

газета

## дело

ФЕВРАЛЬ, 2021 | № 1(106)

## право |

Как потребительский экстремизм вредит застройщикам и покупателям квартир

4



## проект |

Внутренний туризм будут развивать стратегически

6



## банки |

«В рыночной экономике нельзя без частного капитала»

10

## «Кризиса в отрасли нет, есть новые обстоятельства»



**Виктор Ильичёв**  
основатель ГК «ВостСибСтрой» | 2

13 | **ИНВЕСТИЦИИ**  
Каким будет рынок акций в 2021 году?

14 | **СВОЁ ДЕЛО**  
Квадроцикл из Зимы – везде дорога

18 | **НЕДВИЖИМОСТЬ**  
В Хрустальном Парке «растут» новые кварталы



# «Кризиса в отрасли нет, есть новые обстоятельства»

Виктор Ильичёв, основатель ГК «ВостСибСтрой», – о 2020-м и планах на будущее

Кризиса нет, есть меняющаяся реальность, и задача предпринимателя – адаптироваться к ней. В этом убежден Виктор Ильичёв, основатель группы компаний «ВостСибСтрой». В последние годы компания временно отошла от роли застройщика, сделав ставку на партнерские девелоперские проекты и крупные подрядные работы. Но в наступившем 2021-м планирует вернуться и предложить иркутянам жилье в микрорайоне с уже построенной поликлиникой, школой, детскими садами и дорогами.



Виктор Ильичёв, основатель ГК «ВостСибСтрой»

Фото А.Федорова

## СТАВКА НА ПАРТНЕРСТВО

Виктор Геннадьевич, последние пару лет о компании «ВостСибСтрой» было слышно не так часто. Наверное, потому, что вы реализовывали меньше жилых объектов – а они, как правило, больше на слуху: реклама, продажи. Почему решили отойти от роли застройщика? Кризис повлиял? Или решили взять паузу в связи с изменениями в законе о долевом строительстве?

– Предпринимательство – вещь изначально рискованная. Никаких гарантий здесь нет. Поэтому мы рассчитываем и оцениваем свои риски.

Вы упомянули о том, что были внесены изменения в 214-ФЗ. Мы действительно решили выдержать паузу, посмотреть, как ситуация отразится на рынке. С нашей точки зрения, опыт, в целом, был положительный: помимо строителей, перестроились и сами банки, у них появился навык такой работы, теперь они спокойно смотрят на предоставление проектного финансирования.

Роль застройщика временно оказалась «на паузе», но ведь из девелопмента жилья вы не ушли? Сейчас в партнерстве с другими компаниями вы развиваете проекты «Хрустальный Парк», «Патроны Парк»

и подготавливаете другие объекты. В чем плюсы такой коллаборации для рынка, для партнеров, для конечных потребителей?

– Мы на рынке всегда были известны, в первую очередь, как девелоперская компания – и понимали, что на этот рынок обязательно вернемся. «Паузу» в застройке решили восполнить партнерскими проек-

«За девелоперами проектов «Патроны Парк» и «Хрустальный Парк» стоит «ВостСибСтрой» – серьезная организация, которая в случае чего ответит по обязательствам перед дольщиками. Сумма сделки достаточно большая, у людей возникают вопросы: каковы гарантии, что все будет сделано? Когда в этом процессе возникает мы – получается финансово-творческая синергия, солидарность брендов

тами – чтобы навыки девелоперского бизнеса в нашей компании сохранились.

Когда мы выкупили у компании Еп+ два загородных проекта, которые теперь называются «Патроны Парк» и «Хрустальный Парк» – мы поняли, что это специфичный продукт. До тех

пор компания строила многоэтажное жилье: пяти-, девяти, двадцатизэтажные дома, но коттеджи и таунхаусы – никогда. При этом мы понимали: построить-то мы можем, но строитель и девелопер – это разные истории. Нужно продумать малоэтажный продукт, преподнести его клиентам.

Стали смотреть, кто на рынке наиболее профессионален в этой области – и нашли для каждого проекта, каж-

дого участка такого партнера – Дмитрия Кузнецова в «Патроны Парке» и Олега Барышника в «Хрустальном Парке». У обоих был опыт комплексного освоения загородных территорий, с обоими мы были давно и хорошо знакомы. Доверие между партнерами – очень важная вещь, не менее

важная, чем профессионализм, ведь проекты – долгосрочные.

Как распределили сферы ответственности?

– У нас было больше финансовых и административных ресурсов – для комплексного строительства это немаловажно. В нашей сфере от-

ветственности – инфраструктурные вопросы, общение с госструктурами, с Еп+, проработка проектного финансирования, для которого требуется до 20% своих денег. Партнеры, в свою очередь, занимаются тем, в чем они профессионалы с наработанными компетенциями, – созданием и продвижением качественного загородного продукта.

Поэтому в проектах видны в основном они?

– Да. Но за их спинами стоит «ВостСибСтрой» – серьезная организация, которая в случае чего ответит по обязательствам перед дольщиками. Сумма сделки достаточно большая, не 2-3 миллиона рублей, у людей возникают вопросы: каковы гарантии, что все будет сделано? Когда в этом процессе возникает мы – получается такая финансово-творческая синергия, солидарность брендов.

Судя по событиям прошлого года, вы очень вовремя переориентировались на загородный рынок. За время самоизоляции многие горожане задумались о переезде...

– Это правда, у многих людей возникло желание не жить в многоэтажных домах в городе. Это увеличило спрос на загородное жилье, но – квалифицированного уровня, где реализована социальная инфраструктура, дороги, центральные сети. В наших проектах это есть. В «Хрустальном Парке», например, в прошлом году был построен и сдан детский сад, запроектирована школа.

Планируете ли вы продолжать партнерскую схему в других проектах?

– Да, несомненно. Мы сейчас формируем новые многоэтажные проекты и очень тщательно подбираем партнеров. Смотрим, кто наиболее успешен

в этой области и психологически близок, у кого человеческие ценности такие же, как у нас. Пойти по этому пути с человеком, который мыслит по-другому, – это либо часто ссориться и в конце концов разбежаться, либо не достичь нужного результата. Работа в партнерстве должна приносить удовольствие всем, она должна быть взаимовыгодной.

Правильно я понимаю, что, несмотря на успешные примеры коллаборации, строительство и продаже жилья собственными ресурсами вы тоже планируете?

– Конечно. Уже в этом году мы планируем возобновить работу по проекту «Юго-Западный». Сколько будем возводить жилья – пока не скажу, все пока в проработке. Сейчас у нас нет задачи насытить рынок квадратными метрами. Мы хотим получать удовольствие от работы, строить хорошие объекты и сдавать их вовремя. И если проектное финансирование раньше пугало, то сейчас обнадеживает. Поток денег – постоянный. Банк контролирует финансовые показатели, и для дольщика это дополнительные гарантии.

## ГОСЗАКАЗЫ: РИСКИ И НОВЫЕ КОМПЕТЕНЦИИ

Помимо девелоперского бизнеса, «ВостСибСтрой» всегда развивал и направление подрядных работ. Расскажите о последних проектах в этой сфере.

– Мы давно работаем с РУСАЛОм, в этом году завершим работы на Тайшетском алюминиевом заводе. Помимо завода, в Тайшете строится еще и анодная фабрика, поэтому руковод-



Жилые дома в Тайшете

ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ, РЕКЛАМНОЕ ИЗДАНИЕ 12+

газета **дело**

Учредитель и издатель: Региональный центр информационных ресурсов и технологий (ООО РЦ «ИНФОРМРЕСУРС»).

Главный редактор: Горбань Н.В.

Выпускающий редактор: Понамарева Н.Ю.

Выходит 1 раз в месяц (кроме января) Цена свободная.

Адрес редакции и издателя: 664022, Иркутская область, г. Иркутск, ул. Сибирская, 21а/2.

Почтовый адрес: 664022 г. Иркутск–22, а/я 24.

Телефон/факс: (3952) 701–305, 701–300, 701–302.

E-mail: delo@sia.ru

WEB-сайт: www.sia.ru/delo

Набрано и сверстано в компьютерном центре ООО РЦ «ИНФОРМРЕСУРС».

№ 1(106) 12.02.2021 г.

Подписано в печать 09.02.2021 г.

Время подписания в печать по графику: 18:00, фактическое: 18:00.

Отпечатано в «Облформпечать – Международный департамент».

Адрес типографии: 664003, Иркутская область, г. Иркутск, ул. К.Маркса, 11.

Заказ № 1. Тираж 4000 экз.

Газета зарегистрирована Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Иркутской области 19.08.2011 г.

Свидетельство о регистрации ПИ № ТУ38–00381. Перепечатка и любое воспроизведение материалов, опубликованных в «Газете Дело», без согласования с редакцией не разрешается. За содержание рекламных материалов редакция «Газеты Дело» ответственности не несет.



ство РУСАЛа очень правильно подошло к вопросу: они посчитали, сколько людей возьмут на работу на месте и сколько им придется еще привезти, и поняли, что к запуску завода необходимо новое жилье. Мы включились в этот проект: часть домов строит наша компания, часть – наши коллеги из другого региона. Возводится полноценный микрорайон, там предусмотрено и строительство поликлиники, двух детских садов, школы.

**Как оцениваете опыт работы по госконтрактам? Все-таки госустройство – не самый простой заказчик.**

– Поскольку у нас производственные мощности высвободились, мы пошли на госконтракты, победили в ряде аукционов, завершили абсолютное большинство проектов в конце 2020 года. На этот год у нас перешел только один контракт по Байкальской особой экономической зоне. И больше пока мы участие в аукционах не планируем: маятник для нас качнулся обратно в девелоперский бизнес.

Конечно, мы не уйдем от подрядов совсем, – это сильная, нарабатанная годами компетенция. Но сейчас важно довести все текущие генподрядные проекты до успешной сдачи и взвешенно подойти к новым.

**На непростые условия госконтрактов компания идет осознанно? Зачем входить в проекты, если понимаете их сложность?**

– Логика таких решений была разной. Например, в случае с Тулуном мы заранее понимали, что денег там не заработаем. Но я побывал в Тулу-не между первой и второй волной наводнения и всё видел. Это страшное горе для города, и остаться в стороне было невозможно. Может быть, у кого-то возникнет скепсис по поводу этих слов, но мы коллегиально приняли такое решение: людям надо помочь.

В других проектах – другая мотивация. Например, мы закончили строить школу в «Юго-Западном» на 1275 мест, на полгода раньше срока. Проектирование школы – за наш счет. Так же и со школой, которая будет строиться в «Хрустальном Парке»: мы выделили средства на проектиро-

вание, отдали администрации проектно-сметную документацию, прошедшую экспертизу.

Часто говорят: на Западе сначала сделают инженерную инфраструктуру, дороги подведут, а потом начинают строить жилье. И это абсолютно правильно. У нас чаще всего наоборот: сначала построили жилье, а потом начали думать, как туда подведем сети, дороги, где будут учиться дети. Так что в «Юго-Западном» мы пошли по правильному пути: сначала дороги, инженерная инфраструктура, объекты: школа, детский сад, поликлиника. Сейчас нам осталось только строить жилье. Это повышает привлекательность продукта, не-



**До 2022 года планируем прийти к такой формуле: 50% – девелоперский бизнес, 50% – подряды, чтобы не терять компетенции ни в том, ни в другом бизнесе. Потом будем ориентироваться по ситуации на рынке. Экспансию в другие регионы пока не рассматриваем – это дело единичных проектов. Мы здесь живем и здесь бы хотели работать**

сомненно. Подобным образом идет и реализация «Хрустального Парка».

**Еще один блок работы по госзаказам, который позволил, в том числе, расширить географию работы компании, – это строительство административных зданий, судов в Иркутске и Чите. Расскажите об этих проектах.**

– Строительство ведется по федеральной программе развития судебной системы. Уже закончили работу по Иркутскому областному суду на Волжской: там была проведена реконструкция старого здания и рядом с ним запроектировано и возведено новое. Второе здание – Арбитражного суда – будет сдано до конца 2021 года. Когда мы начали строить в Иркутске два здания, нас попросили подключиться и к строительству Читинского суда. Там, кроме строительно-мон-

тажных работ, параллельно потребовались и компетенции в проектировании. С такой двойной задачей нам помогает справляться собственный проектный институт. В этом году в Чите здание суда будем тоже вводить в эксплуатацию.

## КРИЗИСА НЕТ

**В 2017 году, выступая на Sbertalks, вы сказали: «Кризиса нет, есть новые обстоятельства, в которых бизнесмены оказались». По-прежнему считаете так?**

– Да, я до сих пор придерживаюсь этой точки зрения. Кто-то может сказать, что сейчас кризис. Да нет никакого кризиса, ситуация изменилась, и мы опять под нее будем подстраивать свои продукты. Где мы будем строить: в городе или за городом? 20-этажки или таунхаусы? Что нужно людям? В девелоперском бизнесе в последние годы правила игры диктуют не застройщики, а

покупатели, так будет и дальше.

**Прошлый год принес не только минусы, но и плюсы – например, запуск разнообразных программ господдержки. Как оцениваете роль льготной ипотеки?**

– То, что льготная ипотека появилась, – прекрасно. Это очень поддержало рынок. Есть, конечно, перегрев рынка с точки зрения цен, но, думаю, в этом году ситуация стабилизируется.

Понятно, что есть еще и психологический фактор. Ситуация с пандемией давит: у людей возникает естественное желание спрятаться, ничего не предпринимать. Но жизнь все равно берет свое: надо продолжать работать, детям нужно учиться, покупать жилье. Потребительский спрос возвращается.

Я считаю, что нам нужно принять ситуацию такой, какая она есть. Нам



Детский сад в микрорайоне Хрустальный Парк

с этим жить. Конечно, мы учитываем риски, которые на рынке возникают, оцениваем слабые и сильные стороны. Понимаем, например, что квартиры эконом-класса будут востребованной в текущей ситуации. У людей не так много денег, ипотека стала доступнее, банки понимают, что такое проектное финансирование, и будут поддерживать строительство. А людей, которые нуждаются в жилье с ценой 55-60 тысяч рублей за квадрат, в настоящий момент очень много. Сформировать такой продукт на текущем рынке – задача для девелопера непростая.

**Что еще в планах на этот год?**

– Известный бизнес-консультант Ицхак Адизес говорит: в бизнесе надо делать интересные вещи и получать от этого удовольствие. И я поддерживаю эту мысль. Дело десятое, какой у тебя оборот в компании и сколько квадратных метров ты введешь. Не это принципиально. Главное – чтобы люди,

которые работают, получали от этого удовольствие и были счастливы. Именно это – в планах.

Если же все-таки говорить конкретнее, то до 2022 года планируем прийти к такой формуле: 50% – девелоперский бизнес, 50% – подряды. Мы не хотим терять компетенции ни в том, ни в другом виде бизнеса. А потом уже будем ориентироваться по ситуации на рынке – либо в большей степени уходить в подряд, либо в девелоперский бизнес. Экспансию в другие регионы пока не рассматриваем – это дело единичных проектов. Мы здесь живем и здесь бы хотели работать. Уезжать тоже не собираемся.



**ВОСТСИБСТРОЙ**



Здание Областного суда

## СПРАВКА

Группа компаний «ВостСибСтрой» работает больше 25 лет.

Первый дом в Иркутске компания построила в 1998 году. Всего компанией сдано в эксплуатацию свыше двух десятков жилых комплексов в Иркутске, Братске и Улан-Удэ. Кроме того, силами группы компаний возведены объекты как промышленного строительства, так и социальной инфраструктуры в Иркутской области, Бурятии, Хакасии и на Дальнем Востоке.

Группа компаний «ВостСибСтрой» – это мощный производственный комплекс, выполняющий все виды строительных работ – от создания проекта до оформления документов готового объекта.

Кроме собственно строительных работ, подразделения компании производят бетон и металлоконструкции, монтируют окна и асфальтируют дороги, осуществляют складские и автотранспортные услуги.

Компания отмечена сертификатом «Надежная организация строительной отрасли»

*Проектные декларации на сайте наш.дом.рф*



Школа в микрорайоне Юго-Западный



# Право, которым злоупотребляют

## Почему потребительский экстремизм вредит и застройщикам, и покупателям квартир

Сегодня законодательство по отношению к игрокам строительного рынка ведёт себя строго: шаг вправо-влево – и жёсткие санкции не заставят себя ждать. Всё это объяснимо и даже естественно: застройщик получает от покупателя деньги, и покупатель вправе ждать, что если за свои деньги он получит не то, что ему было обещано, то его права защитят, а недобросовестного исполнителя накажут. Но право можно реализовывать, а можно им злоупотреблять. В результате такого злоупотребления правом отрасль жилищного строительства в Иркутской области только в прошлом году понесла убытки на миллионы рублей. Как сложилась эта ситуация и почему потребительский экстремизм вредит не только условным «продавцам», но и всем их покупателям, объясняет генеральный директор иркутского юридического бюро «ВС Консалт» Алексей Черкашин.



Алексей Черкашин, генеральный директор иркутского юридического бюро «ВС Консалт»

Фото из архива компании

### НОРМАТИВ, КОТОРЫЙ РЕГУЛИРУЕТ ВСЁ

*Когда вы строите свой дом, закон, в общем-то, практически ни к чему вас не обязывает. Есть лишь несколько нормативов, вроде минимального расстояния от границ участка, но в целом – делайте что хотите. Почему так?*

– Потому что это исключительно ваша ответственность, и все риски проживания в этом доме – тоже исключительно ваши. Поэтому кто-то заказывает проект, находит специалистов, которые этот проект реализуют, и других специалистов, которые проконтролируют, все ли правильно делают первые. А кто-то набрасывает планчик на блокнотном листе и строит сам, посмотрев несколько роликов в Ютубе. Государству и закону без разницы, какой вариант вы выберете. Потому что в выражении «мой дом – моя крепость», с их точки зрения, ключевое слово «мой». Ваш дом – ваши заботы.

Но если вы покупаете квартиру в многоквартирном доме, это уже совсем другая история. И отношение к ней государства тоже другое: в данном случае оно реализует одну из своих главных функций – функцию защиты граждан. Ведь если многоквартирный дом будет построен с нарушениями, то последствия будут совсем иные, нежели в случае с индивидуальным строительством.

Поэтому закон регулирует оба основных этапа – проектирование и непосредственно строительство.

*А как именно? В чём это регулирование выражается?*

– В нормативах. Они определяют буквально всё, вплоть до того, какой длины должны быть радиаторы отопления под окнами для создания тепловой отсечки. Требования к строительным материалам, теплоизоляции помещений, я уже молчу про учёт сейсмичности региона... В общем, нормативы есть буквально на всё. И все они должны быть учтены в проекте. Поэтому уже на этом этапе государство включает механизм проверки и контроля: проектная документация должна пройти специальную экспертизу. Эксперты разбирают проект «по косточкам». Так что построить хижину из грязи и палок о пятнадцати этажах и потом продать её – затея нынче невозможная. Такой проект попросту «завернут», и разрешение на строительство не будет выдано.

Но мы же все взрослые люди и понимаем, что – ну, чисто теоретически, – на бумаге всё может выглядеть очень красиво, а в реальности... Поэтому государство контролирует и второй этап – непосредственно строительство. Стройнадзор проверяет качество дома, соответствие использованных стройматериалов тем, что были заявлены в проекте, и так далее. Если всё хорошо – то и хорошо. А если есть расхождения с проектом, Стройнадзор с суровым лицом отправляет застройщика устранять недочёты. И пока они не будут устранены, дом не будет введён в эксплуатацию.

Более того, не так давно, благодаря механизму эскроу-счетов, появилась ещё одна контролирующая инстанция – банк. Так что любому игроку на этом рынке с репутацией и амбициями, безусловно, проще и дешевле строить качественно и в срок.

### ПОТРЕБИТЕЛЬСКИЙ ЭКСТРЕМИЗМ НЕ ДРЕМЛЕТ

*Так, а где в этой схеме злоупотребление правом? И кто именно им злоупотребляет?*

– Если посмотреть на процесс строительства жилья чуть пристальнее, окажется, что застройщики сами не строят. По сути, застройщик – это управляющая структура, которая нанимает подрядчиков для строительства. И, безусловно, несёт ответственность перед покупателями за конечный результат. Поэтому при приёмке квартир покупатель вправе, выявив недочёты в своей квартире, предъявить застройщику претензию и потребовать, чтобы тот за свой счёт эти недочёты устранил.

#### Откуда берутся недочёты?

– Вспомним о нанятых подрядчиках: проконтролировать каждое действие каждого рабочего на строительстве дома в несколько сотен квартир невозможно даже чисто физически. Как разбирается застройщик с допущенными ошибками подрядчиками – не столь важно; важно другое – пока замечания не будут устранены, покупатель вправе не подписывать акт приёмки квартиры. Вот здесь-то и открываются возможности для злоупотребления правом, которые стали источником заработка для людей, в том числе использующих вывески общественных организаций в Иркутске.

