16+

Цена свободная

Деловая газета.юг

Вторник | 29.10.24 | № 19 (640) Выпуск Краснодарский край



ГОСТЬ НОМЕРА

Евгений Наумов

О возможностях для МСП

→ 4–5



ИНТЕРВЬЮ

Дмитрий Хмелько

О перспективах промпроизводства

→ 10–11

БИЗНЕС КАК ОСНОВА РАЗВИТИЯ

КАК МСП СПОСОБСТВУЮТ РОСТУ ЭКОНОМИКИ





ОКСАНА СТРЕЛКОВА,
главный редактор издания «Деловая газета. Юг»

Малый и средний бизнес является индикатором здоровой городской экономики. Он оживляет городские пространства и способствует их улучшению.

В новом номере «Деловой газеты. Юг» рассказываем, кто такие южные малые предприниматели, как они участвуют в развитии городов и способствуют их продвижению. Также делимся советами бизнесменов о том, как малому предпринимателю масштабироваться и выйти за пределы своего города.

От ремесел к маркетплейсам: как меняется бизнес-ландшафт юга

Исторические традиции, местные ремесла и теплый климат на протяжении веков оказывали воздействие на структуру южнороссийского бизнеса, определяя его специфику.

Как компании юга трансформируются под влиянием новых технологий, на какие модели бизнеса перейдут МСП и почему стоит делать ставку на персонализацию, «Деловой газете. Юг» рассказали представители бизнес-сообщества, предприниматели и эксперты.

НЕ ТОЛЬКО АПК

Исторически сложилось, что бизнес юга силен в таких сферах, как торговля и сельское хозяйство, считает представитель Агентства стратегических инициатив (АСИ) по направлению «Предпринимательство и технологии» в Ростовской области Сергей Андонов.

«Здесь, мне кажется, сильны наши купеческие традиции, которыми славится юг в целом. Когда Екатерина II переселяла греков и армян из Крыма, она стремилась не только развить экономику за счет их финансов, но и привнести их торговые и ремесленные традиции. Благодаря этим традициям процветали торговля и купечество», — рассуждает Сергей Андонов.

Климатические и природные условия всегда играли главную роль в развитии малого и среднего бизнеса юга, согласен доктор экономических наук, профессор, заслуженный экономист Краснодарского края Александр Полиди.
«В аграрном секторе подавляющее большинство крестьянских фермерских хозяйств являются субъектами малого и среднего предпринимательства. Безусловно, местные ресурсы, такие как плодородные почвы и производственная и транспортная инфраструктура, способствуют успешному развитию сельского хозяйства и в целом агропромышленного комплекса», — отметил Александр Полиди.

По словам действующего бизнесмена, эксперта в области авторских практикумов для предпринимателей, рекомендованных Минэкономразвития РФ, Германа Крашенинникова, в Ростовской области сегодня в сегменте МСП больше всего развиты торговля, сфера услуг, в первую очередь общепит, развлечения, отдых на природе и бьюти-индустрия.



«Это связано с климатическими особенностями, устоявшимися традициями гостеприимства, культуры отдыха и привычного образа жизни как местного населения, так и приезжих, а также большим потоком транзитных туристов», — сказал Герман Крашенинников.

Как отметила исполнительный директор Фонда развития бизнеса Краснодарского края Елена Пистунова, на Кубани развиты сектор услуг, производство, туризм и гостиничный бизнес, а также сферы торговли и сельского хозяйства.

«Юг славится своими плодородными землями и благоприятным климатом, что способствует развитию аграрного сектора. Производство овощей, фруктов, виноделие и животноводство — ключевые направления. А черноморское побережье и курортные зоны привлекают множество туристов, что создает спрос на услуги размещения, экскурсии и развлекательные мероприятия», — сказала Елена Пистунова.

Она добавила, что на юге часто встречаются предприниматели, работающие в сфере ремесел и сувениров.
«Местное сырье и традиционные ремесленные навыки играют значимую роль в становлении и развитии малого и среднего бизнеса в Краснодарском крае, стимулируя экономический рост и сохранение культурного наследия», — отметила Елена Пистунова.

Активное развитие и популяризация элементов местного колорита, исторических особенностей региона, казачьих традиций и этнотематики наблюдаются сегодня и на Дону, говорит Герман Крашенинников.
При этом, по словам Александра Полиди, под влиянием современных технологий традиционная структура МСП претерпевает изменения. Южный бизнес пробует себя в новых отраслях.
«Появляются новые компании в сфере медицины, IT и транспортных перевозок. Стоит отметить, что транспортные услуги охватывают не только перевозки, но и международную логистику и транспортный сервис, что свидетельствует о широком спектре представительств в этой сфере», — добавил Александр Полиди.

№ 19 (640) 29.10.2024
Выпуск Краснодарский край
Деловая газета.юг
16+

Главный редактор: Стрелкова О. С.
Дизайн и верстка: Рубашкин А. Е.
Корректор: Сидорова О. И.

Адрес редакции и издателя:
350000, г. Краснодар,
ул. Рашпилевская, 67/1, помещ. 2, эт. 2
Тел. +7 (861) 290-80-80

Реклама: sale@dg-yug.ru
Редакция: info@dg-yug.ru

Учредитель:
ООО «Союзники»

Регистрационный номер (выписка о регистрации СМИ):
серия ПИ № ФС 77 - 86146,
выдана Роскомнадзором

Отпечатано в типографии:
НАО «Печатный двор Кубани»,
350072, г. Краснодар, ул. Тополиная, 19
Заказ №2854 от 28.10.2024
Тираж — 7000 экз. Цена свободная

Дата выхода в свет — 29.10.2024

Время подписания в печать:
установленное: 20:00;
фактическое: 20:00.

@DGAZETA
@DGAZETA



«ЖИВЫЕ, КАК РТУТЬ»

Южные предприниматели, по мнению Елены Пистуновой, отличаются от остальных своей адаптивностью и стремлением использовать местные ресурсы.

«Южные предприниматели часто отличаются высокой степенью адаптивности, креативностью и стремлением использовать местные ресурсы и традиции в своем бизнесе. Они активно участвуют в жизни своих сообществ и стремятся поддерживать местную экономику тех муниципалитетов, в которых проживают», — сказала исполнительный директор Фонда развития бизнеса Краснодарского края.

По словам Александра Полиди, средний возраст представителя МСП на Кубани — 40 лет. Как правило, это бизнесмен, в компании которого работает 10–15 человек.

На Дону же чаще всего можно встретить динамичных бизнесменов, которые извлекают выгоду из любой ситуации, считает представитель АСИ по направлению «Предпринимательство и технологии» в Ростовской области Сергей Андонов.

«Если говорить о среднем как о самом массово встречающемся типе предпринимателей, то тогда это очень динамичный, живой, как ртуть, предприниматель, который не сидит на месте. Мне нравятся слова одного нашего земляка, достаточно крупного предпринимателя, который говорил, что в момент первого кризиса 1997–1998 годов половина Ростова бездействовала, а другая половина подхватывала то, что первая половина готова была потерять. И это подчеркивает как раз таки хватку донских предпринимателей», — поделился Сергей Андонов.

По словам Германа Крашенинникова, местных бизнесменов также характеризует умение справляться с трудными ситуациями.

«В настоящее время устойчиво функционируют предприниматели сферы торговли и услуг в возрасте в основном старше 30 лет с личным опытом прохождения собственными бизнесами различных кризисных явлений, включая пандемию и проблемы с поставками всевозможного сырья», — отметил эксперт.

ИЗ МАЛОГО В ГЛОБАЛЬНЫЙ

Сегодня цифровизация, искусственный интеллект и автоматизация стремительно проникают в рабочие процессы южных предпринимателей. Как отметил представитель АСИ по направлению «Предпринимательство и технологии» в Ростовской области Сергей Андонов, эти тренды находят живой отклик среди местных бизнесменов.

«Мы рассматриваем технологические решения как динамичный импульс, который обеспечивает развитие. Предприниматели активно пользуются этими решениями», — сказал он.

Исполнительный директор Фонда развития бизнеса Краснодарского края Елена Пистунова отметила, что цифровизация предоставила малым и средним предприятиям доступ к международным рынкам, который раньше был только у крупных корпораций.

«Создание интернет-магазина или использование платформ для продаж также стало доступным и относительно недорогим, что упрощает вход на рынок», — сказала Елена Пистунова.

Она подчеркнула, что рост числа участников на онлайн-рынке усиливает конкуренцию. Эксперт отмечает, что цифровизация и интернет-торговля предоставляют новые перспективы для малого и среднего бизнеса, но также ставят перед ним вызовы, требующие адаптации и инновационного подхода.

Чтобы успешно конкурировать на рынке, МСП необходимо активно развивать электронную коммерцию и предлагать разнообразные варианты доставки своих товаров и услуг, считает Герман Крашенинников.

«Преимущества получит тот, кто внедрит цифровые сервисы для повышения качества работы и контроля персонала», — сказал эксперт.

В целом, по словам доктора экономических наук Александра Полиди, цифровизация и растущая конкуренция создали основу для устойчивого развития компаний.

«Безусловно, современные технологии, такие как маркетплейсы, значительно ускоряют развитие бизнеса. Повышается технологичность процессов, не связанных с производством, но имеющих отношение к сбыту продукции, маркировке товаров и поиску клиентов. Это становится все более доступным для широкого круга предпринимателей», — сказал он.

УНИКАЛЬНОСТЬ И КОЛЛАБОРАЦИИ

В будущем, по словам Сергея Андонова, бизнес юга будет сочетать проверенные временем традиции с инновационными технологическими решениями.

«Нельзя утверждать, что перемены произойдут мгновенно и радикально, однако необходимо адаптироваться к вызовам современности. Надеюсь, в ближайшем будущем откроется воздушное пространство для дронов и беспилотных летательных аппаратов, что значительно повлияет на развитие агропромышленного комплекса и повысит уровень жизни населения, предоставив ценную поддержку предпринимателям. Область применения этих технологий обширна: сельское хозяйство, транспорт, лесоводство, картография. Технологический прогресс будет все глубже проникать в нашу повседневность», — сказал Сергей Андонов.

Исполнительный директор Фонда развития бизнеса Краснодарского края Елена Пистунова считает, что в будущем на юге будут популярны гибридные модели бизнеса, объединяющие онлайн- и офлайн-деятельность. Также будет развиваться экологическое и устойчивое предпринимательство, а также коллаборации между компаниями.

«Коллаборации и партнерства способствуют формированию устойчивых связей, совместных инициатив, взаимовыгодных сделок и укреплению позиций на рынке. Мы часто видим, как участники начинают с потребления услуг друг друга, затем создают совместные продукты и даже устанавливают дружеские отношения за рамками наших проектов. Это ключевая тенденция, которая в перспективе приведет к экологически чистой конкуренции», — подчеркнула Елена Пистунова.

По словам Александра Полиди, бизнес-модели малых и средних предприятий будущего будут строиться на нишевости и масштабировании. Компании начнут фокусироваться на узких сегментах рынка, работая с четко определенной целевой группой потребителей, внедряя индивидуальный подход. Это позволит избежать конкуренции с крупными игроками, ориентированными на массовый рынок.

«Модель масштабирования предполагает использование МСП франчайзинговых схем для расширения в другие города и регионы, охватывая даже небольшие населенные пункты. Эта стратегия позволяет малому бизнесу расти благодаря стандартизированному, универсальному и экономичному предложению. Однако возможности такого развития ограничивает серьезная конкуренция с крупными компаниями», — отметил доктор экономических наук.

Он добавил, что на юге так же активно будет расти число самозанятых.

По словам Германа Крашенинникова, сейчас бизнесу юга для развития необходимо ориентироваться на запросы потребителей.

«Нашим предпринимателям необходимо на данном этапе развиваться и совершенствоваться с учетом существующего устойчивого запроса потребителей на широкий спектр качественных товаров и услуг в сфере отдыха и развлечений с обязательным высоким уровнем сервиса и клиентоориентированности предприятий и организаций», — заключил эксперт.

Дарья Коробская

АЛЕКСАНДР ПОЛИДИ

> Появляются новые компании в сфере медицины, IT и транспортных перевозок. Стоит отметить, что транспортные услуги охватывают не только перевозки, но и международную логистику и транспортный сервис, что свидетельствует о широком спектре представительств в этой сфере.

