

газета

## дело

АПРЕЛЬ, 2022 | № 3(119)

## компании |

Перспективы энергетического бизнеса для молодёжи

4



## бизнес |

Как сделать красивыми людей и жизнь в родном городе

11



## недвижимость |

Иркутские застройщики справляются с новыми вызовами

16

«Мы остаёмся,  
когда другие  
уходят»



**Александр Исайченко**  
руководитель ДЦ Chery Кузьмиха  
и Exeed Центр Кузьмиха

| 2

12 | **ФОНДОВЫЙ РЫНОК**  
Эксперты БКС – о насущном и глобальном

21 | **ПРОЕКТЫ**  
Приангарье уникально для научного туризма

22 | **НАЛОГИ**  
В чём плюс нулевого НДС для гостиниц

# «Мы остаёмся, когда другие уходят»

Александр Исайченко, руководитель дилерских центров Chery Кузьмиха, Chery Центр Бурятия и Exeed Центр Кузьмиха, – об экспансии китайских брендов на иркутском рынке

В автобизнесе Александр Исайченко работает больше шести лет и хорошо разбирается в нюансах этого рынка. Решение возглавить в 2020 году дилерский центр Chery Александр принял осознанно, поверив в китайский бренд, который к этому времени вышел на принципиально новый уровень качества. В 2021-м центр продал более 600 машин, цели на 2022-й – ещё более амбициозные. Сейчас, когда многие автомобильные бренды уходят из России, Chery не только остаётся, но и готов наращивать долю. Уже этой весной в Иркутске компания откроет дилерский центр Exeed и представит две автомобильные премьеры: рестайлинговый Tiggo 4 Pro и полноприводный Tiggo 8 Pro Max. О новых вызовах и смене потребительских настроений – в нашем интервью.



Александр Исайченко, руководитель дилерских центров Chery Кузьмиха, Chery Центр Бурятия и Exeed Центр Кузьмиха

Фото А. Федорова

## CHERY ВЫБИРАЕТ РОССИЮ

**Александр, какая ситуация складывается сейчас на автомобильном рынке в Иркутске, чем она отличается от 2021 года, ведь кризис в отрасли, связанный с дефицитом машин, начался именно тогда?**

– Да, мы действительно шагаем от кризиса к кризису, только причины у них разные. В прошлом году проблемы отрасли были связаны с дефицитом полупроводников и разрывом логистических цепочек из-за пандемии, и тем не менее для автобизнеса 2021 год стал самым прибыльным за последние, наверное, 15 лет. Дилеры наконец-то смогли работать без скидок, без всевозможных подарков, по принципу «бери или не бери». В предыдущие годы, особенно с 2014-го по 2020-й, спрос на автомобили сильно упал, снизился уровень маржинальности – что в продажах, что в сервисе, поэтому, когда появилась возможность компенсировать эти потери, многие воспользовались ситуацией.

Сейчас специфика момента в том, что многие дилеры не понимают, что происходит. С одной стороны, есть информация об уходе с российского рынка многих именитых евро-

пейских и японских автомобильных брендов, а с другой, далеко не все дилеры получают прозрачную информацию от своих импортёров. Соответственно, в ситуации, когда нет понимания, что делать, будут ли у тебя машины в следующем месяце и по какой цене, большинство дилеров ставят заградительные цены и таким образом останавливают продажи. И главное – все ждут от своих партнёров официальную информацию, что будет дальше с поставками.

**А что у вас? Судя по салону Chery Кузьмиха Иркутск, у вас нет дефицита машин?**

– Chery в этой ситуации выделяется тем, что мы знаем, что у нас происходит. Наши партнёры подтвердили, что Chery придерживается твёрдой позиции оставаться в России.

Надо отдать должное нашим китайским партнёрам, которые и во время пандемии всегда были в контакте с российскими дилерами, не бросая нас ни на минуту, и сейчас, когда ничего не понятно и всё меняется чуть ли не каждый час, постоянно находятся на связи. В середине марта мы получили окончательное подтверждение планов работы на 2022 год, объём машин, которые нам отгружают, и их модельный ряд, а также график выхода новых моделей. Мы владеем информацией, позволя-

ющей вести нормальный бизнес, а если возникают вопросы, они быстро решаются. Поставки идут, машины в Россию заходят, причём уже именно те, которые отправили из КНР после 24 февраля.

**Самый актуальный на данный момент вопрос – цена автомобиля. Как отразился рост валютного курса на стоимости китайских машин?**

– Начну с хорошего – расчёты с компанией Chery ведутся в юанях, а не в долларах, соответственно, нет кросс-пересчёта рубль-доллар-юань, так что пиковые скачки, которые были с курсом доллара и евро в конце февраля, не так сильно коснулись юаня. Но он тем не менее привязан к корзине валют, поэтому сегодняшние наши цены – это плюс 20-40% к ценам на начало февраля, при этом доллар вырос на 60%.

**И каков разбег цен?**

– От двух до пяти миллионов рублей. Около двух миллионов рублей стоит кроссовер городского класса Tiggo 4, и чуть больше пяти миллионов – премиальная модель, внедорожник Exeed VX. Это большая пятиметровая семиместная машина с мощным двигателем, полным приводом, современным дизайном, набором всех необходимых опций.

## Рост цен не повлияет на продажи?

Несмотря на выросшие цены, мы настроены позитивно: сделок сейчас всё равно больше, чем отказов, баланс у нас положительный, мы знаем, что у нас будут машины в следующем месяце, знаем, по каким ценам. Уверен, что свой план мы сделаем.

## ОТНОШЕНИЕ К БРЕНДАМ МЕНЯЕТСЯ

**С ценами понятно, а что с качеством? Не секрет, что для многих автомобилистов это даже более важный вопрос, чем цена.**

– В современном мире невозможно собирать автомобили «на коленке», это в любом случае фундаментальные вложения в производство. Chery имеет 17 сборочных заводов по всему миру, работает в тесном партнёрстве с такими монстрами, как Jaguar, Land Rover, Mitsubishi, Lotus, FIAT, ведущими итальянскими дизайнерскими бюро Bertone и Pininfarina. Это очень серьёзная транснациональная корпорация.

В 2020 году, когда я начал свою работу здесь, уже было понятно, что китайский автопром вышел на совершенно новый уровень. Бренд Chery, который выпускает автомобили с 1997 года, сильно изменился, стал поставлять на наш рынок широкий модельный ряд интересных автомобилей, которые отличались хорошими качественными характеристиками. К примеру, популярные модели Tiggo 4, Tiggo 7 Pro были стопроцентно оцинкованы по кузову, у них не было ноунейма в комплектующих, то есть все детали – либо именитых брендов, либо собственной разработки с хорошим запасом прочности. Плюс, пяти-семилетняя гарантия в целом на машину, причём семилетняя гарантия – рекордная на российском рынке.

Кроме того, производитель начал вкладывать деньги в продвижение бренда в России, чего раньше не делал. Так, на Олимпиаде в Пекине марка Exeed стала спонсором нашей хоккейной команды и сборной по фигурному катанию.

**А потребительские предпочтения иркутян меняются в пользу китайских машин?**

– Дилерский центр на Кузьмихе работает с 2018 года, и за это время в Иркутске удалось создать репутацию, при которой нам доверяют потребители. Chery практически всегда входит в пятёрку самых продаваемых автомобилей в регионе, а в некоторые месяцы входил и в тройку лидеров. Например, в октябре 2021 года мы продали 101 машину, это очень высокие показатели.

Можно сказать, что сейчас парадигма потребительского поведения активно меняется, идёт процесс пересмотра ценностей и взглядов на автомобиль, многие выступают за разумное потребление. Конечно, есть приверженцы брендов, которым нужны только японские, немецкие или британские авто. Но в нынешних условиях, думаю, не у всех из них найдётся 20 миллионов рублей на новый Lexus. При этом, если человек привык ездить на новых машинах, не хочет покупать авто б/у, то он смело может идти к нам. Это будет разумный выбор, тем более, что какие-то европейские и японские бренды с российского рынка, скорее всего, уйдут.

**А вы сами на чём ездите?**

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».

№3 (119) 08.04.2022 г.

Подписано в печать 05.04.2022 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 № 3. 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 несёт.

– Я ездил на Мазде, но пересел на Chery, потому что надо ездить на том, что ты продаёшь. Когда люди это видят, они доверяют тебе и бренду. Сейчас у меня автомобиль Tiggo 8 Pro, и я могу уверенно сказать, что это действительно качественная машина, а какие-то отличия от именитых марок считаю чисто субъективными. И это вовсе не потому, что я продаю автомобили Chery. Я каждый день вожу на такой машине своих детей, и это о многом говорит.

### ПЛАНЫ АМБИЦИОЗНЫЕ, НО РАЗУМНЫЕ

**Какая самая востребованная модель у тех, кто покупает Chery?**

– Самое интересное, что не самая бюджетная. Любопытно, что и в России в целом, и в нашем регионе в частности, по итогам 2021 самая продаваемая китайская машина – пятиместный кроссовер Tiggo 7 Pro. Наверное, потому что русские люди не очень любят маленькие машины, и «семёрка» – самый оптимальный вариант, её длина около 4,7 метра.

На втором месте Tiggo 4, он чуть меньше по размерам – примерно 4,4 метра. Это, на мой взгляд, идеальная женская машина или первая машина в семью.

Кстати, модельный ряд Chery в Китае раза в три больше, чем представленный в

мы не просто остаёмся на рынке, мы остаёмся, когда другие уходят, и можем предложить потребителям автомобили с самыми разными характеристиками: и мощные, и практичные, и экономичные, и маленькие, и большие, и полноприводные, и автомат, и механику. Каждый найдёт у нас то, что ищет, даже если раньше не думал о китайском авто. Сегодня у нас в наличии 8 моделей, в ближайшее время, как я говорил, добавятся ещё три, так что выбор достаточно большой.

При этом мы понимаем, что развиваться тоже надо разумно, автомобилей продавать столько, сколько сможешь обслужить, чтобы не возникли проблемы роста.

### ИГНОРИРОВАТЬ НИЧЕГО НЕЛЬЗЯ

**А какие условия сервисного обслуживания вы предоставляете своим клиентам?**

– Во-первых, как я уже говорил, достаточно большой срок гарантии – 5 либо 7 лет, во-вторых, межсервисные пробеги 10 тысяч километров, то есть не надо слишком часто ездить на ТО. Мы полностью обеспечены всеми необходимыми запчастями и расходными материалами, а также программным обеспечением. У наших клиентов практически не возникает проблем, вызванных ожиданием расходников или запчастей.

**Можно ли приобрести автомобиль в кредит, в лизинг?**

– У нас есть своя программа «Chery-финанс», на постоянной основе с нами работают порядка пяти-шести банков-партнёров и около десяти иркутских лизинговых компаний. Единственное, что именно сейчас изменились условия кредитования, процентные ставки стали менее «вкусными». С другой стороны, сегодня к нам больше приходит людей, у которых какая-то сумма наличных была отложена на «чёрный» день, и они ищут, где эти средства «припарковать».

**Насколько китайские машины интересны для каршеринга, такси?**

– Сейчас многие транспортные компании тоже пытаются понять, как работать в новой реальности, и в первую очередь урезают свои бюджеты. Но, когда у них появится твердая опора под ногами, я уверен, наша востребованность значительно вырастет, потому что у нас всегда и машины есть в наличии, и мы можем гарантировать заключение сделки в срок от трёх дней, что особенно важно в условиях инфляции.

Кроме того, кроссовер удобнее в эксплуатации, чем седан – а именно седаны составляют основу автопарка иркутских такси. При тех же габаритах, у кроссовера больше объём кузова,

больше удобства для компоновки, выше клиренс. К тому же, китайские машины более экономичны в плане расхода топлива и техобслуживания.

Кстати, наш центр уже начал работать в партнёрстве с крупной компанией, которая занимается в Иркутске системой проката автомобилей.

**Вы работаете по программе трейд-ин?**

– Конечно, работаем, более того, даже сейчас предлагаем большую скидку до двухсот тысяч рублей, если клиент приобретает новый автомобиль в обмен на б/у. При этом принимаем автомобили любых марок и возраста, на которые есть документы и которые могут двигаться.

Вообще, трейд-ин – это сфера, куда в последние несколько лет пошли все дилеры, понимая, что в продажах новых машин и маржинальность падает, и конкуренция возрастает, при этом доходы населения не растут так же быстро, как растут цены на новые авто. Но в 2021 году все импортёры начали эту программу сокращать, потому что для них это – история субсидирования, они платят за неё свои деньги, и, когда есть дефицит новых машин, это, конечно, невыгодно. Именно сейчас вообще отменены все программы поддержки, все льготные кредиты. Но это тоже такая шоковая реакция – подождать, что будет, и потом принять решение.