#### Как это происходит?

– Представьте себя на месте покупателя квартиры: вы заплатили, в общем, большую сумму, возможно, кредит в банке оформили. И вот долгожданный момент – раздача ключей!

Вы входите в помещение: что ж, вроде бы всё отлично, только вот стяжка на полу с трещинами и, кажется, неровная, в спальне стена, похоже, кривовата, а на кухне окно плохо закрывается. С большой долей вероятности вы поступите следующим образом:

Закон регулирует два основных этапа – проектирование и непосредственно строительство. Благодаря механизму эскроу-счетов, появилась ещё одна контролирующая инстанция – банк. Так что любому игроку на этом рынке с репутацией и амбициями проще и дешевле строить качественно и в срок

потребуется от застройщика привести в порядок стяжку и отрегулировать окно, а по поводу стены подумаете, что вам ведь всё равно ещё делать ремонт, шпаклевать, штукатурить... Так что этот недостаток проще и быстрее устранить потом своими силами. Да и ключи так вы получите быстрее. То есть логика простая: недочёты есть существенные и несущественные. Обычный потребитель, скорее всего, потребует устранить существенные, а с несущественными разберётся сам.

#### И тут появляется третья сторона?

– Да, например, общественная организация. Её представители заявляют, что занимаются защитой прав потребителей и отстаиванием их интересов в строительной сфере. Обещают, что бесплатно (или за очень несущест-

венную сумму) их эксперт вместе с вами проведёт осмотр при приёмке квартиры – «ведь вы не специалист, можете легко не увидеть скрытые недостатки». Что происходит дальше, легко догадаться: «эксперт» находит какое-то невероятное количество недочётов – их перечисление занимает обычно порядка десятка листов. Потребитель впадает одновременно в панику и в гнев – и, конечно же, устремляется в офис застройщика, потрясая «экспертным заключением».

В том самом заключении указано несколько реальных недочётов (которые бывают почти всегда) и прибавлено с два десятка претензий, основанных на формальных формулировках, которые наши эксперты нашли в ранее упоминавшихся нормативах.

Заглянем в офис застройщика, который получил в руки копию экспертного заключения и гневную отповедь покупателя – обычно что-нибудь насчёт того, как не стыдно продавать такое некачественное жильё за такие огромные деньги. Застройщик внимательно читает «экспертное заключение», и у него волосы дыбом встают: «Позвольте, – говорит он, – ну вот эти 3 пункта – да, это реальные косяки, мы их в течение недели устраним. Но всё остальное – это же ерунда: радиатор отопления на 0,5 сантиметра уже ширины светового проёма окна – вы серьёзно?»

В обычной ситуации покупатель, конечно же, ни на какие полсантиметра внимания бы не обратил. Но в данном случае его сознанием умело манипулируют специально обученные люди. Поэтому наш покупатель заявляет, что он «не дурачок какой-то!» – и пока ВСЕ недочёты не будут устранены, он акт не подпишет.

#### И что делает застройщик?

– Отвечает, что он, в свою очередь, не готов к удовлетворению надуманных претензий. И именно этого момента ждут манипуляторы. «Так давайте пойдём в суд, – говорят они покупателю. – Не переживайте, мы с вас за это ничего не возьмём!» Фактически, это и есть момент злоупотребления правом: с точки зрения закона, любой потребитель имеет право на защиту своих интересов. Но здесь ситуация «попрания прав» создана искусственно: большая часть нарушений, описанных в «экспертном заключении», либо носит формальный характер, либо вообще выдуманна. Однако закон требует, чтобы застройщик устранил все указанные в претензии покупателя нарушения. Этим и пользуются псевдообщественники, строгая пачками заявления в суд.

#### Но какой же их интерес во всём этом, если они не берут с покупателя денег за свои услуги?

– Смотрите: если ваши интересы представляет настоящий профессиональный юрист, вы с ним рассчитываетесь согласно вашим личным договорённостям. Обычная практика такова: у юриста есть некая фиксированная ставка, плюс так называемая «премия за результат» в случае успешного исхода дела. В любом случае, услуги юриста оплачивает его нанятель.



Однако если интересы потребителя в суде представляет общественная организация, то в случае успешного исхода дела 50% от суммы компенсации, если она была присуждена, автоматически перечисляется на счёт этой организации. Понимаете, им не нужно ждать, когда клиент с ними расплатится (а клиенты тоже бывают разные): государство определило вот такой порядок финансового взаимодействия. И теперь представьте себе, что якобы защитники обошли всех покупателей в сдающемся жилом комплексе и хотя бы с половиной из них договорились о таком «сотрудничестве»... А закон о защите прав потребителей позволяет требовать штраф в размере до 50% от стоимости приобретаемого товара – в данном случае, квартиры за 3-5-10 миллионов рублей. Одно дело, когда вы ведёте спор о возможном ненадлежащем качестве пуховика за 10 тысяч рублей – тут штраф в размере половины стоимости изделия выглядит оправданным. И совсем другое, если недобросовестные граждане, злоупотребляя правом, хотят получить эквивалент половины стоимости квартиры. Очевидно, что закон в 2021-м году уже должен как-то дифференцированно подходить к различным секторам товаров и услуг.

### УЩЕРБ ОТ «РОБИНГУДОВ»

**Алексей, схема злоупотребления правом понятна, но, если отстаивать в сторону морально-этические**

**вопросы, то эти люди выглядят какими-то «Робингудами». А люди в массе своей любят типаж защитника бедных от богатых. Но главное – непонятно, в чём ущерб от деятельности для потребителей? Он вообще есть?**

– Давайте всё-таки скажем, что в правовом государстве пользоваться несовершенством действующего законодательства (закону о защите прав потребителей без малого 30

Защищать свои права надо, безусловно. Но на стадии окончания строительства у покупателей и застройщиков интерес общий – как можно скорее сдать-принять квартиру. Поэтому мой совет покупателям как юриста: вступайте в диалог. Не надо пытаться кого-то наказать – надо прикладывать усилия к поиску компромисса, который подходит обеим сторонам

лет) – не есть хорошо. Даже если, на первый взгляд, сами потребители от этого не страдают (хотя, на самом деле, ещё как страдают). И действовать в логике «ничего страшного, пускай пощипают этих жирных котлов-застройщиков» тоже неправильно: тот факт, что кто-то зарабатывает на продаже вам некоего товара или услуги, не делает продавца разрешённой мишенью для потребительского

экстремизма. Но да, к сожалению, социальное одобрение «наказания» застройщиков имеет место. В основном потому, что люди в массе своей полагают, будто рентабельность в этой сфере баснословная. Что, мягко говоря, не имеет отношения к реальности.

Наверное, это социальное одобрение быстро исчезнет, как только покупатели осознают, в чём тут для них вред.

### В чём же?

– Напомню, в процессе строительства есть ещё одна сторона – банки. А банкиры, знаете, люди суровые. Некоторые даже считают их слегка циничными. И как только они увидят существенный риск от деятельности «общественников» – а риск заключается в росте убытков застройщиков, – они как фактические держатели денег и покупателя, и застройщика в схеме эскроу-счетов, просто заложат риск в цену. Если кто сталкивался

с ипотекой, тот знает, что стоимость залога должна быть не просто равна сумме кредита – она должна превышать её, как правило, на несколько десятков процентов. Чем выше риски – тем выше стоимость залога. Соответственно, банк хочет быть уверен, что он свои риски застраховал. Это возможно сделать одним путём – увеличением стоимости залога. То есть увеличением цены на квартиры. Да,

это, наверное, слегка неожиданно, но каждый, кто идет на поводу у «защитников» и хочет побольше отсудить у застройщиков, вносит свой вклад в рост стоимости жилья в Иркутске.

Как поступают обычные потребители в спорной ситуации, дошедшей до суда, которые хотят устранить реальные недостатки? Они требуют устранить недостатки и наложить штраф на продавца в случае неисполнения решения. В любом случае, первично желание и намерение потребителя сделать всё для устранения недостатков, а не для «потрошения» застройщиков.

### ПРАВИЛО ДВУХ «Д»: ДОГОВОР + ДИАЛОГ

**Так что же делать? Не защищать свои права?**

– Не злоупотреблять своими правами. А защищать их надо, безусловно. Но штука в том, что на стадии окончания строительства у покупателей и застройщиков интерес общий – как можно скорее сдать-принять квартиру. Поэтому любой реальный недостаток застройщик, как правило, устраняет без возражений. Поэтому мой совет покупателям как юриста: вступайте в диалог. Не надо пытаться кого-то наказать – надо прикладывать усилия к поиску компромисса, который подходит обеим сторонам.

**А что вы посоветуете застройщикам? Им как защищаться от такого экстремизма?**

– Из опыта участия нашего бюро «ВС Консалт» в разбирательствах,

связанных со сферой жилищного строительства, я могу порекомендовать вот что: конкретизируйте, детализируйте договоры. Ведь к чему можно прицепиться в данном случае? К тому, что у вас не прописано. А если не прописано, то надо руководствоваться нормативом. К примеру, в вашем проекте, успешно прошедшем госэкспертизу, указано, что радиаторы отопления будут не в половину ширины светового проёма окна, а в треть, но при этом за счёт увеличенной высоты они будут генерировать достаточное количество тепловой энергии. И всё прекрасно. Но в договоре вы этого не прописали. Вот и зацепка. Да, учесть всё в договоре – непростая и объёмная работа, которой должны заниматься юристы со специализацией или большим опытом в строительной сфере. Но, единожды потратив на это время, вы сэкономите потом много денег. А ещё – не позволите тем, кто притворяется защитниками прав потребителей, дурачить ни потребителей, ни вас самих.



**ВС КОНСАЛТ**  
группа компаний

vs-consult.ru  
ООО ВС Консалт

Адрес: Седова, 38/1, офис 401  
Тел. (3952) 62-18-62

# Маленький шаг к большой инфраструктуре

## В Хрустальном Парке заработал муниципальный детский сад

В микрорайоне Хрустальный Парк на Байкальском тракте заработал первый муниципальный детский сад на 110 мест. Накануне открытия его посетили губернатор Иркутской области Игорь Кобзев, мэр Иркутского района Леонид Фролов и другие представители власти. Запуск дошкольного учреждения в микрорайоне стал большим шагом к созданию комплексной социальной инфраструктуры.

### ПРИОРИТЕТ НОМЕР ОДИН

Хрустальный Парк – масштабный проект комплексного освоения территории площадью 98 Га на 14 км Байкальского тракта – создается как полноценный загородный микрорайон, в состав которого войдут 15 кварталов малоэтажной застройки, спортивные, детские площадки, велосипедные дорожки, пешеходные маршруты, парки, торговые объекты, а также детские сады и школы.

Строительство первого муниципального детского сада на 110 мест с бассейном в Хрустальном Парке началось в августе 2019 года. К сентябрю 2020-го садик был построен и сдан в эксплуатацию. С 22 декабря началась работа по заключению договоров с родителями, а в конце января 2021 года, после снятия ограничительных мер, введенных на период пандемии, учреждение заработало в полном режиме – принимая всех детей дошкольного возраста, вне зависимости от занятости родителей.

«Большинство жителей Хрустального Парка – это семьи с детьми, и, конечно, муниципальный детский сад в шаговой доступности – это приоритет номер один, – отметила Кристина Яковенко, коммерческий директор «Хрустальный Девелопмент» (компания занимается реализацией проекта загородного микрорайона Хрусталь-

ный Парк). – Важно, что это не просто детский сад, а детский сад с бассейном – ведь детям нужно не только общение в группах и обучение, но и различные секции. Наличие бассейна, спортивных залов дает возможность организовать такую дополнительную занятость для ребенка без необходимости ехать куда-то еще».

### НЕ ПРОСТО САДИК

Детский сад в Хрустальном Парке расположен на пересечении всех основных транспортных маршрутов, до него можно добраться любым удобным способом: и на муниципальном транспорте, и на личном автомобиле, и пешком – по специально выделенным, безопасным дорожкам.

«Детский сад для нас – нечто большее, чем просто садик. Это центральное место притяжения, вокруг которого создается новая инфраструктура, – рассказала Кристина Яковенко. – Рядом, через дорогу, расположена парковая территория с коммерческими объектами. Шесть из них уже введены в эксплуатацию, собственники делают ремонт: скоро откроются кафе, продуктовый магазин, салон красоты, коворкинг».

А сейчас территория рядом с детсадом превратилась в досуговую площадку: здесь залили каток, установили малые архитектурные формы, световые фигуры, скамейки, освещение.

### ВРЕМЯ КООПЕРАЦИИ

22 января, накануне запуска детского сада в полном режиме, новое учреждение посетила делегация, в составе которой был губернатор Иркутской области Игорь Кобзев, мэр Иркутского района Леонид Фролов, глава Ушаковского муниципального образования Сергей Сайфулин, министр образования Иркутской области Максим Парфенов, депутат Законодательного Собрания Иркут-

ской области Галина Кудрявцева.

По мнению Кристины Яковенко, создание полноценного микрорайона возможно только при тесном взаимодействии бизнеса и власти: «Инфраструктурные объекты – это миллиарды рублей, и ни один микрорайон не способен их окупить. Важна кооперация: застройщик проявляет инициативу, проектирует социальные объекты и передает проекты властям, а они привлекают бюджетные средства для их реализации. В итоге это помогает

оптимизировать стоимость квадратного метра для будущих жителей».

В ближайшие годы в микрорайоне Хрустальный Парк должны появиться еще несколько важных социальных объектов: второй муниципальный детский сад на 220 мест, общеобразовательная школа на 550 мест, школа искусств. Запланирована реконструкция подъездной дороги со стороны поселка Новолисиха: средства по федеральной программе выделят в 2022-2023 годах.



Застройщики: ООО «СЗ «Хрустальный парк», ООО «СЗ «ВостСибСтрой Девелопмент». Проектные декларации на сайте наш.дом.рф



# «Время отдыхать на Байкале – 2020»

## Внутренний туризм решили развивать стратегически

Пандемийный 2020 год не только ударил по туризму, но и открыл новые возможности. В новом нацпроекте, над которым сейчас ведет работу правительство, ключевой станет задача развития внутреннего туризма. Наш регион обладает большим туристическим потенциалом, здесь можно развивать самые востребованные направления внутреннего туризма: экологическое, сельское, детское, гастрономическое, деловое и образовательное. О новом нацпроекте, о сотрудничестве между регионами и чартерах на Байкал говорили на Международном онлайн-форуме «Время отдыхать на Байкале – 2020».

### «Нужен баланс интересов»

Торгово-промышленная палата Восточной Сибири на протяжении уже нескольких лет является одним из организаторов форума «Время отдыхать на Байкале». Президент Союза ТПП ВС **Алексей Соболев**, приветствуя участников форума, сказал:

– Именно в пандемию, наверное, впервые о туризме, и, в частности, о внутреннем туризме, заговорили как об отрасли, которую надо не просто поддерживать, а стратегически развивать, ведь туризм влияет более чем на 50 смежных отраслей экономики, обеспечивает занятость и повышает качество жизни людей.

Разработка концепции опережающего развития туризма на Байкале, несомненно, тесно связана с вопросами защиты особо охраняемых природных территорий. Охрана Байкала была и остается незыблемым приоритетом, но вместе с тем, этот приоритет не должен стать препятствием для экономического развития Прибайкалья. Без обеспечения удобной логистики, совершенствования инфраструктуры и решения многих других задач говорить о качественном и привлекательном байкальском турпродукте не приходится. Именно поэтому мы пригласили на форум экспертов и спикеров, в чьих силах и полномочиях решение этих вопросов. Я убежден, что вместе нам удастся прийти к балансу интересов бизнеса, власти и природоохранных ведомств.

### «В России создадут туристические дестинации международного уровня»

Важность развития внутреннего туризма для государства обозначил Президент России Владимир Путин на пресс-конференции 17 декабря. Он поддержал, а председатель Правительства России Михаил Мишустин поручил создать национальный проект «Туризм и индустрия гостеприимства». Документ планируется утвердить к летнему туристскому сезону, рассказала **Елена Лысенкова**, начальник управления государственных туристских проектов и безопасности туризма Федерального агентства по туризму.

– Нацпроект «Туризм и индустрия гостеприимства» призван сделать путешествия по стране доступными, безопасными и комфортными. В основе этого лежит создание на территории России туристических дестинаций международного уровня за счет развития территорий с наибольшим туристическим потенциалом, а также развитие культуры регулярных путешествий по стране как жителей, так и гостей нашей страны.

### «Турпоток в регионе упал вдвое»

Время, когда турпоток схлынул, позволило трезво взглянуть на ситуацию, рассказала **Екатерина Сливина**, руководитель агентства по туризму



Иркутская область, остров Ольхон

Фото А.Федорова

му Иркутской области, на турфоруме «Время отдыхать на Байкале».

– Иркутская область традиционно входила в пятерку по приему иностранных туристов в России, но в пандемию ситуация изменилась. В течение первого квартала мы приняли порядка 53 тысяч иностранных туристов, по итогам трех кварталов – почти 630 тысяч. По итогам года – около 900 тысяч. Для сравнения: в 2019 году к нам приехало 1,86 млн российских и иностранных туристов, то есть турпоток упал, по предварительным подсчетам, в 2 раза. С одной стороны, было хорошо, когда турпоток рос, но это был не тот поток, который полезен для региона. Мы понимали, что отдача от туризма может быть в разы больше. Во время пандемии мы не сидели сложа руки: инвентаризировали все маршруты, ресурсы, провели переговоры с каждым муниципалитетом и бизнес-сообществом.

### «Задача – задержать туриста в Иркутске на 5-10 дней»

Иркутск не может оставаться в стороне от турпотока, который направляется на Байкал, убежден вице-мэр Иркутска **Дмитрий Ружников**.

– Задержать туриста в Иркутске на 3-5 дней – это краткосрочная задача, хотелось бы на 5-10 дней. Каждый день пребывания туриста – это дополнительная экономика для города, дополнительная занятость населения, развитие городского хозяйства и города в целом. Иркутск делает ставку на туризм, поэтому работа ведется активная. Конечно, есть крупные инфраструктурные про-

екты, которые город самостоятельно решить не сможет, и мы обращаемся и к губернатору, и в областное правительство, и в федеральное с этими вопросами. Тем не менее, все, что зависит от города, мы делаем: развиваем туристическую службу, проводим инвентаризацию туристических маршрутов, облагораживаем исторический центр города.

### «Нужно вовлекать местных жителей»

На фоне амбициозных планов по развитию внутреннего туризма в стране и созданию качественного турпродукта, региональный турбизнес по-прежнему находится в тисках правовой аномалии на Байкале. **Марина Григорьева**, председатель комитета по предпринимательству в сфере туристской, курортно-рекреационной и гостиничной деятельности Торгово-промышленной палаты Восточной Сибири, прокомментировала ситуацию.

– В этом году мы получили новый вызов – это создание качественного туристического продукта. Вызов федеральный. Есть новые подходы, которые открылись для нас совершенно неожиданно и которые мы должны будем реализовать. Во время пленарной сессии на форуме прозвучало много идей по развитию туризма – это и привлечение к проектам крупного регионального бизнеса, и личное участие губернаторов, и развитие межрегиональных маршрутов. Очень важен здесь кластерный подход, когда в развитие туризма вовлечены прежде всего местные жители. Он позволяет получить мультипликативный эффект: сохранить этнику и поднять экономику муниципального образования. Местное население, которое живет на территории вокруг Байкала, должно иметь от этого преференции. А преференция одна – туризм. Качественный, которым мы можем удержать людей, чтобы они не покидали родных мест.

### «Иркутской области и Бурятии нужно выстроить крутое сотрудничество»

Новые проекты – это хорошо, но начинать нужно с инвентаризации имеющихся туристических продуктов, маршру-

тов, гостиниц, которые уже сейчас пользуются огромным спросом у туристов, уверена **Ольга Захарова**, заместитель генерального директора АНО «Агентство стратегических инициатив» по продвижению новых проектов, руководитель проектного офиса по развитию туризма.

– Есть ощущение, что все стараются на пандемию переложить ответственность за некомпетентность – свою и своих коллег. Но очень важно сейчас посмотреть гораздо глубже и понять, где мы ошибаемся, увидеть слабые места, над которыми нужно работать. Везде есть бизнес, который старается выжить – давайте для начала поможем ему. Государственная поддержка не обязательно должна заключаться в деньгах – она должна заключаться в элементарной возможности бизнеса прийти к власти и решить насущные проблемы, будь то подвод электричества, коммуникаций, водоснабжения, канализации или работа с проверяющими органами. Бизнес, который у нас уже есть, на самом деле хочет быть ответственным, но все способствует тому, что он, стараясь выжить, возможно, совершает неправильные действия.

На форуме звучала мысль о том, что в России очень сложно найти предпринимателей. Не соглашусь: за месяц работы на территориях, которые в рамках всероссийского конкурса разработали стратегии и комплексные планы развития своих территорий, нам удалось привлечь уже 5,3 млрд рублей. За месяц! Я не уверена, что России нужны обязательно только крупные игроки. Я больше верю в то, что малые предприниматели, локальные, быстрее подстраиваются под изменчивый рынок, они лучше работают напрямую с туристом, они клиентоориентированы.

