16+

Деловая газета.юг

Вторник | 27.10.2026

№ 10 (667)

КОНСУЛ

ЦЕНТР БИЗНЕСА КЛАССА «А»

АРХИТЕКТУРА, В КОТОРОЙ ОТРАЖАЕТСЯ ИСТОРИЯ

Г. КРАСНОДАР, УЛ. СТАВРОПОЛЬСКАЯ, 19/1



инсити девелопмент

KONSUL-INCITY.RU

ОФИСЫ КЛАССА «А»
ОТ 36 ДО 10 800 М² С РЕМОНТОМ
В ЦЕНТРЕ КРАСНОДАРА

3155

Застройщик ООО «СЗ «ИНСИТИ-СТРОЙ». Проектная декларация на наш.дом.рф. Реклама

КУМИР

КЛУБНЫЙ КВАРТАЛ

Проект в рамках КРТ

Комплексное развитие территорий (КРТ) — обновление городской среды с созданием жилья, дорог, социальной инфраструктуры и благоустроенных общественных пространств.

16+

Цена свободная

Деловая газета.юг

Вторник | 27.10.2026 | № 10 (667)



ГОСТЬ НОМЕРА

Николай Лычев

О новых нишах в АПК и объединении ресурсов

⇢ 4–5



СОВЕТЫ ЭКСПЕРТА

Никита Якубович

О том, как аграриям участвовать в госзакупках

⇢ 11

АГРОЭКОНОМИКА

Как вырастить актив



Кубань Кредит

Финансируем рост

Банк «Кубань Кредит» – надёжный партнёр аграриев

· льготное кредитование АПК
· экспресс-кредиты под залог земли или техники

KK.RU

*2518
звонок с мобильного бесплатный

8 800 555 25 18
звонок по России бесплатный

подробнее на сайте



АЛЬБИНА ТОКАРЕВА,
главный редактор издания «Деловая газета. Юг»

Аграрная экономика переживает парадокс: урожаи высокие, а доля прибыльных хозяйств упала. Почти треть предприятий терпит убытки, и маржу генерируют те, кто отказался от «зерновой рулетки» в пользу глубокой переработки.
В этом номере мы анализируем новые точки роста. Вместе с гостем номера руководителем центра «Мастерская агротрендов» Николаем Лычевым разбираем стратегии прибыльности. Также в номере выстраиваем «генетический щит» с селекционерами, изучаем правила игры в сфере госзакупок и оцениваем эффективность мер господдержки. В новом спецпроекте «Сделано МСП» показываем «кухню» малого и среднего бизнеса Юга и проходим путь от сырья до готового продукта.

От плуга до прилавка

Аграрии Краснодарского края и Ростовской области в 2026 году столкнулись с серией рисков, связанных с выращиванием и сбытом продукции, выровнять которые стремятся господдержкой. Так, на Кубани на закупку зерна для поддержки фермеров и малых предприятий из краевого бюджета планируют направить 5 млрд рублей, а аграрии Дона получат более 5 млрд рублей на обслуживание текущих запасов сельхозпродукции в интервенционном фонде РФ.



Изображение сгенерировано ИИ

Однако для того, чтобы непредвиденные ситуации не становились переломными, растениеводы могут посмотреть в сторону диверсификации бизнеса, направив часть сил на пищепром. Согласно статистике, он в 2026 году демонстрирует рост прибыли на 16,3%. «Деловая газета. Юг» узнала у экспертов, аграриев и представителей пищепрома, почему растениеводам выгодно перерабатывать собственное сырье, где искать каналы сбыта и какие ниши остаются открытыми для новых игроков.

НЕ ПРИХОТЬ, А ВЫХОД

По данным Росстата, в первом полугодии 2026-го в России наблюдается снижение доли прибыльных хозяйств в ключевых отраслях АПК — растениеводстве и животноводстве. На июнь 2026 года этот показатель составил 71,4%, что на 7,6 п. п. ниже, чем в аналогичном периоде прошлого года, когда он достигал 79%.

Прибыльность агробизнеса значительно снизилась на фоне приостановки экспорта через порты Азово-Черноморского бассейна и удешевления стоимости зерна, считает председатель ассоциации «Народный фермер Ростовской области», директор ООО «Багаевское» Михаил Сидякин.
«Средняя цена реализации зерна на сегодняшний день колеблется в районе 8 рублей за 1 тонну, при этом себестоимость — 11 рублей за тонну. В результате растениеводческие предприятия несут около 20–25% убытков», — сказал Сидякин.
Экономить на оплате труда, агротехнике и внесении удобрений, чтобы выровнять экономику, фермеры не могут, подчеркнул председатель ассоциации «Народный фермер Ростовской области». В противном случае это может ударить по работе хозяйства.

Наибольшую часть потенциальной выручки аграрии теряют не в процессе выращивания, а после уборки урожая и при продаже сырья, подчеркнула старший преподаватель кафедры экономики предприятия, регионального и кадрового менеджмента КубГУ Надежда Кольцова. Так, решить вопрос рентабельности может переработка сырья, которая обеспечит более высокую добавленную стоимость.
«Если продукция не очищена, не просушена, не отсортирована, не откалибрована, не охлаждена или не упакована, она продается с дисконтом либо портится. Особенно это касается овощей, фруктов, ягод, картофеля, молока и другой скоропортящейся продукции. Кроме того, при продаже сырья значительная часть добавленной стоимости уходит переработчику, трейдеру, оптовому посреднику или розничному продавцу», — сказала Кольцова.

Вывод подтверждает и статистика: по данным Росстата, производители пищевых продуктов показали положительные результаты по итогам первого полугодия. Прибыль в этой категории увеличилась на 15,8%, составив 492,6 млрд рублей, а убыток снизился на 25,8% — до 61,6 млрд рублей. Сальдированный результат увеличился на 25,9% — до 431 млрд рублей.
Так, вместо продажи молока, зерна, овощей или ягод в сыром виде производитель может выпускать продукт с более высокой потребительской ценностью — сыр, йогурт, крупу, хлеб, соки, вино, говорит преподаватель кафедры экономики предприятия, регионального и кадрового менеджмента КубГУ.
«Это позволяет увеличить выручку с единицы сырья, снизить зависимость от одного покупателя, сгладить сезонные колебания цен и сформировать более предсказуемый денежный поток», — отметила Надежда Кольцова.

ТРИ СТОЛПА ПРОИЗВОДСТВА

Чтобы избежать возможных рисков, перед стартом производства аграрию необходимо оценить несколько аспектов. Первый — выбор конечной продукции, который будет зависеть от затоваренности рынка, возможностей предприятия и рациональности.
Как отмечает Надежда Кольцова, молоко целесообразно перерабатывать, если хозяйство способно обеспечивать стабильное качество и объемы. В этом случае имеет смысл производить творог, сыр, йогурт, масло или питьевые молочные продукты. Овощи и фрукты, по словам эксперта, часто выгодно направлять на мойку, сортировку, сушку и заморозку, а также на производство соков, пюре и консервов.

По оценке президента ассоциации предприятий глубокой переработки зерна «Союзкрахмал» Олега Радина, из кукурузы предприниматели могут получать крахмал и другие ингредиенты, причем направление остается нишевым.

№ 10 (667) 27.10.2026
Деловая газета.юг
16+

Главный редактор: Токарева А. Г.
Шеф-редактор: Коробская Д. В.
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:
ООО «Печатный двор Кубани»,
350010, г. Краснодар, ул. Тополиная, 19
Заказ 2553 от 21.10.2026
Тираж — 7000 экз. Цена свободная

Дата выхода в свет — 27.10.2026

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

@DGAZETA
@DGAZETA

«Наша отрасль пока является нишевой: мы перерабатываем около 2,5 млн тонн кукурузы и пшеницы в год. Основу составляют крахмало-паточные производства, ориентированные преимущественно на кукурузу, из которой проще получать крахмал и крахмалопродукты. Сейчас реализуется несколько проектов по переработке гороха в изоляты, клетчатку и другие продукты. Мы рассчитываем, что к 2030 году таких предприятий будет четыре», — рассказал Радин.

Второй аспект — масштаб производства. Чтобы предприятие было рентабельным, его мощность должна составлять не менее 400 тонн переработки зерна в сутки, а лучше — 600 тонн и более, считает президент ассоциации предприятий глубокой переработки зерна «Союзкрахмал».
«Предприятия мощностью 100–150 тонн в сутки обычно имеют более узкую продуктовую линейку и часто выпускают только нативный крахмал. Однако при нынешней низкой маржинальности такого продукта обеспечить рентабельность сложно. Здесь мы выступаем за создание практически безотходных производств полного цикла, которые будут выпускать сразу несколько видов продукции», — подчеркнул Радин.

Третий аспект — поиск рынка сбыта и партнеров. Председатель ассоциации «Народный фермер Ростовской области» Михаил Сидякин рассказал, что в 2025 году запустил линию гранулирования кормов для животных и птиц, однако предприятие столкнулось с трудностью поиска контрагента.
«На любом рынке есть конкуренция и устоявшиеся бренды, но главное — найти конкретную аудиторию. Для этого не стоит специализироваться на узких продуктах. К примеру, вместо конкретного комбикорма можно производить корма для кошек и собак, кроликов и шиншилл, попугаев и хомяков», — сказал Сидякин.

ОЦЕНКА ВОЗМОЖНОСТЕЙ

Для перехода от производства сырья к переработке хозяйству требуются рабочее и современное оборудование, помещения, а также линии приемки, мойки, измельчения, термообработки, охлаждения, фасовки и хранения, отмечает Надежда Кольцова. Также необходимо оборудовать коммуникации, нанять специалистов, оформить ветеринарные и санитарные документы, настроить систему маркировки.

Для создания такой системы предпринимателю необходимо рассчитать объем инвестиций. По словам президента ассоциации предприятий глубокой переработки зерна «Союзкрахмал» Олега Радина, стоимость будет зависеть прежде всего от вида сырья и мощности предприятия.
«Проекты по переработке пшеницы, как правило, дороже, поскольку требуют дополнительного мельничного оборудования. Кукурузные заводы обходятся несколько дешевле. При этом точно оценить стоимость проекта на начальном этапе сложно. Из-за санкций, замены поставщиков и подрядчиков первоначальные сметы нередко значительно увеличиваются. Например, проект, изначально оцененный в 2 млрд рублей, может подорожать до 3 млрд. Аналогичная ситуация возникала и с проектами глубокой переработки гороха, стоимость которых также превышала первоначальные оценки», — сказал Радин.

Не менее важно оценить и окупаемость. Председатель ассоциации «Народный фермер Ростовской области» отметил, что если проект по переработке собственной сельскохозяйственной продукции будет достаточно масштабным и позволит не только работать на внутреннем рынке, но и выходить на экспорт, то он может окупиться в течение пяти лет.

Однако создавать многомиллиардное производство неподъемно для МСП, и поэтому более разумный путь начинается с первичной доработки: сортировки, мойки, калибровки и т. д., считает старший преподаватель кафедры экономики предприятия, регионального и кадрового менеджмента КубГУ Анастасия Островская. Решить данную задачу наиболее эффективно позволяет кооперация: объединение ресурсов дает малым предприятиям доступ к необходимому оборудованию и каналам сбыта.

> Наибольшую часть потенциальной выручки аграрии нередко теряют не в процессе выращивания, а после уборки урожая и при продаже сырья

ВМЕСТЕ ПРОЩЕ

Если поодиночке фермеры должны строить собственные линии переработки, то кооперативная модель позволяет нескольким аграриям совместно приобретать оборудование, арендовать или строить цех, содержать лабораторию, склад и поддерживать общий бренд, говорит Анастасия Островская.
«Это снижает индивидуальную инвестиционную нагрузку и дает доступ к более крупным объемам, профессиональным кадрам и устойчивым каналам сбыта», — подчеркнула старший преподаватель кафедры экономики предприятия, регионального и кадрового менеджмента КубГУ.

Эффективность кооперации подтверждает глава крестьянско-фермерского хозяйства, председатель союза «Народный фермер Сочи» и растениеводческого кооператива «Черноморье» Александр Стороженко. По его словам, кооперация позволяет развивать хозяйство, обмениваться опытом и создавать то, что одному фермеру не под силу.
«Сегодня это особенно важно, поскольку малым хозяйствам сложно конкурировать с агрохолдингами. Кооперация позволяет объединить ресурсы и создать крупное производство. Например, в Тюмени небольшие хозяйства объединились и смогли занять сильные позиции на рынке, в том числе при поддержке государства. В Сочи также есть положительный опыт в части сбыта продукции, создания производств и развития переработки», — отметил Стороженко.