**Александр, структура вашей компании, в которой есть и дилерский центр, и автосервис, и автомагазин, придаёт бизнесу устойчивость?**

– Да, абсолютно верно. Вообще в дилерском бизнесе сервис – это фундамент, на котором всё стоит. Продажи, конечно, первичны, но сервис – фундамент в том плане, что, когда действительно всё плохо, нас вывозит только он. В 2015 году все дилеры это очень хорошо ощутили: когда продаж было очень мало, все работали на сервисе.

Вообще у профессионалов есть такое понятие, как коэффициент покрытия – когда доходы от сервиса покрывают все расходы дилерского центра, то есть ты можешь не продать ни одной машины, но как минимум сработать в ноль. И у всех устойчивых дилерских предприятий этот коэффициент равен единице или больше, то есть покрывает сто процентов или больше расходов дилерского центра. У нас – именно такой.

Я считаю, что хорошее дилерское предприятие не может игнорировать ни одну статью дохода, потому что сегодня ты можешь классно продавать по сто машин в месяц, но, если что-то случится, ты будешь вынужден лихорадочно искать, чем заняться. После кризиса в 2014 году на рынке было очень много таких историй, когда дилеры не обращали внимания на сервис, не занимались трейд-ин и в результате очень сильно пострадали: кто-то ушёл с рынка, кто-то сократился даже в десятки раз. Так что жизнь нас научила всегда быть в тонусе. У дилеров есть много возможностей заработать, просто многие привыкли делать это самым простым способом.

### ОНЛАЙН «ОТЛЕТЕЛ», НО ОН ВЕРНЁТСЯ

**В августе прошлого года вы открыли дилерский центр в Улан-Удэ, как там «приживаются» китайские машины? Есть ли планы захода в другие города?**

– Последние два года Chery очень активно развивал свою дилерскую сеть в России, например, в Красноярске работают три самостоятельных дилера этого бренда. Единственный «свободный» город, который остался рядом с нами, это Чита, и, по моему мнению, это интересный город с точки зрения развития дилерской сети. Во всяком случае, опыт Улан-Удэ показал, что открытие там дилерского центра было правильным решением: с первого месяца он начал работать с превышением всех планов и продолжает работать так же. Во-первых, потому что мы продаём хороший продукт, а во-вторых, наши клиенты получают качественный сервис и лояльное отношение.

Продажа автомобиля – это ведь дело очень личное, это не хлеб продать, надо искать подходы к разным людям, чтобы они не одну машину у нас купили, но и за следующей пришли именно к нам. Многим же дилерам хочется сделать из этого некий автоматизированный, обезличенный процесс. Правда, как показывает история что американского, что российского автобизнеса, такой подход ни к чему не приводит. Например, у Яндексса и Озона были попытки пойти в автобизнес, и ничего не получилось – именно из-за обезличенного подхода. Автобизнес все-таки должен быть с человеческим лицом.

**Тем не менее вопрос, зачем нужны дилеры в век интернет-продаж, ещё совсем недавно обсуждался очень активно.**

– В России есть очень много игроков, кто вкладывал в онлайн-продажи автомобилей миллиарды рублей, и мы все так или иначе об этом думали буквально ещё месяц назад...

В декабре прошлого года в Москве прошла большая конференция в корпоративном институте Сбербанка по вопросу будущего дилерского бизнеса: останется ли он просто как точка выдачи, или будет развиваться каким-то другим образом. Но сейчас тема просто «отлетела», потому что все понимают, что в текущей ситуации купить машину онлайн очень проблематично, просто потому, что пока ты её будешь выбирать онлайн, в салон придёт человек с деньгами и заберёт её. Кроме того, потребители сейчас боятся перечислять деньги куда-то удаленно, все слишком нестабильно.

Но тем не менее в перспективе к теме онлайн в автобизнесе мы обязательно вернёмся, потому что дилерам всё равно надо будет искать быстрые и эффективные варианты продажи автомобилей. Сейчас есть некая пауза, и те кто, например, опаздывал с развитием этого направления, получили шанс догнать более прогрессивных коллег. И мы не сбрасываем онлайн со счетов, мы держим руку на пульсе.

Наталья Горбань

Chery практически всегда входит в пятёрку самых продаваемых автомобилей в Иркутске, а в некоторые месяцы входил и в тройку лидеров. Например, в октябре 2021 года мы продали 101 машину, это очень высокие показатели

России: у бренда есть линейка седанов, бизнес-седанов, коммерческого транспорта, есть линейка гибридных машин, электрокаров. Такие автомобили не поставлялись в Россию, но, если на рынке будут освобождаются эти ниши, китайцы вполне могут их занять, в том числе в Иркутске.

Сейчас мы получили дилерство бренда Exeed, и надо сказать, в России немного городов, где представлены обе марки – и Chery, и Exeed. В апреле будем торжественно открывать центр Exeed, под который реформируем бывший центр Honda, расположенный здесь же, на Кузьмине.

**Удивительные новости для нынешнего времени.**

– Ситуация сложная, но тем не менее жизнь продолжается.

Открытие планируем сделать торжественное, во-первых, потому что это значимое событие для местного автобизнеса – в Иркутске далеко не каждый год открываются новые дилерские центры. А во-вторых, надо добавлять в жизнь позитив.

Кроме этого, у Chery в апреле-мае будет две премьеры: рестайлинговый Tiggo 4 Pro и Tiggo 8 Pro Max. Вторая машина особенно интересна – она получит мощный двухлитровый турбомотор в 197 л.с. и полный привод. Плюс, производитель обещает ещё как минимум две-три премьеры в течение года, и, возможно, в декабре состоится презентация электрокара, к которому иркутяне проявляют особый интерес.

**То есть у вас появляется хорошая возможность расти. А какую долю рынка вы занимаете сейчас?**

– Доля на рынке – самый важный показатель для автопроизводителя, потому что это последующая продажа запчастей, обслуживание, какие-то другие услуги. Да и человек, едущий на какой-то одной машине, скорее всего, поменяет её на этот же бренд. Поэтому, конечно, за долю на рынке всегда идёт борьба. По данным комитета автопроизводителей Ассоциации европейского бизнеса, доля рынка у Chery по продажам новых автомобилей в Иркутской области в 2021 году была 5,2%. Это в два раза выше, чем в среднем по стране. Мы можем похвастаться: из 150 дилерских центров Chery в России мы, как правило, стабильно входим в ТОП-10-15.

**Планируете наращивать долю?**

– Конечно! В 2021 году Chery продал в России в пределах 33 тысяч автомобилей, в 2022-м планировал продать 72000 машин. В Иркутске мы закладывали примерно такой же рост, с учётом того, что в прошлом году было продано 605 автомашин. А кризис – это ведь новые возможности, особенно учитывая тот факт, что



Фото А.Федорова

# «Драйвером развития всегда будут люди»

## Михаил Хардигов о перспективах энергетического бизнеса для молодёжи

«Всем нам хорошо знакома фраза «Уходя, гасите свет». Так вот энергетики свет гасить не собираются, а значит, никуда не уходят. У нас – вечная работа», – заявил руководитель энергетического бизнеса Ep+ Group Михаил Хардигов на встрече со студентами ИРНИТУ и молодыми специалистами компании. Так оптимистично он ответил на вопрос, что ждёт энергетическую отрасль в будущем в свете современных реалий. Кроме этого, молодёжь интересовалась, как изменится российская экономика, будет ли востребована профессия энергетика через 5-10 лет, есть ли перспективы карьерного роста на предприятиях компании, а также судьбой социальных программ и ESG-повестки. На вопросы также отвечал ректор ИРНИТУ Михаил Корняков.

### «Нужно оперативно переориентировать экономику на восточные и азиатские рынки»

**Какие точки роста есть у экономики страны в целом в свете новой реальности?**

**М. Хардигов:** Сейчас уже очевидно, что западные рынки в любом случае будут сильно сокращены, и мы должны оперативно переориентировать экономику на восточные и азиатские рынки. Вот это – вектор развития. И на этом векторе развития, в первую очередь, самым главным промышленным и транспортным сектором является Сибирь: Иркутская область, Красноярский край и далее. Поэтому толчок для развития Сибири должен быть очень серьёзным.

Причём требуется интенсивное развитие не только сырьевой базы, но и всего инфраструктурного комплекса. Если вы вспомните предыдущие кризисы, то увидите, что в это время крупнейшие экономики мира всегда инвестировали государственные финансы в инфраструктуру. В логике того, что ситуация изменится, экономика вновь пойдёт в рост, и к этому нужно быть готовым с точки зрения дорог, воздушного сообщения, энергетики. Неразвитая инфраструктура очень сильно сдерживает рост экономики.

### «Государство должно строить новые крупные ГЭС»

**Какие в свете «восточного вектора» есть перспективы у энергетики, в том числе сибирской?**

**М. Хардигов:** Мы считаем, что государство должно найти средства на развитие новых гидроэлектростанций. Я говорил об этом на Красноярском экономическом форуме и повторю сейчас. Почему это важно? Энергостратегия 2035-2050 годов говорит о том, что доля ГЭС должна сохраниться, а это можно сделать, только построив новые крупные станции. Для этого у нас есть все условия: Тельмамская ГЭС на севере Иркутской области на реке Мамакан, Нижне-Богучанская ГЭС в Красноярском крае, Крапивинская ГЭС в Кемеровской области.

Это не только даст возможность получить чистую энергию и создать новые рабочие места, но и позволит сохранить инженеринговые компетенции. У нас есть четыре проектных института, которые создают гидротехнические проекты, и они не должны «сидеть» без работы. Чтобы люди умели воплощать в жизнь такие проекты, они должны их делать. И это – хорошая перспектива для молодёжи с точки зрения работы в проектных институтах.

### «Получили хороший опыт работы в условиях жесточайших американских санкций»

**Что делает компания Ep+ Group в ответ на новые внешние вызовы?**

**М. Хардигов:** За последние годы мы очень много сделали по вопросу импортозамещения, сейчас занимаемся тем, что выстраиваем новые цепочки поставок оборудования, которое требуется для ремонтов и реализации инвестиционных программ.

В своё время, лет семь-восемь назад, основатель компании Олег Дерипаска планомерно вёл работу и ориентировал нас на развитие поставок оборудования из Китая. Кстати, отмечу, что оборудование, которое производится в Китае, не ниже качеством, чем у мировых лидеров энергетической отрасли. Мы знаем, у кого покупать, знаем, кто производитель, бываем на заводах. Сейчас задача – обеспечить стабильные поставки, наличие и запас оборудования, инструментов, расходных материалов на складах, а также обеспечить финансовые взаиморасчёты.



Михаил Хардигов, руководитель энергетического бизнеса Ep+ Group

Фото А.Федорова

В 2018 году мы получили хороший опыт работы в условиях жесточайших американских санкций: как нужно планировать платежи, работать с банками и так далее, чтобы не создавать дополнительных рисков. Мы научились, и сейчас у нас нет критических рисков, компания спокойно работает.

### «Не создавайте сами себе искусственные рамки»

**Как компания Ep+ Group планирует привлечь молодых специалистов для работы в городах региона? Многие, окончив Политех, хотят остаться в Иркутске.**

**М. Хардигов:** Я согласен, что сложно молодому человеку, родившемуся в Иркутске, объяснить, что, окончив Политех, нужно бы начинать карьеру в Саянске. Но, во-первых, не все выпускники университета – уроженцы Иркутска, а во-вторых, я всегда призываю молодых не создавать самим себе какие-то искусственные рамки. Зачем?

Надо просто задать себе вопрос: «Если ты хочешь расти по карьере, ты готов переехать в другой город? Готов поехать из Иркутска на Красноярскую ГЭС – гораздо более масштабную станцию?» Один может сказать – нет, у меня здесь квартира, родители и так далее. А другой – поедет, чтобы получить новые компетенции, знания, продвинуться по карьерной лестнице, мир посмотреть. Надо искать для себя новые вызовы, и другие города тоже могут быть этими вызовами.

И ещё, на мой взгляд, энергетический бизнес Ep+ Group качественно отличается от других компаний тем, что здесь у молодого специалиста есть пространство для манёвра. Есть много предприятий, где молодым говорят: вот ваша должность и любая горизонтальная ротация невозможна, выбрали направление – развивайтесь только в нём. У нас на производстве всегда есть возможность посмотреть на все остальные блоки, которые есть на предприятии, и из одного перейти в другой. Горизонтальная ротация – это очень важно, мы в таких людях заинтересованы и будем их развивать.