Что касается Иркутской области и Бурятии, им не нужно конкурировать – нужно выстроить крутое передовое сотрудничество. Байкал и горы Хамар-Дабана востребованы и зимой, и летом, там огромное количество туристов на самом деле, но инфраструктура на сегодняшний день совершенно не развита. Мы много говорим о нашем молодом поколении, так давайте сделаем так,

чтобы молодое поколение видело удобные смотровые площадки и безопасные тропы, нормальные туалеты.

Конечно, регионы много чего делают, но, к сожалению, не успевают об этом рассказывать, поэтому положительные вещи быстро забываются, вместо того, чтобы стать достоянием общечеловеческой культуры. Поэтому я бы хотела порекомендовать: если вы что-то делаете совместными усилиями, пожалуйста, рассказывайте об этом в средствах массовой информации. И – главное – за туристическую инфраструктуру отвечают не предприниматели и даже не туроператоры. Люди едут в гости в регион, а значит – к губернатору. Поэтому позиционирование региона – это, на самом деле, его забота.

### «Чартерный поток вырос в 10 раз»

В сложном для туротрасли 2020 году большой отклик у бизнеса получила новость о запуске чартерных рейсов по России. На Байкале организацией чартеров занималась компания TUI, которая сделала ставку на массовый туристический продукт. Практика оказалась успешной, рассказал **Александр Сирченко**, заместитель генерального директора TUI Россия.

– Мы начали активно заниматься внутрироссийским туризмом еще в 2018 году, а в течение 2020 года, несмотря на пандемию и ограничения, которые существуют в регионе, увеличили количество поездок внутри страны по отдельным направлениям более чем в 10 раз. Мы одни из первых поставили чартерные перевозки. Конечно, это стало возможным благодаря поддержке Ростуризма, руководства Республики Бурятия и Министерства туризма. Благодаря им, а также нашим партнерам – туроператорам нам удалось сформировать очень привлекательный турпродукт. Подчеркну – это результат синергии всех участников туристического бизнеса. Мы учтем этот опыт и надеемся, что еще больше россиян заинтересуют байкальскими маршрутами. Которые, кстати, будут межрегиональными. Они охватят и Республику Бурятия, и Иркутскую область.

## КСТАТИ

Международный туристический бизнес-форум «Время отдыхать на Байкале-2020» организован Агентством по туризму Иркутской области, Союзом «Торгово-промышленная палата Восточной Сибири» и Центром оказания услуг «Мой бизнес» при поддержке правительства региона. Онлайн-форум собрал на одной площадке ведущих российских и зарубежных экспертов и спикеров, представителей органов власти всех уровней, общероссийские профессиональные ассоциации индустрии туризма и сферы гостеприимства, крупнейших туроператоров, перевозчиков, туристические компании из России, Китая, Вьетнама, Монголии, Беларуси, Германии, Швейцарии и других стран.





# «Никогда еще нам не запрещали работать»

## Как четырехзвездочный отель на Байкале пережил классификацию и пандемию

Известный гостиничный комплекс «Анастасия», расположенный на Байкале, в 2018 году решил подтвердить свою звездность и больше чем на год закрыл на реконструкцию половину номерного фонда. В конце 2019-го отель получил долгожданные 4 звезды и буквально «влетел» в новый, 2020 год. Как элитный отель пережил коронакризис? Об этом директор отеля «Анастасия» Екатерина Картавых рассказала на международном онлайн-форуме «Время отдыхать на Байкале – 2020».

### ВЫВЕЛИ ИЗ ЭКСПЛУАТАЦИИ 50% НОМЕРНОГО ФОНДА

Гостиничный комплекс «Анастасия» впервые открыл свои двери для гостей в 2004 году. Принимая у себя видных деятелей политики, искусства и культуры и имея репутацию высококлассной гостиницы, официально подтверждать этот статус владельцы «Анастасии» – как и многих других отелей в Иркутске и на Байкале – не спешили.

Все изменилось в 2018 году. Во время подготовки к Чемпионату мира по футболу гостиницы обязали пройти классификацию. Сначала подтвердить категорию должны были гостиницы, принимающие гостей чемпионата, к 2021 году – все остальные. Администрация «Анастасии» решила не дожидаться «часа X».

– В октябре 2018 года мы закрыли 12 из 26 номеров нашего комплекса на полную реконструкцию, то есть практически вывели из эксплуатации 50% фонда. В декабре 2019 нам была присвоена категория 4 звезды. В новом статусе мы фактически «влетели» в 2020 год.

### РЕШИЛИ НЕ РИСКОВАТЬ

Январь и февраль 2020 года «Анастасия» отработала, по оценке Екатерины Картавых, на хороших для загородного отеля в зимний период оборотах. Имеющееся бронирование на весну и лето давали прекрасный прогноз. Но начавшаяся пандемия коронавируса спутала все карты.

– Первые отказы мы начали получать уже в конце февраля, тем не менее, март удалось закрыть на отличной ноте: у нас было несколько хороших мероприятий, в том числе свадьба, и полный отель гостей, – рассказала Екатерина.

В апреле вся страна отправилась на самоизоляцию. Период затишья администрация решила провести с пользой: отправила часть сотрудников в отпуск и начала побелку производственных помещений ресторана. В итоге пятидневная побелка плавно перешла в трехмесячный застой.



– Мы хотели запуститься к майским праздникам, – рассказала Екатерина, – но решили не рисковать, и правильно сделали, потому что вышла очередная редакция указа губернатора, в котором отелям Иркутского, Ольхонского и Слюдянского районов фактически было запрещено оказывать услуги по временному проживанию. Нам до сих пор непонятно, чем загородные отели заслужили это, тем не менее, указ есть: в мае ресторан и гостиница простояли закрытыми.

### ВЫЛОЖИЛИ КАРТЫ НА СТОЛ

Несмотря на вынужденные каникулы, в апреле и мае администрация отеля напряженно работала над снижением издержек. Совместно с юристами были пересмотрены отношения со всеми поставщиками и партнерами.

– Волшебное слово «аутсорсинг» рулит, – уверена Екатерина Картавых, – мы мгновенно отказались от ставших ненужными услуг, например, таких как доставка персонала, как только отель перестал принимать гостей.

Фонд оплаты труда в результате переговоров с сотрудниками удалось уменьшить до 50%.

– Мы откровенно выложили карты на стол: показали, сколько денег у нас есть, четкий расчет, что нам хватает денег на апрель-май, и этот период нам надо как-то пережить, – рассказала Екатерина Картавых. – Сотрудники пошли на встречу предприятию.

### МОЛИЛИСЬ, ЧТОБЫ НОМЕРА ОСТАЛИСЬ ЦЕЛЫМИ

В 2020 году оставшиеся без туристов гостиницы нашли новых клиентов, ими стали крупные добывающие организации, работники которых, прибыв из других регионов, обязаны были соблюдать двухнедельный карантин перед отправкой на месторождения. Во второй половине мая администрация «Анастасии» тоже решила «искать себе вахту». Дело осложнялось тем, что 6 из 26 номеров отеля – это номера люксового сегмента, которые руководство ни при каких обстоятельствах не готово было отдавать под размещение вахтовиков.

– О том, как мы обслуживали гостей, в интернете было море отзывов, – вспоминает Екатерина. – Все обменивались фотографиями и впечатлениями. Зав.производством персонально готовила еду, горничные драили номера по два раза в день. Скажу честно, я молилась, чтобы за 14 дней постоянного проживания гости не угробили нам номерной фонд, ничего не сломали и не прожгли. Зато прощались мы как лучшие друзья: гости были благодарны нам за сервис, а мы – за то, что номера остались в прекрасном состоянии.

На размещении вахтовиков не особо зарабатываешь, учитывая ограничения по загрузке, рассказала Екатерина Картавых. Но вахта позволила получить крайне необходимые оборотные средства, на которые отель смог в июле открыть ресторан в формате летней веранды.

### ТЯЖЕЛЫЕ ВРЕМЕНА НАСТУПИЛИ ПОЗЖЕ

К лету отель начал возвращаться к работе. Именно этот период, по словам Екатерины, стал самым тяжелым испытанием. Сотрудники начали искать новые места работы, как только появилась такая возможность.

– Когда нам наконец-то разрешили работать, я думала, что все будет счастливы. К сожалению, с июля по конец октября у нас сменилось до 80% сотрудников зала ресторана и кухни. Это были тяжелейшие месяцы – уходили люди, на которых ты рассчитывал, с многолетним опытом работы.

К этому добавлялись нервные срывы отдела продаж, который видел спрос и мог продать хоть 100% размещений, но ограничения, введенные властями и отраженные во внутренних регламентах, запрещали делать это.

– За все время моей работы в отрасли – а я работаю с 1996 года и видела разные экономические ситуации – никогда еще мне не запрещали работать, – отметила Екатерина Картавых. – Лично для меня это было основным психологическим ударом.

### КОНЕЦ ГОДА ВНУШИЛ НАДЕЖДЫ

Несмотря на все сложности, в 2021 Екатерина смотрит с оптимизмом: люди, уставшие от карантина, поехали на Байкал.

– Многим хочется в выходные уехать из города, подышать свежим воздухом. Большинство гостиниц в Листвянке сейчас продолжают принимать вахтовиков, и это работает нам в плюс: если гости не смогли, как планировали, остановиться у наших соседей, то они, скорее всего, не станут отказываться от отдыха – они будут искать альтернативу, и мы всегда готовы их принять.

*Наталья Понамарева*

## В Иркутске ждут появления крупнейших гостиничных брендов

Государство решило развивать внутренний туризм, и это поддерживает интерес к гостиничному бизнесу. Несмотря на пандемию, в Иркутске открылся второй 5\* отель. В ближайшие несколько лет ожидается приход еще четырех международных брендов. О том, какой он, ландшафт иркутского турбизнеса, рассказал Вадим Каретников, член правления Ассоциации гостиничной индустрии «Пять звезд», операционный директор ООО «Гранд Байкал».



### ЗВЕЗДЫ ПОЛУЧИЛИ НЕ ВСЕ

До 2018 года в России отсутствовала официальная процедура присвоения звезд отелям. Чтобы упорядочить ведение гостиничного бизнеса и обеспечить постояльцам надлежащий уровень сервиса, в России ввели процедуру классифи-

кации. По итогам 2019 года из 662 коллективных средств размещения Иркутской области классификацию прошли только 20%. В городе представлены две международные гостиничные сети: Courtyard by Marriott и Ibis. Общее количество номеров в Иркутской области – 18 тысяч. На региональном рынке присутствуют три крупных игрока с несколькими объектами гостиничного бизнеса: компания «Гранд Байкал» с общим номерным фондом 619 номеров, компания «Ист-лэнд» (371 номер) и ассоциация «Байкальская виза» (265 номеров).

– Иркутская область – перспективный регион в плане развития туризма, – отметил Вадим Каретников. – Уже сейчас она занимает 15 место в России и второе место в Сибирском Федеральном округе по количеству гостей коллективных средств размещения, а город Иркутск входит в ТОП-20 самых посещаемых городов России.

### ПАНДЕМИЯ ПОДАРИЛА НОВЫХ ГОСТЕЙ

Более половины гостиниц Иркутской области в 2020 году работали в режиме пунктов временного размещения вахтовых групп, что позволяло загружать их на 50-65%, рассказал Вадим

Каретников. Остальные отели – в основном малые, практически не работают с этим сегментом гостей. Их загрузка колеблется от 20 до 30% в месяц.

– Иркутск, как и вся страна, потерял туристический групповой сегмент практически на 100%, – рассказал Вадим Каретников. – Индивидуальные туристы остались на рынке, но доля их чрезвычайно мала по сравнению с тем, что мы имели раньше. Тем не менее, на рынке гостиничных услуг в 2020 году появился новый сегмент гостей – вахтовые группы крупных добывающих компаний.

Лишившись туристов, гостиницы нашли способ частично компенсировать выпадающие доходы, однако ключевые проблемы отрасли, такие как кадровый дефицит и тяжелая налоговая нагрузка на предприятия, работающие с НДС, усугубились в прошедшем году.

### НОМЕРНОЙ ФОНД БУДЕТ РАСТИ

Начало восстановления туристической индустрии, по мнению Вадима Каретникова, прогнозируется лишь к 2022 году. А про возвращение к объемам докризисного 2019 года можно будет говорить

раньше, чем к 2024 году. В ближайшие годы, по его словам, продолжится тренд на сокращение индивидуального и делового туризма. Это не помешает иркутским отельерам увеличивать номерной фонд, считает Вадим Каретников, поскольку в перспективе регион планирует получить статус туристической дестинации международного уровня, а для этого нужен развитый туристический центр, готовый к приему большого количества гостей.

– Мы ожидаем, что к 2025 году номерной фонд Иркутска увеличится на 1800 номеров, – рассказал он. – В январе 2021 года в 130 квартале уже открылся второй в городе пятизвездочный отель History. Планируется открытие отелей в центре города, на улице Ленина, в стадии разработки концепция двух отелей в районе Чертугеевского залива. В 2023-2025 годах в городе ожидается появление еще четырех международных брендов: Mercure, Park Inn, Hampton и Holiday Inn. Вадим Каретников уточнил, что проекты, о которых идет речь, были начаты до пандемии и учитывают рост въездного турпотока до 3 млн человек в год. В настоящее время имеющегося в Иркутске номерного фонда вполне достаточно.

*Наталья Понамарева*



# «Комфортно должно быть всем и везде»

## Александр Абрамкин о новой ESG-стратегии Сбера

Все большую популярность в деловых кругах приобретает аббревиатура ESG, что расшифровывается примерно как «экологическая, социальная, корпоративная ответственность». Новая стратегия Сбера также предполагает следование этим принципам. О том, как эта философия отражается на построении бизнес-процессов, рассказал Александр Абрамкин, председатель Байкальского банка ПАО Сбербанк.



Александр Абрамкин, председатель Байкальского банка ПАО Сбербанк

Фото А. Федорова

### ESG-ПОВЕСТКА НАПРАВЛЕНА НА ВСЕХ

Инвесторы во всем мире все чаще обращают внимание не только на финансовые показатели компаний, но и на то, какие социальные программы и инициативы они поддерживают и претворяют в жизнь, как заботятся о своих сотрудниках, как поддерживают людей с инвалидностью, какой углеродный след оставляют в результате производства. Чем больше предприятие уделяет внимания этим вопросам – тем более интересны его акции

или облигации инвесторам. ESG – это долгосрочная бизнес-стратегия и логика развития крупнейших компаний, и Сбербанк здесь не исключение.

– Следование принципам ESG в нашей деятельности предполагает, что банк принимает на себя экологическую, социальную и корпоративную ответственность, – пояснил Александр Абрамкин. – ESG-повестка направлена на всех: клиентов, сотрудников, акционеров, инвесторов, общество и государство, и включает в себя абсолютно разные направления, прежде всего, связанные с бизнесом. Это и «зеленое» финан-

сирование, и управление рисками, и вопросы, связанные с экологией, инклюзией, ответственными закупками, минимизацией воздействия на окружающую среду. И, конечно, мы начинаем с себя. Каждый территориальный банк Сбера уже защитил свою ESG-стратегию на уровне центрального аппарата. При формировании повестки Байкальского банка мы получили более 150 инициатив от наших сотрудников. Нас очень радует такая высокая вовлеченность наших коллег.

### DIGITAL-КАРТЫ ВМЕСТО «ПЛАСТИКА»

Следуя ESG-стратегии, Сбербанк ставит перед собой множество задач, одной из которых является реализация экологических проектов.

– Очень актуальная для нас тема – отказ от «пластика», – рассказал Александр Абрамкин. – Эта идея, например, уже привела к тому, что использованные в отделениях банка пластиковые стаканчики стали перерабатывать... в шариковые ручки. Сейчас готовится к запуску проект по переработке использованных или невостребованных банковских карт во вторичное сырье, из которого будут производиться оконные профили для отделений Сбера. Реализации этого проекта способствует развитие наших цифровых сервисов и выпуск дистанционных продуктов. Например, частным клиентам, помимо классических продуктов, мы предлагаем digital-карты, по которым выпуск «пластика» не предполагается вовсе. За неполный год выпуск digital-карт уже позволил банку сэкономить более 5 тонн пластика. Цифровую карту можно оформить в Сбербанк Онлайн. Я сам пользуюсь такой, это очень удобно.

### ВСЕ ДЛЯ КОМФОРТА КЛИЕНТОВ

Буква S, Social, в стратегии ESG, подразумевает, что Сбер внимательно относится к потребностям клиентов и делает все возможное, чтобы им было комфортно, удобно и понятно. Любый человек, независимо от особенностей своего здоровья, должен иметь возможность свободно пользоваться любым продуктом Сбера, поэтому компания создает то, что называется «безбарьерной средой».

– Доступная среда – это не только пандусы и кнопки вызова сотрудника, – говорит Александр Абрамкин. – Нет, это постоянная и комплексная работа. Пандусами и кнопками вызова сотрудников уже оборудована большая часть отделений Байкальского банка. В прошлом году мы поставили себе задачу помочь клиентам с нарушениями слуха и зрения освоить наши цифровые продукты, да и в целом повысить финансовую грамотность, – рассказал Александр Абрамкин. – Из этого родился наш образовательный проект #ФинансыДоступно, в рамках которого мы сделали серию видео для клиентов с особенностями слуха и аудио- и видеoinструкции для людей с особенностями зрения, которые демонстрируют, как пользоваться мобильным приложением Сбербанк Онлайн. Таким образом в Сбере разрушают стереотип, что забота об особенных людях – это исключительно социальная задача. На самом деле, комфортно должно быть всем и везде.

Наталья Понамарева

## Как бизнес справился с пандемией и чем помог Сбер?

В начале 2020 года многим казалось, что пандемия полностью «накрыла» все рынки. Оксана Лобова, заместитель председателя Байкальского банка Сбербанка, рассказала, что самые плохие прогнозы, к счастью, не оправдались. Некоторые сегменты бизнеса сумели даже использовать коронакризис для роста и завоевания новых ниш. Сбербанк также не стоял на месте и предложил целый ряд прогрессивных решений.

### Прогнозировали бум, а получили пандемию

2020 год встречали с большими надеждами. Банк нацеливался на экономический рост, планировал бурно развивать туризм в регионе и экосистему. Однако ожидания и реальность разошлись.

– В марте-апреле настроение у бизнеса было упадническим, – напомнила Оксана Лобова. – Вы помните неделю, когда нефть имела отрицательную стоимость, тогда даже в оптимистичных прогнозах говорили о падении ВВП на уровне 15%. К счастью, опасения были раза в три преувеличены.

### Потребительская активность в норме

В мае банк презентовал площадку Sberindex.ru, где можно в режиме реального времени следить за потребительской активностью.

– В норме индекс обычно находится в диапазоне 60-70%. В 2020 году он находился в среднем на уровне 60%. То есть потребители тратили чуть меньше обычного, но не критично меньше, – подчеркнула Оксана Лобова.

### Бизнес начал перестраиваться

Испытав первый шок, бизнес довольно быстро приспособился к новым условиям. На нашей территории смягчило ситуацию то, что власти решили не вводить жесткий локдаун.

– Сильнее других пострадали рестораны, гостиницы, фитнес, – отметила руководитель Байкальского банка Сбербанка. – Но часть предприятий этих индустрий смогла приспособиться: рестораны перешли на доставку, отели преобразовались в обсерваторы, где вахтовики проходили двухнедельный карантин, это позволило компаниям сохранить до 80% выручки. Индекс туризма упал не столь фатально, как кажется: Иркутск – 89%, Бурятия – 73%, Забайкальский край – 78%, Якутия – 69%. В августе и сентябре 2020 года у нас даже было больше гостей, чем в

2019 году. Это говорит о переориентации туризма на внутренний рынок и сохранении привлекательности нашего региона. Это хорошая новость для бизнеса.

### Некоторые использовали кризис для роста

Какие-то сектора экономики, как часто бывает в кризис, напротив, переживали бурный рост.

– Как говорится, кто-то теряет, а кто-то находит, – отметила топ-менеджер Байкальского банка. – Торговля компьютерами показала рост (+167%), сервисы ВКС, которыми мы активно пользуемся во время пресс-конференций (+30%). Сидя дома, мы заметили много недостатков в своем личном жилье, очевидно поэтому показали рост товары для строительства и ремонта (+6,8%), вырос спрос и на товары для красоты и здоровья (+10,3%).

Объективно судить об активности малого бизнеса можно по количеству активных торговых точек с работающими терминалами. По состоянию на ноябрь 2020 года оно достигло докризисного уровня, а падение наблюдалось с 1 апреля по 1 августа.