Кооператив также позволяет посмотреть на вопрос пищепрома с другой стороны, снижая необходимость создания собственного производства.
«Особенно перспективна долгосрочная контрактная модель между аграрием и переработчиком. Фермер поставляет сырье высшего качества, а переработчик обеспечивает технологию, фасовку, сертификацию, логистику и сбыт готовой продукции. В результате сельхозпроизводитель получает более предсказуемую цену и возможность участвовать в добавленной стоимости, не вкладываясь в собственное производство. Возможны и совместные бренды или совместные линии фасовки», — отметила Анастасия Островская.

ВГЛУБЬ ПЕРЕРАБОТКИ

Будущее аграриев Юга — за глубокой переработкой сырья, уверен председатель ассоциации «Народный фермер Ростовской области», директор ООО «Багаевское» Михаил Сидякин.
«Торговля сырьем уже отходит на второй план, и в будущем этот тренд усилится. Впереди — создание производств полного цикла, продукцию которых сразу можно переносить на полки магазинов», — сказал Сидякин.
Президент ассоциации предприятий глубокой переработки зерна «Союзкрахмал» также видит потенциал в глубокой переработке, поскольку внутренний рынок ингредиентов далек от наполнения.
«В России глубокая переработка зерна пока развита слабо, особенно если сравнивать с Китаем. Более 90% ингредиентов мы импортируем, хотя могли бы производить их внутри страны, создавать добавленную стоимость и экспортировать готовую продукцию вместо сырья. Если посмотреть на технический регламент о безопасности пищевых добавок и ингредиентов, можно увидеть порядка 2 тыс. различных ингредиентов, и многие из них можно производить методом глубокой переработки зерна. Только из крахмала можно получить около 70 видов пищевых ингредиентов», — отметил Олег Радин.

При этом сфера применения таких продуктов гораздо шире пищевой промышленности. Например, из кукурузы выделяют крахмал, а затем получают глюкозу, которую можно использовать как питательную среду для различных штаммов микроорганизмов, в дальнейшем выделяя органические кислоты, аминокислоты, витамины, ферменты и другие биотехнологические продукты. Возможности такой переработки огромны, подчеркивает Радин.

Дарья Коробская,
Яна Назаркина



Николай Лычев:

«Аграриям пора искать новые ниши, развивать переработку и кооперироваться»

Российский агропромышленный комплекс в 2026 году столкнулся сразу с несколькими вызовами: снижением рентабельности, логистическими ограничениями и ростом стоимости топлива. В этих условиях ключевым вопросом для сельхозпроизводителей становится поиск прибыльных рынков сбыта, развитие переработки и кооперации, а также поиск новых ниш производства. Эксперт по АПК, руководитель аналитического центра «Мастерская агротрендов» Николай Лычев рассказал, какие стратегии помогут аграриям адаптироваться к новым реалиям, почему объединение — один из главных инструментов роста фермеров и какие направления остаются прибыльными в агросекторе.



Фото из личного архива Николая Лычева

— В 2026 году на сельское хозяйство на Юге РФ повлияло сразу несколько факторов: залповые ливни весной, изменение цен на топливо летом, а также ограничение каналов сбыта в связи с ситуацией в Азово-Черноморском бассейне. К каким изменениям на рынке привели данные переменные?

— На самом деле, с точки зрения рыночного баланса сезон неплохой: не было сильной засухи, которая беспокоила ЮФО два сезона подряд. Однако проблемы в отрасли начались еще три сезона назад: сокращаются посевные площади и снижается рентабельность растениеводства, которое лежит в основе всего сельского хозяйства. По данным весеннего учета Росстата, посевные площади под урожай-2026 сократились год к году на 258,6 тыс. га в ЮФО и на 95 тыс. — в СКФО. Это не катастрофа, но существенный спад — именно на тренде нескольких лет, так как посевы в России сокращаются четвертый год подряд.

Дополнительным ударом стала фактическая блокировка с августа — на пике сбора зерновых — азово-черноморской агроторговли и другие логистические ограничения, усилившие риск затоваривания рынка, и уже в конце августа складские мощности ЮФО были загружены более чем на 90%. Несмотря на интерес со стороны таких покупателей, как Турция и Китай, компенсировать выпадающие объемы поставок будет сложно. В результате запасы зерна в России к началу нового сезона могут достичь 30 млн тонн и более при обычном уровне 10+ млн тонн. Но это при самом неблагоприятном сценарии. Надеюсь, он не реализуется, так как государство принимает активные меры по «расшивке» узких мест на аграрном рынке.

Главная задача сейчас — не допустить острого кризиса перепроизводства и обеспечить максимально возможный сбыт урожая, особенно пшеницы. При этом сельхозпроизводителям и переработчикам необходимо готовиться к тому, что экспортные ограничения сохранятся надолго и вряд ли будут сняты до конца сезона.

В этом году дополнительным фактором, вызывающим трудности со сбытом товаров растениеводства, стало отсутствие роста животноводства. По данным Росстата за январь — сентябрь, большинство направлений отрасли стагнируют или демонстрируют небольшое снижение. Производство птицы продолжает сокращаться (–3,6% г/г), свинина и рынок яиц начали показывать отрицательную динамику с сентября (–2% и –2,8% м/м соответственно), производство мяса КРС в равновесии, молочный сектор — самый устойчивый сегмент (+2,1% г/г).

Все это означает сокращение спроса на растениеводческую продукцию, в данном случае на корма. На фоне этого сбор экспортных культур продолжается: впереди результаты уборки масличных и сахарной свеклы. При этом ожидается рекордный урожай подсолнечника, что усилит нагрузку на рынок и может привести к затариванию.

В итоге рынок сталкивается сразу с несколькими проблемами: избытком сельхозпродукции, слабым спросом, ограниченными возможностями экспорта и недостаточным ростом животноводства. Все это делает текущий сезон особенно сложным, а его дальнейшее развитие во многом неопределенным.

— Как сейчас перестраивается логистика в аграрном секторе?

— Мировая торговля сельхозпродукцией сегодня тесно связана с общей геополитической ситуацией, поэтому рассчитывать на быстрое восстановление прежних рынков сбыта не стоит.

Альтернативные маршруты, в том числе через Балтию, обходятся дорого: дополнительные расходы на логистику могут достигать 50 долларов за тонну. При таких затратах экспорт становится экономически невыгодным. Поэтому производителям важно учитывать реальные возможности сбыта при планировании торговой стратегии.

При этом, если отойти от южной истории, у нас хорошо идет торговля с Китаем: партнеры из Поднебесной активно закупают сельхозпродукцию, в особенности масличные и продукты передела — сою, рапсовое масло.

В целом можно сказать, что тот, кто вообще не ориентирован на внутренний рынок, будет чувствовать себя не очень хорошо. А тот, кто находит нестандартные решения и видит возможность внутреннего сбыта, может сохранить равновесие, в том числе финансовое.

— На фоне снижения доли прибыльных хозяйств в сферах растениеводства и животноводства производители пищевых продуктов показывают положительные результаты: прибыль в этой категории увеличилась на 15,8%, до 492,6 млрд рублей. Сигнализирует ли это о том, что трендом становится именно переработка? Может ли небольшое хозяйство улучшить экономику за счет переработки собственной продукции?

— Это ситуативный тренд. Пищепром действительно растет, но во многом за счет эффекта низкой базы: в прошлом году было сокращение производства продовольствия. Поэтому здесь мы говорим о том, что отрасль приходит к равновесию.

Если говорить об МСП, то, несмотря на проблемы с рентабельностью, именно малый и средний бизнес играет ключевую роль в сельском хозяйстве. Фермеры выращивают немалую долю овощей, подсолнечника и зерна.

Помимо этого, по данным Корпорации МСП, сегодня почти четверть миллиона малых и средних предприятий в России работают в аграрном бизнесе и занимаются производством пищевых продуктов. Таким образом, значительную часть основной сельхозпродукции производят не агрохолдинги, а малые и средние предприятия, включая фермерские хозяйства. Исключение — мясное животноводство, где в последние годы усилилась консолидация производства. Особенно это замет-

> Тот, кто вообще не ориентирован на внутренний рынок, будет чувствовать себя не очень хорошо. А тот, кто находит нестандартные решения и видит возможность внутреннего сбыта, может сохранить равновесие, в том числе финансовое

но в свиноводстве: из-за развития крупных агрокомплексов доля субъектов МСП в производстве свинины составляет всего около 4,2% и продолжает сокращаться.
Тем не менее МСП в переработке могут найти нишу. У каждого она своя. Например, я знаком с предпринимателями, которые вместо продажи низкорентабельного из-за рекордного урожая нута (то есть сырья) решили производить порошок для хумуса. Заметили идею в одной из стран Юго-Восточной Азии, нашли партнеров, которые также выращивают бобовые, купили линию оборудования и создали свое производство. Сейчас они прекрасно себя чувствуют и продают свой товар с добавленной стоимостью. Поэтому здесь есть простор для бизнес-идей.

— Согласно презентации, выпущенной «Мастерской агротрендов», прибыльность сельхозорганизаций снижается уже третий год подряд, а доля прибыльных сельхозорганизаций опустилась до 71,1% после 82,2% в 2024 году. Какие хозяйства сейчас продолжают получать прибыль и чувствуют себя устойчиво? Какие культуры сегодня являются потенциально наиболее маржинальными?
— Безусловных драйверов рентабельности сельхозпроизводства практически не осталось. Например, спрос на ячмень нестабилен, а его маржинальность невысока. Потребление кукурузы во многом зависит от животноводства, которое сейчас не демонстрирует уверенного роста. Это ограничивает спрос на кормовые культуры.

Дополнительная проблема, опять же, сокращение экспортных возможностей. В таких условиях малому и среднему бизнесу важно искать собственные ниши с добавленной стоимостью или надежных партнеров по сбыту базовых агротоваров. Например, выращивать не обычный подсолнечник, а крупноплодный, который можно продавать по более высокой цене и на который есть спрос.
При этом относительно устойчивым сейчас выглядит рынок сахара. В России в этом году произведут около 6,3 млн тонн сахара при внутреннем потреблении порядка 5,8 млн тонн. Это создает хороший экспортный потенциал, а логистика у этого продукта проще, чем у пшеницы, благодаря меньшим объемам перевозок. Правда, цены на сахар пока низкие, но, думаю, во второй половине сезона возможен отскок благодаря активизации экспорта.
На сахарном рынке сохраняется ключевая логистическая проблема: нет экспорта через черноморские терминалы. Но при этом вывоз сахара растет, несмотря на эту проблему: бизнес нашел альтернативу — поставки по железной дороге. В сентябре Россия вывезла 125 тыс. тонн сахара, из которых 80% (около 100 тыс. тонн) — по железной дороге. По отношению к августу рост — на 25%, а год к году — уже на 40% (за сентябрь 2025-го вывезли 89 тыс. тонн).

Удалось переориентировать поставки с морских портов и даже более дорогого автотранспорта на железную дорогу. Несколько стран вернулись к закупкам сахара в России после многомесячных перерывов, что тоже добавило объемов экспорту. Это Азербайджан и Туркменистан, куда сахар также поступил по железной дороге. А Армения в сентябре впервые в новейшей истории приняла груз российского сахара вагонами вместо автотранспорта.
Преимущество сахара для аграриев — возможность длительного хранения. В отличие от пшеницы (которая, по сути, дешевый товар, производимый в избыточных количествах, и на него еще долго может не быть цены) это продукт с добавленной стоимостью, который можно реализовывать в периоды благоприятной ценовой конъюнктуры. Это позволяет производителям более гибко управлять продажами и денежными потоками.

В целом в нынешних условиях относительно устойчивое положение занимают сельхозпроизводители, ориентированные на внутренний рынок и продукцию, которую можно хранить и продавать в наиболее выгодный момент.