### «О наших социальных проектах знают далеко не все»

**Планируется ли строительство междучреждений для сотрудников компании?**

**М. Хардигов:** Ep+ Group как компания не собирается подменять собою власть региона и муниципалитетов. В части нашей ответственности перед гражданами, мы должны задумываться об одном – стабильном поступлении налогов в бюджет, в том числе, за счёт роста финансовых показателей компании, роста заработной платы наших сотрудников, так как эти средства идут и на социальную инфраструктуру.

Тем не менее мы должны реагировать на то, чего не хватает коллективу. Если мы не будем развивать социальную инфраструктуру: детские сады, школы, больницы, транспорт – наши высококвалифицированные, узкопрофильные специалисты найдут себе работу в других регионах, а на то, чтобы обеспечить им замену, потребуется не один год.

Поэтому у нас много социальных проектов. Это и строительство жилых кварталов для наших работников, и корпоративная ипотека, когда финансируется 50% кредита, и спортивные проекты, и многие другие. Например, госпитали, которые мы строили в сибирских городах для борьбы с ковидом, сейчас трансформируются в высокотехнологичные диагностические центры. Мы будем также развивать Братский аэропорт, будем работать над новыми транспортными коридорами, потому что это показатель комфорта жизни в регионе. И я уверен, что мы придумаем и другие проекты, потому что нет предела совершенству. И это – большой плюс для тех, кто решит прийти к нам на работу.

### «Проекты по благоустройству не останавливаются»

**Продолжается ли в 2022 году в Иркутске проекты компании, направленные на создание комфортной городской среды?**

**М. Хардигов:** Да, продолжатся. Мы уже объявили о благоустройстве сквера рядом с Иркутской ГЭС. Это крупный проект, который должен связать плотину с зоной отдыха на Якоби. Ещё

один интересный проект, в котором мы участвуем, – Цесовская Набережная. Если мы добьёмся большого берегоукрепления и соединим Нижнюю Набережную с бульваром Гагарина, это будет круто – настоящий прорыв для Иркутска.

**М. Корняков:** Есть также проект соединения Цесовской Набережной и бульвара Гагарина с территорией ИРНИТУ через остров Юность, и мы работаем с партнёрами по проекту строительства пешеходного моста.

### «Молодёжи предстоит внедрять новую философию отношения к производству»

**Ещё буквально месяц назад активно обсуждалась ESG-повестка. Какова сейчас судьба этого направления?**

**М. Хардигов:** Ep+ Group и дальше будет уделять пристальное внимание экологии, потому что зелёную экономику никто не отменял. Когда ситуация успокоится, все вновь вернутся к ESG-повестке. И здесь инициатива должна исходить от молодых. Не надо бояться высказывать своё мнение по работе, внедрять новую философию отношения к производству.

### «Мы рассчитываем, что нынешние студенты – это будущее энергетики Сибири»

**Изменения, которые сейчас происходят, прежде всего, ставят вопросы перед молодёжью, студентами. Планы были одни, а сейчас их что, надо менять? Насколько мы можем быть уверены в своём профессиональном будущем?**

**М. Хардигов:** Есть такая фраза – «Уходя, гасите свет». Мы гасить свет не собираемся, а значит, и уходить не будем. У нас – вечный бизнес, и он будет развиваться. Более того, в текущих условиях мы точно не будем сокращать наш ключевой актив – сотрудников компании. При этом мы чётко понимаем, что должны обеспечить людям достойный уровень жизни: конкурентную заработную плату и востребованные социальные программы.

Что касается наших проектов по высшему образованию, которые мы делаем с ИРНИТУ, госуниверситетом и другими вузами, – мы будем развивать их дальше. В прошлом году на сотрудничество с ИРНИТУ мы направили более 44 миллионов рублей. Не уверен, что в регионе есть компании, которые столько же вкладывают в развитие и поддержку высшего образования. Это большие деньги, и их ценность со временем будет только увеличиваться. Хотя, наверняка, есть те, кто думает: зачем вкладывать деньги в университет, лучше отдать их на премии молодым специалистам, на улучшение социальных условий или потратить на другие проекты. Но мы в компании понимаем, что драйвером развития всегда будут люди. Энергетика – это долгосрочная перспектива, и мы рассчитываем, что нынешние студенты – это будущее энергетики Сибири и тех больших проектов, которые нам предстоят.

**М. Корняков:** Университет продолжает стабильно работать, мы однозначно движемся дальше, нет никаких поводов для беспокойства.

Компания Ep+ Group много лет выстраивает систему подготовки специалистов на базе нашего университета, мы делаем всё для того, чтобы она была эффективная, чтобы у молодого специалиста была уверенность в том, что он идёт работать в устойчивую компанию с развитой социальной программой. И сейчас мы особенно чётко понимаем, что нужно развивать российское производство, российскую цепочку взаимосвязей между отраслями. Нужно готовить современных специалистов не только для тепловой генерации, но и для крупных IT-проектов Ep+ Group. И университет совместно с компанией начинает работать на опережение, выстраивает систему подготовки специалистов IT-сферы.

Наталья Горбань

# «Золотая сотня» Академии IT

## Как En+ Group инвестирует в новые кадры

Сегодня любой бизнес должен активно внедрять современные информационные технологии. Как говорит руководитель энергетического бизнеса компании En+ Group Михаил Хардинов, без цифровизации его не построить. Чтобы справиться с этой задачей, молодые кадры компания готовит в Академии IT, открытой в 2021 году на базе ИРНИТУ. Новые экономические вызовы не изменили долгосрочных планов компании по развитию высокотехнологичного бизнеса и поддержки образования. Популярность Академии IT растет: на второй поток зарегистрировалось вдвое больше желающих. Подробнее о проекте – в нашем материале.

### «IT в каждом из нас»

Любой бизнес в России сегодня должен быть ориентирован на развитие IT – таковы требования времени, убежден руководитель энергетического бизнеса компании En+ Group Михаил Хардинов.

– Без сквозной автоматизации, цифровизации производства, информационных технологий бизнес не сможет существовать и успешно конкурировать на рынке. Это понимаем мы, важность этого подчеркивает и руководство страны.

En+ Group не обойдется без собственных разработчиков, без команды увлеченных и талантливых людей, знающих и отрасль IT, и специфику энергетики, способных выполнить те серьезные задачи, которые стоят перед компанией.

### «Снижаем риски»

За последние 10 лет многое в цифровизации и автоматизации производственных процессов изменилось. Раньше эти процессы стоили гораздо дороже – сегодня себестоимость внедрения технологий снижается, говорит Михаил Хардинов.

– В прежние годы был стереотип: если в компании что-то автоматизировали – значит, какие-то работники будут не нужны и их могут уволить. Сейчас это совершенно не так. Автоматизацию производственных процессов необходимо администрировать, поэтому мы перераспределяем персонал. Нам нужны люди и на производстве, и в сфере IT.

Есть еще один важный момент: автоматизация влияет на безопасность, позволяет выводить людей из зоны риска. Операторов мы будем учить цифровой грамотности. Мы все должны научиться работать в новых условиях. Я уверен – за этим будущее. Именно поэтому в прошлом году мы приняли решение развивать уникальный проект – Академию IT.

### «Готовим золотую сотню»

Цель Академии – укрепление кадрового потенциала En+ Group в сфере IT в энергетике и металлургии, содействие талантливой молодежи в профессиональном становлении и развитии. Первых 100 студентов в Академию набрали в 2021 году. Спустя год число желающих пройти обучение увеличилось почти вдвое. Из почти 200 желающих также отобрали 100 лучших студентов – En+ Group называет их «золотой сотней»: креативные, талантливые, инициативные, имеющие наилучшую успеваемость и навыки исследовательской деятельности.

– Мы рассчитываем, что все они придут к нам на предприятие, – говорит Михаил Хардинов.

Продолжает развиваться образовательного процесса составляет 2,5 года. В программу включены специальные курсы, мастер-классы и лекции от представителей крупнейших IT-компаний, а также экспертов En+ Group. Чтобы лучше понять специфику профессии, запланированы посещения предприя-



Фото А. Федорова

тий энергохолдинга, стажировка в подразделениях En+ Digital, разработка совместно с наставниками проектов и их защита.

### «Образование без отрыва от реальности»

Высшее образование часто критикуют за оторванность от реальной жизни. Студенту, когда он приходит на производство, часто говорят: «Забудь все, чему тебя учили, мы расскажем тебе, как все работает на самом деле». Академия IT – полная противоположность сложившейся практике, она призвана сделать процесс адаптации студентов на реальном производстве максимально комфортным.

– Мы берем студентов Академии на практику, даем возможность на последнем курсе работать в компании неполный рабочий день, – поясняет Михаил Хардинов. – Я и сам когда-то, будучи студентом 4 курса, пошел работать. Прекрасно знаю, что это значит. Важно получить фундаментальные знания в полном объеме. Совмещенные учебы и работы дается непросто, но результат стоит того. По окончании выпускников ждет гарантированное трудоустройство в En+ Digital, конкурентная заработная плата и различные социальные гарантии.

### «Главное – скорость»

Академия IT работает с 2021 года на площадке ИРНИТУ, являясь программой дополнительного образования для студентов, обучающихся по специальностям, тесно связанным с информационными технологиями. Выбор ИРНИТУ в качестве стратегического партнера по проекту – неслучаен, говорит Михаил Хардинов.

приближенные к реальному производству и реальным задачам. И это правда: выпускные работы студентов связаны с производством. Сопроводять учеников и помогать им с защитой ВКР будет работодатель. Также En+ Group берет на себя обязательства по трудоустройству и прохождению практики студентом.

«Для меня это очень важно, потому что я хочу работать по специальности. Более того, в En+ Group будут более интересные задачи, нежели в других компаниях. Одно дело – защитить от кибератаки сайт интернет-магазина и совсем другое – наладить защиту ГЭС», – добавляет Никита.

Целевое обучение и обязательное условие работать впоследствии на одном предприятии несколько лет его не пугает. «Я считаю, что целевое обучение – это возможность, в первую очередь, работать по специальности в крупной

интересной компании. Если посмотреть вакансии, то работу студентам в основном предлагают в небольших организациях, и зарплата там меня не устраивает. В En+ Group еще на старте карьеры вполне реально получать 70-100 тысяч рублей», – резюмирует Никита Тютиков.

### «Для студентов En+ Group как первый работодатель – это отличное начало»

Привлекают молодежь не только высокие зарплаты и возможность карьерного роста, но и соцпакет, различные программы для сотрудников.

«О компании я узнал еще в детстве, – делится Кирилл Синчук, студент института высоких технологий ИРНИТУ. – Тогда мы ездили с экскурсией на Байкал, а она спонсировала поездку, после этого я еще не раз с ней сталкивался. Знаю, что они вкладываются в

студентов, в развитие будущего поколения. О рабочих своих тоже заботятся: льготные ипотеки, карьерный рост, постоянное расширение производства. Для нас, студентов, такой работодатель – отличное начало».

О целевом обучении Кирилл размышляет философски. – От нас условия контракта не скрывали, – говорит студент. – Все прозрачно, мы заключаем договор, практически это целевое обучение. Студентам после окончания университета все равно нужно куда-то устроиться. Я считаю, что это, наоборот, хорошая возможность получить гарантированное место в компании».

Курс на развитие сибирских городов Кирилл Синчук поддерживает, говорит, что не против отправиться работать в Братск или Ангарск, а на вопрос о переезде в столицу с улыбкой отвечает: «Сибирь мне импонирует больше».

– перед компанией стоят масштабные задачи. Нам нужны квалифицированные кадры.

### «Предложим микс стабильности и инноваций»

На всех предприятиях En+ Group трудятся порядка 90 тысяч сотрудников. Компания продолжает динамично развиваться, расти, набирать новых сотрудников. Масштаб деятельности холдинга дает огромные возможности для личного и карьерного роста.

На протяжении последних лет, по инициативе основателя En+ Group Олега Дерипаски, компания повышает качество жизни сотрудников в регионах. За прошлый год En+ на 30% повысила зарплаты своим сотрудникам, в марте этого года – еще на 10%. Ранее компания объявила о запуске целого ряда социальных программ в регионах. Это, например, жилищная программа, в рамках которой сотрудники могут получить ипотечный кредит на покупку жилья у банка-партнера, а работодатель оплатит 50% от ежемесячных платежей. Для сотрудников En+ Group и их семей строятся детские сады, школы, спортивные и молодежные центры, игровые площадки.

### «Можно остаться в Иркутске»

Благодаря Академии IT, выпускники смогут остаться в Иркутске, рядом с друзьями, родными и близкими, рядом с Байкалом. Им не нужно будет начинать новую жизнь в другом городе, в огромном механизме информационных корпораций, где шанс стать лучшим крайне невелик.

