых скидок, вы внедрили систему лояльности, которую называют «сумасшедшей» даже профессионалы рынка. Как работает этот механизм в условиях общего роста цен на отдых?

— Мы предлагаем стопроцентный кешбэк на услуги канатных дорог. Когда мы обсуждали это с операторами систем лояльности, на нас смотрели с недоумением, но мы реализовали

проект, чтобы гость чувствовал реальную заботу и мог эффективно планировать траты. Механика проста: купив ски-пасс за 6 000 рублей, вы получаете все 6 000 рублей обратно на бонусный счет. На отели кешбэк составляет 20%: если семья потратила на проживание 150 000 рублей, то 30 000 возвращаются в их «копилку». Баллами можно оплатить до 20% стоимости любой услуги на курорте. За первый квартал гости накопили уже около 900 млн руб. кешбэка. По объему программа уже приближается к крупнейшим авиационным милям. Наша задача — сделать этот бонус универсальным инструментом, чтобы человек, приехав зимой, понимал, что летом сможет со значительным дисконтом отправить ребенка в Горную академию или привезти родителей на оздоровительный чекап в межсезонье.

Цифровой двойник и научные подходы к сохранению экосистемы

— Сегодня много говорят о цифровой трансформации. Какие конкретные решения на «Роза Хутор» уже сейчас меняют клиентский опыт гостя на склонах и в долине?

— Наш главный приоритет в цифре — управление «гостевым путем». Мы хотим, чтобы турист проводил максимум времени на склоне, а не в очередях. Для этого запустили в приложении сервис прогнозной оценки загрузки канатных дорог, работающий по принципу навигатора. Гость видит на карте зоны, окрашенные в разные цвета в зависимости



от реальной ситуации на подъемниках. «Роза Хутор» — крупнейший курорт Восточной Европы со 105 км трасс, и цифровая навигация позволяет показывать гостям альтернативные маршруты. У нас есть зоны, где даже в 11–12 часов дня можно найти нетронутый «вельвет». Мы перераспределяем потоки с перегруженных центральных магистралей, снижая нагрузку на инфраструктуру и улучшая впечатление гостя от катания.

— Цифровые технологии находят применение и в экологии. Расскажите о проекте «цифрового двойника» курорта и его роли в защите природы.



— Это масштабная научная работа, которую мы ведем с Университетом «Сириус» и Сочинским национальным парком. Проект направлен на регулирование антропогенной нагрузки на природные территории. В период цветения рододендронов или в зонах альпийских лугов поток туристов возрастает, многие в поисках удачных кадров сходят с троп, повреждая краснокнижные эндемики. Цифровой двойник позволяет моделировать нагрузку и замерять, как посещение тех или иных зон повлияло на экосистему. Если ученые видят, что участку нужно восстановление, будем закрывать маршруты на срок от трех до семи лет, как поля под паром в сельском хозяйстве. Чтобы это не вызывало дискомфорта у гостей,

естественного врага вредителя — насекомого торимуса, выпущенного ранее, и ищем на «Розе» каштаны, устойчивые к болезни. Наша задача — собрать семенной материал для выращивания в питомниках устойчивых саженцев для будущих посадок. Планируем создать на курорте полноценный научный полигон и базу для ученых и волонтеров, чтобы работа была постоянной.

Инфраструктурный прорыв и формирование кадрового резерва

— Дефицит квалифицированных кадров стал проблемой для бизнеса. Как «Роза Хутор» решает вопрос подготовки специалистов в условиях ухода западных партнеров?

— Мы выстраиваем собственную систему подготовки. С «Кавказ.РФ» инициировали большой проект по повышению престижа горных профессий. Мы открываем подшефные кафедры в профильных колледжах и вузах, и уже со второго курса студенты приглашаются на оплачиваемую стажировку. Мы предложили учебным заведениям модель: студенты учатся с сентября по ноябрь, с декабря по март работают на курорте, с апреля по июнь завершают учебный год. Мы готовы доплачивать стипендию и пополнять материально-техническую базу колледжей. Это позволяет готовить эксплуатантов инфраструктуры, формируя кадровый резерв курорта.

— Какие ключевые инфраструктурные изменения ждут гостей в ближайшие три года? Планируете ли вы расширение зоны катания или модернизацию подъемников?

— Приоритет — реновация существующих объектов и создание новых парковых зон. На горных лыжах катается малая часть населения страны, а в парки ходят 80% — поэтому мы создадим на курорте четыре-пять новых рекреационных пространств.

Ключевым проектом станет строительство новой канатной дороги: она соединит ветку «Стрела» с хребтом Аибга через участки «Сказка» и «Кабан». Мы перераспределим потоки лыжников, передвигание по склонам станет свободнее.

Кроме того, инвестируем в расширение системы искусственного оснежения выше 1800 м. Это позволит на две-три недели раньше открывать горнолыжный сезон на стабильных подготовленных трассах.

«ПРОМЫШЛЕННОСТЬ И ИНДУСТРИЯ ГОСТЕПРИИМСТВА — НОВЫЕ СТОЛПЫ ДЕЛОВОЙ АКТИВНОСТИ РЕГИОНА»

В 2025 ГОДУ В ЭКОНОМИКУ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ ПРИВЛЕЧЕНО СВЫШЕ 1 ТРЛН РУБ. ИНВЕСТИЦИЙ. В РЕГИОНЕ РЕАЛИЗОВАЛИ 170 КРУПНЫХ ПРОЕКТОВ НА СУММУ 231,7 МЛРД РУБ. И ЗАКЛЮЧИЛИ 147 СОГЛАШЕНИЙ НА 538,2 МЛРД РУБ. НАИБОЛЕЕ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫМИ СФЕРАМИ ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ ТРАДИЦИОННО ЯВЛЯЮТСЯ КУРОРТНЫЙ СЕКТОР, АГРОПРОМЫШЛЕННЫЙ КОМПЛЕКС, ТРАНСПОРТНАЯ ОТРАСЛЬ И СТРОИТЕЛЬСТВО. В ПОСЛЕДНЕЕ ВРЕМЯ К ПРИОРИТЕТНЫМ ДЛЯ ВЛОЖЕНИЙ НАПРАВЛЕНИЯМ ДОБАВИЛАСЬ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ. ОБ ЭТОМ, А ТАКЖЕ О КЛЮЧЕВЫХ ПРОЕКТАХ, РЕАЛИЗУЮЩИХСЯ В РЕГИОНЕ, И МЕРАХ ПОДДЕРЖКИ ИНВЕСТОРОВ — В ИНТЕРВЬЮ GUIDE РАССКАЗАЛ ГУБЕРНАТОР КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ ВЕНИАМИН КОНДРАТЬЕВ.

GUIDE: В чем, на ваш взгляд, заключается преимущество Краснодарского края перед остальными регионами страны для инвесторов?

ВЕНИАМИН КОНДРАТЬЕВ: Краснодарский край традиционно был и остается территорией, привлекательной для инвесторов. Во многом этому способствуют благоприятный климат, выгодное географическое положение и развитая логистика. Также действуют различные меры поддержки, большинство проектов сопровождаем в ручном режиме. И как результат — Кубань стабильно входит в топ-10 наиболее инвестиционно привлекательных регионов страны по результатам Национального инвестиционного рейтинга.

Мы поддерживаем инвесторов, которые планируют развитие своих предприятий и реализацию проектов у нас в крае, на каждом этапе. Стремимся упрощать все процедуры.

Г: Какие сферы экономики региона наиболее интересны для инвестиций?

В. К.: Нам удалось перестроить экономику Кубани и сделать ее диверсифицированной, что помогает

успешному развитию региона. Сегодня мы делаем акцент на раскрытии потенциала — прежде всего местного инвестора в санаторно-курортной сфере, комплексном развитии территорий, улучшении логистики. Довольно успешно работаем и над импортозамещением в промышленности, развиваем агропромышленный комплекс, строим социальные объекты, активно благоустраиваем даже самые небольшие территории.

Высокая маржинальность и инвестиционная привлекательность многих отраслей способствует тому, что компании переходят на полный цикл производства с глубокой переработкой сырья, его хранением и сбытом. Уделяем большое внимание выстраиванию и развитию долгосрочных, стабильных отношений в инвестиционной сфере и открыты к эффективному диалогу. Предлагаем потенциальным инвесторам широкие возможности для реализации проектов практически во всех отраслях.

Важно, что благоприятный инвестиционный климат, политика импортозамещения и технологического суверенитета, высокая маржинальность отраслей позволяют инвесторам расширять бизнес и двигаться в сторону других, иногда даже непрофильных направлений.

Например, мы видим тенденцию перехода крупнейших девелоперов в агропромышленный комплекс, курорты и туризм. Также их интересуют обрабатывающие производства, логистика, комплексное развитие территории. Кроме того, многие отрасли являются драйвером роста других направлений. Так, развитие туризма тянет за собой вверх и смежные сферы — транспорта, потребсферы. Все это — результат целенаправленной работы по развитию различных секторов экономики.

Г: Сколько инвестпроектов реализуют в Краснодарском крае? Какой объем внебюджетных средств привлечен в экономику региона в 2025 году? Какова динамика?

В. К.: На Кубани реализуют 726 инвестпроектов с общим объемом вложений 4,6 трлн руб. Их завершение позволит создать 187 тыс. новых рабочих мест. Во многом на изменения в инвестиционном

портфеле влияет диверсификация экономики. Если раньше у нас традиционно лидировали топливно-энергетический комплекс и строительство, то теперь впервые на первые позиции вышли промышленность и индустрия гостеприимства. Это, если так можно выразиться, «новые столпы» деловой активности региона. При этом в инвестпортфеле сохраняются и другие ключевые направления. Прежде всего создание комфортной городской среды, агропромышленный комплекс, транспортно-логистическая и потребительская сферы.

По итогам 2025 года нам удалось привлечь в экономику свыше 1 трлн руб. инвестиций. Это второе значение в истории после абсолютного рекорда 2024 года. Реализовали 170 крупных проектов на сумму 231,7 млрд руб. и создали 5,3 тыс. новых рабочих мест. Заключили еще 147 соглашений на 538,2 млрд руб.

Наш инвестпортфель с 2015 года показывает положительную динамику и по-прежнему остается одним из наиболее значимых в России по своей стоимости и многоотраслевому характеру. Мы завершили его оцифровку. Теперь дорожные карты по всем проектам находятся в цифровом виде, что позволяет не просто фиксировать, а видеть динамику реализации, выявлять узкие места, оперативно подключаться к решению возникающих вопросов и доводить проекты до результата.

Еще одна из точек роста — реализация комплексных проектов развития территорий. Кубань традиционно входит в топ-5 регионов по вовлеченности в планы развития до 2035 года и инфраструктурные проекты. И мы не будем снижать обороты. В целом, по оценкам экспертов, каждый рубль вложений в инфраструктурный проект дает экономике три-пять рублей в виде прямых и косвенных эффектов на ближайшие 15–20 лет.

Г: Какие инвестиционные проекты реализуются в сфере туризма? На какую общую сумму? Какие наиболее значимые?

В. К.: Традиционно Краснодарский край — лидер в Южном федеральном округе по привлечению инвестиций в санаторно-курортную отрасль, которая на протяжении последних лет демонстрирует устойчивый рост. Сейчас в этом направлении реализуют 201 проект на общую сумму более 1,3 трлн руб. Только в прошлом году на Петербургском международном экономическом форуме заключили 12 соглашений на 122,7 млрд руб. Их реализация позволит открыть порядка 50 тыс. новых номеров и создать больше 30 тыс. рабочих мест.

В числе лидеров по реализуемым инвестпроектам — Сочи, Анапа и Туапсинский муниципальный округ. А среди значимых объектов можно отметить реконструкцию санатория «Волна» и гостиницы «Приморская» в Сочи, создание гостиничного ком-



В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ РЕАЛИЗУЮТ 726 ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ С ОБЩИМ ОБЪЕМОМ ИНВЕСТИЦИЙ 4,6 ТРЛН РУБЛЕЙ

ФОТО ПРЕСС-СЛУЖБЫ АДМИНИСТРАЦИИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ



ГУБЕРНАТОР КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ ВЕНИАМИН КОНДРАТЬЕВ

плекса вилл и шале в Красной Поляне, строительство современных пятизвездочных отелей и санаторного комплекса в Анапе и многие другие. Такая работа позволяет повышать уровень сервиса на наших курортах и предлагать туристам разнообразные программы отдыха на любой вкус.

Г: Назовите наиболее значимые инвестпроекты в сельском хозяйстве Кубани. В каких сферах АПК инвесторы видят интерес?

В. К.: Агропромышленный комплекс — один из ключевых драйверов экономики края. Поэтому мы создаем все условия, чтобы сделать эту отрасль еще более высокотехнологичной. Помогаем модернизировать предприятия и внедрять современные технологии. В результате инвестиции в агропром растут и в прошлом году достигли 60,5 млрд руб.

Среди крупнейших проектов — строительство предприятия по производству муки, крахмала и комбикормов мощностью 400 тыс. т в год в Красноармейском районе. В Тбилисском районе строят роботизированную ферму на тысячу коров. В Усть-Лабинском районе возводят мельницу мощностью 300 т в сутки и молочную ферму на 2 тыс. коров.

Кроме того, в Староминском районе появятся завод по производству семян сахарной свеклы полного цикла и цех по обработке семян подсолнечника. В Ейском районе реализуют проект по выращиванию кормовых культур для обеспечения КРС. В станице Раевской под Новороссийском развивают производство салатов в открытом и закрытом грунте: уже построено около 200 теплиц, сейчас работают над второй очередью проекта.

Обновляем и уже действующие предприятия. Так, в Крымском районе реконструируют винзавод, благодаря которому увеличится переработка винограда до 18 тыс. т в сезон.

Все это не просто цифры, а новые рабочие места, налоговые поступления, свежие продукты на столах жителей и гостей края. Инвесторы видят перспективы в агропроме благодаря гибкой системе поддержки проектов, что вселяет уверенность в будущем даже в условиях современных вызовов.

Г: Какие конкретно меры предпринимают органы исполнительной власти для стабилизации экономической ситуации и привлечения инвесторов в регион? Насколько важно сохранять денежную планку по сумме инвестиций?

В. К.: Действительно, мы живем в условиях серьезных вызовов — ощущаем следствие охлаждения экономики страны, по-прежнему сохраняется давление санкций, а стратегически важные предприятия региона регулярно подвергаются атакам беспилотников. Объективные обстоятельства сказываются на текущих показателях. Однако мы не ищем оправданий, а действуем: находим новые решения и используем имеющиеся возможности. В крае для этого создана вся необходимая база. Существующие меры поддержки работают эффективно. Мы постоянно анализируем их работу и, если нужно, оперативно вносим коррективы или внедряем новые инструменты. Поддержка бизнеса сегодня в приоритете. Мы понимаем, насколько важно сохранить деловую активность, и делаем для этого все возможное.

Все инвестиционные предложения размещены в открытом доступе на Инвестиционном портале и Инвестиционной карте Краснодарского края. Как рассказывал ранее, на каждом этапе реализации проекта — от принятия инвестиционного решения до ввода объекта в эксплуатацию — предусмотрено комплексное сопровождение. В частности, инвесторам помогают с подбором площадок и консультируют по действующим преференциям. За последние шесть лет количество мер поддержки выросло в четыре раза и достигло 225. Активную работу в этом направлении ведут региональные Фонд развития промышленности, Фонд развития инноваций, Фонд развития бизнеса, Фонд микрофинансирования и Центр поддержки экспорта.

Также в крае шесть лет назад внедрен региональный инвестиционный стандарт Минэкономразвития РФ. Его работу обеспечивает Агентство по привлечению инвестиций, действующее по принципу «одного окна». Говоря простыми словами, Агентство выступает навигатором для инвестора: помогает сориентироваться в сроках и инстанциях, отслеживает проект и решает вопросы с инфраструктурой и административными барьерами. В числе ключевых услуг — сопровождение проектов, получение налоговых льгот и кредитов, аудит земельных участков, экспертиза градостроительной документации, а также оптимизация технических инженерных коммуникаций и ускорение подключения к сетям для экономии средств.

Мы заинтересованы в развитии экономики региона, поэтому для нас важен каждый инвестор и проекты любого масштаба. Готовы работать как с крупными, стратегически важными партнерами, так и с малым и средним бизнесом, создающим рабочие места.

Беседовал Дмитрий Михеенко

ИНВЕСТИЦИИ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ ПО ИСТОЧНИКАМ ФИНАНСИРОВАНИЯ, 2025 ГОД, МЛН РУБ.
(без субъектов малого предпринимательства и объема инвестиций, не наблюдаемых прямыми статистическими методами)

	Инвестиции в основной капитал	В том числе:												
		Собственные средства	Привлеченные средства	В том числе:									средства государственных внебюджетных фондов	прочие
				кредиты банков	заемные средства других организаций	инвестиции из-за рубежа	бюджетные средства	из них:						
								из федере- рального бюджета	из бюджетов субъектов РФ	из местных бюджетов				
Краснодарский край	789 512,2	409 902,6	379 609,7	138 419,4	55 581,9	... ¹	147 153,5	61 777,2	64 704,0	20 672,3	... ¹	20 254,4		

¹ Данные не размещаются в целях обеспечения конфиденциальности первичных статистических данных, полученных от организаций, в соответствии с Федеральным законом №282-ФЗ
По данным Краснодарстата

ИНВЕСТИЦИИ В ОСНОВНОЙ КАПИТАЛ ПО ВИДАМ ОСНОВНЫХ ФОНДОВ, 2025 ГОД, МЛН РУБ.
(без субъектов малого предпринимательства и объема инвестиций, не наблюдаемых прямыми статистическими методами)

	Инвестиции в основной капитал — всего	В том числе				
		Жилые здания и помещения	Здания (кроме жилых) и сооружения, расходы на улучшение земель	Машины, оборудование, включая хозяйственный инвентарь, и другие объекты	Объекты интеллектуальной собственности	Прочие инвестиции
Краснодарский край	789 512,2	40 506,1	450 609,4	240 446,1	31 506,7	26 443,9

По данным Краснодарстата

«ОБЪЕМ КАПИТАЛОВЛОЖЕНИЙ В ПРОМЫШЛЕННОСТЬ ВЫРОС В 5,1 РАЗА»

С 2020 ГОДА ОБЪЕМ ФИНАНСОВЫХ ВЛИВАНИЙ В КУБАНСКУЮ ПРОМЫШЛЕННОСТЬ ВЫРОС В 5,1 РАЗА — ПОЧТИ ДО 47 МЛРД РУБ. В РЕГИОНЕ РЕАЛИЗУЮТ 45 ИНВЕСТ-ПРОЕКТОВ НА ОБЩУЮ СУММУ 1,2 ТРЛН РУБ. КАКИЕ ЗАВОДЫ ОТКРОЮТ В БЛИЖАЙШИЕ ГОДЫ И ПОЧЕМУ РАЗВИТИЕ НЕКОТОРЫХ ОТРАСЛЕЙ ЗАМЕДЛИЛОСЬ, В ИНТЕРВЬЮ GUIDE РАССКАЗАЛ МИНИСТР ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ ДМИТРИЙ ХМЕЛЬКО.

GUIDE: Как меняется объем инвестиций в промышленность Краснодарского края в последние годы?

ДМИТРИЙ ХМЕЛЬКО: Объем капиталовложений в промышленность вырос в 5,1 раза: с 9,1 млрд руб. в 2020 году до 46,6 млрд руб. в 2025-м. В активной стадии реализации находятся 45 промышленных инвестиционных проектов на общую сумму более 1,2 трлн руб. Так, для увеличения выпуска импортозамещающей продукции в Краснодаре модернизируют станкостроительное производство. Объем инвестиций — 6,36 млрд руб. В Крыловском районе строят завод по производству газобетонных изделий. В проект вложено 4,1 млрд руб. В Староминском районе создают производство колесных тракторов. Объем инвестиций — более 1,6 млрд руб.

Г: Появились ли в прошлом году новые предприятия и ожидаются ли открытия в 2026 году?

Д. Х.: В прошлом году реализовано пять проектов по производству импортозамещающей промышленной продукции. В частности, в Белореченском районе завершили реконструкцию и расширили производственные мощности носочной фабрики. В Северском районе построили завод по производству диоксида кремния. В том же районе появился комплекс с новым оборудованием для производства комплектующих картриджей. Кроме того, запущены производство компонентов для жаток в Староминском районе и первая очередь завода по производству посуды из композитного стекла в Армавире.

В этом году планируется завершить модернизацию станкостроительного производства, о котором я уже сказал. Здесь же, в столице Кубани, откроется завод по производству акриловых сополимеров. Кроме того, в Северском районе на финальной стадии



ФОТО: ЛЕВАН САМЕШ/ ПРЕДПРИЯТИЕ В МИНИСТЕРСТВЕ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

**МИНИСТР ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ
КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ ДМИТРИЙ ХМЕЛЬКО**

находится строительство технологической линии производства органообентонита суспензионным методом, а также создание производства по выпуску импортозамещающей продукции медицинского назначения.

Г: Как для промышленности Краснодарского края начался 2026 год? Какова динамика отгрузки продукции?

Д. Х.: В январе—феврале 2026 года промышленные предприятия Краснодарского края отгрузили товаров — по курируемым министерством видам

деятельности — на 76,9 млрд руб., или 90% в сравнении с аналогичным периодом предыдущего года. Сокращение объемов производства связано с целым рядом факторов. С одной стороны, это следствие охлаждения экономики. Высокие процентные ставки по кредитам, которые необходимы бизнесу для пополнения оборотных средств, снижают возможности предприятий в плане запуска новых видов

конкурентоспособной продукции. Увеличение долговой нагрузки ведет к росту рисков невыполнения обязательств и закрытию производств.

С другой стороны, в каждой отрасли промышленности есть свои особенности. Так, погодные условия не позволили увеличить добычу нерудных строительных материалов: природного песка, гравия, щебня, гипса. Вполне логично, что сокращение объема строительно-монтажных работ повлекло снижение производства строительных материалов: стеклопакетов, портланд-цемента, клинкера цементного, гипса, изделий строительных из бетона, силикатных блоков. Запуск большого количества новых мощностей в 2025 году с одновременным снижением спроса привел к снижению объемов отгрузки бумажной продукции. Если говорить о легпроме, то производство, к примеру, нательного белья, мужских рубашек и костюмов сдерживает отсутствие долгосрочных контрактов.

При этом некоторые отрасли даже в непростых экономических условиях нарастили обороты. В частности, увеличились объемы производства вулканизированной резины, полимерных изделий, спортивных и детских товаров.

Г: Какие отрасли промышленности развиваются наиболее активно?

Д. Х.: Наиболее динамично развиваются отрасли, сумевшие реализовать свой потенциал в программе импортозамещения продукции. Это производство лекарственных средств и медицинских изделий, продукции химической промышленности, радиоэлектроники и тяжелого станкостроения.

Г: В последнее время в Краснодарском крае набирает обороты производство беспилотников. Расскажите об этом направлении.

ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ПРОЕКТЫ, РЕАЛИЗУЕМЫЕ В ПРОМЫШЛЕННОСТИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

Создание нового производства по промышленной переработке стекла с последующим увеличением мощности и номенклатуры выпуска конечной продукции в Краснодаре

Объем инвестиций — 2,1 млрд руб.

Срок реализации проекта — 2024–2026 годы.

Завод по производству стеклянной посуды и изделий из жаропрочного стекла в Армавире (2 этапа)

Объем инвестиций — 1,8 млрд руб.

Срок реализации — 2021–2027 годы.

Создание нового производства продукции медицинского назначения в Северском районе

Объем инвестиций — 1,6 млрд руб.

Срок реализации — 2025–2027 годы.

Производство фотоэлектрических преобразователей космического назначения в Краснодаре

Объем инвестиций — 1,9 млрд руб.

Срок реализации — 2024–2026 годы.

Производство комплектующих для протезирования в Северском районе

Объем инвестиций — 1,06 млрд руб.

Срок реализации — 2024–2027 годы.

Строительство импортозамещающего производственного комплекса для производства сополимеров на основе винилацетат-этилена и производства редиспергируемых порошков на основе винилацетата в Краснодаре

Объем инвестиций — 1 млрд руб.

Срок реализации — 2022–2028 годы.

Модернизация станкостроительного производства для увеличения выпуска импортозамещающей продукции в Краснодаре

Объем инвестиций — 6,36 млрд руб.

Срок реализации — 2022–2026 годы.

Строительство завода по производству газобетонных изделий мощностью 450 тыс. кубометров в год в Крыловском районе

Объем инвестиций — 4,1 млрд руб.

Срок реализации — 2024–2027 годы.

Создание производства колесных тракторов в Староминском районе

Объем инвестиций — 1,64 млрд руб.

Срок реализации — 2024–2033 годы.

По данным министерства промышленной политики Краснодарского края



ФОТО: ИРИНА СЖИДА. ПРЕДОСТАВИЛИ В МИНИСТЕРСТВЕ ПРОМЫШЛЕННОЙ ПОЛИТИКИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

Д. Х.: Для развития этого направления создают научно-производственный центр (НПЦ) «Техносфера». Главная задача организации в краткосрочной перспективе — сформировать инфраструктуру для разработки, испытания, производства и вывода на рынок беспилотных систем, а также для реализации проектов смежных отраслей. Долгосрочная цель — развитие на Кубани робототехники. Для этого НПЦ будет координировать взаимодействие научного сообщества, производства и сферы образования.

Важным направлением работы НПЦ «Техносфера» также станет развитие спроса на продукцию отрасли беспилотных систем и услуги с их использованием, поиск и апробация новых сценариев применения беспилотных и робототехнических систем в различных отраслях экономики Краснодарского края, в том числе при реализации функций и полномочий органами государственной власти.

Г: Какие еще отрасли промышленности находятся только в начале своего пути, но имеют большие перспективы роста?

Д. Х.: Роботизация становится одним из ключевых направлений развития экономики Краснодарского края. У нас активно внедряются роботизированные технологии в рамках федеральных и региональных программ, что позволяет повышать производительность, снижать себестоимость продукции и минимизировать производственный брак.

МИНИСТЕРСТВО ПРОМЫШЛЕННОСТИ И ТОРГОВЛИ РФ РАЗРАБОТАЛО НАЦИОНАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ «СРЕДСТВА ПРОИЗВОДСТВА И АВТОМАТИЗАЦИИ», В КОТОРОМ ПРЕДУСМОТРЕН ОТДЕЛЬНЫЙ ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ПРОЕКТ «РАЗВИТИЕ ПРОМЫШЛЕННОЙ РОБОТОТЕХНИКИ И АВТОМАТИЗАЦИИ ПРОИЗВОДСТВА». В РАМКАХ ЭТОГО ПРОЕКТА НАШЕ МИНИСТЕРСТВО ВЕДЕТ РАБОТУ ПО СОЗДАНИЮ ЦЕНТРА РАЗВИТИЯ ПРОМЫШЛЕННОЙ РОБОТОТЕХНИКИ НА ТЕРРИТОРИИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ

Г: Какой вклад промышленные предприятия внесли в пополнение регионального бюджета?

Д. Х.: В консолидированный бюджет Краснодарского края предприятия по основным видам деятельности, относящимся к промышленности, в 2025 году перечислили 27,2 млрд руб. с ростом на 17,4% к 2024 году. Рост поступлений мы видим по НДФЛ — на 13,6%, УСНО — на 4,4%, земельному налогу — на 16% и транспортному — на 2,3%.

В первом квартале 2026 года объем налоговых поступлений от промышленных предприятий

ДМИТРИЙ ХМЕЛКО: «РОБОТИЗАЦИЯ СТАНОВИТСЯ ОДНИМ ИЗ КЛЮЧЕВЫХ НАПРАВЛЕНИЙ РАЗВИТИЯ ЭКОНОМИКИ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ»

продолжил увеличиваться — на 9,5% в сравнении с аналогичным периодом прошлого года, до 5,4 млрд руб. Рост поступлений мы отмечаем по НДФЛ — на 10,5%, налогу на прибыль организаций — на 19,8%, земельному налогу — на 4,8%, налогу на имущество организаций — на 3,1%.

Г: Как в регионе развиваются промышленные парки?

Д. Х.: Десять индустриальных парков Краснодарского края включены в реестр таких промпарков и их управляющих компаний Минпромторга России. Это «Краснодар», «Компрессорный», «ВБ Кубань», «Кубань», «Достояние», «Регион 23», «Копанской», «Русская промышленная корпорация», «Тимашевск». В них уже размещены промышленные производства более 50 резидентов и создано более 3 тыс. рабочих мест. Добавлю, что промышленные технопарки «АЭТЗ» в Армавире и «Галаново» в Кавказском районе вошли в соответствующий реестр Минпромторга России. Поясню, что включение объекта в реестр, во-первых, подтверждает соответствие парка и его управляющей компании всем установленным требованиям. Во-вторых, что тоже немаловажно, дает парку право на получение мер государственной поддержки и льгот на федеральном и региональном уровнях.

На этом мы не останавливаемся и работаем с инвесторами над созданием промпарков в Краснодаре, Анапе, Новороссийске, а также в Динском, Северском и других районах Краснодарского края.

Кроме того, кубанские предприятия входят в промышленные межрегиональные кластеры, которые также включены в реестр Минпромторга России. Наши производители представлены в восьми объединениях. Это Межрегиональный мебельный кластер Е1, Алюминиевый кластер, Кластер производителей упаковки и напитков, кластер «Бештау», Промышленный кластер производителей добавок для полимеров Рязанской области, Межрегиональный кластер радиоэлектронной промышленности, Межрегиональный агропромышленный машиностроительный кластер «Юг», Кластер промышленности социально значимых товаров.

Г: Какую поддержку власти оказывают промышленным предприятиям?

Д. Х.: В прошлом году 35 кубанских промышленников получили субсидии на сумму 585,6 млн руб. Еще 41 предприятие воспользовалось финансовой поддержкой Фонда развития промышленности Краснодарского края. Ее объем составил почти 2,5 млрд руб. Также 11 промышленным предприятиям предоставлены гранты в объеме 75 млн руб. на компенсацию части затрат на возмещение процентов по кредитным договорам, заключенным в целях пополнения оборотных средств.

Беседовала Маргарита Синкевич

ИНДЕКСЫ ПРОИЗВОДСТВА ПО ВИДАМ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ В ЯНВАРЕ—МАРТЕ 2026 ГОДА В % К СООТВЕТСТВУЮЩЕМУ ПЕРИОДУ ПРОШЛОГО ГОДА

Наименование вида деятельности	Индекс
Промышленное производство (промышленность)	93,6
ДОБЫЧА ПОЛЕЗНЫХ ИСКОПАЕМЫХ	88,3
Добыча прочих полезных ископаемых	77,3
Предоставление услуг в области добычи полезных ископаемых	92,9
ОБРАБАТЫВАЮЩИЕ ПРОИЗВОДСТВА	92,3
Производство пищевых продуктов	98,2
Переработка и консервирование мяса и мясной пищевой продукции	91,7
Переработка и консервирование рыбы, ракообразных и моллюсков	104,5
Переработка и консервирование фруктов и овощей	110,1
Производство растительных и животных масел и жиров	91,6
Производство молочной продукции	100,6
Производство продуктов мукомольной и крупяной промышленности, крахмала и крахмалосодержащих продуктов	102,9
Производство хлебобулочных и мучных кондитерских изделий	100,9
Производство прочих пищевых продуктов	97,0
Производство готовых кормов для животных	110,2
Производство напитков	84,3
Производство текстильных изделий	96,9
Производство одежды	85,6
Производство кожи и изделий из кожи	115,4
Обработка древесины и производство изделий из дерева и пробки, кроме мебели, производство изделий из соломки и материалов для плетения	125,4
Производство бумаги и бумажных изделий	97,0
Деятельность полиграфическая и копирование носителей информации	95,8
Производство кокса и нефтепродуктов	78,7
Производство химических веществ и химических продуктов	146,6
Производство лекарственных средств и материалов, применяемых в медицинских целях и ветеринарии	99,4
Производство резиновых и пластмассовых изделий	110,6
Производство прочей неметаллической минеральной продукции	73,3
Производство металлургическое	91,8
Производство готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования	90,5
Производство компьютеров, электронных и оптических изделий	89,7
Производство электрического оборудования	71,2
Производство машин и оборудования, не включенных в другие группировки	57,8
Производство автотранспортных средств, прицепов и полуприцепов	108,2
Производство прочих транспортных средств и оборудования	93,8
Производство мебели	102,2
Производство прочих готовых изделий	173,9
Ремонт и монтаж машин и оборудования	146,3
ОБЕСПЕЧЕНИЕ ЭЛЕКТРИЧЕСКОЙ ЭНЕРГИЕЙ, ГАЗОМ И ПАРОМ; КОНДИЦИОНИРОВАНИЕ ВОЗДУХА	100,6
Производство, передача и распределение электроэнергии	97,8
Производство и распределение газообразного топлива	110,8
Производство, передача и распределение пара и горячей воды; кондиционирование воздуха	106,9
ВОДОСНАБЖЕНИЕ; ВОДООТВЕДЕНИЕ, ОРГАНИЗАЦИЯ СБОРА И УТИЛИЗАЦИИ ОТХОДОВ, ДЕЯТЕЛЬНОСТЬ ПО ЛИКВИДАЦИИ ЗАГРЯЗНЕНИЙ	104,5
Забор, очистка и распределение воды	117,6
Сбор и обработка сточных вод	105,9
Сбор, обработка и утилизация отходов; обработка вторичного сырья	97,6
Предоставление услуг в области ликвидации последствий загрязнений и прочих услуг, связанных с удалением отходов	122,3

По данным Краснодарстата

«Кубань уже переросла прежнюю логику подготовки кадров»

И. о. декана факультета экономики, управления и бизнеса кубанского политеха Марина Кротова — о развитии сети предпринимательских классов на базе школ региона

В Краснодарском крае планируется развитие сети предпринимательских классов на базе школ региона при методическом и экспертном сопровождении Кубанского государственного технического университета (КубГТУ). Проект ориентирован на раннее формирование предпринимательских компетенций у школьников и подготовку кадров для экономики региона. В рамках предпринимательских классов школьники смогут углубленно изучать основы предпринимательства, экономику, финансовую грамотность, проектную деятельность, управление бизнес-процессами, маркетинг и современные инструменты бизнеса. Образовательная модель предполагает не только теоретическую подготовку, но и практико-ориентированный подход. Подробнее о программе, важной частью которой станет взаимодействие с бизнес-сообществом Краснодарского края и действующими предпринимателями, а также в целом — о новой логике подготовки кадров на Кубани начиная со школьной скамьи рассказывает и. о. декана факультета экономики, управления и бизнеса КубГТУ, кандидат экономических наук, доцент Марина Кротова.

«Кубань уже переросла прежнюю логику подготовки кадров. Когда регион становится пятой экономикой страны, а сектор малого и среднего бизнеса измеряется сотнями тысяч компаний и предпринимателей, экономике нужны не только исполнители, но и люди, способные видеть возможности, собирать команды, просчитывать риски и запускать собственные проекты. В этой ситуации школа становится не "слишком ранним" этапом, а наиболее правильной точкой входа в предпринимательское образование. Тем более что федеральная система сама движется в этом направлении: модуль по предпринимательству уже вошел в школьную профориентацию, а на уровне государственной и экспертной дискуссии предпринимательство все чаще рассматривается как профессия, которой необходимо учить системно.