— Если мы говорим именно о небольшом или среднем хозяйстве, которое не может конкурировать с крупными агрохолдингами по стоимости финансирования, технике и доступу к экспортной инфраструктуре, на чем ему сегодня стоит строить свою конкурентоспособность?
— Таким хозяйствам можно, опять же, посмотреть на внутренний рынок переработки. Сейчас устойчиво чувствуют себя те, кто работает по среднесрочным или долгосрочным контрактам с производителями кормов, животноводческими предприятиями, производителями промышленных масложировых продуктов и так далее. Такие партнеры иногда даже авансируют сельхозпроизводителей, помогают с агроконсалтингом, технологиями и прочим.
Однако здесь важен не только объем, но и качество продукции. Мукомолам необходимо зерно с определенными характеристиками и содержанием клейковины, а, скажем, производителям кормов — с заданным уровнем белка. Поэтому перспективным направлением становится производство сельхозпродукции с конкретными потребительскими свойствами, хотя таких хозяйств пока немного.

> Значительную часть основной сельхозпродукции производят не агрохолдинги, а малые и средние предприятия, включая фермерские хозяйства

— Одна из проблем МСП — слабая переговорная позиция и недостаток ресурсов. Стоит ли развивать институт кооперации, чтобы справиться с нехваткой ресурсов, поиском рынков сбыта и созданием собственных производств?
— Определенно стоит. Кооперация в сельском хозяйстве остается недостаточно развитой, и многие производители пытаются выживать в одиночку, не могут договориться между собой и объединить усилия. При этом именно кооперация может помогать переживать периоды низких цен и товарных кризисов.
Например, одна из системных проблем отрасли — зависимость доходности от ценовой конъюнктуры: когда зерно дорожает, хозяйства зарабатывают, а при перепроизводстве и падении цен многие оказываются в убытке. Развитие кооперации позволило бы эффективнее организовывать сбыт, закупки и переработку продукции.
Однако для этого необходима готовность самих производителей к сотрудничеству. Здесь важную роль играют исторические и культурные особенности регионов. На Юге с этим должно быть проще, чем в Москве: здесь люди более открыты к сотрудничеству, имеют больше родственных связей, положительную роль могут играть местные традиции, скажем казачьи.
Однако устойчивые кооперативы требуют не только доверия между участниками, но и эффективной организации. Поэтому государству важно поддерживать не только производство сельхозпродукции, но и сами кооперативы, создавая условия для инициативы снизу.

Успешные зарубежные примеры показывают, что кооперация может стать основой для развития целых финансовых институтов. Например, система сельскохозяйственных кооперативов Фридриха Райффайзена со временем стала одним из истоков глобальной банковской группы Raiffeisen. Хотя, опять же, изначально это был просто кооператив.

> Относительно устойчивым сейчас выглядит рынок сахара. В России в этом году произведут около 6,3 млн тонн сахара при внутреннем потреблении порядка 5,8 млн тонн. Это создает хороший экспортный потенциал, а логистика у этого продукта проще, чем у пшеницы

Более того, сейчас особенно важно учиться договариваться и объединяться: именно в сложные времена проверяется прочность партнерских отношений.

— Если хозяйство понимает, что традиционная модель «вырастить пшеницу — продать трейдеру» больше не обеспечивает достаточной маржи, что сегодня эффективнее: диверсифицировать набор культур, идти в переработку или менять модель сбыта?
— Все, что вы озвучили, МСП уже делают в той или иной степени. Но если говорить об изменении модели сбыта, то стоит обратить внимание на торговые сети, которые могут сыграть важную роль в развитии отечественного сельского хозяйства. Благодаря финансовым возможностям и рыночной силе, они способны заключать долгосрочные контракты с производителями, задавать требования к качеству продукции и обеспечивать стабильный сбыт.
Показательный пример — «Магнит», который развивает контрактное производство овощей и фруктов, а также свои агропроекты. Однако собственных мощностей недостаточно, поэтому сетям важно привлекать сторонних производителей.

Такой подход особенно актуален для продукции, где сохраняется дефицит отечественного предложения, в частности для производства ягод. Пример — голубика, которую пока в небольших количествах пробует выращивать тот же «Магнит». Вместо того чтобы полагаться преимущественно на импорт, торговые сети могли бы системно работать с региональными хозяйствами, помогая им осваивать необходимые объемы и обеспечивать нужное качество.
Поэтому сельхозпроизводителям важно искать новые рыночные ниши, в том числе ориентируясь на внутренний спрос. При этом господдержка должна помогать развивать такие направления, а не только стимулировать рост валового производства.

— Как сельхозбизнесу оставаться эффективным, несмотря на текущие трудности?
— Главный показатель эффективности сельхозбизнеса не объем производства, а прибыль. Важно не просто вырастить продукцию, а найти способ выгодно ее продать. И вместо того, чтобы любой ценой сохранять объемы, необходимо ориентироваться на платежеспособный спрос, обеспечивая при этом продовольственную безопасность и достаточные запасы.

В условиях ограниченного экспорта «выпускать больше» не всегда означает «зарабатывать больше». Сейчас важнее найти баланс между объемами производства, спросом и экономической эффективностью.

Стоит помнить, что любой кризис — это окно возможностей. Нынешняя ситуация дает шанс пересмотреть подходы к ведению бизнеса, структуру посевов и стратегию развития отрасли. Так, когда традиционные источники прибыли в сельском хозяйстве практически исчерпаны, производителям необходимо искать новые ниши, развивать переработку и объединять ресурсы.

Дарья Коробская

КАК АГРАРИЯМ СПРАВИТЬСЯ С ТРУДНОСТЯМИ

- **Искать ниши с более высокой добавленной стоимостью. Например, можно делать ставку на специализированные культуры с более высокой ценой реализации.**
- **Заранее обеспечивать сбыт. Необходимо находить надежных партнеров и договариваться о поставках до сбора урожая.**
- **Диверсифицировать рынки и логистику. Сейчас аграриям важно не зависеть от одного экспортного направления или способа перевозки.**
- **Учитывать потенциал внутреннего рынка. Внутренний рынок — простор для возможностей.**
- **Управлять денежным потоком. Необходимо планировать сроки продаж, расходы на хранение и потребность в оборотных средствах.**
- **Следить за экспортной конъюнктурой. Важно учитывать новые направления поставок, спрос покупателей и возможное восстановление цен.**



Зеленая крепость

Импортозамещение, адаптация к рискованным условиям земледелия и изменениям почвы, новые требования рынка, обеспечение продовольственной безопасности — все эти задачи селекционерам надо решать одновременно, чтобы к 2030 году достичь 75% самообеспеченности отечественными семенами.

Если раньше ученые спокойно собирали «Ноев ковчег», пополняя банк семян, то сейчас южные регионы, прежде всего Краснодарский край и Ростовская область, стали полигоном, где отечественная селекция демонстрирует заметные результаты: как отмечают эксперты, начиная с 2022 года доля отечественного посевного материала выросла до 70% по ряду культур. «Деловая газета. Юг» узнала, как развивается селекция растений на Юге, какие разработки выходят на поля и какие подходы ускоряют вывод гибридов.

БЛАГОДАТНАЯ ПОЧВА

Перед селекционерами стоит задача к 2030 году обеспечить 75% посевов отечественными семенами ключевых сельхозкультур. Это пороговое значение обозначено в Доктрине продовольственной безопасности РФ.

Работы в этом направлении ведут в регионах: например, в Краснодарском крае, по данным регионального министерства сельского хозяйства и перерабатывающей промышленности, высев элитных семян вырос на 14%. Отечественными семенами засевают 100% пшеничного клина, 82% соевых полей, до 68% — кукурузных, а также 58% площадей подсолнечника и 24% — сахарной свеклы.

Ростовская область не отстает. По данным донского минсельхоза, доля высеваемых семян отечественной селекции зерновых и зернобобовых, за исключением кукурузы, достигла в 2026 году почти 100%. Импортозависимость помогла побороть работа донских селекционеров (в частности, АНЦ «Донской»). По другим импортозамещаемым культурам на Дону данные схожи с кубанскими, чуть большее отставание есть в пропашных культурах.

В целом по стране, как отметили в селекционно-семеноводческой компании RUSEED со ссылкой на данные Министерства сельского хозяйства РФ, уровень самообеспеченности семенами отечественной селекции увеличился почти до 70%.

«События последних лет показали, насколько рискованно зависеть от зарубежных поставщиков семян. Импортозамещение сегодня — это формирование собственной научной и производственной базы, которая позволит российским аграриям планировать работу независимо от внешних обстоятельств», — подчеркивают в пресс-службе RUSEED.

Катализатором роста направления становится не только ситуация с уходом с рынка семян иностранных игроков, но и климат. В селекционно-семеноводческом центре «Золотой початок — Павловский» отмечают: за последние 10–15 лет благоприятных сезонов стало меньше, а жаркие периоды с дефицитом осадков повторяются чаще. А значит, нужно создавать гибриды, которые не просто выживают, а стабильно дают урожай в условиях экстремальной жары и засухи.

Перемену климата удается выровнять заслугами ученых. Как отмечает заведующая отделом селекции и семеноводства пшеницы и тритикале Национального центра зерна им. П. П. Лукьяненко академик РАН Людмила Беспалова, урожайность на Кубани последние 50 лет ежегодно росла на 2,5% именно за счет селекции.

Однако вывести новый отечественный сорт или гибрид еще мало — сейчас рынку нужны определенные показатели урожая.

«При выборе сорта или гибрида прежде всего имеет значение не его новизна, а совокупность характеристик, которые подходят под запросы конкретного сельхозтоваропроизводителя и приносят коммерческую выгоду», — подчеркнул главный научный сотрудник лаборатории экономики ВНИИМК им. В. С. Пустовойта Артем Лукомец.

ПРИБЫЛЬ ПО ВСХОДАМ СЧИТАЮТ

Хозяйства Юга все чаще выбирают не гибриды с максимальной урожайностью в идеальных условиях, а более стрессоустойчивые вариации.

В RUSEED добавляют, что не менее важна и финансовая составляющая.

«Мы видим, например, что гибрид подсолнечника «арнеб сур» превысил зарубежный эталон на 3,9 ц/га, а затраты на семена были примерно на 5,2 тыс. рублей на гектар ниже», — отметили в пресс-службе селекционно-семеноводческой компании.

Как итог — для хозяйства все ценнее сорта, которые сохраняют приемлемый урожай в неблагоприятный год, говорит руководитель агробиостанции НПО «Семеноводство Кубани» ГК «Прогресс Агро» Ярослав Семин.

«Например, пшенице и рапсу нужны засухоустойчивость, зимостойкость и устойчивость к весенним заморозкам, а кукурузе, сое, свекле — жаро- и засухоустойчивость», — сказал Ярослав Семин.

Главный научный сотрудник лаборатории экономики ВНИИМК им. В. С. Пустовойта Артем Лукомец добавил, что в связи с изменением климата становятся востребованы засухоустойчивые сорта и гибриды сельскохозяйственных культур. Компенсировать недостаток влаги в почве подсолнечнику и сое, например, позволяет глубокая корневая система. У некоторых гибридов подсолнечника корень залегает на глубине до 4 метров, у сои — от 2,5 до 3,5 метра.

В «Золотом початке — Павловском» также отмечают запрос на соответствие гибридов определенному региону.

Так, для регионов, где более низкое количество осадков и высокие температуры, важна сильная корневая система, а также устойчивость к жаре. Для того, чтобы выводить соответствующие гибриды и сорта, ученые используют различные подходы к селекции.

КОД УРОЖАЯ

Прогресс, который, по словам замдиректора ВНИИМК по научной работе, наиболее заметен в подсолнечнике, сое и рапсе, стал возможен благодаря разнообразию методов селекции.

«Во ВНИИМК им. Пустовойта исследования ведутся по 18 масличным и 4 эфиромасличным культурам в рамках 39 селекционных программ, а более 20 сортов и гибридов института вошли в число самых востребованных в России по итогам 2025 года. Этот прогресс стал возможен благодаря комплексному применению классических методов селекции и современных технологий», — говорит Марина Трунова.

Работу ученых совершенствуют камеры ускоренной селекции, позволяющие полностью контролировать и регулировать условия окружающей среды, а также молекулярные маркеры. «С помощью ДНК-маркеров можно заранее отбирать растения с нужными признаками», — отметил руководитель агробиостанции НПО «Семеноводство Кубани» ГК «Прогресс Агро» Ярослав Семин.

Помогает ученым и ускоренное выращивание поколений (в мировой практике — скоростная селекция, или Speed Breeding. — Прим. ред.).

«Например, наше научно-производственное объединение совместно с лабораторией М. Г. Дивашука (ФГБНУ ВНИИСБ) разработало подход к ускоренной селекции восковидной кукурузы с использованием эмбриокультуры. Геномные технологии помогают выбирать перспективный материал, но окончательную оценку он все равно получает в поле, в разных условиях и за несколько сезонов», — поясняет Семин.