В целом, по нашему региону не наблюдается и снижения среднего уровня заработной платы. Однако количество работающего населения сократилось почти на 9%. Сильнее всего сокращение коснулось сферы туризма и услуг. Следует особо отметить, что значительная часть наших клиентов смогла использовать кризис как возможность и нарастить объемы бизнеса. Это прежде всего касается строительства, недропользователей и торговли. В экономике происходят значительные структурные изменения. Онлайн-торговля бьет рекорды – Россия приросла на треть, мир на 14%, это обусловлено тем, что мы отставали в интернет-торговле, сейчас догоняем мир. Онлайн-потребление таких товаров, как одежда, игрушки, которое увеличилось в пандемию, вряд ли полностью вернется в офлайн.



### Банк быстро реагировал на вызовы времени...

В течение всего года банк активно участвовал во всех антикризисных программах государства. Но важно, что Байкальский банк предлагал и собственные решения для поддержки регионального бизнеса, говорит Оксана Лобова. Кроме кредитного продукта К7М, который во время пандемии приобрел особую популярность, в 2020 году Сбербанк продолжил новые цифровые решения для бизнеса.

– Так, был запущен сервис «Личный кабинет застройщика», с помощью которого можно подать кредитную заявку на проектное финансирование жилья, отследить этапы ее прохождения и направить все необходимые для получения кредита документы. Мы предложили своим клиентам и дистанционное оформление аккредитива в сделках купли-продажи недвижимости. Мы

запустили новый сервис – электронные банковские гарантии и гарантии-АСТ. Данные продукты позволяют клиенту в режиме онлайн сформировать и отправить гарантию на возмещение НДС или возмещение/освобождение от уплаты акцизов. Время возвращения ваших средств в оборот контролируется специальным сервисом и в 25 раз быстрее – всего 7 рабочих дней. Очень быстро. Полный электронный документооборот позволяет получить возмещение удаленно, без поездок в офис или налоговую службу.

### ...поддерживал бизнес не только деньгами

При этом, по словам Оксаны Лобовой, банк оказывал региональному бизнесу не только финансовую, но и информационную поддержку.

– Весной Байкальский банк провел целую серию тематических вебинаров, с участием профессиональных спикеров, практиков, которые детально объясняли, как воспользоваться мерами господдержки, как организовать удаленную работу персонала, как просчитать риски и научиться анализировать влияние возникших обстоятельств на развитие бизнеса. Еще одной формой общения с клиентами, которую мы использовали в 2020 году, стала передача опыта от других предпринимателей. Сюда вошли и телепрограмма «Бизнес на удаленке», и сервис анализа продаж «Сравни себя с рынком», и аналитический портал Sberindex.ru. Все эти сервисы дают массу актуальной информации, которая аккумулируется на основе имеющихся у банка данных о поведении клиентов. Сбер и Байкальский банк ни на один день режима самоизоляции не остановили своего общения с предпринимателями, с нашими партнерами. Мы понимали и понимаем, как важно сейчас еще теснее взаимодействовать. Поэтому была значительно усилена работа наших дистанционных сервисов, наши услуги доступны в формате 24/7, – в заключение отметила Оксана Лобова.

Иван Рудых



# «Выходим на стройку отелей»

## Как развивается проект «Южное побережье Байкала»

«Пандемийный» 2020 год оказался непростым для туристической отрасли. Несмотря на это, интерес инвесторов к развитию туризма на Байкале не снижается. Об этом рассказала Оксана Лобова, заместитель председателя Байкальского банка Сбербанка, подводя промежуточные итоги проекта «Южное побережье Байкала». По ее словам, очень многие инвесторы хотят вложить свои средства в туристические проекты. Так, строительство новых отелей в Иркутской области и Бурятии начнется уже в ближайшее время.

### ЗАДАЧА – УВЕЛИЧИТЬ ТУРПОТОК В 2 РАЗА

Сегодня доля туризма в ВВП России составляет всего лишь 4,8%, в то время как в мировой практике – 11-16%. Цель государства – в ближайшей перспективе нарастить этот показатель в России до 7%. Не менее амбициозные задачи стоят и в Прибайкалье.

– В Иркутской области доля туризма в ВРП составляет всего 1%. Именно поэтому Байкальский банк на протяжении двух лет активно участвует в разработке новой стратегии развития туризма в регионах побережья Байкала, – подчеркнула Оксана Лобова. – Стратегической задачей до 2024 года по развитию туризма в Иркутской области и Республике Бурятия мы видим для себя увеличение потока туристов в 2 раза, а это 3,9 млн туристов в год на двух территориях.

По словам Оксаны Лобовой, достижение амбициозной цели невозможно без развития инфраструктуры и новых видов туризма в регионе, получения финансирования из федерального бюджета, привлечения частных инвестиций, развития государственно-частного партнерства. В 2020 году, несмотря на кризис и пандемию, Сбербанк продолжал активно участвовать в развитии осознанного и экологического туризма, продвигал бренд Байкала на федеральном уровне.

### ОТ КОНКУРЕНЦИИ – К СОТРУДНИЧЕСТВУ

Важным шагом 2020 года стала работа в рамках консорциума двух территорий. Байкал един, Иркутской области и Бурятии надо не конкурировать



Фото А. Федорова

за туриста, а сотрудничать, уверены эксперты. Именно такая коллаборация позволит достичь поставленных амбициозных задач.

– Сбер провел большую работу для выработки единой концепции по развитию экологического туризма для прибайкальских регионов, – подчеркнула Оксана Лобова. – Действительно, на территории Иркутской области и Бурятии можно делать единые турпродукты. Покупая тур, клиент может посещать интересные места сразу в двух регионах. Эта работа была проведена в рамках конкурса, который проводится Агентством стратегических инициатив. Потенциал инвестиций в развитие проекта составляет более 3 млрд рублей.

### ОТ ИНИЦИАТИВ – К ДОРОЖНЫМ КАРТАМ И СТРАТЕГИЯМ

По словам Оксаны Лобовой, 2020 год Байкальский банк посвятил плотному взаимодействию с органами власти.

– Банк является постоянным и активным участником координационного совета по туризму, участвует в работе Центра маркетинга по продвижению региона, входит в состав межрегионального проектного офиса, – отметила зампред Байкальского банка. – 17 декабря в Москве состоялась презентация туристической повестки Республики

Бурятия. Ее представил Глава республики Алексей Цыденов. В рамках соглашения между банком и Правительством Бурятии ведется активная проработка Дорожной карты и стратегии туризма.

### ОТ ПЛАНОВ – К РЕАЛЬНЫМ ИНВЕСТИЦИЯМ

Несмотря на пандемию и сложный для туристической отрасли 2020 год, регион остается привлекательным для инвесторов, говорит Оксана Лобова. По ее словам, очень многие сегодня желают вложить свои средства в туристические проекты, видят в этом перспективу.

– В ближайшее время мы выходим на стройку отелей, которые будут реализованы как на территории Иркутской области, так и в республике Бурятия. За два года работы проектного офиса «Южное побережье Байкала» количество клиентов банка туристической отрасли выросло в 2 раза и составляет 5,5 тыс. клиентов, объем кредитного портфеля по клиентам туристической отрасли за два года проекта вырос на 980 млн и составляет сейчас 3,25 млрд руб. Реестр проектов по развитию туристической инфраструктуры двух регионов составляет 12,2 млрд. рублей. Конечно, по ряду проектов срок реализации был отложен в 2020 году – по причине сложной ситуации с пандемией COVID-19, но в 2021-м работа по ним будет обязательно продолжена. Отрадно, что проект вошел в инвестиционную фазу, в реальное финансирование и реальную стройку. Это большое достижение, за два года – это значительный и серьезный результат, – резюмировала топ-менеджер Байкальского банка.

Елена Демидова



**Сергей Макшанов,**  
 бизнес-эксперт, Управляющий  
 ГК «Институт Тренинга – АРБ Про»  
 разработчик стратегий для многих российских компаний  
 ведущий семинаров для владельцев бизнеса и топ-менеджеров  
 автор более 70 статей о значимости и эффективности  
 стратегического управления и планирования.

**СОБЫТИЯ. ТРЕНДЫ. ДЕЙСТВИЯ.**

ПО ИТОГАМ КОНФЕРЕНЦИИ ВЫ:

- ОЦЕНИТЕ ИЗМЕНЕНИЯ, КОТОРЫЕ ВЛИЯЮТ НА ДОСТИЖЕНИЕ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ЦЕЛЕЙ
- ОПРЕДЕЛИТЕ ОБЛАСТИ ВОЗМОЖНОСТЕЙ
- ОПРЕДЕЛИТЕ ФАКТОРЫ РИСКОВ ТЕКУЩИХ СТРАТЕГИЙ

БИЗНЕС-КОНФЕРЕНЦИЯ  
 ПО СТРАТЕГИЧЕСКОМУ  
 ПЛАНИРОВАНИЮ НА 2021 ГОД



**БАЗОВЫЕ  
 СТРАТЕГИИ**  
 2021

**19 ФЕВРАЛЯ**  
 ИРКУТСК ОФЛАЙН

**VST.IRK.RU**  
 8 (3952) 50-03-04



# Олег Сысуев, Альфа-Банк: «В рыночной экономике нельзя без частного бизнеса»

В результате банковской чистки 70% рынка стали занимать банки с госучастием. Альфа-Банк на этом фоне выглядит как один из последних оплотов частного бизнеса в финансовой сфере. Президент Альфы Олег Сысуев в начале февраля посетил Иркутск – чтобы подписать соглашение о сотрудничестве с регионом. Газета Дело побеседовала с банкиром и бывшим членом правительства РФ. Эксперт поделился своими взглядами на экономику, ответил, почему, по его мнению, не растет ВВП, стоит ли продлевать льготную ипотеку, и что угрожает региональным бюджетам.

## О СОТРУДНИЧЕСТВЕ С РЕГИОНАЛЬНОЙ ВЛАСТЬЮ

Поводом для визита президента АО «Альфа-Банк» в Иркутск стало подписание соглашения о сотрудничестве с правительством Иркутской области. По словам Олега Сысуева, для такого сотрудничества есть несколько оснований.

– Во-первых, поскольку государства в экономике страны стало очень много, то с кем, как не с представителями государства на территории сотрудничать. Во-вторых, мы хотим сломать стереотип, что бюджетным организациям не стоит работать с частными банками. Альфа-Банк является системообразующей финансовой организацией, и наши рейтинги не хуже, чем у государственных банков, а технологии и продукты в некоторых случаях даже лучше – естественно, мы хотим предлагать свои корпоративные продукты для компаний и предприятий, которые подотчетны региональным и муниципальным властям. Мы добиваемся равного доступа на рынок, и, если он будет обеспечен, сможем конкурировать на равных. А наша тридцатилетняя история показывает, что конкуренцию выигрывать мы умеем. В этой связи нам просто нужен акцент со стороны администрации региона, что с нами можно работать, и этот акцент и есть – соглашение о сотрудничестве. Оно носит в достаточной мере декларативный характер, но при этом определяет общие принципы сотрудничества.

## О ПЕРСПЕКТИВНЫХ ПРОЕКТАХ

День в Иркутске для Олега Сысуева оказался очень насыщенным. Банкир успел не только подписать соглашение о сотрудничестве с правительством, но и пообщаться с местным крупным бизнесом – встретился с топ-менеджерами Иркутской нефтяной компании, высоко оценив их подход к делу и качество планов инвестиционного развития. Крайне содержательным оказался и диалог президента Альфа-Банка с губернатором Иркутской области Игорем Кобзевым.

– Обсудили многое, как говорится, от Баха до Оффенбаха. Игорь Кобзев очень глубоко погружен в темы, которые нужно развивать в Иркутской области для подъема экономики: от туризма и экологической тропы до сноса ветхого жилья и строительства дорог и т.д. Мы готовы кредитовать Иркутскую область и Иркутск, однако надо признать, что как капиталистическая организация, мы, конечно, на всё смотрим рационально, но при этом – во все стороны, поскольку рынок сужается, маржа на банковском рынке становится всё меньше, традиционные банковские услуги, как прямое кредитование, кассовое обслуживание, не дают заработка, который был раньше.

Например, нам очень интересен проект цифровизации ЖКХ на блокчейн-платформе. Это система, которая полностью исключит возможность субъективного вмешательства в процесс расчёта за услуги ЖКХ не только компаний, но и физических лиц. Всё будет происходить автоматически и по-честному. Мы очень верим в успех этого проекта, хотя хорошо понимаем косность этой сферы, её чувствительность и наличие многих местных игроков, которые страшно боятся кого-то туда пускать.

## О РЕГИОНАЛЬНЫХ БЮДЖЕТАХ

Олег Сысуев дал также финансовую оценку состоянию бюджетов российских субъектов. По его мнению, финансовая макроэкономическая ситуация в государстве до сих пор хорошая, потому что внутренний и внешний госдолг минимальны, и бюджеты финансируются.

– Но если вы попросите губернаторов сейчас честно ответить, как чувствуют себя местные бюджеты после пандемии, они скажут, что очень плохо, и им сложно выполнять обязательства, которые требует федеральный центр. Тем не



Олег Сысуев, президент Альфа-Банка

Фото А. Федорова

менее, для меня, как человека, который пришёл во власть, когда были трёхмесячные задержки по заработной плате учителям и задержки по пенсиям, критерий успешности бюджета – если платят зарплату. Кстаги, сотрудники бюджетной сферы, как люди, получающие регулярную зарплату, естественно, представляют интерес для банков как потенциальные клиенты – с точки зрения кредитования, кредитных карт, ипотеки, и других розничных продуктов. И естественно, за ними стоит очередь из банков, которые готовы предложить им свои услуги.

Думаю, ситуация с бюджетами выправится, если только сейчас не будет драматического падения цены на нефть. В обратном случае мы не будем получать достаточной подпитки от продажи нефти и нефтепродуктов и начнём черпать средства из кубышки золотовалютных резервов и фонда национального благосостояния – и тогда такое положение продлится полтора-два года.

## О РОССИЙСКОЙ ЭКОНОМИКЕ

Российская экономика последние 10 лет растет слабо, но темпы ее роста – как это ни покажется странным – не носят чисто экономический характер, считает Олег Сысуев.

– Причина, почему у нас не растёт экономика – во внутреннем климате в России, в широком смысле этого слова. В климате доверия граждан государству, исходя из этого – инвестиционном климате, желании вдолгую развивать здесь свой бизнес и строить карьеру и относиться к этому серьёзно.

Что нужно сделать, чтобы изменить ситуацию? Надо придать настоящий статус незыблемости частной собственности, надо снизить давление силовых структур на бизнес-процессы в экономике и сделать так, чтобы суды были независимыми. И ещё – развивать местное самоуправление, позволить людям выбирать мэров городов, губернаторов, оставлять в регионах больше денег. И тогда внутренний климат в стране будет оздоравливаться, а значит, начнёт приносить доверие и инвесторов – причём не только внешних, но и внутренних, которые будут здесь зарабатывать и здесь же вкладывать деньги вдолгую. А все эти примеры: свободные экономические зоны, национальные проекты, какие-то агломерации, связанные с обучением, и т.д. – это всё обёртка, внутри которой нет конфеты.

Пока, к сожалению, у нас получается так, что Россию используют как спекулятивную площадку для зарабатывания денег, в особенности на углеводородном сырье, а потом уводят финансы. Или все мы говорим, какие у нас героические врачи, но как только у нас появляются какие-то деньги, а вместе с этим объективно – проблемы со здоровьем, лечиться здесь никто не хочет, а едет в Германию или в другие страны.

## О ИТОГАХ 2020 ГОДА

По словам президента Альфа-Банка, итоги 2020 года для всей банковской сферы можно назвать хорошими. Хотя никто этого не ожидал, признался Олег Сысуев.

– Мы не думали, честно говоря, что наша прибыль будет больше, чем в 2019 году. Несмотря на пандемию и кризис, в 2020-м не было ни одного крупного проблемного кейса, связанного с корпоративными клиентами. При этом в 2019-м «чихнули» три-четыре наших крупных клиента, на которых мы вынуждены были формировать большие резервы.

Для нас стала большим сюрпризом платёжная дисциплина наших заёмщиков – физических лиц. Понятно, что для этого были созданы некоторые условия – различные рассрочки, в том числе по инициативе центральной власти. Но это паразитально – особо красной зоны не случилось.

Ещё одна из основных причин, почему 2020 год был успешным, связана с тем, что к этому году банковская сфера подошла такой «подсушенной» – не было крупных санаций и крупных банкротств как федеральных, так и региональных банков.

## О ПЛАНАХ И ПЕРСПЕКТИВАХ

Сохранить положительную динамику развития Альфа-Банк намерен и в 2021 году. В планах – новые технологии и партнерство с крупными компаниями, рассказал Олег Сысуев.

– Мы хотим выигрывать конкуренцию и завоевывать рынок за счёт передовых технологий и того, что у нас пока получается лучше всех. Мы не будем создавать новую экосистему, хотя это новое направление, как мне кажется, уже во весь голос заявил себя в 2021 году. Мы считаем, что, учитывая наше сотрудничество с Билайн, X5 Retail Group, надо более активно развивать партнерство с ними и другими компаниями. И оно уже развивается, в связи с чем разрабатываются различные проекты. Именно это будет основным направлением конкуренции в 2021 году.

## О НИЗКОЙ ИНФЛЯЦИИ

Поделится эксперт и своими прогнозами относительно общих процессов в экономике. Так, Олег Сысуев отметил, что таргетирование инфляции Центральным банком вызвано в первую очередь социально-политической установкой, что не совсем свойственно для этого финансового института. Тем не менее, ЦБ успешно с этой задачей справляется.

– Но если не растёт экономика и средние располагаемые доходы населения падают, то низкая инфляция ни к чему. Зачем она? Мы хорошо понимаем, что в отношении доллара человек в России стал получать гораздо меньше, чем это было до

2014 года. Пока он этого сильно не чувствует, потому что в магазинах всё есть, в отличие от конца 80-х – начала 90-х годов, он ещё может покупать себе необходимые продукты питания. Но, повторюсь ещё раз, если будет драматическим образом падать цена на нефть, то государство не сможет удержать людей у телевизора.

## ОБ ИПОТЕЧНОМ РЫНКЕ

Ипотечное кредитование и риск возникновения ипотечного пузыря – ещё одна актуальная тема, по которой высказал своё мнение президент Альфа-Банка. По его словам, представление об ипотечном пузыре связано с американским кризисом, когда произошла секьюритизация ипотечных активов, и они вышли на рынок в форме ценных бумаг.

– То есть главная задача была – дать ипотечный кредит кому угодно, независимо от платёжеспособности, потом всё это упаковать в ценные бумаги и продать на рынок. Сейчас такого нет. Конечно, на российском рынке есть активная гонка за клиентом, есть активное предложение ипотеки, но при этом, несмотря на темпы, которые мы развили, у нас достаточно консервативная оценка рисков. И в худшем случае банки просто станут счастливыми обладателями большого количества жилых площадей, которые всё равно кому-то нужны. Поэтому думаю, есть смысл продлить льготную ипотеку. И это будет сделано, как мне представляется, потому что практически всё, что у нас делается в экономике со стороны государства, носит социальный оттенок. И пока есть возможности бюджета, государство будет это делать.

## ОБ ИНВЕСТИЦИОННЫХ РИСКАХ

1 февраля на встрече представителей финансовой сферы с президентом РФ речь, в том числе, шла о том, что на фоне снижения ставок развился бум популярности рынка ценных бумаг, где есть свои риски. Олег Сысуев поделился с Газетой Дело своим мнением по этому вопросу.

– Своим клиентам мы практически не предлагаем приобретать акции, а рекомендуем облигации компаний с высоким уровнем рейтинга, причём с горизонтом обращения этих бумаг не больше трёх-четырёх лет. Сам вкладываю часть денег именно в облигации, потому что вкладывать в акции и потом не спать ночами – сомнительное удовольствие. Я попробовал и никогда больше не хочу этим заниматься.

Есть ещё вариант инвестировать в недвижимость, но бурный рост цен на этом рынке в Иркутской области, возможно, связан с тем, что сюда приходится завозить практически всё – от стройматериалов до рабочих. Во всяком случае, в Москве такого роста цен на недвижимость, как здесь, нет.

## О КОНКУРЕНЦИИ И СТАБИЛЬНОСТИ АЛЬФА-БАНКА

По утверждению Олега Сысуева, Альфа-Банк – практически единственный частный, крупный, универсальный, оставшийся в первой десятке, и конкурировать ему приходится в основном с государственными банками.

– За счёт чего мы держимся? Я думаю, за счёт собственных фундаментальных основ. Кроме того, мы создали финансовый институт, в котором нет кулуарных решений, как в некоторых частных банках, а также существуют классические регламенты по каждому поводу, придерживаться которых мы должны обязательно от и до. Но при этом, у нас есть дух предпринимательства, который рождает скорость и гибкость. Плюс – ответственное отношение не только к своим обязательствам, но и к чужим. И ещё один момент, на мой взгляд, заключается в том, что при всех составах правительства РФ в финансово-экономическом блоке хорошо понимают, что при рыночной экономике представительство частного бизнеса в банковской сфере крайне важно.