Евгений Наумов: «Краснодар — город возможностей для бизнеса»

Глава Краснодара Евгений Наумов рассказал «Деловой газете. Юг», в каких сферах чаще всего открывают малый и средний бизнес в столице Кубани, какие особенности характерны для краснодарских предпринимателей и на какие бесплатные услуги и консультации сегодня могут рассчитывать представители МСП в рамках господдержки.



Фото предоставлено пресс-службой администрации Краснодара

— Как изменились число малых и средних предприятий в Краснодаре и их доля в объеме доходов бюджета за последний год? Активно ли жители столицы Кубани идут в бизнес?

— Этим летом Краснодар преодолел рубеж в 100 тыс. официально зарегистрированных субъектов МСП.

По численности предпринимательского сообщества наш город находится на первом месте в ЮФО и входит в пятерку городов-миллионников страны вместе с Москвой, Санкт-Петербургом, Екатеринбургом и Новосибирском.

Приходится конкурировать с крупными региональными центрами за привлечение инвестиций. Поэтому перед нами стоит большая задача — постоянно создавать комфортные условия для ведения бизнеса, чтобы предприниматели могли и хотели осваивать новые ниши.

По сравнению с аналогичным периодом прошлого года темп роста количества субъектов МСП составляет 106,4%. Это подтверждает благоприятный деловой климат Краснодара.

Таким же важным показателем деловой активности является динамика налоговых поступлений в городской бюджет от малого бизнеса. Если в 2022 году их сумма составила 5,3 млрд рублей, то в 2023-м — 6,2 млрд рублей.

— В каких направлениях сегодня активнее всего развивается малый и средний бизнес в Краснодаре? Если раньше многие выбирали торговлю, общепит, то в каких сферах сейчас наблюдается наиболее значительный прирост?

— Сильная сторона экономики города — это ее многоотраслевая структура. Естественно, существует первая пятерка наиболее активных отраслей.

Рынок оптовой, розничной торговли по-прежнему лидирует. На его долю приходится 37,4% отраслевой структуры. А формирует его высокий потребительский спрос, который сохраняется в Краснодаре уже свыше 20 лет. Порой осознаешь, какой высокий стандарт сервиса сформировался в Краснодаре, только когда выезжаешь из города. Для нас это уже само собой разумеющееся. К хорошему быстро привыкаешь.

На долю рынка финансовых услуг (консалтинг, аренда, операции с недвижимостью) и рекламу приходится 15,7%. Строительство и деятельность в области архитектуры — 13,5%. Транспорт и связь — 10,9%. Промышленность — 6,4%.

На протяжении трех лет подряд мы наблюдаем стремительное развитие сферы креативных индустрий.

— Как вы считаете, на какие направления действующим и начинающим краснодарским предпринимателям стоит обратить внимание? Где есть потенциал для роста?

— Как уже говорил, чем больше сфер бизнеса представлено в городе, тем устойчивее его экономика. Краснодар — город возможностей. Поэтому если вы эксперт в каком-то деле, то почему бы свою экспертность не трансформировать в бизнес?

Но на любом старте важно просчитать риски, проработать запасные пути. Как раз для тех краснодарцев, кто впервые планирует запустить свой проект, в муниципальном центре развития предпринимательства «Платформа» город предоставляет бесплатную услугу «Экспертный анализ бизнес-идеи». Новичку помогут просчитать бизнес-модель и выбрать путь для развития своего дела.

Входной порог в муниципальный центр более чем доступный: регистрация в Краснодаре и полностью официальная деятельность. Соблюдаете эти правила — и все услуги для вас бесплатны. Через центр прошло уже больше 6 тыс. краснодарцев.

— Сейчас все больше звучит, что надо не только наращивать число МСП, но и повышать качество, работать над тем, чтобы малый бизнес стал инновационным и продуктивным, вносил больший вклад в развитие экономики. Какими инновационными проектами сегодня может похвастаться малый бизнес Краснодара?

— Успех в любом деле обречен — в хорошем смысле — на инновационность. Приходится постоянно внедрять новинки, быть в курсе трендов. А бизнес нужно автоматизировать.

Но если говорить об инновациях в чистом виде, то научное сообщество — тоже предмет гордости для Краснодара.

С 2015 года в столице Кубани ежегодно проводится общегородской конкурс «Инновационный Краснодар». Мы постарались охватить им все секторы экономики: промышленность, сельское хозяйство, жилищно-коммунальное хозяйство, строительство, торговлю, IT-индустрию, транспорт и связь. Уже около 150 инновационных предприятий стали участниками конкурса.

С его помощью мы хотим поддержать проекты по импортозамещению. Как пример, «Онлайн-система минерального питания растений и управления урожайностью», которую создала компания «МАГРОТЕК». Разработка помогает наладить питание растений на предприятии, рассчитывает дозы удобрений, прогнозирует урожайность, учитывает затраты и эффективность питания растений. Система уже успешно внедрена в нескольких крупных хозяйствах Краснодарского края.

Из победителей последних лет запомнилось мобильное приложение по изучению языка жестов на русском, английском и международном языках.

— Сектор МСП сегодня активно прирастает IT-компаниями. В 2022 году наблюдался бум, показатель регистраций новых МСП в сфере IT в РФ вырос практически на 90%. Растет ли число IT-компаний в Краснодаре? Как вы считаете, есть ли у города потенциал стать центром развития высоких технологий? Может ли этому способствовать открытие IT-парка, строительство которого планировали завершить в конце 2024-го — начале 2025 года? Когда ждать его открытия?

— Вы правы, за три года в Краснодаре количество IT-компаний выросло в два раза — до 2196 субъектов.

Сфера информационных технологий не знает границ, поэтому компании выбирают те города, где есть подходящая инфраструктура для работы и, что еще важнее, для жизни сотрудников. Краснодар — такой город.

Проект создания IT-парка, о котором вы упомянули, реализуется в рамках запланированных сроков. Сейчас его готовность — на уровне 70%.

Проект будет включать бизнес-инкубатор IT-проектов, дата-центр IT-проектов и телекоммуникационную инфраструктуру IT-сообщества, площадку для подготовки специалистов в сфере цифровых технологий. Давайте признаемся: для нас это звучит сложно. Но уверен, что специалисты отрасли оценят на деле каждое из этих слов.

Мы рассчитываем, что IT-парк даст толчок для развития сферы информационных технологий не только города, но и всего края.

— Какую роль сегодня играет малый и средний бизнес Краснодара в формировании городской среды? Выступают ли малые предприятия с инициатива-

> В Краснодаре количество IT-компаний выросло в два раза — до 2196 субъектов. Сфера информационных технологий не знает границ, поэтому компании выбирают те города, где есть подходящая инфраструктура для работы и, что еще важнее, для жизни сотрудников. Краснодар — такой город

ми по благоустройству территорий? Есть такие примеры?

— Если честно, даже не можем пожаловаться на наших бизнесменов. И примеров того, как они делают город красивее, зеленее, много.

Вы наверняка помните, что на День города мы торжественно открыли обновленные «Цветочные часы» — нашу достопримечательность — и территорию за ними, где раньше были развалины ларьков. Теперь там можно посидеть на лавочке, отдохнуть во время прогулки, обратить внимание на фотозону с подсветкой. Этого всего не было бы без участия наших предпринимателей.

Еще один из примеров могу вспомнить в Карасунском округе. Там в зеленой зоне благотворительный фонд создал первую на юге России инклюзивную площадку для спорта, игр и отдыха. Мы взяли проект себе на вооружение и уже создали аналогичную спортивную площадку в сквере Памяти Героев-Танкистов, который обновили в рамках федеральной программы.

Аллея Славы Бокса — совместное достижение с городским застройщиком. Мы благодарны бизнесу, который создает что-то новое, чему нет аналогов как минимум на уровне федерального округа.

Понимаю, что вопрос касается сферы МСП. Но не могу не поделиться, что один из наших крупных инвесторов готовит чудесный подарок Краснодару к Новому году. Все любят иллюминацию в виде парящих кругов на улице Красной. Но скоро иллюминация спустится на землю. Уже видел макет, как это будет выглядеть. Ждем воплощения.

— Каков портрет предпринимателя Краснодара? Кто чаще всего открывает бизнес? Как вы считаете, есть ли у краснодарских предпринимателей какая-то черта, которая их отличает от бизнесменов из других регионов?

— Хороший вопрос… Бизнес открывают все. На обучающие мероприятия и за бизнес-услугами в «Платформу» приходят и старшеклассники, и студенты, и молодые специалисты, которые пока еще в найме, но уже готовы воплощать мечту о своем бизнес, и мамы в декрете, и пенсионеры.

А еще интересное наблюдение связано с миграцией. Ведь в Краснодар приезжают жители многих уголков России. И, как правило, они привозят с собой бизнес, который отлично работал где-то там, в другом регионе. Но здесь его приходится адаптировать. Потому что требования у краснодарских потребителей крайне высокие, как и конкуренция.

Так что портрет краснодарского предпринимателя получается ярким. Но есть несколько особенностей, характерных для краснодарского бизнеса: это клиентоориентированность, конкурентоспособность и стрессоустойчивость.



Фото предоставлено пресс-службой администрации Краснодара

> Сильная сторона экономики города — это ее многоотраслевая структура. Естественно, существует первая пятерка наиболее активных отраслей. Рынок оптовой, розничной торговли по-прежнему лидирует. На его долю приходится 37,4% отраслевой структуры. А формирует его высокий потребительский спрос, который сохраняется в Краснодаре уже свыше 20 лет. Порой осознаешь, какой высокий стандарт сервиса сформировался в Краснодаре, только когда выезжаешь из города

— Какие условия для развития малых предприятий созданы в Краснодаре, на какую поддержку со стороны муниципалитета сегодня может рассчитывать малый бизнес? Планируются ли какие-то новые меры в будущем году?

— В бюджете города на поддержку МСП и самозанятых (их сегодня уже почти 135 тыс.) предусмотрено свыше 29 млн рублей.

Существует программа «Содействие развитию малого и среднего предпринимательства в муниципальном образовании город Краснодар», через которую мы и финансируем меры поддержки. В том числе деятельность центра «Платформа», стимулирование инновационных идей, организацию Фестиваля российских брендов, который успешно проходит второй год подряд.

Мы не только поддерживаем прямыми мерами, но и помогаем контактировать друг с другом. Для этого проводятся различные встречи. В этом году встретимся на премии «Лучший городской бизнес». Больше 40 компаний претендуют на получение звания. Насколько я помню, ваше издание тоже заявлялось туда. И правильно! Бизнес без СМИ как машина без двигателя.

Также среди номинантов есть представители общепита, медицинской и строительной сфер, образования и сельского хозяйства, городские ресурсники. Все они работают не только на прибыль, но и на благополучие Краснодара. Реализуем премию с вашими коллегами из «Коммерсанта — Кубань-Черноморье». Рад, что смогу лично познакомиться с компаниями, которые делают город лучше.

Вернемся к мерам поддержки: конечно, востребованы и финансовые. В большинстве случаев для развития и расширения бизнеса требуется дополнительное финансирование. Малые и средние предприятия Кубани с этим вопросом могут обратиться в Фонд микрофинансирования субъектов малого и среднего предпринимательства Краснодарского края. Там есть и льготные кредиты под 0,1%, но об этом лучше расскажут краевые коллеги.

Такой же важной мерой финансовой поддержки являются поручительства Фонда развития бизнеса Краснодарского края. С начала года краснодарским предпринимателям выдано свыше 200 поручительств на сумму более 1,5 млрд рублей.