Также ученые применяют гидропонную климатическую камеру, где масличные культуры выращиваются без почвы. Во ВНИИМК такая технология позволяет получать до пяти урожаев в год.

В целом в ближайшие 5–10 лет главным фактором роста отрасли селекционеры видят сочетание ускоренной селекции и геномной оценки. Такой подход позволит быстрее создавать растения, устойчивые к засухе и болезням, и сырье с заданным содержанием крахмала, масла и белка.





Генный резерв

К 2030 году племенное стадо отечественной селекции в России должно вырасти до 900 тыс. голов. Чтобы добиться таких показателей, аграрии переходят на геномную селекцию, создают Национальный индекс племенной ценности и систему геномного прогноза.

Государство готово поддержать этот переход: по данным «Ведомостей», хозяйства смогут компенсировать до 70% затрат на генотипирование благодаря разработанному Минсельхозом РФ механизму субсидирования. Как генная инженерия помогает южным аграриям, какие методы гарантируют результат и за какие качества в коровах готовы платить переработчики, выяснила «Деловая газета. Юг».

> В Китае клонирование используют для увеличения производства молока, а также для сохранения исчезающих местных пород крупного рогатого скота

БАЛАНС ПРОДУКТИВНОСТИ

Современная отечественная селекция решает конкретные задачи аграриев, а не просто развивает абстрактные технологии.

«Запрос фермеров носит практический характер. Им нужны не абстрактные геномные технологии, а готовые решения: например, какого быка использовать, как снизить вынужденную выбраковку и повысить сохранность молодняка», — рассказал доцент кафедры разведения сельхозживотных, частной зоотехнии и зоогигиены Донского ГАУ кандидат сельскохозяйственных наук Тимофей Романец.

По словам эксперта, сегодня в приоритете продуктивное долголетие сельхозживотных, их воспроизводство и здоровье. Однако на Юге эти качества неразрывно связаны с жароустойчивостью. Поэтому выводить только высокопродуктивное или только жароустойчивое животное будет неправильным, считает Романец.

«Молочная и мясная продуктивность остаются основой, но без двух других направлений — здоровья и жароустойчивости — погоня за ними оборачивается ростом затрат. Российские научные разработки уже движутся в эту сторону: создаются системы оценки, которые учитывают не только генетику животных, но и рацион с условиями содержания, а на этапе подбора пар снижают риски заболеваний и других нежелательных признаков», — подчеркнул Тимофей Романец.

Чем выше генетический потенциал животного, тем тяжелее оно переносит тепловой стресс: в жару коровы меньше едят, а удои снижаются, ухудшается состав молока по жиру и белку. Падают оплодотворяемость и сохранность эмбрионов, а риск возникновения болезней растет.

В результате, чтобы соответствовать стандартам, ученым приходится выдерживать баланс между продуктивностью, здоровьем и фертильностью животных, говорит руководитель агробиостанции НПО «Семеноводство Кубани» ГК «Прогресс Агро» кандидат биологических наук Ярослав Семин.

«Например, у молочных коров отбор только на высокий надой может сопровождаться ухудшением плодовитости и переносимости жары, а рост продуктивности повышает требования к кормлению и нагрузку на обмен веществ. Поэтому надой, содержание жира и белка оценивают вместе с устойчивостью к воспалениям молочной железы, здоровьем конечностей и продолжительностью продуктивной жизни», — пояснил Семин.

Селекционеры всегда считают экономику. Одновременно учитывают, что высокий надой может потребовать дополнительных затрат на кормление и содержание, и перед тем, как выводить новых животных, все это сравнивают с уже доступными данными: окупятся ли вложения в новый признак при предполагаемом масштабе внедрения, за какой срок и сохранится ли это преимущество после всех дополнительных затрат.

Чтобы селекционная работа прошла успешно, ученым важно подобрать не только цели по качествам, но и методы их достижения.

ГЕНОМ И ЭМБРИОН

Наиболее зрелым инструментом в селекции животных сегодня является геномная оценка племенной ценности, считает Тимофей Романец. В частности, ученые уже создали специальные программы по улучшению генетического потенциала КРС молочных пород, сочетающие современную оценку, геномную селекцию и перенос эмбрионов.

Помогает ученым и маркер-ассоциированная селекция. Она позволяет отбирать животных с нужными признаками, анализируя их ДНК с помощью молекулярных маркеров. По словам доцента Донского ГАУ, этот метод применяется точечно — для работы с генами продуктивности и контроля наследственных дефектов.

Отдельные хозяйства рассматривают и запуск собственных программ на основе эмбриотрансфера. Об этом говорит главный технолог направления животноводство агрокомплекса «Лабинский» Алексей Скорохватов.

«Мы рассматриваем возможность реализации проекта по внедрению эмбриотрансфера. Он позволяет быстро накапливать генетический биоматериал высокого качества, системно улучшает производственные показатели поголовья», — отметил Алексей Скорохватов.

ПЕРВАЯ ЗВЕЗДОЧКА

Отдельное направление селекции животных, которое недавно казалось фантастикой, но сейчас стало реальностью, — клонирование, говорит Тимофей Романец.

По словам спикера, в мире клонирование применяется у крупного рогатого скота, коз, свиней и овец. Основные задачи технологии состоят в сохранении ценных генотипов, размножении элитных особей и поддержании редких пород через криобанки.

Например, в Китае клонирование используют для увеличения производства молока, а также для сохранения исчезающих местных пород крупного рогатого скота, а в США оно помогло сохранить в популяции ценный геном быков с устойчивостью к бруцеллезу, туберкулезу и сальмонеллезу, говорит Тимофей Романец.

Клонирование применяется и для сохранения и воспроизводства особо ценных племенных животных — коров с выдающимися показателями и лучших быков-производителей, говорит руководитель агробиостанции НПО «Семеноводство Кубани» ГК «Прогресс Агро» кандидат биологических наук Ярослав Семин.

«Такие проекты есть и в России. В Краснодарском крае в 2024 году родилась Звездочка — клон коровы с надоем до 18 тонн молока за лактацию, а в 2026 году она сама принесла здоровое потомство. Для нас это возможность сохранить ценный генотип и использовать его в дальнейшей племенной работе», — отметил Семин.

Однако технология все еще дорогая и применяется точечно для насыщения стада высокопродуктивными животными, сообщил эксперт.

НОВЫЕ СТАНДАРТЫ

Геномная селекция станет отраслевым стандартом в молочном и мясном скотоводстве. По словам Тимофея Романца, это потребует создания национальной референсной (служит золотым стандартом для всей породы в стране. — Прим. ред.) популяции и включения в оценку признаков здоровья.

Важную роль в этом вопросе, по мнению эксперта, сыграет и Федеральная государственная информационно-аналитическая система племенных ресурсов, с 1 марта 2026 года ставшая обязательной для регистрации племенных животных и стад.

В будущем в селекцию сельхозживотных может прийти и редактирование генома. Как рассказал Ярослав Семин, в США в 2025 году уже были одобрены свиньи с генетически обусловленной устойчивостью к вирусу репродуктивно-респираторного синдрома.

«Внедрение подобных решений в России будет зависеть от результатов исследований и правил допуска к применению», — отметил руководитель агробиостанции НПО «Семеноводство Кубани» ГК «Прогресс Агро».

Дополнительный вклад в будущее селекции внесут цифровые платформы, которые объединяют данные по генетике, кормлению и содержанию, прогнозирует Тимофей Романец. Но перед этим отрасли необходимо решить текущие проблемы.

Среди основных препятствий для более широкого внедрения, по словам эксперта, стоимость генотипирования и трансплантации эмбрионов, а также нехватка специалистов, которые умеют превращать результаты анализов в подбор пар, неполный зоотехнический и племенной учет, а также отсутствие единой референсной популяции.

Подготовил Артем Слетков

> Надой, содержание жира и белка оценивают вместе с устойчивостью к воспалениям молочной железы, здоровьем конечностей и продолжительностью продуктивной жизни

Путь неаполитанской пиццы ведет в Краснодар

«Деловая газета. Юг» вместе с шефом-пиццайоло краснодарской пиццерии «Пицца Робертино» Суреном Шахназаровым приготовила неаполитанскую пиццу и погрузилась в процессы ее создания.



Фото: Екатерина Татулян / Медиа Группа «Бизнес и Точка»



В рамках новой постоянной рубрики «Сделано МСП» рассмотрели, из каких этапов складывается работа пиццерии, какие технологии используют пиццайоло, где берут продукты для главной героини нашего первого выпуска — неаполитанской пиццы.

ФИЛОСОФИЯ СЫТОСТИ

Неаполитанская пицца выпекается при очень высокой температуре за считаные минуты, традиционный ориентир — около 60–90 секунд. Конкретное время зависит от печи, теста и начинки. За это время в дровяной печи тесто покрывается леопардовыми пятнами, борт вздувается, а середина остается мягкой и эластичной. Но за этими полутора минутами скрывается сложная технология, кропотливая работа с ингредиентами и строгий контроль каждого этапа.

Вместе с Суреном Шахназаровым мы отправились в хутор Ленина за продуктами, попробовали собственными руками приготовить продукт и разобрались, как устроено производство неаполитанской пиццы и какие решения помогают небольшому гастрономическому бизнесу развиваться.

«Важны вкус, размер порции, баланс ингредиентов и то, с каким ощущением гость заканчивает трапезу», — объясняет шеф-пиццайоло.

ВСЕ НАЧИНАЕТСЯ С ТЕСТА

Пока едем на первую точку за фермерскими продуктами для пиццы, Сурен Шахназаров рассказывает о том, с чего начинается качество пиццы. Оказывается, с пиццаболла — тестовой заготовки, которая проходит долгий путь, перед тем как попасть в печь.

Муку выбирают по технологическим характеристикам: силе, качеству белка и поведению теста при длительной ферментации. Российские варианты также проходят испытания. Для замеса используют воду определенной марки с Кавказа с контролируемым минеральным составом, в том числе с содержанием гидрокарбонатов.

При этом процентное содержание воды в замесе, или гидратация, составляет 68–70%, то есть 680–700 г воды на 1 кг муки. Дрожжи дозируют в небольшом количестве, рассчитывая их массу по типу, температуре и длительности ферментации. Закваски шеф-пиццайоло применяет разные, например итальянскую пшеничную «Левито мадре» (в переводе означает «материнские дрожжи»).

В «Пицце Робертино» часто используют длительное созревание теста — около 48 часов, включая выдержку при пониженной температуре. Режим корректируют в зависимости от рецептуры. При ферментации идут химические процессы, влияющие на структуру, аромат и вкус теста. Ферменты преобразуют компоненты муки, дрожжи перерабатывают доступные сахара и выделяют углекислый газ и продукты брожения. В тесте с закваской дополнительную роль играют молочнокислые бактерии.

«Температурные показатели критично важны для любого теста. Это главный рычаг управления для него. Температурный режим влияет на активность дрожжей, скорость созревания теста и удобство ручного формования. Клейковинная структура развивается при замесе и затем меняется в ходе выдержки», — пояснил Сурен Шахназаров.

Шеф-пиццайоло предупреждает: если во время замеса допущена ошибка, то на этапе нагрева шар теста может потерять упругость, начать рваться или подгорать.

ИНГРЕДИЕНТЫ С КУБАНСКИХ ПОЛЕЙ

Основная часть ингредиентов неаполитанской пиццы вполне может быть кубанской. Вместе с шефом «Пиццы Робертино» забираем продукцию у продавцов в хуторе Ленина. Здесь фермеры торгуют своими продуктами напрямую. У хуторских берем руколу, зелень и груши.

«Приезжаю сюда, чтобы сохранить продажную цену. Если не здесь покупать, а у фирм через посредников, с 500 рублей средняя стоимость пиццы может подняться до 1000 рублей», — отмечает шеф «Пиццы Робертино».

> Неаполитанская пицца выпекается при очень высокой температуре за считаные минуты, традиционный ориентир — около 60–90 секунд

Основатель пиццерии сотрудничает не только с кубанскими поставщиками. Например, сыр для неаполитанской пиццы с краснодарским адресом закупают на молочном предприятии в станице Егорлыкской Ростовской области.

Для сохранения цены и качества пиццерия проводит локализацию продуктов. Пример — производство вяленых томатов перенесли в собственную лабораторию: это позволило управлять рецептурой, качеством и экономить на ингредиенте.

