

# Реклама в городе: ждем перемен

Около года назад муниципальная власть всерьез озаботилась этой проблемой: в результате городской архитектуре поручили разработать схему размещения рекламных конструкций, в которой определены места, вид и количество рекламы. Одновременно шел снос незаконных объектов - одних перетяжек было демонтировано более 500. Окончательный перелом должен был наступить после 1 июля, когда у большинства фирм, занимающихся «наружкой», закончился срок аренды. Планировалось, что к этому времени будут проведены конкурсы и определены компании, которые займутся наружной рекламой.

Что реально уже удалось сделать? Когда мы своими глазами увидим результаты «реklamной революции» на улицах краевого центра?

По словам начальника управления муниципального контроля Олега Городжанова, в январе был создан отдел контроля за размещением рекламы. Сотрудники отдела обошли 75 улиц и сфотографировали около 6500 рекламных конструкций, выяснив, кто их владелец и имеется ли разрешение на установку. Ежедневно вместе с представителями округов проводились рейды по выявлению незаконной рекламы - в итоге демонтировали около 3000 конструкций и 900 афиш. Цифры, конечно, впечатляют, однако относятся они, преимущественно, к рекламе на заборах, каким-либо «нестандартным конструкциям» или доскам объявлений. Что касается щитов 3 x 6 - именно они должны были исчезнуть из центра кра-

## АКТУАЛЬНО

Сегодня улицы Краснодара невозможно представить без наружной рекламы - она перестала быть только двигателем торговли, став частью архитектурного облика города и, в какой-то мере, даже формируя его. До недавнего времени «наружка» в краевом центре жила и множилась исключительно по своим законам, вот и возник явный «перегруз» эклектичными рекламными конструкциями, уродующими архитектурный облик и не выполняющими своих задач.

евои столицы и ее магистральных улиц, то их снесено чуть больше тридцати.

По словам Саркиса Егояна, заместителя директора МКУ «Градинформ», сегодня разработано 17 видов рекламных конструкций, и теперь все, что отступает от стандарта, ставить не разрешат. Среди разрешенных видов - афишные стенды, пиляры, пилоны, но главными на центральных улицах станут сити-борды. Это конструкции размером 3,7x2,7, имеющие внутреннюю подсветку и специальный механизм, меняющий до 5 постеров. Сити-борды считаются уличной мебелью и пользуются большой популярностью у рекламодателей. Все эти конструкции войдут в рекламные схемы, которые разрабатываются для 114 улиц краевого центра. Прежде, чем эти схемы вынесут на окончательное утвер-

ждение гордумой, они должны быть согласованы с краевым департаментом архитектуры и градостроительства. Из 106 разработанных проектов 52 уже прошли согласование, остальные - в работе. Причем для каждой рекламной конструкции, расположенной на дачах, ставить не разрешат. Среди разрешенных видов - афишные стенды, пиляры, пилоны, но главными на центральных улицах станут сити-борды. Это конструкции размером 3,7x2,7, имеющие внутреннюю подсветку и специальный механизм, меняющий до 5 постеров. Сити-борды считаются уличной мебелью и пользуются большой популярностью у рекламодателей. Все эти конструкции войдут в рекламные схемы, которые разрабатываются для 114 улиц краевого центра. Прежде, чем эти схемы вынесут на окончательное утвер-

ждение гордумой, они должны быть согласованы с краевым департаментом архитектуры и градостроительства. Из 106 разработанных проектов 52 уже прошли согласование, остальные - в работе. Причем для каждой рекламной конструкции, расположенной на дачах, ставить не разрешат. Среди разрешенных видов - афишные стенды, пиляры, пилоны, но главными на центральных улицах станут сити-борды. Это конструкции размером 3,7x2,7, имеющие внутреннюю подсветку и специальный механизм, меняющий до 5 постеров. Сити-борды считаются уличной мебелью и пользуются большой популярностью у рекламодателей. Все эти конструкции войдут в рекламные схемы, которые разрабатываются для 114 улиц краевого центра. Прежде, чем эти схемы вынесут на окончательное утвер-



- Что сказать людям, которые практически на полгода останутся безработными? Да и собрать после такого перерыва стабильно работающий коллектив будет сложно. А ведь порядок проведения торгов, разработанный «Градинформом», вынесут на Думу лишь в конце сентября, - задают вопросы члены Ассоциации рекламистов Кубани.