Фото предоставлено пресс-службой администрации Краснодара

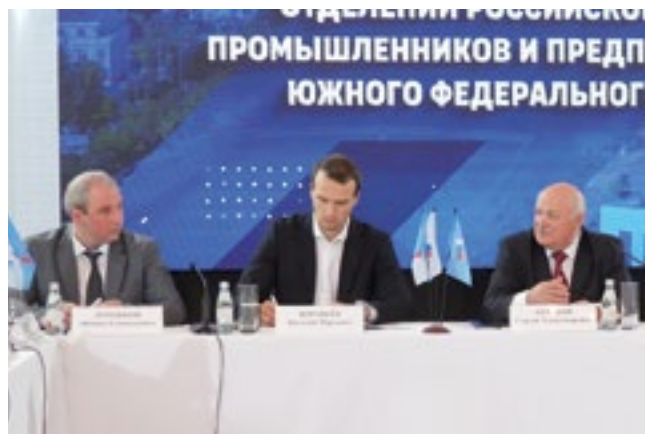
> По численности предпринимательского сообщества наш город находится на первом месте в ЮФО и входит в пятерку городов-миллионников страны вместе с Москвой, Санкт-Петербургом, Екатеринбургом и Новосибирском. Приходится конкурировать с крупными региональными центрами за привлечение инвестиций. Поэтому перед нами стоит большая задача — постоянно создавать комфортные условия для ведения бизнеса, чтобы предприниматели могли и хотели осваивать новые ниши

Пути достижения технологического суверенитета

Обсудили на заседании Координационного совета отделений Российского союза промышленников и предпринимателей (РСПП) Южного федерального округа 24 октября в Краснодаре.

Технологический суверенитет сегодня стал крайне важным для России в условиях международных экономических и политических санкций. Достичь его можно только в тесном взаимодействии органов власти, науки и производства, представители которых собрались на заседании Координационного совета. Темой обсуждения также стали приоритеты региональной промышленной политики в Южном федеральном округе, внедрение научных разработок на производстве, а также меры государственной поддержки промышленности.





«Тема технологического суверенитета сегодня стала особенно актуальной, а о связи науки и производства на различных мероприятиях РСПП ЮФО мы говорим уже несколько лет, — отметил заместитель председателя Краснодарского регионального отделения РСПП, первый исполнительный вице-президент ассоциации «Объединение работодателей Краснодарского края» Сергей Огурцов. — Научно-исследовательские институты, научные центры, вузы все активнее взаимодействуют с производственными предприятиями, тем самым продвигая результативность этого направления. Нужно сделать так, чтобы технологическое решение можно было бы внедрить на производстве и масштабировать в промышленности. Для получения технологического суверенитета необходимо создавать свои собственные технологии, а не сидеть на технологиях из других стран. Иначе страна попадает в вассальную технологическую зависимость. В случае технологических санкций такой стране перестают поставлять технологии. В результате начинается технологическая стагнация и деградация. Для полноты технологического суверенитета надо создавать такие оригинальные технологии, у которых в мире нет аналогов. Важную роль играет и сокращение сроков процесса стандартизации, и мы работаем над тем, чтобы на законодательном уровне сократить сроки лицензирования, а это процесс непростой».

Задачи по выстраиванию социального партнерства, внедрению принципов ответственного ведения бизнеса, развитию кадрового потенциала, обеспечению технологического суверенитета были определены еще в резолюции «100 шагов к экономическому лидерству». В условиях турбулентного периода в развитии страны экономика Южного федерального округа, вопреки давлению, наоборот, укрепилась. Как отметил депутат Государственной Думы РФ, заместитель сопредседателя, исполнительный директор Координационного совета РСПП ЮФО Эдуард Кузнецов, тема интеграции науки и производства на предприятиях Южного федерального округа становится все более актуальной в современных условиях, когда конкурентоспособность предприятий зависит от внедрения инновационных технологий и научных достижений.

«Наша цель — выявить существующие проблемы и предложить пути их решения, а также определить направления дальнейшего сотрудничества между научными учреждениями и производственными компаниями. Надеюсь, мы наметим конкретные шаги для улучшения ситуации в этой области», — выразил уверенность Эдуард Кузнецов.

Вице-президент — управляющий директор управления регионального развития РСПП Сергей Мытенков подчеркнул, что государство прикладывает огромные усилия для достижения Россией технологического суверенитета и статуса сверхдержавы в плане технологий. «Это уже происходит в Краснодаре, мы это увидели на примере Южного завода тяжелого станкостроения. И это очень важно, так как любой суверенитет строится на своих станках и своем оборудовании. Это основа всего», — отметил Сергей Мытенков.

> Производство станочного оборудования — хребет всей промышленности страны. Но нужно приложить еще много усилий, чтобы улучшить ситуацию в станкостроении

ПРИОРИТЕТЫ ГОСПОДДЕРЖКИ

«Сейчас перед промышленностью России стоят важные задачи укрепления технологического суверенитета, реализации ключевых национальных проектов, — подчеркнул Владимир Мостовой, заместитель директора департамента региональной промышленной политики Министерства промышленности и торговли России. — Поставленные задачи мы планируем осуществлять с применением широкого спектра мер поддержки, в том числе это поддержка проектов промышленных предприятий с привлечением средств федерального и регионального бюджетов, развитие промышленной инфраструктуры и кадрового потенциала отрасли, продвижение продукции местных производителей на внутреннем и внешнем рынках. Крайне важно, что в это непростое время предприятия продолжают активно заниматься привлечением инвестиций, берутся за новые перспективные проекты. В этой связи ключевым механизмом поддержки предприятий становятся региональные фонды развития промышленности (ФРП)».

Владимир Мостовой сообщил, что сегодня общая капитализация региональных фондов составляет более 10 млрд рублей. Лидерами по капитализации в ЮФО являются Краснодарский край — здесь капитализация регионального ФРП достигла 7,2 млрд рублей — и Ростовская область — 1,7 млрд рублей. Более того, в 2025 году планируется докапитализировать ФРП Краснодарского края до 10 млрд рублей.

В числе новых мероприятий по развитию кубанского промышленного комплекса в линейке продуктов ФРП запланирована также новая программа льготного заемного финансирования. Ее собираются направить на финансирование внедрения предприятиями новых цифровых и технологических решений.

О важности финансирования с господдержкой из ФРП не только предприятий, но и целой отрасли рассказал Юрий Коваль, генеральный директор ООО «Южный завод тяжелого станкостроения» (ЮЗТС).

«Производство станочного оборудования — хребет всей промышленности страны. Но нужно приложить еще много усилий, чтобы улучшить ситуацию в станкостроении. И такие меры уже принимаются и на федеральном, и на региональном уровне. Так, разработан федеральный проект по развитию станкостроения, в ближайшие три года в отрасль планируется вложить 500 млрд рублей. Объем производства ЮЗТС за последние четыре года вырос в 50 раз, но это с учетом того, что приходилось возрождать завод почти с нуля. Без финансовой поддержки Фонда развития промышленности — как федерального, так и регионального — изменения, происходящие на нашем предприятии, были бы невозможны. Бизнесу нужны дешевые длинные деньги, которых сегодня нет. У нас срок изготовления станка — год и больше, и при ставке банковского кредитования 25–27% годовых нам сложно будет конкурировать по цене с китайским оборудованием. А финансирование предприятий из Фонда развития промышленности по ставкам от 0,1 до 4% годовых нам очень помогло, это дешевые деньги для модернизации и создания новых производств», — пояснил Юрий Коваль.

Формирование и реализация промышленной политики с государственной поддержкой во всех регионах показали свою эффективность. Темпы роста основных отраслей экономики Южного федерального округа на протяжении всего 2023 года оставались довольно устойчивыми и демонстрировали высокую динамику. Среди субъектов ЮФО есть регионы, индекс промышленного производства которых превышает средний показатель по стране. Так, в числе лидеров Краснодарский край (104,3%), Адыгея (106,1%) и Севастополь (107,3%). За восемь месяцев 2024 года индекс промышленного производства ЮФО составил 102,3%. «Задача на ближайшие шесть лет — добиться ежегодного роста промпроизводства не менее 4%. Именно такой показатель заложен в дорожных картах регионов, и для этого у нас есть все условия. Потенциал роста заключается в том, чтобы меры господдержки синхронизировать с разработками наших ведущих южнороссийских вузов, которые обладают большим потенциалом. Ведь сегодня приоритетом является поддержка проектов, связанных с освоением либо новой продукции, либо импортозамещающей», — подчеркнул Владимир Мостовой.

ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГИЙ

Президент Южного федерального университета (ЮФУ), председатель Совета ректоров вузов юга России Марина Боровская сообщила, что научно-

образовательные организации все больше работают на сближение с реальным сектором экономики. «Научно-исследовательская повестка должна быть направлена через трансфер образования на создание новых технологий. И нам интересна информация от бизнеса: что мы можем разработать, какие технологии предложить. Задания, которые получают вузы и научные организации, должны опосредованно через экономический результат перейти в тот бизнес и в те компании, которые мы развиваем. Переход университетов на модель B2B позволяет нам лучше понять научно-образовательные запросы. Так, например, развивая цифровизацию, мы продвинулись в том, чтобы сегодня стать партнером для индустриальных компаний, которые интересуются не только технологиями, но и возможностями экономить и управлять своими ресурсами. Оценка цифровых вложений, которые были сделаны в стране, позволяет нам на юг России, на новые территории и в каждый субъект РФ завести цифровые платформы, на которых уже можно эффективно работать. И мы сегодня, видя, где какие технологические решения рождаются, готовы передавать их в промышленные компании, чтобы они могли решить конкретную задачу по технологическому совершенствованию», — рассказала президент ЮФУ.



В Краснодарском крае доля внедрения научных разработок в производство достигла 20% — в 10 раз выше, чем в целом по стране. Достичь этого удалось благодаря мерам поддержки Кубанского научного фонда, созданного в 2019 году. Для того чтобы этот процесс развивался, в регионе должен сформироваться из органов власти и бизнеса институт квалифицированного заказчика, считает директор Кубанского научного фонда Виктор Анисимов.

«Ученым важно понимать, какая задача сейчас стоит перед промышленностью. Должна быть налажена актуализация тем, для того чтобы искать коллективы, которые будут способны решать эти задачи. Нам важно развивать наукоемкие технологии, ведь именно их подразумевает суверенитет. Показать выгоду для предприятий, которые включаются в инновационную работу. Конечно, инновации — это риски для предприятий, поэтому создание комфортной среды для внедрения инноваций в регионе — ключевая задача. Это задача государства и органов региональной власти. На Кубани уже есть уникальный опыт в этом направлении: с минпромом Краснодарского края мы создали совместную рабочую группу по внедрению научных разработок в промышленность», — рассказал Виктор Анисимов.

«Прежде чем приступать к очередной разработке, научным организациям нужно пообщаться с предприятием, узнать, что ему нужно, — убежден гендиректор ЮЗТС Юрий Коваль. — У нас на заводе огромное поле деятельности для того, чтобы быть полезным и востребованным. И у нас есть успешный пример собственных НИОКР, для которых мы получаем средства, так как заводу доступны различные меры финансовой господдержки».

КАДРЫ НУЖНО РАСТИТЬ

Сегодня одной из актуальных проблем для предприятий является также обеспеченность южнороссийской промышленности квалифицированными кадрами. Представители вузов и предприятий ЮФО поделились опытом подготовки специалистов, востребованных на производстве, наметили пути взаимодействия для эффективного решения этой проблемы.

> Успешно налажено взаимодействие с бизнес-партнерами в Кубанском государственном аграрном университете, где уже сегодня 240 предприятий-партнеров



Успешно налажено взаимодействие с бизнес-партнерами в Кубанском государственном аграрном университете (КубГАУ), где уже сегодня 240 предприятий-партнеров. Как рассказал проректор по развитию КубГАУ Иван Перонко, многие агропредприятия региона растят будущих специалистов уже с первого курса, участвуют в целевой подготовке, в отборе студентов, вникают в образовательные программы и внедряют стипендиальные программы — делают все для того, чтобы к ним на производство пришел квалифицированный специалист.

А вот для уникальной отрасли — станкостроения, которое только возрождается в стране, кадров не хватает: готовых специалистов не найти, их надо учить и терпеливо выращивать.

«Для того чтобы вырастить хорошего конструктора, нужно лет десять, — посетовал Юрий Коваль. — Но отрадно уже то, что среди абитуриентов растет спрос на инженерные специальности, растет конкурс на эти факультеты».