Подход к укладке продуктов на пиццу тоже оптимизировали. Команда пересматривает форму нарезки и калибр компонентов, чтобы обеспечить равномерное распределение начинки и стабильную закладку по технологической карте. Похожая ситуация с креветками: от более крупных экземпляров, которые нужно было рвать на части, перешли на более мелкие, но в большем количестве. Их стало визуально больше на пицце, а цена сохранилась.

«При разработке новинки я мыслю категориями конструктора: основа пиццы — самостоятельная часть блюда, а начинка раскрывает его идею. Когда я создаю, например, пиццу «Карбонара», моя задача — передать узнаваемый вкусовой профиль «Карбонары» средствами другой гастрономической фор-

мы. Это не точная копия, но по вкусовому профилю, текстурам и гастрономической ассоциации попадание 100%-ное», — поясняет шеф.
Кстати, соусы разделяются на три типа: плотный, средний и легкий. Для каждой пиццы подбирают консистенцию и количество соуса с учетом времени выпекания и влажности ингредиентов.

ОРГАНИЧЕСКИЙ МАРКЕТИНГ

Помимо кооперации с МСП в деле пиццы важен стратегический маркетинг. Команда периодически следит за рынком и проводит PEST-анализ (инструмент стратегического менеджмента и оценки политических, экономических, социальных и технологических факторов).
«Чтобы был результат, нужно хорошо работать, смотреть внутрь себя и снаружи себя», — резюмирует шеф-пиццайоло.
По его словам, в последние годы появился принцип покупать у мелких производителей, чтобы денежная масса циркулировала среди МСП, а не только у крупных игроков. Через два года пиццерия решила пересмотреть тактику, так как не все мелкие поставщики ценят ответственность: были случаи с некачественным продуктом.

Пиццерия работает с рядом небольших производителей и поставщиков — сыра, муки и упаковки, оценивая качество, стабильность и ответственность каждого.

СОБИРАЕМ ПИЦЦАБОЛЛ

С закупки направляемся в цех. Здесь учимся собирать тесто-шарики двумя способами: вручную и на машине.
«Машина помогает стандартизировать деление и округление заготовок, а правильная настройка позволяет сохранять структуру теста», — объясняет шеф.
Каждая партия теста проходит бракераж (проверку качества): оценивают «укусы», борт, структуру, альвеолы, липкость. Любой брак фиксируют в бланках, чтобы избежать потерь в будущем.

ЛАБОРАТОРИЯ ВКУСА

Переходим в лабораторию пиццы, где нас встречают спиральный тестомес, сыротерка, вакууматор, планетарный миксер, термостат и су-вид (технология приготовления продуктов в герметичном пакете при стабильно низкой и точно контролируемой температуре в водяной бане).



Фото: Екатерина Татулян / Медиа Группа «Бизнес и Точка»

> Основная часть ингредиентов неаполитанской пиццы вполне может быть кубанской. Чтобы был результат, нужно хорошо работать, смотреть внутрь себя и снаружи себя



«В лаборатории централизованно производят часть заготовок, а на точке собирают и выпекают блюда по единым стандартам», — показывает шеф «Пиццы Робертино».
Заготовки отсюда передаем на кухню, где происходит ручное раскрытие тестовой заготовки в основу, выкладка соуса и начинки и последующее запекание. Производительность печи — 50 пицц в час.
Чтобы сформовать основу пиццы руками, необходимы опыт, практика и ловкость, но под чутким руководством шефа «Деловая газета. Юг» это сделала. С раскладкой тоже справились неплохо. Собрали классическую «Пепперони» и авторскую пиццу от «ДГ» с болгарским перцем.
Наконец ставим нашу пиццу в печь — помпейскую, на дровах. Тесто запекается прямо на глазах. Здесь важно не пропустить момент и вовремя вытащить пиццу, момент икс нам подсказывает шеф «Пиццы Робертино». На выходе получаем горячий вкусный продукт.

ЛУЧ ОГНЯ И ЛЕОПАРДОВЫЕ ПЯТНА

Без подходящего жара неаполитанскую пиццу не испечь. Благодаря купольному строению помпейской печи и дровяному огню основание пиццы нагревается за счет контакта с раскаленным подом, верх — благодаря тепловому излучению от купола и пламени, а горячие газы создают конвекцию.
«Пицца выпекается при температуре 450 градусов — это усредненный показатель. Для стабильной выпечки важно контролировать интенсивность горения, температуру пода и жар в куполе», — поясняет Сурен Шахназаров.
Время выпекания зависит от конкретной пиццы и загрузки печи. Команда контролирует результат по цвету борта, состоянию основы и готовности начинки. Каждый сотрудник после выхода отрабатывает время приготовления через таймер. Эталон — «Пепперони»: на нее уходит 1 минута 56 секунд из-за специфики раскладки ингредиентов.

ХАРАКТЕР НЕАПОЛИТАНСКИЙ

Для управления экономикой каждого блюда команда «Пиццы Робертино» рассчитывает продуктовую себестоимость и отдельно контролирует операционные расходы.
Стоимость зависит от выбранной пиццы, цены регулярно пересматривают с учетом себестоимости и доступности для гостей.
Характер у пиццевого бизнеса, шефа и пиццы требовательный к себе и окружающим. Это ремесло требует внимания к деталям и дисциплины на каждом этапе. В свою очередь, шеф показывает команде личный пример и отвечает за общий стандарт работы.
Шеф «Пиццы Робертино» говорит, что в тяжелые времена работают два правила: уважение (к продукту, людям, гостям, инвентарю) и трудолюбие.

Артем Слетков

Редакция «Деловой газеты. Юг» в рамках постоянной некоммерческой рубрики «Сделано МСП» в соответствии с озвученной президентской политикой поддерживает предпринимателей, которые решились на создание своего дела.
Герои серий постоянных редакционных обзоров «Деловой газеты. Юг» — представители МСП, многие из них только в начале своего пути, но им уже есть чем поделиться, рассказать, какие шаги в развитии своего дела были удачными, а где они совершили ошибку.
О важности поддержки МСП неоднократно говорил 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. 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.

Информационный обзор редакции

КОММЕНТАРИЙ



СВЕТЛАНА МАСЛОВА,
глава Анапы

Когда инвестор вкладывает средства в отрасль, он уверен в ее рентабельности и перспективе. Даже в такое непростое время курортная сфера Анапы продолжает прирастать новыми современными объектами. Наша основная задача как власти — оказать максимальное содействие бизнесу на всех этапах реализации проектов, которые популяризируют Анапу, и тем самым способствовать дальнейшему развитию курорта.

Курортный актив Анапы

Курорту, чтобы оставаться востребованным у туристов, необходимо соответствовать современным требованиям и динамично развиваться. Двигатель общей системы — инвестиции, которые в Анапе в первую очередь приходятся на санаторно-курортную сферу: по данным на 2026 год, на курорте реализуют 25 проектов на сумму более 250 млрд рублей, из которых 21 проект на 210 млрд рублей приходится на санкур. В будущем инвесторы планируют создать на курорте более 16 тыс. номеров и 17 тыс. рабочих мест. «Деловая газета. Юг» узнала, какие проекты уже появились на курорте в 2026 году и как город развивается не только для туристов, но и для жителей.



Фото пресс-службы города-курорта Анапа



ОТКРЫТИЯ ГОДА

Курортная сфера Анапы укрепляет потенциал. По данным пресс-службы администрации курорта, одним из значимых событий года стало открытие пятизвездочного отеля международного тайского бренда Dusit Thani со спа-центром. Соглашение о реализации инвестпроекта подписали два года назад в ходе Петербургского международного экономического форума, в открытие отеля вложили более 3 млрд рублей. По итогу реализации проекта в городе появилось 120 рабочих мест.

Помимо этого, до конца текущего года для гостей планируют открыть еще два объекта с объемом инвестиций более 14 млрд рублей, которые позволят создать свыше 800 рабочих мест.

Так, в районе железнодорожного вокзала возведут комплекс отелей с аквапарком и дополнительной инфраструктурой для комфортного отдыха, а на Высоком берегу — гостиничный комплекс «Николай I». Продолжается и строительство новой набережной в сторону Лысой горы, уже в следующем сезоне главный променад курорта станет длиннее.

«Новые точки притяжения станут дополнительными источниками пополнения бюджета и поступательного социально-экономического развития Анапы», — отметили в пресс-службе мэрии.

Анапа славится не только отелями, но и детскими здравницами, число которых также растет.

В 2026 году ребят из разных уголков РФ начал принимать построенный с нуля четырехэтажный корпус детского оздоровительного комплекса «Аврора» на 800 мест. Помимо этого, после длительного затишья возобновили работу лагеря «Приазовец» и «Черноморец» на Пионерском проспекте.

Всего в Анапе в активной стадии реализации находится 17 инвестпроектов на 160 млрд рублей, среди которых создание четырехзвездочных круглогодичных гостиничных комплексов и реновация корпоративного центра оздоровления «СИБУР-Юг». Еще восемь проектов на 93 млрд рублей, среди которых пятизвездочный спа-отель «Анапа Хилс» и детский оздоровительный комплекс «Юбилейный», проходят стадию подготовки проектно-сметной документации.

РАЗВИТИЕ КОМПЛЕКСА

Укрепление потенциала происходит благодаря не только санкуру, но и сфере жилищного строительства. Так, в Анапе заключено девять договоров комплексного развития территорий. Благодаря их реализации для юных жителей появятся пять школ на 6 тыс. мест и 16 детсадов на 4,1 тыс. мест, а также другие важные для горожан социально значимые объекты: поликлиники, кабинеты врача общей практики, дома культуры, почтовые отделения, пункты полиции и спортобъекты.

При этом в городе уже появились здание Росгвардии и Дворец бракосочетания, амбулатория врача общей практики в Сукко и отделение полиции в Витязеве. Также специалисты отремонтировали роддом.

Комплексное развитие Анапы продолжится и в дальнейшем, подчеркнули в пресс-службе мэрии города.

> В Анапе в активной стадии реализации находится 17 инвестпроектов на 160 млрд рублей

> Новые точки притяжения станут дополнительными источниками пополнения бюджета и поступательного социально-экономического развития Анапы

Центральный цифровой рынок

Госзакупки как канал сбыта демонстрируют рост: по данным исследования аналитического центра B2B-PTC, опубликованного 2 октября 2026 года, в первом полугодии в РФ провели около 1,25 млн закупок по 44-ФЗ на общую сумму 5,9 трлн рублей по начальной, максимальной цене контракта. При этом количество процедур выросло на 3,7% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года.



Изображение сгенерировано ИИ

Для предприятий агропромышленного комплекса тендеры могут стать одним из инструментов расширения рынков сбыта и поиска новых заказчиков. Через электронные торговые площадки сельхозпроизводители, переработчики и поставщики техники могут выходить на государственные и коммерческие закупки, диверсифицировать продажи и снижать зависимость от традиционных каналов реализации.

При этом участие в тендерах требует от агробизнеса стратегического подхода: необходимо понимать, где искать закупки, какие требования предъявляют заказчики, как подготовить конкурентоспособную заявку и избежать финансовых рисков при исполнении договора. Зампредседателя Юго-Западного банка Сбербанка Никита Якубович рассказал «Деловой газете. Юг», как аграриям подготовиться к торгам и что необходимо учесть, чтобы принять участие в закупках без риска.

ПОДГОТОВКА К ТОРГАМ

Чтобы зайти в тендеры по 44-ФЗ и 223-ФЗ, компании нужно собрать пакет документов и соблюсти все требования. Для начала потребуется усиленная квалифицированная электронная подпись (КЭП) — цифровой аналог собственноручной подписи, который можно получить через аккредитованный удостоверяющий центр, ФНС или приложение «Госключ». Как отметил Никита Якубович, КЭП является обязательной для участия в электронных торгах, именно она обеспечивает идентификацию пользователя на торговых площадках.

Еще одно обязательное условие — регистрация на «Госуслугах» и в Единой информационной системе закупок (ЕИС).

«После регистрации информация о компании автоматически попадает на восемь утвержденных электронных торговых площадок», — отметил зампредседателя Юго-Западного банка Сбербанка Никита Якубович.

Для участия в торгах также потребуются выписка из ЕГРЮЛ/ЕГРИП, устав и решение о назначении директора для ООО или копия паспорта для ИП, лицензии и сертификаты, бухгалтерская отчетность, а также справка об отсутствии задолженности по налогам, говорит эксперт.