Обычный профиль, как правило, делает акцент на углубленном изучении отдельных предметов. Предпринимательский класс должен быть устроен иначе: его основой становится действие. В такой модели учащийся не ограничивается расширенным курсом обществознания или экономики, а получает дополнительные модули по основам предпринимательства, финансовой грамотности, маркетингу, проектной деятельности, управлению бизнес-процессами и современным цифровым инструментам. Принципиально важно, что все это сразу связывается с практикой — кейс-чемпионатами, бизнес-играми, защитой идей, командной работой и наставничеством.

«В школе необходимо закладывать предпринимательский тип мышления»

На базе факультета экономики, управления и бизнеса КубГТУ при поддержке министерства образования и науки Краснодарского края мы уже третий год подряд проводим региональный конкурс «Школьный бизнес-старт». По сути, он стал предвестником открытия предпринимательских классов на Кубани. Российская практика

подтверждает правильность такого подхода: в Москве предпринимательские классы объединяют спецкурсы, проектную работу и встречи с представителями бизнеса, а в официальном проекте Дагестана, к примеру, отдельно подчеркивается отличие этой модели от обычного социально-экономического профиля — за счет практических компетенций и сетевого партнерства школы, бизнеса и вузов.

Одних знаний о спросе, предложении и налогах сегодня уже недостаточно. Старшеклассник должен научиться видеть проблему как основу для деловой инициативы, формулировать гипотезу, понимать клиента, собирать простую финансовую модель, оценивать риски, презентовать решение, договариваться в команде и доводить идею до понятного результата. Поэтому лидерство, коммуникация, командная работа, критическое мышление, креативность, эмоциональный интеллект и публичное выступление должны быть не дополнительным элементом программы, а ее центральной частью. Именно эти навыки во многом определяют, сможет ли идея стать реальным делом.

Важно понимать: в школе необходимо закладывать не бизнес сам по себе, а предпринимательский тип мышления. Такое образова-



ние инженерных классов, в регионе уже открыто более 500 таких классов в 329 школах; действует "Школа бизнеса", конкурс "Школьный бизнес-старт", проводится политехническая универсиада, в рамках которой есть отдельная секция по экономике, развивает предпринимательское мышление у школьников; мы проводим тренинги предпринимательских компетенций в рамках федеральной Платформы университетского технологического предпринимательства. Поэтому наше сопровождение в проектной модели я вижу конкретно: разработка модулей и кейсов, курсов внеурочной деятельности, подготовка методических материалов для школ, проведение интенсивов и мастер-классов, кураторство школьных проектных команд, экспертная оценка ученических идей, организация проектных сессий на базе университета и выстраивание дальнейшей траектории уже внутри вузовских программ.



ние в подростковом возрасте учит действовать в условиях быстрых изменений, брать на себя ответственность, не бояться ошибок, понимать цену ресурсов, видеть связь между замыслом и его реализацией. Эти качества полезны даже тем, кто в будущем не сделает предпринимательство делом своей жизни. На федеральном уровне этот подход уже признан: занятия по предпринимательству вошли в курс профориентации для школьников, а интерес к олимпиадам и программам по финансовой грамотности и предпринимательству устойчиво растет. Это сильный сигнал — школа готова перестать быть только пространством передачи знаний и стать средой ранней экономической социализации.

«Практика — не приложение, а ядро»

У КубГТУ уже есть база, чтобы не входить в такой проект с нуля. На нашей площадке развивается

Если в такой программе останется одна теория, это будет поражение еще до старта. Практика здесь не приложение, а ядро. Я бы закладывала несколько обязательных форматов: разборы кейсов реальных компаний, деловые и переговорные игры, проектную работу в командах, мини-исследования рынка, интервью с потенциальными клиентами, разработку MVP, питчинги, экскурсии на предприятия, хакатоны и короткие бизнес-интенсивы на базе КубГТУ.

Также нужно подключать бизнес — делать предпринимателей наставниками, потому что если не будет реального сектора, то программа потеряет смысл. Предпринимательские классы будут жизнеспособны только тогда, когда бизнес в них встроен не как "разовый гость", а как соавтор среды. Предприниматели должны становиться наставниками, экспертами на защите проектов, источником реальных задач и живых кейсов, проводниками в отрасль.

Система удержания молодежи в регионе

Если смотреть на подтвержденную региональную повестку, то это в первую очередь агропромышленный комплекс и переработка, туризм и гостеприимство, промышленная кооперация, логистика, IT и креативная экономика. В стратегии края приоритетными направлениями прямо названы АПК, туризм и промышленность. "Кластер умной промышленности" включает машиностроение, химию, легкую промышленность, стройматериалы и ТЭК. В креативной экономике край уже выделяет медиа, IT-разработку, архитектуру, дизайн, моду, кино и исполнительские искусства. Это и есть те сферы, где региону особенно нужны люди, способные не только работать по инструкции, но и создавать новые продукты, сервисы, команды и бизнесы.

По последним статистическим данным, значимый вклад в социально-экономическое развитие вносит возрастная группа от 21 до 34 лет. Поэтому предпринимательские классы важно рассматривать не только как школьный профориентационный проект, но и как часть более широкой системы удержания молодежи в регионе. Нам необходимо качественно проработать школьный этап, а затем выстроить продолжение этой траектории после выпуска: сделать так, чтобы ребята выбирали кубанские вузы, получали образование в крае и связывали с ним дальнейшую профессиональную деятельность. Только в этом случае модель полностью оправдывает себя: выпускник, который получил образование в регионе, с высокой вероятностью останется здесь — развивать собственное дело, работать в экономике края и создавать новые проекты».



Радость — на полке

Как производитель «Коровки из Кореновки» расширяет вкусовую палитру и инвестирует в инновации

Рынок молочной продукции стремительно меняется: потребители становятся более экономными, но при этом не готовы отказываться от удовольствия и новых вкусов. В этой непростой системе координат, где приходится балансировать между ценой и эмоцией, группа компаний «Ренна» (бренды «Коровка из Кореновки», «Алексеевское», «Кореновочка») не только сохраняет свои позиции, но и активно развивается. В 2025 году компания выпустила рекордное количество новинок, провела коллаборацию с «Абрау-Дюрсо» и нарастила экспорт мороженого до 1,5 тыс. тонн в год. В основе стратегии — миллиардные инвестиции и умение слышать своего покупателя.

Наряду с ценовыми факторами усиливается эмоциональная составляющая выбора. Сегодня недостаточно просто привлекательного соотношения цены и качества. Как отмечают в ГК «Ренна», на фоне общего дефицита позитивных впечатлений люди ищут их в продуктах и брендах. Ключевое требование остается неизменным — вкус.

Параллельно растет запрос на функциональность: повышенное содержание белка, пониженное — сахара. Однако продукт, позиционируемый как «полезный», но не соответствующий вкусовым ожиданиям, не задерживается в потребительской корзине.

Кстати, согласно исследованиям Гарвардской медицинской школы, натуральное



Сладкая пауза

За последние несколько лет предпочтения потребителей молочной продукции заметно изменились. Люди стали бережнее относиться к расходам, чаще сравнивать товары и дольше принимать решения у полки, сохраняя чувствительность к ценам. При этом, как отмечают эксперты, покупатели по-прежнему ориентируются на узнаваемые бренды как на гарантию качества. Несколько рублей в пользу проверенного продукта для многих не критичны.

Особую устойчивость показывает категория десертов — в первую очередь мороженое. По оценкам экспертов, потребители исключают его из рациона в последнюю очередь, даже когда семейные бюджеты сокращаются.

сливочное мороженое на молочном жире не несет ранее приписывавшихся ему рисков. Оно содержит L-триптофан — аминокислоту, участвующую в выработке серотонина («гормона счастья»). Порция качественного пломбира обеспечивает до 10–15% суточной нормы кальция. В наблюдательных исследованиях, опубликованных в Archives of Internal Medicine (2005) и BMC Medicine (2014), отмечалось, что у любителей натурального мороженого диабет второго типа встречался реже. Авторы подчеркивают: эти данные не доказывают прямой пользы продукта для профилактики заболевания.

Сезон новинок

В 2025 году ГК «Ренна» выпустила рекордное количество новинок в категории мороженого.

Справка о компании:

Компания «Ренна», работающая на рынке уже более четверти века, насчитывает 6 тыс. сотрудников и предлагает свыше 600 видов продукции, которая представлена более чем в 250 тыс. торговых точек. В 2025 году компания продала более 900 млн единиц продукции общим весом 250 тыс. тонн. Мороженое «Коровка из Кореновки» экспортируется более чем в 15 стран. Ежегодно за границу отправляется 1,5 тыс. тонн мороженого, что в несколько раз больше, чем несколько лет назад, когда этот показатель составлял 500 тонн.

За брендом «Коровка из Кореновки» в публичном пространстве закрепились репутация «любимого мороженого президента РФ Владимира Путина». В 2017 году на международной выставке МАКС Владимир Путин попросил Сергея Чemezova, руководителя Ростеха, приобрести для него пломбир. Спустя два года ситуация повторилась, но на этот раз компанию российскому президенту составил президент Турции Реджеп Тайип Эрдоган, а оплату взял на себя сам Путин. Мороженое в обоих случаях оставалось неизменным — это был ванильный стаканчик «Коровки из Кореновки».



Большие форматы по 300 г с неожиданными вкусами, которые прекрасно подходят для уютных домашних вечеров у камина или за просмотром любимого фильма; пломбир на палочке с манго-маракуйя и барбарисом; десерт по мотивам дубайского шоколада — все это уже на полках.

Главная премьера сезона — эскимо со вкусом игристого, созданное совместно с легендарным «Абрау-Дюрсо». Дерзкое сочетание алкогольного бренда и мороженого оказалось органичным и — что важно — полностью безалкогольным. Это не просто новый вкус, а новая история и новый повод для праздника.

В компании не скрывают: за каждой новинкой стоит не желание удивить любой ценой, а продуманная стратегия. «Коровка из Кореновки» теперь не только десерт для прогулки, но и часть семейного ужина, маленькая радость в конце рабочего дня и финальный аккорд праздничного стола.

Коллаборации продолжатся. Каким будет следующий вкус — интрига, которую создатели пока оставляют за кадром. Ясно одно: на десертной полке скучно не будет.

Кубань в десертной ложке

Краснодарский край на этикетке — это не просто строчка «сделано в...». Для жителей южных регионов Кубань уверенно звучит как синоним натуральности и качества. Но чем дальше от юга, тем сложнее. В Сибири или на Дальнем Востоке одной географией покупателя не убедить. Поэтому «Ренна» выстраивает двухуровневую стратегию.

С одной стороны — рациональный подход: происхождение как маркер качества. С другой — эмоциональный: образы юга, солнца, отдыха, курортной расслабленности, всего того, за чем люди едут за тысячами километров. Мороженое здесь становится идеальным проводником. Именно через эту эмоцию бренд выходит на федеральный уровень, даря каждому во Владивостоке, Новосибирске или Москве маленький кусочек юга.

Миллиарды в развитие

Инвестиционная программа «Ренны» рассчитана на общий объем свыше 10 млрд руб., из которых более 5,5 млрд руб. уже вложено за последние три года. Средства направлены на высокопроизводительные линии пастеризации, розлива и фасовки, строительство новых складских

комплексов (включая объект стоимостью более 900 млн руб.), а также на возведение распределительных подстанций и развитие газового хозяйства.

Особое внимание уделяется энергетической независимости. Запущена вторая очередь собственной газовой мини-ТЭС, установлены солнечные электростанции, проведена модернизация водооборотного снабжения. Эти меры позволяют сделать производственные циклы замкнутыми и автономными.

Параллельно развивается логистическая инфраструктура: приобретены новая грузовая техника и рефрижераторы, внедрено автоматизированное паллетирование. Открыт цех сушки молока, что повышает эффективность производства.

В «Ренне» подчеркивают: компания намерена опережать рыночные тренды за счет инноваций, новых форматов и географической экспансии. И уже сегодня становится очевидно — кубанский бренд уверенно прокладывает маршрут к глобальной полке.



«ДЛЯ ПРЕОДОЛЕНИЯ СОВРЕМЕННЫХ ВЫЗОВОВ ВАЖНА МОБИЛИЗАЦИЯ ВСЕХ ИМЕЮЩИХСЯ РЕСУРСОВ»

ЗА ПОСЛЕДНИЕ ТРИ ГОДА В ЭКОНОМИКУ АДЫГЕИ ПРИВЛЕЧЕНО СВЫШЕ 211 МЛРД РУБ. ИНВЕСТИЦИЙ, ИЗ КОТОРЫХ 80,4 МЛРД РУБ. — В 2025 ГОДУ. В РАБОТЕ НАХОДИТСЯ 20 ПРОЕКТОВ НА ОБЩУЮ СУММУ 101 МЛРД РУБ. О НАИБОЛЕЕ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫХ ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ ОТРАСЛЯХ, А ТАКЖЕ О ВЗАИМОСВЯЗИ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ С РОСТОМ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ — В ИНТЕРВЬЮ GUIDE РАССКАЗАЛ ГЛАВА АДЫГЕИ МУРАТ КУМПИЛОВ.

GUIDE: Как общее экономическое состояние страны отразилось на инвестиционной привлекательности Адыгеи?

МУРАТ КУМПИЛОВ: Республика показывает стабильное развитие. У нас есть поддержка руководства страны, широкий спектр инструментов в рамках национальных проектов и государственных программ. Мы максимально используем разные механизмы федеральной поддержки, которые в сочетании с собственными ресурсами и внебюджетными инвестициями позволяют развивать Адыгею.

Упор, конечно, делаем на ключевые отрасли. Так, географическое положение, климатические и природно-ресурсные особенности открывают нам широкие возможности для роста сельского хозяйства, промышленности, логистики и туризма. Сейчас это основные направления развития республики, наши, можно сказать, опорные отрасли, которые должны обеспечить наибольший вклад в прирост валового регионального продукта (ВРП) в долгосрочной перспективе.

Г: Как развивается экономика Адыгеи?

М. К.: Основные экономические показатели Адыгеи демонстрируют положительную динамику. По темпу роста экономики республика с показателем 109,8% опережает среднероссийское значение (104,5%) и среднее по Южному федеральному округу (102,9%). За последние три года в 1,2 раза вырос ВРП.

Драйверами экономического развития Адыгеи традиционно являются строительство, обрабатывающие производства и торговля. Индекс промышленного производства за три года вырос на 13% за счет обрабатывающих отраслей, особенно производства пищевых продуктов.

Эти основные экономические показатели оказывают большое влияние и на повышение качества жизни населения. К примеру, за последний год у нас снизился уровень безработицы, растут заработная плата и реальные денежные доходы населения. Для дальнейшего преодоления современных вызовов и обеспечения более динамичного развития экономики важна мобилизация всех имеющихся ресурсов. Мы работаем в этом направлении и стремимся наращивать достигнутые результаты.

Г: Какой объем инвестиций в основной капитал региона привлечен в 2025 году? Есть ли данные по 2026 году? Выполнены ли плановые показатели?

М. К.: Инвестиции за три года в Адыгею составили свыше 211 млрд руб. Из них в прошлом году привлечено 80,4 млрд руб., или 104,9% к 2024 году. Это позволило региону войти в тройку лидеров ЮФО по итогам прошлого года.

Сейчас в работе 20 проектов с общим объемом инвестиций 101 млрд руб. Это проекты в сфере промышленности, сельского хозяйства, туризма, логистики и здравоохранения. И уже есть определенные результаты этой работы — в прошлом году завершена реализация двух крупных инвестиционных проектов: в Майкопе построен новый гофрозавод



ГЛАВА АДЫГЕИ МУРАТ КУМПИЛОВ, ПРЕДСЕДАТЕЛЬ ПРАВИТЕЛЬСТВА РФ МИХАИЛ МИШУСТИН

«Картонгара 2», а в Энеме — возведен универсальный склад продовольственных и непродовольственных товаров. В рамках этих проектов вложено около 11 млрд руб.

Г: Назовите наиболее значимые инвестпроекты.

М. К.: Один из ключевых — это промпарк «Энем», который должен обеспечить долгосрочный рост промышленности и дать импульс дальнейшему развитию экономики региона. Мы вышли на один из важных этапов — размещение новых производств. В настоящее время на территории парка ведут деятельность восемь резидентов. Цель — до 50 резидентов, 55 млрд руб. инвестиций и свыше 8 тыс. рабочих мест.

Для нас важно, чтобы инвесторы чувствовали здесь стабильность и перспективу. Поэтому предприняли меры, чтобы максимально упростить бизнесу вхождение в проект. У нас действует гибкая система поддержки. Сопровождаем приоритетные бизнес-проекты в ручном режиме. В крупной промышленной зоне в 200 га создали необходимую транспортно-инженерную инфраструктуру, построены административное помещение и промышленное здание.

Еще один прорывной проект — многофункциональный парк «Теучежский» (инвестор — Группа компаний «Ромекс») создает условия для развития логистических центров. Привлекаем крупные сетевые компании и онлайн-ритейлеров. На площадке парка уже достраивается пятый склад. Инвестиции по парку составляют 9,2 млрд руб.

Г: Какие инвестпроекты реализуются в сфере туризма?

М. К.: Туризм — одна из самых перспективных отраслей экономики республики. Продвинулись

в ее развитии помогает национальный проект «Туризм и индустрия гостеприимства». Большую часть средств по нацпроекту мы направляем на создание обеспечивающей инфраструктуры ключевых проектов в туризме. Она формируется так, чтобы грамотно регулировать турпотоки и снижать уровень воздействия на окружающую среду. Поэтому все объекты размещения у нас вне особо охраняемых природных территорий. По такому принципу мы реализуем инвестпроекты в туризме.

ВОПРОСЫ ОБЕСПЕЧИВАЮЩЕЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ К ОБЪЕКТУ РЕШАЕМ ЗА СЧЕТ ОТРАСЛЕВОГО НАЦПРОЕКТА И ИНДИВИДУАЛЬНОЙ ПРОГРАММЫ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ: ВСЕГО НА ДОРОЖНУЮ И ИНЖЕНЕРНУЮ ИНФРАСТРУКТУРУ НАПРАВИМ 15,8 МЛРД РУБ.

Якорные проекты в туристической сфере — горнолыжный экокорт «Лагонаки» и многофункциональный туристско-рекреационный парк «Дегуакская поляна». Сейчас реализуем первый этап проекта по созданию экокорта, общая стоимость которого — около 60 млрд руб. Вопросы обеспечивающей инфраструктуры к объекту решаем за счет отраслевого нацпроекта и индивидуальной программы социально-экономического развития: всего на дорожную и инженерную инфраструктуру направим 15,8 млрд руб.

В рамках создания многофункционального туристско-рекреационного парка «Дегуакская поляна» в апреле на Кавказском инвестфоруме мы заключили соглашение. Объем инвестиций составит около 40 млрд руб. Сюда перенесем наш популярный фестиваль адыгейского сыра, который в прошлом году собрал порядка 70 тыс. гостей.

Данные проекты приведут к росту потока туристов, увеличению инвестиционных вложений и появлению новых рабочих мест, а также росту смежных отраслей. Мы уже видим мультипликативный эффект от нашей работы по развитию туризма. В прошлом году турпоток в Адыгею достиг почти 1 млн человек (+17% к 2024 году), а на январские праздники этого года к нам приехало 156 тыс. отдыхающих. Это на 32% больше, чем в аналогичном периоде прошлого года.

Существенно выросла инвестиционная активность в отрасли. Предприниматели получают поддержку со стороны государства, видят перспективы развития в Адыгее и активно реализуют свои проекты. В результате номерной фонд увеличился почти в два раза — до 3,5 тыс. номеров.

Г: Насколько сектор АПК привлекателен для инвесторов? Какие проекты и на какую сумму реализуются в этой отрасли?

М. К.: Сельское хозяйство — традиционно ведущая отрасль экономики Адыгеи. У нас хорошие результаты по ряду направлений. В прошлом году урожайность пшеницы достигла 61,3 ц/га — это лучший результат в России. Собиран третий по величине урожай риса в истории региона — 53,2 тыс. т. Растут объемы производства сыров и сырных продуктов, в том числе брендового продукта — адыгейского сыра. В целом индекс производства пищевых продуктов по итогам прошлого года составил 103,4%, это 152,2% к 2021 году.

В АПК реализуем сразу четыре больших проекта. Ожидаем, что наша республика уже в ближайшее время станет крупным научным и производственным центром в области создания отечественных агротехнологий, обеспечения страны семенами. Для этого компания «Русид» реализует прорывной проект по строительству агробиотехнопарка «Кластер Вавилов» — это селекционно-семеноводческий центр и учебная база для подготовки кадров. Результаты работы центра, я думаю, существенно повлияют на продовольственную безопасность России.

Среди крупных проектов назову и строительство молочно-товарного комплекса по производству козьего молока. Проект завершен и является крупнейшим комплексом в России по племенному поголовью коз зааненской породы, которое там превышает 6 тыс.

Конечно, мы уделяем большое внимание развитию нашего регионального бренда — адыгейского сыра. Поддерживаем проекты по расширению сырьевой базы для его производства. Так, инвестор возводит производственное здание на 350 т приемки молока-сырья и 250 т переработки в сутки. Также



ФОТО: ВЕСТИМ ПАРЕНКО

МУРАТ КУМПИЛОВ: «ЗА ПОСЛЕДНИЕ ДВА ГОДА НА ПЛОЩАДКАХ ПМЭФ И КИФ МЫ ЗАКЛЮЧИЛИ 12 СОГЛАШЕНИЙ ПО РЕАЛИЗАЦИИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ НА ОБЩУЮ СУММУ 31,58 МЛРД РУБЛЕЙ»

у нас идет строительство маслоэкстракционного завода производительностью 500 т в сутки по семейному подсолнечнику.

Г: Планируется ли развитие зеленой энергетики в Адыгее?

М. К.: Развитие энергетического комплекса региона — стратегическое направление нашей деятельности, которое, по нашим прогнозам, позволит выйти Адыгее на качественно новый уровень развития. Мы уже сделали ряд серьезных шагов для увеличения энерго мощностей, в том числе с учетом самых современных тенденций в отрасли. Отмечу, что именно Адыгея стала первым в России регионом, где структурой «Росатома» возведена мощная ветроэлектростанция на 150 МВт. Кроме того, построена и действует солнечная электростанция. Вместе с тем традиционная энергетика останется доминирующей. Поэтому большой пласт работы по модернизации электросетевого комплекса республики реализуем в рамках соглашений с ПАО «Россети».

Г: Как чувствует себя отрасль строительства в республике? Как правительство региона поддерживает строителей в, мягко скажем, непростой для них экономический период?

М. К.: Что касается жилищного строительства, то в Адыгее на человека вводят 1,2 кв. м. Это один из самых высоких показателей по России. Объем работ, выполненных по виду деятельности «Строительство», вырос за год в полтора раза. В 2025 году рост отрасли составил 137% к 2024 году, по индексу физического объема республика находится на втором месте в ЮФО.

За три года мы ввели в республике более 1,7 млн кв. м жилья, включая 110 новых многоквартирных домов. В 2025 году введено 600,9 тыс. кв. м жилья. В этом году планируем ввести не меньше, чем в прошлом. На это влияют и проекты комплексной застройки (КРТ): сейчас в регионе реализуется 16 проектов КРТ, которые дадут к 2035 году 3,86 млн кв. м жилья.

Для развития новых микрорайонов была создана необходимая инфраструктура, что позволяет вести активное строительство многоквартирных домов. Одновременно решается вопрос развития социальной инфраструктуры. Акцентируем внимание на вопросах доступности жилья, использовании механизма КРТ для развития социальных программ, в том числе для переселения людей из аварийного жилья. Отдельное внимание уделено жилищному строительству для детей-сирот. Дома возводятся, могут вас заверить, высокого качества, с необходимой инфраструктурой и благоустроенной территорией.

Кроме того, за последние годы в регионе построено и отремонтировано беспрецедентное количество социально значимых объектов, дорог и объектов инженерной инфраструктуры. Так что есть задел и хорошие перспективы на ближайшие годы.

Г: Какие меры принимаются правительством Республики Адыгея для привлечения в регион частных

инвесторов? Насколько рост инвестиций важен для благосостояния жителей республики?

М. К.: Повышению инвестиционной привлекательности Адыгией мы уделяем серьезное внимание. Конечно, большую роль играет системная поддержка бизнеса. В Адыгее действует целый комплекс федеральных и региональных мер в помощь бизнесу, есть широкая инфраструктура поддержки. Среди ключевых механизмов для МСП: микрозаймы, гарантийная поддержка, помощь малым формам хозяйствования в агропромышленном комплексе, компенсация до 50% затрат на российское оборудование для промышленности и другие. Центр «Мой бизнес» как «единое окно» за три года оказал около 8 тыс. услуг.

ЗА ТРИ ГОДА МЫ ВВЕЛИ В РЕСПУБЛИКЕ БОЛЕЕ 1,7 МЛН КВ. М ЖИЛЬЯ, ВКЛЮЧАЯ 110 НОВЫХ МНОГОКВАРТИРНЫХ ДОМОВ. В 2025 ГОДУ ВВЕДENO 600,9 ТЫС. КВ. М ЖИЛЬЯ. В ЭТОМ ГОДУ ПЛАНИРУЕМ ВВЕСТИ НЕ МЕНЬШЕ, ЧЕМ В ПРОШЛОМ. НА ЭТО ВЛИЯЮТ И ПРОЕКТЫ КОМПЛЕКСНОЙ ЗАСТРОЙКИ (КРТ): СЕЙЧАС В РЕГИОНЕ РЕАЛИЗУЕТСЯ 16 ПРОЕКТОВ КРТ, КОТОРЫЕ ДАДУТ К 2035 ГОДУ 3,86 МЛН КВ. М ЖИЛЬЯ

Большую роль играет действующая в регионе система поддержки инвесторов, которая гарантирует прозрачность процедур и отвечает современным требованиям. Для притока инвестиций мы создаем необходимые условия, опираясь на федеральную поддержку. В частности, с использованием инфраструктурного бюджетного и специального казначейского кредитов создается обеспечивающая инфраструктура. В результате Адыгея занимает 16-е место среди регионов страны в Национальном рейтинге состояния инвестиционного климата за прошлый год.

Хорошей платформой для привлечения инвестиций, укрепления межрегиональных связей и продвижения экономического потенциала региона стали инвестиционные форумы. Адыгея является постоянным участником Петербургского международного экономического форума (ПМЭФ) и Кавказского инвестиционного форума (КИФ). Только за последние два года на площадках ПМЭФ и КИФ мы заключили девять соглашений о сотрудничестве и 12 соглашений по реализации инвестиционных проектов на общую сумму 31,58 млрд руб. Более того, на полях прошедшего в апреле КИФ между республикой и инвесторами заключено 10 инвестсоглашений на общую сумму свыше 70 млрд руб.

Беседовал Дмитрий Михеенко

ТОП-10 ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ АДЫГЕИ В СТАДИИ СТРОИТЕЛЬСТВА

1. Строительство всесезонного горного экокорта «Лагонаки».
Инвестор — ООО «Лагонаки» (ООО «Резорт Инвестмент»).

» Объем инвестиций — 30 млрд руб. (первая очередь).

» Срок реализации — 2021-2028 годы.

2. Строительство логистического центра в Тлюстенхабльском городском поселении Теучежского района. Инвестор — ООО «Метрикс».

» Объем инвестиций — 8,52 млрд руб.

» Срок реализации — 2025-2030 годы.

3. Строительство универсального склада для хранения продовольственных и непродовольственных товаров компании Х5.
Инвестор — ООО «Логистический центр Адыгея 6».

» Объем инвестиций — 7,15 млрд руб.

» Срок реализации — 2025-2027 годы.

4. Строительство клинического госпиталя в Республике Адыгея.
Инвестор — ООО «Мать и Дитя Адыгея».

» Объем инвестиций — 5,2 млрд руб.

» Срок реализации — 2025-2030 годы.

5. Строительство универсального склада продовольственных и непродовольственных товаров. Инвестор — ООО «ЛЦ Адыгея 5».

» Объем инвестиций — 5 млрд руб.

» Срок реализации — 2025-2028 годы.

6. Строительство логистического центра в Тахтамукайском районе.
Инвестор — ООО «Бизнес Путь Групп».

» Объем инвестиций — 5 млрд руб.

» Срок реализации — 2025-2030 годы.

7. Инвестиционный проект «Семейный сад Деркачевых».
Закладка многолетних насаждений в станице Дондуковской.
Инвестор — ИП Глава КФХ Деркачева Елена Анатольевна.

» Объем инвестиций — 1,7 млрд руб.

» Срок реализации — 2025-2028 годы.

8. Закладка многолетних насаждений яблони и строительство фруктового центра. Инвестор — ООО «Рубин».

» Объем инвестиций — 1,1 млрд руб.

» Срок реализации — 2025-2027 годы.

9. Строительство инновационного агробиотехнопарка «Гиагинский», который позволит интегрировать новые технологии в сферу селекции.
Инвестор — АНО УК ССЦ «Гиагинский».

» Объем инвестиций — 1 млрд руб.

» Срок реализации — 2025-2028 годы.

10. Строительство премиального курортного комплекса Red Bridge Resort.
Инвестор — ООО «Красный мост».

» Объем инвестиций — 780 млн руб.

» Срок реализации — 2024-2026 годы.

По данным инвестиционного портала Адыгеи на 31 декабря 2025 года

«Каждый реализованный объект — результат командной работы и долгосрочного подхода»

Группа компаний Ромекс — о трендах на рынке складской недвижимости и достижениях компании

По данным на 2025 год, Группа компаний Ромекс входит в пятерку крупнейших девелоперов России по объему строительства коммерческих объектов и в десятку крупнейших собственников складской недвижимости РФ. Эксперты компании проанализировали рынок складской недвижимости России и регионов своего присутствия, а также рассказали о ключевых проектах Группы компаний и принципах ее работы.

Сегодня одним из основных трендов на рынке складской недвижимости является переход от фазы бурного роста к фазе балансировки и более зрелой модели развития. Об этом свидетельствуют аналитики Группы компаний Ромекс. По их словам, ключевой тренд — это смещение баланса от дефицита к постепенному насыщению рынка. Если в предыдущие годы рынок испытывал острый дефицит качественных площадей, то в 2025 году был введен рекордный объем складской недвижимости.

Кроме того, отмечают эксперты, усиливается регионализация спроса и инфраструктуры: если раньше ключевая активность концентрировалась в Москве и Санкт-Петербурге, то сегодня идет активное развитие в регионах. «Здесь важный тренд задает e-commerce¹. Крупные арендаторы e-commerce, ритейл и производство, все чаще заказывают объекты под себя с долгосрочными контрактами, что меняет подход девелоперов к проектированию и финансированию. При этом рынок стал более "арендаторским": компании уже не готовы быстро занимать новые площади и тщательнее подходят к выбору и условиям сделок», — говорят в Группе компаний.

На развитие строительной отрасли напрямую влияет высокая ключевая ставка ЦБ РФ. По словам экспертов компании, произошел резкий рост затрат на строительство, подорожало финансирование, что ограничивает запуск новых проектов. В результате девелоперы стали все чаще работать по модели с якорными арендаторами или партнерствами.

С другой стороны, отмечают аналитики компании, волатильность влияет и на спрос: бизнес оптимизирует цепочки поставок, сокращает избыточные площади и осторожнее планирует расширение. Это уже привело к корректировке арендных ставок в отдельных сегментах и к более гибким условиям сделок.

«В целом рынок складской недвижимости сегодня проходит этап трансформации. Он по-прежнему остается фундаментально сильным за счет e-commerce и логистики, но становится более сложным: с большим вниманием к эффективности, рискам и качеству продукта.

Именно в этой новой реальности выигрывают девелоперы, которые умеют работать не только с объемом, но и с гибкостью, технологиями и долгосрочными партнерствами».



Многофункциональный парк «Теуческий»

Из региона в лидеры рынка

За 28 лет работы Группа компаний Ромекс прошла путь от локальной строительной компании до одного из крупнейших девелоперских холдингов юга России с полным циклом работ — от проектирования и строительства до управления объектами и инвестирования. Компания «Ромекс-Кубань» была создана в 1998 году и изначально занималась поставками гидроизоляционных материалов на территорию Краснодарского края и выполняла подрядные работы по промышленным полам. Первыми крупными контрактами компании были: реконструкция автомобильного тонн-

Мы осознанно выстроили вертикально интегрированную структуру, чтобы контролировать все этапы — от идеи до эксплуатации. Это позволяет нам быть устойчивыми, гибкими и гарантировать результат», — говорят в Группе компаний Ромекс.

Расширяя географию

Знаковыми проектами Группы компаний являются индустриальные и логистические парки, которые стали важными объектами для развития региональной экономики и позволили создать тысячи рабочих мест. В числе таких объектов — крупные мультитемпературные складские комплексы федерального уровня, а также современные индустриальные парки. Например, в Махачкале реализован крупнейший на юге России и Северном Кавказе логистический комплекс «Озон». «Каждый реализованный объект для нас — это результат командной работы и долгосрочного подхода», — говорят в Группе компаний.

Сегодня география ГК «Ромекс» охватывает более десяти регионов России. Помимо Краснодарского края и Московской области, Группа компаний реализует проекты в Ростовской области, Ставропольском крае, Республике Адыгея, а также в ряде



ОРЦ Махачкала

нея в Сочи и строительство накопительных резервуаров для Каспийского трубопроводного консорциума.

«В 2003 году с нами был подписан подрядный договор на общестроительные работы для первой очереди торгового центра "Красная площадь" в Краснодаре. Это был период становления рынка, когда особенно ценились гибкость, умение быстро принимать решения и брать на себя ответственность за результат. Постепенно, наращивая экспертизу и ресурсы, компания перешла к более масштабным и комплексным проектам», — говорят в Группе компаний.

«Рынок сегодня диктует высокие требования к качеству, срокам и эффективности.

других субъектов, где есть устойчивый спрос на логистическую, индустриальную и коммерческую недвижимость».

«Выбор регионов для нас всегда стратегический. Мы ориентируемся на несколько ключевых факторов: темпы экономического роста, развитие транспортной и логистической инфраструктуры, инвестиционный климат и наличие крупных федеральных и региональных партнеров. В первую очередь нас интересуют территории с высоким потенциалом для развития индустриальной и складской недвижимости — именно этот сегмент сегодня является одним из драйверов экономики», — говорят в компании.

Выход в Московский регион стал для Группы компаний логичным этапом развития. С одной стороны — это крупнейший логистический хаб страны с максимальной концентрацией спроса со стороны ритейла, e-commerce и производственных компаний. С другой — это рынок с высокой конкуренцией, который требует от девелопера максимальной эффективности, качества и скорости реализации проектов. Для компании «Ромекс» это был важный шаг с точки зрения масштабирования бизнеса и подтверждения экспертизы компании на федеральном уровне.

«Касаемо ближайшего будущего, мы продолжаем изучать регионы с растущими логистическими коридорами и промышленным потенциалом. При этом для нас важно не просто расширять географию присутствия, а заходить в те регионы, где мы можем быть действительно эффективны».

Подтверждение компетенций

В 2023 году Группа компаний «Ромекс» начала стратегическое сотрудничество с Республикой Дагестан. В результате совместной работы с правительством региона и компанией «Озон» в городе Махачкала реализован крупнейший на юге России и Северном Кавказе логистический комплекс, площадью более 125 тыс. кв. м, ставший важным элементом развития инфраструктуры e-commerce на Северном Кавказе.