Чтобы решить кадровые проблемы, ЮЗТС плотно работает со многими вузами: Южным федеральным университетом, Донским государственным техническим университетом (ДГТУ), Московским государственным техническим университетом им. Баумана, Кубанским государственным технологическим университетом. На ЮЗТС действует уникальное молодежное конструкторское бюро, костяк которого составляют бывшие студенты, которые в свое время прошли практику и после получения диплома вернулись работать на завод. Опыт оказался успешным, и недавно ЮЗТС заключил соглашение с ДГТУ об открытии молодежного конструкторского бюро.

ВОЙТИ В ТРОЙКУ ЛИДЕРОВ

«Основной приоритет развития для юга России сегодня заключается в том, что промышленность ЮФО с использованием федеральных и региональных мер поддержки, а также наработок научных и образовательных организаций должна войти в тройку ведущих федеральных округов страны по промышленному производству. И у нас есть все возможности расти опережающими темпами», — сказал в заключение Владимир Мостовой.

Сохранить и приумножить: инвестиции в условиях высокой ключевой ставки

Высокая ключевая ставка в России открыла новые пути для потенциальных инвесторов. Так, в банках выросли проценты по депозитам и вкладам, сделав их не менее выгодными, чем вложения в ценные бумаги, а приобретение недвижимости теперь стало актуально для семей с детьми. Как определиться со сроком банковского вклада, сколько средств предпочитают хранить на депозитах жители Краснодарского края и можно ли в условиях высокой ставки инвестировать в коммерческую недвижимость, «Деловой газете. Юг» рассказали представители банков и экономисты.



ДЕПОЗИТЫ И ЦЕННЫЕ БУМАГИ

Банковский вклад считается самым консервативным финансовым инструментом для накопления средств, где не стоит ждать высокой доходности. Однако при действующей ставке многие инвесторы предпочитают не рисковать средствами на волатильном рынке, а получать гарантированный доход. Так, по словам начальника управления розничных продуктов банка «Кубань Кредит» Олеси Новакович, на 1 октября 2024 года прирост вкладов физлиц в банке составил более 12,6%. Это демонстрирует рост интереса к данному продукту.

«Размер ключевой ставки действительно влияет на доходность вкладов. Сегодня они являются одним из самых эффективных инструментов для получения дохода без дополнительных затрат, рисков и ограничений по сумме», — сказала она.

Олеся Новакович отметила, что данный вид приумножения средств сейчас доступен многим.

«Открыть вклад может любой человек при наличии денежных средств, даже на имя ребенка для накопления на будущее. В отличие от других инвестиционных инструментов вклад позволяет выбрать срок размещения и порядок получения дохода, а также условия досрочного расторжения. Особенно ценно, что вкладчики уже при открытии знают свой будущий доход и могут вернуть средства в полном объеме при необходимости», — пояснила начальник управления розничных продуктов банка «Кубань Кредит».

В пресс-службе Краснодарского филиала Россельхозбанка подтвердили, что сейчас самое удачное время, чтобы сделать вклад с целью получения дохода.

«Банковские вклады приобретают особую значимость для инвесторов, стремящихся к надежности и предсказуемости доходности. Они позволяют эффективно сохранять и приумножать накопления, предлагая стабильную прибыль без значительных рисков», — отметили в пресс-службе.

В Россельхозбанке добавили, что, как правило, максимальные ставки сегодня банки предлагают для новых клиентов или тех, кто ранее не открывал накопительные счета и вклады.

Как отметил заместитель регионального директора банка ПСБ в Краснодаре Денис Ушаков, в настоящее время депозиты обеспечивают очень высокую доходность и во многих случаях более выгодны даже по сравнению с инструментами, которые могут принести больший доход, но при этом являются более рискованными, особенно для новичков.

«Поэтому сейчас, действительно, удачное время для размещения средств в банке. Ожидать дальнейшего увеличения ставок по депозитам, откладывая до этого момента открытие вклада или накопительного счета, уже нецелесообразно», — сказал Денис Ушаков.

Руководитель Абсолют Банка в Краснодаре Денис Демьяненко отметил, что открыть такой депозит можно без существенных вложений.

«По большинству депозитов минимальная сумма — 10 тыс. рублей. По накопительным счетам — 500 рублей. В Абсолют Банке средняя сумма вклада в сентябре — октябре достигла почти 810 тыс. рублей. Год назад она составляла 764 тыс. рублей. Рост средней суммы депозита говорит о доверии населения к этому финансовому инструменту», — сказал он.

Денис Демьяненко добавил, что депозиты сейчас являются достаточно выгодной, а главное, безрисковой альтернативой рынка ценных бумаг. Максимальные ставки предлагают по депозитам сроком шесть месяцев. На втором месте — депозиты на срок три месяца. При этом можно открыть сразу несколько депозитов.

Он отметил, что ставки по накопительным счетам сейчас довольно близки по доходности к депозитам.

«Если есть возможность, то свободные денежные средства лучше разделить на несколько частей. Ту часть, что пойдет на текущие нужды, стоит оформить на накопительный счет. Вторую часть — на вклад на срок шесть или три месяца, она даст наиболее высокую доходность. Наконец, третью часть стоит оформить на долгосрочные депозиты — минимум девять месяцев, а лучше год и более», — сказал Денис Демьяненко.

Заместитель регионального директора банка ПСБ в Краснодаре Денис Ушаков обратил внимание, что к решению открыть вклад на долгий — более года — срок стоит подходить максимально взвешенно.

«Если деньги понадобятся раньше, можно потерять проценты. Поэтому стоит разбить сбережения, разместив их на вкладах с разными сроками, при этом часть средств можно оставить на накопительных счетах», — сказал Денис Ушаков.

Вклад — самый безрисковый инструмент накопления средств, согласились в банке РНКБ (группа ВТБ), так как вклады до 1,4 млн рублей застрахованы Агентством страхования вкладов (АСВ).

«Стоит отметить, что АСВ было создано именно в целях защиты прав и интересов вкладчиков, поэтому банковские депозиты — один из самых безопасных финансовых инструментов», — подчеркнул директор бизнес-группы банка РНКБ в Краснодарском крае Евгений Макаров.

Аналитик «Цифра брокер» Кирилл Климентьев отметил, что распределить вложения также можно между накопительным счетом, облигациями и акциями. Так, по словам Климентьева, 50% можно инвестировать в облигации высокого рейтинга крупного бизнеса для получения высокого купонного дохода, 30% вложить в накопительный счет и еще 20% — в акции.

> Открыть вклад может любой человек при наличии денежных средств, даже на имя ребенка для накопления на будущее. В отличие от других инвестиционных инструментов вклад позволяет выбрать срок размещения и порядок получения дохода, а также условия досрочного расторжения

«Здесь мы также отдаем предпочтение крупному бизнесу, наши фавориты — ретейл, то есть компании, которые не страдают от разрыва международных связей и не зависят от колебания валюты, и IT, то есть компании, которые активно замещают иностранные решения и растут двузначными темпами», — сказал аналитик «Цифра брокер».

НЕДВИЖИМОСТЬ

Приобретение недвижимости — традиционно надежный способ вложения и сохранения капитала. Исполнительный директор по ипотеке банка «Кубань Кредит» Ксения Соболева отметила, что инвестиции в недвижимость сейчас не являются спекулятивными и должны рассматриваться в долгосрочной перспективе.

«Исторически высокая ключевая ставка в нашей стране не сохраняется долго, так как она негативно влияет на экономику. Множество людей сейчас откладывает покупку недвижимости из-за отсутствия лимитов по госпрограммам, повышенного первоначального взноса и ожидания более низких ставок. Отложенный спрос в будущем может повысить цены на жилье. Как только ключевая ставка снизится, мы вновь увидим интерес клиентов к различным классам активов, включая недвижимость», — сказала она.



Ксения Соболева отметила, что сейчас основным драйвером рынка ипотеки является программа «Семейная ипотека» с первоначальным взносом 20% и ставкой 6%.

Руководитель Абсолют Банка в Краснодаре Денис Демьяненко добавил, что выгода данной льготной программы очевидна. Разница между ежемесячными платежами по «Семейной ипотеке» и стандартным программам при одной и той же сумме кредита, по его словам, может составлять десятки тысяч рублей.

«Но круг тех, кому доступна «Семейная ипотека» на новых условиях, сократился. Наиболее широкие возможности по выбору жилья у родителей хотя бы одного ребенка в возрасте до семи лет. Им доступны квартиры в рамках лимита практически в любом населенном пункте региона. Родители двух и более несовершеннолетних детей в возрасте семи лет и старше уже могут купить квартиры в новостройках только в городах с населением менее 50 тыс. человек. Тем не менее в нашем регионе потенциальных заемщиков, подходящих под эти условия, достаточно много», — сказал Денис Демьяненко.

Спрос подогревается тем, что в ряде крупных банков лимиты по «Семейной ипотеке» уже исчерпаны, отметил руководитель Абсолют Банка в Краснодаре. По его словам, покупатели квартир в новостройках торопятся выйти на сделки, чтобы успеть воспользоваться льготной программой. В этом случае становится принципиально важна готовность банка рассмотреть заявку и выйти на сделку в сжатые сроки.

При этом руководитель дирекции управления альтернативными инвестициями УК «Альфа-Капитал» Владимир Стольников добавил, что любое дорогое заемное кредитование в период высоких ставок несет в себе высокий риск. Минимизировать их в случае с ипотекой можно с помощью инструментов от застройщиков.

Помимо этого, по его словам, сейчас более инвестиционно привлекательна коммерческая недвижимость.

«В любом случае в текущих условиях инвестиции в жилые проекты менее привлекательны в отличие от коммерческой недвижимости», — сказал он.

Представитель банка РНКБ Евгений Макаров добавил, что при покупке недвижимости сегодня для минимизации риска необходимо изучать рынок, объекты, застройщиков и смотреть за динамикой цен для определения конкретного объекта, который в текущих условиях может дать рост цены в перспективе.

«Например, к таким объектам можно отнести курортную недвижимость. Она в связи с ограниченным предложением всегда имеет повышенный спрос», — пояснили в РНКБ.

Профсоюзы в поддержку сотрудников платформ

Руководство независимого профсоюза «Новый труд» (НПНТ) в рамках семинара «Защита прав самозанятых и платформеннозанятых. Платформенная экономика» рассказало, как профсоюзы помогают сотрудникам отстаивать права при работе на платформах, почему платформенная экономика может быть манипуляцией и какой доход самозанятых мог бы стать новым максимумом.

Председатель независимого профсоюза «Новый труд» Дарья Митина объяснила, что все, кто зарабатывает с помощью электронных платформ или агрегаторов, — участники платформенной экономики. Работник может быть самозанятым или ИП, а может быть просто сотрудником, который выполняет задачи, подрабатывает или получает доход от платформы как основной.

Профсоюзы, по словам эксперта, помогают самозанятым и предпринимателям решать проблемы при работе на платформах. Правовое законодательство в этой сфере пока не разработано, и многие платформенные компании, признанные монополистами, в свою пользу устанавливают правила и нормы работы, произвольно определяют размеры штрафов.

В то же время в России зарегистрировано 10 млн самозанятых, а еще 5 млн человек хоть раз зарабатывали с помощью платформ. По мнению Дарьи Митиной, показатель высок — при условии, что в стране около 80 млн человек трудоспособного населения.

Как отметила эксперт, в нынешней редакции законопроекта о платформенной занятости указано, что работники платформ могут создавать объединения, но при возникновении споров между сотрудником и агрегатором компания вправе не обращаться к профсоюзу за разрешением конфликта.

Более того, такие споры не считаются трудовыми, поскольку работник не подписывает с платформой трудовой договор, уточнила Дарья Митина.



Поэтому заключается договор гражданско-правового характера.

Пока что социальные права трудящихся остаются за рамками внимания законодателей. Люди, не работающие по трудовому договору, могут остаться без гарантированных пенсионных выплат, кроме социального минимума.

Профсоюз, по словам Дарьи Митиной, может помочь работнику юридическими консультациями, выступить в качестве общественного защитника в суде. Действенный инструмент — инспектирование условий труда платформеннозанятых: член профсоюза устраивается на работу в компанию и составляет подробный отчет обо всех преимуществах и недостатках платформы. Эти данные, отправленные профсоюзом в исполнительные органы и СМИ, помогают не только соискателям работы, но и работодателям, кадровым службам.