Также нужен специальный счет участника закупок по 44-ФЗ и 223-ФЗ. Его можно получить после аккредитации на электронной торговой площадке, подав заявление на дистанционное открытие счета.

ФИНАНСОВЫЙ РАСЧЕТ

При работе с крупными тендерными контрактами бизнесу важно учитывать финансовый цикл: оплата поступает только после исполнения обязательств. На практике это означает, что после регистрации на площадке аграрию необходимо обеспечить заявку — внести средства на спецсчет или оформить банковскую гарантию.

По словам Якубовича, сумма обеспечения может составлять до 5% от начальной цены контракта. При этом именно здесь может возникнуть главная трудность.

«Чаще всего аграрии сталкиваются с нехваткой средств для обеспечения заявки. В этом случае помогает банковская гарантия или тендерный кредит. Многим сельхозпроизводителям также нужно гарантировать исполнение контракта — здесь тоже нужна банковская гарантия, но уже для обеспечения исполнения контракта и гарантийных обязательств», — разъяснил спикер.

При этом Никита Якубович отмечает, что трудности могут возникнуть и после победы в тендере в части нехватки оборотных средств. По его словам, здесь аграрии могут воспользоваться кредитом на исполнение госконтракта: он позволяет финансировать затраты на выполнение контракта по 44-ФЗ или 223-ФЗ.

«Здесь нужно учитывать сезонность: для агробизнеса характерны кассовые разрывы между посевной и уборкой урожая. Поэтому можно рассмотреть кредиты для сельхозпроизводителей, в том числе под залог будущего урожая», — отметил эксперт.

Кассовые разрывы могут возникать и в процессе исполнения контракта — здесь помогают кредитные линии, овердрафт, факторинг, говорит зампредседателя Юго-Западного банка Сбербанка.

«Ситуации бывают разные, и в каждой нужен персональный подход. Но можно выделить ключевые банковские инструменты для тендеров: это банковская гарантия, кредит на исполнение госконтракта, финансирование затрат на выполнение контракта по 44-ФЗ или 223-ФЗ, банковское сопровождение контракта, кредитная линия, овердрафт для работы с постоплатой», — добавил Якубович.

СНИЗИТЬ РИСК

Чтобы снизить возможные риски, Никита Якубович советует использовать банковскую гарантию вместо замораживания собственных средств. Это снизит нагрузку на оборотные средства, особенно при одновременном участии в нескольких тендерах.

«Также можно рассчитать потребность в оборотных средствах и заранее оформить кредитную линию. Кредит на исполнение госконтракта позволяет финансировать затраты по мере необходимости, не изымая деньги из операционного цикла», — сказал зампредседателя Юго-Западного банка Сбербанка.

Помимо этого, эксперт советует рассмотреть банковское сопровождение контракта: открытие отдельного счета (ОБС) дисциплинирует расчеты и снижает риск претензий со стороны заказчика.

КОММЕНТАРИЙ



НИКИТА ЯКУБОВИЧ,
зампредседателя Юго-Западного банка Сбербанка

Участие в тендерах или госзакупках дает агробизнесу возможность получать крупные государственные и муниципальные заказы. Это напрямую обеспечивает загрузку производства и стабильный сбыт продукции. В этой части есть специализированные решения для компаний в сфере сельского хозяйства: помощь с госзакупками от экспертов банка, поиск и подбор тендеров, а также управление контрактами.

Как правило, финансовый контрагент необходим для участия в тендерах по 44-ФЗ и 223-ФЗ, так как требуется банковская гарантия — письменное обязательство банка выплатить заказчику средства, если исполнитель не выполнит контракт. Без гарантии от надежного банка компания не сможет подтвердить заказчику свою финансовую состоятельность и принять участие в торгах.



Почва под колесами

Современная сельхозтехника остается одним из главных ресурсов эффективного агробизнеса. Только на Кубани к старту уборочной кампании подготовили свыше 40 тыс. единиц машин, сообщала пресс-служба краевой администрации. А на Дону тем временем растет производство такой техники: «Ростсельмаш» в январе — апреле 2026-го отгрузил 1 тыс. тракторов и комбайнов, что на 26% превышает объем поставок за аналогичный период прошлого года, сообщал ТАСС со ссылкой на Минпромторг РФ.

Однако приобретение и обслуживание сельхозтехники обходятся дорого. В такой ситуации аграрию приходится выбирать между новой машиной, лизингом, ремонтом и модернизацией парка, учитывая доступность импортных комплектующих и меры господдержки. «Деловая газета. Юг» разобралась, в каком состоянии находится отрасль сельхозмашиностроения и какие стратегии обновления парка выбирают хозяйства.



Изображение сгенерировано ИИ

ТЕХНИКА ПОД ДАВЛЕНИЕМ

Российское сельхозмашиностроение переходит к 2027 году с осторожным оптимизмом и тревожными ожиданиями одновременно. Президент ассоциации «Росспецмаш» Константин Бабкин на Российском агротехническом форуме предупредил, что производителям необходимо готовиться к дальнейшему сокращению рынка.

Причину такого поворота событий он видит в снижении платежеспособности аграриев на фоне роста налоговой нагрузки, стоимости кредитов, ресурсов и перевозок, а также постепенного возвращения на рынок брендов из недружественных стран, передает Поле.рф. Инвестиции в отрасль за январь — август 2026 года составили 3,4 млрд рублей, тогда как по итогам 2025-го показатель был на уровне 14,3 млрд рублей.

Однако рынок сохраняет равновесие. По данным ПАО «ЛК «Европлан», спрос на сельхозтехнику в 2026 году немного вырос. За январь — сентябрь 2026-го на нее пришлось 16% от общего объема самоходной техники против 14% годом ранее. Небольшой рост наблюдается и в сегменте отечественных машин.

Как отметил генеральный директор «Ростсельмаша» Александр Виноградов, по итогам января — июня 2026 года спрос на сельхозтехнику группы компаний вырос на 20% к аналогичному периоду прошлого года. Однако спрос тормозят новые переменные.

«Накладывается много факторов, которые ограничивают продажи. Во-первых, это несезон, в который мы входим. Во-вторых, дополнительные факторы, сложившиеся на рынке по стоимости и логистике зерна, по топливу и так далее», — передают слова Виноградова «Ведомости Юг».

Совокупность факторов заставляет аграриев искать новые решения и делать выбор, сохранять прежнюю технику, которая требует вложений в обслуживание, или обновлять парк.

СТРАТЕГИИ ЭКОНОМИИ

Выбор стратегии ведения агропарка, по мнению экспертов ПАО «ЛК «Европлан», зависит от профиля и возможностей конкретного хозяйства. Например, лизинг подойдет аграриям, работающим на ОСНО: снизить расходы здесь возможно благодаря отнесению лизинговых платежей к расходам, также можно получить вычет по НДС.

«Лизинг подойдет компаниям, которые имеют стабильный денежный поток для ежемесячных платежей, но не планируют изымать крупную сумму из оборота», — отметили в «Европлане».

Приобретать новую технику на собственные средства, как отмечают представители ПАО «ЛК «Европлан», целесообразно в двух случаях. Во-первых, когда у агрария накопилась свободная ликвидность и нет вложений, способных принести отдачу выше стоимости лизинга. Во-вторых, когда машину принципиально важно сразу получить в собственность. Например, из-за нестандартной комплектации.

«Продление эксплуатации имеющегося парка может быть временным решением, если финансовое положение не позволяет привлекать финансирование даже на лизинг, при этом техника находится в удовлетворительном состоянии и ее остаточного ресурса достаточно для выполнения текущих задач», — отметили эксперты компании.

УСЛОВИЯ ЗЕМЛИ

Техника для полива должна служить долго, и для этого аграриям необходимо не только ее плановое обслуживание, но и создание подходящих условий для эксплуатации. Поэтому разработка проектных решений для уже имеющегося парка поливальных машин начинается с грамотной оценки орошаемого поля. Такой подход позволяет избежать ситуаций, когда техника простаивает либо работает на износ.

«Выбор инженерных решений напрямую зависит от особенностей конкретного поля», — говорит главный инженер отдела водохозяйственного проектирования АО «Кубаньводпроект» Константин Куликов.

Чтобы свести риски к минимуму и сделать работу инфраструктуры предсказуемой, перед проектированием проводят обязательный комплекс изысканий. Например, топографическая съемка позволяет точно определить места локальных понижений на полях и грамотно спроектировать дренажные системы.

Геологические изыскания показывают, какие нагрузки способен воспринимать грунт, что необходимо для подбора правильного фундамента для насосных станций и поливальных агрегатов. Также исследования проводят для оценки трудоемкости земляных работ. Например, песок и глина требуют разных усилий при разработке, говорит Константин Куликов.

НАЛАЖЕННЫЙ МЕХАНИЗМ

Сохранять стабильность отрасли аграриям помогает поддержка в части агротехники. Депутат Законодательного Собрания Ростовской области, председатель комитета по аграрной политике Вячеслав Василенко во время пресс-конференции в «ТАСС Юг» в октябре подчеркнул, что вопрос приобретения техники остается одним из основных для донских хозяйств.

По словам парламентария, регион на протяжении 20 лет субсидирует покупку техники местных производителей, прежде всего «Ростсельмаша». Однако в текущем году закупки сократились по понятным причинам: рынок перенасыщен переходящими остатками зерна, а общая экономическая ситуация не располагает к расширению парка техники.

«Как только экономическая ситуация выровняется, сельхозпроизводители будут приобретать технику, которая уже производится в России», — уверен Василенко.

В Краснодарском крае аграриям намерены предоставить возможность приобретения материально-технических ресурсов с увеличенной отсрочкой платежа, сообщила пресс-служба администрации региона. Пилотный проект планируют запустить в рамках договоренности краевой администрации с АО «Росагролизинг».

В целом в России, по словам заместителя начальника управления сельхозмашиностроения Минпромторга РФ Ильи Орсика, которые передает Поле.рф, объемы финансирования ключевых инструментов в 2027 году сохранятся не ниже 2026-го. Так, на поддержку производителей в текущем году предусмотрели 10 млрд рублей, столько же наметили заложить и на 2027-й. На льготный лизинг по программе ДОМ.РФ направлено более 2 млрд рублей, финансирование НИОКР по новым моделям техники планируют увеличить до более чем 500 млн рублей.

«Такие механизмы позволяют снизить финансовую нагрузку на хозяйства и сделать обновление парка более доступным», — подчеркнули специалисты ПАО «ЛК «Европлан».