Наталья Горбань



## «Мы стали заметнее, ярче, привлекательнее»

2020-й год внес значительные корректировки практически во все бизнес-сферы: от производства до индустрии развлечений. Банковский сектор не стал исключением. Как новые реалии отразились на деятельности Альфа-Банка в Иркутске? Какие перспективные направления появились в 2020 году, и какие из них получат дальнейшее развитие в 2021 году? На эти вопросы ответила Ольга Беспечная, региональный управляющий АО «Альфа-Банк» в Иркутске.

### ПАРТНЁР И ПОМОЩНИК ДЛЯ БИЗНЕСА

**Ольга, каким для Альфа-Банка был 2020 год, какими наиболее важными событиями он запомнился?**

– Начну с главного: 2020 год для Альфа-Банка в целом был юбилейным – 20 декабря ему исполнилось 30 лет. Если говорить о нашем регионе, то Альфа-Банку в Иркутской области – 21 год, и для нас главным событием, о котором уже можно сказать публично, стала покупка собственного здания, расположенного на улице Кожова, 20. В новом офисе комфортно разместятся сотрудники разных подразделений, на первом этаже будет большая зона по обслуживанию клиентов в совершенно новом формате – phygital. Ещё одно важное событие, которое произошло в марте прошлого года – открытие центра ипотечного кредитования в Иркутске. Он находится на улице Литвинова, 2 – в самом центре города, в очень красивом историческом здании. Причём несмотря на то, что открытие прошло в самый разгар пандемии, мы не пожалели о том, что решились на такой шаг.

Я хочу отметить, что за последние полтора года усилиями всей нашей команды Альфа-Банк заметно усилил свои позиции на региональном рынке, мы стали громче звучать, стали заметнее, ярче, привлекательнее для бизнес-сообщества.

**Все называют прошлый год непросто для бизнеса. Какую поддержку оказал банк предпринимателям? Какие финансовые инструменты пользовались особым спросом?**

– Мы одни из первых предложили предпринимателям пакет мер в рамках расчётно-кассового обслуживания и стали участвовать во всех госпрограммах: льготном кредитовании под 0% на



зарплату и под 2% на возобновление деятельности. Все клиенты из наиболее пострадавших отраслей получили отсрочку по основному долгу в рамках 106-ФЗ и собственных программ банка. Кроме того, мы разработали индивидуальные программы для клиентов, которые хотели оптимизировать кредитные платежи.

Для малого бизнеса из инструментов актуально залоговое кредитование, которое позволяет получить максимальную сумму с минимальным процентом. Также уже не первый год наши клиенты отдают предпочтение кредитным продуктам с минимальным пакетом документов и с одобрением от одного дня. Очень хорошо рынок откликнулся на онлайн-кредитование. С учетом того, что каждый третий предприниматель Иркутска выбирает Альфа-Банк как финансового партнёра в бизнесе, можно сделать вывод, что

мы движемся в верном направлении, предоставляя нашим клиентам конкурентный продукт в сочетании с безупречным сервисом.

**Как вы оцениваете старт работы ипотечного центра в Иркутске?**

– За прошедшее время мы выдали ипотечных кредитов на сумму более 700 млн рублей, в первом квартале 2021 года, думаю, подойдем к миллиарду. Начав практически с нуля, потому что раньше Альфа-Банк не занимал эту нишу, мы смогли в кратчайший срок войти в ТОП-5 банков по выдаче ипотеки в регионе. Результат превзошел наши ожидания, причём, несмотря на пандемию. Я считаю, что для нас это прорыв, заслуга отличной профессиональной команды. Здорово, что Альфа-Банк участвует во всех государственных ипотечных программах, а также сотрудничает с такими федеральными партнёрами как группы компаний ФСК, ЛСР, благодаря которым жители Иркутской области могут приобрести недвижимость в любом городе, где есть наш банк.

### ОТ КЛАССИКИ ДО PHYGITAL

**Какие банковские продукты будут лидировать в 2021 году?**

– Мы продолжим предлагать клиентам то, что находит отклик на рынке. Это инвестиционные продукты, потому что тренд на перекаладывание денежной массы из классических депозитов в инвестиционные решения, связанные либо с доверительным управлением, либо с покупкой ценных бумаг, несомненно, продолжится.

Продолжим развивать расчётно-кассовое обслуживание для малого бизнеса, продвигать нашу выгодную бесплатную дебетовую Альфа-

Карту с кэшбэком на всё. Продолжаем улучшать кредитную карту с льготным периодом 100 дней и возможностью ежемесячно снимать с неё 50 тысяч рублей наличными.

Для юридических лиц по-прежнему, помимо классических кредитов, будут интересны другие кредитные продукты – факторинг, лизинг и банковские гарантии.

**Ольга, расскажите более подробно о новом формате ваших офисов phygital.**

– Это слово образовано от соединения английских слов physical и digital – то есть смешение физического и цифрового мира. Разработчики этого формата полностью ушли от концепции лайт-боксов, кабинетов, коридоров и т.д. В банковском обслуживании такого пока нет ни в Европе, ни в США.

Как это работает? Вы приходите в офис банка, и вас идентифицируют по системе Face ID. То есть вам не надо брать никакие талончики или обращаться к менеджеру. Не надо будет никого ждать, стоять в очереди, искать – к вам выйдет сотрудник, обратится по имени и отчеству, уточнит цель визита. Далее вы выберете место для общения, поскольку в открытом пространстве офиса будут разные локации с мягкими зонами, стильными необычными креслами или удобными столиками, и вместе с сотрудником выполните нужную операцию на планшете. Это экономия вашего времени, технологичность и более живое общение.

В Иркутске в этом году запланировано открытие двух таких площадок. Одна, как я уже говорила, на улице Кожова, 20, вторая – на улице Ленина, 25.

В целом, на этот год у нас очень большие планы, и я надеюсь, что сделать получится даже больше, чем мы ожидаем и планируем.

Наталья Горбань

## Семь социально значимых проектов будут реализованы в 2021 году за счет средств ИНК

Проекты будут реализованы на территории Усть-Кутского, Киренского, Катангского, Нижнеилимского районов Иркутской области.

Грантовый конкурс «Энергия родной земли» с общим фондом в 2 млн рублей был объявлен ИНК в октябре 2020 года, на участие в нем поступило 59 заявок от общественных организаций, учреждений культуры, спорта и образования. Задачи конкурса – выявление и поддержка общественных инициатив и проектов некоммерческих организаций, содействие решению актуальных социальных задач и стимулирование разработки новых подходов к решению социально значимых проблем.

По словам директора департамента региональной политики и взаимодействию с органами государственной власти Ольги Харинной, среди победителей есть проекты не только из городов, но и из небольших поселков. Грантовый конкурс нашел широкий отклик у жителей северных территорий.

Больше всего заявок поступило в номинации «Развитие человеческого потенциала», из которых к реализации экспертами рекомендовано три проекта: по информационному продвижению

культурного наследия Усть-Кутского района среди молодежи, социализации детей с ограниченными возможностями здоровья в Нижнеилимском районе и проект по развитию гончарного мастерства в Киренском районе. В номинации «Только вместе» победили проекты из Усть-Кутского и Катангского районов; на средства гранта будет оборудована детская игровая комната в библиотеке, оказана помощь семьям, попавшим в сложную жизненную ситуацию и продолжится популяризация традиционной культуры северных народов. В номинации «Общее дело – здоровые люди» лучшим признан проект по разработке общеразвивающих программ по спортивному ориентированию в Усть-Кутском районе.

Впервые Иркутская нефтяная компания провела грантовый конкурс социально значимых проектов «Энергия родной земли» в 2019 году. На него поступило 36 заявок. Восемь проектов-победителей были реализованы.



## ВТБ увеличил выдачу ипотеки в Иркутской области более чем на 40%

По итогам 2020 года жители Иркутской области оформили в ВТБ свыше 6 тысяч ипотечных кредитов на общую сумму 12,9 млрд рублей, объем выданных превысил результат 2019 года на 42%.

В целом по стране клиентам ВТБ предоставлено 354 тысячи ипотечных кредитов на 935 млрд рублей. Это крупнейший результат в истории банка, который почти на 40% превышает значения 2019 года. По расчетам ВТБ, всего российские банки в прошлом году выдали рекордные 4,2 трлн рублей ипотеки. Таким образом, ВТБ занимает около четверти на рынке жилищных кредитов в России. Ипотечный портфель ВТБ вырос за год на 18% и достиг 2 трлн рублей.

Основным драйвером роста ипотечных продаж стали кредиты с господдержкой. Клиенты ВТБ уже оформили в рамках льготной программы свыше 63 тысяч кредитов на сумму около 200 млрд рублей. На покупку жилья в Иркутской области клиенты ВТБ оформили 500 льготных кредитов на сумму 1,2 млрд рублей по программе «Ипотека с господдержкой 2020».

Снижение ставок вызвало активный спрос заемщиков на программы рефинансирования своих кредитов. В прошлом году в России более 114 тыс. клиентов смогли снизить свои ставки в ВТБ и оформить ипотеку на 255 млрд рублей. По итогам 2020 года 2,7 тысяч жителей Иркутской области снизили свою платежную нагрузку по ипотеке, оформив рефинансирование в ВТБ. Общая сумма кредитов с пониженной ставкой составила 5,2 млрд рублей. Это более чем в 3 раза превышает показатель за 2019 год по объему и в 2,8 раза – по количеству сделок в части рефинансирования ипотечных кредитов. На рефинансирование приходится 45% жилищных кредитов, предоставленных ВТБ жителям области в 2020 году. По сравнению с предыдущим годом их доля в общем объеме ипотечных выданных банка в регионе увеличилась с 18% до 40%. Средняя сумма одной сделки выросла за год на 160 тыс. рублей и составляет 1,9 млн рублей.

«Итоговые выдачи ипотечных кредитов в 2020 г. оказались даже выше наших ожиданий,

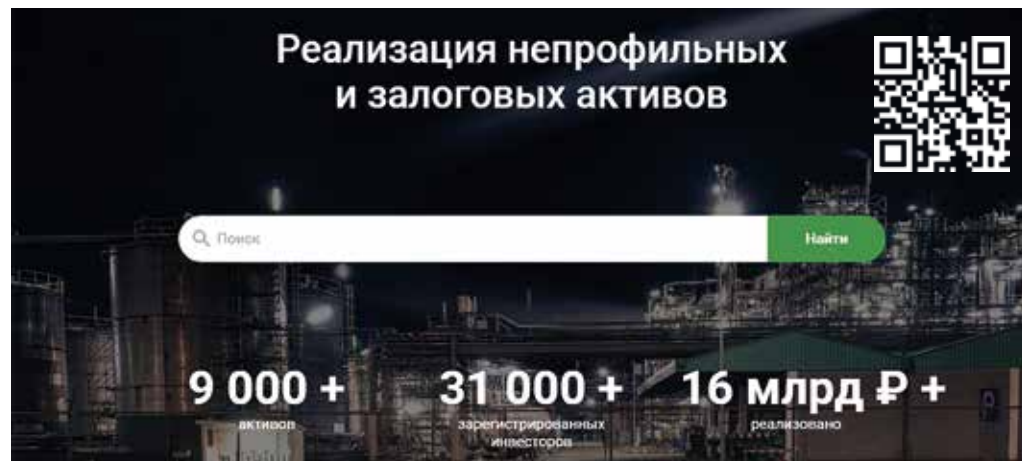


составив рекордные для российского рынка 4,2 трлн рублей. ВТБ также показал крупнейший результат в своей истории, выдав почти триллион рублей ипотеки. В год пандемии этому способствовали цифровизация бизнеса (мы первыми на рынке провели полностью дистанционную сделку), снижение ставок, которое повлияло и на сокращение долговой нагрузки населения, крупнейший рост спроса на рефинансирование и, конечно, – льготная госпрограмма», – комментирует заместитель президента-председателя правления ВТБ Анатолий Печатников.



## Портал DA – новые возможности для покупателей недвижимости

Специалисты Байкальского банка Сбербанка представили интернет-ресурс, предназначенный в том числе для организации процессов покупки или продажи помещений-жилых и нежилых, на онлайн-конференции для агентств недвижимости Бурятии.



**Портал DA** – основной ресурс по размещению информации о реализуемом залоговом имуществе и непрофильных активах Сбербанка. Информацию о реализации залоговых и непрофильных активов на портале также размещают арбитражные управляющие, другие коммерческие банки, лизинговые и отраслевые компании. В настоящее время на интернет-ресурсе, работающем с объектами, расположенными по всей территории России, размещено более 9,5 тысяч различных активов на общую сумму 238 млрд рублей.

**Марина Голубкина**, директор управления по работе с проблемными активами юридических лиц Байкальского банка: «Сервис доступен для жителей и организаций всех регионов РФ, Иркутской области в том числе. Удобен он не только тем, что здесь содержится большая база недвижимости, но и тем, что он позволяет получать подробную информацию об объектах, предоставляет документацию, необходимую для принятия решения о покупке. Мы консультируем потенциальных покупателей и по вопро-

сам возможности финансирования Сбербанком планируемого приобретения. Для покупателей и продавцов это дополнительный инструмент для поиска и продажи жилых и нежилых помещений. Для агентств недвижимости ресурс портала расширяет границы их работы».

С помощью портала DA жители Иркутской области, а также организации-юридические лица, могут приобрести коммерческую и жилую недвижимость, производственные предприятия, оборудование, сельхозактивы, земельные участки, автомобили и спецтехнику. С 2017 по 2020 год с помощью данного ресурса заключено более 800 сделок на общую сумму свыше 17 млрд руб. Продавцами объектов выступает Сбербанк и другие банки, а также крупные владельцы бизнеса, которые уже провели оценку стоимости выставленных на торги активов. Для агентств недвижимости портал DA является дополнительным инструментом для поиска объектов недвижимости, а также для поиска покупателей на реализуемые активы при заключении агентского договора со Сбером.

## Напечатанная РУСАЛом на 3D-принтере деталь спутника успешно работает в космосе

РУСАЛ сообщает об успешной работе в космосе напечатанной на 3D-принтере детали спутника «Ярило». Терморегулирующий корпус детектора гамма-излучения был разработан в Сколковском институте науки и технологий, а затем произведен в центре аддитивных технологий РУСАЛа – Институте легких материалов и технологий (ИЛМиТ) из созданного специалистами института нового алюминиевого порошкового сплава.

Напечатанный на 3D-принтере терморегулирующий корпус детектора гамма-излучения установлен на одном из двух спутников «Ярило», запущенных в космос в 2020 г. Это уникальный космический проект МГТУ им. Н.Э. Баумана в партнерстве с Физическим институтом им. П. Н. Лебедева РАН и НИИЯФ МГУ. Спутники «Ярило» предназначены для изучения Солнца и космической погоды. Напечатанная в ИЛМиТ деталь является важной частью спутника, которая препятствует перегреву основного оборудования и обеспечивает его стабильное функционирование.

Для 3D-печати был использован новый алюминиевый порошковый сплав РС-333, разработанный специалистами Института легких материалов и технологий РУСАЛа. При его создании была решена проблема низкой технологичности при печати алюминиевых сплавов, легированных магнием и кремнием. Эти сплавы, между тем, обладают хорошей теплопроводностью и высокой прочностью. Конструкция корпуса была специально спроектирована под 3D-печать научным коллективом Сколковского института науки и технологий. Как показали наземные тесты, а затем и эксплуатация в космосе, новая сетчатая конструкция, полученная 3D-печатью с использованием нового высоко-теплопроводного сплава, обеспечила снижение массы на 20% при увеличении на 25% теплового потока, который является основным показателем эффективности деталей, участвующих в терморегулировании.

«Тестирование аддитивных технологий в условиях космоса – это уникальная возможность продемонстрировать перспективность и надеж-

ность использования алюминиевых сплавов и 3D-печати при создании такого важного узла, от работы которого зависит стабильное функционирование всего агрегата. Уверены, что этот опыт будет полезен не только для расширения применения напечатанных на 3D-принтере деталей в рамках научных исследований, но и на практике во многих высокотехнологичных отраслях промышленности – автомобилестроении, производстве компьютеров, бытовой техники, машиностроении», – отметил технический директор РУСАЛа Виктор Манн.

ИЛМиТ создан РУСАЛом в 2017 году. Ключевой задачей института является разработка, освоение и вывод на рынок новых видов продукции и материалов на основе алюминия. Курс на развитие новых технологий и инноваций был задан основателем компании.



## Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 05.02.2021 г. (тыс. руб./кв. м)

| Тип               | Кировский район | Октябрьский район | Свердловский район | Куйбышевский район | Ленинский район |
|-------------------|-----------------|-------------------|--------------------|--------------------|-----------------|
| 1 комн. кирпич    | 95,64           | 93,58             | 85,99              | 80,44              | 60,37           |
| 1 комн. панель    | 114,52          | 94,75             | 88,2               | 95,85              | 70,49           |
| 2 комн. кирпич    | 94,50           | 89,93             | 76,84              | 79,18              | 61,20           |
| 2 комн. панель    | 91,30           | 86,85             | 76,98              | 82,09              | 63,37           |
| 3 комн. кирпич    | 98,34           | 86,97             | 74,31              | 60,60              | 64,35           |
| 3 комн. панель    | 62,39           | 81,10             | 70,24              | 69,54              | 61,54           |
| Средняя стоимость | 93,68           | 89,89             | 79,67              | 71,73              | 58,19           |

## Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 05.02.2021 г. (тыс. руб./кв. м)

| Назначение        | Кировский район | Октябрьский район | Свердловский район | Куйбышевский район | Ленинский район |
|-------------------|-----------------|-------------------|--------------------|--------------------|-----------------|
| склад (продажа)   | 56,79           | -                 | 33,92              | 38,46              | 55,45           |
| склад (аренда)    | 1,13            | -                 | 0,35               | 0,29               | 0,27            |
| магазин (продажа) | 96,11           | 63,11             | 39,50              | 48,57              | 36,44           |
| магазин (аренда)  | 0,97            | 0,73              | 0,65               | 0,47               | 0,47            |
| офис (продажа)    | 86,94           | 61,69             | 39,15              | 48,06              | 35,24           |
| офис (аренда)     | 0,86            | 0,70              | 0,50               | 0,46               | 0,49            |

## Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 05.02.2021 г. (тыс. руб./кв. м)

| Срок сдачи                         | Кировский район | Октябрьский район | Свердловский район | Куйбышевский район | Ленинский район |
|------------------------------------|-----------------|-------------------|--------------------|--------------------|-----------------|
| Готовое                            | 94,99           | 85,02             | 67,83              | 104,98             | -               |
| Срок сдачи – 1 полугодие 2021 года | -               | 70,12             | -                  | 64,41              | 59,55           |
| Срок сдачи – 2 полугодие 2021 года | -               | 80,88             | 85,80              | -                  | 58,30           |
| 2022 год и позже                   | -               | 95,09             | 100,02             | 71,50              | 60,74           |
| Средняя стоимость                  | 94,99           | 85,51             | 84,68              | 84,60              | 58,88           |

По данным REALTY.IRK.RU. По вопросам подписки на бюллетень «Рынок недвижимости» обращайтесь: тел. 701-303

## Сеть дискаунтеров «ХлебСоль» выросла на 22%

Региональный ритейлер ГК «Слата» продолжает расширять свою сеть. В 2020 году было открыто два супермаркета «Слата» и обновлено 20. Также появилось 48 дискаунтеров «ХлебСоль», включая 9 в новых территориях.

«Дискаунтеры «ХлебСоль» появились в северных городах Иркутской области: Усть-Илимске, Усть-Куте, Новой Игирме. Примечательно, что в рамках открытия магазина в Игирме был достигнут исторический максимум по выручке», – поделился исполнительный директор ТС «Слата» и ТС «ХлебСоль» Ярослав Шиллер.

Как отметили в компании, северные территории нуждаются в качественных и доступных магазинах, поэтому в 2021 году Слата уделит еще больше внимания открытию дискаунтеров в городах Иркутской области и в Забайкальском крае.

Для того чтобы снизить стоимость логистики на удаленных территориях, а также для беспрепятственного развития в новых городах, в 2020 году компания открыла два распределительных центра в Чите и Братске. На складах был внедрен голосовой отбор, что увеличило производительность сборщиков на 15%, а точность на 10%.

Сеть «Слата» в прошлом году не только обновляла формат. С марта компания осуществила быстрый запуск онлайн-доставки, установила кассы самообслуживания, запустила проект по взаимодействию с местными производителями.

Кассы самообслуживания – как само устройство, так и программное обеспечение – были разработаны на базе собственного IT-департамента. В массовом выпуске такая касса дешевле аналогов, а по функционалу превосходит их. Так, например, авторская разработка позволяет встраивать под покупателя персональные предложения и максимально задействовать приложение «Моя Слата». Оплата на кассах самообслуживания принимается только безналичным способом, что способствует уменьшению очередей в магазинах. С момента запуска, на первом этапе, установлено 50 касс самообслуживания.