Помимо этого, нюансы есть и в специальном налоговом режиме для самозанятых. Как отметил руководитель орготдела профсоюза Денис Зоммер, установленного в 2019 году верхнего порога заработка в 2,4 млн рублей уже недостаточно. В связи с этим профсоюз обращался к законодателям с предложением увеличить максимальный годовой доход как минимум до 4,8 млн рублей.

«Новый труд» подчеркивает: равные правила должны действовать и в отношении самих платформенных компаний. В законопроекте, пояснила Митина, указано, что для признания компании платформой и внесения ее в соответствующий реестр нужно выплатить 3 млн рублей. Для крупных участников рынка эта сумма вполне доступна, для маленьких платформ — нет.

«Платформы при отсутствии регулирования могут становиться инструментом манипулирования и прямой эксплуатации», — считает руководитель орготдела Денис Зоммер.

По его оценке, платформенная экономика — новый тип экономических отношений, требующий особого регулирования. Сегодня возникновение нормативно-правовой базы платформенной экономики в России существенно отстает от динамично меняющейся экономической жизни.

Дмитрий Хмелько: «Мы сейчас переживаем четвертую промышленную революцию»

Министр промышленности Краснодарского края Дмитрий Хмелько рассказал «Деловой газете. Юг», почему в регионе делают ставку на развитие радиоэлектроники и медицинской промышленности, как вырос объем инвестиций в промпроизводство и какие меры принимают на Кубани, чтобы привлечь молодые кадры на предприятия.

— России в ближайшие годы, как отмечал президент Владимир Путин, предстоит на десятки процентов увеличить объемы промышленного производства. Если рассматривать последние три года, как за этот срок вырос объем производства и реализации промышленной продукции в Краснодарском крае? Какие новые направления промышленности начали развивать в регионе?

— Если брать статистику по объемам производства и отгрузки промышленной продукции, то с 2021 по 2023 год отмечаем только положительную динамику. Индекс промышленного производства по краю три года назад составлял 108,3%, два года назад — 103,8%, а в прошлом году достиг 106,0%. Отгрузка выросла в 1,3 раза — с 432,1 млрд рублей в 2021 году до 551,1 млрд рублей в 2023-м.

Благодаря господдержке значительно нарастили мощности металлургия и металлообработка, машиностроение и химическая промышленность. Созданы и активно развиваются новые для современной истории региона отрасли: пищевое машиностроение, радиоэлектроника, фармацевтическая и медицинская промышленность. Сегодня обрабатывающая промышленность — одна из ключевых отраслей экономики края, и наш регион признан индустриальным уже на федеральном уровне. По итогам 2023 года в рейтинге Минпромторга России по эффективности реализации промышленной политики мы заняли третье место.

— По вашим оценкам, как изменятся показатели промпроизводства по итогам 2024 года по сравнению с 2023-м? В каких отраслях объемы выпускаемой продукции могут вырасти?

— Что касается первого вопроса, то по итогам уже восьми месяцев этого года отрасли промышленности, развитие которых курирует наше ведомство, показывают уверенный рост. Объем производства достиг 103,1% в сравнении с аналогичным периодом 2023 года. Наибольший рост отмечаем в выпуске одежды, стройматериалов, электрического оборудования, металлургической продукции, лекарств и материалов, применяемых в медицине. Объем реализации промышленной продукции собственного производства увеличен в 1,2 раза в сравнении с таким же периодом 2023 года. Он составил порядка 395,5 млрд рублей. Наиболее существенный рост — в производстве металлургии, прочих транспортных средств, электрооборудования, продукции мебельных, деревообрабатывающих и целлюлозно-бумажных производств.

Прогнозные показатели по итогам 2024 года в статистике индекса промышленного производства по краю составляют 102,3%. Ожидаем, что рост в объеме отгрузки продукции промышленного производства достигнет 114% к уровню 2023 года.

Что касается второго вопроса, то за последние несколько лет, как уже сказал, мы отмечаем рост практически во всех отраслях промышленности, развитие которых курирует наше ведомство.

— Какие отрасли являются локомотивом развития промышленности в регионе? В каких сферах насчитывается наибольшее число предприятий?

— Самую большую долю в общем объеме промышленного производства — свыше 37% — занимают металлургия и металлообработка. Более 20% приходится на производство строительных материалов, порядка 17% — на машиностроение. Еще около 16% занимает химическая, фармацевтическая и медицинская промышленность. На предприятия лесопромышленного комплекса — это деревообрабатывающая, мебельная, целлюлозно-бумажная отрасли — приходится 7,5%, легкой промышленности — 1,5%.

Для Краснодарского края машиностроение и радиоэлектронная промышленность — локомотивы развития производственных сил. Это то, что называется технологической независимостью. Машиностроение — базовая отрасль промышленности региона. У нас есть компетенции в сельхозмашиностроении, пищевом машиностроении, энергетическом машиностроении, малой механизации. Сегодня в этой отрасли работает более 3 тыс. предприятий, на которых занято свыше 20 тыс. человек. Из них более 140 — это крупные и средние предприятия.



Дмитрий Хмелько, министр промышленности Краснодарского края
Фото предоставлено министерством промышленной политики Краснодарского края

— Какая доля в общем объеме промпредприятий приходится на малый и средний бизнес? В каких сферах промпроизводства он работает?

— На сегодняшний день на территории края зарегистрировано более 12,1 тыс. действующих предприятий — крупных, средних, малых, микро-, индивидуальных предпринимателей, в видах экономической деятельности которых заявлена работа в отраслях, курируемых нашим ведомством. Триста из них обеспечивают основной объем производства промышленной продукции региона и относятся к средним и крупным.

В основном малые предприятия работают в отраслях лесопромышленного комплекса. Только, к примеру, мебельным производством в нашем регионе занимаются более 300 предприятий, обеспечивающих занятость свыше 5 тыс. работников.

Также основная часть предприятий легкой промышленности — это среднее и малое предпринимательство. Сегодня в крае более 100 таких производств. Но при этом производители выпускают полностью покрывающую рынок региона продукцию: обувь, широкий ассортимент одежды, текстиль.

— Какой объем инвестиций направили с начала 2024 года в Краснодарском крае на развитие и создание промпроизводств?

— За шесть месяцев этого года объем инвестиций в сферу промышленности составил 31,3 млрд рублей. Это в 2,1 раза больше, чем за такой же период 2023 года.

Вообще, расширение и модернизация предприятий промышленного комплекса края в рамках реализации инвестиционных проектов — это непрерывный процесс. Только с поддержкой краевого Фонда развития промышленности с начала этого года 14 предприятий обрабатывающей и перерабатывающей промышленности обновили свои технические парки либо запустили новые линейки продукции. Это производства в приоритетных для края отраслях промышленности — станкостроении, энергетическом и пищевом машиностроении, мебельной и легкой промышленности. Это предприятия Армавира, Краснодара, Абинского и Динского районов.

Например, научно-производственная фирма «Кубаньнефтемаш» в Абинском районе модернизировала технопарк, увеличив производство импортозамещающего оборудования для нефтедобычи. В Краснодаре машиностроительная компания «Металлстроймаш» роботизировала сварочный процесс для изготовления различного оборудования для комплексного оснащения предприятий пищевой промышленности, фармацевтических и косметических производств. Предприятие «АгроСпецМаш» приобрело станки, что позволило запустить серийное производство комплектующих для почвообрабатывающего оборудования, не имеющих аналогов в России, и значительно снизить себестоимость продукции.

Кроме того, в этом году в марте на площадке промпарка «Краснодар» запустили производство нового резидента — фабрики по выпуску высокотехнологичной продукции из композитных материалов «Компас Пулс Рус». На примере этого производства мы можем отметить эффективность реализации мер поддержки, действующих в крае. В прошлом году профинансировали часть затрат компании на расширение выпуска импортозамещающей продукции. С выходом на проектные мощности производитель закроет 60% потребности российского рынка в композитных плавательных бассейнах.

Недавно в Северском районе начал работать завод по производству диоксида кремния из рисовой лузги. У выпускаемого аморфного материала широкий спектр применения — от микроэлектроники, производства стройматериалов, лакокрасочной продукции до пищевой промышленности. Технологию переработки сельхозотходов для производства предприятие разработало совместно с учеными МГУ им. Ломоносова. Оборудование завода способно выпускать аморфный диоксид кремния чистотой 99,99%. Та-

> Уровень оплаты труда специалистов промышленного производства, по крайней мере в нашем регионе, уже достиг уровня зарплат IT-специалистов, которые, как известно, очень «дорогие» как в нашей стране, так и за рубежом. Уверен, что кадровый дефицит в промышленности, индустриальная демографическая яма, если хотите, займет небольшой период. Три-пять лет — и молодые люди потянутся на заводы и фабрики

кой продукт не производят сейчас нигде в России. С выходом на проектную мощность объем производства составит 450 тонн диоксида кремния в год. Параллельно на площадке запустили экспериментальный выпуск суперабсорбента.

В этом году планируется открыть еще не менее двух производств импортозамещающей промышленной продукции. Это такие проекты, как афипский завод полимерных изделий «Польза» в Северском районе, где уже проводят тестирование оборудования для выпуска компонентов и комплектующих картриджей для консистентных смазок, а также новый завод и промтехнопарк «Галаново», которые строит группа компаний «ПромАгроТехнологии» в Кавказском районе. Здесь создают производство гидроцилиндров и комплектующих для сельхозтехники, а также новых моделей сельхозоборудования.
В целом на сегодняшний день на различных стадиях реализации в промышленной сфере находится более 30 проектов на общую сумму 108 млрд рублей.

— Какую поддержку оказывают власти региона промышленным производствам и инвесторам в данной сфере?
— Это финансовые и нефинансовые меры поддержки предприятий. Что касается финансовых инструментов, это субсидирование из краевого бюджета, льготные займы Фонда развития промышленности региона, налоговые льготы, преференции на землю. Нефинансовые — бесплатное продвижение кубанской промышленной продукции на отраслевых выставках разных уровней, курортных территориях нашего региона и в сети Интернет.

В этом году действует девять направлений субсидирования. Возмещаем часть затрат предприятий на технологическое присоединение к инженерным сетям. Компенсируем часть затрат на первый взнос на приобретение в лизинг оборудования, необходимого для промышленного производства. Машиностроителям края возмещаем предоставленные покупателям скидки в размере 10–15% с условием вложения этих средств в основные фонды. Управляющим компаниям индустриальных парков и промтехнопарков региона компенсируем часть затрат на создание объектов промышленной инфраструктуры, резидентам — половину затрат на аренду земель и производственных площадей в границах промпарков и промтехнопарков при условии создания новых рабочих мест.
Есть и специализированные меры поддержки. Например, мы финансируем до 30% затрат предприятий на создание или развитие производств импортозамещающей промышленной продукции. Такой меры нет ни в одном регионе страны. Еще на этапе проекта готовы предоставить до 300 млн рублей.

Кроме того, компенсируем до 95% затрат предприятий на развитие инженерно-технических центров, созданных на их базе. В прошлом году ввели эту меру. По итогам неполных двух лет действия поддержки отбор прошли 18 предприятий, которые разработали и вывели на рынок 44 новые модели высокотехнологичного оборудования и техники.

Что касается программ льготного заемного финансирования, то в этом году продолжаем предоставление льготных займов по ставкам от 0,1 до 4% годовых в размере от 5 до 500 млн рублей сроком до десяти лет. По решению руководства края ставки держим на прежнем уровне, независимо от ключевой ставки Центрального банка. Это позволяет предприятиям оперативно пополнять оборотные средства, закупать необходимое для производства сырье и материалы, модернизировать оборудование. В этом году уже предоставили займы более чем на 2 млрд рублей. Это больше, чем за весь 2023 год.