Яна Назаркина



СЛОМИТЬ ВОЛНЫ

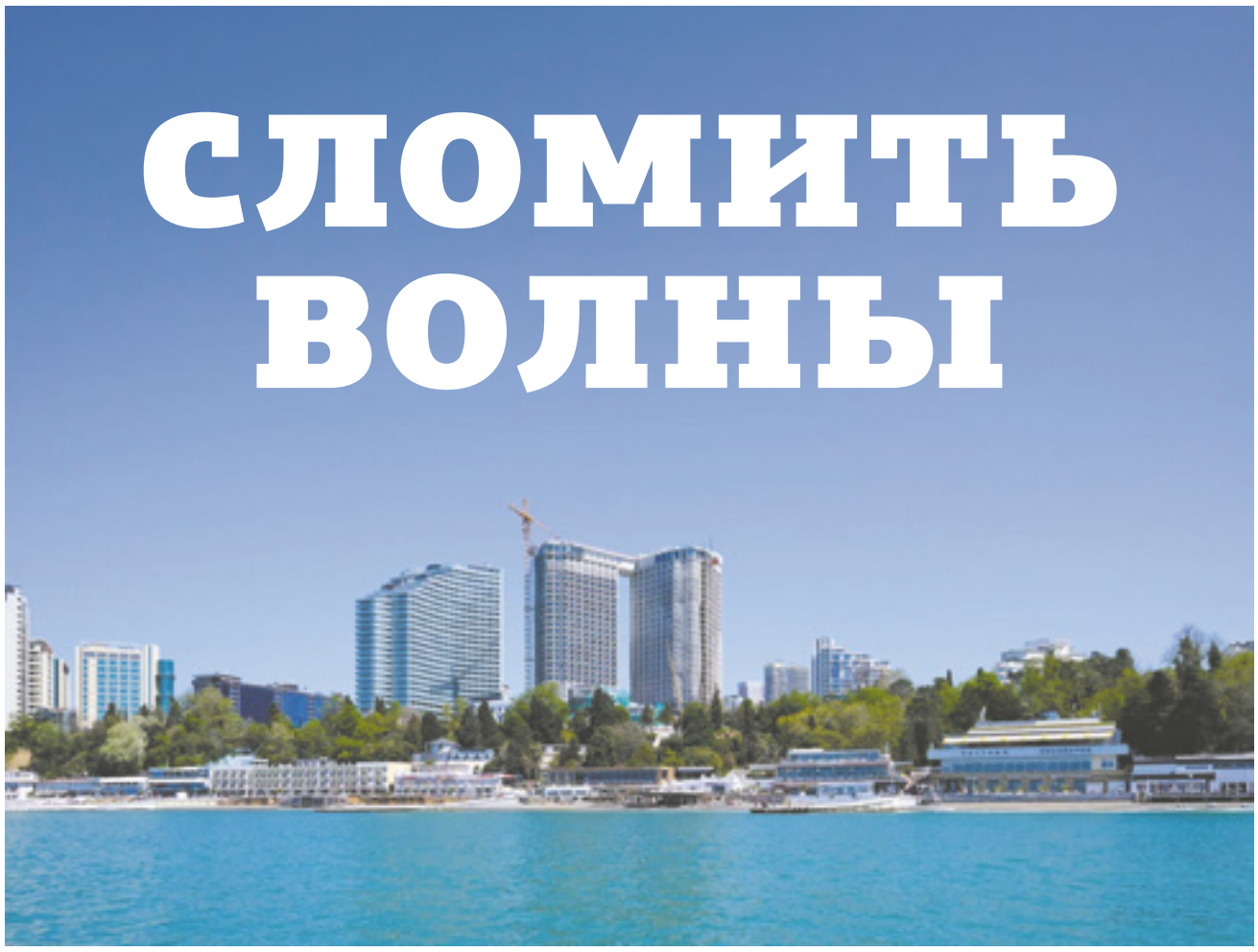


Фото предоставлено пресс-службой администрации Сочи

Морское побережье — одна из главных ценностей Сочи, основа его курортной привлекательности и важная часть природного наследия. Сохранение пляжей, защита берега от разрушения и предотвращение оползней — это не только вопрос безопасности инфраструктуры, но и необходимое условие устойчивого развития курорта и его туристического потенциала. Почему сохранение сочинского побережья требует комплексного научного подхода, какие решения предлагают специалисты и какую роль в этой работе сыграет сотрудничество города с Курчатовским институтом, узнала «Деловая газета. Юг».

ПЛЯЖИ ПЛЫВУТ В МОРЕ

По оценкам экспертов, состояние береговой зоны Сочи требует системных мер: около 40 км пляжей из 96 км береговой линии находятся под угрозой разрушения, и ширина некоторых из них уже вдвое меньше нормативной. При этом в Лоо пляжная полоса уже полностью утрачена.

Опасность представляет и ежегодный дефицит гальки, который оценивают в 31 тыс. кубометров. В результате скорость отступления берега на отдельных участках достигает 10–15 см в год, отметили в пресс-службе администрации курорта.

Однако сберегать предстоит не только пляжи, но и сами инструменты их защиты. Так, в обновлении нуждается берегозащитная инфраструктура: из 703 бун и 80 км волнозащитных стен значительная часть построена в советское время. По прогнозам ученых, без комплексных мер в течение 60 лет гидротехнические сооружения могут полностью разрушиться, отмечают в пресс-службе мэрии. В результате площадь пляжей может сократиться на 88%.

В целом неотложные защитные мероприятия необходимы более чем на 30 км неосвоенного побережья.

«Научное исследование зафиксировало прогрессирующие процессы размыва береговой полосы и наметило возможности создания новых благоустроенных пляжных территорий. Безотлагательные меры по берегоукреплению требуются более чем на 30 км неосвоенной береговой полосы. Выявлены новые аварийные и размытые участки морского побережья курорта федерального значения Сочи», — отметил эксперт Научно-экспертного совета Морской коллегии при правительстве Российской Федерации, член Научного совета при главе Сочи Николай Гришин.

Ситуацию осложняет и то, что вдоль побережья развиваются сети железной и автомобильной дорог, которые также требуют постоянной защиты от морской стихии. Поэтому задача Сочи — не только укрепить берег и обеспечить безопасность транспортной инфраструктуры, но и сохранить пляжи, природную среду и курортную привлекательность города.

СИСТЕМНЫЕ ШАГИ

Чтобы защитить берега Сочи от естественного воздействия и утраты пляжей, власти принимают конкретные меры. Так, в 2025 году в городе совместно с НИЦ «Морские берега» провели комплексное обследование побережья. Специалисты выявили продолжающийся размыв береговой полосы, аварийные участки и перспективы создания новых благоустроенных пляжей. Так было установлено ядро проблемы. После, в 2026 году, понимая трудности, с которыми сталкивается побережье, при главе Сочи Андрее Прошунине создали Научный совет, объединивший ведущих ученых и специалистов города. В настоящий момент при совете действует постоянная рабочая группа по берегоукреплению и защите побережья, координирующая научную экспертизу и инженерные решения с участием городских, региональных и федеральных структур, отмечают в пресс-службе мэрии.

> Каждый участок имеет свою гидродинамику, рельеф и особенности движения наносов, поэтому проектирование должно сопровождаться обязательным физическим моделированием

Еще один серьезный шаг в вопросе берегоукрепления сделали в октябре 2026 года: тогда на международной выставке OMR-2026 президент НИЦ «Курчатовский институт» Михаил Ковальчук и глава Сочи Андрей Прошунин подписали соглашение о стратегическом сотрудничестве. Оно предусматривает разработку берегозащиты, подготовку кадров, а также совместные исследования в области экологии, курортологии и археологии. Эта работа может стать основой для формирования государственной программы защиты берегов Азово-Черноморского бассейна.

ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ ПОДХОД

Глава Сочи Андрей Прошунин подчеркнул, что приоритетом в вопросе берегозащиты станет устранение наиболее опасных участков, а конечная цель — комплексная защита побережья — имеет стратегическое значение для всего Азово-Черноморского бассейна.

Для решения проблемы необходимо объединить усилия Академии наук, профильных министерств и государственных учреждений, поскольку устойчивость морского побережья связана не только с развитием инфраструктуры, но и с безопасностью территорий в целом, добавил Михаил Ковальчук.

При этом, как отметил Николай Гришин, неоднородность условий исключает универсальные решения: укрепление каждого участка потребует индивидуального подхода.

«Принципиально важно, чтобы выбор технологии осуществлялся не формально, а применительно к конкретному участку побережья. Каждый участок имеет свою гидродинамику, рельеф и особенности движения наносов, поэтому проектирование должно сопровождаться обязательным физическим моделированием», — сказал эксперт.

Среди перспективных решений для Сочи специалисты выделяют искусственные галечные пляжи, сочетающие рекреационную функцию с защитой берега. Для удержания наносов на отдельных участках могут применять прерывистые волноломы, формирующие защищенные бухтообразные зоны. По оценкам экспертов, такие сооружения способны поглощать 40–70% энергии волн и сокращать вынос гальки на 50–80%. При этом выбор конструкции должен учитывать особенности каждого участка.

Следующим этапом станет определение алгоритма финансирования и выполнения научно-исследовательской работы по разработке генеральной схемы берегозащитных мероприятий, в рамках которых предлагают три этапа. На первом планируют выявить аварийные участки, которые требуют срочного укрепления и противооползневых мер, а также подготовить научно обоснованные рекомендации. В рамках второго этапа специалисты разработают решения для берегозащитных сооружений, набережных, устойчивых рекреационных пляжей и комплексной защиты склонов от оползней. На третьем этапе запланирована подготовка технического задания на создание генеральных схем берегозащиты и противооползневых мероприятий для черноморского побережья Краснодарского края, Крыма и Севастополя, а также Азовского моря, отмечают в пресс-службе администрации Сочи.

КОММЕНТАРИЙ



АНДРЕЙ ПРОШУНИН,
глава Сочи

Сочи — уникальный город, где вопросы безопасности территорий напрямую связаны с сохранением его главного природного ресурса — Черного моря и пляжей. Сегодня состояние отдельных участков береговой зоны нельзя считать удовлетворительным. При этом ситуация уже не ограничивается необходимостью ремонта отдельных сооружений — нам нужна единая система научно обоснованных решений на десятилетия вперед. По оценкам специалистов, без системных мер Сочи может потерять более 80% пляжных территорий в течение ближайших 60 лет. Поэтому нам необходимо сформировать генеральную схему берегозащитных мероприятий, определить первоочередные участки и источники финансирования. Созданный в этом году Научный совет поможет городу объединить научную экспертизу, современные инженерные решения и возможности федерального и краевого уровня. При этом каждый участок побережья имеет свои особенности, поэтому универсальных решений здесь быть не может. Любые проекты должны основываться на детальных исследованиях и физическом моделировании.

«НАДЕЖДА» ЕСТЬ

Возможностей трудоустройства людей с особенностями здоровья сегодня становится все больше: государство предоставляет квотируемые места, предприятия оборудуют пространства, коллективы учатся взаимодействовать с особенными коллегами. Но за каждым таким трудоустройством стоит не только длинная цепочка подготовки, но и люди, которые помогают человеку с инвалидностью найти свое место в профессии. В Ростове-на-Дону эту роль выполняют наставники и эксперты общественных объединений, в том числе городской организации инвалидов «Надежда». «Деловая газета. Юг» узнала, с какими барьерами при трудоустройстве сталкиваются особенные люди и как они их преодолевают.

РАБОТА НАД СТРАХАМИ

В «Надежде» помогают людям с инвалидностью, в том числе с ментальными особенностями (РАС, ЗПРР, синдром Дауна, ДЦП), в возрасте от 7 до 35 лет.

По словам председателя организации Ирины Смирновой и исполнительного директора Анастасии Крутовой, главные барьеры для этих людей — это отсутствие опыта жизни вне дома и родительская тревога.

Поэтому путь к работе начинается с диагностики. Кому-то нужна подготовительная группа для стабилизации поведения и развития повседневных навыков, а кто-то готов сразу приступать к социальной занятости.

«Некоторые наши участники долго обучались на дому, другие окончили специализированную школу, но после выпуска не нашли подходящего продолжения обучения или занятости. В результате круг общения сужается», — поясняет Анастасия Крутова.

Родители часто склонны к гиперопеке, считая, что к ребенку нужен особый подход. Эту проблему решают через стабильное расписание и визуальные инструкции.

«Если дома не понимают, как помогать без гиперопеки, процесс идет очень медленно», — добавляет специалист.

Эксперты подчеркивают: ограничения здоровья влияют на формат, но не отменяют саму занятость. Главное — не подогнать человека под работу, а подобрать задачи, темп и среду к его возможностям и необходимому уровню поддержки.

ПЕРВЫЙ ШАГ

Обучиться конкретным навыкам и дисциплине помогают инклюзивные мастерские. Это тренировочная среда, где люди с инвалидностью осваивают реальные трудовые действия по графику и технологическим картам, взаимодействуя с наставником и командой. В отличие от обычного производства задания здесь осваиваются постепенно, с поддержкой психолога, а рядом находятся такие же ученики.

Результат виден наглядно: сделанная вещь уходит клиенту. Так, в защищенных мастерских «Лаванда» организации «Надежда» молодые люди работают официально. Направления разные: озеленение, швейная мастерская (лежанки для животных из старых джинсов, шоперы и фартуки), изготовление сувениров из мыла, свечей и гипса, а также рекламный цех, где брендируют изделия для корпоративных клиентов.

На этапе социальной занятости участники выбирают направление, которое им по душе. Как отмечает Анастасия Крутова, цель наставника — подобрать задачу, которая одновременно посильна для человека и полезна для работы мастерской, учитывая интерес, сложность операций и необходимую помощь.

ОПЫТ ВЗАИМОДЕЙСТВИЯ

Сопровождаемое трудоустройство выстроено как постепенный путь: от диагностики и обучения в мастерских до выхода на работу с наставником. Наставник сопровождает подопечного на месте, постепенно снижая поддержку (сначала ежедневно, затем трижды в неделю), пока человек не будет готов к открытому рынку.

Ключевой этап — подготовка работодателя. Сотрудники «Надежды» проводят инструктаж для коллектива, чтобы избежать ошибок первого опыта, когда неподготовленные коллеги боялись делать замечания стажеру.