Кроме того, в июне 2020 года «Слата» взяла курс на работу с местными производителями. В прошлом году ассортимент супермаркетов пополнился товарами 14 предприятий региона, в 2021-м это число возрастет до 50, а товароборот планируется увеличить в 10 раз. На полках магазинов уже можно найти зелень, мясо охлажденное, йогурты, мед, готовую еду, сыры ручной работы, замороженные слойки и пироги, пельмени, мороженое, кондитерские изделия и даже наполнитель для кошачьих лотков от местных поставщиков. Доля продукции от местных поставщиков в супермаркетах вырастет за счет подписания новых контрактов до 25%.

Региональный продуктовый ритейлер «Слата» основан в 2002 году. Сегодня в ГК «Слата» входит 80 супермаркетов ТС «Слата» и 237 дискаунтеров ТС «ХлебСоль».



# Рынок акций: на что обратить внимание инвесторам в 2021 году?

Для фондовых рынков 2020 год принес сперва множество вызовов и разочарований, затем показал быстрое восстановление и рекордные отметки. Миллионы новых инвесторов, в том числе в России, пришли на рынок акций и смогли заработать на росте бумаг в РФ и США. В начале 2021-го уже сложились благоприятные условия для роста индексов и восстановления экономики в целом. Какие же компании станут бенефициарами наметившихся трендов? Рассказывает Вадим Остапенко, территориальный директор ИК «Фридом Финанс» в Иркутске.

## РОССИЯ: ПРОГНОЗ НА 2021 ГОД

В январе 2021 года индекс Мосбиржи впервые в истории поднялся на отметку 3500 пунктов. Рынок поддерживают восстановление российской и мировой экономик, также восходящий тренд усилится в условиях обесценения рубля, от курса которого, тем не менее, не ожидают обрушения. Укрепиться до 63-70 рублей за доллар «деревянный» сможет при благоприятном сценарии, исключая внешние шоки и падение цен на нефть. Рынок может показать рекордные темпы роста – до 30%, считают аналитики ИК «Фридом Финанс».

Ключевой риск в 2021-2022 годах – ускорение инфляции в России и мире. В рискованном сценарии эксперты также описывают кризис в агропромышленном комплексе. Он может быть связан со снижением качества обработки земель из-за пандемии.

Банк России может в ближайшие кварталы снизить ключевую ставку. Ее справедливый уровень – 3% годовых.

## ПРОГНОЗЫ ПО СЕКТОРАМ ЭКОНОМИКИ

**Нефть и газ.** Не ожидается дальнейшего повышения квот в рамках сделки ОПЕК+, но даже их рост на 2 млн баррелей в сутки не изменит базовый прогноз по росту цен на нефть на 40–80% в 2021 году. Нарастание ресурсной базы топливно-энергетического комплекса может повысить инвестиционную привлекательность. Например, «Роснефть» оценивает, что «Восток Ойл» нарастит добычу на 25 млн тонн в 2024 году и на 115 млн тонн в 2030 году.

Возможное ужесточение налоговых условий уже заложено в цены акций компаний.

Чистая маржа «Газпрома» будет медленно восстанавливаться: ранее в посткризисные годы мировой спрос на газ рос на 7% год к году. Также позитивна для компании поддержка «Северного потока – 2» со стороны Гер-

“ В 2021 году на рынке ожидается усиление волатильности, поэтому аналитики ИК «Фридом Финанс» рекомендуют инвесторам точно пересматривать портфели и увеличивать сроки инвестирования для снижения рисков

мании. Среди рисков – регулирование рынка деривативов и геополитические факторы.

**Металлургия.** Базовая цена на золото – \$2600 за унцию. В 2022–2025 годах цена на золото и цветные металлы будет расти на 7% год к году.

Производство и добыча «Норникеля» изменятся в диапазоне от -2% до 2%, Polymetal Plc – 0%, предприятий



Вадим Остапенко, территориальный директор ИК «Фридом Финанс» в Иркутске

Фото А.Федорова

черной металлургии – вырастут на 3–5%.

**Девелопмент.** Прирост ввода жилья составит 4–11% в 2020–2024 годах, учитывая эффект от сохранения мягкой кредитной политики, официальные прогнозы по ВВП и рост госинвестиций в строительство в рамках программы «Жилье и городская среда». При этом рост продаж крупнейших компаний замедлится.

Цены на жилье будут расти на 10% год к году в 2022–2025 годах при увеличении продаж жилья группой ПИК на 13%.

**Телекоммуникации.** «Ростелеком» может реализовать стратегию по повышению выручки для решения долговых проблем. Средний темп роста выручки компании в 2021–2025 годах составит 10% (с 2013 года средний показатель был на уровне 9%).

По прогнозам ИК «Фридом Финанс», выручка МТС вырастет на 4%, чистая маржа составит 14%.

**Ретейл.** Ожидается рост розничных продаж в России в реальном выражении на 4% в среднем в 2021–2025 годах.

Капитализация компаний отрасли

к концу 2021 года может вырасти на 5–30%. Однако есть риски регулирования бизнеса, в том числе связанные с контролем за ценами на некоторые продукты.

**Электроэнергетика.** Риски в генерации могут снизить реализацию сделки ОПЕК+ и снятие ограничений, введенных из-за коронавируса. Выработка электроэнергии «Русгидро» может увеличиться на 1,5–2% в 2021–2022 годах. Этот показатель соответствует темпам прироста в период восстановления экономики в 2011–2013 и 2015–2016 годах.

**Банковский сектор.** Предположительно, проблема закредитованности банковского сектора будет решаться за счет сохранения низких темпов роста кредитования.

ИК «Фридом Финанс» ожидает роста активов банковского сектора на 11% в 2021 году (аналогичный прирост был в 2013–2020 годах). Чистая прибыль в среднем по сектору может увеличиться на 30–50%.

## США: ПРОГНОЗ НА 2021 ГОД

Восстановление активности в мире могут сдерживать негативные факторы, влияющие на течение пандемии. Среди них – задержки поставок вакцин от COVID-19, не-

продолжительная работа препаратов и более длительное ожидание вакцинации в развивающихся странах.

Экономика, по ожиданиям

“ В этом году стоит обратить внимание на нефтедобычу, нефтепереработку, нефтегазовую инфраструктуру и нефтесервис, фармацевтику и медоборудование, авиаперевозки и аэрокосмическую отрасль, розничную торговлю, видеоигры, кибербезопасность, бенефициаров развертывания связи 5G

большинства инвесторов, будет восстанавливаться в 2021 и 2022 годах. Монетарная политика в США, скорее всего, останется без изменений в течение одного-полутора лет.

Новый президент США активно проводит заявленный политический курс. Главным шагом Джо Байдена в первые дни на посту главы Белого дома стало предложение нового пакета стимулов на \$1,9 трлн.

Байдена будут поддерживать обе палаты Конгресса, где большинство принадлежит Демократической партии. Байден считается более договороспособным и прагматичным политиком, чем бывший президент

Дональд Трамп. Ожидается, что демократ завершит торговые войны с Китаем и Евросоюзом.

Индекс S&P 500, по прогнозам экспертов «Фридом Финанс», к концу 2021 года может быть у отметки 3850 пунктов (базовый сценарий), 3925–4034 пунктов (оптимистичный сценарий) или 3600 пунктов (пессимистичный сценарий). Рост прибыли входящих в него компаний прогнозируется на уровне 18%, 23% или 15% соответственно.

## ИНВЕСТИЦИОННЫЕ ИДЕИ

В 2021 году на рынке ожидается усиление волатильности, поэтому аналитики ИК «Фридом Финанс» рекомендуют инвесторам точно пересматривать портфели и увеличивать сроки инвестирования для снижения рисков.

В этом году стоит обратить внимание на нефтедобычу, нефтепереработку, нефтегазовую инфраструктуру и нефтесервис, фармацевтику и медоборудование, авиаперевозки и аэрокосмическую отрасль, розничную торговлю, видеоигры, кибербезопасность, бенефициаров развертывания связи 5G.

А эти акции выглядят самыми интересными для инвестиций:

**HollyFrontier Corporation (HFC)** – нефтеперерабатывающая компания. Целевая цена – \$39,3. Восстановление показателей будет возможно благодаря снятию ограничений по передвижению.

**Abbott Laboratories (ABT)** – химико-фармацевтическая корпорация. Цель – \$124. Дополнительный доход могут принести тесты BinaxNOW для диагностики коронавируса в домашних условиях.

**Biogen, Inc. (BIIB)** – биотехнологическая компания. Цель – \$291,04. Компании принадлежат препараты TECFIDERA, AVONEX, TYSABRI и SPINRAZA.

Драйвером роста может стать получение разрешения FDA на продажу Aducanumab – лекарства для лечения болезни Альцгеймера.

**Smartsheet (SMAR)** – облачное программное

обеспечение для совместной работы. Целевая цена – \$90. Около 80% выручки компания генерирует в США и может развивать продукты на глобальном рынке.

Подробнее об инвестициях в рынок акций можно узнать в филиале ИК «Фридом Финанс» в по адресу: 664003, г. Иркутск, ул. Киевская, д. 2. (вход с ул. Карла Маркса). Тел.: +7 (3952) 79-99-02 (доб. 845) E-mail: irkutsk@ffin.ru





# «Мы не плагиаторы»

Иван Холод, «Сибирский Вездеход», – о том, чем зиминский квадроцикл отличается от своих «собратьев»

Он называет себя смелым человеком и не боится экспериментировать, не видит смысла заранее просчитывать риски и быстро принимает решения, обладает духом здорового авантюризма и хорошим чувством юмора. Он – предприниматель Иван Холод из Зимы, руководитель компании «Сибирские Вездеходы», которая производит квадроциклы на шинах низкого давления с независимой подвеской. Иван – победитель первого областного конкурса «Предпринимательский прорыв года» в номинации «Производственный бизнес».



## НУУ-ХАУ ДЛЯ БОЛОТОХОДОВ

**Иван, как давно вы занимаетесь производством квадроциклов?**

– Около трёх лет назад судьба свела меня с человеком, призвание которого по жизни – делать технику. Он предложил мне собирать болотоходы. Решили попробовать. Начинили с других моделей – не квадроциклов, но около двух лет назад пришли к пониманию того, что рынок просит не привычную для всех «маленькую машинку» на широких колёсах, а солидные квадроциклы на больших шинах низкого давления. То есть если в обычном автомобиле в шинах давление 2,5 атмосферы, то в шинах низкого давления – максимум 0,5 атмосфер, а среднее рабочее – 0,2-0,3 атмосферы.

**А в чём нуу-хау? Неужели раньше – до вас – никто до этого не додумался?**

– Да, у нас в стране производство квадроциклов на шинах низкого давления – очень распространённое дело. Я только знаю около 50 серийных производств, не считая мелких кустарных мастерских. Но это не такая техника, как у нас. Суть вот в чём: лет 15 назад в Новосибирске сделали квадроцикл «Сокол» – там икс-образная рама, четыре рессоры и два моста. Его скопировала вся страна, и сейчас его собирают, образно говоря, в каждом дворе: только в Иркутской области я могу назвать с десяток предпринимателей, кто этим занимается. Поэтому когда мы приняли решение делать квадроциклы, то задумались: «Как быть? Стать миллионным плагиатором и клонировать известную на рынке модель?» Но такое решение, на самом деле, путь в никуда, потому что на этом поле уже и так сильнейшая конкуренция. Ну, представьте, вся стра-

на делает подобный «Сокол». И мы разработали модель с независимой подвеской, потому что это, во-первых, гораздо комфортнее, чем мостовая схема на рессорах, во-вторых, такая техника более проходимая в условиях полного бездорожья, и, в-третьих, что немаловажно, мы – не плагиаторы. Квадроциклы с независимой подвеской и есть нуу-хау «Сибирского Вездехода».

**Где вы берёте комплектующие для своей техники?**

– Шины низкого давления мы покупаем только на заводах, которые их производят. Это «Авторос», «Трэкол» или «Арктиктранс». Часть комплектующих – в основном из металлопроката – приобретаем на уральских заводах, часть: мосты, двигатели, коробки передач и раздаточные коробки – на Дальнем Востоке с японских автомобилей.

**Сколько квадроциклов вы производите?**

– Сейчас – от 10 до 15 штук в месяц. У нас не «гаражное» производство, где сидит дядя Вася и что-то там клекает на коленке. «Сибирский Вездеход» – полноценное предприятие, на котором выпуск техники поставлен на поток.

**Действительно, достаточно много! А кто основные потребители вашей продукции?**

– Жители Якутии, потому что там – именно такие почвы, для передвижения по которым предназначены наши квадроциклы. Это рыбаки, охотники, геологи – те, кому по роду профессиональной деятельности или для хобби от средства передвижения нужна феноменальная проходимость. Я имею в виду не просто передвижение по какой-то разбитой грунтовке, а именно непролазные болота, пересечённую местность, где в принципе нет никаких дорог, и где на обычном автомобиле, даже с повышенной проходимостью, ты вообще не проедешь.

## ОСОБЫЙ ПОДХОД К КАДРАМ

**Сколько человек работает на предприятии?**

– На производстве квадроциклов – 17 человек.

**А где вы нашли специалистов? Ведь сейчас все жалуются на кадровый голод даже в больших городах, что уж говорить о таких населённых пунктах, как Зима.**

– Да, действительно, поиск технически грамотных специалистов был самым проблемным вопросом. Но мы нашли их у себя в Зиме – «переварили» сотни человек, из которых остались семнадцать, причём самых разных возрастов – от 18-и до 58-и лет. Знаете, тут не имеет значения возраст. Значение имеет то, готов ли человек нормально работать на общую идею, или, как говорили раньше – на благо производства, потому что будет хорошо производству – будет хорошо и тебе. И у нас в коллективе такой подход к подбору кадров.

А ещё мы растим кадры сами – на предприятии проходит практику много ребят, которые

учатся в Зиминском техническом училище на газосварщиков. Уже двое бывших практикантов после учёбы пришли к нам работать.

**Расширяться планируете? Или не ставите перед собой таких целей?**

– Планируем. А какой смысл оставаться в тех же рамках, что сейчас, и не развиваться дальше? Спрос есть, и он гораздо выше, чем то количество квадроциклов, которое мы можем предложить рынку. Поэтому будем расширяться. У нас есть производственное помещение, где мы уже сделали ремонт, и для которого закупили новые станки в Москве. Мы их уже получили, установили, провели пуско-наладочные работы и запустили в эксплуатацию.

## «ПАНДЕМИЯ НАС НЕ КОСНУЛАСЬ»

**«Сибирские Вездеходы» – ваше единственное предприятие?**

– Я занимаюсь различным бизнесом – как говорят, и швец, и жнец. Один из них – производство пищевых продуктов. Четыре года назад мы реанимировали в Зиме некогда закрытый мясокомбинат, после реконструкции установили современное немецкое оборудование, и с того времени я являюсь директором предприятия «Зиминские колбасы», которое выпускает колбасу, мясные полуфабрикаты, деликатесы и тушёнки.

**Иван, как ваши предприятия пережили непростой 2020-й год?**

– Отлично. Пандемия никоим образом не сказалась ни на одном из наших предприятий. На производство продуктов питания никаких ограничений не вводилось, потому что, как ни крути, это – продовольственная безопасность, о которой много говорят, а мы её обеспечиваем.

Так и по квадроциклам – как был на них большой спрос, так и остался. Мы не закрывались в локдаун, не ограничивали рабочее время, но, естественно, работали с соблюдением всех санитарных требований.

## «НЕ БОЮСЬ ПРОБОВАТЬ НОВОЕ»

**Вы можете назвать себя смелым человеком?**

– Конечно, со стопроцентной уверенностью. Знаете, многие предприниматели, прежде чем браться за какой-то бизнес, просчитывают риски, а у меня по жизни всё не так происходит. Возникла идея: «А давай попробуем? Ну, давай!» Я не боюсь пробовать что-то новое, если не получается, легко с такой идеей расстанусь. Мне кажется, в э том и есть смысл бизнеса – некий авантюризм, который мотивирует что-то предпринимать: а вдруг получится? Ну, или не получится. А считать и просчитывать риски можно бесконечно, и в итоге, по факту, также может ничего не получиться (смеётся).

**А бывало так, что вложились в какое-то дело, и ничего не получилось?**

– По-всякому случалось в жизни. Несколько лет назад мы занимались производством домов из оцилиндрованного бревна, и в какой-то момент в Зиминском районе просто не стало качественного сырья, а везти его из других районов было невыгодно – цена на дом в этом случае становилась неконкурентоспособной. Вот тогда тяжёлое время было. Да и другие сложности случались, но в целом-то – всё хорошо!

**Какой полезный опыт вы получили, участвуя в конкурсе «Предпринимательский прорыв года»?**

– Победителя этого конкурса в каждой номинации определяло жюри и народное голосование, и мы выиграли только потому, что я лично звонил всем, кто нас знает, – поставщикам, потребителям, зиминцам, иркутянам – и говорил примерно следующее: «Здравствуйте, проголосуйте за нас, пожалуйста». Как показал опыт, если просто отправить ссылку и попросить проголосовать, 90% не будут этого делать. Людей в любом деле нужно раскачать, а для этого приложить определённые усилия.

**То есть и здесь предпринимательская настойчивость и упорство сыграли свою роль?**

– Да. Здесь же суть в уровне притязаний – насколько это мне нужно? И дело даже не в призах, а в том, чтобы доказать себе – я могу.

Наталья Горбань



Фото из архива компании



**ДИЗАЙН  
ПОГРУЖЕНИЕ**



**18 – 21 ФЕВРАЛЯ**

**ЯРМАРКА  
НЕДВИЖИМОСТИ  
ИПОТЕКА. КРЕДИТЫ**

г. Иркутск, ул. Байкальская, 253А

тел.: +7 (3952) 35-29-00

- + ВЕДУЩИЕ ЗАСТРОЙЩИКИ ГОРОДА
- + БАНКОВСКИЕ ПРОДУКТЫ
- + ИНТЕРЕСНЫЕ ДИЗАЙНЕРСКИЕ РЕШЕНИЯ ДЛЯ ВАШЕГО ДОМА



12+



# Банк «Открытие» предложил правительству Иркутской области ресурсы для реализации крупных проектов

Ближайшие два-три года будут непростыми для всей бюджетной системы страны: дефицит растет и на региональном, и на федеральном уровнях, при этом развивать инфраструктуру и обеспечивать условия для ведения бизнеса властям сейчас требуется как никогда. Предоставить ресурсы для реализации крупных проектов в Иркутской области готова одна из крупнейших российских финансовых структур – банк «Открытие». «Это новый вектор развития, – сказал после подписания соглашения о сотрудничестве губернатор Иркутской области Игорь Кобзев. – Самое главное, что от этого выиграют жители региона. Ведь в конечном итоге это и строительство новых объектов, и создание комфортных условий жизни».

## ОСОБОЕ ВНИМАНИЕ – СФЕРЕ СТРОИТЕЛЬСТВА

Банк «Открытие» и правительство Иркутской области сотрудничают с 2019 года. В декабре 2020-го они подписали новое соглашение о сотрудничестве, значительно расширив масштабы взаимодействия.

– Нынешнее соглашение предусматривает работу по четырем направлениям, – рассказал президент-председатель правления банка «ФК Открытие» Михаил Задорнов, – финансирование регионального и муниципального бюджетов, поддержка инфраструктурных проектов, поддержка малого и среднего бизнеса, зарплатные проекты и социальное партнерство. Это те направления, в которых специализируется банк «Открытие», – уточнил он.

Особое внимание планируют уделить взаимодействию в сфере строительства жилья и объектов социальной инфраструктуры на основе государственно-частного партнерства.

– Для группы «Открытие» Иркутская область является одним из ключевых регионов в Сибирском федеральном округе, – сказал Михаил Задорнов. – Мы видим большой потенциал для развития сотрудничества с региональными властями в реализации инвестиционных проектов, имеющих высокую социальную и инфраструктурную значимость.

## ВСЕ ПОТРЕБНОСТИ МУНИЦИПАЛИТЕТОВ ОДНИМИ КРЕДИТАМИ НЕ ЗАКРОЕШЬ

Одним из ключевых направлений совместной работы было названо финансирование бюджетов муниципальных образований и Иркутской области. Михаил Задорнов и Игорь Кобзев также обсудили возможность участия банка в проекте размещения инфраструктурных облигаций региона. Каждый инструмент решает свои задачи, этим нужно пользоваться, уверен руководитель банка «Открытие».

– Практику активного кредитования региональных и муниципальных бюджетов мы ввели в последние два-три года и собираемся продолжать ее дальше. 2021-2023 годы будут непростыми для всей бюджетной системы. Конечно, регионы получают benefit от увеличения подоходного налога на наиболее состоятельных граждан, но из их бюджетов при этом выпадает целый ряд других доходов. В этом случае регионы могут воспользоваться кредитами Минфина, а также банковскими кредитами.