Второе, что беспокоит предпринимателей, - плата по результатам торгов после заключения договора на эксплуатацию рекламных конструкций. Не получится ли так, что на торги придет монополист и скупит все выигрышные объекты? По мнению Ассоциации, нужно, как это сделали в Воронеже, заменить торги конкурсом - иначе малый бизнес просто будет «вымыт» из этой отрасли.

Как пояснил главный архитектор Краснодара Игорь Головкин, каждый лот будет содержать разное количество конструкций: среди них будут крупные (выше 50 конструкций), и поменьше - до 10. Игорь Головкин утверж-

дает, что разработанные схемы - не догма и не окончательный вариант - город растет, расширяется, появляются новые территории, куда тоже придет реклама. Будет расти и доля частных территорий, объектов, где она станет размещаться. В целом же число рекламных конструкций на территории города сократится до 1600 (а ранее только на муниципальной территории в краевом центре было заключено более 4000 договоров).

Иными словами, существующий сегодня рекламный принцип «много и дешево» должен быть заменен на «мало и дорого» - пешеход читает любую рекламу 35 секунд, водитель - 12, то есть масса рекламы на улицах города просто не читается и попусту загрохивает фасады!

По мнению Олега Городжанова, рекламистов, которые ставят свои конструкции незаконно, нужно не только штрафовать, но и просто изгонять из бизнеса, не допуская к торгам.

Вообще надо сказать, что

пока вопросов, как и во всяком новом деле, куда больше, чем ответов. До конца не ясно, например, чем рекламный щит отличается от информационного? Скажем, стенд с ценой бензина на автозаправке: с одной стороны, это - ценник, с другой - именно цена сегодня лучшая, самая привлекательная реклама любого товара. И что, всякий раз в таких случаях обращаться в ФАС? Еще вопрос: рекламные щиты на трассах. В чей они компетенции? Не вписывается в разрабатываемые схемы и реклама, расположенная на городском транспорте. Хотя здесь возможностей предостаточно: реклама на грузовиках и фургонах, популярные за рубежом мобильные билборды (реклама на колесах) или вариант вращающейся рекламной тумбы. А значит, переворот в краснодарской рекламе должен быть не только в регулировании ее количества, но, пожалуй, прежде всего в создании новых, по-настоящему современных и креативных конструкций.

Марина Аванесова

## «Хозяин» – торговый комплекс нового формата

В июне «Краснодарские известия» уже сообщали, что введена в эксплуатацию первая очередь торгового комплекса «Хозяин», расположенного в районе улиц Уральской и Новороссийской. Необычный инновационный формат, удачная локация, масса преимуществ для арендаторов и покупателей - вот чем интересен новый комплекс. Подробнее об этом мы решили побеседовать с генеральным директором ТК «Хозяин» Анной Коноваловой.

**ХОЗЯИН**  
торговый комплекс  
DIY & HOUSEHOLD



- Анна Васильевна, в чем же инновационность ТК «Хозяин»? Чем он выделяется на фоне других торговых центров столицы Кубани?

- Мы позиционируем ТК «Хозяин» как крупнейший на юге страны оптово-розничный комплекс DIY & household (товары для стройки и ремонта, дома, сада и огорода). Складская площадь - 9000 кв. м, торговая площадь - 13 500 кв. м, открытые складские площадки - 3000 кв. м, офисные помещения - 3500 кв. м.