«Для нас особенно ценно, когда партнер не просто дает вакансию, а готов взаимодействовать со специалистами и помогать человеку адаптироваться», — говорит Анастасия Крутова.

ЧУВСТВОВАТЬ СЕБЯ НУЖНЫМ

Что же мотивирует самих ребят? По словам Ирины Смирновой, работа дает им взрослый статус, общение и признание. Здесь они видят результат труда и чувствуют себя полезными — в этом особенные новички не отличаются от обычных сотрудников. Самое ценное для них — отношение как к равным. Ради этого в организации заранее готовят коллектив к равноправному взаимодействию.

Анастасия Крутова добавляет, что собственный доход дает подопечным свободу и помогает становиться менее зависимыми от родителей.

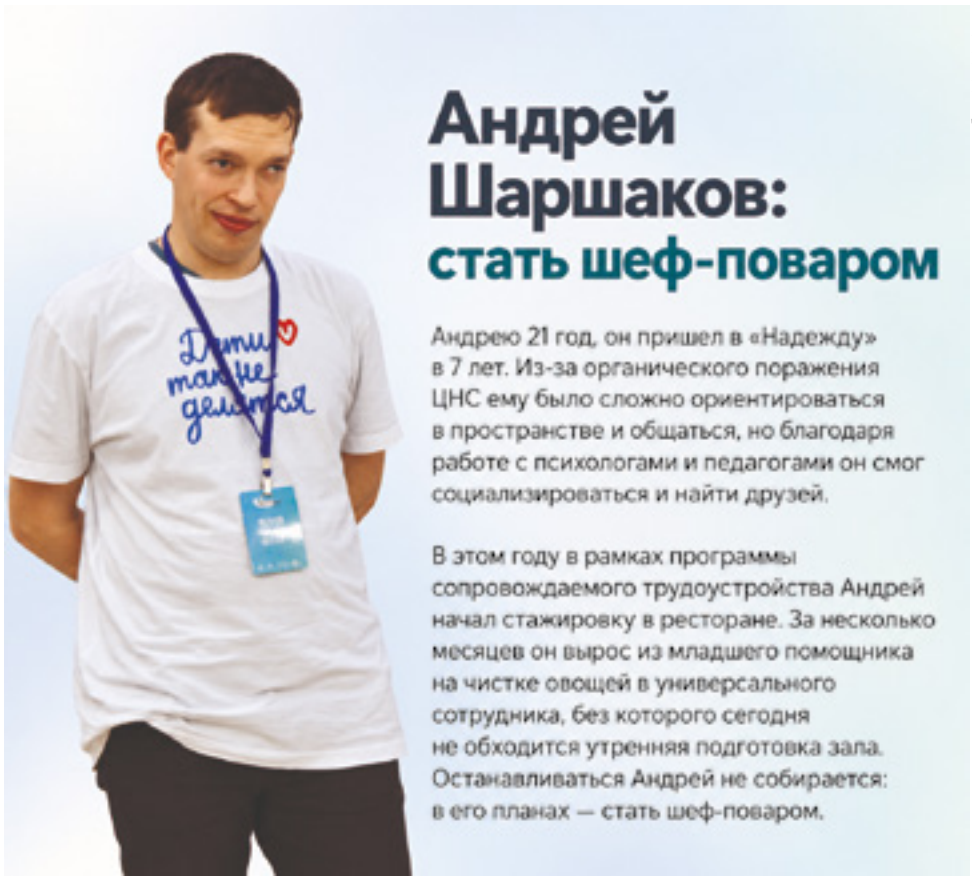
«Радует, что на людей с инвалидностью стали обращать внимание, замечать, что они просто люди, которые хотят быть нужными и услышанными. Хотелось бы, чтобы такое трудоустройство становилось не чудом, а именно управляемым процессом», — заключила Ирина Смирнова.

Программы «Надежды» реализуются с использованием гранта, предоставленного Фондом президентских грантов, при поддержке АНО «Агентство развития гражданских инициатив Ростовской области» и благотворительного фонда «Абсолют-Помощь».

Яна Назаркина

Фото предоставлено ростовской городской организацией инвалидов «Надежда»







Монета помощи

На какую поддержку могут рассчитывать аграрии Кубани и Дона в 2026 году

Для агробизнеса господдержка остается одним из ключевых инструментов, который помогает компенсировать высокие затраты на горюче-смазочные материалы и удобрения, обновлять парк техники, развивать производство и запускать новые проекты.

Приоритет направления отмечают и власти: на поддержку АПК в 2026 году Ростовская область направляет 7,8 млрд рублей, Краснодарский край — более 12 млрд рублей. В обоих регионах в 2026 году ситуация осложнилась логистическими трудностями: в Ростовской области режим ЧС ввели из-за блокировки портов Азово-Черноморского бассейна, в Краснодарском крае — из-за невозможности реализовать значительные объемы сельхозпродукции. Дополнительные антикризисные пакеты в регионе оцениваются почти в 5 млрд рублей.

При этом каждому предпринимателю важно понимать, какая помощь предусмотрена для его хозяйства и какие условия необходимо выполнить для ее получения. «Деловая газета. Юг» разобралась, какие меры поддержки сегодня доступны аграриям Дона и Кубани.











Календарь предпринимателя на ноябрь-2026

Напоминаем, какую отчетность необходимо сдать до конца ноября.

До 2 ноября

• Страхователи по обязательному соцстрахованию от профессиональных заболеваний и несчастных случаев на производстве должны подать заявление для установления скидки к страховым тарифам по травматизму на 2027 год.

До 3 ноября

• Налоговые агенты по налогу на доходы физических лиц должны представить уведомление об исчисленном налоге за период с 23 по 31 октября 2026 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 по 31 октября 2026 года.

До 13 ноября

• Страхователи по обязательному социальному страхованию от несчастных случаев на производстве и профессиональных заболеваний должны представить заявление о возмещении расходов на предупредительные меры по сокращению травматизма за 2026 год.

До 16 ноября

• Компании и ИП, у которых есть работники, должны уплатить страховые взносы на травматизм за октябрь 2026 года.

До 25 ноября

• Налоговые агенты по налогу на доходы физических лиц должны представить уведомление об исчисленном налоге за период с 1 по 22 ноября 2026 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 по 22 ноября 2026 года.
• Налогоплательщики, исчисляющие аванс по фактически полученной прибыли, должны представить декларацию по соответствующему налогу за октябрь 2026 года.
• Компании и ИП, уплачивающие страховые взносы, обязаны предоставить сведения о трудовой деятельности по подразделу 1.1 формы № ЕФС-1 за октябрь 2026 года.
• Организации и ИП должны предоставить персонифицированные сведения о физлицах за октябрь 2026 года.
• Компании и ИП, уплачивающие страховые взносы, должны представить уведомление об исчисленных взносах за октябрь 2026 года.
• Компании на АУСН, производящие выплаты и иные вознаграждения физлицам, должны предоставить сведения о трудовой деятельности по подразделу 1.1 формы № ЕФС-1 за октябрь 2026 года.

До 30 ноября

• Налогоплательщики, исчисляющие аванс по фактически полученной прибыли, должны уплатить соответствующий аванс за октябрь 2026 года.
• Налогоплательщики, для которых отчетными периодами являются первый квартал, полугодие и девять месяцев и которые уплачивают ежемесячные авансовые платежи в течение отчетного периода, должны уплатить второй ежемесячный авансовый платеж по налогу на прибыль в четвертом квартале 2026 года.
• Компании и ИП, которые обязаны уплачивать НДС, должны уплатить 1/3 суммы соответствующего налога за третий квартал 2026 года.
• Компании и ИП с сотрудниками обязаны уплатить страховые взносы за октябрь 2026 года.

Клубный квартал «КУМИР»
от федерального девелопера АРТ ГРУПП — новое пространство для жизни в Армавире, где современная архитектура сочетается с уютом и продуманной средой для всей семьи. Выразительные фасады, большие окна и благоустроенные дворы создают место, в которое приятно возвращаться.

АРТ Групп
Федеральный девелопер

«КУМИР» — МЕСТО ДЛЯ СЕМЕЙНОГО СЧАСТЬЯ, БОЛЬШИХ ПЛАНОВ И ТЕПЛЫХ МОМЕНТОВ.

Здесь найдется время для прогулок, детских игр, встреч с соседями и спокойного отдыха рядом с домом. Собственные школа и детский сад — важная часть квартала. Когда все необходимое рядом, повседневные заботы становятся проще, а времени для себя и близких остается больше.

На территории комплекса
школа на 500 мест и детский сад на 250 мест









Реклама. Застройщик - ООО СЗ «ФРОЙДА-Ф». ИНН 2301094944.
Проектные декларации на сайте https://наш. дом.рф. Не является публичной офертой.

Строй будущее с нами! **8 (800) 101-21-11** artgroup-krd.ru

Уралсиб | Для бизнеса

Свобода выбора

Акция от Банка Уралсиб: откройте бизнес-счет и подключайте нужные опции – бесплатно на 3 месяца



Важно экономить на стоимости пакета услуг?

Скидка 50% на обслуживание в рамках выбранного ПУ[1]

Работаете с большим количеством контрагентов?

Безлимитные переводы на ИП/ЮЛ через ДБО[2]

Работаете с физлицами и совершаете им много выплат?

Дополнительно + 500 000 ₽ переводов физлицам ежемесячно[2]

Работаете с наличной выручкой?

Дополнительно + 1 млн ₽ на внесение наличных по бизнес-карте

Хотите получать доход от остатков на р/с?

9% на остаток по РС

Принимаете платежи от физлиц?

Скидка 0,2% на торговый эквайринг

Предпочитаете больше контроля?

Сервис «Белый бизнес»[2]
Исключите блокировку расчетного счета и свои риски по 115-ФЗ

Есть новые контрагенты?

Сервис «Проверка контрагентов»[2]
Узнайте все о новых контрагентах

Подробнее

[1] Скидка на стоимость пакета услуг РКО предоставляется клиенту единовременно при открытии расчетного счета (далее РС).
[2] Подключение сервисов «Белый бизнес» и «Проверка контрагентов» выполняется клиентом самостоятельно в личном кабинете ДБО ЮЛ.
Акция «Свобода выбора» с 08.06.2026 по 31.01.2027 для новых клиентов (юридических лиц, кроме кредитных организаций, индивидуальных предпринимателей или физических лиц, занимающихся в установленном законодательством РФ порядке частной практикой), открывших расчетный счет (далее — РС) в Банке в рублях РФ в период проведения акции с одновременным подключением опции и пакета услуг (далее ПУ) расчетно-кассового обслуживания (далее РКО) и не имевших в банке действующих РС в рублях РФ в течение 3 месяцев до даты открытия РС. При наличии технической возможности в рамках Акции подключаются и предоставляются Опции на 3 месяца с даты открытия РС к ПУ "Удобный" (1 опция), "Разумный"(2 опции), "Максимальный" (3 опции) с оплатой раз в 1/3/6/12 месяцев. Варианты опций: 1) Скидка на ПУ РКО – 50%; 2) Безлимитные бесплатные переводы на счета ИП/ЮЛ через ДБО 3) Дополнительный бесплатный объем переводов физлицам в размере 500 тыс. руб./мес. 4) Дополнительный бесплатный объем внесения денежных средств на карточный/расчетный счет по бизнес-карте в размере 1 млн руб./мес., 5) 9% годовых на остаток денежных средств на РС 6) Скидка 0,2% на тариф комиссионного вознаграждения по услуге Торговый эквайринг (тариф "Оптимальный"). 7) Бесплатный сервис «Белый бизнес», 8) Бесплатная полная версия сервиса «Проверка контрагентов». Некоторые сочетания опций недоступны. Специальные тарифы РКО начинают действовать не позднее следующего рабочего дня за днем выполнения клиентом любого внешнего платежа. Специальные тарифы применяются только к первому РС, открытому в период действия акции. Акция не суммируется с другими действующими маркетинговыми предложениями РКО. Решение о включении конкретного клиента в перечень участников Акции и о применении к нему Специальных тарифов принимается Банком по своему усмотрению. Подробнее об условиях акции и организаторе на uralsib.ru. Реклама, не публичная оферта. **ПАО «БАНК УРАЛСИБ».** ИНН 0274062111.
Лицензия ЦБ РФ № 30 от 10.09.2015 г.