«Реализация проекта проходила в сжатые сроки, и здесь особую роль сыграла поддержка со стороны руководства республики. Этот проект — не просто новый логистический комплекс. Он открывает новые возможности для развития региональной экономики, создания рабочих мест и укрепления



ЛЦ 6 Адыгея



ТРЦ «Красная площадь» г. Краснодар

транспортно-логистической инфраструктуры юга России»,— говорят в Группе компаний.

В марте 2026 года была сдана в эксплуатацию вторая очередь объекта. Это первый проект такого масштаба в Республике Дагестан. Складской комплекс класса А возведен с применением инновационных надежных материалов, соответствующих всем стандартам качества и безопасности. Площадь комплекса составляет более 125 тыс. кв. м, что позволяет ему обрабатывать значительные объемы заказов и обеспечивать полный цикл логистических операций: от хранения и сортировки товаров до формирования и отправки заказов конечным покупателям. По сути, это современный высокотехнологичный распределительный центр, рассчитанный на работу с большим товарным потоком и высокой скоростью обработки заказов.

«Для нас этот проект стал подтверждением компетенций в сегменте индустриальной и логистической недвижимости федерального уровня»,— рассказали в Группе компаний.

Эксперты «Ромекс», говоря о требованиях к современным объектам для e-commerce, отмечают, что сегодня они существенно изменились. Ключевые из них: высокая скорость обработки заказов; возможность работы с широким ассортиментом товаров, включая температурные режимы хранения; эффективная логистическая схема движения внутри склада; развитая инженерная инфраструктура и резервирование мощностей, а также — возможность масштабирования с ростом оборотов бизнеса.

«Фактически такие объекты уже не являются просто складами — это высокотехнологичные логистические платформы, которые напрямую влияют на скорость доставки и качество сервиса».

Дефицит и развитие рынка

В последние годы Группа компаний сосредоточена на развитии нескольких ключевых направлений — это прежде всего индустриально-логистическая недвижимость, а также комплексные девелоперские проекты, ориентированные на долгосрочных федеральных и региональных партнеров.

Из уже реализованных и введенных в эксплуатацию объектов в последнее время можно отметить ряд современных логистических комплексов в южных регионах России и Центральном федеральном округе. Так, в 2025–2026 годах компанией «Ромекс» были введены в эксплуатацию склады в Башкирии, Краснодарском крае, республике Адыгее, Дагестане. Это современные склады класса А для X5 Retail Group и компании «Озон».

«Каждый из этих объектов имеет свою специфику. Например, в логистических проектах ключевой вызов — это скорость строительства при сохранении высокой технологической точности. Здесь важна координация множества процессов: от проектирования и инженерных

решений до синхронизации с будущим оператором склада и его IT-инфраструктурой. Отдельный нюанс — это требования крупных арендаторов и операторов e-commerce. Они часто предполагают адаптацию проекта уже на стадии строительства: изменение планировочных решений, усиление инженерных мощностей, внедрение автоматизированных систем хранения и обработки грузов. Это требует высокой гибкости со стороны девелопера и способности быстро принимать инженерные и управленческие решения без потери сроков.

Кроме того, в современных проектах значительно выросли требования к энергоэффективности, цифровизации процессов и устойчивости инфраструктуры к пиковым нагрузкам, особенно в периоды высокого спроса»,— рассказывают в «Ромекс».

По словам аналитиков Группы компаний, на юге России и Северном Кавказе сохраняется дефицит складских помещений класса А, несмотря на активное развитие рынка в последние годы. В то же время юг и Северный Кавказ, по словам экспертов рынка, сегодня играют большую роль в выстраивании новых логистических цепочек с учетом постоянно меняющейся международной конъюнктуры.

«Если говорить о нашем участии, компания "Ромекс" является одним из активных игроков, который системно работает над сокращением этого дефицита. Мы реализуем и планируем к реализации ряд логистических проектов в ключевых регионах юга России и Северного Кавказа. Сегодня мы закрываем значительную потребность регионов ЮФО и СКФО: также активно работаем над новыми проектами».

Переход к сбалансированной модели

Группа компаний Ромекс максимально старается использовать возможную государственную поддержку. В первую очередь,

заходя в новый регион, девелопер очень внимательно изучает нормативно-правовую базу, устанавливающую государственную поддержку. «С учетом текущих экономических реалий, высокой ключевой ставки, без государственной поддержки крайне сложно заходить в долгие девелоперские проекты»,— говорят в компании.

Планы компании «Ромекс» на 2026 год и последующую перспективу связаны с продолжением стратегического курса на развитие индустриально-логистической недвижимости, масштабирование географии проектов и усиление позиций в сегменте федеральных девелоперов полного цикла.

В 2026 году ключевой фокус будет сосредоточен на завершении и вводе в эксплуатацию нескольких крупных логистических и индустриальных объектов в Центральном федеральном округе, на юге России и Северном Кавказе. Также планируется дальнейшее расширение портфеля проектов формата build-to-suit¹.

постепенно выходит на плато. Спрос остается высоким, но становится более рациональным: ключевые игроки — прежде всего e-commerce, ритейл и логистические операторы — переходят от экстенсивного расширения к оптимизации своих логистических цепочек. При этом сохраняется устойчивый интерес к качественным объектам класса А, особенно в формате build-to-suit.

В сегменте коммерческой недвижимости, по словам аналитиков Группы компаний, в целом усиливается тренд на качество. Наиболее востребованными остаются современные объекты с продуманной инженерией, хорошей локацией и возможностью гибкой адаптации под задачи арендатора.

«Отдельно стоит отметить влияние макроэкономических факторов. Стоимость финансирования и общая инвестиционная среда приводят к тому, что девелоперы осторожнее подходят к запуску новых проектов, и все большую роль играют проекты, реализуемые



ЛЦ 6 Адыгее

«Мы продолжаем изучать географию возможного расширения. Также важным направлением является усиление технологических возможностей проектов: внедрение более сложных инженерных решений, повышение энергоэффективности объектов и интеграция цифровых инструментов управления складской и промышленной инфраструктурой»,— говорят в Группе компаний.

Ближайшие два года аналитики «Ромекс» оценивают как этап перехода рынка складской и коммерческой недвижимости к более сбалансированной модели развития. По словам экспертов, после нескольких лет очень активного роста рынок складской недвижимости России в целом и южных регионов в частности

под конкретного заказчика или с понятной моделью загрузки.

Сегодня наблюдается тенденция активного развития формата Light Industrial в Москве и Московской области, Санкт-Петербурге, но мы видим ее развитие в ближайшее время и в остальных регионах России. И такой формат будет наиболее востребован для девелоперов, так как разнообразность мер государственной поддержки будет стимулировать девелоперов заходить в такие проекты»,— резюмируют в Группе компаний Ромекс.

¹ покупка и продажа товаров и услуг через интернет
² строительство объекта (склад, офис, завод) строго под индивидуальные запросы заказчика



ОРЦ Махачкала

КУРС НА ВОЗОБНОВЛЕНИЕ

Как в Краснодарском крае покрывается дефицит энергии и реализуются проекты ВИЭ

Краснодарский край входит в число регионов-лидеров в РФ по темпам потребляемой электроэнергии. Рост энергопотребления связан с высокими температурами и притоком населения как вследствие миграции, так и в качестве туристов. Чтобы покрыть дефицит электроэнергии, в регионе реализуется ряд проектов по строительству новых и модернизации существующих генераций. Особо перспективными источниками энергии специалисты считают объекты ВИЭ: ветряную, солнечную, водную и биогенерацию. По словам экспертов, Краснодарский край имеет выгодные условия для развития альтернативных источников энергии.

В 2025 году выработка электрической энергии в Краснодарском крае составила 14,5 млрд кВт·ч, что на 5,3 % больше, чем в 2024 году. За 2024 год генерирующими электростанциями края было выработано на 18,9 % электрической энергии больше по сравнению с 2023 годом, а именно: 13,6 млрд кВт·ч в 2024 году и 11,3 млрд кВт·ч в 2023 году.

Как сообщили в отделе электроэнергетики управления инженерной инфраструктуры министерства ТЭК и ЖКХ Краснодарского края, на сегодняшний день установленная мощность генерирующих электростанций на территории Кубани составляет 2482 мегаватта (МВт). Крупнейшие в регионе электростанции функционируют в Краснодаре и Сочи.

Планы по устранению дефицита

30 июля 2025 года в Краснодарском крае был поставлен очередной рекорд нагрузки на энергетические сети. Был достигнут исторический максимум нагрузки мощности в 6547 МВт, что больше рекорда 2024 года на 439 МВт, сообщили в региональном министерстве.

«В период экстремально высоких температур непокрываемый дефицит мощности энергосистемы Краснодарского края компенсируется перетоками из смежных энергосистем. Для покрытия дефицита электрической мощности в Краснодарском крае необходимо строительство новых объектов генерации суммарной мощностью не менее 2176 мегаватт», — говорят в краевом министерстве ТЭК и ЖКХ.

С целью покрытия энергетического дефицита в Краснодарском крае запланирована реализация ряда проектов. В частности, планируется строительство новых энергоблоков на тепловой электростанции в Крымском районе суммарной установленной мощностью 555 МВт со сроком ввода в 2029 году, а также строительство тепловой электростанции в Динском районе с энергоблоком мощностью 470 МВт в 2029 году.

Кроме того, к 2028 году в Краснодаре запланировано расширение существующей станции путем строительства новой паросиловой установки мощностью 150 МВт. Более того, к 2029 году в Сочи планируется ввести в эксплуатацию



Эксперты считают, что в Краснодарском крае самые благоприятные условия для развития солнечных электростанций

энергоблок мощностью 480 МВт, а также построить энергоблок с двумя парогазовыми установками мощностью 470 МВт и модуль системы накопления электроэнергии с осуществлением их технологического присоединения к подстанциям ПАО «Россети» Объединенной энергетической системы Юга, а именно: к существующим подстанциям ПС 220 кВ — 150 МВт и ПС 220 кВ — 100 МВт в Краснодаре в 2026 году.

В качестве альтернативы

Вопрос строительства атомной электростанции на территории Краснодарского края в настоящее время не рассматривается. Что касается доли энергогенерации с использованием возобновляемой энергетики (ВИЭ), то этот показатель на Кубани незначителен и составляет не более 4%.

«И процент этот постоянно меняется в связи с тем, что ежегодно в крае растет энергопотребление. В связи с этим строятся новые объекты электрогенерации, идет модернизация существующих станций — все это, естественно, снижает процент генерации с использованием возобновляемой энергетики», — прокомментировали в профильном министерстве.

Стратегия региональных властей в этой деятельности в Краснодарском крае основывается на выполнении положений государственной политики в сфере повышения энергетической эффективности электроэнергетики на основе ВИЭ, изложенной в Распоряжении Правительства РФ 1-р от 8 января 2009 года. Документ устанавливает значения целевых показателей объема производства и потребления электрической энергии с использованием возобновляемых источников энергии на период до 2035 года (кроме гидроэлектростанций установленной мощностью более 25 МВт): в 2024 году — 4,5%, в 2035 году — не менее 6%.

В настоящее время в Российской Федерации реализуется программа государственной поддержки стимулирования строительства возобновляемых источников энергии до 2035 года.

В крае есть все условия

Сейчас в Краснодарском крае реализуются четыре инвестиционных проекта по строительству электростанций с использованием солнечной энергии, работающие на розничный рынок общей мощностью 91,6 МВт. Это две станции по 44,1 МВт (построены ГК «Хевел») и две установки мощностью 2,35 МВт и 1,035 МВт.

«В Краснодарском крае есть все условия для развития альтернативной энергетики. Во-первых, у нас хороший ветер. Из анализа ветрового режима: среднегодовая скорость ветра на Кубани составляет 9–10 метров в секунду, в то время как бурное развитие ветроэнергетики в европейских странах получает при скорости 5–6 метров в секунду. Во-вторых, из-за умеренно континентального климата и наличия двух теплых морей (Черного и Азовского) у нас достаточно солнечных дней для работы солнечных электростанций. Краснодар возглавил рейтинг по количеству солнечных дней — их было 116. Также перспективными для развития энергетики с использованием энергии солнца в крае являются Анапа, Геленджик и Сочи», — комментируют эксперты министерства ТЭК и ЖКХ Кубани.

В Краснодарском крае имеются 20 геотермальных месторождений (12 из них эксплуатируются), геотермальная энергия которых может быть использована напрямую для теплоснабжения или для производства электроэнергии.

Кроме того, как отмечают эксперты, реки (степные реки, реки бассейна реки Кубань, реки Азово-Черноморского побережья) в крае располагают к строительству малых (до 25 МВт) гидроэлектростанций.

Также, по оценке экспертов, агропромышленный комплекс Краснодарского края с его развитой сетью переработки, хранения и торговли является крупнейшим в России производителем и поставщиком сельскохозяйственной продукции и сырья, что в свою очередь способствует развитию биоэнергетики.

«Такой природный потенциал и существующая государственная поддержка привлекают инвесторов к реализации проектов по строительству объектов с использованием возобновляемой энергетики на территории Краснодарского края. Высокая экологичность технологий ВИЭ — немаловажный фактор для нашего региона, являющегося флагманом санаторно-курортной отрасли в России», — говорят в минТЭК и ЖКХ Кубани.

Реализация вышеуказанных проектов позволит:

- существенно повысить процент генерации электрической энергии с использованием возобновляемой энергетики от общего краевого объема генерации;
- повысить рейтинг Краснодарского края в общероссийском инвестиционном рейтинге в области возобновляемой энергетики;
- дополнительная генерация позволит снизить имеющийся в Краснодарском крае энергодефицит генерирующей мощности, который в настоящее время составляет порядка 830 МВт.

Запрос от малого бизнеса

Возобновляемая энергетика на территории Краснодарского края активно используется малым и средним предпринимательством. Так, в частности, на Кубани есть примеры использования солнечной генерации на объектах малого и среднего бизнеса — это комплексы коммерческих зданий и офисно-складские объекты в Краснодаре (150 кВт), завод полиэтиленовых изделий в краевом центре и базы отдыха, а также отели, швейная фабрика, птицефабрика в Новопокровском районе, некоторые крестьянско-фермерские хозяйства и др.

Параметры установленных систем возобновляемой энергетики следующие: при мощности от 50 до 150 кВт при текущем тарифе покупки электроэнергии 10–13 руб. за 1 кВт·ч расчетная себестоимость собственной энергии на 25 лет эксплуатации составляет 3,5 руб. Затраты на проект составляют около 3–4 млн руб. Срок окупаемости — менее четырех лет.

«Анализ показал, что установка солнечных панелей на коммерческих объектах малого и среднего бизнеса является экономически обоснованным и эффективным решением, позволяющим снижать затраты бизнеса на потребляемую электрическую энергию и повышать надежность функционирования предприятий, а также появляется возможность разгрузки всей энергосистемы края», — резюмируют в профильном ведомстве региона.

«Мы всегда находим компромисс в диалоге с заказчиком»

Совладельцы ООО «СКС» — о подходах к реализации проектов ТЭК на юге России

За последние два года компания «Система комплексного строительства» (ООО «СКС») вдвое увеличила выручку, более чем в два раза расширила ИТР-состав и в полтора раза — штат рабочих. Многолетний опыт и профессиональный коллектив позволяют предприятию участвовать в строительстве и модернизации электростанций, нефтеперерабатывающих заводов и других крупных объектов топливно-энергетического комплекса юга России. Подробности — в беседе с генеральным директором ООО «СКС» Александром Липинским и директором по развитию Анной Липинской, которые также являются и соучредителями компании.

— Ваша компания специализируется на строительстве промышленных и энергетических объектов. Как складывается для предприятия 2026 год?

Александр Липинский: Мы, как и многие компании, работающие в реальном секторе экономики, сталкиваемся с объективными вызовами, но держимся, стараемся нарастить объемы по всем нашим направлениям, выполнить ранее взятые на себя обязательства, и к концу 2026 года намерены завершить все проекты, в которых сегодня участвуем. Многие из того, что запланировали на этот год, получается. В частности, на Новошахтинском НПЗ создаем «под ключ» блок оборотного водоснабжения, который будет обеспечивать весь комплекс нефтеперерабатывающего завода. Также занимаемся электроснабжением и монтажом контрольно-измерительных приборов установки факельных сбросов. На Ильском НПЗ (в Краснодарском крае) занимаемся монтажом кабельнесущих систем и всех внутриплощадочных кабельных сетей для того, чтобы подключить на объект всех новых потребителей.

Анна Липинская: То есть мы перешли на работу, связанную с проектами в нефтяной сфере, потому что на юге России после создания ТЭС «Ударная» (в Крымском районе Кубани) не было крупных объектов. Дело в том, что с 2019 года наше предприятие активно занимается таким направлением, как энергетика. В частности, в Ростовской области и Ставропольском крае построили четыре ветроэлектростанции, солнечную электростанцию в Калмыкии, а также объекты традиционной энергетики: подстанции, электростанции на Дону, в Краснодарском крае и Республике Крым. Строительство новых энергетических объектов запланировано на вторую половину 2026 года. А до этого все усилия нашей команды сосредоточены на объектах нефтепереработки, с которыми ранее были заключены договоры.

— О каких новых проектах в сфере энергетики, запланированных на второе полугодие, вы говорите?

Анна Липинская: Это, например, вторая очередь ранее упомянутой ТЭС «Ударная». Также на второе полугодие запланирована модернизация Новочеркасской ГРЭС, на которой в предыдущие годы мы уже проводили работы. Объект хорошо нам знаком.

Сейчас мы проходим конкурсные процедуры по указанным про-

ектам. Надеемся принять участие в их реализации.

Александр Липинский: Начало 2026 года ознаменовалось тем, что Правительство РФ приняло распоряжения, направленные на расширение и строительство энергетических объектов в Крыму, включая расширение Таврической ТЭС и создание новой станции — ТЭС «Трудовая». Сейчас эти проекты в стадии получения финансирования. Как только средства будут выделены, начнутся работы на объектах.

То есть, несмотря на объективные трудности, экономические и геопо-



ВЭС «Бондаревская»

литические факторы, мы оцениваем перспективы 2026 года как хорошие. Благодаря собственным наработкам, сформированной команде, наличию оборотных средств, усилению традиционных для ООО «СКС» направлений работы и развитию новых. Мы участвуем в развитии действующих и создании новых предприятий топливно-энергетического комплекса — одной из стратегических отраслей российской экономики.

Анна Липинская: За годы развития компании у нас нарабатан бесценный опыт, который позволяет нашим специалистам выполнять работы на высоком профессиональном уровне. Кстати, за минувшие два года мы усилили наш инженерный состав (с 24 человек до 50) и в полтора раза увеличили штат рабочих (с 90 человек до 150). Такая сила позволяет нам не только гарантировать качество работ, но и, что также важно, четко соблюдать сроки.

— Как складываются ваши отношения с заказчиками? Это — конструктивный диалог?

Александр Липинский: Ситуации возникают разные, приходится убеждать. Редкий проект с точки зрения создания объектов энергетики, инженерных систем, коммуникаций не требует доработки. Наша задача — убедить представителей заказчиков в необходимости и важности этих изменений.



Генеральный директор ООО «СКС» Александр Липинский и директор по развитию Анна Липинская

Абсолютно конструктивно диалог складывается тогда, когда заказчику срочно надо и у него есть деньги. А мы, как подрядчики, со своей стороны не только обещаем уложиться в жесткий дедлайн, но и делаем это.

И такое взаимодействие, как правило, перерастает в многолетнее и взаимовыгодное сотрудничество.

Анна Липинская: Мы всегда находим компромисс в диалоге с заказчиком. И выполняем то, что пообещали. В конечном итоге мы с заказчиками делаем общее дело

нового направления нам позволит делать на объекте абсолютно все, «под ключ»: от котлована до запуска в эксплуатацию.

— Часто приходится слышать о дефиците кадров — и инженерных, и рабочих. Вы расширили штат по каждому из направлений. Как вам это удалось?

Анна Липинская: В первую очередь мы занимались комплектованием ИТР-состава. Поскольку именно от инженеров и технологов в первую очередь зависит то, насколько мы качественно и быстро построим объект. И за два года мы эту задачу выполнили.

По нашему мнению, сейчас ни у нас на предприятии, ни в нашей



ВЭС «Медвеженская»

и работаем на общий успех. В итоге выигрывают все: мы, заказчики, потребители, экономика, страна. О стратегическом значении для России отрасли, в которой работает наша команда, мы говорили выше.

— Вы говорили, что стали осваивать новые направления работы. Какие именно?

Александр Липинский: В 2026 году мы планируем серьезно развить такое направление, как технологии. Это довольно большой спектр работ, куда входит монтаж технологических конструкций и технологических трубопроводов. Освоение этого направления нам необходимо для того, чтобы мы могли комплексно заходить на объекты. У нас есть общестроительные работы, монтаж оборудования и инженерных систем, пусконаладочные работы. Освоение

отрасли нет дефицита кадров. Другое дело, что в промышленном строительстве, к которому мы имеем непосредственное отношение, мало осталось подрядных компаний, которые могут четко выполнять свои обязательства перед работниками, платить достойную заработную плату. Таких предприятий мало не только по объективным причинам, но и по субъективным. Не у всех подрядчиков есть оборотный капитал в достаточном количестве.

Кроме того, не у всех есть возможность брать кредиты на пополнение оборотных средств. В основном из-за высоких ставок коммерческого кредитования, что обусловлено нынешним уровнем ключевой ставки Банка России.

— И далеко не у всех есть хорошая положительная динамика по выручке,

как, например, у ООО «СКС». За минувшие два года она выросла вдвое. Благодаря чему произошел рост?

Александр Липинский: За счет реализации новых проектов. Например, если бы мы в 2024 году только занимались строительством подстанций, то в 2025-м у нас были бы финансовые проблемы. В энергетике тогда все было очень скудно. Мы пошли по пути укрепления связей с нефтеперерабатывающими предприятиями. Стали участвовать в проектах модернизации НПЗ. Благодаря этому компания освоила новое направление и нарастила оборот.

— Какими мерами господдержки вы пользуетесь? Насколько они эффективны?

Анна Липинская: Эффективной мерой поддержки является кредитование под поручительство Гарантийного фонда Ростовской области. Для пополнения оборотных средств мы занимаем у банков. И в нынешней непростой экономической ситуации фонд выступает гарантом по нашим кредитным обязательствам.

Для нас хорошей мерой поддержки стало бы снижение ключевой ставки до 9–10%. Тогда банки смогли бы скорректировать свои программы кредитования в меньшую сторону, с учетом «ключей». Появились бы относительно недорогие заемные средства, которые можно было бы направить на развитие, реализацию инвестиционных проектов. Например, расширить собственный парк строительной и спецтехники. В нынешних условиях намного выгоднее не покупать машины и краны, а арендовать их.

Александр Липинский: Но, какими бы ни были условия, мы всегда верим в лучшее и нацелены на результат. Для этого у нас есть все: многолетний опыт, надежные партнеры и профессиональный коллектив. Пожалуй, люди — это главный актив компании, позволяющий ей стабильно расти и добиваться результатов.



ООО «Система комплексного строительства»

344103,
Ростовская область,
г. Ростов-на-Дону,
пр-т Стачки, д. 264
8 (863) 294-22-22,
8-988-948-77-10
ооо-скс.ру



В ЮФО ОБЪЕМ КРЕДИТОВАНИЯ КРУПНОГО
БИЗНЕСА В 2026 ГОДУ ВЫРОС НА 29,3%,
МСП — НА 25,6%

ФОТО: ЕГОР СЕНКОВ

БИЗНЕС НАРАЩИВАЕТ ПРОЦЕНТ

КОРПОРАТИВНЫЙ КРЕДИТНЫЙ ПОРТФЕЛЬ БАНКОВ ЮГА РОССИИ ЗА ГОД УВЕЛИЧИЛСЯ НА 27,7%, СЕВЕРНОГО КАВКАЗА — НА 38,7%. В ЮФО В ОСНОВНОМ КРЕДИТУЮТСЯ СТРОИТЕЛЬНЫЙ БИЗНЕС И СФЕРА УСЛУГ, В СКФО — АГРАРИИ И ПРОМЫШЛЕННИКИ. БАНКИРЫ КОНСТАТИРУЮТ, ЧТО БОЛЬШИНСТВО ЗАЙМОВ КОМПАНИИ БЕРУТ НА ПОПОЛНЕНИЕ ОБОРОТНЫХ СРЕДСТВ. ЭКСПЕРТЫ СЧИТАЮТ, ЧТО ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ ЮГА И СЕВЕРНОГО КАВКАЗА НАХОДЯТСЯ В СИТУАЦИИ ВЫСОКОЙ ИНВЕСТИЦИОННОЙ НАГРУЗКИ, ЧТО ЗАСТАВЛЯЕТ ИХ КРЕДИТОВАТЬСЯ ДАЖЕ ПОД ВЫСОКИЕ ПРОЦЕНТЫ. ДМИТРИЙ МИХЕЕНКО

По состоянию на 1 апреля 2026 года обязательства юридических лиц и индивидуальных предпринимателей Южного федерального округа (ЮФО) перед банками составили 5,6 трлн руб. За год показатель увеличился на 27,7% (в целом по стране +11%). В том числе кредитование крупного бизнеса выросло на 29,3%, малого и среднего предпринимательства (МСП) — на 25,6%. Приросты по округу выше, чем в целом по РФ. Данные Guide предоставили в Южном ГУ Банка России.

По информации регулятора, корпоративный кредитный портфель Северо-Кавказского федерального округа на 1 апреля 2026 года составил 856,2 млрд руб., что на 38,7% больше, чем годом ранее. Обязательства крупного бизнеса увеличились на 64,8%, МСП — на 8%.

В 2025 году кредитный портфель ВТБ по Северо-Кавказскому округу в корпоративном сегменте увеличился на 5,8% и превысил 152 млрд руб. Как сообщили в Ставропольском отделении банка, 20% кредитного портфеля МСП приходится на льготные

кредиты, выданные по различным госпрограммам. «Самые популярные в регионах СКФО льготные программы Минсельхоза 1528 — доля 60,6% от общего льготного портфеля, Ростуризма 141 — доля 27,4%, а также Минэкономразвития 1764 — доля 9,5%», — комментируют в ВТБ.

В банке «Кубань Кредит» на 1 апреля 2026 года общий объем кредитного портфеля корпоративных клиентов превысил 92 млрд руб., из которых на МСП приходился 61%. Портфель Краснодарского края составляет 73% (67,3 млрд руб.), Ростовской области — 10% (9,6 млрд руб.).

«По сравнению с 1 апреля 2025 года портфель Краснодарского края незначительно увеличился в абсолютном выражении, но его доля в общем портфеле банка снизилась на 7% — это произошло за счет активного развития кредитования в Ростовской области и СКФО. Доля Ростовского портфеля выросла с 8 до 10%. Однако объем новых выдач в первом квартале 2026 года просел (минус 20% по Дону, минус 10% по Кубани). Причина —

выжидательная позиция клиентов, которые откладывали заимствования в ожидании льготных программ и снижения ставок», — прокомментировала начальник управления кредитования юридических лиц в коммерческой сети банка «Кубань Кредит» Светлана Мороз.

По прогнозу Банка России, в этом году корпоративное кредитование в целом по стране вырастет на 7–11%. В 2027–2028 годах темп прироста портфеля юридических лиц и ИП составит 8–13%.

КОМПАНИЯМ НУЖНЫ ОБОРОТЫ Как отмечает заместитель начальника экономического управления Южного ГУ Банка России Петр Воронин, кредитный портфель бизнеса ЮФО и СКФО продолжает расти большими темпами. Годовые приросты в округах заметно превышают уровень показателя в целом по стране. Основная причина такого роста, по словам эксперта, — более высокая кредитная активность как крупного бизнеса, так и представителей МСП юга и Северного Кавказа.

«Почти половина общего объема обязательств бизнеса ЮФО перед банками — это займы компаний из сферы услуг и работающих с недвижимостью предприятий, а также компаний сферы торговли. В СКФО в отраслевом разрезе больше половины всех выданных кредитов предоставлены сельскохозяйственным предприятиям и компаниям обрабатывающей промышленности, в частности химическим производствам», — говорит господин Воронин.

Он добавляет, что в начале года корпоративное кредитование было сдержанным после повышенных темпов роста в осенние месяцы. «В конце года компании традиционно получают оплату по уже выполненным госконтрактам, а в начале года — авансы по новым. В такие периоды потребность отдельных предприятий в заемных средствах временно снижается», — поясняет Петр Воронин.

По словам Владимира Козинца, президента Ассоциации корпоративных казначеев, высокая кредитная активность бизнеса в ЮФО и СКФО связана не с тем, что деньги стали «дешевыми» (они по-прежнему

«дорогие»), а с отраслевой структурой экономики этих регионов и с текущей потребностью компаний в оборотном капитале. «На юге и Северном Кавказе кредит используется для финансирования производственного цикла, сезонных закупок, контрактов, запасов, расчетов с поставщиками. Поэтому темпы роста выше среднероссийских — это частично отражение реальной деловой активности, частично — эффект низкой базы, частично — рост номинальной потребности в финансировании из-за инфляции затрат», — говорит господин Козинец.

Ярослав Кабаков, директор по стратегии ИК «Финам», считает, что рост корпоративного кредитования в ЮФО и СКФО связан не с избытком дешевых денег, а с перегревом экономики юга России. «На юг сместились логистика, торговые потоки, агроэкспорт, строительство и часть промышленной активности, поэтому бизнес вынужден занимать даже по экстремально высоким ставкам. В ЮФО драйверами стали торговля, услуги и недвижимость, в СКФО — АПК, переработка и химия. Рост выше среднероссийского объясняется более высокой инвестиционной нагрузкой и постоянной потребностью бизнеса в оборотном капитале. Многие компании уже кредитуются не ради развития, а ради поддержания текущей деятельности и перекредитования старых долгов», — комментирует господин Кабаков.

«СПРОС СМЕСТИЛСЯ В ПОЛЗУ НАДЕЖНОСТИ» На конец 2025 года банки фиксировали сдержанный спрос в сегменте корпоративного кредитования, рассказывает «G» Светлана Мороз. По ее словам, в первом квартале 2026 года ситуация усугубилась из-за ожидания бизнесом двух факторов: запуска долгожданной льготной программы Минэкономразвития (которая заработала с апреля, но лишь на инвестиционные цели) и начала снижения ключевой ставки. Это, отмечает эксперт, привело к падению объема заключенных кредитных договоров в Ростовской области более чем на 20%, в Краснодарском крае — на 10% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. Клиенты, по наблюдению госпожи Мороз, стали более осмотрительными, не спешат наращивать долговую нагрузку, многие заняты адаптацией к новым налоговым режимам (АУСН) и решением операционных проблем.

«Спрос сместился в пользу надежности и предсказуемости. Крупный бизнес сейчас разбирается с проблемами в цепочках поставок и снижением экономической активности, поэтому не ищет новых заимствований. Микро- и малые предприятия перестраиваются после налоговых изменений. Основной реальный спрос — на пополнение оборотных средств, но удовлетворять его сложно», — говорит Светлана Мороз.

Директор дирекции прямых продаж ОТП Банка Александра Бугаева также отмечает, что бизнес на юге России в первую очередь заинтересован в кредитах на пополнение оборотных средств, нежели на какие-то долгосрочные цели, вроде строительства. «Все-таки пока есть риск вкладываться в большие проекты, связанные с долгосрочным финансированием. Бизнесу важно поддерживать текущий уровень дел. Это кредитные средства, допустим, на закупку сырья либо на закупку товара, который он продает или использует в производстве. В общем — это те денежные средства, которые нужны на короткий промежуток времени для того, чтобы осуществлять свою хозяйственную деятельность», — говорит собеседница «G».

По словам госпожи Бугаевой, объем корпоративного кредитования в южном регионе выше, нежели в других регионах России, во многом благодаря сельскому хозяйству и потребительскому рынку. «В корпоративном кредитовании падения не было в сравнении с розничным сегментом», — говорит Александра Бугаева.

Светлана Мороз отмечает, что банки применяют дифференцированный подход. «Для МСП наиболее востребованным вариантом остаются льготные кредиты с господдержкой, но сегодня это преиму-

КРЕДИТНЫЙ ПОРТФЕЛЬ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ И ИНДИВИДУАЛЬНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ, МЛН РУБ.

Округ	на 01.04.2026	на 01.04.2025	Изменение за год*, %
РФ	84 562 260	76 215 638	11%
Крупный бизнес	69 650 341	61 191 600	13,8%
МСП	14 911 919	15 024 038	−0,7
ЮФО	5 592 215	4 378 145	27,7%
Крупный бизнес	3 220 800	2 490 059	29,3%
МСП	2 371 415	1 888 086	25,6%
СКФО	856 199	617 419	38,7%
Крупный бизнес	549 580	333 566	64,8%
МСП	306 619	283 853	8%

Годовые приросты на 01.04.2026 приведены без исключения валютной переоценки. По данным Южного ГУ Банка России

щественно программа Минсельхоза для АПК (она охватывает более 34% нашего портфеля юрилиц). Программа Минэкономразвития для МСП, стартовавшая в апреле 2026 года, к сожалению, пока недоступна на оборотные цели из-за недостатка бюджетных ассигнований. Поэтому "короткие деньги" бизнес привлекает через факторинг (хотя его условия для МСП не всегда комфортны по цене) или стандартные коммерческие кредиты — по ним банк проводит взвешенную политику, тщательно оценивая риски заемщика», — рассказывает госпожа Мороз.

По словам собеседницы «G», судя по портфелю банка «Кубань Кредит», абсолютный лидер по популярности продукта — льготное кредитование АПК при поддержке Минсельхоза России. На втором месте — стандартные кредиты на пополнение оборотных средств для бизнеса, который по разным причинам не попадает под госпрограммы. «Что касается альтернативных инструментов, зафиксировано снижение спроса на банковские гарантии. В первом квартале 2026 года количество выданных экспресс-гарантий упало на 20% — у крупных клиентов проблемы с расчетами по госконтрактам», — говорит госпожа Мороз.

СТАВКИ ВЫСОКИ По словам Светланы Мороз, в первом квартале 2026 года среднерыночные ставки по корпоративным кредитам сохранялись на высоком уровне, соответствующем ключевой ставке с небольшой маржой. Эксперт уточняет, что их конкретные значения варьируются в зависимости от сегмента, обеспечения и кредитной истории. «Как только мы увидим устойчивое снижение ключевой ставки регулятором, банк будет оперативно корректировать условия, делая кредиты доступнее», — говорит представитель банка «Кубань Кредит».

По ее словам, постепенное смягчение денежно-кредитной политики является позитивным сигналом,

но эффект от нее «всегда проявляется с лагом». «Пока мы не наблюдаем резкого оживления, поскольку бизнес, как правило, ждет более устойчивого тренда на снижение. Первые признаки роста интереса могут появиться во втором-третьем квартале 2026 года. При этом мы видим, что клиенты стали активнее запрашивать расчеты новых платежей — это говорит о том, что они мониторят ситуацию и готовы вернуться за кредитами, как только условия станут комфортными», — комментирует госпожа Мороз.