Однако все потребности кредитами не закрыть. Долгосрочные вопросы логично закрывать с помощью облигационных займов, уверен Михаил Задорнов.

– Ставки, которые мы видим сейчас, – исторически достаточно низкие. Выпуск облигаций позволяет, по сути, привлечь деньги на пять или даже на семь лет под низкие проценты. Иркутская область достаточно богата с точки зрения российских регионов, но, думаю, и ей в ближайшие пару лет такой инструмент как облигация будет очень кстати. Мы не знаем, насколько долго ставки останутся на низком уровне, – важнее другое – область может эти деньги потратить не на текущие нужды, а инвестировать и решить ряд долгосрочных вопросов в сфере здравоохранения, инфраструктуры. Эти деньги позволяют серьезно продвигать территорию.

Такая практика для банка «Открытие» не нова: за последний год он разместил уже порядка 15 выпусков региональных облигаций. Например, путем размещения муниципальных облигаций 5 млрд рублей привлек Новосибирск, успешно были размещены государственные облигации Ульяновской области, объем инвестиций составил 7 млрд рублей.



Михаил Задорнов, президент-председатель правления банка «Открытие». Владимир Чернышев, управляющий банком «Открытие» в Иркутской области.

Фото А.Федорова

## БАНК КОНТРОЛИРУЕТ ПОДРЯДЧИКА И ХОД РАБОТ

В формате государственно-частного партнерства банк «Открытие» готов активно участвовать в реализации социальных проектов, таких как строительство школ, детских садов, объектов здравоохранения, а также национального проекта «Туризм и индустрия гостеприимства».

– Банк «Открытие» намерен участвовать в реконструкции и капитальном ремонте клиник, закупке оборудования для них. Такое сотрудничество мы предложили губернатору Иркутской области, увидели взаимный интерес, наметили объекты здравоохранения, – рассказал Михаил Задорнов. – Банк имеет большой опыт уже реализованных по стране проектов государственно-частного партнерства. Например, в Приангарье мы участвовали в реконструкции областной больницы. В Чите так был построен центр кинезиотерапии. В настоящее время по заказу Республики Бурятия банк строит центр ядерной медицины в Улан-Удэ.

По словам Михаила Задорнова, банк «Открытие» финансирует не только проекты в здравоохранении, но и строительство жилья, а также инфраструктурные проекты, такие как дорожное строительство или создание производственной инфраструктуры.

– Мы не просто финансируем проект – мы контролируем подрядчика и ход работ. Мы понимаем, как и что работает в этой сфере, видим движение средств. У банка есть своя инженеринговая служба, что позволяет нам фактически выступать в роли контролера и гаранта завершения таких объектов. Тем самым банк снимает с субъекта риски того, что подрядчик затянет сроки, что объект будет стоить гораздо дороже или возникнут какие-то другие проблемы.

## МАЛЫЙ И СРЕДНИЙ БИЗНЕС – В ФОКУСЕ ВНИМАНИЯ БАНКА

Работа с малым и средним бизнесом – давно в фокусе внимания банка «Открытие». По состоя-

нию на конец декабря 2020 года его клиентская база составила порядка 480 тысяч предприятий, в том числе, клиентами банка являются около трех тысяч иркутских предпринимателей.

– Малый и средний бизнес – это наша безусловная специализация, – напомнил Михаил Задорнов. – Малых и средних предприятий, которые хотя бы раз в месяц совершают банковские операции, у нас 235 тысяч, еще 250 тысяч клиентов у нашей дочерней компании – онлайн-банка для предпринимателей «Точка». В пандемию малый и средний бизнес оказался в самом сложном положении, ему требовалась в первую очередь финансовая поддержка. Но я уверен, что в дальнейшем от банка понадобится не только это, – бизнесу кстати будет всесторонняя методологическая, образовательная поддержка, помощь по переходу в онлайн и, по сути, сопровождение по жизни.

## РОЗНИЧНЫМ КЛИЕНТАМ – ЗАЩИТА ОТ COVID-19

Кроме компаний малого и среднего бизнеса, в Иркутской области у банка «Открытие» более 35 000 активных розничных клиентов. Банк планирует увеличить это число в среднесрочном го-

ризонте в разы», – рассказал Михаил Задорнов, – в том числе, предлагая интересные зарплатные проекты. Об этом также шла речь во время рабочей встречи с правительством региона.

Еще одной сферой возможного сотрудничества, по словам Михаила Задорнова, может стать поддержка социальной сферы, работников бюджетных отраслей.

– Банк «Открытие» предлагает сотрудникам предприятий в сфере образования, здравоохранения, культуры и муниципальных учреждений льготные условия кредитования и обслуживания, а также специально разработанную страховую программу «Защита от COVID-19». В случае заражения вирусом держателям зарплатных карт выплачивается возмещение, позволяющее сохранить привычный уровень дохода. Также совместно со страховой компанией «Росгосстрах» разработаны и реализуются программы для реабилитации после COVID-19 и онкозаболеваний.

Губернатор Иркутской области Игорь Кобзев высоко оценил роль подписанного с банком «Открытие» соглашения о сотрудничестве. «Это новый вектор развития», – заявил он, подчеркнув, что в первую очередь от такого партнерства выиграют жители региона.

Наталья Понамарева

## КСТАТИ

### Банк «Открытие» в Иркутской области

В настоящее время на территории Иркутской области под брендом «Открытие» работает шесть отделений банка в Иркутске, Ангарске и Братске. Во время пандемии банк «Открытие» принял активное участие в поддержке предпринимательского сообщества. По словам Владимира Чернышева, управляющего банком «Открытие» в Иркутской области, основная поддержка бизнесу во время кризиса была оказана за счет реструктуризации. Так, по собственным программам реструктуризации клиентам банка в регионе на начало декабря было выдано 1,4 млрд рублей.

Работа с малым и средним бизнесом исторически является приоритетным направлением в деятельности «Открытия» в Иркутской области. В 2020 году банк поддержал региональный конкурс «Предпринимательский прорыв года».

– Мы были очень рады выступить генеральным партнером конкурса: поддержка бизнеса особенно актуальна в это непростое время, и я считаю, что это дает хороший толчок для развития предпринимательства в Иркутской области, – отметил Владимир Чернышев.



# Активная зима в «Патроны Парк»

Бытует мнение, что загородный рынок жилья только выиграл от пандемии. Дмитрий Кузнецов, руководитель проекта «Патроны Парк», говорит, что все не так просто: коронакризис принес не только дополнительный покупательский спрос, но и множество проблем: дефицит рабочей силы, рост цен... Что помогло справиться с ситуацией? Как изменились предпочтения покупателей загородной недвижимости? Почему растут цены и готовы ли люди платить больше? Об этом – в нашем интервью, которое мы записали на экскурсии по поселку.

## НА 2021 ГОД ПОЧТИ ВСЁ ПРОДАНО

*Дмитрий, история с коронавирусом ещё не закончилась, но, наверное, уже можно сделать какие-то предварительные выводы. Как вы считаете, загородный рынок жилья выиграл от пандемии? Заметили ли вы рост спроса на свой продукт после апрельского карантина?*

– Не могу сказать, что пандемия ощутимо повлияла на рост спроса. Тем не менее, у нас продажи не снизились. Но на самой отрасли ситуация, безусловно, сказалась, оставив застройщиков без рабочей силы. Так, в нашей компании работала только треть от необходимого количества людей, поэтому сроки строительства запланированных объектов несколько увеличились. Весь летний сезон мы старались компенсировать нехватку специалистов, и только к зиме количество рабочих на стройке увеличилось. Поэтому нынешняя зима у нас самая активная: работают около 130 человек, стройка идёт полным ходом. К весне мы сделаем всё, что планировали, и даже немножко больше. Сейчас в процессе строительства находится 27 домов, это много для зимнего сезона. В целом, нам удалось добиться стабильности.

*27 домов строятся, а сколько уже полностью готовых?*

– Введены в эксплуатацию и оформлены 50 домов. В разных стадиях строительства и оформления документов ещё 80. Договоров на сегодняшний день заключено 136. У нас практически сформирован строительный план на весь 2021 год, и уже открыта продажа на 2022-й.

*То есть свободных земельных участков осталось не так много?*

– Да, совсем немного, даже несмотря на то, что посёлок станет шире ещё на одну улицу. На 2021 год у нас остались три участка от 10 соток и пять участков по 5 соток.

Также мы готовим к строительству и продаже в 2021 году второй коттеджный квартал: спрос на этот формат жилой недвижимости – высокий. Уже в феврале мы начнём возводить семь домов, а всего будет восемь. Купить их можно будет как на стадии строительства, так и в готовом виде. Все дома будут в едином стиле, двухэтажные, площадью 140-160 кв. м. При желании можно будет построить гараж. Стоимость дома 140 кв. м с участком 4-5 соток – 10 640 тыс. руб., 160 кв. м – на 800 тыс. руб. больше.

*Судя по темпам строительства, работаете вы быстро. Но людям, которые заключат в этом году договоры на 2022-й, так, наверное, не покажется. Как вы думаете, ваши клиенты будут готовы столько времени ждать новоселья?*

– Я думаю, те, кто заключит договор на 2022 год, окажутся даже в выигрыше. За это время можно сделать хороший качественный проект всего дома – от и до, с планировкой, мебелью, дизайном. И тогда к началу строительства уже не будет никаких вопросов, переделок и компромиссов. А значит, и ключи от дома владелец получит быстрее.

## ЭКОЛОГИЧНОСТЬ НОВОГО УРОВНЯ

*Изменила ли нынешняя ситуация предпочтения покупателей загородной недвижимости? Возможно, у них появились какие-то новые требования к домам?*

– По моим наблюдениям, глобальные тренды – экологичность, энергоэффективность, разумность, соразмерность. Такие тренды быстро не меняются, они сейчас продолжают набирать силу. Например, мы стали замечать, что к энергоэффективности и экологичности наши покупатели стали подходить, скажем так, на другом уровне – т.е. не только с позиции того, что они живут на природе и дышат свежим воздухом, но и с позиции бережного отношения к окружающей среде. Мы бы хотели сделать такое отношение к своему дому и природе настоящим модным трендом с точки зрения повышения комфорта и качества жизни, социальной позиции.



Фото из архива компании

*В конце прошлого года в Иркутске произошло два ощутимых землетрясения. Эти события как-то отразились на спросе, продажах?*

– Они не то чтобы дали ощутимый толчок в продажах, но толчок в интересе – однозначно. Люди стали много рассуждать о том, что свой дом всё-таки надежнее и безопаснее. Кстати, жители «Патроны Парк» не жаловались, что землетрясения как-то отразились на их домах. Ни трещин, ни каких-либо других повреждений ни на одном из объектов не обнаружено. Проектировщики даже шутят, что наши дома – и одноэтажные, и двухэтажные – можно хоть перевернуть, и ничего с ними не случится, так как их сейсмостойкость рассчитана на 8 баллов.

*А какие дома, кстати, предпочитают покупатели – одноэтажные или в два этажа?*

– Одноэтажных домов становится больше, новые заказчики всё чаще выбирают именно их. Но я думаю, это вопрос вкуса, потому что два этажа – тоже прекрасно, сверху обычно открываются красивые виды. Поэтому поклонники также есть и у двухэтажных домов, тем более, их выгоднее строить – себестоимость квадратного метра выходит меньше.

## С ПЕРСПЕКТИВОЙ НА ИПОТЕКУ

*Что в целом происходит с ценами на загородные дома? Многоэтажные новостройки подорожали за год на 27%. В сегменте ИЖС такие же тенденции?*

– Себестоимость строительства растёт, с учетом этого мы планируем изменение цен и на наши объекты. Предпосылка к понижению цен нет. Растёт стоимость материалов, к примеру, за последние несколько месяцев только арматура выросла на 30%. На окна ожидается повышение цен, а окна – важный и дорогой элемент в доме. Стоимость работ растёт в связи с дефицитом рабочих кадров. При этом все мы знаем, что если цена выросла, то потом она уже не снизится.

*По информации банков, многие, даже очень обеспеченные, люди предпочитают покупать недвижимость в ипотеку. В последнее время активно обсуждается вопрос о развитии ипотечных продуктов для ИЖС, в том числе с господдержкой. Каковы перспективы проекта «Патроны Парк» попасть в такую программу?*

– Собственником земельного участка, на котором реализуется проект «Патроны Парк», является АО «ДОМ.РФ», которое совместно с собственным банком «ДОМ.РФ» как раз и разрабатывает ипотечные программы, в том числе,

себя, он строит иначе и иначе относится к посёлку, как к месту для жизни. Но мы, безусловно, понимаем, что дома должны быть ликвидными и что это важно.

## БЛАГОУСТРОЙСТВО – В ДЕТАЛЯХ

*Кроме строительства индивидуальных домов и коттеджного квартала, какие ещё планы на 2021 год?*

– Будем заниматься также инфраструктурными объектами. Мы провели опрос среди наших жителей, что им необходимо в первую очередь. Так, на территории перед центральным въездом планируем сделать большой, как мы его называем, комьюнити- или многофункциональный центр. Здесь будет магазин продуктов и товаров первой необходимости. Планируем также сделать небольшой семейный ресторанчик.

Ближе к заливу будет парк площадью 1,3 га. Его мы в 2021 году запроектируем, а в 2022 обустроим: там будет детская площадка, воркаут и маленькая кофейня, чтобы и взрослые, и дети, которые гуляют в парке, могли там же перекусить, выпить чаю или кофе. Прямо из парковой зоны можно будет прогуляться, а зимой прокатиться на лыжах до залива. Кстати, из посёлка есть несколько выходов на залив.

*На какой стадии находятся дороги внутри посёлка?*

– Все дороги полностью заасфальтируем весной 2021 года. В этом же году сделаем уличное освещение: мы изготовили несколько видов дизайнерских светильников, сейчас их тестируем.

*А как будет обеспечиваться безопасность?*

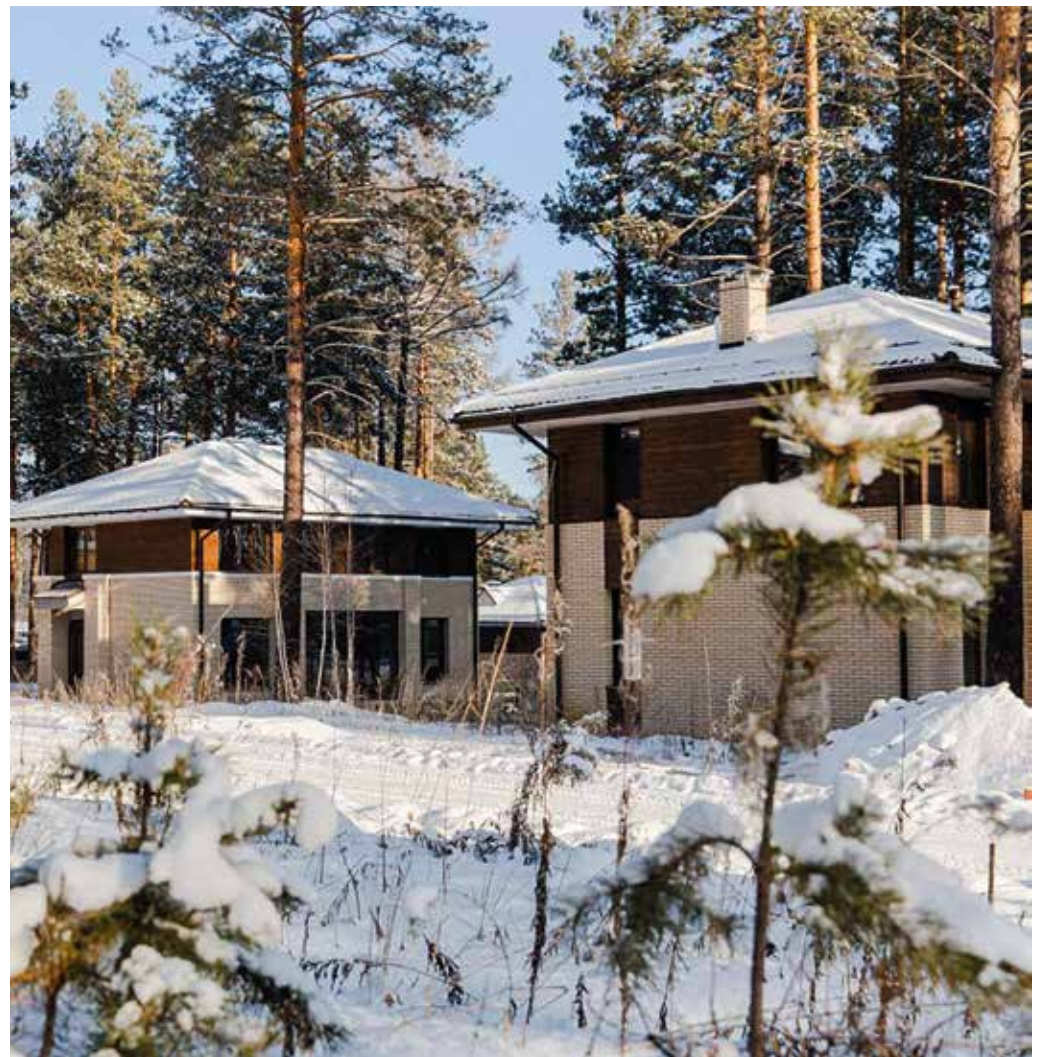
– По периметру посёлка запроектировано ограждение. Будет ещё одна въездная группа с автоматическими воротами. На территории – видеонаблюдение и охрана на центральном въезде.

*Когда строительство посёлка завершится полностью?*

– Мы планируем закончить строительство «Патроны Парк» до конца 2022 года, вместе со всем благоустройством территории.



(3952) 62-01-01  
patronypark.ru  
г. Иркутск, ул. Ширямова, 32,  
3 этаж, оф. 7



Объектом рекламы являются подрядные работы на строительство индивидуальных жилых домов в поселке «Патроны Парк»



# От фанеры до леопардов: видеоаналитика на службе у бизнеса

К удобному привыкаешь быстро: уже сложно себе представить современное жилье или производство без видеонаблюдения. Но ситуация меняется стремительно, у бизнеса каждый день появляются новые потребности и задачи, напомнил директор филиала МТС в Иркутской области Владислав Божеев. Просто наблюдать за происходящим становится недостаточно – нужно вовремя реагировать и принимать решения. Снижать расходы и повышать доходы компаниям помогает видеоаналитика.

## БЕЗОПАСНОСТЬ – В ПЕРВУЮ ОЧЕРЕДЬ

Видеонаблюдением оснащают разные объекты: от крупных предприятий до небольших магазинчиков и частных коттеджей. Стандартный функционал прекрасно справляется со своими задачами. Но производители программного обеспечения предлагают пойти дальше: анализировать поток данных от видеокамеры, искать нужные изображения и заранее обозначенные ситуации. Владислав Божеев рассказал, что чаще всего видеоаналитику используют для распознавания лиц, номеров автомобилей, подсчета людей, объектов или готовой продукции – не важно, пельменей или фанеры, для контроля за соблюдением санитарных норм, техники безопасности и качеством продукции.

– Хотя в первую очередь видеоаналитика используется для обеспечения безопасности объекта, – подчеркнул он. – Высокая эффективность системы интеллектуального видеонаблюдения связана с тем, что камеры можно разместить повсеместно и в неограниченном количестве. В отличие от человека, у программы из-за утомляемости не снижается концентрация внимания. А значит, она позволяет значительно снизить нагрузку на персонал, которому можно поручить решение других задач. Кроме того, функционал умного видеонаблюдения можно расширить. Если, например, видеомониторинг интегрировать с сигнализацией, то в случае критической ситуации система сама, без участия человека, вызовет необходимые экстренные службы.

## КРУГЛОСУТОЧНЫЙ КОНТРОЛЬ

Все более широкое применение видеоаналитика находит на произ-



Владислав Божеев, директор филиала МТС в Иркутской области

Фото из архива компании

водстве. Особенно удобна она на предприятиях с важными повторяющимися событиями, уточнил Владислав Божеев. Видеоаналитика может контролировать соблюдение санитарных норм и нарушение масочного режима, а также дает возможность заменить операторов, которые мониторят производственную линию, кассу или пустые полки в магазинах.

– Сотруднику нет необходимости просматривать весь видеоряд – он получает уведомления, если программа обнаруживает заданный алгоритм, – пояснил Владислав Божеев. – Это

особенно актуально, когда под наблюдением находится не один, а десятки или сотни объектов.

Он рассказал, что совсем недавно МТС запустила систему интеллектуального видеонаблюдения на строительной площадке Галичского фанерного комбината в Костромской области. Проект, принадлежащий Segezha Group (входит в АФК «Система»), – это один из самых масштабных greenfield проектов (проекты, изначально не обеспеченные инфраструктурой, – прим. ред.) всего российского лесопромышленного комплекса.