– Стремление уехать в столицу, мне кажется, за последние 10 лет потеряло актуальность, – говорит Михаил Хардинов. – Это вопрос комфорта. Я, например, живу в Иркутске и на 99% удовлетворен качеством жизни. Единственное, чего мне лично не хватает, – это транспортной мобильности. Региональная авиация должна развиваться другими темпами. Невозможно летать во все города через Москву.

### «Новый челлендж – стратегическая безопасность»

Говоря о новых экономических вызовах, Михаил Хардинов отмечает, что жизнь стремительно меняется. И сегодня стратегическая безопасность энергетических компаний – это не пустой звук.

– Еще год назад мы говорили, что придется конкурировать с айтишниками из Китая и Индии. Сейчас пришла пора сказать, что в современных условиях нужно думать о создании собственного программного обеспечения. Это важно для безопасности страны. Нам не нужны риски, мы не должны зависеть от других стран, чтобы снабдить контролеры, датчики и управлять большими энергосистемами. Это хороший челлендж – мы как компания это понимаем и готовы в этом участвовать.

Елена Демидова

## Студенты ИРНИТУ – об обучении в Академии IT

### «Одно дело – защитить от кибератаки сайт и совсем другое – наладить защиту ГЭС»

Новые технологии несут новые возможности, их нужно эффективно защищать, говорит студент факультета информационной безопасности ИРНИТУ Никита Тютиков.

«Наша реальность – это цифровая экономика, – уверен Никита. – Вместе с ней появились фишинг, DDoS-атаки, многочисленные взломы: убытки компаний измеряются миллиардами. Сейчас все больше вещей завязаны на технологиях, и, если они выйдут из строя, никому от этого хорошо не будет. Информационное противодействие – это вполне реальное событие, поэтому мне интересно было бы работать в компаниях и защищать их инфраструктуру».

По словам Никиты, Академия IT – это хорошая возможность получить навыки,

### «Программирование и IT-навыки не помешают»

Студент факультета электропривода и автоматики ИРНИТУ Валерий Пялов про энергетику знает не понаслышке: он пошел по стопам отца.

«Почему я, энергетик, решил учиться в Академии IT? Я занимаюсь автоматикой, здесь резонно смотреть в сторону информационных технологий, потому что любое производство несет риски. Необходимо свести травматичность работы к минимуму. Как это сделать? Автоматизировать процесс. Программирование, навыки IT здесь точно не помешают», – объясняет свой выбор Валерий. Работу программистов компании En+ Group студент уже успел увидеть своими глазами: «Мы ездили на экскурсию в иркутский офис En+ Digital: коворкинг, зоны отдыха... Все это, конечно, привлекает».

# Фондовый рынок: перезагрузка

## Эксперты БКС – о том, как ведут себя инвесторы и котировки на открывшемся после паузы российском рынке ценных бумаг

Фондовый рынок страны, наконец, вернулся к жизни – самое время с холодной головой осмотреться и увидеть новые возможности. Мы поговорили с экспертами компании БКС не только о насущном, но и о глобальном: мировой экономике, геополитике и возможных дальнейших сценариях. На вопросы Газеты Дело ответили директор Иркутского филиала компании «БКС Мир инвестиций» Эдуард Семёнов и начальник отдела по работе с профессиональными клиентами компании «БКС Мир инвестиций» Роман Зеленин.

### «Эмоции улеглись» – о текущей обстановке

Текущую ситуацию эксперты БКС описывают как рабочую: эмоции улеглись, а интерес к валюте проявляют в основном те, кто остался в ней. Что касается фондового рынка, то первые торговые сессии показали, с одной стороны отсутствие ажиотажных настроений, то есть покупки пока выборочные, сосредоточены в основном в экспортерах, на попавших под западные ограничения, а с другой стороны, мы видим, что желающих продавать по текущим котировкам находится немного.

**Эдуард Семёнов:** Рынок после паузы адаптируется к новым реалиям и будет работать какое-то время в уникальных условиях стабилизирующих мер в части временных ограничений для нерезидентов, запрета на короткие продажи. Вероятнее всего, мы продолжим наблюдать смещение спроса в сторону акций-бенефициаров слабого рубля и дорогого сырья, не затронутых западными ограничениями, при этом присутствие спроса со стороны Минфина, направленного на стабилизацию рыночной ситуации, будет работать на смягчение волатильности.

### «Готовятся к покупкам» – об инвесторах

На новый кризис клиенты реагировали по-разному. Поведение инвесторов, по словам экспертов БКС, очень зависело от того, первой ли стала для них эта кризисная ситуация, или подобный опыт у них уже был.

**Эдуард Семёнов:** От опытных инвесторов, кто прошёл кризисы 1998, 2008, 2014 годов, поступала масса заявок на покупку акций. Консультации о том, что сейчас покупать, и регулярные бизнес-завтраки в офисе идут полным ходом.

Должен отметить, что и государство, и финансовая индустрия России продолжают справляться с вызовами достойно и спокойно. Эти недели показали, что специалисты и техническая инфраструктура БКС полностью подготовлены к любым стрессовым сценариям. Наши офисы, цифровые каналы, как и прежде, работают штатно, полноценно функционируют все сервисы, клиентам полностью доступны их активы и средства, профессиональные консультации проводятся в режиме 24/7.

### «Торговля идёт» – О БКС

Компания за свою многолетнюю историю пережила не один кризис. Сегодня БКС продолжает работать, а клиенты – торговать.

**Эдуард Семёнов:** Клиенты торгуют на обеих наших основных площадках – Московской и Санкт-Петербургской биржах, можно работать с ОФЗ, акциями, валютой. Любой человек может внести/вывести валюту как на брокерский счет, так и на банковский, в последнее время заметно повысились ставки.

Наличные рубли мы выдаем, доллары – тоже, в рамках установленных ограничений ЦБ РФ. Единственное, что иногда требуется подкрепление в виде кэша, поэтому мы предварительно принимаем заявки на крупные



Эдуард Семёнов, директор Иркутского филиала компании «БКС Мир инвестиций»

Фото А. Федорова

суммы. Сегодня человек говорит: «Я хочу вывести рубли» – завтра получит наличность. Проблем нет.

БКС<sup>2</sup> работает в рамках законодательного поля, соответственно, придерживается актов и предписаний Банка России.

### «От пессимизма к оптимизму» – о рынке

Есть мнение, что из-за роста цен на сырье мировая экономика войдет в рецессию в 2023 году. Рынки падают не случайно, но именно с подобных рекордных уровней пессимизма зачастую начинался резкий рост, говорят эксперты. В БКС считают, что у российского рынка сейчас неплохие перспективы.

**Роман Зеленин:** В инвестициях играют роль два фактора – страх и жадность. Мы видели волну страха и панические распродажи



Клиенты, которые столкнулись с кризисом впервые, конечно, испытали шок и панику. Но и они сейчас успокоились. Все видят, что БКС работает, мы предоставляем все услуги, санкции компании не коснулись. Мы, как и прежде, остаемся вне политики, вне религии, вне гендерных различий

бумаг 23-25 февраля. Если вернуться к жадности, то достаточно открыть баланс, например, Новатэка, Газпрома, других российских компаний, чтобы понять, что цены закрытия 25 февраля (последний день проведения торгов на Мосбирже до приостановки – прим. ред.) не соответствуют реальности. Возникает вопрос – компания же должна будет когда-то оценена в реальную стоимость.

Единственный вопрос – это вопрос времени: за какой срок акции Газпрома, Сбербанка смогут вырасти. Если представить ситуацию, что вы с акциями на 5 лет с целью получения дивидендов, то это может стать идеальной инвестиционной идеей. Именно в такие уникальные моменты, во время кризисов, можно выбрать вариант вложения денег.

**Эдуард Семёнов:** Я тоже положительно смотрю на рынок. У него есть несколько стадий развития. И если брать прошлый год, то это была эйфория, связанная с завершением пандемии COVID-19. В США сильное влияние на рынок оказывало количественное смягчение, в России последние три года – приход большого числа новых инвесторов. В целом, рост рынка опережал рост экономики. Часто именно в такие моменты происходит коррекция. И в данном случае не важно, какой «черный лебедь» прилетит.

Российский рынок восстановится, я уверен в этом. Есть еще два дополнительных фактора, которые окажут существенную поддержку нашему рынку. Во-первых, 1 трлн рублей из Фонда национального благосостояния, который направят на фондовый рынок. Во-вторых, buyback (обратный выкуп акций – прим. ред.), который объявили многие российские компании.

### «Через год цена будет выше» – о котировках

Безусловно, текущие цены и котировки на фондовом рынке сильно зависят от многих факторов геополитики, но есть ряд отраслей, подчеркивают эксперты БКС, которые от этого не зависят либо зависят в гораздо меньшей степени. И таких немало. В пример они приводят компанию Норильский Никель, которая продолжает успешно работать, занимает весомую долю на мировом рынке, поэтому ограничения против нее вряд ли введут, цены на товар значительно выросли, а совсем недавно компания произвела выплату по еврооблигациям в валюте, получив специальное разрешение правительства.

**Роман Зеленин:** Если оценивать сделки, которые проходят сейчас, то фактически все покупки и продажи проходят выше уровня цен 25 февраля. А вот если бы, допустим, рынок открылся через неделю после 25 февраля, мы бы увидели значительное снижение. Сейчас уже происходит своего рода принятие ситуации.

С точки зрения денежных потоков я знаю, что в течение полугода-года цены могут быть выше. По сути мы сейчас мы видим распродажу качественных ценных бумаг, активов с хорошим дисконтом, скидкой к их справедливым ценам. Я буду постепенно, дискретно, равными долями, заходить и покупать акции всех компаний, чей бизнес всегда был стабилен.

**«Сырье и продукты – в фокусе» – о покупках**

Какие акции стоит покупать сейчас? Эксперты БКС советуют выбирать компании, без которых сложно прожить в текущей ситуации. В фокусе внимания – сырьевые и продуктовые компании.

### «Сырье и продукты – в фокусе» – о покупках

**Эдуард Семёнов:** Мой личный фаворит – Норникель<sup>3</sup>. Мне нравятся некоторые металлурги, у них все неплохо складывается, хотя, если им ограничат экспорт в Европу, их выручка может снизиться, но я предполагаю, что все это останется на уровне рассуждений. Очень позитивно смотрю на производителей удобрений: из-за высоких цен на газ в Европе закрыто до 40% предприятий-производителей. Я уверен: всё, что связано с едой, покажет рост. Когда мы выбираем, какие компании покупать, смотрим на всё – на долговую нагрузку компании, на то, как влияют политические взаимоотношения стран на ее деятельность. Более детальные консультации инвесторы могут получить в нашем офисе.

**Роман Зеленин:** Я бы выделил Лукойл<sup>4</sup>, у них достаточно диверсифицированный бизнес, котировки более уверенно держались во время паники, кроме того, компания всегда стабильно платит дивиденды. Из банков присмотрелся бы к Сбербанку, из энергетиков – к ОГК-2. Из металлургов – к ММК и НМЛК.

**«Курс должен быть обоснован» – о девальвации**

Курс доллара 120-130 рублей, который был зафиксирован недавно на бирже, эксперты БКС считают слишком высоким даже в случае реализации негативных сценариев. По их мнению, в ближайшее время рубль будет укрепляться.

**Роман Зеленин:** Курс должен быть экономически обоснован. Половина экономики у нас измеряется в так

называемых бочках нефти в рублях. Бочка нефти доходила до 12-13 тысяч рублей, это необоснованная цена. Если все-таки нефть останется в диапазоне 100 долларов за баррель, то курс должен спуститься в диапазон 85-95 рублей за 1 доллар. Это будет диапазон на следующие полгода-год.

Если проанализировать валютные катаклизмы 2008, 2014, 2020 годов, то взрывной рост на валютном рынке происходит буквально за несколько недель, в 2022-м – за неделю, а потом в течение 550-560 дней курс стабилизируется и снижается на 3/4 или 1/2 от той величины, на которую вырос. Поэтому, с точки зрения экономики, в течение 2022 года ждем возвращения в диапазон 85-95 рублей за 1 доллар.

### «Стабильности нет» – об экономике

На вопрос, что происходит в мировой экономике, эксперты отвечают фразой из старого фильма – «стабильности нет».

**Роман Зеленин:** Сейчас проблема №1 в мировой экономике – активно разгоняющаяся инфляция. Она касается не только нас, России, мы к ней уже привыкли и адаптировались, нас этим напугать сложно. Но инфляционная спираль активно раскручивается и в других странах – и в Европе, и в Америке. Скоро инфляция там может стать двузначной.