— Ранее вы говорили, что машиностроение и радиоэлектронная промышленность — это приоритетные отрасли для развития в Краснодарском крае. Какие проекты в данной сфере реализуются сейчас в регионе?
— В отрасли радиоэлектронной промышленности в крае сегодня действует более десяти предприятий. Предприятия отрасли занимаются разработкой и производством солнечных и аккумуляторных батарей для космических аппаратов, систем видеонаблюдения и видеофиксации, беспилотных летательных аппаратов двойного назначения. По итогам прошлого года объем продукции, отгруженной представителями отрасли, составил более 5,6 млрд рублей — в 2,2 раза больше, чем в 2022 году. Индекс промышленного производства достиг 100,4%.
На сегодняшний день в крае реализуется два проекта по созданию промышленных технопарков, специализацией которых станет производство радиоэлектронной продукции. На базе Армавирского электротехнического завода создаем промтехнопарк, где будут выпускать электрооборудование для вагонов метро. Планируется, что объем инвестиций в реализацию проекта составит 200 млн рублей, а запуск площадки с размещением производств резидентов позволит организовать 500 новых рабочих мест. На сегодняшний день уже зашли два производителя. На территории технопарка создают центр прототипирования и центр коллективного пользования опытно-промышленным оборудованием.

> В этом году планируется открыть еще не менее двух производств импортозамещающей промышленной продукции. Это такие проекты, как афипский завод полимерных изделий «Польза» в Северском районе, где уже проводят тестирование оборудования для выпуска компонентов и комплектующих картриджей для консистентных смазок, а также новый завод и промтехнопарк «Галаново», которые строит группа компаний «ПромАгроТехнологии» в Кавказском районе

Краснодарский НИЦ «Технологии» создает промтехнопарк в отрасли радиоэлектронной промышленности. Проект позволит наладить кооперацию разработчиков и производителей радиоэлектроники, создать комфортную среду и инфраструктуру для полного цикла разработки и производства IP-видеокамер, стационарных IP-видеорегистраторов, микропроцессорного программного обеспечения, элементов инженерных систем безопасности: тепловизионных камер, телекоммуникационного оборудования и другой продукции.

— В Краснодарском крае также реализуют несколько проектов фармацевтической промышленности. Является ли данная отрасль приоритетной для региона? Какие проекты планируют реализовать в данной сфере в ближайшие два года?
— Сегодня краевой рынок лекарственных препаратов и медицинских изделий находится на пороге существенной трансформации. В общем объеме обрабатывающих производств Краснодарского края предприятия фармацевтической и медицинской промышленности пока занимают небольшую долю — 1%. В крае работает более десяти промышленных производств лекарственных средств и материалов, применяемых в медицинских целях, на которых занято свыше 1,3 тыс. человек. Но мы уже отмечаем ежегодный прирост объемов отгрузки продукции таких предприятий, в том числе за счет реализации новых проектов.

Например, в Крымском районе компания «ЮжФарм» начала выпускать препараты-дженерики, которые сейчас проходят этапы согласования, а также запускает производство препарата из перечня жизненно необходимых. Кроме того, расширяют фармацевтическое предприятие по производству лекарственных средств растительного происхождения и БАДов ПКФ «ФитоФарм», создают индустриальный парк «Воскресенский». Он будет многоотраслевым, но станет основной площадкой для развития фармпроизводств в Анапе и Крымском районе.

В Павловском районе в прошлом году открыли Центр по производству радиофармпрепаратов для ранней диагностики онкозаболеваний, в Краснодаре нарастили производство шовного материала для хирургических операций и реализуют проект по созданию производства укрывных материалов для операционных. В Лабинском районе запустили серийное производство изделий медицинского назначения стоматологического направления — первое в России. Здесь выпускают стоматологические материалы, применяемые для изготовления слепков, пломбирования корневых каналов, фиксации коронок, мостовидных протезов, вкладок, штифтов, пломбирования зубов. Это собственные разработки производителя, состоящие на 90% из российских материалов с чистотой 99,9%. Имеется индивидуально разработанное оборудование для производства стоматологических материалов. Доля компонентов производства Китая, Индии на текущий момент не занимает и 10%. Возможна в перспективе замена российскими аналогами.

Кроме фармацевтической отрасли, в крае реализуются проекты в медицинской промышленности. В июне на Петербургском экономическом форуме заключили соглашение о создании двух таких предприятий в Северском районе. Первый проект подразумевает создание производства одноразовых катетеров, кало- и мочеприемников мощностью более 15 млн изделий в год, второй — выпуск комплектующих для протезов нижних конечностей — коленных узлов — ежегодной мощностью порядка 10 тыс. изделий. По сути, это два завода рядом, которые уже построены. Сейчас идет закупка необходимого для производства оборудования с поддержкой краевого Фонда развития промышленности.

— Что сейчас необходимо делать, чтобы молодые люди приходили в отрасль? Может ли этой задаче способствовать развитие промышленного туризма?
— Кадровый голод — проблема, которая сегодня стоит остро в каждом регионе. Молодежь не хочет идти работать на производство чаще всего из-за сложившегося в постсоветский период мнения: не будешь учиться — пойдешь работать на завод. Но это далеко не так.
Мы с вами сейчас переживаем четвертую промышленную революцию, которая проявляется в формирующемся симбиозе промышленных и технологических инноваций. За счет производительности труда, автоматизации, роботизации процессов меняется отрасль и отчасти закрывается кадровый вопрос. Но также появляется потребность в новых специальностях. Без знания современных технологий в промышленность не попасть. А для этого необходимо образование, поэтому «не учиться и пойти на завод» — уже не вариант.

К тому же уровень оплаты труда специалистов промышленного производства, по крайней мере в нашем регионе, уже достиг уровня зарплат IT-специалистов, которые, как известно, очень «дорогие» как в нашей стране, так и за рубежом. Уверен, что кадровый дефицит в промышленности, индустриальная демографическая яма, если хотите, займет небольшой период. Три-пять лет — и молодые люди потянутся на заводы и фабрики. Для этого мы уже сегодня формируем новое понимание, что работа на производстве — это престижно и прибыльно.
Промышленный туризм решает ряд таких задач. Экскурсии помогают переломить стереотип о том, что рабочие профессии — это непрестижно, и показывают, что промышленность — интересная и хорошо оплачиваемая работа.



Фото предоставлено министерством промышленной политики Краснодарского края

Рецепт роста

Истории успеха краснодарских франшиз, которым удалось выйти за пределы региона. Франчайзеры из Краснодара рассказали «Деловой газете. Юг», как смогли расширить бизнес за пределы региона, дали советы по разработке франшизы и поделились секретами успешного ведения дел.



Фото из личного архива Юрия Роя

ЮРИЙ РОЙ И ЕВГЕНИЙ ЧЕТВЕРГОВ,
сооснователи и франчайзеры сети
бургерных «Краснодарский парень»

История сети бургерных началась с того, что Евгений и Юрий приняли решение открыть закусочную с греческим стритфудом. После запуска бизнеса они неоднократно меняли меню, добавляя новые позиции. Так в 2015 году в списке появились бургеры. Предприниматели заметили, что спрос на них начал расти, а на гиросы — падать. Тогда было принято решение провести ребрендинг и открыть полноценную бургерную, сделав ее моноформатным заведением.

Изучая варианты масштабирования бизнеса, Юрий и Евгений остановили выбор на франшизе.
«Было желание масштабироваться, но не было необходимых средств. Тогда родилась идея создать франшизу», — пояснил Евгений Четвергов.
Юрий Рой добавил, что есть три основных варианта масштабирования: реинвестирование прибыли, привлечение инвестора и запуск франшизы. Он отметил, что первый способ требует больших финансовых и временных затрат, второй вариант предполагает передачу доли компании инвестору. Рост через запуск франшизы, по его мнению, самый удачный вариант.

Первые желающие приобрести франшизу, говорят Юрий и Евгений, появились еще до ее запуска. Пакет документов предприниматели готовили самостоятельно, изучая информацию в интернете. Юриста привлекли только для составления договора.
«Вначале, чтобы не терять время, мы просто сделали, как могли. Это, я считаю, правильный подход, потому что он более быстрый. Лучше набить шишки быстрее и понять все, чем сидеть пять лет, что-то разрабатывать, доводить до идеала. Мы запустили такую модель, и она сработала. И мы сэкономили время себе, потому что был тренд на бургеры. Если бы мы потеряли один или два года, мы бы уже не достигли того, что есть сейчас», — сказал Юрий Рой.

Предприниматели отметили, что изначально при запуске франшизы учли не все моменты. Первоначально в договоре не было указано, что партнеры должны соблюдать правила основателей. Это привело к тому, что партнеры стали самостоятельно определять условия открытия точек, а у владельцев не оказалось механизмов влияния на ситуацию.

За пределами региона первым городом, в котором появилась бургерная, стал Санкт-Петербург. Все началось с того, что маркетолог «Краснодарского парня» написал статью для крупного портала о результатах работы бренда, материал собрал много просмотров и привлек потенциальных франчайзи из Санкт-Петербурга.
Сейчас сеть бургерных «Краснодарский парень» насчитывает 30 точек. Помимо регионов России, заведения есть в Казахстане и Сербии.

Предприниматели отмечают, что, по их опыту, расположение точки не играет большой роли. Гораздо важнее качество работы филиала. Поэтому они уверены, что приносить прибыль может и заведение в городе с населением 100 тыс. человек.

Тем более, говорят Евгений и Юрий, рынок по этому направлению, по их оценкам, еще не заполнен.
«Когда мы начинали свой путь, появлялись маленькие бургерные сети, которые позже стали большими. Но на сегодняшний день многие с рынка ушли, а мы продолжаем работать. А что касается рынка, он заполнен не до конца. Еще смело можно работать, открывать интересные проекты», — сказал Евгений Четвергов.

При запуске франшизы предприниматели советуют максимально унифицировать бизнес. Юрий Рой считает, что адаптация к конкретным локациям может стать губительной для бизнеса и усложнить работу. Тогда как унификация позволяет использовать ресурсы централизованно и влиять на результаты всех партнеров.
«Особо нет разницы. Вопрос предприимчивости. Если ты быстро реагируешь, гибко принимаешь решения, то отличия не ощущаются. Ты просто делаешь все то же самое, но в разных регионах. Могут отличаться погодные условия, каналы продвижения и маркетинг, но в целом все одно и то же», — отметил Евгений Четвергов.

Юрий Рой и Евгений Четвергов считают, что главный залог успешного бизнеса — не бояться.
«Все сложности в голове, просто бери и делай. И ты в процессе все поймешь и почувствуешь. Не надо усложнять, как говорится, у страха глаза велики, а в реальности, после того как ты прошел определенный путь, понимаешь, что не надо было бояться, не надо было ждать еще один месяц или год. Надо начать как можно раньше и как можно больше сделать разных действий. Надо делать, делать, делать и ничего не бояться», — дали совет предприниматели.



Фото из личного архива Эвелины Реутовой

ЭВЕЛИНА РЕУТОВА,
основатель и франчайзер бренда селективной
парфюмерии «Цвети и пахни»

Первый магазин бренда «Цвети и пахни» появился в Краснодаре. Все началось с парфюмерного хобби Эвелины, а затем девушка начала продвигать свою бизнес-идею. Развить свое дело предпринимательнице удалось быстро — конкуренция в нише была низкой. Сейчас бизнес Эвелины Реутовой включает в себя оптовую и розничную продажу парфюмерии, франчайзинг и собственное производство, где создают ароматы для дома и автомобиля, а также уходовую косметику.

Упаковкой франшизы Эвелина Реутова занималась самостоятельно. Затраты составили около 10 тыс. рублей, которые пошли на подготовку презентации. Спрос на франшизу основатель сети заметила не только среди людей из других регионов России — желающие находились даже в других странах, таких как Турция, Казахстан, Германия и США.
На данный момент в сети «Цвети и пахни» насчитывается 34 точки, которые работают по франшизе, расположены они по всей России. По объему дохода от франшиз Эвелина выделила Нижний Новгород и Ессентуки. Она подчеркнула, что бизнес в городе с небольшой численностью населения может приносить высокий доход. Важную роль играет подача: если во франшизу качественно вложены силы и средства, то результат оправдывает себя, считает предприниматель.

Владелица добавила, что рост спроса на парфюмерную продукцию в регионах за последний год в среднем составил 30%.

По ее оценкам, для запуска одной точки по франшизе требуется от 2 млн рублей. Для продвижения Эвелина Реутова советует использовать личный бренд.
Она добавила, что конкуренция сегодня сохраняется на высоком уровне, несмотря на то, что требований к ведению парфюмерного бизнеса стало больше, включая появление маркировки продукции.