«СНИЖЕНИЕ СТАВКИ СТАНЕТ ДЛЯ ЮГА И СЕВЕРНОГО КАВКАЗА СЕРЬЕЗНЫМ ОБЛЕГЧЕНИЕМ. ЭТО ЗАПУСТИТ ВОЛНУ РЕФИНАНСИРОВАНИЯ ДОРОГИХ КРЕДИТОВ, СНИЗИТ НАГРУЗКУ НА БИЗНЕС И ПОДДЕРЖИТ ИНВЕСТИЦИОННУЮ АКТИВНОСТЬ В СТРОИТЕЛЬСТВЕ, АПК, ПЕРЕРАБОТКЕ И ЛОГИСТИКЕ. НО НОВОГО КРЕДИТНОГО БУМА НЕ БУДЕТ»

По словам Ярослава Кабакова, высокая ставка одновременно поддерживает и подрывает рынок: пока сохраняются инфляция, дефицит кадров и рост издержек, компании продолжают занимать, но качество заемщиков быстро ухудшается. Особенно, по мнению эксперта «Финама», уязвимы девелопмент, торговля, транспорт и часть малого бизнеса с низкой маржой. Он считает, что риски банкротств в 2026–2027 годах будут расти, прежде всего на фоне дорогого обслуживания долга и снижения платежеспособности. Банки, по словам господина Кабакова, пока стараются избегать массового изъятия залогов

и будут тянуть реструктуризации, но при длительном сохранении жесткой денежной политики объем реализации обеспечительного имущества неизбежно вырастет.

«Снижение ставки станет для юга и Северного Кавказа серьезным облегчением. Это запустит волну рефинансирования дорогих кредитов, снизит нагрузку на бизнес и поддержит инвестиционную активность в строительстве, АПК, переработке и логистике. Но нового кредитного бума не будет: банки уже ужесточили оценку рисков, а финансовое состояние части заемщиков заметно ухудшилось. Поэтому рост кредитования продолжится, но станет более выборочным и менее перегретым», — резюмирует Ярослав Кабаков.

Владимир Козинец убежден, что высокие ставки не способствуют классическому инвестиционному кредитованию, а, скорее, заставляют бизнес очень аккуратно считать экономику каждого проекта. По словам эксперта, сегодня главный вопрос для казначей и финансового директора: «Выдержит ли денежный поток компании обслуживание долга при текущей ставке, ковенантах и возможном изменении спроса?».

«Риски здесь очевидны. Во-первых, растет процентная нагрузка. Во-вторых, банки будут внимательно смотреть на качество заемщика, залогов, DSCR, долговую нагрузку, контрактную базу. В-третьих, если маржинальность бизнеса низкая, а кредит короткий и дорогой, любая задержка платежей от контрагентов быстро превращается в кассовый разрыв. Поэтому локальный рост проблемной задолженности я бы не исключал», — говорит президент Ассоциации корпоративных казначеев.

В то же время он не считает неизбежной волну банкротств на юге и Северном Кавказе. Банкротство, по словам эксперта, — это крайний сценарий, а банкам в большинстве случаев экономически выгоднее реструктурировать долг жизнеспособного заемщика, чем быстро идти в реализацию обеспечения. «Массовая продажа залогов обычно означает потери и для заемщика, и для кредитора. Поэтому, на мой взгляд, мы скорее увидим более жесткий отбор заемщиков, пересмотр лимитов, повышение требований к обеспечению и точечные реструктуризации», — комментирует господин Козинец.

ОЖИВЛЕНИЕ БЕЗ ВСПЛЕСКОВ По мнению Владимира Козинца, в связи со снижением «ключача» банки будут снижать фиксированные ставки осторожно и, скорее всего, медленнее, чем ставки по депозитам. Для качественных заемщиков с прозрачной отчетностью, понятным денежным потоком и хорошим обеспечением, по словам президента Ассоциации корпоративных казначеев, условия могут стать немного лучше, а для компаний с высокой долговой нагрузкой или нестабильной выручкой принципиально ничего не изменится.

«Если ставка будет снижаться дальше и бизнес увидит устойчивое замедление инфляции, тогда можно ожидать оживления инвестиционного кредитования. Пока же основным драйвером в ЮФО и СКФО, на мой взгляд, останется оборотное финансирование, проектное финансирование под понятные денежные потоки и кредиты в секторах, где есть сезонность, экспортная или государственная контрактная база», — резюмирует Владимир Козинец.

Светлана Мороз ожидает, что по мере дальнейшего снижения ключевой ставки проценты по кредитам будут плавно уменьшаться. Наиболее вероятно, по ее словам, рост спроса во второй половине 2026 года.

«Этому будут способствовать накопленная потребность бизнеса в ресурсах из-за сдержанного первого квартала, адаптация компаний к новым экономическим реалиям, возможное расширение лимитов по льготным программам (хотя для оборотных средств вопрос остается открытым). Прогнозируем постепенное оживление кредитного сектора, но без резких всплесков. Бизнес остается разумно консервативным, бережно относится к долговой нагрузке, и это правильная стратегия в текущих условиях», — подытожила госпожа Мороз. ■



КОРПОРАТИВНЫЙ КРЕДИТНЫЙ ПОРТФЕЛЬ СКФО В АПРЕЛЕ 2026 ГОДА ДОСТИГ 856,2 МЛРД РУБЛЕЙ, ЧТО НА 38,7% БОЛЬШЕ, ЧЕМ ГОДОМ РАНЕЕ

РАЗЛОЖИЛИ ПО ПОЛОЧКАМ

В ЯНВАРЕ—ФЕВРАЛЕ ОБОРОТ КУБАНСКОГО РИТЕЙЛА ГОД К ГОДУ СОКРАТИЛСЯ НА 13,5%. ПРИ ЭТОМ КОЛИЧЕСТВО ТОРГОВЫХ ОБЪЕКТОВ УМЕНЬШИЛОСЬ НА 3%, ЧТО СВЯЗАНО С УВЕЛИЧЕНИЕМ КОНКУРЕНЦИИ И ТРАНСФОРМАЦИЕЙ ПОТРЕБИТЕЛЬСКОГО ПОВЕДЕНИЯ. ЭКСПЕРТЫ ОТМЕЧАЮТ, ЧТО АКТИВНОСТЬ ПОКУПАТЕЛЕЙ ВОССТАНАВЛИВАЕТСЯ ПОСЛЕ ЯНВАРСКОГО ОХЛАЖДЕНИЯ. НА ЭТОМ ФОНЕ РИТЕЙЛ ИСПЫТЫВАЕТ НЕХВАТКУ ЛИНЕЙНОГО ПЕРСОНАЛА. ПРИЧИНА — НИЗКАЯ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ КОНКРЕТНЫХ ПОЗИЦИЙ ПО СРАВНЕНИЮ С АЛЬТЕРНАТИВНЫМИ СЕГМЕНТАМИ РЫНКА ТРУДА. АНДРЕЙ КУЦЕНКО

Оборот розничной торговли в Краснодарском крае за январь—февраль 2026 года составил 394 млрд руб., что на 13,5% меньше в сравнении с аналогичным периодом 2025 года. Об этом Guide сообщили в региональном департаменте потребительской сферы и регулирования рынка алкоголя. В ведомстве добавили, что за январь—март этого года в консолидированный бюджет края от предприятий розничной торговли поступило 6,4 млрд руб. Это на 1,1% больше в сравнении с аналогичным периодом прошлого года. Доля налоговых отчислений от розничной торговли в общем объеме доходов регионального бюджета составила 6,1%.

Кандидат экономических наук, доцент Финансового университета при правительстве РФ Эльвира Белозорова выделяет три отличия розничной торговли Краснодарского края от ритейла в других регионах юга России: «Первое — туристский мультипликатор: край ежегодно принимает более 17 млн туристов и формирует свыше 30% объема туристических услуг страны, что делает структуру спроса сезонной и смещенной в HoReCa, fashion и парфюмерию. Второе — демография и миграция: регион занимает третье место в России по численности населения — около 5,84 млн человек, устойчивый приток новых жителей формирует дополнительный спрос на товары для обустройства. Третье — конкурентная динамика внутри Южного федерального округа (ЮФО): Ростовская область в начале 2026 года показала рост розничной торговли на 4,7% и общепита на 11,5%, и Краснодарский край при крупнейшем абсолютном обороте уступает отдельным соседям по темпам — это эффект высокой базы и насыщенности рынка».

ФЕРМЕРЫ ПОПАЛИ В СЕТИ По данным департамента потребительской сферы и регулирования рынка алкоголя на первое января 2026 года, на Кубани функционировало 56,4 тыс. торговых объектов, что на 3% меньше год к году. «Среди ключевых факторов, повлиявших на динамику, можно отметить активное развитие маркетплейсов, усиление конкуренции на рынке, трансформацию потребительского поведения, в частности, рост доли рациональных трат и смещение спроса в сторону онлайн-платформ», — рассказывают в краевом департаменте потребсферы. В ведомстве отмечают, что количество объектов региональных торговых сетей достигло 3,1 тыс. Это почти на 400 объектов больше в сравнении с аналогичным показателем прошлого года.

НАИМЕНЬШИЙ СПРОС НАБЛЮДАЕТСЯ В КАПИТАЛОЕМКИХ КРЕДИТОЗАВИСИМЫХ СЕГМЕНТАХ: АВТОМОБИЛИ, КРУПНАЯ БЫТОВАЯ ТЕХНИКА, ТОВАРЫ ДЛЯ РЕМОНТА. ЭЛЬВИРА БЕЛОЗОРОВА ДОБАВЛЯЕТ, ЧТО В 2025 ГОДУ В КРАЕ НЕ ОТКРЫЛОСЬ НИ ОДНОГО НОВОГО ТОРГОВОГО ЦЕНТРА, ХОТЯ В 2024-М БЫЛО ВВЕДЕНО 45,2 ТЫС. КВ. М.



ОБОРОТ РОЗНИЧНОЙ ТОРГОВЛИ В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ В ЯНВАРЕ—ФЕВРАЛЕ 2026 ГОДА СОКРАТИЛСЯ ГОД К ГОДУ НА 13,5% — ДО 394 МЛРД РУБЛЕЙ

В Краснодарском крае функционируют 15 розничных рынков и 862 ярмарки, рассчитанных в совокупности на 48,6 тыс. прилавков, а также почти 7,4 тыс. нестационарных торговых объектов. «Это обеспечивает дополнительные возможности для реализации товаров фермерских хозяйств, сельскохозяйственных потребительских кооперативов и региональных производителей», — замечают в департаменте потребсферы.

Эксперт по трансформации и операционной эффективности садоводства Дмитрий Бобков говорит, что в Краснодарском крае на рынке розничной торговли доминируют федеральные торговые сети с единой ассортиментной матрицей. Решение о ее расширении принимают на уровне центральных офисов. «К счастью для сельхозпроизводителей, в категории «свежие фрукты и овощи» пока наблюдается дефицит. Торговые сети заинтересованы в поставках, поэтому они максимально лояльны к любому поставщику, который готов предоставлять качественный продукт на приемлемых коммерческих и логистических условиях», — рассказывает эксперт.

При этом на полках крупных ритейлеров растет доля товаров от местных производителей. Это обусловлено запросом потребителей. «Для того чтобы соответствовать тенденции, многие федеральные ритейлеры создали отделы, которые фокусно работают с производителями и детально обучают новых поставщиков работе с сетью», — говорит господин Бобков.

Он добавляет, что некоторые федеральные сети развивают проект «Агроагрегаторы». Специально созданные компании аккумулируют продукцию небольших производителей, подготавливают ее в соответствии с логистическими стандартами ритейлера и поставляют по долгосрочным контрактам. Такая форма сотрудничества, по мнению спикера, позволяет небольшим фермерам не раздувать затраты, а потребителям получать продук-

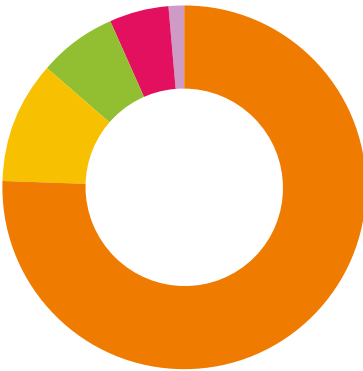
цию местного производства в ближайшем магазине с минимальным логистическим плечом.

КОГДА ЦЕНА ИМЕЕТ ЗНАЧЕНИЕ Активность потребителей в Краснодарском крае восстанавливается после январского охлаждения. Эльвира Белозорова говорит, что в феврале—марте 2026 года показатель вырос преимущественно за счет продовольственной розницы и услуг. Однако он остается ниже уровня четвертого квартала 2025 года. Спикер напомнила, что в январе—феврале прошлого года потребительская активность в регионе снижалась: просели продажи стройматериалов и автомобилей — как ожидаемая реакция на бум во второй половине 2024 года. «Текущий рост — это скорее нормализация, а не новый цикл расширения», — добавляет эксперт.

Поведение покупателей стало прагматичным. Спрос смещается в сторону низкого ценового сегмента, растут дискаунтеры и магазины «у дома», а также усиливается переток в онлайн. Госпожа Белозорова со ссылкой на данные краевого департамента потребсферы рассказывает, что в начале 2025 года оборот розничной торговли вырос на 10%. При этом показатель продовольственных товаров снизился, а непродовольственных — вырос. Эксперт обращает внимание на общепит, оборот которого в январе—феврале 2025 года составил 22,7 млрд руб. (+16% год к году), а по итогам 2024 года — 146,6 млрд руб. Наименьший спрос наблюдается в капиталоемких кредитозависимых сегментах: автомобили, крупная бытовая техника, товары для ремонта. Эльвира Белозорова добавляет, что в 2025 году в крае не открылось ни одного нового торгового центра, хотя в 2024-м было введено 45,2 тыс. кв. м.

Директор ООО «Кубанская соляная компания» (поставщик пищевой и технической соли, соды, сахара, мела и еще ряда продовольственных товаров первой необходимости) Денис Казанцев выделяет

СТРУКТУРА РИТЕЙЛА В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ



- 75,5% стационарные розничные объекты
- 10,9% нестационарные торговые объекты
- 7% федеральные сетевые компании
- 5,3% региональные сетевые организации
- 1,2% рынки и ярмарки

По данным департамента потребительской сферы и регулирования рынка алкоголя Краснодарского края

два тренда в предпочтениях потребителей. Спикер отмечает рост интереса к товарам с самой доступной ценой. «Это не значит, что покупатели готовы жертвовать качеством. Просто в условиях меняющейся экономической ситуации многие стараются оптимизировать свои расходы. Покупатели активно ищут акции, скидки и распродажи, чтобы сделать свои покупки максимально выгодными», — разъясняет господин Казанцев. Потребители, по его наблюдениям, стали обращать внимание на азиатскую кухню. «В магазинах Краснодарского края растет спрос на соответствующие ингредиенты: соевый соус, рис для суши, водоросли нори, экзотические специи, лапшу (удон, соба, рамен), а также на готовые наборы для приготовления азиатских блюд. Этот тренд отражает желание потребителей пробовать новое, расширять свой гастрономический кругозор», — говорит эксперт.

В 2026 году потребительский рынок Краснодарского края будет расти темпами ниже 2024–2025 годов на фоне жесткой денежно-кредитной политики, повышения НДС и сокращения кредитного канала продаж, считает Эльвира Белозорова. «Основными драйверами останутся продовольственная розница, общепит, аптеки, дискаунтеры и онлайн-канал, которые поддержат туристический поток и миграционный приток населения. Под давлением окажутся капиталоемкие сегменты — автомобили, товары для ремонта и непродуктовый офлайн-ритейл, а структурным трендом станет ускоренное поглощение локальных игроков федеральными сетями и маркетплейсами», — говорит эксперт. ■



RADISSON COLLECTION

ПАРАДИЗ СПА СОЧИ
PARADISE RESORT & SPA SOCHI



Узнать больше

НЕОМЕТРИЯ

Реклама ООО «НЕОМЕТРИЯ», ИНН 2309149560, ОГРН 1162309050573. Не является публичной офертой

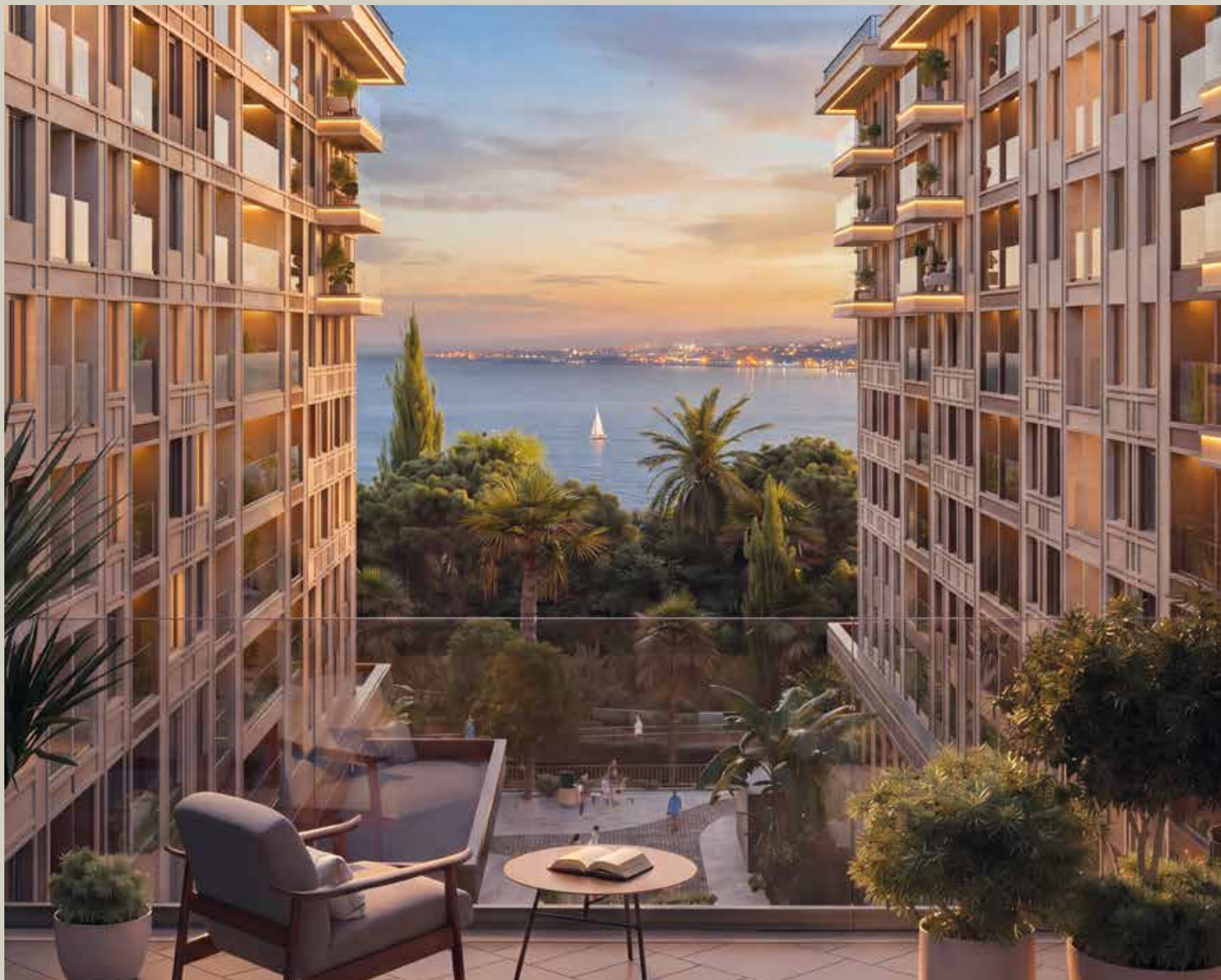
Не о метрах, а о жизни
внутри них

заботливый девелопер

SOCHI

Greenmont

EXECUTIVE RESORT



НЕДВИЖИМОСТЬ, КОТОРАЯ РАБОТАЕТ

Премиальные активы

Экспертное управление

Возврат НДС до 22%

РЕКЛАМА. РЕКЛАМОДАТЕЛЬ: ООО «СЗ ЗЕЛЕНАЯ ГОРКА», «ГРИНМОНТ», ИНН 2317024364. РАЗРЕШЕНИЕ НА ВВОД ОБЪЕКТА В ЭКСПЛУАТАЦИЮ №23-49-1660-2025 ОТ 19.08.2025 Г. ВОЗВРАТ НДС ДО 22% ВОЗМОЖЕН ПРИ ПОКУПКЕ НЕДВИЖИМОСТИ ТОЛЬКО ДЛЯ ЮРИДИЧЕСКИХ ЛИЦ И ИП НА ОСНОВЕ ПРИОБРЕТЕНИЯ КОММЕРЧЕСКИХ ОБЪЕКТОВ ДЛЯ БИЗНЕСА. РАЗМЕР ВОЗВРАТА ЗАВИСИТ ОТ УСЛОВИЙ СДЕЛКИ. УПРАВЛЕНИЕ ГОСТИНИЧНЫМ КОМПЛЕКСОМ ОСУЩЕСТВЛЯЕТ КОМПАНИЯ UPRO - ФЕДЕРАЛЬНЫЙ ГОСТИНИЧНЫЙ ОПЕРАТОР. ПРЕДЛОЖЕНИЕ АКТУАЛЬНО НА МОМЕНТ ПУБЛИКАЦИИ. ПОДРОБНОСТИ У МЕНЕДЖЕРОВ В ОТДЕЛЕ ПРОДАЖ. НЕ ЯВЛЯЕТСЯ ПУБЛИЧНОЙ ОФЕРТОЙ. СОЧИ ГРИНМОНТ ПРЕДСТАВИТЕЛЬСКИЙ КУРОРТ.

8 800 350-89-47



«ДАЖЕ В ТАКИХ УСЛОВИЯХ МОЖНО ОБЕСПЕЧИВАТЬ СТАБИЛЬНУЮ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКУЮ СИТУАЦИЮ»

РОСТ ЭКОНОМИКИ СЕВАСТОПОЛЯ В 2026 ГОДУ ОЖИДАЕТСЯ В ПРЕДЕЛАХ 106,3–106,4%. ЕЖЕГОДНО В ГОРОД ИНВЕСТИРУЮТ ПОРЯДКА 100 МЛРД РУБ. БОЛЬШЕ ВСЕГО ИНВЕСТОРОВ ПРИВЛЕКАЮТ ТУРИНДУСТРИЯ, А ТАКЖЕ ПРОЕКТЫ В СФЕРАХ ПРОМЫШЛЕННОСТИ И УСЛУГ. О ТОМ, КАК ГОРОДУ УДАЕТСЯ ПОКАЗЫВАТЬ СТАБИЛЬНЫЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ РОСТ В УСЛОВИЯХ ПОСТОЯННЫХ ВНЕШНИХ УГРОЗ,— В ИНТЕРВЬЮ GUIDE РАССКАЗАЛ ГУБЕРНАТОР СЕВАСТОПОЛЯ МИХАИЛ РАЗВОЖАЕВ.

GUIDE: Как развивается экономика Севастополя в условиях постоянных внешних угроз? Как это сказывается на инвестиционной привлекательности города?

МИХАИЛ РАЗВОЖАЕВ: Несмотря на все внешние штормы — желтый уровень террористической опасности, санкции, ограничения авиасообщения — экономика Севастополя растет. Мы доказали, что даже в таких условиях можно обеспечивать стабильную социально-экономическую ситуацию.

Посмотрите сами: объемы обрабатывающих производств выросли за последний год на 6,9%, розничная торговля — на 8,2%, а транспортные перевозки — на 26,5%. Уровень зарегистрированной безработицы остается одним из самых низких в России — всего 0,2%, а средняя зарплата за год увеличилась на 10,3%, достигнув 67,6 тыс. руб.

Мы сделали ставку на расширение внутреннего производства, и, конечно, наша свободная экономическая зона позволяет привлекать внебюджетные инвестиции в условиях действующих международных санкций. Объем инвестиций в основной капитал вырос в 2022 году в 2,3 раза по отношению к 2021 году и составляет более 100 млрд руб. ежегодно. Прогнозно на 2026 год — финансовые вливания вырастут до 101,9 млрд руб. Более того, мы перевыполнили поручение президента: с 2022 по 2025 год привлекли 316,3 млрд руб. внебюджетных инвестиций вместо запланированных 200 млрд.

Количество малых и средних предприятий в приоритетных отраслях (производство, логистика, туризм, IT) выросло более чем на 300 за год. Всего же в городе зарегистрировано свыше 25 тыс. малых и средних предприятий.

Расширяем и международные рынки. Общий объем экспорта в 2025 году превысил \$3 млн, а в 2024-м — более \$2 млн. Ежегодно к нам присоединяются до 10 новых компаний-экспортеров. Так что Севастополь сейчас — это не только про угрозы, это история про силу, рост и новые возможности, которые мы активно создаем.

Г: Сколько проектов реализуется в городе?

М. Р.: В работе более 450 проектов, а их общая сумма — 321,3 млрд руб. Эти проекты охватывают самые разные сферы: от туризма и строительства до сельского хозяйства, виноделия, промышленности, IT, торговли и услуг. Мы развиваем город по всем направлениям.

Г: Какие сферы экономики наиболее интересны инвесторам?

М. Р.: Наиболее интересны инвесторам в Севастополе сферы промышленности, услуг, строительства и туризма в рамках свободной экономической зоны (СЭЗ). По состоянию на май 2026 года, в СЭЗ реализуется 406 инвестиционных проектов на сумму около 30 млрд руб.

Эти сектора привлекают капитал благодаря льготам СЭЗ, высоким объемам вложений и созданию рабочих мест. Туризм лидирует по суммам инвестиций, что соответствует общероссийским трендам

роста в услугах и переработке. В 2025 году добавилось 40 резидентов с проектами на 4 млрд руб., подтверждая устойчивый интерес к этим отраслям.

Г: Как органы исполнительной власти обеспечивают привлечение частного капитала в городские проекты?

М. Р.: Во-первых, мы развиваем инфраструктуру: строим дороги, детские сады, школы. Это делает город привлекательным для инвесторов, адаптируя его под приток новых людей и повышая качество жизни в Севастополе. Во-вторых, сопровождаем каждый инвестиционный проект по принципу «одного окна». Инвестор получает поддержку от идеи до полной реализации, что обеспечивает прозрачность и удобство процедур. Мы организуем административное сопровождение, сокращаем сроки согласований, предоставляем меры поддержки и применяем механизмы государственно-частного партнерства.

Г: Какое количество туристов город ожидает в этом году?

М. Р.: В прошлом году мы встретили 435,3 тыс. гостей, что на 72,5% больше, чем в 2024-м. А число экскурсантов и вовсе взлетело до 5 млн. Этот год тоже стартовал уверенно: к маю мы уже приняли 47,9 тыс. туристов — это на 3% больше, чем за тот же период 2025-го.

Г: Как власти Севастополя обеспечивают их безопасность?

М. Р.: Конечно, в нынешних условиях наш главный приоритет — это комфорт и абсолютная безопасность каждого гостя. Мы не только тщательно контролируем средства размещения на предмет укрытий и паспортов безопасности, но и установили около 600 модульных убежищ по всему городу — на пляжах, остановках, в парках. Мы делаем все, чтобы гости города чувствовали себя здесь максимально защищенными.

Г: Какие проекты реализуются в туристической сфере? На какую сумму?

М. Р.: Севастополь вошел в федеральный проект «Пять морей и озеро Байкал». В его рамках плани-



ГУБЕРНАТОР СЕВАСТОПОЛЯ МИХАИЛ РАЗВОЖАЕВ

руется реализовать два крупнейших туристических кластера: один — в Балаклавской бухте, второй — на Северной стороне Севастополя. Они создадут комплексное благоустройство большой прибрежной территории. Эти флагманские проекты кардинально поменяют облик города. В Балаклаве появится ультра-современная яхтенная марина на 600 судов и новые отели, а Северная сторона получит большой курортно-рекреационный комплекс с благоустроенными пляжами, парками, бассейнами и спа. Общие внебюджетные инвестиции составят 80,7 млрд руб., что к 2030 году даст городу более 4 тыс. номеров, 2,9 тыс. новых рабочих мест и привлечет до 1 млн туристов.

Следует отметить, что реализуемые проекты станут точками роста Балаклавы и Северной стороны, их реализация будет иметь мультипликативный эффект развития смежных отраслей экономики

Севастополя, что позволит создать рабочие места не только в самих кластерах, но и в обеспечивающих его жизнедеятельность предприятиях. Реализация проектов позволит повысить стандарты гостеприимства в Севастополе, что в целом положительно отразится на уровне предоставляемых услуг в сфере туризма в регионе.

Г: Какие инвестпроекты реализуются в сфере сельского хозяйства, промышленности и дорожного строительства?

М. Р.: В отрасли сельского хозяйства на территории города реализуется приоритетный проект «Терруар Севастополь». Предполагается развитие винодельческой отрасли и энотуризма, экскурсионных маршрутов и сопутствующей инфраструктуры. Основой составляющей проекта является «винная дорога» — кольцевой туристический маршрут протяженностью более 120 км. Он объединит в себе услуги и продукцию ряда предприятий виноградарства и виноделия, а также предприятий сопутствующей деятельности — места временного размещения туристов, предприятия общественного питания и др. В рамках проекта предусмотрено создание 700 рабочих мест с общим объемом инвестиций 12 млрд руб. На сегодняшний день уже задействовано 43 участника из числа предприятий виноградо-винодельческой отрасли и два кандидата на вступление в проект. У нас уже создано около 20 объектов винодельческой и туристической инфраструктуры.

В рамках СЭЗ наиболее значимыми инвестиционными проектами на территории Севастополя, реализуемыми в сфере промышленности, являются развитие судоремонтного предприятия ООО «Аззурро Трейд» (228,39 млн руб.), химпроизводства ООО «Севхимпром» (107,4 млн руб.), производства металлоизделий и изделий из резины ООО «Т-Молд» (38,7 млн руб.), а также металлообработка ООО «Стрим Механик» (98,2 млн руб.).

Г: Какой рост экономики вы ожидаете в 2026 году?

М. Р.: Мы ожидаем, что в 2026 году наша экономика вырастет на 6,3–6,4%. Этот мощный импульс будет обеспечен за счет наших базовых отраслей. Промышленность даст динамику на 9,8–11%, строительство прибавит 4,8–7,7%, а торговля покажет устойчивый рост в 1,4–1,8%. Объем инвестиций в основной капитал вырастет на 14,8 млрд руб.

Мы активно реализуем цели национальных проектов, создаем предсказуемый и конкурентный инвестиционный климат, а также развиваем экономику предложения через расширение собственного производства и импортозамещение. Наша промышленность, включающая 586 предприятий (с фокусом на судоремонт, судостроение, металлические изделия и электротехнику), уже второй год подряд лидирует в ЮФО, показав в 2025 году 103,8% роста обрабатывающих производств. Такая динамика — это новые рабочие места, современные дороги, отремонтированные социальные учреждения и, главное, улучшение благосостояния каждого жителя Севастополя.

Беседовал Дмитрий Михеенко

ОТРАСЛИ ЭКОНОМИКИ СЕВАСТОПОЛЯ С НАИБОЛЬШИМ КОЛИЧЕСТВОМ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

Отрасль	Количество проектов	Общий размер инвестиций (млн руб.)
Промышленность	83	3 897,88
Сфера услуг	95	5 566,62
Строительство	69	10 9915,66
Туризм	27	97 560,53
Торговля	56	851,45
Сельское хозяйство	32	899,62
Социальная сфера	27	96 221,28

По данным пресс-службы главы Севастополя

«Инвестиционный портфель полуострова показывает уверенный рост»

Гендиректор ГК «Монолит»
Якуб Асанов — о тренде на доходные инвестиции в недвижимость Крыма

Рынок курортной недвижимости Сочи по итогам прошлого года показал снижение спроса, в то время как рынок Крыма, наоборот, показал рост. Об этом свидетельствуют данные консалтинговой компании Masop. По данным отраслевых аналитиков, в Евпатории и Саках на сегодняшний день сосредоточено 14 апарт-отелей, ключевым преимуществом которых является расположение на первой береговой линии, что редкость для более развитых Сочи и Анапы.

Эксперты констатируют, что Крым в настоящее время переживает строительный бум. Согласно данным портала EP3, если в 2023 году объем строительства на полуострове приблизился к 1,47 млн кв. м, то к октябрю 2025-го подошел уже к 3,03 млн кв. м. По итогам 2025 года средняя цена квадратного метра апарт-отелей в Крыму увеличилась на 22% за год, а средняя стоимость лота — выросла до 23%.

Средняя доходность апарт-отелей Крыма, по словам отраслевых экспертов, находится на уровне 9–13%, срок окупаемости составляет 10–13 лет. Но в премиальных комплексах доходность выше (14–18%), а срок окупаемости может снижаться до 6–9 лет. Инвестиции в проект на ранних стадиях строительства способны принести порядка 60% доходности за счет капитализации.

Наиболее устойчивый спрос сохраняется в курортных локациях Южного берега Крыма, где апарт-отели работают как доходный актив. В высокий сезон доходность таких объектов может достигать, по словам экспертов, 15% годовых, при этом средняя загрузка в популярных локациях остается высокой даже в межсезонье за счет развития круглогодичного

туристического потока и развития сервисной инфраструктуры. Об инвестиционной привлекательности Крыма, наиболее популярных локациях и знаковых для полуострова проектах — рассказывает генеральный директор ГК «Монолит» Якуб Асанов.

«Крым — уникальный регион с живописной природой и активно



развивающейся инфраструктурой. Он ежегодно привлекает все больше и больше инвесторов. Глава Крыма Сергей Аксенов сообщил, что в 2025 году в экономику республики было привлечено более 133 млрд руб. инвестиций. Наиболее привлекательными для инвесторов оказались строительство, туризм, промышленность и сельское хозяйство.

Вложение средств в недвижимость полуострова становится популярным направлением, предлагая как стабильный доход от аренды, так и возможность получения прибыли от роста стоимости объектов. За прошлый год региональные девелоперы запустили в продажу около 30 объектов рекреационной недвижимости.



Инвестиционный портфель полуострова показывает уверенный рост. Помимо строительства апарт-отелей и отельных комплексов, девелоперы также реализуют важную социальную часть: строительство дорог, водоводов, газовых линий и сетей электроснабжения.

Традиционно заинтересованность в строительстве объектов размещения находилась на Южном берегу Крыма (Ялта и Алушта), но несколько лет назад рост девелоперской активности сосредоточился на западном побережье Крыма — в Евпатории и Саках. Цены за квадратный метр в неко-

подогреваемые бассейны, термальные и медицинские комплексы, аквапарк, парк аттракционов и детские развлекательные центры. Важной культурной точкой станет экспоцентр и музейный комплекс, в состав которого войдет памятник Евпаторийскому десанту. Кроме того, в рамках проекта будет реализовано строительство 11-километровой променадной зоны. Объем государственных вложений в проект составит 13 млрд руб., частных инвестиций — более 130 млрд руб.

Курорт «Золотые пески России» сможет принимать до 1 млн туристов в год. Как ранее говорил Сергей Аксенов, финансирование проекта также будет осуществляться из республиканского и федерального бюджетов, средства направят на развитие инфраструктуры, включая перенос региональной автодороги, строительство газовых и электрических сетей, а также объектов водоснабжения.