Дорогой стала нефть, после \$139 за баррель она спустилась ближе к \$100, но это все равно достаточно высокие уровни. Дорогими стали драгоценные металлы, золото, серебро, уголь, железо, никель... Дорожает всё, инфляция разгоняется, так что санкции и ограничения влияют не только на Россию, но и на другие страны. Наша страна сильно интегрирована в мировую экономику и стала своего рода «амбассадором ресурсной базы». И то, что сейчас пытаются возвести «китайскую стену» на пути поставок ресурсов, сильно бьет по другим странам.

### «Перестройка грядет» – о мировом кризисе

Может ли сейчас начаться новый мировой кризис? На этот вопрос эксперты БКС философски отвечают, что любые ограничения в мире приводят к модернизации и перестройке экономической системы, чтобы была возможность двигаться дальше.

**Роман Зеленин:** Обратного пути нет, мировая система будет перестроена, это однозначно. В моменте теряют все: те, кто неправильно составил портфели и не защитил себя от рисков; теряет и сама экономика – от снижения ВВП. Вопрос в том, как быстро все адаптируются к этому. В любом случае, мировым лидерам договариваться придется.

### «Точка невозврата пройдена» – о дедолларизации

О переходе на национальные валюты во взаимных расчетах за последние недели заявили разные страны – от Турции и Бразилии до Китая и Индии. И речь шла не только о расчетах с Россией. Меняются правила игры на мировом рынке, которые приводят к серьезным последствиям и перестройке мировой экономики, считают эксперты.

**Роман Зеленин:** Недавно журналисты выяснили, что Саудовская Аравия готова продавать Китаю нефть в юанях. Это неприятность для США: один из союзников на Ближнем Востоке отказывается от доллара как от валюты расчета. В 70-х годах между Америкой и арабскими странами возникла договоренность, что все энергоресурсы оцениваются в долларах, продаются за доллары. Не важно, в какой стране ты находишься. Китай, Россия, Европа – все покупали энергоресурсы за доллары.

**Эдуард Семёнов:** А теперь получается, что мир отказывается работать по этим правилам. Россия проводит дедолларизацию экономики еще с 2014 года, хотя до конца ее провести сложно. С Китаем, с Индией и другими странами Россия договорилась, что будем вести товарооборот в валютах наших стран. Но проблема заключается в том, что пока нет другого такого мерила, как доллар. С 70-х годов люди привыкли мерить нефть в долларах, никто не говорит, сколько она стоит в юанях или в рублях. Поэтому процесс, конечно, будет непростой.

**Роман Зеленин:** Правда, если страны начнут более активно рас-



Роман Зеленин, начальник отдела по работе с профессиональными клиентами компании «БКС Мир инвестиций»

Фото А.Федорова

считываться в юанях, рублях, то для долларовой системы это будет дестабилизация, а мир может захватить вторая волна инфляции. И

7-9%, которые есть сейчас в США, окажутся цветочками по сравнению с тем, что может произойти дальше.

### «Инфляция разгоняется» – о необеспеченных долларах

Для разгона инфляции есть и другие причины. Эксперты обращают внимание на огромное количество напечатанных необеспеченных долларов. Если денег больше, чем производимого продукта в стране, то возникает инфляция.

**Роман Зеленин:** Вообще долг в США рос всегда, но гораздо меньшими темпами. Массово печатать доллары начали с 2007 года, когда произошло так называемое количественное смягчение. Америка печатала необеспеченную денежную массу, чтобы погасить кризисы в 2008, 2017, 2020 годах. И только сейчас сказали, что будут сокращать количественное смягчение.

### «Жизнь продолжается» – о прогнозах

Кризисы приходят и уходят, а жизнь продолжается, говорят эксперты БКС, призывая смотреть по сторонам с холодной головой и видеть новые окна возможностей.

**Роман Зеленин:** Как ни странно, в этих бесконечных эмоциональных качелях между санкциями, взлетами

и падениями рынка я жду, что переговоры состоятся, все пожмут руки, и к середине-концу лета начнется фаза восстановления.

**Эдуард Семёнов:** Я прошел уже четыре кризиса, и мой многолетний опыт показывает: когда идет инфляция, разумно вкладываться в акции. В любой предыдущий кризис – 2008, 1998 или 2014 – выигрывал по итогу каждый раз тот, кто находился в акциях реального сектора.

Для бизнеса также открывается окно возможностей. Вероятно, будет усиливаться импортозамещение. Предпринимателей, выбравшие отрасли, которые будут активно развиваться страна ждет льготные кредиты и, что более важно для бизнеса, – обеспеченный спрос на новую продукцию.

**Компания БКС проводит на регулярной основе консультации и бизнес-завтраки в офисе. Участие бесплатное, требуется предварительная запись.**



БКС Мир инвестиций  
г. Иркутск, ул. Ленина, 30  
8 800 500-55-45

Примечания: 1. ООО «Компания БКС», лицензия № 154-04434-100000 от 10.01.2001 г. на осуществление брокерской деятельности. Выдана ФСФР. Без ограничения срока действия. С информацией об ООО «Компания БКС» можно ознакомиться: <https://broker.ru/disclosure>. 2. АО «БКС Банк». Универсальная лицензия Банка России № 101 от 29.11.2018 г. 3. Данная информация не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией, и финансовые инструменты либо операции, упомянутые в данном материале, могут не соответствовать вашему инвестиционному профилю, финансовому положению, опыту инвестиций, инвестиционным целям. Определение соответствия финансового инструмента либо операции инвестиционным целям, инвестиционному горизонту и толерантности к риску является задачей инвестора. ООО «Компания БКС» не несет ответственности за возможные убытки инвестора в случае совершения операций либо инвестирования в финансовые инструменты, упомянутые в настоящем материале. 4. Данная информация не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией, и финансовые инструменты либо операции, упомянутые в данном материале, могут не соответствовать вашему инвестиционному профилю, финансовому положению, опыту инвестиций, инвестиционным целям. Определение соответствия финансового инструмента либо операции инвестиционным целям, инвестиционному горизонту и толерантности к риску является задачей инвестора. ООО «Компания БКС» не несет ответственности за возможные убытки инвестора в случае совершения операций либо инвестирования в финансовые инструменты, упомянутые в настоящем материале.

## «В наших планах ничего не изменилось»

«Первый шок от происходящих в экономике событий уже прошёл, и если посмотреть на жизнь Иркутска, то, в общем, в городе ничего не изменилось: как люди работали, так и работают, стройки не остановились, продолжается ремонт дорог и благоустройство, – отмечает Владимир Дмитриев, собственник элитного ЖК «CORSO residence». – И в наших планах тоже ничего не изменилось: мы активно строим жилой комплекс, утвердили генеральный план пятизвездочного отеля и работаем над концепцией озеленения территории наших объектов». Подробности, как идёт реализация двух проектов, Владимир Дмитриев поделился с Газетой Дело.

### «СПРОС ЕСТЬ И БУДЕТ»

**Владимир, как на ваших планах отразились события, произошедшие за последний месяц?**

– Если посмотреть на жизнь Иркутска, то, в общем, в городе ничего не изменилось: как люди работали, так и работают, стройки не остановились, продолжается ремонт дорог и благоустройство. Да, есть некая неопределённость, но это когда-то закончится: я верю, что ситуация в экономике должна стабилизироваться к лету: выровняется валютный курс и, соответственно, закончится «ценовой беспредел», который в феврале-марте разогнался из-за панических настроений.

Все наши европейские партнёры – те компании, которых мы выбрали поставщиками, – прислали нам официальные письма, в которых заверили, что они выполнят взятые на себя обязательства по всем контрактам, в том числе и потому, что у них есть и совместное производство на территории России. Так что мы все свои обязательства перед клиентами выполним на совесть.

**Значит, элитная недвижимость востребована и покупается?**

– На рынке недвижимости Иркутска ЖК «CORSO residence» – новый продукт, аналогов которому ещё не было, поэтому спрос на него, безусловно, есть. Клиенты приходят, мы заключаем договоры, всё идёт в плановом режиме.

**Будете ли вы пересматривать себестоимость проекта и, соответственно, цену квадратного метра?**

– С 1 апреля мы скорректировали цены в сторону повышения. Но поскольку в ближайшие годы в Иркутске аналогичного проекта элитной недви-



Фото из архива компании

жимости, я думаю, не появится, то он будет продаваться независимо от цены. К тому же, многие обеспеченные люди сначала хотят видеть готовый продукт, а потом за него платить, понимая при этом, за что заплатят дороже.

Тем не менее сейчас есть возможность купить недвижимость в ЖК «CORSO residence» по цене ниже, чем она будет после сдачи комплекса в эксплуатацию. Мы прогнозировали удорожание квадратного метра к окончанию стройки в нормальных условиях в пределах 25%, а сейчас понимаем, что в свете последних событий рост будет ещё больше.

Кроме этого, надо понимать, что центр Иркутска, где находится наш жилой комплекс, активно развивается, идут работы по проекту берегоукрепления Ангары, рядом идёт строительство других современных объектов. Через несколько лет прочтение Цесов-

ской Набережной, будет совершенно другим, а значит, ценность недвижимости в «CORSO residence» ещё вырастет.

### НЕ ПРОСТО КРАСИВАЯ КАРТИНКА

**В обозримом будущем планируется благоустройство Цесовской Набережной, а каким оно будет вокруг вашего комплекса?**

– Сейчас мы ведём проектные работы по благоустройству улицы Марата, а также занимаемся проектом озеленения вокруг «CORSO residence»: пригласили московскую компанию, которая предложила интересные, свежие идеи – раньше в Иркутске их никто не воплощал. Вместе с подрядчиком разбираемся, какие растения приживутся

в нашем климате, как они будут себя чувствовать и выглядеть не только летом, но и в течение всего года – осенью, зимой. При этом мы хотим сделать не просто красивую картинку, а придать зелёной зоне функциональность, чтобы она была удобной для горожан.

**Владимир, вы сами будете жить в «CORSO residence»?**

– Меня часто об этом спрашивают. Мой ответ: да, буду. То, что я делаю, это ведь не просто серийный проект, на котором можно заработать деньги и перейти к следующему объекту. Это проект, который создаётся для себя с точки зрения любви к городу и его жителям, чтобы поднять в Иркутске качество жизни и услуг на более высокий уровень.

Думаю, наш проект также привлечёт в Иркутск состоятельных людей, которые раньше жили за границей и сейчас возвращаются в Россию, особенно тех, у кого здесь бизнес. Возможно, в нашем городе останутся жить и топ-менеджеры крупных российских компаний, которые пока едут в Иркутск в длительные рабочие командировки. Если им предложить сопоставимые с той же Москвой условия жизни, то очень многие останутся здесь на постоянное место жительства. Я в этом уверен.

### ОТЕЛЬ С ОСОБЫМ СЦЕНАРИЕМ

**Кроме строительства жилого комплекса, вы также планируете возведение пятизвездочного отеля. На какой стадии находится этот проект?**

– Да, в этой части наши планы тоже не меняются. Проектом гостиницы занимается управляющая компания, и на сегодняшний день мы утвердили концепцию отеля, схему генплана и другие базовые параметры. Зарубежные партнёры – представители мирового

гостиничного бизнеса – подтвердили своё намерение сотрудничать с нами в дальнейшем, когда ситуация стабилизируется. Мы не отказались от наших планов построить отель по мировым стандартам с международной классификацией, поэтому будем строить с учётом всех требований к пятизвездочной гостинице. Перед нами стоит задача сделать так, чтобы большая часть наших планировочных решений совпала с пожеланиями сетевых брендов – в дальнейшем это позволит заключить договор на управление отелем.

**Кроме международной пятизвездочной классификации, чем ещё ваш отель будет отличаться от тех, что уже есть в Иркутске?**

– Наш отель больше ориентирован на бизнес-клиентов, чем на туристов. Поэтому в нём предусмотрены номера разных типов, в частности, достаточно большое количество апартаментов и люксов, которые можно использовать по разным сценариям. К примеру, как арендное жильё премиум-класса, которого пока остро не хватает в нашем городе.

Кстати, большие номера для длительного проживания – это как раз предложение нашим крупным компаниям, чтобы они арендовали их для своих гостей, сотрудников, топ-менеджеров. А поскольку инфраструктура отеля продумана так, что качественные услуги люди будут получать здесь и сейчас, это облегчит им жизнь в новом городе и сэкономит драгоценное время.

Наталья Горбань



CORSO residence

Офис продаж: г. Иркутск, ул. Дзержинского, д. 1, эт. 9  
8 (800) 200-35-05  
corso.irk.ru  
ООО СЗ «Мечта». Проектные декларации на наш дом. рф

# Как сформировать антикризисный портфель

В последнее время фондовый рынок переживает период нестабильности, и вопрос, как лучше защитить свой капитал, становится все актуальнее. Грамотно составленный портфель может спасти от больших финансовых потерь, напоминает Вадим Остапенко, директор филиала ИК «Фридом Финанс» в Иркутске. У каждого инвестора своя чувствительность к риску, и нет готовой универсальной стратегии, которая поможет полностью избежать инвестиционных рисков, однако есть несколько правил, которые могут их минимизировать.