– На данном этапе на комбинате создана система безопасности, она развернута на периметру строительной площадки и на пропускном пункте, – рассказал Владислав Божеев. – Благодаря цифровому наблюдению можно управлять системой доступа, ограничивая пропуск для посторонних. Система может информировать о возникновении внештатных ситуаций: о пробках на въездах на служебную территорию, о конфликтах с охраной, выходе персонала на работы без должных средств безопасности и снаряжения. Особенностью интеллектуальной системы безопасности является ее адаптивность: служба охраны будущего комбината может самостоятельно через личный кабинет задать новые параметры, которые необходимо контролировать видеонаблюдению.

Владислав Божеев рассказал, что камеры ведут запись картинки и звука круглосуточно, в том числе в темное время суток. При этом видео можно «отмотать» назад и посмотреть ранее снятый материал – вся информация хранится в облаке CloudMTC и доступна руководству комбината или сотрудникам службы безопасности в любое время и из любой точки страны и даже мира.

## НА СЛУЖБЕ У «ЗЕЛеноЙ» ЭКОНОМИКИ

Видеоаналитику активно используют организации, которые стремятся соответствовать принципам ESG, основанным, в частности, на защите экологии. Особенно если такая компания работает с природными ресурсами, например, производит пиломатериалы и несет обя-

занности по лесовосстановлению. Здесь видеоаналитика применяется для борьбы с лесными пожарами. О наличии возгорания операторы узнают по задымлению, а анализ данных с видеокамер позволяет своевременно определять локацию пожаров и выявлять причины их возникновения, рассказал Владислав Божеев.

– Системы видеоаналитики максимально автоматизированы и не требуют участия большого количества людей: тысячу камер вполне способен контролировать один оператор, – пояснил Владислав. – К слову, интересный проект в сфере природоохраны компания МТС разработала совместно с национальным парком «Земля леопарда». Специальная программа автоматически распознает дальневосточных леопардов на видеозаписях с камер, которые работают на территории нескольких заповедников и национальных парков.

Это решение позволяет лучше изучить повадки самой редкой в мире крупной кошки, занесенной в международную Красную книгу, и предпринять меры по сохранению ее популяции. По словам Владислава Божеева, функцию распознавания клиенты используют все чаще, ведь раньше, когда такая работа делалась вручную, специалистам приходилось обрабатывать до миллиона изображений ежегодно.

– Системы видеоаналитики используются во многих отраслях: на транспорте, в логистике, здравоохранении, в банках, финансовых и страховых компаниях, в сфере ЖКХ и городском хозяйстве, в розничной торговле, – подытожил Владислав Божеев. – Пожалуй, применение им найдется в любой сфере бизнеса.

Наталья Понамарева

# Обзор новых правил розничной торговли в системе КонсультантПлюс

Больше не нужна книга отзывов и предложений, покупатель вправе вернуть качественную технику, купленную дистанционно, нельзя запрещать фотографировать товар в торговом зале. Об этих и других важных изменениях читайте в нашем материале.

## Общие правила

Исключены следующие обязанности продавцов:

- бесплатно погрузить крупногабаритный товар на транспортное средство потребителя, если доставка осуществляется силами последнего;

- вести книгу отзывов и предложений. Ранее ее нужно было предоставить по требованию потребителя;

- ознакомить потребителя по его требованию с товарно-сопроводительной документацией.

Продавец не должен препятствовать потребителю фотографировать товар в местах свободного доступа.

Расширили перечень товаров длительного пользования, на которые не распространяется обязанность безвозмездно предоставить покупателю по его требованию на период ремонта аналог или замену такого товара. В него добавили:

- газовые и газозлектрические бытовые приборы для приготовления пищи;
- ювелирные и другие изделия из драгоценных металлов и (или) драгоценной, оgranенные драгоценности.

Теперь продавец не обязан менять только те технически сложные бытовые товары надлежащего качества, гарантия на которые год и более. Ранее условием для отказа покупателю было само ее наличие, а не срок.

## Дистанционная торговля

В новых правилах закреплено, что технически сложные бытовые товары, транспортные средства и ювелирные изделия из драгоценных металлов и драгоценной, сертифицированных ограниченных драгоценностей, купленные дистанционно, покупатель вправе вернуть, даже если они надлежащего качества. Отметим, что до последнего времени в судебной практике встречалась противоположная позиция.

По общему правилу товар может получить как сам потребитель, так и иное лицо, предъявившее информацию о номере заказа либо другое подтверждение заключения договора (оформление заказа). Ранее иное лицо могло получить товар только при предъявлении квитанции или другого подтверждающего докумен-

та. Если продавец не довел до потребителя информацию о форме и способах направления претензий, последний может направить претензию в любой форме и любым способом.

Продавец должен раскрыть дополнительные данные о себе: ОГРН; адрес электронной почты и (или) номер телефона.

## Разносная торговля

Исключены следующие обязанности продавца:

- обеспечить наличие у представителя личной карточки, заверенной подписью лица, ответственного за ее оформление, и печатью продавца (при наличии печати), с фотографией, указанием ФИО представителя продавца, а также сведений о продавце;

- обеспечить наличие прейскуранта;
- передавать потребителю товарный чек.

Разрешена продажа в разнос таких товаров:

- продовольственных товаров в потребительской упаковке;
- экземпляров аудиовизуальных произ-

ведений и фонограмм;

- компьютерных программ.

## Товарные чеки

Продавец обязан предоставить товарный чек по требованию потребителя, только если в кассовом чеке не указаны индивидуализирующие признаки товара (например, наименование, артикул, модель). Правило касается следующих товаров:

- технически сложные товары;
- животные и растения;
- строительные материалы и изделия;
- ткани, одежда, меховые товары и обувь;
- мебель.

Для продавцов ювелирных и иных изделий из драгоценных металлов и драгоценной обязанность по предоставлению товарного чека исключена.

## Особенности торговли в иных сферах

На расфасованных продтоварах можно не указывать номер или фамилию весовщика.


При передаче автомобилей, мототехники, прицепов и номерных агрегатов

нужно предоставить информацию о правилах и условиях эффективного и безопасного использования товара, поддержания его в пригодном к эксплуатации состоянии.

АЗС обязаны представлять по требованию потребителей заверенную копию документа о качестве (паспорт). В нем должны быть указаны наименование изготовителя, поставщика топлива, дата и объем поставки.

Документ: Постановление Правительства РФ от 31.12.2020 N 2463

Получить подробную информацию о возможностях системы КонсультантПлюс и бесплатный пробный доступ можно в сервисном центре ООО «КонсультантПлюс в Иркутске».



**КонсультантПлюс в Иркутске**  
МТС | 10 лет

**(3952) 22-33-33, 53-28-53**

ООО «КонсультантПлюс в Иркутске»  
Иркутск, ул. Красноярская, д. 31/1,  
1 подъезд, 7 этаж  
info@irkcons.ru, www.irkcons.ru



# «Здесь живу и здесь работаю»

## Как изменится в 2021 году микрорайон Хрустальный Парк

Строительство масштабного микрорайона Хрустальный Парк продолжается на Байкальском тракте. В этом году девелопер начнет возводить сразу три новых квартала и реализует несколько проектов по благоустройству. В чем польза проектного финансирования? Какие форматы недвижимости востребованы в пригороде? Кто и почему инвестирует в торговую недвижимость за городом? Коммерческий директор компании «Хрустальный Девелопмент» Кристина Яковенко ответила на вопросы Газеты Дело.

### ПО ОБРАЗЦУ «ФРАНЦУЗСКОГО»

Кристина, прошлый, 2020 год, несмотря на все объективные трудности, стал для компании временем развития. Вы получили опыт проектного финансирования – насколько я понимаю, успешный. Как планируете использовать его в дальнейшем, есть ли соглашения с банком по новым проектам?

– Опыт проектного финансирования нам понравился. В 2020 году мы полностью завершили объект по эскроу-счетам, получили разрешение на ввод в срок, обозначенный в проектной декларации. Постоянный денежный поток от банка позволяет строить гораздо быстрее.

Мы продолжаем работать в тесном партнерстве с группой компаний «ВостСибСтрой». На 2021 год запланировали три очереди – три квартала. Разрешение на строительство первого из них получаем уже сейчас, остальные – в течение пары месяцев. Кредитование на все эти проекты полностью утверждено – мы продолжаем работать со Сбербанком России. Общий объем проектного финансирования жилой застройки в микрорайоне составит порядка 5,5 млрд рублей.

В прошлом году вы запустили «Французский квартал» – совершенно непохожий на все, что вы строили ранее. Загородные квартиры законодательно приравнивали к городским – и это потребовало существенно изменить продукт. Новые кварталы будут созданы по образцу «Французского»?

– «Французский квартал» – это действительно новая ступень развития, и он, конечно, станет прототипом для следующих очередей. Все три квартала, которые мы запускаем в этом году, по идеологии и архитектурному облику будут очень схожи с «Французским».



Кристина Яковенко, коммерческий директор компании «Хрустальный Девелопмент»

Фото А. Федорова

Но точной копией не станут?

– Это и невозможно: нормативы и требования слишком быстро меняются. Поэтому с технической точки зрения это будут немного другие дома.

Иной будет и цветовая гамма: в новых кварталах фасады мы делаем разными, чтобы не было полной идентичности, но стиль и сами форматы недвижимости при этом,

безусловно, остаются узнаваемыми.

Чем хороша такая преемственность в строительстве новых кварталов?

– Когда люди приобретали жилье во «Французском квартале», они смотрели только на бумагу, покупали «по картинке». Они доверились нам, нашему опыту и репутации, поверили, что новый квартал, новый формат недвижимости будет интересен. Покупателям последующих кварталов будет проще принять решение: они смогут увидеть, как выглядят планировки квартир, подъезды и лифтовые подъемники в quadroхаусах и так далее. Мы уже видим, что этот подход работает: продажи в следующем квартале начнутся весной, а люди уже встают в очередь за объектами, которые им нравятся.

### КАЖДОМУ СВОЕ

Хрустальный Парк – мультиформатный проект: quadroхаусы, дуплексы, таунхаусы... Какие форматы в вашей линейке сегодня наиболее востребованы и почему?

– Спросом пользуются все, на каждый находится своя целевая аудитория. Наши форматы родились не просто так – а потому, что в них была потребность. Многие живут в Хрустальном Парке поколениями, друзьями. Например, семья живет в таунхаусе, детям нужен дуплекс, а бабушке и дедушке покупают квартиру в quadroхаусе.

Каждому – свое?

– Да, сейчас каждый формат недвижимости обрел своих устоявшихся, «коренных» покупателей. Есть люди, которые предпочитают дуплексы на первом этаже: они хотят вечером выйти и, например, приготовить барбекю на свежем воздухе. Или дети могут играть на заднем дворе, а мама – при-

сматривать за ними через панорамные окна и заниматься домашними делами.

Дуплексы с мансардами очень любят семьи, в которых много детей и кому требуется большое количество спален: в городской квартире такого не найти. У них приоритет – большая площадь за адекватную стоимость.

Целевая аудитория таунхаусов складывалась годами: это люди, которые живут в очень активном ритме жизни, и им нужен, по сути, формат индивидуального дома, но не требующий никакого обслуживания.

Соотношение форматов разнится от квартала к кварталу? Как вы планируете линейку?

– Грамотный подход к градостроению, к урбанизму сейчас для нас является приоритетным. Появление разных форматов недвижимости тесно связано с развитием инфраструктуры вокруг: важно, чтобы продукт был в своем месте и в свое время. Если, например, квартал строится рядом с детским садом, то понятно, что там больше будут проживать семьи с детьми. А есть кварталы более удаленные, тихие, приватные – там больше таунхаусов.

Я не исключаю, что, когда у нас в микрорайоне появится школа, второй детский сад, коммерческие объекты, мы предложим новые форматы quadroхаусов – трехэтажные и, возможно, даже четырехэтажные, с большими террасами и панорамными, мы двигаемся и в этом направлении.

Раньше казалось, что жить за городом можно только в своем доме с большим участком – следовательно, доступно это далеко не каждому. Но в линейке Хрустального Парка есть даже однокомнатные квартиры. Прежние стереотипы остаются в прошлом? Кто покупает малогабаритное жилье за городом?

– В наших quadroхаусах есть квартиры 45, 55, 36 кв. м 36 «квадратов» – чистая «однушка», спальня и кухня-гостиная. Квартиру 45 кв. метров можно использовать как однокомнатную квартиру, выделив одну спальню и просторную кухню-гостиную, а можно сделать «двушку»: количество окон позволяет. Для молодых семей на определенный период жизни это очень комфортная квартира. Она построена по современным требованиям: тут и колясочные, и доступ через лифтовой подъемник на второй этаж, и детская площадка без машин, и безопасная парковочная территория вокруг дома.

Вторая категория людей, приобретающих квартиры в quadroхаусах, – пожилые люди. Частая история, когда молодая семья с детьми покупает, например, дуплекс или таунхаус, а бабушка и дедушка живут в quadroхаусе, по соседству, гуляют на той же площадке. Мы с каждым годом отмечаем увеличение процента династий у нас в поселках: это удовольствие – быть всем рядом.

### ДЛЯ ЖИЗНИ И РАБОТЫ

Жить за городом в квартире можно только при развитой инфраструктуре – иначе в чем смысл такого переезда? Расскажите о работе над благоустройством в микрорайоне. Какие планы на 2021 год?



Застройщики: ООО «СЗ «Хрустальный парк», ООО «СЗ «ВостСибСтрой Девелопмент». Проектные декларации на сайте наш.дом.рф



– Сейчас наша задача – связать все кварталы Хрустального Парка между собой. У нас уже есть велосипедная дорожка, которая проходит вдоль кварталов. С другой стороны появилась пешеходная аллея. Нужно закольцевать, максимально удлинить пешеходные маршруты, ради которых люди и переезжают за город – чтобы можно было гулять, наслаждаться живописными видами, заниматься спортом и делать все это с комфортом.

Позаботимся мы и о комфорте автомобилистов: запланирована реконструкция дороги на улице Ягодной, чтобы второй подъездной путь к микрорайону – через Новолисиху – стал удобным и безопасным. В 2021 году будут решены все вопросы по выделению участка и прохождению экспертизы. А само финансирование запланировано на 2022-2023 годы.

В январе у нас в полном режиме заработал первый муниципальный детский сад, и парковая территория с коммерческими площадями, расположенная рядом с ним, сразу стала точкой притяжения для жителей. Мы сделали там каток с детской горкой и фигурами для фотосессий. Весной должны заработать первые кафе и магазины.

**А школа будет строиться в этом году?**

– Школа тоже в приоритетных планах, но все зависит от того, когда администрация выделит финансирование на строительство. Пока продол-

жаем работать над другими объектами: проектируем школу искусств и второй детский сад.

**Вы рассказывали, что в Хрустальном Парке высокий коэффициент парковочных мест – 1,75. Но ведь не у всех есть свой автомобиль. Как решен вопрос транспортной доступности?**

– Сейчас до Хрустального Парка по графику ходит муниципальный общественный транспорт. Внутри микрорайона также будет маршрут. Первые большие, функциональные и красивые остановки в шаговой доступности для жителей (300 метров) появятся в рамках реконструкции дороги по улице Ягодной.

**Часть коммерческих объектов в микрорайоне заработает уже весной. Что еще, помимо кафе и магазинов, планируется в Хрустальном Парке?**

– Мы активно работаем с инвесторами, обсуждаем различные заявки: кто-то хочет открыть автомойку, кто-то – частную школу. Есть партнеры, которые проектируют два торговых центра при въезде в микрорайон: они привлекали московскую компанию, занимающуюся ритейлом, для разработки проектов, чтобы четко понимать, что потребуется жителям.

Мы сами тоже постоянно проводим опросы – узнаем, какие объекты коммерческой инфраструктуры будут востребованы. Декабрьский опрос, например, показал, что люди очень



Квадрохаусы в микрорайоне Хрустальный Парк

хотят пекарню с кафе – и тут же появился человек, который пожелал это организовать.

**Много ли жителей Хрустального Парка среди собственников и арендаторов коммерческих площадей?**

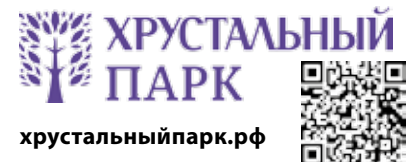
– Да. Практически всю первую коммерцию приобрели собственники близлежащих объектов недвижимости. Также есть наши по-

стоянные инвесторы, которые нам доверяют. Одни говорили: «Я здесь купил себе жилье и поэтому куплю коммерцию». Другие: «Я купил коммерцию, а давайте еще и жилье приобрету!».

**Здесь живу и здесь же работаю?**

– Да, эта концепция пригородного микрорайона оказалась очень привлекательной для людей. Жить и рабо-

тать в одном месте, не тратить время на разезды, наслаждаться природой, прогулками – это действительно большое удовольствие.



classified |

ПАО «РОСТЕЛЕКОМ» РЕАЛИЗУЕТ НЕДВИЖИМОСТЬ в Иркутской области



Ростелеком

г. Братск

ж. р. Гидростроитель

**НЕЖИЛЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ**  
Ул. Енисейская, 50. Общей площадью 3 860,7 кв. м в подвале, 1, 2, 3, 4 этажах с земельным участком площадью 4635 кв. м.  
**20 908 100 руб.**

г. Братск

ж.р. Энергетик, ул. Гиндина, 6

**НЕЖИЛОЕ ПОМЕЩЕНИЕ**  
Площадь 3765,3 кв. м в цоколе, на 1, 2, 3 этажах, чердаке, с земельным участком площадью 3521,25 кв. м.  
**20 893 552,5 руб.**

г. Усолье-Сибирское

пр-т Комсомольский, 128

**НЕЖИЛЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ**  
Общая площадь 2681,93 кв. м в подвале, 1, 2, 3 этажах с земельным участком площадью 921 кв. м.  
**19 799 000 руб.**

г. Алзатай

ул. Механизаторская, 26

**НЕЖИЛОЕ ЗДАНИЕ**  
Нижнеудинский район, 1-этажное кирпичное нежилое здание гаража площадью 106,00 кв. м с земельным участком.  
**186 890 руб.**

р.п. Атагай

ул. Победы, 19

**НЕЖИЛОЕ ЗДАНИЕ**  
Нижнеудинский район, 1-этажное кирп. нежилое здание гаража площадью 81,6 кв. м с зем. участком площадью 866 кв. м.  
**126 983 руб.**

д. Булюшкина

Тулунский р-н

**ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ БАЗА**  
Монтерский домик из бруса 98,8 кв. м, дизельная – кирпичное здание 132,4 кв. м, земельный участок 9947 кв. м (в аренде).  
**367 983 руб.**

КОММЕРЧЕСКАЯ НЕДВИЖИМОСТЬ

Только от собственников. Без комиссии



Агентство Регионального Развития

688-174 АРЕНДА / ПРОДАЖА  
www.arrpro.ru

**ТОРГОВО-ОФИСНЫЕ ПЛОЩАДИ**  
ул. Волжская, 15

Продажа торгово-офисных площадей в ТЦ «Оранже». Всего 65000 рублей за квадратный метр! Площади от 19 кв. м, с арендатором и без.

**ПРОДАЕТСЯ ПОМЕЩЕНИЕ**  
ул. 5 Армии, 29, бул. Гагарина

14,5 МЛН РУБ.  
150 кв. м, 2 входа, высокие потолки, много окон, после ремонта. Парковка. Рядом развитая инфраструктура, ТЦ, остановки. Под офис, магазин, мед. центр, кафе, ресторан, салон красоты. Идеальное сочетание качества и стоимости!

**ПРОДАЕМ ЗДАНИЕ**  
ул. Партизанская, 28/1

Продаем здание в «Квартале на Горной», 450 кв. м. Заполнено арендаторами. Отличное предложение для инвесторов!

**ТУРБАЗА «ЛУКОМОРЬЕ»**  
Байкальский тракт, 49 км

Турбаза «Лукоморье», 1-я линия у воды. Земельный участок 8 га. На территории ресторан, гостиница. Разработан проект и получены все разрешения на строительстве глэмпинга.

8 (950) 103-70-70, 68-23-68 SLOBODA38.RU

Справки по телефонам: 8 (3952) 200-355, 8 (3952) 203-501





## КВАРТИРЫ НА БЕРЕГУ ЗАЛИВА

75-109 м<sup>2</sup>  
ЭКСПЛУАТИРУЕМАЯ КРОВЛЯ  
ЦЕНТРАЛЬНЫЕ СЕТИ  
БЛАГОУСТРОЕННАЯ НАБЕРЕЖНАЯ  
9 КМ БАЙКАЛЬСКОГО ТРАКТА

# GORIZONT

поселок-парк

Тел. (3952) 96-35-09

[gorizont-park.ru](http://gorizont-park.ru)

@ [poselok\\_park\\_gorizont](https://www.instagram.com/poselok_park_gorizont)

Проектная декларация на сайте [nash-dom.rf](http://nash-dom.rf)