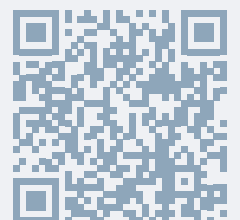
Проекты могут представлять для инвестора возможность стабильного и высокого дохода. Во-первых, как мы видим, рынок Крыма ежегодно показывает рост, инвестиции продолжают нарастать, а после смягчения регулятором денежно-кредитной политики и стабилизации внешнеполитической обстановки



торых апарт-комплексах на западе Крыма превысили ЮБК и составляют на сегодняшний день: в комфорт-сегменте — от 173 тыс. до 294 тыс. руб. за кв. м, бизнес-классе — от 281 тыс. до 379 тыс. руб. за кв. м, в сегменте премиум — от 368 тыс. до 480 тыс. руб. за кв. м. На данный момент в этом регионе идет строительство более 10 тыс. номеров.

В локации между Саками и Евпаторией группа компаний «Монолит» реализует в настоящее время проект круглогодичного курорта «Золотые пески России». На территории построят 19 отелей категории от 3 до 5 звезд и два отеля для персонала общей вместимостью 9,7 тыс. номеров. Курорт будет обладать развитой самодостаточной инфраструктурой:

новки — полуострову не будет конкурентов в России из-за его привлекательности в плане географических, климатических и ряда других факторов. Сегмент курортной недвижимости отличается стабильной доходностью и непрекращающимся спросом, отсюда логично сделать вывод, что это наиболее эффективный инструмент для инвестиций не только в квадратные метры, но и в будущее страны.



ПОЛУОСТРОВ НА ПЕРСПЕКТИВУ

ОБЪЕМ РЕАЛИЗАЦИИ ЖИЛЬЯ В НОВОСТРОЙКАХ КРЫМА И СЕВАСТОПОЛЯ В 2026 ГОДУ В ДЕНЬГАХ ВЫРОС ПОЧТИ НА ТРЕТЬ ГОД К ГОДУ — ДО 20 МЛРД РУБ. ПО НАБЛЮДЕНИЯМ УЧАСТНИКОВ РЫНКА, РОСТ ИНТЕРЕСА ИНВЕСТИТОРОВ К НЕДВИЖИМОСТИ ПОЛУОСТРОВА НАБЛЮДАЕТСЯ ТРЕТИЙ ГОД ПОДРЯД. ПРЕИМУЩЕСТВОМ КРЫМА ОСТАЕТСЯ БОЛЕЕ ДОСТУПНЫЙ ПОРОГ ВХОДА ПРИ ВЫСОКОМ ПОТЕНЦИАЛЕ РОСТА СТОИМОСТИ КВАДРАТНОГО МЕТРА. МАРГАРИТА СИНКЕВИЧ

По данным аналитической платформы BNMAP.pro, которая аккумулирует сведения по всем зарегистрированным сделкам с жилой недвижимостью на первичном рынке полуострова на основании договоров долевого участия (ДДУ), объем продаж жилья в Крыму и Севастополе в первом квартале 2026 года достиг 20,3 млрд руб. Это на 31% больше, чем реализовано в январе—марте 2025 года, и на 80%, чем за аналогичный период 2024 года. Об этом Guide рассказала CEO и основатель агентства курортной недвижимости Oasis Estate Ольга Изосина.

По мнению эксперта, рост интереса инвесторов к жилой недвижимости полуострова наблюдается третий год подряд и обусловлен рядом системных факторов.

«Во-первых, Крым и Севастополь продолжают усиливать позиции как стратегически привлекательные локации для инвестиций в курортную и жилую недвижимость. Ограниченное количество качественных проектов, развитие инфраструктуры, модернизация туристических кластеров и государственные инвестиции в регион формируют устойчивый спрос», — поясняет Ольга Изосина.

Во-вторых, по ее словам, покупатели все чаще рассматривают полуостров не только как регион для отдыха, но и как перспективный рынок для сохранения капитала, получения арендного дохода и последующего роста стоимости активов.

В-третьих, на фоне удорожания недвижимости в других курортных локациях юга России Крым сохраняет более доступный порог входа при высоком потенциале роста стоимости квадратного метра.

«Отдельным драйвером первого квартала 2026 года стало стремление покупателей успеть воспользоваться программами льготного ипотечного кредитования, включая семейную ипотеку, на фоне ожиданий возможного ужесточения условий или сокращения доступности программ. Это дополнительно стимулировало спрос, особенно со стороны семейных покупателей и инвесторов, стремящихся зафиксировать выгодные условия входа в рынок», — говорит Ольга Изосина.

Среди факторов роста спроса на жилье в Крыму и Севастополе она также назвала активное развитие новых жилых комплексов, улучшение качества проектов, рост доверия к рынку за счет работы по ДДУ и эскроу-механизмам, расширение внутреннего туризма, ограниченность качественного предложения в прибрежных локациях.

«Все это делает рынок жилой недвижимости Крыма и Севастополя одним из наиболее динамично

«ЕСЛИ В ЯНВАРЕ—МАРТЕ 2024 ГОДА СРЕДНИЙ ЧЕК НАХОДИЛСЯ НА УРОВНЕ ОКОЛО 7,3 МЛН РУБ., ТО УЖЕ В 2025 ГОДУ РЫНОК ПОКАЗАЛ СУЩЕСТВЕННЫЙ РОСТ СТОИМОСТИ СДЕЛКИ — ДО 8,6–10,1 МЛН РУБ. ЭТО СВИДЕТЕЛЬСТВУЕТ НЕ ТОЛЬКО ОБ УДОРОЖАНИИ НЕДВИЖИМОСТИ, НО И О КАЧЕСТВЕННОМ ИЗМЕНЕНИИ САМОГО ПОКУПАТЕЛЯ



ФОТО: ВЯЧESЛАВ КУРТАВ

СРЕДНИЙ БЮДЖЕТ ПОКУПКИ ЖИЛЬЯ НА ПОЛУОСТРОВЕ В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ 2026 ГОДА СОСТАВИЛ 8,2–10,1 МЛН РУБЛЕЙ

«В 2025 году рынок жилой недвижимости Крыма сохранял высокий потенциал, но стал более сложным с точки зрения продаж. На динамику влияли высокая стоимость ипотечного кредитования, рост себестоимости строительства и более осторожное поведение покупателей. В 2026 году эти факторы сохраняются: покупатель стал рациональнее, дольше принимает решение и внимательнее сравнивает объекты по цене, готовности, локации и условиям оплаты», — говорит коммерческий директор группы компаний «Монолит» Виталий Суханов.

По словам эксперта, в структуре спроса наиболее устойчивыми остаются компактные функциональные квартиры — студии, однокомнатные и небольшие двухкомнатные форматы. «Они востребованы за счет более доступного бюджета покупки, инвестиционной ликвидности и возможности последующей аренды. В семейных проектах сохраняется спрос на полноценные двух- и трехкомнатные квартиры с качественными планировками и развитой инфраструктурой», — поясняет Виталий Суханов.

В сегменте курортного девелопмента ситуация со спросом стабильная, считает Илья Вохонцев. Он отмечает, что при некотором падении объемов продаж в штуках, выручка СЗ «Таласса» выросла существенно. Средняя площадь проданных апартаментов в Севастополе — около 50 кв. м, по Крыму — 40–42 кв. м.

РОСТ СТОИМОСТИ ЗАМЕДЛИЛСЯ

По данным BNMAP.pro, которые приводит Ольга Изосина, средний бюджет покупки жилья на полуострове в первом квартале 2026 года составил 8,2–10,1 млн руб., что примерно соответствует уровню аналогичного периода прошлого года.

«Если в январе—марте 2024 года средний чек находился на уровне около 7,3 млн руб., то уже в 2025 году рынок показал существенный рост сто-

имости сделки — до 8,6–10,1 млн руб. Это свидетельствует не только об удорожании недвижимости, но и о качественном изменении самого покупателя. В первую очередь рынок начал привлекать клиентов, ориентированных на более дорогие лоты с высоким средним чеком. Инвесторы стали активнее выбирать объекты с лучшей локацией, более высоким классом проекта, развитой инфраструктурой и большей инвестиционной перспективой. То есть рынок сместился в сторону более качественного продукта и более обеспеченного покупателя», — комментирует эксперт.

В 2026 году средняя стоимость лота в целом сохранилась на сопоставимом уровне с 2025 годом. Такая стабилизация, по мнению Ольги Изосиной, связана с расширением предложения: на рынок вышло значительное количество новых жилых комплексов в сегментах эконом- и комфорт-класса, что позволило частично сбалансировать общий средний чек.

Динамика средней стоимости квадратного метра на первичном рынке Крыма и Севастополя также подтверждает структурные изменения предложения. По данным BNMAP.pro, средняя стоимость квадратного метра составила в январе—марте 2024 года около 151–156 тыс. руб., 2025 года — 184–218 тыс. руб., 2026 года — 189–216 тыс. руб.

«В премиальных курортных локациях темпы роста цен в 2023–2024 годах держались примерно на уровне 8–12% годовых, а в 2025 году по ряду городов Крыма рост достигал 10–15% за год. Спрос на жилье распределяется неравномерно: в декабре отмечался заметный всплеск интереса к жилым комплексам, преимущественно комфорт-класса, которые соответствуют условиям семейной ипотеки. В то же время курортная недвижимость и апартаменты высокобюджетного сегмента в Крыму практически не зависят от ипотечных программ, и спрос на них в 2025 году рос быстрее, чем в целом по полуострову», — рассказывает генеральный директор курортного комплекса премиум-класса «Сансара» в Саках Анатолий Огарков.

В консалтинговой компании Масон сообщили, что в сегменте апарт-отелей цена сделки показала существенный рост — на 27% — в 2025 году, но в первом квартале 2026 года она упала на 7% в сравнении с аналогичным периодом прошлого года.

При этом динамика стоимости зависит от расположения, этапа реализации, уровня и качества объекта. Как рассказал Анатолий Огарков, в Саках наблюдается активное развитие строительства курортной недвижимости. В отличие от более известных курортов, таких как Ялта и Алушта, где цены на недвижимость значительно выше, город предлагает более доступные варианты, что делает эту локацию особенно привлекательной для инвесторов и покупателей. Стоимость квадратного метра в апартаментах составляет в среднем 350 тыс. руб.

«Средняя цена апартаментов с отделкой и комплектацией (в стандартах отеля категории «четыре звезды» ГК «Космос») в Севастополе в нашем проекте Cosmos Stay Sevastopol Atlant Apartments превышает 600 тыс. руб. Годом ранее мы реализовывали свои гостиничные номера в черновой отделке в пределах 400 тыс. руб. В Крыму средняя цена «квадрата» в 2026 году варьируется между 380 и 420 тыс. руб. в зависимости от месяца, в Севастополе — 420–450 тыс. руб., здесь сохраняется дефицит предложения», — говорит Илья Вохонцев. ■

Море, степь и сценарии: почему Veselovka Experience — больше, чем отель



Российский гостиничный рынок постепенно смещается от стандартного формата «комфортное проживание» к программам, где ключевым продуктом становятся впечатления и персонализированный опыт. На этом фоне Veselovka Experience в поселке Веселовка делает ставку на сценарный формат отдыха, в котором каждая деталь встроена в единый ритм пребывания гостя.

Концепция проекта строится вокруг черноморского побережья, живописных видов Тамани и устойчивого запроса аудитории на отдых, наполненный эмоциями, и внутреннюю перезагрузку. В стоимость проживания входят номер, курсовое питание и один из четырех сценариев отдыха: «Энергия», «Жажда», «Вдохновение» или «Семья». Каждый сценарий формирует собственный набор впечатлений — от блокартинга и эндуро до творчества и банных ритуалов.

«Наши гости покупают не просто проживание в отеле, а продуманные сценарии, которые наполняют отдых смыслом и впечатлениями. Мы создавали истории так, чтобы они были сбалансированы активностями, восстановлением, творчеством и гастрономией», — рассказал управляющий партнер Veselovka Experience Кирилл Саенко.

Фактически рынок загородного и курортного размещения постепенно уходит от конкуренции «по квадратным метрам». Наличие

бассейна, ресторана и SPA (спа) перестало быть конкурентным преимуществом: это уже минимум для сегмента выше среднего. Поэтому гостиничный бизнес перенастроился на воспроизведение эмоций, вовлеченности и ощущения «личного опыта».

В Veselovka Experience предложенную модель довели до «архитектуры сервиса». Здесь нет аниматоров в привычном понимании — их заменяют «проводники», чья задача — не обучать гостя, а сопровождать его внутри выбранного сценария отдыха. Такой подход напоминает скорее кураторство пользовательского опыта, чем классическую гостиничную анимацию.

Сам курорт при этом сознательно дистанцируется от спортивной риторики. Несмотря на наличие эндуро-маршрутов, блокартинга, скалодрома и workout-площадки, проект избегает позиционирования через достижение результата. Активности внутри проекта работают как способ получения новых ощущений,

а не как тренировка дисциплины и выносливости. Для южного туризма, традиционно строившегося вокруг пассивного пляжного отдыха, это заметный сдвиг.

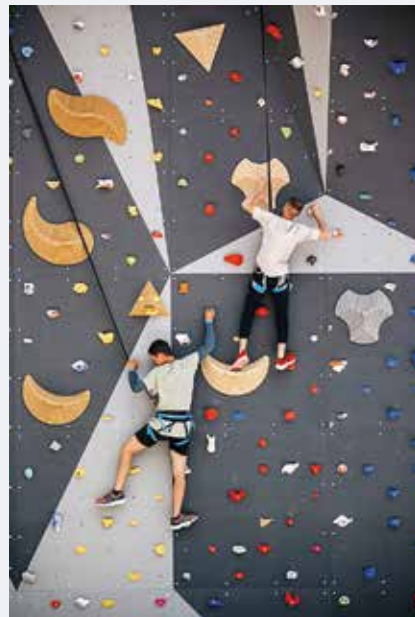
Отдельный акцент сделан на банном комплексе «Степь». В Veselovka Experience принципиально избегают термина СПА, который за последние годы превратился в универсальную вывеску для всего — от хаммама до комнаты с ароматическими маслами. Банные ритуалы в отеле подаются как самостоятельный культурный и эмоциональный опыт: с пар-мастерами, травяными скрабами, чайными церемониями и купелями. По сути, речь идет о попытке превратить баню из сопутствующей услуги в один из центральных элементов гостиничного продукта.

Инфраструктура проекта при этом остается относительно компактной. В отеле 94 номера, рассчитанных на размещение от двух до шести гостей, два ресторана, три бара, круг-

логодичный infinity (бесконечность) — бассейн площадью 300 кв. м и семейная инфраструктура. Для курортов Краснодарского края, привыкших измерять успех масштабом территории и числом корпусов, ставка на камерность выглядит почти контринтуитивно.

Но именно эта компактность сегодня становится частью новой экономики впечатлений. Гость покупает не «отдых на море», а ощущение персонализированного маршрута, где все элементы — от гастрономии до утренней йоги — связаны между собой. Отсюда и курсовое питание вместо классической шведской линии, и сценарная механика отдыха, и даже собственный подкаст «Не все включено», через который проект транслирует свою философию.

Логика впечатлений требует решительности: сейчас самое время переходить от прослушивания к проживанию. Запланируйте летний отдых в Veselovka Experience — и получите скидку до 20% по раннему бронированию.



ОТРАСЛЬ ПОКАЗЫВАЕТ ВЫДЕРЖКУ

КРАСНОДАРСКИЙ КРАЙ, ЗАНИМАЮЩИЙ 42% РОССИЙСКОГО РЫНКА ВИНОГРАДНЫХ ВИН, ПО ИТОГАМ 2025 ГОДА НАРАСТИЛ ПРОИЗВОДСТВО НА 7,6% — ДО 25,2 МЛН ДАЛ. ОДНАКО, ПО ДАННЫМ РОСАЛКОГОЛЬТАБАККОНТРОЛЯ, В ПЕРВОМ КВАРТАЛЕ 2026 ГОДА СФОРМИРОВАЛАСЬ ТРЕВОЖНАЯ ТЕНДЕНЦИЯ: ПРОИЗВОДСТВО РОССИЙСКОГО ВИНА СОКРАТИЛОСЬ НА 12%. ПАДАЮТ И ПРОДАЖИ. СНИЖЕНИЕ СПРОСА ОТМЕЧАЮТ ОПРОШЕННЫЕ GUIDE ВИНОДЕЛЫ. НЕКОТОРЫЕ ИЗ НИХ ПРИЗНАЮТСЯ: В ОТРАСЛИ НАЗРЕЛ КРИЗИС, СПРАВИТЬСЯ С КОТОРЫМ МОЖНО ТОЛЬКО СОВМЕСТНЫМИ УСИЛИЯМИ ГОСУДАРСТВА И БИЗНЕСА. НАТАЛЬЯ РЕШЕТНЯК

Краснодарский край остается главным винодельческим регионом России. По данным кубанского минсельхоза, на 1 января 2026 года площадь виноградников в регионе достигла 34,2 тыс. га, а по итогам 2025 года валовой сбор превысил 309 тыс. т. Для сравнения: еще в 2020-м собирали 198 тыс. т — рост почти на 56% за пять лет. Доля края в общероссийском производстве вина составляет 42%, шампанского — 50%.

Производство винодельческой продукции, по данным ведомства, в 2025 году составило 25,19 млн дал — 107,6% к 2024-му. Тихого виноградного вина выпущено 15,49 млн дал (+9,1%), игристого — 9,46 млн дал (+6,5%). В планах на 2026 год: закладка еще 1,3 тыс. га виноградников и увеличение выпуска продукции на 4%, до 26 млн дал.

Однако, по оперативным данным Росалкогольтабакконтроля на начало 2026 года, наблюдается снижение производства винодельческой продукции: выпуск тихих вин сократился на 12,1%, до 7,3 млн дал, игристых — на 14,3%, до 3,1 млн дал год к году. Тенденция характерна и для розницы. В 2025 году, по данным Росалкогольтабакконтроля, продажи виноградных вин сократились на 1,9% по сравнению с 2024 годом, игристых — на 3,2%, ликерных — на 10,7%. При этом по итогам прошлого года российские вина заняли около 63% внутреннего рынка.

Управляющий партнер проектов «Долина Лефкадия» и «Николаев и Сыновья» Михаил Николаев-младший отчасти связывает такую динамику со стагнацией продаж из-за избыточных закупок импортного вина перед ужесточением акцизной политики. «Повышение акцизов всегда кратковременно приводило к агрессивным закупкам со стороны импортеров и сетей, что негативно сказывалось на продажах российского вина. Продавец и потребитель никак не могут слезть с импортной иглы — слишком долго продвигались зарубежные вина и кухни на российском рынке», — считает Михаил Николаев-младший.

Руководитель семейной винодельни Nesterov winery (ООО «Долина Семигорья») Анна Нестерова прямо говорит об экономическом кризисе в отрасли: «Да, увеличили площади виноградников, объемы урожая и производство вина. Но проблема заключается в серьезном спаде спроса. Кому продавать увеличивающиеся объемы напитка? Многие винотеки и рестораны закрываются, не выдерживая налоговую нагрузку и существенный спад гостевого потока».

ПО ОПЕРАТИВНЫМ ДАННЫМ РОСАЛКОГОЛЬТАБАККОНТРОЛЯ НА НАЧАЛО 2026 ГОДА, НАБЛЮДАЕТСЯ СНИЖЕНИЕ ПРОИЗВОДСТВА ВИНОДЕЛЬЧЕСКОЙ ПРОДУКЦИИ: ВЫПУСК ТИХИХ ВИН СОКРАТИЛСЯ НА 12,1%, ДО 7,3 МЛН ДАЛ, ИГРИСТЫХ — НА 14,3%, ДО 3,1 МЛН ДАЛ ГОД К ГОДУ. ТЕНДЕНЦИЯ ХАРАКТЕРНА И ДЛЯ РОЗНИЦЫ



ФОТО: КРИИ МАРЬЯНОВ

По словам генерального директора винного дома «Фанагория» Петра Романишина, наблюдается общее снижение покупательной способности населения, что приводит к изменениям в структуре спроса. «Потребители становятся более рациональными и внимательными к соотношению цены и качества, что напрямую отражается на их выборе. Спрос на премиальные вина остается стабильным благодаря устойчивому интересу со стороны лояльной аудитории, для которой такие покупки являются частью привычного образа жизни. Для производителя активное взаимодействие с ритейлом становится ключевым инструментом адаптации», — говорит он.

Директор лабораторного центра Винного города «Белый мыс» Алексей Соловьев уверен, что снижение производства вина в первом квартале 2026 года означает, что сейчас оценивается не столько способность компании к быстрому росту, сколько способность обеспечивать устойчивое развитие в условиях новых экономических реалий и повышения требований к качеству продукта со стороны потребителя.

«Это требует сохранения государственной поддержки с постепенным смещением акцента в сторону долгосрочных направлений: развития питомников, мелиорации, селекции, современной лабораторной базы и защиты происхождения. Для производи-

телей ключевыми приоритетами станут контроль качества и грамотная продуктовая стратегия. Речь идет о честной агрономии, понятной стилистике вина и определении каналов продаж. Дополнительные возможности для отрасли открываются благодаря энотуризму, HoReCa и прямому взаимодействию с потребителем», — говорит эксперт.

ВЗГЛЯНУТЬ ТРЕЗВО Российское виноделие пока не демонстрирует принципиальных прорывов, считает Михаил Николаев-младший, в том числе и из-за излишней зарегулированности отрасли. «Инвестиции в вино требуют длительного горизонта планирования. С высокими ставками и непонятной фискальной политикой сложно найти желающих вкладываться в отрасль. Российского инвестора мало интересуют активы такого типа — все еще хочется заработать быстрее, чем за 10 лет, что откровенно невозможно в виноделии», — подчеркнул эксперт.

Он добавил, что за рубежом привлекательность виноделия растет за счет налоговых льгот и упрощения регулирования. «У нас за каждый рубль поддержки государство получает 17 руб. налогов и сборов. Просто субсидированной ставкой это не нивелировать — слишком много бизнесов, где

ДОЛЯ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ В ОБЩЕРОССИЙСКОМ ПРОИЗВОДСТВЕ ВИНА СОСТАВЛЯЕТ 42%, ШАМПАНСКОГО — 50%

ставку также готовы субсидировать. Поэтому пока отрасль в умеренном росте, но без прорывов», — говорит Михаил Николаев-младший.

По его мнению, государству необходимо четко обозначить свою позицию относительно развития винодельческой отрасли. При нынешнем уровне государственной поддержки и сборов существуют гораздо более перспективные для инвесторов отрасли. Виноделам же стоит перестать фокусироваться исключительно на российском рынке, который, по словам эксперта, не сможет значительно расширяться или увеличиться в доходах. Вместо этого им следует активно искать новые экспортные рынки, такие как Китай, Африка и Индия.

Алексей Соловьев, оценивая состояние отрасли, более оптимистичен: «За последние пять лет российское виноделие достигло ряда принципиально важных целей. Во-первых, существенно расширилась производственная база. Площадь виноградников увеличилась и продолжает расти. При этом более трети насаждений — это достаточно молодые виноградники в возрасте от 5 до 15 лет, что означает уже заложенный потенциал дальнейшего увеличения объемов.



ФОТО ИРИНА БУЖОР

Во-вторых, заметно укрепилась институциональная основа отрасли. Виноделие стало более системным с точки зрения географии происхождения, зонирования, стандартов и описания терруаров. Это важный шаг к формированию прозрачного и понятного рынка как для производителей, так и для потребителей. Наконец, российское вино вышло за рамки нишевой категории и заняло значимую долю рынка».

НЕ РАЗБИТЬСЯ О СБЫТ Анна Нестерова указывает еще на одну проблему — перенасыщение рынка винодельческой продукцией, что приводит к переполненным складам и невозможности своевременно разлить вина нового урожая. Еще одной сдерживающей развитие отрасли проблемой, по ее мнению, является отсутствие онлайн-продаж.

Алексей Соловьев отмечает, что, несмотря на общее развитие отрасли и рост представленности российского вина в рознице, для малых и семейных хозяйств по-прежнему сохраняются ограничения по доступу в федеральные торговые сети и масштабированию продаж. Рынок стал более открытым, но остается неоднородным по условиям для разных участников.

«Реализация продукции и взаимодействие с торговыми сетями в последние годы заметно улучшились. Это подтверждается как динамикой продаж, так и представленностью на полке. Даже в ассортименте магазинов у дома доля российских вин в среднем уже составила 43%. Дополнительно обсуждается законодательное закрепление минимальной доли отечественного вина в ассортименте розницы и винных картах ресторанов. Однако ключевой задачей становится не просто выход в торговые сети, а качество присутствия в них. Речь идет о грамотном выборе полки, обучении персонала, понятной навигации для покупателя и обеспечении стабильного оборота продукции. Это особенно важно для небольших хозяйств, поскольку значительная часть российских виноделов — это малые и семейные проекты, которым сложно масштабировать поставки и закрепиться в традиционной рознице», — отметил он.

Михаил Николаев-младший видит ключевую проблему не в каналах сбыта, а в необходимости воспитания потребительских предпочтений и преодоления стереотипа о превосходстве иностранной продукции.

По его оценке, работа торговых сетей в настоящее время достигла «предела возможностей», в связи с чем основные усилия следует направить на смену менталитета потребителей, который формировался еще со времен холодной войны. «Этот процесс невозможно быстро пройти, ведь всех убеждали, что на Западе что-то магическое творится», — подчеркнул он.

По словам господина Николаева-младшего, ситуация в области дистрибуции и продаж вне магазинной полки развивается медленнее, чем хотелось бы. «Требуется больше общих усилий по информированию

КУБАНСКИЕ ВИНОДЕЛЫ ИСПЫТЫВАЮТ СЛОЖНОСТИ С РЕАЛИЗАЦИЕЙ ПРОДУКЦИИ ИЗ-ЗА ЗАПРЕТА НА ОНЛАЙН-ПРОДАЖИ И ОГРАНИЧЕННОГО ДОСТУПА К ФЕДЕРАЛЬНЫМ ТОРГОВЫМ СЕТЯМ

и передаче ценности. До сих пор у нашей отраслевой ассоциации нет нормальной онлайн-карты, где, например, объяснили бы, почему в разных местах России получаются совсем разные вина», — указал он.

Винодел раскритиковал подход к продвижению «эфемерной "винодельческой России"», назвав его бесперспективным. «Как и везде, есть регионы лучше и хуже. Международный опыт показывает, что лучше продвигать отдельные места как якоря качества, нежели пытаться убедить, что у нас "аналогов нет" во всех категориях, стилях и регионах», — добавил он.

Михаил Николаев-младший призвал трезво говорить о слабостях отрасли: высокой себестоимости, тяжелых погодных условиях, дорогих кредитных средствах и оттоке кадров. «Думаю, за эти годы мы хотя бы справились, но только за счет частных инвестиций и признания отдельных виноделов и хозяйств. Но это создает риск для остальных инвесторов, которые не могут конкурировать с иконостасом в головах у сомелье», — пояснил он.

«ТРЕБУЕТСЯ БОЛЬШЕ ОБЩИХ УСИЛИЙ ПО ИНФОРМИРОВАНИЮ И ПЕРЕДАЧЕ ЦЕННОСТИ. ДО СИХ ПОР У НАШЕЙ ОТРАСЛЕВОЙ АССОЦИАЦИИ НЕТ НОРМАЛЬНОЙ ОНЛАЙН-КАРТЫ, ГДЕ, НАПРИМЕР, ОБЪЯСНИЛИ БЫ, ПОЧЕМУ В РАЗНЫХ МЕСТАХ РОССИИ ПОЛУЧАЮТСЯ СОВСЕМ РАЗНЫЕ ВИНА»

Выходом из ситуации, по мнению эксперта, должно стать обсуждение региональных особенностей и климата. «Есть примеры, как с этим справляются регионы внутри Евросоюза, у которых такие же проблемы, как у нас», — заметил Михаил Николаев-младший.

Отвечая на вопрос о регулировании импорта, он назвал нынешнюю политику правильной, так как она предполагает отсечение дешевой импортной продукции за счет повышенных акцизов и продвижение в России только дорогого импорта, к которому должны стремиться отечественные производители по качеству и умению презентовать себя. «Да, эта политика в долгосрочной перспективе тоже должна меняться в рамках двусторонних соглашений, но пока мы уже делаем что-то более честное и похожее на политику других винодельческих стран», — резюмировал он.

По оценке маркетингового агентства «Роиф Эксперт», импорт, долгое время бывший драйве-

ром насыщения полки, демонстрирует устойчивое сжатие. Разница между пиковыми и минимальными объемами импорта за последние периоды превышает 505 млн долларов США. Вместе с тем импорт не должен исчезнуть полностью, считают опрошенные «G» участники рынка.

«Конкурируя с импортной продукцией, важно избегать крайностей. Импорт продолжает играть важную роль как ориентир качества и фактор рыночной дисциплины, особенно в премиальном сегменте. Однако сейчас российским производителям необходимо давать больше возможностей для развития отечественного виноделия, в том числе по ассортименту и объемам», — считает господин Соловьев.

«КОНКУРИРУЯ С ИМПОРТНОЙ ПРОДУКЦИЕЙ, ВАЖНО ИЗБЕГАТЬ КРАЙНОСТЕЙ. ИМПОРТ ПРОДОЛЖАЕТ ИГРАТЬ ВАЖНУЮ РОЛЬ КАК ОРИЕНТИР КАЧЕСТВА И ФАКТОР РЫНОЧНОЙ ДИСЦИПЛИНЫ, ОСОБЕННО В ПРЕМИАЛЬНОМ СЕГМЕНТЕ»

По мнению Петра Романишина, приоритетом должна быть защита от демпинга и поддержка отечественных производителей, а не жесткие ограничения импорта. «Конкуренция за потребителя сохраняется, но в последние годы она изменилась. С одной стороны, повышение ввозных пошлин на вино из "недружественных" стран сделало импортную продукцию менее доступной по цене. Это дало российским производителям преимущество на внутреннем рынке, позволив увеличить свою долю в рознице и HoReCa. Уже сейчас отечественные вина занимают более половины ассортимента в крупных торговых сетях, а по отдельным категориям (тихие и игристые вина) их доля превышает 60–70%. С другой стороны, конкуренция с зарубежными винами из "дружественных" стран сохраняется. Российские виноделы вынуждены не только бороться с импортом, но и расширять ассортимент, постоянно работать над узнаваемостью брендов. В условиях, когда часть потребителей по-прежнему предпочитает зарубежные вина, отечественные виноделы должны ориентироваться не только на ценовое преимущество, но и на вкусовые характеристики, маркетинг и сервис», — комментирует Петр Романишин.

Глава винодельни «Фанагория» обозначил ключевые направления для дальнейшего развития отрасли, подчеркнув необходимость комплекса мер от государства — от субсидирования питомниководства до либерализации рекламного законодательства для локальных вин.

По словам эксперта, текущий рост индустрии обеспечивается в первую очередь расширением площадей виноградников и существующими мерами господдержки. Однако для закрепления успеха требуются новые шаги. В числе первоочередных задач — развитие питомниководства, а также субсидии на закладку молодых виноградников, создание инфраструктуры и технологическую модернизацию производств.

Господин Романишин выделил два направления государственной поддержки, критически важных для виноделов. Первое касается агропромышленной составляющей: здесь необходимы как прямые субсидии, так и расширение программы льготного кредитования. Второе, не менее значимое, — регулирование внутреннего рынка и уравнивание доступа иностранной продукции. Кроме того, глава «Фанагории» указал на такой сдерживающий фактор, как отсутствие эффективных механизмов продвижения, в частности возможности рекламы. Он призвал к послаблению действующего законодательства именно для российских вин.

«В целом важен комплексный подход, который бы защищал отечественных производителей от импорта на рынке, стимулировал инвестиции в расширение виноградников, а также помогал бы в продвижении и популяризации российских вин», — резюмировал Петр Романишин. ■

ВАЛОВОЙ СБОР ВИНОГРАДА В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ

Динамика за 5 лет



ФОТО: MAGNETIC.COM

2020 год | 198 тыс. т

2021 год | 204,1 тыс. т

2022 год | 292,3 тыс. т

2023 год | 274,0 тыс. т

2024 год | 254,7 тыс. т

2025 год | 309,1 тыс. т

ДОЛЯ КРАСНОДАРСКОГО КРАЯ В РФ

42% по вину
50% по шампанскому

По данным министерства сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности Краснодарского края

ТЕКУЩИЙ РОСТ ИНДУСТРИИ ОБЕСПЕЧИВАЕТСЯ В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ РАСШИРЕНИЕМ ПЛОЩАДЕЙ ВИНОГРАДНИКОВ И СУЩЕСТВУЮЩИМИ МЕРАМИ ГОСПОДДЕРЖКИ. ОДНАКО ДЛЯ ЗАКРЕПЛЕНИЯ УСПЕХА ТРЕБУЮТСЯ НОВЫЕ ШАГИ. В ЧИСЛЕ ПЕРВООЧЕРЕДНЫХ ЗАДАЧ — РАЗВИТИЕ ПИТОМНИКОВОДСТВА, А ТАКЖЕ СУБСИДИИ НА ЗАКЛАДКУ МОЛОДЫХ ВИНОГРАДНИКОВ, СОЗДАНИЕ ИНФРАСТРУКТУРЫ И ТЕХНОЛОГИЧЕСКУЮ МОДЕРНИЗАЦИЮ ПРОИЗВОДСТВ

Геленджик усиливает позиции в премиальном туризме: курорт «Приморье» запускает проект Residence

Проект объединяет автономность резиденций, сервис пятизвездочного отеля и инфраструктуру курорта, отражая новый тренд в премиальном сегменте внутреннего туризма.

На территории курорта «Приморье» открывается Residence — проект нового формата, отражающий развитие черноморского побережья в сторону более комплексных и качественных туристических предложений. Геленджик последовательно укрепляет позиции в премиальном сегменте внутреннего туризма, и запуск проекта становится частью этой динамики.

Элегантные виллы и апартаменты Residence интегрированы в экосистему курорта «Приморье» и доступны для бронирования от одной ночи, а также для длительного проживания на специальных условиях. Проект начинает прием гостей летом 2026 года.

Residence расположен всего в 190 метрах от моря, в окружении реликтового парка. В его составе — три трехуровневые виллы площадью 460 кв. м с пятью спальнями и индивидуальными бассейнами, а также 18 двух- и трехэтажных апартаментов площадью от 220 до 320 кв. м. Такой формат рассчитан на гостей, которым важно не только качество отдыха, но и само пространство: возможность жить вместе семьей или большой компанией, не разделяясь на несколько номеров и проводя время в собственном ритме.

Residence отвечает на запрос к более приватному сценарию отдыха — с закрытой территорией, безопасной средой, персонализированным подходом и просторными форматами размещения. При этом проект работает как отель: с доступом к сервисам, инфраструктуре и гибкими условиями бронирования.

На территории комплекса предусмотрена собственная инфраструктура: открытый бассейн площадью 140 кв. м с детской зоной и гастрономическое пространство Бистро х Пекарня.

Формат бистро станет частью повседневного сценария Residence: сюда удобно спуститься на завтрак со свежей выпечкой, остаться на обед и вернуться вечером на ужин и бокал игристого.

Кухню Бистро х Пекарня возглавляет шеф-повар Сергей Литвиненко — профессионал с более чем 20-летним опытом. Его путь в гастрономии начался с раннего увлечения кулинарией и развивался в работе с сильными шефами, в том числе с Эммануэлем Суаресом, учеником легендарного Алана Дюкаса.

Концепция кухни строится вокруг понятных и ярких блюд с акцентом на локальные кубанские продукты. Отдельное внимание уделено собственной пекарне: здесь свежая выпечка становится естественной частью гастрономического опыта. В меню — бургеры с рваной уткой и говядиной с белыми грибами, мясные и рыбные блюда, пицца из печи, а также сэндвичи на бриоши.