Не бывает одинаковых снижений на рынке. Пузырь доткомов в 2000 году, ипотечный – в 2007-2008 годах, девальвация рубля на фоне геополитического обострения в 2014-м, пандемия COVID-19. Всё это разные ситуации, защитными активами во время которых были разные инструменты. Текущий год преподнес новые испытания и ограничения для российского фондового рынка. Сложно предугадать, что станет следующим «черным лебедем», тем не менее можно подготовить портфель к нестабильным периодам, следуя простым принципам.

## ШИРОКАЯ ДИВЕРСИФИКАЦИЯ

Диверсифицировать портфель необходимо по типам активов, секторам, валютам и странам. Такая широкая диверсификация позволит уменьшить потери при падении котировок ценных бумаг. Акции считаются наиболее доходным и в то же время наиболее рискованным инструментом, поэтому портфель, состоящий из одних акций, будет подвержен волатильности на рынке. Его можно дополнить менее рискованными инструментами, такими как паевые фонды или облигации. Это поможет сбалансировать риски, однако нужно понимать, что ценные бумаги следует выбирать также из



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

Фото: А. Федорова

разных секторов экономики. Если одна отрасль падает, другая может показывать рост. Например, во время пандемии снизились котировки акций авиационных и нефтяных компаний, в то время как бумаги медицинского сектора выросли. Можно выбрать наиболее перспективные сектора экономики и инвестировать в фундаментально сильных представителей отрасли.

Тем не менее нужно оценивать возможные риски каждой бумаги и покупать активы согласно своей стратегии инвестирования. Напри-

мер, российские «голубые фишки» считаются наиболее стабильными и прибыльными компаниями в стране, однако они подвержены влиянию геополитических рисков, несмотря на сильные фундаментальные показатели.

Падения российского фондового рынка сопровождаются снижением котировок акций отечественного бизнеса и нестабильностью курса рубля, поэтому для диверсификации можно рассмотреть инвестиции в иностранные ценные бумаги. Есть компании – мировые лидеры в своей сфере,

чьи акции торгуются на СПБ Бирже. Любой частный инвестор может вложиться в Amazon, Apple, PayPal и другие. Инвесторы, которые не хотят разбираться в бизнесе каждой компании, могут рассмотреть фонды, например, состоящий из акций крупных технологических компаний «Лидеры технологий» или «Фонд первичных размещений», специализирующийся на IPO на NYSE и Nasdaq.

В структуре хорошо диверсифицированного портфеля находятся активы со слабой корреляцией друг с другом, чтобы любая нестабильность на фондовом рынке не могла серьезно повлиять на итоговую доходность.

## ЗАЩИТНЫЕ АКТИВЫ

В зависимости от стратегии инвестирования каждый инвестор выделяет в портфеле свой процент под консервативные и защитные инструменты. К последним обычно относят золото, облигации и валюту.

В периоды неопределенности инвесторы вкладываются в золото, чтобы защитить накопления от потерь, поэтому цена на драгметалл во время кризисов растет. Однако стоит учитывать, что в спокойные времена инвесторам интереснее покупать другие активы, поэтому доходность от золота минимальна. Для инвестирования в золото можно рассмотреть специаль-

ные фонды или акции отдельных золотодобывающих компаний.

Облигации, особенно выпускаемые государствами, считаются стабильным защитным инструментом.

Валюта также может служить защитным активом, но нужно понимать, что при хранении капитала в деньгах инвестор теряет доходность из-за инфляции. Инвестиции в иностранные акции имеют больший потенциал.

В целом, падение котировок на рынке – хорошее время оценить эффективность своего портфеля и понять, стоит ли в дальнейшем придерживаться выбранной инвестиционной стратегии или лучше увеличить долю защитных или доходных активов. Коррекцию на фондовом рынке можно использовать как возможность ребалансировки портфеля, так как у многих активов снижается цена до привлекательного для покупки уровня. Статистика показывает, что эмоциональные продажи и волатильность на фондовом рынке проходят, открывая новые условия для роста.

Адрес филиала «Фридом Финанс» в Иркутске: ул. Киевская, д. 2. (вход с ул. Карла Маркса).  
Тел.: +7 (3952) 79-99-02 доб. 57800.  
Email: irkutsk@ffin.ru



ООО ИК «Фридом Финанс» (ОГРН 1107746963785, 123112, Москва, 1-й Красногвардейский проезд, дом 15, офис 18.02). Лицензия № 045-13561-100000 на осуществление брокерской деятельности, срок действия лицензии не ограничен. Владение ценными бумагами и прочими финансовыми инструментами всегда сопряжено с рисками: стоимость ценных бумаг и прочих финансовых инструментов может как расти, так и падать. Лицензия ООО «Управляющая компания «Восток – Запад» (ОГРН 1056405422875) от 24 августа 2010 года №21-000-1-00749 на осуществление деятельности по управлению инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами и негосударственными пенсионными фондами). Источник информации, подлежащей раскрытию: сайт: ev-т.ги, 123112, г. Москва, проезд 1-й Красногвардейский, дом 15, этаж 12, кабинет 37. Телефон/факс: 8 495 191-83-21. ИИПФ рыночных финансовых инструментов «Индустрия будущего» – правила доверительного управления Фондом зарегистрированы 6.08.2019 за № 3802.

## Карта «Мир»-UnionPay – для тех, кто собирается за границу

Ни для кого не секрет, насколько изменились наши реалии с конца февраля. Многие бренды ушли с российского рынка: от знаменитых бургеров до привычных социальных сетей. Что-то ушло незаметно и безболезненно, к чему-то привыкли настолько, что ощутило. Международные платежные системы Visa и Mastercard объявили об уходе с российского рынка. Это означает, что российские банки не смогут выпускать карты этих платежных систем, а также принимать к оплате карты, выпущенные зарубежными банками. Фактически это оставляет клиентов за рубежом без доступа к своим деньгам – они не могут ни снять наличные, ни оплатить покупки в магазинах или онлайн. Есть ли выход в этой ситуации? Да, выход есть, и паниковать не стоит, говорит Елена Кобелева, исполняющий обязанности директора Иркутского филиала Россельхозбанка.



Фото из архива компании

## UNIONPAY: РУБЛЕВЫЕ СЧЕТА – ЭТО УДОБНО

– На сегодняшний день у нас действует единственная платежная система, которая дает возможность пользоваться своими деньгами за границей – UnionPay, – рассказала Елена. – Наш банк предлагает кобейджинговую карту «Мир»-UnionPay – совместный продукт РСХБ с возможностью использования двух платежных систем. Можно выпустить как кредитную, так и дебетовую карту в рублях, евро и долларах США. Основываясь на статистике Иркутского РСХБ, мы можем сказать, что наши клиенты предпочитают рублевые счета, это удобно тем, что пополнить баланс карты смогут ваши друзья или родственники, в любой момент. А далеко от дома такая оперативная помощь очень важна.

## РАБОТАЕТ В ДВУХ ПЛАТЕЖНЫХ СИСТЕМАХ

– Кобейджинговая карта – это банковская платежная карта, работающая в инфраструктуре двух платежных систем, собственно, это и есть главное и основное преимущество кобейджинговых карт, – пояснила Елена Кобелева. – Внешне кобейджинговые карты отличаются от обычных платежных карт лишь наличием логотипов двух платежных систем. Так, карта «Мир»-UnionPay в России работает как карта «Мир». Ею можно свободно расплачиваться в магазинах, кафе, предприятиях сферы услуг и т. д., оформлять покупки через интернет в пределах РФ, снимать или вносить с ее помощью средства в банкоматах, переводить деньги между счетами.

## ЗА ПРЕДЕЛАМИ СТРАНЫ – БЕЗ ДОПОЛНИТЕЛЬНОЙ АКТИВАЦИИ

Банкир рассказала, что за рубежом все операции по карте «Мир»-UnionPay проводятся через китайскую партнерскую платежную систему UnionPay International. Карта работает за пределами России автоматически, держателю не нужно совершать никаких дополнительных действий для активации карты в другой стране, при этом пользоваться картой можно на территории ста восьмидесяти стран. Там она будет работать как карта UnionPay в соответствии с условиями обслуживания этой системы – ею также можно будет расплатиться в торгово-сервисных предприятиях, заказать товары через интернет, снять или внести наличные в требуемой валюте, переводить средства на другой счет.

– Можно сказать, что сейчас карта «Мир»-UnionPay – это основной инструмент для тех клиентов, которые планируют отпуск либо выезжают за пределы РФ в рабочих целях, – рассказала Елена Кобелева. – Даже если вы не планируете поездку за рубеж в ближайшее время, вы всегда можете расплатиться картой «Мир»-UnionPay на зарубежных сайтах. Мы давно привыкли к онлайн-шопингу, нам сложно отказываться от него, да и необходимости в этом нет.

## КЭШБЭК – ДО 15%

– Наверное, из преимуществ или приятных бонусов можно отметить еще тот момент, что

карта выпускается бессрочно, – поделилась Елена Кобелева. – Кроме того, вы сможете получать до 15% кэшбэка от суммы покупок по карте и осуществлять переводы на карты другого банка до 100 000 рублей в месяц без комиссии (через систему быстрых платежей). Ну и для владельцев мобильных телефонов Huawei будет доступна система бесконтактной оплаты, нужно только скачать необходимое приложение.

## КОНВЕРТАЦИЯ – ЧЕРЕЗ ДОЛЛАР

– Конвертация при оплате на зарубежных сайтах происходит стандартно, по курсу платежной системы, – объяснила Елена Кобелева. – К примеру, если у вас рублевая карта и вы оплачиваете покупку в долларах, то конвертация будет из рубля в доллар. В случае если у вас рублевая карта и вы хотите совершить операцию в евро, то будет произведена двойная конвертация: из рубля в доллар, из доллара в евро. Здесь необходимо определиться, для каких целей вы приобретаете карту, какие операции и где намерены проводить.

Карты «Мир»-UnionPay стали очень востребованы в последнее время, рассказала Елена Кобелева.

– Мы видим высокую активность клиентов. Для сравнения: за 2021 год мы выпустили или перевыпустили порядка двух тысяч кобейджинговых карт, а за первый квартал 2022 года – уже чуть больше тысячи, причем 600 карт пришлось только на март. Действительно, для определенного сегмента населения такая карта – необходимость.



# «Сегодня сделка – завтра ключи»

## Как сохранить деньги в недвижимости?

«Как сохранить деньги?» – этим вопросом сегодня задаются многие. И если с валютой уже работает принцип «кто не успел – тот опоздал», то на рынке недвижимости еще есть возможность «припарковать» свои сбережения. На что ориентироваться при выборе объекта? Почему покупка готового жилья более безопасна и надежна в текущих условиях? Что будет с ценами, спросом и предложением дальше? Об этом мы поговорили с Антоном Кондратьевым, девелопером поселка «Горизонт».

### 1. ЧТО ПРОИСХОДИТ НА РЫНКЕ?

– Если коротко – обесценивание денег, рост стоимости всего. В этой ситуации практически у каждого человека, у кого есть какие-то сбережения, возникает закономерный вопрос: как сохранить деньги? В России доступных вариантов не очень много: кто-то начинает покупать валюту – хотя тут на сегодня уже действует принцип «кто не успел – тот опоздал», кто-то приобретает вещи длительного пользования, например, бытовую технику, автомобили, золото, кто-то – вкладывается в квадратные метры. Инструменты для сохранения средств ограничены, и недвижимость сейчас выходит на первое место. Мы наблюдаем повышенный интерес.

### 2. НА ЧТО ОБРАТИТЬ ВНИМАНИЕ ПРИ ПОКУПКЕ НЕДВИЖИМОСТИ?

– Если человек принимает решение сохранить деньги в квадратных метрах, есть три базовых вещи, на которые нужно обратить внимание.

Первое – сейчас очень важно покупать жилье либо готовое, введенное, либо на конечной стадии готовности. Это мое мнение и мой совет. Сегодня вы заключаете сделку – завтра получаете ключи. Не секрет, что сейчас даже при системе эскроу существуют различные риски: срыв сроков, замораживание строительства. Если что-то случится, деньги дольщику, конечно, вернут, но ровно ту же сумму, что он потратил, без учета инфляции. При покупке готового объекта этих переживаний нет.

Второе – это надежность застройщика. Покупайте недвижимость у тех, кто себя зарекомендовал с точки зрения качества строительства, качества объекта.

Третье – важно думать о ликвидности, учитывать локацию, архитектуру, выбирать современные проекты, отличающиеся от массового предложения, потому что они будут в цене всегда, а у вас при последующей продаже будет конкурентное преимущество.