СОВЕТЫ ПО УПАКОВКЕ ФРАНШИЗЫ

1. Сформировать уникальное товарное предложение и описать ценности своего бизнеса.

2. Сформировать пакет документов и рассчитать стоимость франшизы. Она складывается из паушального взноса, роялти и страховых инвестиций. Размер паушального взноса формируют исходя из наполнения пакета франшизы. Если права на торговую марку принадлежат сразу нескольким франчайзи в одном городе, соответственно, паушальный взнос меньше. Роялти может быть фиксированным или рассчитанным как процент от дохода или чистой прибыли. Роялти советуют установить в размере от 2 до 5%. Если же франчайзи закупает товар у франчайзера, роялти может отсутствовать. Эксперты не рекомендуют ставить фиксированную сумму роялти, поскольку в таком случае при росте доходов франчайзи прибыль собственника франшизы останется на прежнем уровне.

3. Продумать программу обучения и внедрения стандартов сети, а также систему сбора обратной связи и поддержки.

4. Стоит быть готовым к тому, что сразу все процессы идеально отладить не получится, при запуске первых точек по франшизе могут возникать некоторые сложности. Также надо понимать, что по мере развития наполняемость франшизы будет меняться.

Бренды как визитные карточки

На юге России стремительно набирают популярность местные бренды, которые все чаще интегрируют образы любимых городов в свою продукцию. О том, как пастила «Кутаис» становится символом Горячего Ключа, как на такую продукцию реагируют люди, почему футболки и толстовки с изображениями городов становятся популярнее и как такие товары помогают продвигать российское производство, «Деловой газете. Юг» рассказали южные предприниматели.



Бренд «Кутаис», названный в честь одноименного поселка в Горячем Ключе, специализируется на производстве полезных сладостей из фруктов, ягод, натурального меда, орехов и специй. Главной целью своего предприятия создатели считают удовлетворение потребностей любителей сладкого без ущерба для их здоровья, сообщил основатель мануфактуры полезных лакомств Максим Соболев.

По словам Марии Вульф, супруги основателя и вдохновителя бренда, идея создания такого бизнеса возникла у них после переезда из города в деревню. Супругам хотелось создавать что-то полезное для окружающих. Тогда семья решила запустить собственное производство пастилы.

Хотя бренд изначально назывался «Кутаис», идея превратить его в символ Горячего Ключа возникла у них недавно. Супруги планируют расширить производство и сделать «Кутаис» таким же узнаваемым, как минеральная вода, которая является символом курорта.

Основные клиенты бренда «Кутаис» — это гости Горячего Ключа, приезжающие на курорт ради оздоровительного отдыха, а также местные жители.

«Люди приезжают в Краснодарский край, отдыхают на нашем побережье, с радостью увозят с собой кубанскую аутентичную продукцию с логотипом местного города-курорта», — рассказал Максим Соболев.

Житель Новороссийска Донат Полунин, создавая бренд одежды NVRSK, хотел делать вещи для людей, влюбленных в Новороссийск. Он и его супруга Анна обратили внимание на то, что многие люди носят одежду с изображениями зарубежных городов. Это навело предпринимателя на мысль создать свою коллекцию, но с изображением любимого Новороссийска.

«Я видел на жителях города бейсболки с надписями London или New York и думал: почему не Новороссийск? Так и родилась первая кепка, потом разработали логотип и концепцию. Теперь на наших изделиях красуются гордое имя города и его прекрасные виды», — рассказал Донат Полунин.

Поскольку бренд молодой, всем продвижением основатели занимаются сами. Сейчас Донат и Анна успели выпустить худи, на котором художница изобразила морской порт Новороссийска. Хотя бренд появился недавно, Донат Полунин уже отмечает большой интерес к подобным товарам.



Основные покупатели — молодые предприниматели 25–35 лет, которым нравится красивая одежда со смыслом, говорит Донат Полунин.

Ростовский бренд DNK Russia уже не в первый раз выпускает коллекцию одежды с изображением известных локаций городов России. Еще в 2017 году бренд начал участвовать в коллаборациях с известными российскими компаниями, тогда же вышла его первая коллекция, посвященная городам.

«Мы хотели показать, что носить футболку с надписью «Москва» или «Кремль» также модно и классно. Особенно если одежда сшита интересно и стильно. У нас выходили футболки с принтами «Любо» и «Дон». Это смотрелось очень достойно, интересно, классно, при этом это была еще качественная футболка», — сказала руководитель отдела маркетинга DNK Russia Татьяна Грошева.

Главная идея бренда — показать, что российские дизайнеры способны формировать модные тенденции и выпускать одежду такого же высокого качества, как и зарубежные производители.

Летом 2024 года команда DNK Russia и РБК Юг и Северный Кавказ запустили новый проект о южных городах — «Место под солнцем», который стал продолжением коллекции «Города DNK». В его рамках выпустили футболки, на которых изображены знаковые и любимые многими места — парк «Краснодар» и стадион «Ростов Арена» — это фотоработы амбассадора юга Дениса Демкова.

Также бренд выпускал футболку, посвященную городу-курорту Сочи, с изображением пляжа. По словам Татьяны Грошевой, футболки с изображением городов стали самыми востребованными среди похожих коллекций. Наибольшей популярностью пользовались вещи с изображением Москвы.



Анастасия Матевосова

Информационный обзор редакции

Редакция «Деловой газеты. Юг» рассказывает истории успеха представителей малого и среднего бизнеса в рамках некоммерческого проекта. Герои серии постоянных редакционных обзоров издания — представители МСП, которые решились на открытие своего дела и готовы поделиться своими удачными решениями и ошибками.

О важности поддержки МСП неоднократно заявлял президент России Владимир Путин. В своем послании 29 февраля 2024 года он обратил внимание, что малый и средний бизнес вносит все более значимый вклад в экономический рост, и призвал создавать условия для его развития.

Также ранее Владимир Путин обозначил необходимость поддерживать отечественные бренды и способствовать их продвижению на всех уровнях, в том числе в СМИ, социальных сетях и новых медиа.

КОММЕНТАРИЙ



ИГОРЬ НАМАКОНОВ,
генеральный директор Федерации креативных индустрий

Наше совместное исследование с Институтом национальных проектов выявило доминирующий тренд в России — усиление интереса к национальным локальным продуктам. В мире на фоне процесса глобализации параллельно стал развиваться процесс глокализации — рост интереса к местному, локальному: якутское кино, тюменские ковры. Этот процесс у нас интенсифицировался с введением санкций, ограничениями передвижений за рубеж и, как следствие, развитием внутреннего туризма. Креативная экономика среагировала первой: ее продукты глобальны, но зачастую их источник — традиции и культура локальных сообществ.

На продвижение территорий в удаленном формате точно влияет кино. Кино позволяет пережить определенный опыт, особенно если сюжет захватывает, почувствовать красоту отдельных мест. Как следствие, возникает желание физического контакта с местом.

Яркий пример — Териберка. Успех фильма «Левиафан» определил появление целых туров киноманов в это село в Мурманской области. Из-за ажиотажа даже вернули на берег макет скелета кита, который был в фильме. Фильм «Географ глобус пропил» сформировал потоки туристов в Пермский край, где появился одноименный сплав по реке Усьве. Гастроиндустрия — вторая по силе продвижения территорий. Вкус места имеет особую виральность. Красноярск со своим спектром ресторанных концептов получил мощный толчок к развитию. Все это благодаря местному бизнесу и Институту гастрономии, который сегодня готовит лучших специалистов в стране.

Без особого рвения: как распознать «тихое увольнение»

Когда сотрудники начинают работать спустя рукава, но остаются на своих местах, работодателям стоит задуматься: возможно, речь идет о «тихом увольнении». Этот феномен стал все чаще встречаться в современном мире труда, и его причины разнообразны: от низкой мотивации и плохого управления до желания найти новое место работы. Что скрывается за этим термином, по каким признакам работодателю выявить такого сотрудника и как себя с ним вести? Эти и другие вопросы «тихого увольнения» «Деловая газета. Юг» задала директору компании «Тренинг Бизнес Консалтинг», эксперту по вопросам управления и развития бизнеса, бизнес-тренеру, психологу-практику Татьяне Владимировой.

ЧТО ТАКОЕ «ТИХОЕ УВОЛЬНЕНИЕ»

«Тихое увольнение» — карьерный тренд, не связанный с реальным уходом сотрудника с работы. Термин описывает ситуацию, когда человек перестает активно участвовать в процессах, выполняет минимальный объем задач, проявляет пассивное сопротивление, но официально остается на рабочем месте.

Татьяна Владимирова считает, что «тихое увольнение» не столь однозначно, чтобы считать его исключительно проблемой.

«В идеале работа людей должна быть организована так, чтобы они без подвигов и дополнительной вовлеченности, спокойно и качественно выполняли свои обязанности. И давали требуемый результат. Ни больше, ни меньше. Скорее, это становится проблемой, когда не только отношение сотрудника (отстраненное, незаинтересованное, порой безразличное), но и результаты работы не устраивают», — говорит эксперт.

ПРИЗНАКИ И ПРИЧИНЫ «ТИХОГО УВОЛЬНЕНИЯ»

Сотрудник начинает руководствоваться формулой «как скажет начальник». То есть выполняет только непосредственные обязанности и не стремится брать на себя дополнительные задачи. Если на выполнение работы не было прямого распоряжения, самостоятельно он не проявляет инициативу. Кроме того, такой сотрудник чаще отказывается от задач за пределами рабочего времени.

Как отметила эксперт, это один из признаков «тихого увольнения» — безынициативность.

Еще один признак — попытки всеми силами избежать работы, которая не нравится.

«Сотрудник четко понимает, что он хочет делать и чего не будет делать ни за какие коврижки. И проявляет неуемную энергию на сопротивление всему, что находится в зоне «не хочу». Руководителям важно помнить: формула «не хочу» на работе не должна применяться», — отметила эксперт.

Причин ухода в «тихое увольнение», говорит Татьяна Владимирова, может быть много. Это личностные особенности сотрудника, тип мотивации, история его взаимодействия с коллегами, с руководством, недовольство системой работы, условиями труда, отношениями в коллективе.

«Такое поведение может быть результатом излишнего авторитаризма со стороны руководителя: сколько бы ни старался подчиненный, результат всегда будет соответствовать решению начальника, любое другое мнение считается неверным», — сказала Татьяна Владимирова.

Кроме того, к «тихому увольнению» могут привести чрезмерная требовательность руководителя, выгорание, усталость, поиск себя.

«Список можно продолжать. Важно в каждом конкретном случае прояснять причину и именно с ней работать», — говорит Татьяна Владимирова.

При этом эксперт подчеркнула, что склонность к «тихому увольнению» не связана с продолжительностью работы сотрудника в компании.

«Это зависит как от самого сотрудника, так и от организации. Кто-то, поняв специфику управления (или его отсутствие), «ложится на дрейф» уже в период адаптации. Кто-то, проработав 15 лет, теряет интерес к тому, что великолепно делал много лет», — пояснила Татьяна Владимирова.

КАК БЫТЬ В СЛУЧАЕ «ТИХОГО УВОЛЬНЕНИЯ» СОТРУДНИКА

Предотвратить такие ситуации поможет четкая система управления, учитывающая факторы влияния на результативность сотрудников.

Чтобы предотвратить «тихое увольнение» сотрудников, по мнению эксперта, важно повышать управленческую компетентность руководителей, начиная с подбора персонала и заканчивая развитием подчиненных.

Татьяна Владимирова советует выстроить распределение обязанностей таким образом, чтобы сотруднику некогда было скучать или не думать о работе. Также важна работа с мотивацией.

«Руководителям следует иметь широкий набор стимулов, методов воздействия и индивидуальный подход к каждому сотруднику. Важно внимательно следить за уровнем мотивации подчиненных, выявлять причины ее снижения и принимать меры для изменения ситуации. Кроме того, руководителям необходимо самим быть энергичными, позитивно настроенными и проявлять интерес к жизни и работе», — дала советы Татьяна Владимирова.