При этом Residence также органично встроено в инфраструктуру курорта «Приморье». Гостям доступны:



- ПРИМОРЬЕ Grand Resort Hotel 5* — рестораны с различными гастрономическими концепциями, конгресс-центр для деловых мероприятий, а также культурные и экскурсионные программы.
- Медицинская клиника «ЛАНЦЕТЬ» — многопрофильный центр, предлагающий широкий спектр услуг: от чекапов, стоматологии и косметологии до пластической хирургии и программ восстановления.
- СПА-центр «Территория СПА» — аква-термальный комплекс, программы ухода за телом и лицом, а также авторские ритуалы для отдыха и восстановления.

Это формирует редкий для российского побережья формат: отдельное, приватное пространство для проживания внутри большой курортной среды. Развитие подобных проектов усиливает привлекательность черноморского побережья в качестве туристического направления — как для сезонного отдыха, так и для более длительного проживания внутри страны.

Проект реализуется под управлением 360 Executive Hotel Management — компании, специализирующейся на трансформации гостиничной недвижимости и развитии курортных территорий. В рамках работы над курортом «Приморье» команда создала Residence как уникальный продукт в премиальном сегменте.

Идея проекта формировалась под влиянием европейских курортов и формата закрытых резиденций, но получила локальное прочтение в контексте черноморского побережья.

«Мы вдохновлялись атмосферой частных резиденций на побережье Италии и Фран-

резиденции среди зелени, террасы, дневной ритм, естественно переходящий в вечер — с ужинами на открытом воздухе и вечеринками у бассейна.

Архитектура проекта выстроена в средиземноморском духе: спокойная пластика фасадов и сдержанная палитра, гармонично вписанная в природное окружение. В интерьерах использованы натуральные материалы, теплые терракотовые и винные оттенки, мягкий рассеянный свет и продуманная планировка с несколькими спальнями и общими зонами для совместного времени. Пространство организовано так, чтобы в нем было удобно жить — не как в номере, а как в доме у моря, где каждая деталь работает на ощущение уюта, приватности и спокойного ритма.

Residence ориентирован на разные сценарии — семейный отдых, поездки с друзьями, частные визиты, длительное проживание, а также деловые и корпоративные выезды в узком кругу. Формат особенно востребован там, где важно не делить проживание на несколько номеров, а проводить время вместе в одном пространстве с сохранением приватности и автономности.

Residence предлагает не просто размещение, а продуманную среду жизни внутри курорта — с возможностью выстраивать собственный ритм дня и сочетать уединение с доступом к широкому набору сервисов.

Открытие Residence расширяет предложение курорта «Приморье» и усиливает интерес к форматам проживания, где отдельное пространство, сервис и курортная инфраструктура объединены в единую среду.



ции — мест, где архитектура, ритм жизни и природа существуют в балансе. В проекте Residence мы переносим эту философию на черноморское побережье и адаптируем ее под локальный контекст», — отмечает Сайора Рузиева, генеральный директор 360 Executive Hotel Management.

В основе Residence — узнаваемое ощущение жизни у моря, сформированное современной культурой и визуальными образами южных курортов. Закрытые





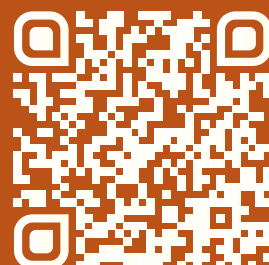
СКИДКА 20%

на проживание в отелях курорта
до 30.06

Лето

В ГОРАХ

polyanaski.ru



РЕКЛАМА 18+

МЕТРЫ ПОЛНОЦЕННОСТИ

ЗА МИНУВШИЙ ГОД В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ ДОЛЯ ПРОЕКТОВ КОМПЛЕКСНОГО РАЗВИТИЯ ТЕРРИТОРИЙ (КРТ) В ЖИЛИЩНОМ СТРОИТЕЛЬСТВЕ ВЫРОСЛА БОЛЕЕ ЧЕМ В ПЯТЬ РАЗ. К НАЧАЛУ 2026 ГОДА ЭТОТ МЕХАНИЗМ СТАЛ ОСНОВОЙ ГРАДОСТРОИТЕЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ ДОНА. ВЛАСТИ ОЖИДАЮТ, ЧТО В ЭТОМ ГОДУ ДОЛЯ ЖИЛЬЯ, КОТОРОЕ СТРОИТСЯ ПО МОДЕЛИ КРТ, В РЕГИОНЕ ПРЕВЫСИТ 90%. ДЛЯ ПОКУПАТЕЛЕЙ КВАРТИР В НОВОСТРОЙКАХ ВАЖНО, ЧТОБЫ СОВРЕМЕННЫМИ И КАЧЕСТВЕННЫМИ БЫЛИ НЕ ТОЛЬКО КВАДРАТНЫЕ МЕТРЫ, НО И ПРОСТРАНСТВО ВОКРУГ ДОМОВ, УВЕРЕНЫ ОПРОШЕННЫЕ GUIDE ОТРАСЛЕВЫЕ ЭКСПЕРТЫ. ЕФИМ МАРТОВ

По данным консалтинговой компании Масоп, в Ростове-на-Дону к реализации заявлены 4,8 млн кв. м, из которых 4,2 млн — это строящиеся комплексы в продаже. Остальные 600 тыс. «квадратов» могут быть выведены на рынок в любой момент: это так называемые проекты «в запасе». «По объему строительства Ростов занимает в России пятое место, уступая Санкт-Петербургу, Екатеринбургу, Краснодару и Москве. В расчете на одного жителя в столице Дона строится 3,7 кв. м. Для сравнения, среднее значение по городам-миллионникам составляет 1,8 кв. м/чел.», — уточнила директор по исследованиям консалтинговой компании Масоп Ольга Змиевская.

По данным «Авито Недвижимость», за последние четыре года в Ростовской области прирост жилой недвижимости составил 103%: с 2,5 млн кв. м в апреле 2022 года до 5 млн кв. м в апреле 2026-го. При этом в областном центре компании строят 74% от всех новостроек региона. Среди других городов девелоперскую активность существенно нарастил Аксай: только за год доля договоров долевого участия в этом городе выросла почти в четыре раза — с 4 до 15%. Также, по данным сервиса,

в пятерку лидеров по региону вошли Октябрьский район, Батайск и Новочеркасск.

Как минимум в трех городах из этого топ-5 идет реализация проектов КРТ. Выступая на заседании Законодательного собрания Дона в марте 2026 года, министр строительства, архитектуры и территориального развития Ростовской области Сергей Куц подчеркнул, что КРТ является важным элементом градостроительной политики региона. «Это механизм, обеспечивающий синхронизацию строительства жилья с инженерно-транспортной и социальной инфраструктурой», — отметил глава ведомства.

Господин Куц рассказал, что в 2025 году на Дону заключены два договора о реализации проектов КРТ в Аксае, на территории общей площадью 106 га. В документах предусмотрено строительство более 1 млн кв. м жилья с условием создания объектов социальной, инженерной и транспортной инфраструктуры за счет средств инвесторов. «К середине марта 2026 года в стадии проработки находились уже пять проектов договоров о КРТ по инициативе правообладателей на участках в Ростове-на-Дону и Аксае, общей площадью 48 га и суммарной площадью планируемого жилья порядка 510 тыс. кв. м», — уточнил министр.

ИНОГОРОДНИЕ ЗАДАЛИ ТРЕНД По оценкам Ольги Змиевской, подавляющее большинство (75%) игроков ростовского рынка недвижимости составляют инорегиональные застройщики либо федеральные девелоперы, тогда как 25% — это местные компании. «За минувшие 10 лет инородные игроки предприняли активную экспансию на рынок Ростова и, кстати, первыми стали реализовывать проекты комплексного развития территорий, когда их еще не идентифицировали как КРТ. Один из ярких примеров — жилой район Суворовский. И если еще два года назад по итогам 12 месяцев в мегаполисе строилось не более 2 млн кв. м жилья, то теперь этот показатель почти вдвое больше», — заметила эксперт.

Долгое время ростовский рынок развивался в условиях отсутствия конкуренции: компании строили объекты, не сильно задумываясь над концепциями, созданием интересных современных пространств, уверен руководитель агентства недвижимости «Иммобили» (Immobily) Алексей Олейников. «Доминировали местные застройщики, закрепившиеся в своих нишах, инородных компаний, девелоперов федерального уровня здесь практически



не было. Даже в Ростове, где возводилось и продавалось более 70% всего жилья региона, — подчеркнул эксперт. — Но за последнее десятилетие ситуация сильно изменилась. На рынке закрепились федеральные застройщики, которые пришли с новыми технологиями и новыми подходами к освоению территорий. Из-за этого выросла конкуренция не только за покупателей, но даже за площади, которые необходимо застраивать».

ДОЛГОЕ ВРЕМЯ РОСТОВСКИЙ РЫНОК РАЗВИВАЛСЯ В УСЛОВИЯХ ОТСУТСТВИЯ КОНКУРЕНЦИИ: КОМПАНИИ СТРОИЛИ ОБЪЕКТЫ, НЕ СИЛЬНО ЗАДУМЫВАЯСЬ НАД КОНЦЕПЦИЯМИ, СОЗДАНИЕМ ИНТЕРЕСНЫХ СОВРЕМЕННЫХ ПРОСТРАНСТВ

По мнению господина Олейникова, благодаря усилиям девелоперов из Ростова, Москвы, Краснодар, Ставрополя и других регионов РФ вокруг южного мегаполиса вырастают новые микрорайоны. Это уже не только Левенцовский и Суворовский, которые были первыми объектами с признаками КРТ. Идет активная застройка с северного заезда в Ростов, вывод новых проектов в левобережной части города, подготовка масштабных проектов в районе Кумженской рощи.

Директор компании «ИНПК Девелопмент» Роман Чумак подчеркнул, что цель КРТ — уйти от точечной застройки к полноценным микрорайонам с готовой инфраструктурой. «Наша компания приветствует переход на системные принципы. Мы находимся на стадии подготовки к заключению договора КРТ по инициативе правообладателя. После завершения этого этапа планируем инициировать заключение договора КРТ», — поделился эксперт.

Господин Чумак рассказал «G», что в компании прошли этап принятия новой реальности, провели углубленную аналитическую работу: в ежедневном режиме изучали постановления и изменения в законодательстве, плотно общались «с коллегами по цеху». «Регион находится на завершающей стадии формирования нормативно-правовой базы КРТ.



В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ В 2025 ГОДУ ПО ПРОЕКТАМ КРТ ПОСТРОИЛИ БОЛЕЕ 300 ТЫС. КВ. М ЖИЛЬЯ — 10% ОТ ВСЕЙ ПЛОЩАДИ КРТ-ЗАСТРОЙКИ РОССИИ

ФОТО: ЕФМ МАРТОВ



ФОТО: ВАДИМ ШИЛОВ

Мы стремимся работать на опережение», — заверил глава компании.

ИЗМЕНЕНИЯ ПОДТОЛКНУЛИ К РАЗВИТИЮ

Законодательные изменения, касающиеся КРТ, в регионе происходили в течение 2025 года. Так, в мае глава Ростовской области Юрий Слюсарь внес в донской парламент законопроект, направленный на обеспечение комплексного развития территорий при реализации масштабных инвестпроектов в сфере жилищного строительства. В документе, в частности, зафиксировано, что для признания такого проекта масштабным втрое должна быть увеличена минимальная общая площадь жилых помещений в многоквартирных домах — до 300 тыс. кв. м. Уже тогда Юрий Слюсарь пояснял, что в обязанности инвестора также войдут планировка территории и создание социальных объектов (школ, детских садов и поликлиник). «При этом такие застройщики будут иметь определенное преимущество — смогут получать землю в аренду без торгов», — подчеркивал глава региона.

По его словам, поскольку в перечне соцобъектов школа — самый дорогостоящий, то инвестор может взять на себя не менее половины расходов на ее возведение. Оставшаяся часть ляжет на местный бюджет. При этом застройщик должен разработать и передать в муниципальную собственность проектную документацию. «Такие изменения позволят нашим городам развиваться комплексно — не просто возводить бетонные коробки и множить очереди в школах и поликлиниках, а создавать самодостаточные микрорайоны, в которых людям будет комфортно жить», — резюмировал Юрий Слюсарь. Тогда же, в мае, депутаты рассмотрели законопроект и утвердили его.

А в конце декабря парламентарии Дона приняли поправки по внесению изменений в областной закон в сфере КРТ, которые обязывают девелоперов строить социальную инфраструктуру в границах Ростовской агломерации. Председатель Законодательного собрания Ростовской области Александр Ищенко подчеркивал, что вся масштабная комплексная застройка в регионе должна вестись вместе с развитием социальной инфраструктуры. «Причем обязанность

по строительству школ, больниц, поликлиник, детских садов в новых жилых районах возлагается на самих застройщиков», — говорил спикер.

Согласно новым правилам в Ростове-на-Дону, Батайске, а также в Аксайском и Мясниковском районах, где с 2025 года полномочия по градостроительной деятельности переданы на областной уровень, все договоры на жилищное строительство заключаются как договоры о комплексном развитии.

Благодаря принятию этого закона у работающих на Дону девелоперов появился выбор: возвести социальные объекты своими силами или направить в областной бюджет безвозмездный взнос, если инфраструктура уже создана или находится в процессе строительства другим инвестором. Закон также предусматривает получение субсидии для компенсации затрат как стимул для строительства соцобъектов.

Роман Чумак отметил в беседе с «G», что власти региона активно занимаются «донастройкой» механизмов КРТ, создав в 2025 году специализированный Совет по градостроительству и развитию территорий. «В наших финансовых моделях мы рассматриваем варианты компенсации затрат на строительство социальных объектов. Региональный закон, принятый в 2025 году, предусматривает субсидии на эти цели. Также изучаем возможность привлечения инфраструктурных бюджетных кредитов», — сообщил директор компании «ИНПК Девелопмент».

В СЛУЧАЕ РЕАЛИЗАЦИИ ПРОЕКТА КРТ СТОИМОСТЬ КВАДРАТНОГО МЕТРА В МКД, СКОРЕЕ ВСЕГО, БУДЕТ ВЫШЕ, ЧЕМ ПРИ ТОЧЕЧНОЙ ЗАСТРОЙКЕ. НО В НЕЕ ЗАКЛАДЫВАЕТСЯ НЕ ПРОСТО ЖИЛЬЕ, А ВСЯ СОПУТСТВУЮЩАЯ СОЦИАЛЬНАЯ ИНФРАСТРУКТУРА: ШКОЛЫ, ДЕТСКИЕ САДЫ, ПОЛИКЛИНИКИ

По его оценкам, в случае реализации проекта КРТ стоимость квадратного метра в МКД, скорее всего, будет выше, чем при точечной застройке. Но в нее закладывается не просто жилье, а вся

ПО ОБЪЕМУ СТРОИТЕЛЬСТВА РОСТОВ-НА-ДОНУ ЗАНИМАЕТ В РОССИИ ПЯТОЕ МЕСТО, УСТУПАЯ САНКТ-ПЕТЕРБУРГУ, ЕКАТЕРИНБУРГУ, КРАСНОДАРУ И МОСКВЕ

сопутствующая социальная инфраструктура: школы, детские сады, поликлиники, подчеркнул эксперт. «При точечной застройке цена была бы ниже, но покупатель получал бы только квартиру без гарантированного доступа к социальным благам», — заключил господин Чумак.

По информации правительства Ростовской области, курс на комплексное развитие уже принес заметные результаты. Например, только в 2025 году по проектам КРТ на Дону построено более 300 тыс. кв. м жилья. Это составило 10% от всей площади КРТ-застройки в России, уточнили в донском правительстве. Если судить по уже выданным в регионе разрешениям на строительство, то за один прошлый год на Дону доля жилья по КРТ увеличилась более чем в пять раз: с 16 до 88%. «Задача на 2026 год — увеличение этой доли до 90%», — говорится в сообщении пресс-службы областного правительства.

В ведомстве добавили, что в 2025 году в регионе завершилось формирование нормативно-правовой базы. Но в первом полугодии 2026 года произойдет законодательное закрепление подходов КРТ при возведении жилья не только в Ростове, но и в Батайске, Аксайском и Мясниковском районах. Остальные муниципалитеты Дона также должны будут предусмотреть возможность применения механизмов КРТ при реализации крупных жилищных проектов.

Показательный пример — проект «Новый Ростов», реализация которого в столице Дона идет на месте старого аэропорта. Всего здесь планируется построить 1,8 млн кв. м жилья, 11 детских и школ, детскую и взрослую поликлиники, станцию скорой помощи, благоустроить парк и аллеи. Из 15 многоквартирных домов (МКД) на 192 тыс. «квадратов» введено шесть многоэтажек, построены школа на 1,1 тыс. мест и детский сад — на 200. «Кроме того, готовятся к реализации два проекта КРТ в Аксае, еще два прорабатываются для Ростова-на-Дону — в Пролетарском и Октябрьском районах. На перспективу обсуждаются проекты КРТ в Ростове-на-Дону и Таганроге», — сообщили в минстрое региона.

«На левом берегу уже есть один ЖК, ведется строительство масштабных проектов напротив памятника "Тачанка" и за Гребным каналом. Идет реновация территорий. На очереди — исторический центр Ростова», — обратил внимание Алексей Олейников.

ОТ ПРЕЦЕДЕНТА — К ПРАВИЛУ По данным министерства строительства, архитектуры и территориального развития Ростовской области, в проработке находится целый ряд территорий для реализации проектов КРТ. Так, в донской столице это незастроенный участок на левом берегу Дона, к востоку от Гребного канала, площадью около 100 га; незастроенная территория вдоль ул. Ходоша площадью порядка 80 га; участок в районе Кумженской рощи ориентировочной площадью 60 га; территория в районе залива Ковш площадью 100 га. Принятие конкретных решений по комплексной застройке этих территорий планируется до конца 2026 года. Задача — увеличить долю жилья, возводимого по проектам комплексного развития территорий.

Опрошенные «G» эксперты положительно оценивают эту перспективу. В частности, Ольга Змиевская заметила, что проекты КРТ — важная и значительная часть рынка. «Из открытых источников нам известно, что только в рамках этих проектов в Ростовской области планируется построить 15 млн кв. м. Сейчас объем строительства в них составляет порядка 2,5 млн кв. м. Но рынок в регионе движется в сторону проектов КРТ, их становится больше, — констатировала госпожа Змиевская. — Комплексное развитие предполагает создание дополнительной инфраструктуры, что является важным преимуществом для администраций городов. Поэтому рост числа и доли таких проектов (увеличение их до 90%) лично мне видится высоко вероятным».

Роман Чумак признался, что в «ИНПК Девелопмент» пока нет проектов КРТ в стадии строительства, но команда компании находится на этапе подготовки таких решений. «Однако в Азовском районе у нас есть участок, по которому всю проектно-исследовательскую работу ведем с учетом требований комплексного развития территорий. После завершения земельных процедур инициируем заключение договора КРТ. Надо понимать, что механизм КРТ в регионе новый. Поэтому мы, как девелоперы, создаем прецеденты и нарабатываем практику совместно с отраслевыми властями и администрациями муниципалитетов», — пояснил эксперт.

Директор по строительству ООО «Азово-Донская девелоперская компания» Станислав Котченко заметил, что в проектах КРТ надо предусматривать не только социальную инфраструктуру и другие необходимые объекты, но также создавать современные инженерные системы и коммуникации: строить очистные сооружения, канализационные коллекторы, централизованный водопровод и так далее. «Например, мы, как застройщики, положительно относимся к КРТ. Если найдем баланс между тем, что должны сделать для человека, и тем, что должны сделать власти региона, то это окажет положительное влияние не только на рынок многоэтажного строительства, но и на проекты индивидуальной жилой застройки. И в них школы, детсады, поликлиники и другие объекты также будут являться магнитами для аудиторы. Она сегодня хочет иметь не только современное и качественное жилье, но и соответствующее пространство вокруг», — резюмировал эксперт. ■

ПРОЕКТАХ КРТ НАДО ПРЕДУСМАТРИВАТЬ НЕ ТОЛЬКО СОЦИАЛЬНУЮ ИНФРАСТРУКТУРУ И ДРУГИЕ НЕОБХОДИМЫЕ ОБЪЕКТЫ, НО ТАКЖЕ СОЗДАВАТЬ СОВРЕМЕННЫЕ ИНЖЕНЕРНЫЕ СИСТЕМЫ И КОММУНИКАЦИИ: СТРОИТЬ ОЧИСТНЫЕ СООРУЖЕНИЯ, КАНАЛИЗАЦИОННЫЕ КОЛЛЕКТОРЫ, ЦЕНТРАЛИЗОВАННЫЙ ВОДОПРОВОД И ТАК ДАЛЕЕ

МЕДИЦИНА ПОШЛА В РАСХОД

КОНКУРЕНЦИЯ НА РЫНКЕ ПЛАТНЫХ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ ОБОСТРЕАЕТСЯ. ЗА ДВА ГОДА КОЛИЧЕСТВО КОМПАНИЙ В ЭТОЙ СФЕРЕ ВЫРОСЛО НА 4% И ДОСТИГЛО ПОЧТИ 1,8 ТЫС. ПРИ ЭТОМ СПРОС НА УСЛУГИ ЧАСТНЫХ ЛАБОРАТОРИЙ И КЛИНИК В 2026 ГОДУ СОКРАТИЛСЯ НА 7% В СРАВНЕНИИ С АНАЛОГИЧНЫМ ПЕРИОДОМ ПРОШЛОГО ГОДА. ЭКСПЕРТЫ СВЯЗЫВАЮТ ЭТО СО СНИЖЕНИЕМ ПОКУПАТЕЛЬНОЙ СПОСОБНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ. СРЕДИ НАИБОЛЕЕ СТАБИЛЬНЫХ ПО ВОСТРЕБОВАННОСТИ НАПРАВЛЕНИЙ ОНИ НАЗВАЛИ РЕПРОДУКТИВНОЕ ЗДОРОВЬЕ, ОФТАЛЬМОЛОГИЮ, ПРОТЕЗИРОВАНИЕ КОНЕЧНОСТЕЙ И ЛАБОРАТОРНЫЕ ИССЛЕДОВАНИЯ. МАРГАРИТА СИНКЕВИЧ

За два года (с 1 апреля 2024 года по 1 апреля 2026 года) количество участников рынка платных медицинских услуг в Ростовской области увеличилось на 4,13%: с 1722 до 1794 организаций. В сравнении с прошлым годом количество коммерческих медучреждений выросло на 1,9%. Об этом Guide сообщили аналитики сервиса для проверки контрагентов «Контур.Фокус».

По оперативным данным Ростовстата, на Дону в первом квартале 2026 года объем платных медуслуг вырос до 11,6 млрд руб. Индекс физического объема в сопоставимых ценах составил 102,3% по отношению к аналогичному периоду прошлого года. В 2025 году в медучреждениях региона пациенты потратили 45,7 млрд руб. В физическом выражении объем предоставленных услуг год к году вырос на 2,5%.

«Конкуренция в Ростовской области усиливается. На рынок медицинских услуг продолжают выходить новые игроки, усиливаются федеральные сети, активно развивается платная медицина в госсекторе. При этом наблюдается рост в деньгах, но не в объемах, — и это делает конкуренцию более жесткой. Меняется сама логика: если раньше выиграть можно было за счет цены и рекламы, то сейчас — за счет медицинского результата, сервиса и способности удерживать пациента внутри системы», — рассказывает Виктория Морозова, директор по маркетингу сети многопрофильных клиник «Юнона».

За последние 20 лет рынок коммерческой медицины претерпел значительные изменения, отмечает заместитель главного врача МЦ «Врач» Татьяна Штанько. «Если на момент открытия мы были одни из первых частных медицинских центров, и конкуренция соответственно была минимальной, то сейчас ситуация кардинально иная: в Ростове-на-Дону зарегистрировано более тысячи клиник. Это создает высокую конкурентную среду. При этом рост числа медицинских учреждений стимулирует повышение общего уровня качества услуг. Все участники рынка понимают: чтобы сохранить и укрепить репутацию, необходимо предлагать пациентам действительно качественную медицинскую помощь. В результате пациенты выигрывают — они получают доступ к более высоким стандартам обслуживания и широкому выбору специалистов», — считает эксперт.

Основатель и руководитель сети центров ответственной косметологии Skinerica Елена Борисова считает, что рынок медуслуг стабилизируется: уходят мелкие и непрофессиональные игроки, оставшиеся учреждения перестают использовать демпинг как основной аргумент, что ранее было повсеместно. «Вижу тренд на здоровую экономическую модель бизнеса, отлаживание внутренних процессов. Перспективно любое направление медицины — в кризис люди вкладывают в здоровье», — комментирует эксперт.

ДОРОГОЕ ЗДОРОВЬЕ По данным аналитического центра «Чек Индекс» компании «Платформа ОФД», в январе — середине марта 2026 года средний чек на услуги частных клиник и медлабораторий в Ростовской области вырос на 14% в сравнении с аналогичным периодом прошлого года — до 4608 руб.



ФОТО: АНТОН НАВРОЗЕЖИН

«Стоимость услуг медицинских лабораторий росла равномерно вслед за удорожанием реагентов. Подавляющее большинство высокопроизводительных анализаторов, которыми оснащены лаборатории, импортные. Их техническое обслуживание и закупка оригинальных реагентов привязаны к валютному курсу, что создает постоянное инфляционное давление на себестоимость исследований», — поясняет кандидат медицинских наук, консультант лаборатории Lab4U Екатерина Гергесова.

В 2026 году в сети многопрофильных клиник «Юнона» стоимость услуг увеличилась в среднем на 10–18% в зависимости от направления. «Это не скачок, а отложенная реакция: в 2025 году многие клиники сдерживали прайсы, несмотря на рост себестоимости. Основные причины — удорожание расходных материалов, оборудования, логистики, а также инвестиции в качество: обучение врачей, освоение новых методик, развитие технологий. Плюс рост стоимости маркетинга — привлечение пациента становится дороже с каждым годом», — поясняет Виктория Морозова.

По ее словам, сильнее всего подорожали направления с высокой технологической и экспертной составляющей — хирургия, пластика, экспертная диагностика. «При этом наиболее рентабельны сегодня не отдельные услуги, а комплексные продукты: хирургия "под ключ", диагностические программы с сопровождением, инъекционная и аппаратная косметология. Экономика клиники все больше строится на глубине работы с пациентом, а не на разовом приеме», — подчеркивает Виктория Морозова.

В МЦ «Врач» цены на услуги в 2026 году не повышали. По словам Татьяны Штанько, все направления работы клиники обеспечивают минимальную рентабельность на уровне 10%, что позволяет поддерживать устойчивое развитие учреждения

СРЕДНИЙ ЧЕК НА УСЛУГИ ЧАСТНЫХ МЕДИЦИНСКИХ КЛИНИК И ЛАБОРАТОРИЙ В РОСТОВСКОЙ ОБЛАСТИ В 2026 ГОДУ ВЫРОС НА 14% — ДО 4608 РУБЛЕЙ

и инвестировать в обновление оборудования и обучение персонала.

«Мы не фокусируемся исключительно на высокомаржинальных услугах — наша стратегия предполагает сбалансированное развитие всех направлений, чтобы обеспечить пациентам полноценную медицинскую помощь в рамках многопрофильной клиники», — поясняет эксперт.

Стоимость услуг сети центров косметологии Skinerica в 2026 году увеличилась на 10–20% из-за повышения стоимости препаратов, расходников и запчастей для оборудования. Все услуги выросли в цене примерно одинаково, уточнила Елена Борисова.

В сети клиник ЭКО и репродуктивного здоровья «Геном» (ГК «Медма») в связи с ростом цен на расходные материалы и увеличением других затрат прайс за год поднимается на 10–15%.

На 15% повысили стоимость услуг в прошлом году в сети поликлиник «Авеню». «У нас увеличилась налоговая нагрузка, поднялись в стоимости оборудование и, соответственно, амортизация, накладные расходы (электроэнергия, аренда, расходные материалы). Больше подорожали услуги, связанные с введением лекарственных средств, так как повысилась стоимость препаратов. Наиболее прибыльными являются МРТ, КТ, рентген, анализы», — рассказывает директор по маркетингу сети Евгения Арсентьева.

ИНТЕРЕС ПОУБАВИЛСЯ В январе — середине марта 2026 года спрос на услуги частных клиник и медлабораторий сократился на 7%. Такие данные «G» предоставили в аналитическом центре «Чек Индекс» компании «Платформа ОФД».

«Мы видим небольшое снижение спроса, оно обусловлено тем, что пациенты стали реже посещать клиники — снизились именно профилактические визиты. Люди стали больше экономить и к врачам идут только в крайнем случае. Более заметного снижения на какие-то определенные услуги мы не заметили, спад равномерный», — рассказывает директор по маркетингу сети поликлиник «Авеню» Евгения Арсентьева.

В медицинском клинко-диагностическом центре МЦ «Юнона» отмечают трансформацию спроса. «В 2025 году по сравнению с 2024-м рынок еще двигался по инерции — рос поток первичных обращений и диагностики. В 2026 году поведение пациента изменилось: обращаются реже, дольше принимают решение, но если приходит — то уже с готовностью решать проблему до конца, включая лечение и хирургию. Причины понятны — макроэкономика и изменение потребительского поведения. Пациент стал рациональнее: меньше импульсных обращений, больше осознанных решений. Он отказывается от лишнего, но готов платить за результат, скорость и комфорт. Поэтому спрос уходит от разовых услуг к комплексным решениям и долгосрочной работе с врачом», — говорит Виктория Морозова.

Среди наиболее востребованных услуг она назвала малоинвазивные операции (гинекология, флебология, травматология), комплексные диагностические программы и направления, где можно быстро закрыть проблему: болевые синдромы, гормональные нарушения, сосудистые патологии.

По словам Татьяны Штанько, спрос на услуги МЦ «Врач» остается стабильным из года в год, без выраженных пиков роста или спада. Отсутствие положительной динамики она связывает с совокупностью факторов, среди которых стабилизация уровня здоровья населения. «Люди стали более ответственно относиться к профилактике, что снижает потребность в экстренных и плановых обращениях. Второй фактор — рост конкуренции на рынке медицинских услуг. Появление новых клиник и центров перераспределяет поток пациентов между учреждениями. Третий — экономическая ситуация. Пациенты более взвешенно подходят к плановым медицинским расходам, выбирая только действительно необходимые услуги», — рассказывает эксперт. Наибольший спрос наблюдается на эстетическую гинекологию и дерматологию, лабораторную диагностику и телемедицинские консультации.

В сети центров ответственной косметологии Skinerica в 2025 году зафиксировали рост посещаемости на 12% в сравнении с 2024 годом. Однако в 2026 году общее число визитов снизилось на 10%, вернувшись почти к уровню 2024 года. Самое сильное снижение спроса произошло на услуги по телу — на 30% в сравнении с аналогичным периодом прошлого года. По словам Елены Борисовой, наиболее востребованными являются услуги по лазерной эпиляции, инъекциям красоты, аппаратной косметологии по лицу. ■



Полная версия
kommersant.ru/doc/8674519

«Наша площадка способна принять на юге мероприятие любого формата»

Для открывшегося несколько лет назад отеля Гранд Ростов Хаятт Ридженси каждый год был напряженным и успешным. С первых дней этот один из самых крупных на юге России объектов гостевой инфраструктуры держит высокую планку по состоянию номерного фонда, уровню услуг и качеству мероприятий. В 2025 году руководство компании диверсифицировало бизнес, сформировало пул постоянных клиентов, в том числе из корпоративного и государственного секторов, усилило позиции отеля как места для проведения форумов и конференций федерального уровня. Подробнее — в беседе с генеральным управляющим Гранд Ростов Хаятт Ридженси Сергеем Клименко.

О вызовах и «планировании на берегу»

— Сергей, в бизнес-среде 2025 год часто называют сложным. Каким он стал для вашей команды?

— С одной стороны, мы привыкли к работе в условиях постоянных вызовов. При годовом планировании мы всегда придерживаемся консервативного подхода: трезво оцениваем перспективы и закладываем сдержанные прогнозы. Это позволяет нам в конце цикла выглядеть достойно и перед собственниками, и перед сотрудниками. С другой стороны, на 2025 год мы ставили амбициозные цели, так как бизнес еще не вышел на стадию «плато». Это был наш третий операционный год. Важно помнить контекст: буквально за месяц до открытия отеля бренд Hyatt ушел из России. Первый год мы посвятили стабилизации, второй — «разгону», а в 2025-м вплотную приблизились к целевым финансовым показателям, которых собственники ожидают от актива такого уровня. Несмотря на то что мы совсем немного не дотянули до сверхзадачи, наши результаты кратно выше средних показателей по рынку. Мы удовлетворены итогами.

О диверсификации и новых рынках

— За счет каких инструментов удалось достичь этих результатов?

— Прошлый год прошел под знаком глубокой диверсификации. Мы работали не только над привлечением гостей, но и над развитием событийного направления (MICE), а также максимизацией прибыли от дополнительных сервисов. Помимо классического номерного фонда, у нас есть офисные пространства и апартаменты для долгосрочной аренды, которые пользуются стабильным спросом. Гранд Ростов Хаятт Ридженси — это не просто отель, это сложнейшая

бизнес-вертикаль и один из самых технологичных многофункциональных комплексов в регионе. Наша уникальность — в синергии. К настоящему моменту у нас сформирован солидный пул постоянных клиентов, включая представителей крупного бизнеса и госсектора. Это люди, которые ценят приватность и инженерия комфорта, соответствующую жестким международным протоколам. Наша площадка способна принять на юге мероприятие любого формата. Особо отмечу, что в 2025 году наш отель стал базовой точкой для ряда важнейших мероприятий, посвященных развитию новых регионов России. Это позволило нам обеспечить высокую загрузку даже в периоды традиционного затишья.

О трансформации в гостиничный кластер

— Были ли задачи, которые пришлось перенести на 2026 год?

— В основном это коснулось кадровых и структурных вопросов. Сейчас «Группа Агроком» активно расширяет гостиничное направление. Гранд Ростов Хаятт Ридженси — флагман, но не единственный актив: в Ростове-на-Дону группе принадлежат еще два отеля, а в 2025 году портфель пополнился крупным объектом в Новой Москве — Теплеево Резорт. Масштабирование бизнеса потребовало консолидации: создания единой управляющей компании, объединения финансовой отчетности и внедрения общих стандартов управления персоналом. Этот процесс формирования полноценного гостиничного холдинга начался в прошлом году и продолжается сейчас.

О трендах 2026 года и «транзитной специфике»

— Каковы первые итоги 2026 года? Удастся ли следовать намеченному графику?

— Мы вошли в четвертый операционный год. По итогам первого квартала мы видим рост эффективности, причем не за счет выручки, а благодаря оптимизации расходов. Январь-март 2026 года показал неоднозначные тренды. Ростов-на-Дону — город с двойной функцией: это мощный индустриальный центр и важнейший транзитный хаб. Поток, направляющийся в Крым, Краснодарский край или в новые регионы, существенно влияет на нашу загрузку в межсезонье. Однако в этом году мы столкнулись с внешними факторами: логистические сложности и ситуация вокруг черноморского побережья заставляют путешественников менять маршруты. Общий турпоток на юг несколько снизился.

— Как это отразилось на спросе в праздничные периоды?