### 3. ЧТО БУДЕТ С ЦЕНАМИ И ПРЕДЛОЖЕНИЕМ?

– До конца предыдущего года на иркутском рынке действовали ограничения по приаэродромной зоне. Строительство продолжали только те проекты, которые уже были в работе, новые не могли получить разрешения. Решение о снятии ограничений приняли только в конце года, застройщики просто не успели получить финансирование по доступным ставкам. Соответственно, запуск этих проектов будет отложен. Второй важный фактор, влияющий на предложение, – рост себестоимости строительства.



Антон Кондратьев, девелопер поселка «Горизонт»

Фото А.Федорова

Подорожало буквально всё: арматура, бетон, деревянные изделия, стекло, профиль. Некоторых материалов для инженерных систем сейчас просто нет в наличии. Так что через некоторое время нас ждет и рост стоимости жилья, и отсутствие качественного, интересного предложения.

Сейчас мы видим повышенный интерес на объекты недвижимости: люди идут на то, чтобы сохранить свои деньги, зафиксировать стоимость, зафиксировать качественные объекты, потому что понимают, что через какое-то время не будет возможности купить их не только по такой цене, но и вообще. Конечно, если введут какие-то послабления для отрасли, ситуация может измениться. Но если будет реализован негативный сценарий, то, боюсь, мы получим дефицит предложения.

### 4. КАК РАЗВИВАЕТСЯ ПОСЕЛОК-ПАРК «ГОРИЗОНТ» В ТЕКУЩИХ УСЛОВИЯХ?

– Проект готов на 85%, дома первой очереди строительства уже заселены. Как оказалось, мы подошли к новому кризису подготовленными, хоть и не готовились специально. Во-первых, в прошлом году мы построили 10 тысяч квадратных метров и ввели их в декабре. Завер-

шили и строительство жилья второй очереди, и благоустройство: заасфальтировали дорогу, тротуарные дорожки, полностью смонтировали уличное освещение. Сейчас продаем полностью готовые дома: квадрохаусы, таунхаусы, квартиры. Интерес повышенный. Работаем по старым ценам: у нас стоимость уже зафиксирована, и в связи с последними событиями мы ее не повышали.

Второе – в январе-феврале мы ежегодно проводим большой плановый закуп строительных материалов. Нам повезло: практически все необходимые материалы для третьей очереди строительства мы успели не только закупить, но и получить, вывезти – это позволяет строить и не переживать по поводу себестоимости или отсутствия каких-то материалов. Для завершения проекта осталось построить пять квадрохаусов на береговой линии. Сегодня работы уже активно ведутся на трех из них. После окончания строительства домов завершим и благоустройство набережной с детскими и спортивными площадками, прогулочной зоной, беседкой.

Третий большой плюс в том, что в нашем проекте нет кредитной нагрузки. «Горизонт» начинался раньше, чем ввели эскроу, – мы реализуем его без проектного финансирования. Еще после ситуации с коронавирусом мы приняли для себя решение продавать только готовые объекты, и оно себя полностью оправдало. Дома второй очереди построены, никаких невыполненных обязательств перед дольщиками у нас нет. При этом мы прекрасно понимаем, что, несмотря на запас прочности, который у нас есть, мы не существуем отдельно от рынка. Материалы растут в цене, импортная составляющая высока, особенно в инженерии.

Пока ситуация взаимовыгодная: мы получаем финансовые потоки для того, чтобы обеспечить

себестоимость, а люди – адекватные по цене объекты. Но эта история конечна, и закончится она довольно быстро.

### 5. ЧТО ПРОИСХОДИТ С ИПОТЕКОЙ?

– Ипотека – очень важный инструмент. В нашем проекте процент ипотечных сделок такой же высокий, как и у всех – 50%. Наши клиенты – состоявшиеся люди, обычно у них уже это не первое жилье. Многие продают свои объекты – как правило, хорошие квартиры в хороших локациях, – добирают разницу в деньгах с помощью ипотеки или накоплений и переезжают к нам.

И здесь возникает проблема – сегодня они не могут продать недвижимость, потому что ипотека на вторичное жилье, по сути, встала. Минимальная ставка сегодня из известных мне – 18,5%, в большинстве банков ипотека либо вообще не доступна, либо в районе 24,5%. С 1 апреля запущена программа субсидированной ставки для новостроек 12% (сумма до 6 млн рублей). Программа действует до 1 июля 2022 г. Это поможет людям в приобретении жилья. Но в ипотеке важна не только ставка: у человека, который берет кредит и покупает недвижимость, должна быть уверенность в своем экономическом будущем на ближайшие 10-15 лет. Текущая ситуация эту уверенность подрывает. Человек вместо того, чтобы развиваться, увеличивать семью, покупать большую квартиру, дом – начинает ужиматься. А мы прекрасно понимаем, что стройка – это огромный мультипликатор. Если мы построили дом, то там надо сделать ремонт, купить мебель, технику. Все это замораживается. Потребуется немало времени, чтобы люди снова поверили в будущее.

Впрочем, раньше ипотеки не было вообще – а сделки на рынке недвижимости все равно совершались. Люди создают семьи, рожают детей – эти события в происходят вне зависимости от всех внешних факторов. Жизнь не остановишь.

## СПРАВКА

**Поселок «Горизонт»** – это современный организованный поселок с домами повышенной комфортности, расположенный в самом начале Байкальского тракта (п. Новая Разводная). Поселок расположен неподалеку от всех необходимых объектов социальной инфраструктуры, оснащен центральными инженерными сетями, до поселка проложены городские сети воды и канализации, отличается прекрасной транспортной доступностью. Еще одно преимущество «Горизонта» – уникальный ландшафт: лесная зона, берег залива с благоустроенной набережной (прогулочная зона, велосипедные дорожки, детские площадки для малышей и детей постарше, спортивные площадки, оборудованный спуск в воду для техники). Застройщик ООО «Новиград». Проектные декларации на наш.дом.рф

**GORIZONT**  
РОССЕЛОК-ПАРК



(3952) 96-35-09  
gorizont-park.ru



Фото из архива компании

## Эксперты рекомендуют

Поселок-парк «Горизонт» стал победителем конкурса ТОП ЖК – 2022 в номинации «Лучший жилой комплекс-новостройка в Сибирском ФО». Участников оценивали по 133 параметрам, включая инфраструктуру, архитектуру и безопасность.

**Антон Кондратьев, девелопер проекта:**

– На мой взгляд, главный критерий качества проекта – когда о поселке хорошо отзываются люди, которые там уже живут. Но не менее важно и то, что говорят о проекте профессиональные участники рынка, эксперты. Победа в конкурсе ТОП ЖК – это своего рода рекомендация на федеральном уровне, объективная оценка нашей работы, подтверждение, что мы движемся в правильном направлении.

# Альтернатива городской квартире

## Какие новые форматы недвижимости предлагает загородный рынок

Современные загородные микрорайоны стирают былые различия между пригородом и городской недвижимостью. Центральные инженерные сети, продуманная инфраструктура и благоустройство позволяют сохранить привычный комфорт, а новые форматы загородных квартир не только конкурируют с городскими аналогами по цене, площади и эргономике, но и создают дополнительные возможности для покупателей. О том, как и почему загород стал альтернативой городским новостройкам, Газете Дело рассказала девелопер микрорайона Хрустальный Парк Кристина Яковенко.

### РАЗЛИЧИЯ В ПРОШЛОМ

Городские новостройки и загородные проекты еще совсем недавно существовали в «параллельных вселенных», не пересекаясь ни по бюджету покупки, ни по целевой аудитории. В пригород переезжали в основном за уединенной жизнью в собственном доме с большим участком. Многие при этом готовы были отказаться от городского комфорта и «заплатить» за тишину и чистый воздух некоторыми неудобствами – например, отсутствием централизованных сетей, асфальтированных дорог и магазинов.

За последние годы формат загородной жизни очень изменился: в пригороде теперь строят не только организованные коттеджные поселки, но и целые микрорайоны, объединяющие преимущества загородной жизни и городской комфорт. В Иркутске примером такого загородного мини-города стал Хрустальный Парк на Байкальском тракте.

**Кристина:** Многие различия между городом и загородом остались в прошлом. Первый этап мы прошли давно – это инженерные сети. Они в микрорайоне централизованные. Мы закрыли базовые потребности жителей: никаких скважин, септиков, проблем с управляющими компаниями и гравийных дорог. Второй этап – развивающаяся инфраструктура, которая позволяет жить с городским комфортом – это и наличие магазинов, муниципального детского сада, и организация школьного маршрута. Раньше загород ассоциировался с тем, что нужно куда-то ехать. Теперь все рядом: можно отвести ребенка в садик или отправить в школу на автобусе, выпить кофе, купить свежую выпечку, забрать интернет-заказ, встретиться с друзьями. Скоро мы закроем потребности и в развитии, досуге, обучении, работе: в Хрустальном Парке откроются торговые центры, общеобразовательная школа и школа искусств, развивающие секции для детей – появятся рабочие места, кто-то откроет свое дело.

### «БИЗНЕС» ПО ЦЕНЕ «КОМФОРТА»

По ряду факторов Хрустальный Парк уже превосходит город: в микрорайоне есть парковая территория, велосипедные маршруты. Позволяют конкурировать с городом и сами форматы жилья – это не только таунхаусы с небольшими земельными участками, но и квадрохаусы и дуплексы. Загородные квартиры располагаются в малоэтажных домах с красивыми подъездами, общественными пространствами, колясочными, лапомоечными, лифтами для доступа маломобильных групп населения.

Важным преимуществом – особенно сегодня, в условиях кризиса и растущей инфляции, – является и цена. Квартиры в Хрустальном Парке, по оценке компании, в среднем на 25% дешевле городских аналогов. За те же деньги в загородном микрорайоне можно получить больше: и площади, и комнат, и мест для хранения, и парковочных мест. Как говорит Кристина Яковенко, по всем параметрам: качеству отделки, строительным материалам, площади и эргономике квартир – проект попадает в бизнес-класс. При этом – по цене «комфорта».

**Кристина:** Возьмем, к примеру, квадрохаус 55 кв. метров. Квартиру такой площади можно купить и в городе – но что ты получишь при этом? У нас это не только сама квартира с панорамными окнами, продуманной эргономикой и возможностью разместить большее количество комнат, не только свой небольшой участок на первом этаже или балкон на втором, но и красивый подъезд с лифтом, кладовой, колясочной. Это парковка, вынесенная за пределы «двора без машин» (коэффициент обеспеченности парковочными местами – 1,65, в городе, для сравнения, – 0,6). Это сельские тарифы на электроэнергию, страховки и налоги. И главное – это абсолютно другой образ жизни. Меньшее количество соседей, развитая инфраструктура



Кристина Яковенко, девелопер микрорайона Хрустальный Парк

Фото из архива компании

внутри кварталов и близость природы, залив и лес в шаговой доступности – все это уменьшает количество стресса, создает возможности для отдыха на природе, прогулок с семьей, полноценного развития детей в социуме и занятий спортом.

### СВЯЗЬ ПОКОЛЕНИЙ

Каждый второй покупатель недвижимости в Хрустальном Парке – бывший горожанин. Особой популярностью загородные квартиры пользуются у молодых семей, зачастую не располагающих большим бюджетом покупки и не готовых брать на себя обязательства по обслуживанию загородного дома и участка. Квадрохаусы или дуплексы в этом случае подходят идеально.

**Кристина:** Молодым родителям очень важно наличие детского сада в шаговой доступности, важно, чтобы дети общались на детских площадках, росли в едином социуме. Для этой аудитории микрорайон комфортен уже сейчас. Наша следующая задача – обеспечить возможности для развития и досуга ребятам постарше, подросткам.

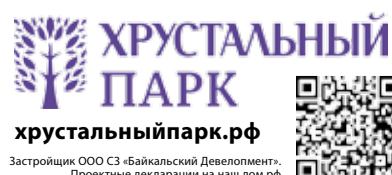
Наряду с молодыми семьями, у нас становится все больше пенсионеров. Семьи часто переезжают в Хрустальный Парк поколениями: себе, например, покупают дуплекс или таунхаус, а родителям – квадрохаус. Это очень удобно: доступ в квартиру безбарьерный, никаких лесенок, пологий вход. На первом этаже – своя терраса, земельный участок. Можно выращивать цветы или зелень. Пенсионеру очень важно иметь возможность выйти на улицу, гулять. Куда пойти в городе? Здесь же большое количество вариантов: наши жители дышат свежим воздухом, занимаются скандинавской ходьбой, ходят в лес, собирают грибы, ягоды, общаются друг с другом.