> Руководителям следует иметь широкий набор стимулов, методов воздействия и индивидуальный подход к каждому сотруднику. Важно внимательно следить за уровнем мотивации подчиненных, выявлять причины ее снижения и принимать меры для изменения ситуации. Кроме того, руководителям необходимо самим быть энергичными, позитивно настроенными и проявлять интерес к жизни и работе

Эксперт добавила, что помочь руководителям, столкнувшимся с «тихим увольнением» в своей команде, могут грамотная постановка задач, система контроля, обратной связи, принятия решений, в том числе об увольнении сотрудников.

«Тихим» увольнение должно оставаться ровно до тех пор, пока устраивает качество работы этого сотрудника, или же столько, сколько нужно для его замены на сотрудника, могущего дать и дающего необходимый результат», — сказала Татьяна Владимирова.

Самим сотрудникам, утратившим желание работать активно, эксперт советуется задуматься, для чего они экономят энергию.

«Вы тихо себя увольняете, для того чтобы что? Куда направите сэкономленные (или, напротив, нереализованные) ресурсы? На семью? На развитие? Верится с трудом. Как правило, те, кто готов вкладываться в себя и в других, делают это и на работе. Получается, что вы тихо позволяете своему времени и жизненной энергии «утекать в песок». Очень рекомендую тихо не отсиживаться — смело увольняться, если работа не драйвит, не радует, не вовлекает, и искать место силы — работу по душе и по возможностям. Либо свое рабочее место наполнять энергией и силой. Посмотрите фильм «Влюблен по собственному желанию». Не можете сами — обращайтесь к руководителям, коллегам, друзьям, психологу», — заключила эксперт.

Алина Полянская

Реструктуризация задолженности: как предпринимателям снизить долговую нагрузку и избежать банкротства

Современные экономические реалии часто приводят к финансовым сложностям, которые могут затруднить выполнение кредитных обязательств не только для физических лиц, но и для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей. При этом важно вовремя искать решения, которые помогут сохранить деловую репутацию, избежать банкротства и продолжить работу, рассказала «Деловой газете. Юг» управляющий партнер ООО «ЮБЕР» Ольга Романова. Одним из таких решений является реструктуризация долга — процедура, которая позволяет изменить условия кредитного договора, снизив долговую нагрузку.

ЧТО ТАКОЕ РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ ЗАДОЛЖЕННОСТИ

Реструктуризация — это изменение условий кредитного договора, которое позволяет заемщику временно облегчить бремя выплат, не доведя дело до банкротства. Основной задачей реструктуризации является предотвращение просрочек, штрафов и ухудшения финансового состояния заемщика.

Банк и заемщик могут договориться о следующих изменениях:

• продление срока кредита — уменьшение ежемесячных платежей за счет увеличения срока выплаты. Это помогает снизить нагрузку на текущие финансы компании или предпринимателя, но увеличивает общую сумму выплаты по процентам;

• кредитные каникулы — временная отсрочка платежей. Заемщик получает возможность не выплачивать основной долг и проценты в течение определенного периода. Однако важно учитывать, что проценты продолжают начисляться на сумму задолженности и срок кредита увеличивается;

•снижение процентной ставки — возможное уменьшение процентной ставки, что напрямую снижает ежемесячную финансовую нагрузку.

ОСОБЕННОСТИ КРЕДИТНЫХ КАНИКУЛ

Хотя кредитные каникулы широко распространены для физических лиц, юридические лица и индивидуальные предприниматели могут воспользоваться этим механизмом только при индивидуальных соглашениях с банком. Законодательство не предусматривает автоматическое предоставление каникул для бизнеса, как это сделано для физических лиц по закону № 106-ФЗ. Каникулы могут быть предоставлены предпринимателям, если банк одобрит такой запрос на основании текущего анализа их финансового состояния.



Преимущества каникул:

• временная отсрочка платежей без штрафов;

• возможность стабилизировать финансовое положение, сохранив средства на поддержание текущей деятельности.

Недостатки:

• проценты продолжают начисляться, увеличивая общую сумму долга;

• продление срока кредита на период каникул, что увеличивает долговую нагрузку в будущем.

РЕСТРУКТУРИЗАЦИЯ И СНИЖЕНИЕ НЕУСТОЕК

Один из важных аспектов реструктуризации — возможность снижения или полной отмены неустоек, которые начисляются за просрочку платежей. Однако такое решение не является автоматическим: оно требует переговоров с банком. Если заемщик сможет убедить банк в необходимости реструктуризации до накопления серьезных просрочек, можно добиться более благоприятных условий и избежать негативных последствий для деловой репутации.

БАНКРОТСТВО КАК КРАЙНЯЯ МЕРА

Если реструктуризация не помогает или долг становится слишком большим, может потребоваться рассмотрение возможности банкротства. Для юридических лиц и индивидуальных предпринимателей процедура банкротства может включать несколько этапов:

• финансовое оздоровление. На этой стадии должнику может быть предоставлена возможность восстановить платежеспособность без реализации имущества;

• реструктуризация долгов. Кредиторы и суд могут предложить план реструктуризации, который позволит компании сохранить часть активов и продолжить работу;

• реализация имущества. Крайний этап, при котором имущество должника продается для покрытия долгов. Процедура банкротства, особенно для бизнеса, более сложная и продолжительная, чем для физических лиц, и включает дополнительные возможности для восстановления платежеспособности без тотальной ликвидации активов.

Отличия реструктуризации от банкротства:

• инициатива. Реструктуризация — это добровольное соглашение между банком и заемщиком, а банкротство — судебная процедура, которая может быть инициирована как должником, так и его кредиторами;

• цели. Реструктуризация направлена на сохранение платежеспособности и деловой репутации, тогда как банкротство ведет к списанию долгов через продажу активов и возможную ликвидацию бизнеса;

• последствия. Реструктуризация позволяет избежать судебных тяжб и сохранить кредитную историю, тогда как банкротство влечет за собой наложение ограничений на будущие финансовые операции и возможную ликвидацию.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Для бизнеса реструктуризация задолженности может стать ключевым инструментом в сложные времена, позволив сохранить платежеспособность, репутацию и избежать радикальных мер, таких как банкротство. Однако этот путь требует детальной оценки и профессиональных консультаций. Каждый случай уникален, и решение о реструктуризации или банкротстве следует принимать с участием квалифицированного юриста, который поможет разработать стратегию и минимизировать риски.

Как предпринимателю воспользоваться правом на отсрочку по уплате налогов

Отсрочка или рассрочка по налогам позволяет перенести сроки уплаты без штрафных санкций либо разделить сумму налога на части и выплатить ее поэтапно.

Если предприниматель не может уплатить налоги, страховые взносы и штрафы в установленный срок, он имеет право подать в налоговый орган заявление для получения отсрочки или рассрочки с последующей оплатой.
По данным ФНС России, отсрочка может быть предоставлена на срок, не превышающий одного года, а рассрочка — на срок, не превышающий трех лет.

Для получения отсрочки или рассрочки нужно иметь соответствующие основания, а также представить необходимые документы, чтобы доказать неплатежеспособность.

Причины получения отсрочки/рассрочки:

• бизнес получил ущерб от стихийных бедствий или техногенного катаклизма;

• бизнесу задержали деньги по государственной программе или выполненному госзаказу;

• предприниматель ведет сезонную деятельность;

• компания рискует стать банкротом, если оплатит все налоги разом.

Для решения вопроса о получении отсрочки или рассрочки предпринимателю необходимо обратиться с заявлением в налоговый орган по месту учета.

Как получить отсрочку/рассрочку по налогам:

• заполнить заявление на отсрочку или рассрочку;

• подготовить документы, которые подтверждают основание для отсрочки или рассрочки (выписка по банковским счетам, подтверждение остатков денег, документы, которые подтверждают проблемы со своевременной оплатой);

• дождаться решения ИФНС.

Решение о предоставлении отсрочки или рассрочки принимается в течение десяти рабочих дней со дня получения заявления уполномоченным налоговым органом. Важно не забывать, что весь период действия льготы на задолженность начисляются проценты. Ставка зависит от основания льготы, но не может превышать размер ключевой ставки ЦБ РФ.

> Для получения отсрочки или рассрочки нужно иметь соответствующие основания, а также представить необходимые документы, чтобы доказать неплатежеспособность



Реклама

Календарь предпринимателя на ноябрь-2024

Напоминаем,
какую отчетность необходимо
сдать до конца ноября.

ДО 1 НОЯБРЯ

• Компании — страхователи по обязательному соцстрахованию от профессиональных заболеваний и несчастных случаев на производстве должны подать заявление для установления скидки к страховым тарифам по травматизму на 2024 год.

ДО 5 НОЯБРЯ

• Компании и ИП, у которых есть работники, должны представить уведомление об исчисленном налоге за период с 23 октября по 31 октября 2024 года.
• Налоговые агенты, которые проводят операции с ценными бумагами и операции с финансовыми инструментами срочных сделок, должны представить уведомление об исчисленном НДФЛ за период с 23 октября по 31 октября 2024 года.

ДО 8 НОЯБРЯ

• Компании, осуществляющие использование лесов, должны представить отчет об их использовании за октябрь 2024 года.

ДО 15 НОЯБРЯ

• Компании и ИП, у которых есть работники, должны уплатить страховые взносы на травматизм за октябрь 2024 года.

ДО 20 НОЯБРЯ

• Импортеры товаров из стран ЕАЭС должны сдать декларацию и уплатить косвенные налоги за октябрь 2024 года.

ДО 21 НОЯБРЯ

• Микропредприятия в сфере АПК, у которых есть теплицы и многолетние насаждения, должны представить форму № 2-фермер по состоянию на 20 ноября 2024 года.

ДО 25 НОЯБРЯ

• Компании и ИП, у которых есть работники, должны представить уведомление об исчисленном налоге за период с 1 ноября по 22 ноября 2024 года.
• Налоговые агенты, которые проводят операции с ценными бумагами и операции с финансовыми инструментами срочных сделок, должны представить уведомление об исчисленном НДФЛ за период с 1 ноября по 22 ноября 2024 года.
• Компании и ИП, исчисляющие аванс по фактически полученной прибыли, должны представить декларацию по соответствующему налогу за октябрь 2024 года.
• Управляющий инвесттовариществом, ответственный за ведение налогового учета, должен представить расчет финансового результата такого товарищества за октябрь 2024 года.
• Компании и ИП, у которых есть сотрудники, должны представить уведомление об исчисленных взносах за октябрь 2024 года.
• Компании и ИП, уплачивающие страховые взносы, обязаны предоставить сведения о трудовой деятельности по подразделу 1.1 формы № ЕФС-1 за октябрь 2024 года.
• Организации и ИП должны предоставить персонифицированные сведения о физлицах за октябрь 2024 года.
• Компании и ИП, которые пользуются недрами, обязаны представить декларацию по налогу на добычу полезных ископаемых за октябрь 2024 года.
• Налогоплательщики акциза должны представить декларацию за октябрь или август 2024 года в зависимости от вида свидетельств.
• Организации, осуществляющие деятельность в сфере игорного бизнеса, должны представить декларацию за октябрь 2024 года.

ДО 28 НОЯБРЯ

• Компании и ИП, исчисляющие аванс по фактически полученной прибыли, должны уплатить соответствующий аванс за октябрь 2024 года.
• Компании и ИП, для которых отчетными периодами являются первый квартал, полугодие и девять месяцев, которые уплачивают ежемесячные авансовые платежи в течение отчетного периода, должны уплатить второй ежемесячный авансовый платеж по налогу на прибыль в четвертом квартале 2024 года.
• Компании и ИП, которые обязаны уплачивать НДС, должны уплатить 1/3 суммы соответствующего налога за третий квартал 2024 года.
• Компании и ИП с сотрудниками обязаны уплатить страховые взносы за октябрь 2024 года.
• Компании и ИП, которые пользуются недрами, обязаны уплатить налог на добычу полезных ископаемых за октябрь 2024 года.
• Налогоплательщики акциза должны уплатить соответствующий налог за октябрь или август 2024 года в зависимости от имеющихся акцизов.
• Производители крепкого алкоголя должны уплатить аванс по акцизу за ноябрь 2024 года.
• Компании и ИП, которые внесли авансовый платеж акциза, должны представить соответствующее подтверждение за ноябрь 2024 года.
• Организации, осуществляющие деятельность в сфере игорного бизнеса, должны уплатить соответствующий налог за октябрь 2024 года.