— Статистика неумолима: из-за коротких майских праздников в этом году спрос на проживание в ростовских отелях упал в среднем на 25%. Мы видим это по срезу во всех категориях — от 3 до 5 звезд. Тем не менее нас выручает событийный туризм. Проведение в Ростове-на-Дону федеральных форумов в первом квартале позволило стабилизировать показатели. Транзитный поток — вещь непредсказуемая: часто решение о ночевке принимается в моменте, из-за усталости или пробок на М-4 «Дон». Наша же стратегическая задача — сделать так, чтобы Ростов перестал



быть просто местом для короткой остановки, а стал для туриста самостоятельным направлением на несколько дней.

О балансе цены и качества

— На какие ключевые индикаторы вы ориентируетесь при оценке конкурентоспособности?

— В нашей индустрии три кита: загрузка (OCC), средняя цена (ADR) и доход на доступный номер (RevPAR). Мы сравниваем себя с качественными объектами города. Важно понимать разницу в масштабах: наш номерной фонд — 187 номеров, что в среднем в два раза больше, чем у прямых конкурентов. Однако наш приоритет — не заполняемость любой ценой, а ADR (средняя цена). Наши номера в среднем на 50–100% дороже, чем по рынку, а иногда разница достигает двух-трех раз. Это осознанная стратегия. Мы бережно относимся к активу: высокая загрузка ведет к ускоренному износу интерьеров и дорогостоящего импортного оборудования. Мы инвестируем значительные средства в поддержание отеля в состоянии «как новый», чтобы соответствовать премиальному уровню, которого ждут наши гости.

О смене рынка соискателя на рынок работодателя

— Ощущаете ли вы кадровый голод, о котором так много говорят в отрасли?

— Самый острый дефицит линейного персонала мы преодолели в 2024–2025 годах. Тогда нам было сложно конкурировать с серым рынком, предлагающим выплаты в конвертах ежедневно. Мы же работаем исключительно в правовом поле: белые зарплаты, официальное трудоустройство, социальные гарантии. Сегодня ситуация изменилась. На фоне закрытия мелких игроков на рынок вышли специалисты, которые начали ценить стабильность. Теперь это «рынок работодателя»: мы продолжаем выбирать лучших. Дефицита кадров как такового нет, но сохраняется спрос на «таланты» — управленцев среднего звена, способных творчески мыслить и быстро адаптироваться к изменениям. Таких людей мы ищем, обучаем и интегрируем в нашу команду.

ООО «Премиум Отель Ростов»

+7 863 238-12-34

Большая Садовая ул. 121,
Ростов-на-Дону, Россия

hotel@phrostov.ru



«МЫ ДЕЛАЕМ СТАВКУ НА ЛОКАЛЬНЫЕ БРЕНДЫ И АДРЕСНУЮ ПОДДЕРЖКУ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ»

ЗА ПОСЛЕДНИЕ ПЯТЬ ЛЕТ ИНВЕСТОРЫ ВЛОЖИЛИ В ЭКОНОМИКУ СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ БОЛЕЕ 1,5 ТРЛН РУБ. КАКИЕ СФЕРЫ НАИБОЛЕЕ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНЫ ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ, А ТАКЖЕ КАК АДАПТИРУЕТСЯ БИЗНЕС РЕГИОНА К НЕПРОСТЫМ СОВРЕМЕННЫМ УСЛОВИЯМ, В ИНТЕРВЬЮ GUIDE РАССКАЗАЛ МИНИСТР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ АНТОН ДОРОНИН.

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

АНТОН ДОРОНИН: Объем валового регионального продукта края за 2025 год, по оценке, превысил 1,7 трлн руб. При этом индекс физического объема ВРП достиг 103,1%. Темп роста превысил показатель валового внутреннего продукта России на 2,1 процентного пункта. В структуре ВРП наибольший удельный вес составляют операции с недвижимостью — 15,3%, промышленность — 14,6%, торговля — 14,2% и сельское хозяйство — 12,4%.

В 2025 году нам удалось укрепить позиции региона как всероссийской здравницы, промышленно развитого и инвестиционно привлекательного региона.

Непросто в условиях усиления санкционного давления на нашу страну пришлось пищевой промышленности. И все же Ставропольский край продолжил выступать гарантом продовольственной безопасности России. Объем отгрузки продуктов питания и напитков в сравнении с 2024 годом вырос на 7% — до 203 млрд руб.

Пищевая продукция Ставрополя поставляется более чем в 60 стран мира. Производители края экспортируют мясо птицы, зерновые, товары масложировой отрасли, кондитерские изделия, напитки, рыбу и др. В топ-5 стран-импортеров региона входят Азербайджан, Саудовская Аравия, Китай, Грузия и Казахстан.

Г: Как развивается сельское хозяйство?

А. Д.: У нас работают 12 тепличных комплексов, самым крупным из которых является ООО «Солнечный дар» площадью 121,1 га. Ежегодно валовой сбор овощей защищенного грунта составляет порядка 40% от общего объема производства тепличных овощей. За пять лет площадь тепличных комплексов увеличилась в 1,4 раза и достигла 336,3 га. Производство овощей закрытого грунта также увеличилось в 1,2 раза и по итогам 2025 года составило 118,3 тыс. т. Ставропольский край третий год стабильно занимает лидирующие позиции в России по производству томатов защищенного грунта.

Еще одно из приоритетных направлений развития сельского хозяйства — садоводство. С 2018 года площадь суперинтенсивных садов увеличилась с 10 га почти до 1,9 тыс. га.

Особую роль в сельском хозяйстве и получении высоких урожаев играет мелиорация. На территории края динамично ведется строительство и реконструкция оросительных систем. По итогам 2025 года площадь фактического орошения достигла 111 тыс. га. Для сравнения: в 2021 году она составляла лишь 74 тыс. га. То есть за пять лет площадь орошения увеличилась в 1,5 раза. В 2026 году планируется ввести в эксплуатацию еще порядка 6 тыс. га орошаемых земель.

Регион является сосредоточением научной деятельности в области отечественной селекции и ведет активную работу в части снижения зависимости от семян импортной селекции. Посевная площадь сельскохозяйственных культур у нас достигает 3,1 млн га.

Особое внимание в регионе уделяется развитию животноводства. В государственном племенном



МИНИСТР ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ АНТОН ДОРОНИН

регистре Ставропольского края числится 53 сельскохозяйственные организации в области племенного животноводства, в которых содержится 580,2 тыс. голов племенного маточного поголовья сельскохозяйственных животных. В целях наращивания племенного поголовья и улучшения его генетического потенциала в прошлом году из бюджета выделено 270 млн руб. Кроме того, Ставропольский край стабильно входит в тройку лидеров по производству шерсти в России.

ПО ИТОГАМ 2025 ГОДА В СФЕРЕ СЕЛЬСКОГО ХОЗЯЙСТВА РЕАЛИЗОВАНО 40 ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ НА ОБЩУЮ СУММУ ОКОЛО 42,2 МЛРД РУБ.

Г: Вы сказали, что темп роста валового регионального продукта Ставрополя превышает общероссийский. Что позволило обогнать средний показатель по стране в достаточно сложный экономический период?

А. Д.: Во-первых, усиливается тренд на локальную продукцию. Товары наших производителей стабильно востребованы как у жителей, так и у гостей региона.

Во-вторых, в последние годы особенно активно развивается внутренний туризм, а Ставропольский край входит в тройку самых популярных направлений у любителей санаторно-курортного отдыха.

В-третьих, более 100 пищевых производств региона наращивают выпуск импортозамещающей продукции.

Наконец, важную роль играет и борьба с теневой экономикой: легализация занятости и денежного оборота. В 2025 году на Ставрополье провели примерно 4 тыс. рейдов по пресечению незаконной торговли. По итогам составили 3,4 тыс. протоколов об административных правонарушениях. В 2026 году мы усилим работу в этом направлении.

Г: С какими вызовами столкнулась экономика региона в прошлом году?

А. Д.: Экономика Ставропольского края столкнулась с вызовами, характерными для многих российских регионов в текущих условиях, связанных с макроэкономической ситуацией, рынком труда и институциональными барьерами. Санкционное давление на Россию усиливается. Это особенно тяжело воспринимает наш бизнес, который формирует основу экономики края. Поэтому наша главная задача — оказывать поддержку предпринимателям, формировать новые каналы сбыта, продвигать их продукцию, помогать с получением налоговых преференций.

Г: Как эти вызовы повлияли на деловую атмосферу в регионе?

А. Д.: Даже в непростых экономических условиях жителей, которые хотят заниматься своим делом, становится больше. Бизнес верит в экономику Ставрополя. Об этом говорят и инвестиционные пока-

затели, и непрекращающийся рост числа субъектов малого и среднего предпринимательства. Только за прошедший год этот показатель увеличился на 21%. По количеству субъектов МСП Ставропольский край входит в топ-15 регионов страны.

Развивать Ставрополье как регион, где максимально комфортно открывать и развивать бизнес, — одна из главных наших задач. При этом ставку мы делаем на локальные бренды, государственно-частное партнерство, адресную поддержку отдельных категорий предпринимателей (в том числе ветеранов СВО).

В 2026 году количество субъектов МСП, включая самозанятых, достигло 360 тыс. Это на 15% больше, чем действовало годом ранее. Из них 20,7 тыс. — это юридические лица, 87,3 тыс. — индивидуальные предприниматели, 251,5 тыс. — самозанятые.

Проблем у бизнеса, конечно, достаточно: общая глобальная обстановка, новая налоговая действительность, федеральное ужесточение условий работы бизнеса. Мы все стали замечать закрывающиеся кафе, пустующие торговые места.

Г: Как власти поддерживают предпринимателей?

А. Д.: Мы в постоянном диалоге с предпринимательским сообществом. Да, времена сложные, но и сами предприниматели держат руку на пульсе, пользуются современными инструментами развития, господдержкой. У нас действует более 70 инструментов помощи предпринимателям, включая льготное финансирование и бесплатное обучение.

КОЛИЧЕСТВО СУБЪЕКТОВ МСП, ВКЛЮЧАЯ САМОЗАНЯТЫХ

252 083 | 2024 год
287 049 | 2025 год
345 974 | 2026 год

По данным пресс-службы министерства экономического развития Ставропольского края

КОЛИЧЕСТВО САМОЗАНЯТЫХ

153 412 | 2024 год
184 304 | 2025 год
239 505 | 2026 год

По данным пресс-службы министерства экономического развития Ставропольского края

ИНДЕКСЫ ПРОМЫШЛЕННОГО ПРОИЗВОДСТВА ПО ВИДАМ ЭКОНОМИЧЕСКОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ

в январе—марте 2026 года к январю—марту 2025 года

90,8%	промышленное производство	117%	производство металлургическое
78%	добыча полезных ископаемых	113,5%	производство компьютеров, электронных и оптических изделий
94,5%	производство пищевых продуктов	130,7%	производство автотранспортных средств, прицепов и полуприцепов
110,6%	производство напитков	122,7%	производство мебели
397,3%	производство текстильных изделий	105,8%	ремонт и монтаж машин и оборудования
98,7%	производство одежды	129,5%	обработка древесины и производство изделий из дерева и пробки, кроме мебели, производство изделий из соломки и материалов для плетения
101,5%	производство бумаги и бумажных изделий		
60,5%	производство химических веществ и химических продуктов	89,9%	производство лекарственных средств и материалов, применяемых в медицинских целях

По данным Северо-Кавказстата

ГОСПОДДЕРЖКА МСП

>> Гарантийный фонд Ставропольского края

3,4 млрд руб. | 2024 год
6,5 млрд руб. | 2025 год

>> Фонд микрофинансирования Ставропольского края

835 млн руб. | 2024 год
834,6 млн руб. | 2025 год

По данным пресс-службы министерства экономического развития Ставропольского края

К примеру, наш государственный Фонд микрофинансирования в прошлом году выдал предпринимателям на развитие рекордные 835 млн руб. Чаще всего средства берут на развитие своего дела в сфере сельского хозяйства, услуг перевозки, производстве, торговле, строительстве. К слову, не всегда пустующее торговое место означает, что бизнес закрылся. Возможно, он просто перешел в онлайн.

Созданию комфортных условий для предпринимательской деятельности в Ставропольском крае способствует развитие и мер нефинансовой поддержки. Например, в сентябре 2025 года мы открыли первый региональный маркетплейс «Сделано на Ставрополье», регистрация на котором бесплатна. Это своего рода витрина товаров наших производителей. Если в конце прошлого года там было размещено 350 брендов, то в мае 2026 года — уже более 500. То есть с начала года количество участников проекта выросло на 43%. Количество просмотров на платформе достигает 35 тыс. за месяц. Причем интерес к товарам производителей Ставропольского края про-

являют жители не только нашего края, но и Москвы, Санкт-Петербурга, а также Краснодарского края и Ростовской области.

Другой проект, направленный на поддержку местных предпринимателей, — «День производителя». Его задача — чтобы крупные инвесторы выбирали местные товары и услуги, выбирали поставщика по месту реализации проекта. По итогам этой работы сегодня более 30 ставропольских предпринимателей начали сотрудничать с крупными инвесторами в туристической, строительной и пищевой отраслях.

Отдельное направление нашей работы — поддержка участников специальной военной операции (СВО). В прошлом году ветераны и их семьи получили 22 млн руб. льготных займов по линии минэкономразвития. По линии министерства экономики мы предоставляем 10 финансовых и нефинансовых инструментов. Например, по программе «Время СВОих героев» мы обучили предпринимательству 60 человек. Треть из них успешно развивает свое дело.

Отмечу, что при получении финансовой помощи возникают сложности с залоговым обеспечением. Это главный барьер. Необходимость поиска залога для ветеранов СВО, которые не имеют имущества, становится препятствием. В этом плане помощь оказывает наш Гарантийный фонд. Услуги фонда — одни из самых популярных среди предпринимателей. Ветеранам спецоперации Гарантийный фонд предоставляет услуги под беспрецедентный, минимальный процент — 0,25%. Для снижения административных барьеров мы создаем «единое окно» в МФЦ, чтобы боец или его семья могли получить сразу все виды помощи — от соцподдержки до бизнес-консультаций.

Б: В прошлом году Ставропольский край вошел в десятку регионов-лидеров, где отмечается ежегодный инвестиционный рост. Какие направления привлекают инвесторов?

А. Д.: Вложения в экономику края в ушедшем году составили 426 млрд руб. Это самый высокий показатель за последние годы. За последние пять лет инвесторы вложили в экономику Ставропольского

края более 1,5 трлн руб., что позволило создать почти 17 тыс. новых рабочих мест. Для крупных инвесторов в Ставропольском крае действует свыше 10 мер поддержки. Самая популярная — предоставление земли под проект без торгов. Со свободными участками можно ознакомиться на инвестиционной карте Ставрополя.

БОЛЬШЕ ВСЕГО ИНВЕСТОРОВ ПРИВЛЕКАЮТ САНАТОРНО-КУРОРТНАЯ ОТРАСЛЬ, СЕЛЬСКОЕ ХОЗЯЙСТВО И ПРОМЫШЛЕННОСТЬ. НАПРИМЕР, КОМПАНИЯ ООО «АЛЮСЕД» БУДЕТ ЗАНИМАТЬСЯ ПЕРЕРАБОТКОЙ ВТОРИЧНОГО АЛЮМИНИЯ. МОЩНОСТЬ — 2 ТЫС. Т В ГОД

Сырьем для переработки станут отходы, образующиеся в рамках производственных циклов предприятий алюминиевой отрасли. Объем инвестиций — 220 млн руб. Срок реализации — два года. В результате создадут 25 новых рабочих мест.

Компания «СК Лермонтовский» построит современный складской комплекс площадью свыше 1 га с сопутствующей инфраструктурой стоимостью более 347 млн руб. В рамках проекта создадут подъездные пути и проведут озеленение территории. В результате его реализации появится 92 новых рабочих места.

Назову еще один из новых инвестпроектов. Компания «Нефтекумская СЭС» создаст в Нефтекумском округе солнечную электростанцию высокого качества, обеспечивающую стабильное производство зеленой энергии. Всего установят около 35 тыс. солнечных панелей. Кроме того, компания построит административный комплекс, трансформаторные подстанции и парковку. Общая стоимость инвестпроекта — около 1 млрд руб. Срок реализации — около восьми месяцев.

В 2026 году ожидаем запуск завода по производству газосиликатного блока в Невинномыске, в Советском округе откроем завод по глубокой переработке зерновых.

Б: Что власти региона ожидают от предстоящего Петербургского международного экономического форума?

А. Д.: Ставрополье планирует подписать на Петербургском международном экономическом форуме ряд соглашений в сфере торгово-экономического и научно-технического сотрудничества.

Беседовала Маргарита Синкевич



ОБЪЕМ ОТГРУЗКИ ПРОДУКТОВ ПИТАНИЯ И НАПИТКОВ В 2025 ГОДУ ВЫРОС НА 7%, ДО 203 МЛРД РУБЛЕЙ, В СРАВНЕНИИ С 2024 ГОДОМ

Кавказский инвестиционный форум: драйвер развития макрорегиона



Кавказский инвестиционный форум — ключевая федеральная площадка для обсуждения развития регионов и презентации инвестиционных проектов. КИФ объединяет представителей власти, бизнеса и экспертного сообщества, чтобы выработать конкретные решения по развитию экономики. Организатор Форума — Фонд Росконгресс при поддержке Правительства Российской Федерации, Минэкономразвития России и Правительства Ставропольского края.

Организаторы ставят перед собой важную цель — повысить инвестиционную привлекательность Северо-Кавказского федерального округа и регионов России. На Форуме решаются следующие задачи: привлечение отечественных и зарубежных инвестиций, запуск новых производств и модернизация инфраструктуры, развитие туризма, агропромышленного комплекса и логистики. Кроме того, Форум способствует укреплению взаимодействия с Южным федеральным округом, новыми территориями и другими регионами России, налаживанию торговых экономических связей со странами ближнего и дальнего зарубежья, поддержке молодежного предпринимательства и развитию кадрового потенциала.

За несколько лет Форум вырос в одно из важнейших деловых событий страны. КИФ-2026 прошел в Минеральных Водах с 28 по 30 апреля под темой: «Расширяя горизонты возможностей». В центре внимания Форума в этом году были вопросы молодежного предпринимательства, подготовки квалифицированных кадров и развития человеческого капитала как основы устойчивого экономического роста регионов и страны в целом.

Одним из центральных событий программы Форума стало заседание правительственной комиссии по вопросам социально-экономического развития Северо-Кавказского федерального округа. В рамках мероприятия Председатель Правительства Российской Федерации Михаил Мишустин отметил, что Северный

Кавказ занимает все более значимое место в российской экономике. Растет интерес инвесторов к региону: объем капиталовложений в прошлом году увеличился на 10% и приблизился к 1,5 трлн рублей.

Председатель Правительства также осмотрел выставку Кавказ-

ключевым нововведением, — «Диалог с губернатором: вектор на Кавказ». Это прикладной формат общения, где главы семи регионов СКФО на площадке Форума представили наиболее перспективные проекты, которые нуждаются в инвестициях и готовы к реализации.



ского инвестиционного форума, на которой представлены стенды регионов Северного Кавказа, Юга России и нескольких иностранных участников, посвященные инвестиционным проектам. В рамках основной выставочной экспозиции КИФ-2026 были представлены стенды субъектов СКФО, а также коммерческих компаний, осуществляющих деятельность в регионе.

Для более комплексного решения вопросов условий запуска бизнеса, мер поддержки и возможностей для сотрудничества в этом году был разработан новый формат, который стал

«КИФ-2026 стал по-настоящему знаковым событием для Северо-Кавказского федерального округа. Мы из года в год наблюдаем формирование целостной модели устойчивого экономического развития региона. Особенно важно, что инвестиции приходят в традиционные для Кавказа сферы туризма и агропромышленного комплекса и в высокотехнологичные секторы. Это говорит о качественной трансформации экономики округа, ее диверсификации и повышении конкурентоспособности. Не менее значимым результатом считаю усиление фокуса

на человеческий капитал: программы подготовки кадров, поддержка молодежных инициатив и создание привлекательных условий для профессионалов напрямую влияют на инвестиционную привлекательность территорий. Благодаря комплексному подходу мы видим реальное улучшение качества жизни населения. Уверен, что набранные темпы позволят в ближайшие годы вывести СКФО на принципиально новый уровень развития, где экономический рост будет неразрывно связан с социальным благополучием жителей Кавказа», — отметил заместитель директора Фонда Росконгресс, директор Кавказского инвестиционного форума Владимир Затынайко.

На полях КИФ-2026 было подписано 77 соглашений. Наиболее значимые касаются реализации инвестиционного проекта создания всесезонного мультикластерного климатического курорта на территории Кабардино-Балкарской

Республики; развития комплексного жилищного строительства и повышения качества жилищных условий в Ставропольском крае; реализации проекта многофункционального туристско-рекреационного парка «Дегуакская поляна» на территории Республики Адыгея.

Деловая программа Форума состояла из 14 тематических блоков, посвященных агропромышленному комплексу, инвестициям и финансам, торговле и предпринимательству, цифровизации, креативной индустрии, туризму, энергетике и ЖКХ, транспорту и логистике, промышленности, развитию кадрового потенциала, международному взаимодействию и другим.

Также в рамках Форума состоялась инвестиционная премия «Вершина», где отметили значимые инвестиционные проекты, выдающиеся компании и лидеров, которые формируют экономическое будущее России.

Итоги КИФ-2026:

- Тема КИФ-2026 — «Расширяя горизонты возможностей»
- В этом году Кавказский инвестиционный форум посетили рекордное количество людей — более 4700 человек
- География участников охватила 30 стран
- В рамках деловой программы прошло более 100 мероприятий
- Выступили 440 спикеров
- Подписано 77 соглашений
- Выставочная экспозиция объединила 123 стенда на площади более 10 000 кв. м
- Более 1000 человек посетили Гостиную интеллектуальных видов спорта, приняв участие в турнирах и мастер-классах

«НЕВИННОМЫССК — СТРАТЕГИЧЕСКИЙ УЗЕЛ НОВОЙ ЭКОНОМИКИ»

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

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

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

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

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

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

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

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

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

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

На территории города ведется строительство завода по производству газосиликатного блока. Инвестором выступает ООО «Невинномысский



ГЛАВА НЕВИННОМЫССКА СТАВРОПОЛЬСКОГО КРАЯ, ГЕРОЙ РОССИИ МИХАИЛ МИНЕНКОВ

ГазоСиликатныйБлок». Общий объем инвестиций — 529,17 млн руб., будет создано 35 рабочих мест.

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

Дополнительно хочу отметить, что в прошлом году реализован проект ООО «Топдизель Сервис» на станции грузового технического обслуживания на территории города, с общим объемом инвестиций 47,1 млн руб. и созданием 23 рабочих мест. Кроме того, на территории Невинномысска ООО «НП

НефтеХимПром» реализован инвестиционный проект по строительству завода по производству нитрило-триметилфосфоновой кислоты.

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

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

М. М.: Одним из прорывных проектов Северо-Кавказского федерального округа является создание торгово-логистического хаба на территории города. В частности, в настоящее время реализуется масштабный проект «ОРЦ Невинномыссск». Это логи-

стический центр для X5 Retail Group. Его площадь составит 30 тыс. кв. м. Проект дал старт формированию логистического хаба уровня юга России. В хаб вошли три резидента ТОСЭР «Невинномыссск»: ООО «ВБ Невинномыссск», ООО «Озон Невинномыссск» и ООО «Айдын Фрукт-Логистик».

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

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

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

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

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

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

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

Беседовал Сергей Алексеев



НЕВИННОМЫССК — ПРОМЫШЛЕННАЯ СТОЛИЦА СТАВРОПОЛЯ

ДОМ ПЛАТЕЖОМ КРАСЕН

В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ СТРОЯТ 8,2 МЛН КВ. М ЖИЛЬЯ, КОТОРОЕ БУДУТ СДАВАТЬ В ЭКСПЛУАТАЦИЮ В 2026–2035 ГОДАХ, В АДЫГЕЕ — 1 МЛН КВ. М. ПО ДАННЫМ АНАЛИТИКОВ, РЕСПУБЛИКА НАХОДИТСЯ В ЧИСЛЕ ЛИДЕРОВ ПО ТЕМПАМ РОСТА ЗАТОВАРИВАНИЯ РЫНКА НЕДВИЖИМОСТИ, А КУБАНЬ — ПО ОБЪЕМАМ НЕРАСПРОДАННЫХ ПЛОЩАДЕЙ (ДО 80% СТРОЯЩЕГОСЯ ЖИЛЬЯ). ЭТО СДЕРЖИВАЕТ РОСТ ЦЕН И СНИЖАЕТ ИНВЕСТИЦИОННУЮ ПРИВЛЕКАТЕЛЬНОСТЬ КВАДРАТНЫХ МЕТРОВ, СЧИТАЮТ ЭКСПЕРТЫ. ВЯЧЕСЛАВ РЫЖКОВ

На Кубани, по данным департамента по архитектуре и градостроительству Краснодарского края, объем жилищного строительства достигает 8,2 млн кв. м, срок реализации — 2026–2035 годы. Вице-президент по продажам строительно-инвестиционной корпорации «Девелопмент-Юг» Светлана Воеводина уточняет, что 70% из этого объема приходится на Краснодар — 5,8 млн кв. м. Девелоперы, по словам эксперта, также активны в Новороссийске (905 тыс. кв. м) и Анапе (570 тыс. кв. м), где спрос поддерживается как внутренней миграцией, так и развитием курортной инфраструктуры. Сочи демонстрирует более низкие объемы строительства — 395 тыс. кв. м, что обусловлено ограничениями земельного банка и высокой плотностью застройки. Армавир с показателем 100 тыс. кв. м формирует локальный рынок недвижимости с умеренной динамикой, добавляет Светлана Воеводина.

В Адыгее возводится порядка 1 млн кв. м жилья, что говорит о высоком масштабе девелоперской активности в регионе, отмечает управляющий партнер We-On Group (компания-проектировщик) Даниил Шарапов.

Как уточняет коммерческий директор ГК «Метрикс Девелопмент» Юлия Сидорова, республика показывает более устойчивую динамику жилищного строительства в сравнении с Краснодарским краем, где темпы замедлились из-за снижения продаж. Наиболее активны девелоперы в Майкопе — около 600 тыс. кв. м с ростом до 10–14%. «На рынке недвижимости юга России спрос перетекает в более доступные локации. Регион показывает стабильный рост и входит в топ-10 по вводу жилья на душу населения (более 1 кв. м на человека)», — рассказывает госпожа Сидорова.

Снижение темпов строительства на Кубани отмечает и директор по маркетингу строительной компании «Гарантия» Алена Садрутдинова. «В начале года рынок буквально рухнул: профильные СМИ сообщали, что в январе—марте в регионе сдали 708,2 тыс. кв. м жилья — это на 65% меньше, чем за аналогичный период 2025 года. В Краснодаре за первый квартал 2026 года ввели в эксплуатацию 132,7 тыс. кв. м — падение составило 85% по сравнению с январем—мартом 2025 года. Адыгея, напротив, второй год подряд демонстрирует высокие темпы строительства. В прошлом году в республике сдали более 600 тыс. кв. м в многоквартирных домах, в этом году планируется удержать этот показатель. Основное строительство ведется в столице региона — Майкопе — и в расположенном рядом с Краснодаром поселке Яблоновском», — говорит директор по маркетингу строительной компании «Гарантия» Алена Садрутдинова.

ПРЕДЛОЖЕНИЕ НЕ РОЖДАЕТ СПРОС

Основатель девелоперской группы компаний Kroping Филипп Шраге рассказал «Б», что рынок жилой недвижимости Краснодарского края и Адыгеи переживает уникальный момент перелома. Кубань стабильно входит в топ-3 регионов России по объемам строительства, однако за рекордными цифрами скрывается серьезный вызов. По данным аналитиков Kroping, до 80% строящегося жилья остается нераспроданным (порядка 28 тыс. квартир на начало 2026 года), что создает беспрецедентное давление



В МАРТЕ 2026 ГОДА СРЕДНЯЯ СТОИМОСТЬ КВАРТИРЫ В НОВОСТРОЙКЕ В АДЫГЕЕ ДОСТИГЛА 7,8 МЛН. А В КРАСНОДАРСКОМ КРАЕ — 11,9 МЛН РУБЛЕЙ

на цены. Адыгея лидирует по темпам роста затоваривания. За четвертый квартал 2025 года число нераспроданных квартир в республике выросло на 9 тыс.

«НА ФОНЕ РАСШИРЕНИЯ ПРЕДЛОЖЕНИЯ (В КРАЕ ЗАПУСК НОВЫХ ПРОЕКТОВ С НАЧАЛА ГОДА ВЫРОС НА 41% ПРИ СОКРАЩЕНИИ ВВОДА ДОМОВ НА 83%) РЫНОК ОКОНЧАТЕЛЬНО ВОШЕЛ В ФАЗУ СТАГНАЦИИ»

Как отмечает независимый аналитик рынка недвижимости, управляющий партнер консалтинговой группы «БиГо» Анна Морозова, затоваривание стало новой реальностью рынка жилья на юге России. В Краснодарском крае доля реализованного жилья на апрель 2026 года замерла на отметке 20%, не показав никакой динамики за прошедшие 12 месяцев. В Адыгее ситуация выглядит более тревожно: доля проданных площадей сократилась с 28% в марте 2025 года до текущих 20%, говорит эксперт.

«На фоне расширения предложения (в крае запуск новых проектов с начала года вырос на 41% при сокращении ввода домов на 83%) рынок окончательно вошел в фазу стагнации. Кубань стабильно удерживается в пятерке российских регионов с максимальной вероятностью кризиса перепроизводства», — рассказала госпожа Морозова.

Юлия Сидорова говорит, что в перегретых локациях, прежде всего в Краснодаре, уровень затоваривания остается высоким. По итогам 2025 года распроданность по ряду проектов — около 40–45%. В отдельных проектах доля непроданного жилья достигает 75–80%, а срок экспозиции — 5–6 лет. При этом, отмечает спикер, в новых, недооцененных локациях, в том числе на черноморском побережье, замечен более устойчивый спрос и рост интереса со стороны инвесторов.

«В Адыгее ситуация схожая по тренду, но значительно мягче по масштабу: объем нераспроданных лотов также растет, но в абсолютных цифрах он существенно ниже. Рынок не перегружен равномерно. Основной объем остатков формируется в типовых проектах, тогда как качественные продукты с продуманной концепцией и инфраструктурой продолжают продаваться стабильно», — заключила коммерческий директор ГК «Метрикс Девелопмент».

ЦЕНА НЕ РАВНА КАЧЕСТВУ По данным «Авито Недвижимости», активность покупателей на рынке новостроек Адыгеи за последний год увеличилась — наблюдаем рост количества сделок по ДДУ в марте 2026 на 52% год к году. Появление новых проектов с комфортной инфраструктурой стимулирует увеличение интереса в регионе.

В Краснодарском крае количество сделок скорректировалось на 5% по сравнению с мартом 2025 года. Такая динамика может указывать на то, что часть покупателей предпочитает готовое жилье с возможностью быстрого заселения. При этом стоит отметить разницу объемов рынка: сделок по ДДУ в Краснодарском крае в пять раз больше, чем в Адыгее.

Согласно данным витрины «Авито Недвижимости» на март 2026 года, в Адыгее средняя стоимость объекта в экспозиции составила 7,8 млн руб., а средняя цена квадратного метра — 161 тыс. руб. В Краснодарском крае средняя стоимость лота была несколько выше — 11,9 млн руб., а цена квадратного метра — 240 тыс. руб.

Что касается вторичного жилья, в марте 2026 года интерес пользователей платформы в Адыгее вырос на 13% год к году, в Краснодарском крае — на 1%. При этом по количеству фактически совершенных сделок (ДКП) в марте 2026 года в Адыгее прирост составил 3% год к году, в то время как Краснодарский край продемонстрировал увеличение на 18%.

По данным платформы, в Адыгее увеличился интерес к студиям (+24% год к году), однокомнат-

ным (+19%), а также трехкомнатным (+11%) и двухкомнатным (+8%) квартирам. В Краснодарском крае наиболее выражен рост интереса к двухкомнатным лотам (+6% год к году), а также квартирам с более чем четырьмя комнатами (+9%).

В марте 2026 года цены на «вторичку» в регионах умеренно выросли по сравнению с тем же периодом прошлого года. В Адыгее средняя стоимость квартиры на витрине «Авито Недвижимости» увеличилась до 5 млн руб. (+3% год к году), в Краснодарском крае — до 8,9 млн руб. (+3%). Стоимость квадратного метра в республике составила 103 тыс. руб. (+3% год к году), на Кубани — 176 тыс. руб. (+3%).

«Вторичный рынок в регионах демонстрирует устойчивый рост спроса при умеренной ценовой динамике, что отражает общероссийскую тенденцию увеличения доли готового жилья в структуре сделок», — рассказал управляющий директор направления вторичной и загородной недвижимости «Авито Недвижимости» Сергей Еремкин.

По словам Анны Морозовой, свежая статистика «Домклик» и «СберИндекс» за март 2026 года фиксирует значительный перегрев цен в сегменте новостроек, что серьезно ограничивает возможности для перепродажи жилья частными лицами. На Кубани медианная цена по фактически проведенным сделкам на первичном рынке достигла 170,9 тыс. руб. за кв. м, в то время как вторичное жилье оценивается существенно дешевле (149,3 тыс. руб.). Более значительный разрыв наблюдается в Адыгее: медианная цена новостроек по фактически проведенным сделкам выросла до 156,5 тыс. руб. за кв. м, тогда как «вторичка» торгуется по 97,4 тыс. руб. за «квадрат».

«Такая разница в цене (примерно 60 тыс. руб. за «квадрат» в Адыгее) практически блокирует инвестиционную стратегию "купить на котловане — продать на сдаче". Частный инвестор не может конкурировать с застройщиком, так как при перепродаже его объект переходит в категорию вторичного рынка, теряя в цене и лишаясь поддержки льготных ипотечных программ», — говорит эксперт. ■

W. Полная версия
kommersant.ru/doc/8674274

НА КУБАНИ МЕДИАННАЯ ЦЕНА ПО ФАКТИЧЕСКИ ПРОВЕДЕННЫМ СДЕЛКАМ НА ПЕРВИЧНОМ РЫНКЕ ДОСТИГЛА 170,9 ТЫС. РУБ. ЗА КВ. М, В ТО ВРЕМЯ КАК ВТОРИЧНОЕ ЖИЛЬЕ ОЦЕНИВАЕТСЯ СУЩЕСТВЕННО ДЕШЕВЛЕ (149,3 ТЫС. РУБ.). БОЛЕЕ ЗНАЧИТЕЛЬНЫЙ РАЗРЫВ НАБЛЮДАЕТСЯ В АДЫГЕЕ: МЕДИАННАЯ ЦЕНА НОВОСТРОЕКА ПО ФАКТИЧЕСКИ ПРОВЕДЕННЫМ СДЕЛКАМ ВЫРОСЛА ДО 156,5 ТЫС. РУБ. ЗА КВ. М, ТОГДА КАК «ВТОРИЧКА» ТОРГУЕТСЯ ПО 97,4 ТЫС. РУБ. ЗА «КВАДРАТ»

Перезагрузка как спрос

Как меняется рынок оздоровительного туризма в России

Люди, живущие в условиях постоянного информационного потока и высокой интенсивности труда, все чаще сталкиваются с состоянием профессионального и эмоционального выгорания. При этом многие даже не успевают осознать проблему, не говоря уже о системном восстановлении. Параллельно рынок фиксирует устойчивый рост интереса к оздоровительному туризму — за последние несколько лет этот сегмент стал одним из наиболее динамичных в индустрии гостеприимства.