Это единый комплекс хранения и реализации продукции: недорогие, но качественные складские, торговые-выставочные и офисные помещения класса «Б» общей площадью 30 тысяч кв. м. Такой формат дает возможность прямого выхода на рынок производителей, дилеров и дистрибьюторов, что особенно важно для малого и среднего бизнеса. Покупателям же

комплекс предложит огромный выбор качественных товаров, удобство обслуживания и доступные цены.

- Какими причинами обусловлен выбор такого формата? И почему было решено строить специализированный комплекс, а не более привычный торговый центр с ассортиментом «для всех и для каждого»?

- Исторически сложилось, что улицы Уральская и Новороссийская - это центр крупно- и мелкооптовой торговли Краснодара. Поэтому при проведении маркетинговых исследований было принято решение о создании крупнейшего оптово-розничного комплекса товаров DIY & household на юге России.

Сегодня специализация - серьезное преимущество. В городах-миллионниках рынок поделен, насыщен, и успешным может стать лишь тот проект, который найдет свою нишу и предложит каче-

ственные товары и услуги в «новом измерении». Иначе чем можно привлечь современного покупателя, пресытившегося необъятными площадями крупноформатных торговых центров?

Эта проблема всех крупных городов, и особенно Краснодара. Ведь по обеспеченности торговыми площадями на душу населения Краснодар вполне сопоставим с мегаполисами Западной Европы и лидирует в России, опережая Москву, С.-Петербург и другие крупные города.

Но при этом на Кубани в дефиците хорошие склады: предлагаются либо дорогие площади класса «А» в больших логистических центрах, либо устаревшие, некаче-

ственные помещения. Мы же выступили с идеей построить и объединить склады, торговые дома и офисы класса «Б» на одной площадке. И, судя по всему, сделали верный выбор: договоры аренды первых складских модулей были подписаны задолго до окончания их строительства.

- Какие основные преимущества для арендаторов и покупателей торгового комплекса несет в себе эта идея? - За счет того, что складские, торговые и офисные помещения составят один комплекс, в «Хозяине» будет представлена широчайшая товарная матрица, а арендаторы смогут отгружать продукцию прямо на месте: и

оптом, и мелким оптом, и в розницу. Налицо снижение накладных расходов, а значит, и цены будут радовать покупателей. Причем покупателям не придется ждать, когда привезут нужный товар в нужном количестве, или же ехать получать его на склад в другой конец города. Приехал в «Хозяин», все выбрали, оплатил и тут же забрал.

Мы создаем хорошую логистическую инфраструктуру: подъездные пути с двух сторон и сквозной проезд через территорию ТК, парковка на 500 машино-мест, погрузочный терминал на 12 еврофура, своя ж/д ветка с эстакадой на 8 вагонов...

- Действительно, ТК «Хозяин» расположен

очень удобно для покупателей и арендаторов: с двух сторон - оживленные транспортные магистрали...

- Когда-то в этом районе была промзона со всеми ее минусами, а сегодня - крупнейший торговый кластер Краснодара. Здесь мощный автомобильный трафик, отличная транспортная доступность из любой части города, близость к федеральной трассе М-4 «Дон»...

Мы все видим, как Кубань активно застраивается, и этот процесс будет продолжаться. Спрос на стройматериалы, товары для дома останется высоким. И, учитывая, что жители края привыкли за крупными покупками ездить в Краснодар, попасть в ТК «Хозяин» им будет удобнее всего - не надо пересекать весь город.

- В какой стадии находится строительство комплекса и когда ожидать его ввода в эксплуатацию?

- Первая очередь ТК «Хозяин» - шесть больших складских модулей общей площадью 7,7 тыс. кв. метров - введена в строй в июне этого года. Готова проектная документация для строительства второй очереди складских помещений площадью 3600 кв. м, 1 декабря планируем открытие супермаркета «Посуда Центр» площадью 3000 кв. м и «Дома плитки» площадью 1200 кв. м. Полностью комплекс намерены завершить в IV квартале 2014 года.

- Спасибо за интересный разговор. Успехов вам и торговому комплексу «Хозяин».

Беседовал П. Алексеев