Хилинг как альтернатива традиционному санаторию

Одним из первых проектов, предложивших системный подход к восстановлению в России, стал Green Flow — хилинг-отель на курорте Роза Хутор, открытый в 2017 году. Проект входит в международную ассоциацию Healing Hotels of the World, объединяющую объекты размещения, ориентированные на оздоровление и внутреннюю перезагрузку гостей.

Концепция хилинга (от англ. healing — восстановление, исцеление) отличается от привычного санаторно-курортного подхода. Если традиционные санатории работают с уже имеющимися заболеваниями, предлагая лечебные процедуры и диеты, то хилинг нацелен на профилактику и смену образа жизни. Задача — не вылечить конкретную болезнь, а помочь человеку восстановить ресурсное состояние и дать инструменты, чтобы поддерживать его самостоятельно.

В Green Flow это реализовано через комплексную среду. Сам воздух Горной Олимпийской деревни, где расположен отель, уже оказывает терапевтическое влияние. В интерьерах — природные материалы и спокойная цветовая гамма, ориентированные на снижение внешней стимуляции. На территории — всепогодный открытый подогреваемый бассейн с панорамным видом на Кавказский хребет, термальная зона с сауной, хаммам, контрастными купелями и гротом с водопадом.

Программа пребывания включает не только размещение, но и участие в практиках: медитации, занятия йогой,

нейрографика, саунд-хилинг с поющими чашами. Также гости могут пройти сеансы флоатинга и массажа, спа-ритуалы и хайкинг-прогулки. Кухня ресторана отеля построена на принципах сбалансированного питания: в меню есть как легкие вегетарианские блюда, так и сытные позиции европейской кухни, адаптированные под задачи восстановления.

Ключевая особенность такого формата — возможность получить заметный эффект даже за короткое время. Для многих гостей поездка на 2–4 дня становится не просто паузой, а началом формирования новых привычек: осознанного питания, регулярного сна, использования практик для снижения стресса.

Спрос растет, рынок сегментируется

Российский рынок оздоровительного туризма демонстрирует уверенный рост. Запрос на такой отдых особенно заметен среди аудитории 35+ лет — активной, платежеспособной и при этом подверженной высокой нагрузке. Люди все чаще ищут не просто смену обстановки, а измери-

» КОНЦЕПЦИЯ ХИЛИНГА (ОТ АНГЛ. HEALING — ВОССТАНОВЛЕНИЕ) ОТЛИЧАЕТСЯ ОТ ПРИВЫЧНОГО САНАТОРНО-КУРОРТНОГО ПОДХОДА. ЕСЛИ ТРАДИЦИОННЫЕ САНАТОРИИ РАБОТАЮТ С УЖЕ ИМЕЮЩИМИСЯ ЗАБОЛЕВАНИЯМИ, ПРЕДЛАГАЯ ПРОЦЕДУРЫ И ДИЕТЫ, ТО ХИЛИНГ НАЦЕЛЕН НА ПРОФИЛАКТИКУ И СМЕНУ ОБРАЗА ЖИЗНИ. ЗАДАЧА ХИЛИНГА — ПОМОЧЬ ЧЕЛОВЕКУ ВОССТАНОВИТЬ РЕСУРСНОЕ СОСТОЯНИЕ И ДАТЬ ИНСТРУМЕНТЫ, ЧТОБЫ ПОДДЕРЖИВАТЬ ЕГО САМОСТОЯТЕЛЬНО.

мый результат: снижение уровня стресса, повышение энергии.

При этом предложение остается фрагментированным. Наряду с качественными объектами на рынке появляются проекты, использующие «оздоровительную» терминологию без реального содержания. Это создает риск разочарования у аудитории и замедляет формирование доверия к сегменту в целом.

Green Flow как масштабируемый проект

Green Flow сегодня — это уже не единственный отель, а сеть, развивающаяся



хилинг-объекты в разных регионах России. Второй проект — термальный комплекс Green Flow Park Wellness Lakhta — открылся в Санкт-Петербурге в 2023 году. Это формат «курорта одного дня»: гости могут пройти полный цикл восстановления без ночевки, пройдя специально разработанные «маршруты здоровья», отвечающие различным запросам.

в сфере гостеприимства остается системной проблемой.

Второй фактор — транспортная доступность. Многие перспективные для оздоровительного туризма локации находятся в удаленных регионах. Это требует дополнительных инвестиций в инфраструктуру и увеличивает конечную стоимость поездки для гостя.

Третий — отсутствие единых стандартов в сегменте. Понятие «хилинг» или «оздоровительный отель» до сих пор юридически не закреплено, что создает риск появления объектов, не соответствующих ожиданиям гостей.

Вместо заключения

Рынок оздоровительного туризма в России находится в фазе активного формирования. Спрос растет, аудитория становится более осознанной, а предложение постепенно структурируется. Проекты, подобные Green Flow, выступают здесь не только как коммерческие объекты, но и как своего рода методологический ориентир — демонстрируя работающую модель системного восстановления.

Масштабирование таких проектов в разных регионах страны позволяет не только развивать внутренний туризм, но и постепенно формировать новую практику: когда забота о себе становится не эпизодическим действием, а частью повседневной жизни. Для экономики регионов это означает устойчивый спрос, создание рабочих мест и развитие сопутствующей инфраструктуры.

Для гостей — появление доступных и предсказуемых пространств, где за 2–4 дня можно не просто отдохнуть, а перезагрузиться и уехать с инструментами, которые работают после возвращения домой.

Что сдерживает развитие сегмента

Несмотря на растущий спрос, рынок оздоровительного туризма в России сталкивается с рядом ограничений. Одно из главных — кадровый дефицит. Для работы в хилинг-объектах требуются специалисты, сочетающие профессиональные навыки с пониманием философии восстановления. Подготовка таких кадров занимает время, а массовая текучесть



green flow





В СКФО РАСПОЛОЖЕНЫ ЧЕТЫРЕ ИЗ ДЕВЯТИ
ВИНОДЕЛЬЧЕСКИХ РЕГИОНОВ СТРАНЫ —
СТАВРОПОЛЬСКИЙ КРАЙ, ДАГЕСТАН, КАБАРДИНО-
БАЛКАРИЯ И СЕВЕРНАЯ ОСЕТИЯ

ФОТО: ВИКТОР КОРОТКОВ

НАПИТОК С АКЦЕНТОМ

ПО ИТОГАМ 2025 ГОДА ВЫПУСК ВИНОГРАДНЫХ ВИН В СКФО ВЫРОС ДО 7,6 МЛН ДАЛ. ЭТО НА 45,8% БОЛЬШЕ, ЧЕМ ГОДОМ РАНЕЕ. ВСЕГО ЖЕ ЗА ДВА ГОДА ПЕРЕРАБОТКА ВИНОГРАДА НА СЕВЕРНОМ КАВКАЗЕ УВЕЛИЧИЛАСЬ НА 22%. ПРИ ЭТОМ В ОТРАСЛИ ЕСТЬ ПРОБЛЕМА С КАДРАМИ, ПОСАДОЧНЫМ МАТЕРИАЛОМ И ВОДООБЕСПЕЧЕНИЕМ. ЭКСПЕРТЫ СЧИТАЮТ, ЧТО ДЛЯ БОЛЕЕ ДИНАМИЧНОГО РАЗВИТИЯ ВИНОВАДЕНИЯ В ОКРУГЕ, С ОДНОЙ СТОРОНЫ, НЕОБХОДИМО УСИЛЕНИЕ МЕР ГОСПОДДЕРЖКИ, А С ДРУГОЙ — РОСТ ИНВЕСТИЦИЙ В РАСШИРЕНИЕ ВИНОГРАДНИКОВ И КАЧЕСТВЕННУЮ ПЕРЕРАБОТКУ СЫРЬЯ. СТАНИСЛАВ МАСЛАКОВ

По данным Росстата, Северо-Кавказский федеральный округ (СКФО) занимает третье место в России по производству вина. Здесь расположены четыре из девяти винодельческих регионов страны — Ставропольский край, Дагестан, Кабардино-Балкария и Северная Осетия.

В 2025 году Кабардино-Балкария увеличила выпуск вин на 81% (до 1 млн дал), Ставрополье — на 55% (до 953,7 тыс. дал), Дагестан — на 42,6% (до 2,2 млн дал), Северная Осетия — на 37% (до 3,4 млн дал). В общей сложности на Кавказе произвели 7,6 млн дал вина. Это на 45,8% больше, чем годом ранее. Для сравнения, всего в России в прошлом году объем производства этого напитка составил 36,9 млн дал.

Опрошенные Guide эксперты говорят, что Краснодарский край остается главным конкурентом регионам СКФО и по сырью, и по рабочей силе. Однако у Северного Кавказа, по их словам, есть свои преимущества: большие свободные площади и климатические окна для расширения посадок.

В частности, профессор Финансового университета при правительстве РФ Сергей Толкачев отмечает, что в СКФО благоприятный для виноградарства и виноделия климат, действуют меры господдержки и есть хороший потенциал для развития. «Но реализация этого потенциала зависит от эффективного решения ряда задач. В первую очередь — развития сырьевой базы и переработки», — подчеркивает эксперт.

Инвесторы понимают эти задачи. Как сообщили в министерстве сельского хозяйства Ставропольского края, компания «Левомузское» заявила проект по закладке в регионе 400 га виноградников в 2025–2028 годах, а общий объем вложений в проект уже превысил 3 млрд руб. В Дагестане, по данным пресс-службы правительства республики, в 2025 году на развитие виноградарства направляли более 1 млрд руб., речь шла о закладке свыше 1,2 тыс. га виноградников.

КРАЙ С ПОТЕНЦИАЛОМ Ставрополье выглядит самым сбалансированным игроком внутри округа, считает профессор Финансового уни-

верситета при правительстве РФ Сергей Толкачев. Регион занимает четвертое место в стране по площадям виноградных насаждений, имеет крупный виноградно-винодельческий комплекс и уже развивает гастроэнтуристические маршруты, но отстает по розливу готовой продукции, следует из данных краевого минсельхоза. Господдержка виноградарей в 2026 году там составит 107,5 млн руб., тогда как в 2025 году она достигала 175,4 млн руб. Сокращение субсидий при высокой капиталоемкости отрасли создает дополнительное давление на небольшие хозяйства, особенно на тех, кто расширяет площади виноградников и создает переработку.

В виноградарстве и виноделии региона действует более 70 предприятий, где работают свыше 5 тыс. человек, сообщили «G» в краевом министерстве сельского хозяйства. За три года на Ставрополье заложили более 700 га виноградников, увеличили валовой сбор винограда с 29 тыс. до 38,01 тыс. т. Рост обеспечили крупные сельхозорганизации, на долю которых в 2025 году приходилось свыше 84% про-

изводства, а также КФХ с долей 8% и ЛПХ с долей 8%. Виноград выращивают 54 предприятия, в том числе 36 малых форм хозяйствования — ИП и КФХ. В 2023 году они заложили виноградники на 231,9 га, в 2024-м — на 177 га, в 2025-м — на 80,9 га.

Власти края в 2023–2025 годах направили на поддержку отрасли 568,7 млн руб. Господдержка отрасли менялась по годам. В 2023 году, по данным регионального минсельхоза, сумма составила 226,6 млн руб., из которых 208,6 млн руб. пришлось на федеральный бюджет и 18 млн руб. — на краевой. В 2024 году объем поддержки снизился до 166,3 млн руб.: 151,3 млн руб. дал федеральный бюджет, почти 15 млн руб. — краевой. В 2025-м на развитие виноградарства и виноделия предусмотрели 175,8 млн руб., из них 167 млн руб. — федеральные средства, 8,8 млн руб. — краевые.

Исполнительный директор ЗАО «Левомузское» Светлана Азарова считает, что в Ставропольском крае виноделие — скорее перспективный, нежели уже развитый рынок. По ее мнению, активное возрождение

отрасли началось в последние годы. При этом существует интерес со стороны как крупных инвесторов, включая зарубежных, так и региональных властей. «В прошлые годы мы получали крупные субсидии на обновление виноградников и оборудования. Сейчас суммы сократились, что вынуждает и нас корректировать планы. Но мы продолжаем ощущать поддержку региона», — подчеркивает госпожа Азарова.

По ее словам, предприятие фактически работает с 2024 года: выкупили остатки колхоза, обновили виноградники, лабораторию, производственные цеха. «В 2025-м мы разливали продукцию на сторонних мощностях, теперь получили лицензию на собственный розлив. В перспективе планируем выйти на объемы до 6 млн бутылок в год», — говорит топ-менеджер.

В Ставропольском крае хозяйства, по данным регионального минсельхоза, выращивают более 80 сортов винограда отечественной и зарубежной селекции, 90% посадок приходится на технические сорта и 10% — на столовые. Среди наиболее распространенных сортов — «ркацителы», «шардоне», «рислинг», «совиньон блан», «подарок Магарача», «цитронный-Магарача», «каберне-совиньон» и «мерло». К неукрывным техническим сортам относятся «подарок Магарача» и «левокумский устойчивый».

Власти Ставропольского края называют дефицит рабочих главным барьером для дальнейшего роста, поскольку обрезка, сбор и подвязка винограда требуют большого объема ручного труда. В ведомстве сообщили, что профильных специалистов готовят Ставропольский государственный аграрный университет, Пятигорский государственный технологический университет, Прасковейский сельскохозяйственный техникум и Александровский сельскохозяйственный колледж. Тем не менее виноградари и виноделы продолжают сетовать на нехватку как профессионалов, так и просто рабочих рук. «Кадровый голод — одна из самых сложных проблем в нашей отрасли. Готовых специалистов практически нет. Локально мы решаем задачу, в том числе нанимая рабочих из соседнего Дагестана. В прошлом году в сборе винограда участвовали студенты аграрного университета», — рассказывает Светлана Азарова.

Согласно прогнозу минсельхоза региона, на ближайшие год-два площадь виноградников сохранится на уровне 4,5–5 тыс. га, а валовой сбор составит 35–40 тыс. т.

СКФО НАЛИВАЕТ Дагестан остается самым мощным сырьевым регионом СКФО и одним из главных источников будущего роста, согласно данным Росалкогольтабакарегулирования. В 2025 году в республике собрали 302 тыс. т винограда. Это почти соответствует рекорду 2024 года. Регион занял второе место в России по сбору. Такой объем сырья позволяет строить не только винодельческие, но и коньячные проекты, а также расширить экспортный и туристический потенциал. Но Дагестан сильно зависит от орошения, качества посадочного материала и стабильности инвестиций.

Изначально оптимистичный прогноз на 2026 год скорректировали трагические события марта-апреля, когда паводок уничтожил значительную часть угодий. Стихия убила 6 тыс. га посевов различных сельхозкультур, из которых почти 1,7 тыс. га виноградников, уточняет первый заместитель министра сельского хозяйства и продовольствия региона Шарип Шарипов.

Заместитель председателя Комитета по виноградарству и алкогольному регулированию Дагестана Ахмед Ахмедов говорит, что около 20% подтопленных виноградников полностью уничтожено селевыми потоками. Чиновник признает, что у хозяйств нет страхового обеспечения: «Механизм страхования в регионе фактически не работает. Страховщики соглашались страховать саженцы и побеги, а не сам урожай винограда. Тем не менее я настроен оптимистично: общая площадь виноградников в республике составляет 26 тыс. га, поэтому, даже несмотря на потери, они не будут критичными для отрасли. В некоторых

случаях подтопление может сработать как обильный полив, если вода сойдет в ближайшее время».

Кабардино-Балкария показывает самый быстрый относительный рост. В 2025 году, по данным Росалкогольтабакаконтроля, выпуск вина в регионе увеличился в 1,8 раза, до 984,4 тыс. дал. Для республики это серьезный сигнал: она перестала быть точкой на карте потенциала и вошла в число заметных производителей. Но без расширения инфраструктуры хранения, логистики и переработки этот рывок может быстро упереться в пределы локального рынка. Регион остро нуждается в идеях и инвесторах.

Сергей Толкачев отмечает, что Северная Осетия пока производит больше остальных регионов СКФО по абсолютному объему, но ей особенно важно удержать качество и встроить рост в долгую инвестиционную модель. Регион уже показал, что может наращивать выпуск быстрее среднего, однако ему все еще нужны новые мощности, современные питомники и более плотная работа с рынком.

«Северная Осетия имеет определенный потенциал, но требует большего внимания к развитию инфраструктуры и инвестиций. Учитывая значительную долю в виноградниках и рост производства, ставка на СКФО как на опорный винодельческий центр оправдана», — считает эксперт.

КЛИМАТОЗАВИСИМАЯ ОТРАСЛЬ

Проблема посадочного материала остается одной из самых острых, считает Сергей Толкачев. Для быстрого расширения площадей нужны адаптированные саженцы, а их дефицит тормозит закладку



ФОТО: ИРИНА БУЖОР

новых виноградников и не позволяет быстро обновлять сортовую структуру. Это особенно чувствительно для СКФО, где климат способствует выращиванию сырья для выпуска конкурентных вин, но только при точном подборе сортов, подвоев и схем орошения.

Климат — второй жесткий ограничитель. «В ряде регионов СКФО существует проблема дефицита воды, что делает вопросы рационального орошения и выбора засухоустойчивых сортов крайне важными», — отмечает Сергей Толкачев. При этом суровые зимы вынуждают виноградарей прибегать к дополнительным работам, чтобы спасти лозу. «Особенности климата восточной части Ставропольского края сказываются на нашей работе. По зиме мы вынуждены укрывать лозу, а весной ее раскрывать. Это требует трудозатрат и ведет к росту себестоимости продукции. При этом по качеству продукции мы не уступаем Кубани, Крыму и другим крупным винодельческим регионам», — уверена Светлана Азарова.

Директор КФХ из Предгорного округа Ставрополья Светлана Романенко отмечает, что виноградарство находится в большом напряжении по многим причинам. «Во-первых, это отрасль, которая климатозависима больше других в силу биологических особенностей винограда», — поясняет эксперт. — Количество солнечных дней и другие факторы сильно

влияют на количество, качество и стоимость сырья. Последние годы отметились затяжными дождями, возвратными заморозками, снегопадами и градом. Результат — урожай значительно меньше ожидаемого, есть падение объемов производства. Виноградарство требует большого количества воды на мытье сырья и оборудования на всех этапах производства, а рост цен на энергоносители просто катастрофический», — поясняет эксперт.

Третья проблема — дефицит мощностей для качественной переработки урожая, который с каждым годом растет. «Виноградарство требует постоянного вложения средств в обновление оборудования — эти издержки поглощают практически всю прибыль. Инфляция и рост налогов давит на бизнес необходимостью повышения зарплат, не говоря уже о том, что для работы в поле сложно найти желающих. Отсюда, как следствие, рост цен на конечный продукт», — считает госпожа Романенко.

Ассистент кафедры гуманитарных наук факультета социальных наук и массовых коммуникаций Финансового университета при правительстве РФ Ярослав Климов отмечает, что СКФО закрепился в статусе ключевого винодельческого хаба России. «В 2025 году производство выросло на 46%, обеспечив 20% рынка игристых вин. Однако за агрессивной динамикой скрывается структурный разрыв — темпы закладки виноградников (например, Дагестан планирует заложить 37 тыс. га к 2035 году) значительно опережают развитие перерабатывающих мощностей. Дополнительным барьером выступает дефицит посадочного материала: мощностей питомников, таких как

ОДНА ИЗ ТОЧЕК РОСТА ДЛЯ РАЗВИТИЯ ВИНОГРАДАРСТВА И ВИНОДЕЛИЯ — УСИЛЕНИЕ КОЛЛАБОРАЦИИ С ТУРИСТИЧЕСКОЙ ИНДУСТРИЕЙ

"Планта", объективно недостаточно для заявленной экспансии», — говорит эксперт.

ДОЛГОИГРАЮЩИЙ ПРОЕКТ

Винодельческий проект в России редко окупается быстро. Для отрасли нормален горизонт 5–10 лет и более, потому что сначала хозяйство вкладывается в землю, саженцы, шпалеру, орошение, технику и переработку, а потом еще несколько лет ждет устойчивый урожай. Поэтому снижение субсидий в 2026 году воспринимается не как формальная бюджетная корректировка, а как реальный стресс-тест для всей модели развития. С этим соглашаются практически все опрошенные «G» эксперты.

Так, Светлана Романенко отмечает, что первые поколения виноградарей будут только вкладывать в развитие. «Пожинать плоды доведется, скорее всего, внукам или правнукам. Только после 7–10 лет после закладки лоза дает виноград, качество которого позволит получать достойный продукт. Поэтому возделывание винограда — это бизнес на поколения. Он приносит доход только при очень грамотном отношении», — говорит эксперт.

С другой стороны, отрасль уже получила важный механизм: на Северном Кавказе предприятия смогли

ДИНАМИКА ПРОИЗВОДСТВА ВИНА В РЕГИОНАХ СКФО

в 2025 году к 2024 году

3,4 млн дал / +37%
Северная Осетия — Алания

2,2 млн дал / +42,6%
Дагестан

1 МЛН дал / +81%
Кабардино-Балкария

953,7 тыс. дал / +55%
Ставропольский край

По данным Росалкогольтабакаконтроля

реинвестировать акционные деньги в модернизацию, и за два года это принесло более 2 млрд руб. вложений в оборудование и мощности. «Есть отдельные решения, которые по поручению президента были реализованы здесь. В первую очередь идет речь об акцизе на виноградарство. Его здесь позволено реинвестировать, в результате чего предприятия направили более 2 млрд руб. в модернизацию производств и оборудования. И у нас за два года переработка винограда выросла на 22%, производство коньячной продукции на треть, а налоги в местные бюджеты в 1,5 раза», — сообщил 20 апреля 2026 года в ходе совещания с членами правительственной комиссии по вопросам социально-экономического развития СКФО министр экономического развития РФ Максим Решетников.

Весной 2026 года СКФО уже нельзя описывать как «перспективный регион» в абстрактном смысле. Отрасль попала в общий инвестиционный поток Северного Кавказа и теперь может претендовать на более тесную связь с туризмом, транспортом, пищевой переработкой и сельским хозяйством. «Потенциал роста этого сегмента агробизнеса в регионе исключительно велик. На Ставрополье посевные площади под пшеницу превышают 3 млн га, а под виноградные насаждения — 4,1 тыс. га, и известно, что перепроизводство зерновых привело к падению рентабельности в сельском хозяйстве. При этом Ставропольский край отличается многообразием терруаров. Здесь возможно создание высококачественных, премиального уровня вин. Для реализации этого потенциала необходимо усиление господдержки и более эффективное распределение этих средств», — считает Светлана Романенко.

Если не решить вопрос с питомниками, водой, кадрами, брендингом и переработкой, быстрый рост может остаться статистикой, а не устойчивой экономикой, полагают опрошенные эксперты. Так, по мнению Ярослава Климова, критическая точка роста — качественная идентификация. При 16% доли в производстве тихого вина представленность округа в «Винном гиде России» не достигает и 10%. «Главный вызов в 2026–2027 годах — переход от наращивания тоннажа к модернизации производств, лицензированию малых хозяйств и выходу в федеральный ритейл. Без инвестиций в дистрибуцию и брендинг регион рискует остаться поставщиком низкомаржинального вино-материала, упуская потенциал высокой добавочной стоимости и энотуризма», — резюмирует эксперт. ■

ЗДОРОВЬЕ ПОСТАВИЛИ НА ПАУЗУ

В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ СПРОС НА ПЛАТНЫЕ МЕДУСЛУГИ В 2026 ГОДУ СОКРАТИЛСЯ НА 9%. ЭКСПЕРТЫ СВЯЗЫВАЮТ ЭТО СО СНИЖЕНИЕМ ПЛАТЕЖЕСПОСОБНОСТИ НАСЕЛЕНИЯ И ДОРОГОВИЗНОЙ КРЕДИТОВ. УЧАСТНИКИ РЫНКА ОТМЕЧАЮТ, ЧТО ПАЦИЕНТЫ ВСЕ ЧАЩЕ ОТКЛАДЫВАЮТ ОБСЛЕДОВАНИЯ И ОПЕРАЦИИ. ТЕМПЫ РАЗВИТИЯ ЗАМЕДЛЯЮТСЯ, НО СТАГНАЦИЯ ОТРАСЛИ НЕ ГРОЗИТ, УВЕРЕНЫ АНАЛИТИКИ. МАРГАРИТА СИНКЕВИЧ

В январе — середине марта 2026 года спрос на платные медуслуги в Ставрополье упал на 9% в сравнении с аналогичным периодом прошлого года. Средний чек покупки вырос на 4% год к году — до 3,4 тыс. руб. Об этом Guide рассказали аналитики центра «Чек Индекс» компании «Платформа ОФД».

«Сокращение количества платных визитов в медицинские учреждения происходит на фоне высокой базы прошлого года, а также снижения потребительских трат в непродуктивном сегменте в целом. Средний чек в клиниках растет не только из-за инфляционного фактора. Пациенты стали чаще брать дополнительные услуги — например, оформлять профилактические программы или комплексные обследования, которые раньше не заказывали. Сами клиники тоже вынуждены поднимать цены из-за операционных затрат (расходные материалы, лекарства и аренда и др.)», — прокомментировали эксперты «Чек Индекса».

Повышение ключевой ставки, увеличение налоговой нагрузки и лишение льгот медицинских учреждений отрицательно сказалось на развитии медицинского бизнеса, говорит генеральный директор глазной клиники «Факт» (сеть клиник точной офтальмологии) Ольга Григорьева. «Люди начали экономить. Операцию по замене хрусталика при катаракте или лазерную коррекцию зрения, с которыми можно повременить, стали откладывать. Это снижает загрузку высокодоходных операционных. Многие стали откладывать и плановое обследование, и визит к врачу, что в свою очередь приводит к тому, что нам приходится сталкиваться с запущенными патологиями, менее прогнозируемым результатом, а пациентам — с ростом расходов на лечение и неудовлетворенностью результатом», — поясняет эксперт. Несмотря на это, среди других сегментов медбизнеса офтальмология остается одним из самых популярных направлений, утверждает Ольга Григорьева.

ВЫРУЧКА РАСТЕТ, ПАЦИЕНТЫ — НЕТ В Ставропольском крае объем платных медицинских услуг в 2025 году вырос до 23,7 млрд руб. Это на 18,7% больше, чем годом ранее. Однако в физическом выражении показатель практически не изменился, увеличившись всего на 1,1% год к году. Такие данные «G» предоставили в Северо-Кавказстате. В январе—марте коммерческих

«ОПРЕДЕЛЯЮЩИМИ ФАКТОРАМИ РОСТА СТАНУТ ДОСТУПНОСТЬ СОВРЕМЕННЫХ ТЕХНОЛОГИЙ В РЕГИОНАХ, УРОВЕНЬ ДОХОДОВ НАСЕЛЕНИЯ, РАЗВИТИЕ СТРАХОВЫХ И КОРПОРАТИВНЫХ ПРОГРАММ, ДОВЕРИЕ К ЧАСТНОЙ МЕДИЦИНЕ. В ПЕРСПЕКТИВЕ БУДЕТ УСИЛИВАТЬСЯ РОЛЬ КРУПНЫХ ИГРОКОВ, СПОСОБНЫХ ИНВЕСТИРОВАТЬ В ТЕХНОЛОГИИ, КАЧЕСТВО И ПЕРСОНАЛИЗИРОВАННЫЙ ПОДХОД К ПАЦИЕНТУ В СЕРВИСНОМ ОБСЛУЖИВАНИИ И В ПРОЦЕССЕ ЛЕЧЕНИЯ»

медуслуг оказано на 5,9 млрд руб. Индекс физического объема в сопоставимых ценах составил 99,9% в сравнении с аналогичным периодом прошлого года. По информации «Чек Индекса», самые востребованные платные медуслуги — забор биоматериалов, общие и клинические анализы, а также УЗИ и МРТ.

В федеральной сети офтальмологических клиник 3Z (в Ставропольском крае работают восемь диагностических центров и одна хирургическая клиника сети) отмечают, что спрос в 2025 году остался на уровне предшествующего года.

«В 2026 году динамика сохраняется, несмотря на более сдержанное поведение пациентов. Особенно востребованы лазерная коррекция зрения — за счет роста информированности и запроса на качество жизни; хирургия катаракты — в связи

шифровка анализов, чат-боты», — отмечает генеральный директор глазной клиники «ФАКТ».

Внедрение цифровых, роботизированных технологий и ИИ в медустройствах — это не роскошь, а необходимость. «Медики уже привыкли, что информационные технологии — часть их работы. Сейчас у цифровых технологий вполне определенная унифицированная функция — это рационализация использования ресурсов через сбор и оценку информации, систему контроля и анализ деятельности. Завтрашний этап информатизации здравоохранения — объединение данных и использование ИИ, но он вряд ли исключит роль медиков из лечебно-диагностического процесса, скорее, расширит наши возможности для аналитической и исследовательской работы», — считает Ольга Григорьева.



В СТАВРОПОЛЬСКОМ КРАЕ ОБЪЕМ ПЛАТНЫХ МЕДИЦИНСКИХ УСЛУГ В 2025 ГОДУ ВЫРОС ДО 23,7 МЛРД РУБ.

со старением населения и доступностью современных технологий; диагностика — как первый этап осознанного отношения к здоровью», — рассказывает генеральный директор федеральной сети офтальмологических клиник 3Z Надежда Лауниц.

КОНКУРЕНЦИЯ ОБОСТРЕАЕТСЯ В Ставропольском крае в 2026 году в сфере медицинского бизнеса работают 1574 организации. В сравнении с апрелем 2024 года количество участников рынка в регионе выросло на 4,3%, сообщили Guide аналитики сервиса «Контур.Фокус».

«Конкуренцию на медицинском рынке можно оценить как высокую, но фрагментированную. Крупные клиники, лидеры рынка сосредоточены в Ставрополе и Пятигорске, тогда как в малых городах качество услуг часто оставляет желать лучшего: устаревшее оборудование, ориентация на госквоты, слабый сервис. Именно здесь — зона роста для новых игроков», — рассказывает Ольга Григорьева.

Среди главных изменений последних лет она назвала «победу пациентоцентричности». «Люди сравнивают чеки, читают отзывы, уходят из клиник, где врач молчит и смотрит в монитор. Второй тренд — цифровизация: запись 24/7, онлайн-рас-

Надежда Лауниц рассказала, что современные лазерные установки для коррекции зрения, диагностические приборы и программное обеспечение позволяют автоматизировать процесс и достигать прогнозируемых результатов, минимизируя при этом период реабилитации. «В хирургии катаракты возможности расширились благодаря появлению ультрасовременных моделей искусственных хрусталиков. В целом цифровизация меняет отрасль: повышается прозрачность, скорость принятия решений и качество диагностики. Пациенты получают более удобный и понятный путь лечения», — добавляет собеседница «G».

Третий тренд, по словам Ольги Григорьевой, — рост сегмента превентивной медицины (чекап-программы) и телемедицины. «Спрос смещается от разовых услуг к долгосрочным отношениям: программы чекап, годовое прикрепление, ведение беременности, интегративные программы на КМВ. Аудитория молодеет, растет интерес к ментальному здоровью и антивозрастным программам», — отмечает эксперт.

По мнению Ольги Григорьевой, наряду с экспертизой врачей все большую роль начинает играть системный маркетинг: работа с репутацией, управление возражениями и удержание через сервис

в каждом касании. «Победят не те, у кого дороже, а те, кому доверяют мамы и бабушки», — считает эксперт.

Конкуренция на рынке платной медицины в регионе усиливается, как и уровень качества предоставляемых услуг, считает Надежда Лауниц. «Ключевые тренды развития рынка честной медицины — технологизация, укрупнение игроков и развитие федеральных сетей, рост требований пациентов к сервису и результату, а также развитие узкоспециализированных направлений», — говорит генеральный директор федеральной сети офтальмологических клиник 3Z.

ЗАТРАТЫ СЪЕДАЮТ МАРЖУ В условиях снижения покупательной способности участники рынка коммерческой медицины стараются сдерживать рост стоимости услуг. Например, в клинике «ФАКТ» цены в 2026 году в среднем остались на уровне прошлого года. «Немного подорожали диагностика зрения и анализы. Это связано с ростом стоимости расходных материалов и услуг по обслуживанию оборудования. Наиболее маржинальными являются сложные витреоретинальные операции, хирургия роговицы», — рассказывает Ольга Григорьева.

Среди ключевых проблем отрасли она назвала кадровый дефицит, уточнив, что особенно остро ощущается нехватка высококвалифицированного среднего персонала. Другой сдерживающий фактор — значительный рост затрат на оборудование и расходные материалы.

РЫНОК СТАНОВИТСЯ КРУПНЕЕ Рынок коммерческой медицины Ставрополья продолжает постепенно расти — как за счет увеличения количества пациентов, так и за счет увеличения среднего чека, говорит Ольга Григорьева. Она отмечает, что происходит консолидация рынка, растут сетевые проекты и активно заходят федеральные компании. «Начался процесс укрупнения игроков медицинского рынка, и в ближайшие годы он продолжится. Конкуренция обострится, что поднимет планку сервиса и вытеснит мелкие некачественные кабинеты», — уверена эксперт.

Генеральный директор глазной клиники «Факт» отмечает растущий запрос на премиальный сервис. «Длительные очереди, дефицит узких специалистов (кардиологов, неврологов) в поликлиниках и низкий уровень сервиса продолжают переориентировать платежеспособных пациентов в частный сектор. Люди готовы платить за скорость, удобство записи и человеческое отношение», — говорит Ольга Григорьева.

По мнению Надежды Лауниц, рынок платных медицинских услуг в Ставропольском крае продолжит расти, но более умеренными темпами. «Определяющими факторами роста станут доступность современных технологий в регионах, уровень доходов населения, развитие страховых и корпоративных программ, доверие к частной медицине. В перспективе будет усиливаться роль крупных игроков, способных инвестировать в технологии, качество и персонализированный подход к пациенту в сервисном обслуживании и в процессе лечения», — резюмирует эксперт. ■



Полная версия
kommersant.ru/doc/8674519

Энотуризм премиум класса – на терруаре вечных ценностей



Михаил Колесников –
виноградарь в третьем
поколении

**Крепкая родословная
жизнелюбия:**

- История земли и семьи
- Глубина знаний и вкуса
- Ландшафт труда и солнца
- Песни лозы, которую любят



45.303181° N
42.822921° E

Ампелографический пункт:

северный склон горы Куцай,
неподалеку от города Светлоград
в Ставропольском крае
на высоте 210-260 метров,
на пластах неогеновых песчаников
и известняков Сарматского моря

КОСМОС СТЕЙ
СЕВАСТОПОЛЬ АТЛАНТ АПАРТМЕНТС

АПАРТАМЕНТЫ С ОТДЕЛКОЙ И МЕБЕЛЬЮ НА ПЕРВОЙ ЛИНИИ



+7 (988) 888-82-84 **atlantapart.ru**

Реклама.

Застройщик: ООО СЗ «Таласса» (ИНН 9204007226). Информация не является публичной офертой (ст. 437 ГК РФ). Проектная декларация размещена на сайте наш.дом.рф. Подробности - в отделе продаж.

*Космос Стей Севастополь Атлант Апартаментс