### ЛУЧШЕ – УВИДЕТЬ

Решение о покупке квартиры – важное и непростое, поэтому подходить к вопросу нужно взвешенно. В Хрустальном Парке покупателям помогают сориентироваться в форматах загородных квартир разными способами. Первое впечатление можно составить благодаря сайту. Каждому формату: квадрохаусу, дуплексу, таунхаусу – посвящена отдельная страница. В кругу семьи, в комфортной обстановке можно все изучить, посмотреть варианты планировочных и интерьерных решений, а также отправиться на виртуальную экскурсию по микрорайону. Составив общее представление о проекте, можно приехать в Хрустальный Парк и увидеть все своими глазами.

**Кристина:** Мы ввели в эксплуатацию Французский квартал – это реальный пример, который можно увидеть, оценить преимущества, удобство, красоту. Зайти в подъезд, в квартиру, представить, как вы выходите на свой земельный участок, где вы будете хранить велосипед, коляску. Австрийский и следующие кварталы по структуре генплана очень похожи, так что, гуляя по Французскому, можно четко представить, как будет выглядеть территория, и принять решение о том, какой дом выбрать – с точки зрения сторон света, визуальных характеристик.

Сориентироваться в предложении поможет персональный менеджер. Его задача – помочь клиентам понять, чего они действительно хотят, и подобрать объект так, чтобы это решение было осознанным, приятным, соответствовало целям, потребностям, возможностям.



хрустальныйпарк.рф

Застройщик: ООО СЗ «Байкальский Девелопмент»

Проектные декларации на наш дом.рф

### КСТАТИ

## 3 формата загородных квартир в Хрустальном Парке

### 1. Квадрохаусы



**Площадь:** 36, 45 и 55 кв. м.

**Цена:** от 4,5 до 6,55 млн рублей.

Двухэтажные дома на 10 квартир. Квартиры, расположенные на первом этаже, имеют выходы на небольшие участки (0,3-0,5 сотки). В квартирах на втором этаже есть балкончики. В домах красивые подъезды, лапомоечные при входе, места для хранения колясок, лифты Fuji.

### 2. Дуплексы



**Площадь:** 74 и 116 кв. м.

**Цена:** от 6,98 до 9,8 млн рублей.

Двухэтажные дома на 4 квартиры. У квартир на первых этажах есть земельные участки (0,6 сотки). Дуплексы на втором этаже – «со вторым светом» – новый формат двухуровневого жилья. Высота потолка достигает 6 метров. В такой квартире можно разместить до четырех спален и просторную кухню-гостиную.

### 3. Таунхаусы



**Площадь:** 160 кв. м

**Цена:** от 13 до 16,66 млн рублей.

Блокированный дом на семью с собственным гаражом и земельным участком от 0,5 соток. Двухэтажный таунхаус – отличный компромисс для тех, кому нужен простор индивидуального дома и комфорт городской квартиры.

### СПРАВКА

**Хрустальный Парк** – современный мини-город на 14 км Байкальского тракта. Самый масштабный проект малоэтажного комплексного строительства в Сибири.

Общественный транспорт, муниципальный детский сад, торговые аллеи, велосипедные дорожки и залив Щучий в шаговой доступности уже сейчас создают высокий уровень комфорта проживания.

В феврале 2022 года признан «Лучшим жилым комплексом-новостройкой Российской Федерации» в номинации «Малоэтажные дома» по версии конкурса ТОП ЖК.

Врач-косметолог  
должен быть  
разносторонней личностью

13

Главные темы Всероссийского  
образовательного проекта  
«Сияние Байкала»

14

Косметология и COVID-19:  
как коронавирус повлиял  
на эстетическую медицину

14

Эльмира Сатардинова,  
ГК «Сатэль», –  
о том, как сделать  
красивыми людей  
и жизнь в родном городе



**«ЖИЗНЬ НЕ ПОСТАВИШЬ НА ПАУЗУ»**

# «Жизнь не поставишь на паузу»

Эльмира Сатардинова, ГК «Сатэль», – о том, как сделать красивыми людей и жизнь в родном городе

В конце февраля в Иркутске прошёл Всероссийский образовательный проект врачей-косметологов «Сияние Байкала». Организатор мероприятия – косметологическая клиника «Сатэль» – провела его, даже несмотря на стремительно меняющуюся экономическую ситуацию в стране. «Жизнь ведь не поставишь на паузу, поэтому мы не стали ничего отменять, и нам всё удалось», – говорит Эльмира Сатардинова, руководитель группы компаний «Сатэль». А растущий поток клиентов в клинику подтверждает факт того, что здоровыми, красивыми и ухоженными люди хотят быть независимо от экономических кризисов и эпидемий. О востребованных услугах и постковидных трендах в косметологии, о влиянии нового кризиса на рынок эстетической медицины и перспективах импортозамещения, а также о том, как провести в Иркутске мероприятие столичного уровня и почему важно хорошо делать своё дело здесь и сейчас, а не убежать куда-то, Эльмира Сатардинова рассказала Газете Дело.

## ПАЦИЕНТОВ СТАЛО БОЛЬШЕ

**Сейчас представители разных бизнесов говорят о том, что для них в очередной раз открылось новое окно возможностей. Для эстетической медицины, косметологии тоже?**

– За период, который прошёл с начала пандемии COVID-19, мы уже успели адаптироваться к сложной ситуации и к тому, что нам всё время нужно находиться в тонусе и принимать нетривиальные решения. И сейчас – опять время для новых возможностей, и, безусловно, действовать шаблонно нельзя. У тех, кто быстро перестроится и начнёт работать в новом формате, я считаю, будут большие козыри.

**На фоне роста валютного курса экономисты прогнозируют рост цен на косметологическую продукцию до 50%. Как вы отреагировали на ситуацию?**

– Могу сказать, что разные компании-поставщики совершенно по-разному себя ведут. Кто-то очень быстро среагировал и поднял цены до 40-50%, какие-то большие игроки вообще сделали заявления о выходе из российского рынка, но через несколько недель сообщили, что возвращаются, правда, в каких-то новых форматах. При этом часть из них уверяет, что повышение цен будет небольшим: например, одна компания озвучила плюс 12% на ближайшие полгода.

У себя в клинике мы не стали повышать цены в соответствии с ростом курса доллара и евро. Рост составил всего 10%, потому что в отношении своих клиентов мы не можем поступить так же, как наши поставщики. Единственное, у нас сейчас нет скидок и акций, но это временно, пока не стабилизируется ситуация на рынке.

**А поведение ваших клиентов как-то изменилось за прошедший месяц?**

– С конца февраля, когда начались бурные перемены в экономике, количество пациентов у нас не сократилось. Даже наоборот. То есть на актуальный вопрос, куда вкладывать деньги, люди ответили, что их надо вкладывать в себя. Поэтому мы сейчас очень внимательно выстраиваем для своих пациентов долгосрочные программы, так как работаем системно, а не просто делаем людям некий разовый тюнинг. Мы придерживаемся именно такого подхода к косметологии, как культура ухода за собой, когда речь идёт не только о внешнем виде, но и о внутреннем состоянии человека.

**Кто сейчас является основным потребителем услуг клиники «Сатэль»?**

– Сейчас на себя обращают внимание не только женщины, достигшие возраста 40-45 лет. Их, конечно, большинство, но баланс меняется – за последнее время у нас увеличилось количество клиентов-мужчин, которые стали более внимательно к себе относиться. Это и медийные личности, часто выступающие на публике, и имеющие определённый вес в обществе, и бизнесмены: чтобы оставаться конкурентоспособными, им тоже надо хорошо выглядеть.

Среди наших клиентов стало больше и молодёжи 20-25 лет. Это поколение, которое хочет достигнуть своего 40-50-летия в хорошем ресурсном состоянии. Они отлично информированы о новых интересных процедурах, связанных с сохранением качества кожи: уходах, чистках, диагностике. Я бы назвала это формированием культуры ухода за собой.



Эльмира Сатардинова, руководитель группы компаний «Сатэль»

Фото А. Федорова

## АППАРАТНЫЕ МЕТОДЫ ЗАДАЮТ ТОН

**Рынок вырос и достиг своего насыщения?**

– Я бы так не сказала. Ёмкость рынка ещё не достигла своего максимума, нам есть куда стремиться, и есть возможности развивать какие-то новые подходы, в том числе, аппаратную косметологию, которая становится всё более актуальной. Кстати, аппаратные методы очень популярны у мужчин.

**Доля аппаратных методов в структуре ваших услуг растёт?**

– Конечно. Сейчас она выросла до 35%. Это объяснимо – именно аппаратные методы на должном уровне влияют на улучшение качества кожи. Сейчас вообще в тренде экологичный подход к внешности, оптическая красота кожи, и наша клиника придерживается этой современной тенденции.

Кроме этого, с помощью очередного недавно приобретённого нового аппарата у нас появилась возможность предотвращать развитие каких-либо опухолевых процессов в коже, а также лечить дерматологические проблемы.

**Оборудование, необходимое вам, в основном импортное, у него есть срок износа, есть расходные материалы и т.д. Сейчас его обслуживание становится весьма проблематичным?**

– Мы всегда думаем и стратегически просчитываем, не только какие аппараты будут востребованы, но что с ними будет дальше. По сути, это парк современных машин, который требует постоянного внимания. Этот парк делится на две категории: одна требует регулярного ежегодного обслужива-

ния – и это немалая статья расходов, плюс расходные материалы. У нас есть несколько подобных аппаратов американского производства. Они находятся в отличном рабочем состоянии, и мы успели сделать достаточный запас всех необходимых для них расходников до того, как изменилась экономическая ситуация. Техобслуживание этого оборудования также идёт по графику.

Вторая категория – аппараты, которые не имеют расходных затрат. Это лазерные системы, в том числе российского производства, которые используются в омоложении лица (безоперационной лазерной блефаропластике, различных пилингах, удалении сосудистых образований, интимном омоложении). Именно такие аппараты у нас сейчас в приоритете.

**А каковы дальнейшие перспективы по обновлению оборудования?**

– Могу сказать, что для всех наших партнёров рынок России очень «вкусный», потому что российские женщины активно и внимательно к себе относятся, так как всегда стремятся выглядеть лучше. А сейчас, как я уже сказала, и мужчины стали активно пользоваться услугами косметологии. Поэтому, думаю, зарубежные импортёры не оставят наш рынок, в любом случае будут предпринимать какие-то шаги: налаживать новые связи, выстраивать цепочки поставок и логистику. Конечно, произойдут определённые ценовые перемены, но, чтобы не потерять рынок, все будут искать компромиссы, потому что пока кто-то будет отсутствовать, его нишу точно займут. Свято место пусто не бывает.

**Кто может их заменить? Китайцы, корейцы?**

– Корейцы уже очень активно заходят на наш рынок, китайцы также проявляют интерес, но и россияне не дремлют. Пока, конечно, наша продукция занимает мизерную долю на рынке эстетической медицины, но, поскольку импортозамещение в новых экономических условиях становится ещё более актуальным, думаю, наши производители не должны упустить момент для реализации своего потенциала. Для них это тоже – хорошее окно возможностей.

## ПОСТКОВИДНЫЙ ОПЫТ

**Эльмира Евгеньевна, давайте поговорим о том, что было важным ещё совсем недавно: несмотря на то, что пандемия ковида – уже история вчерашнего дня тем не менее корона-вирус никуда не делся. Какой опыт вы получили за два минувших года, какие услуги стали наиболее востребованы в это время?**

– У нас выросла доля услуг, связанных с общей клинической деятельностью, так как мы расширяем систему подхода к вопросам, связанным именно с общим здоровьем. Мы начали активно проводить лабораторные исследования, причём на более глубоком уровне, чем общие клинические анализы, которые мы привыкли делать в поликлинике.

В частности, мы сейчас делаем анализы на уровне аминокислот, микроэлементов, и это очень востребовано, потому что люди, переболевшие ковидом, по нашим наблюдениям, находятся в жутком дефиците по определённым лабораторным показателям. В итоге результат косметологических процедур для переболевших ковидом иногда не тот, которого мы ожидаем. Порой возникают какие-то специфические реакции, с которыми мы раньше вообще не сталкивались.

**Например?**

– Есть у нас в клинике аппаратная процедура, которая является мощным стимулятором роста собственного коллагена, в результате чего мы практически всегда видим хороший лифтинг лица. Но, чтобы получить ожидаемый эффект, человек должен иметь необходимый ресурс аминокислот, из которых клетка построит собственный коллаген, а если этого ресурса нет после перенесённого ковида, то результата не будет. То есть деньги на ветер. Мы не можем этого позволить, это дискредитация метода и вообще бессмысленность процедуры. Поэтому мы стали делать акцент на клинических исследованиях, так как можем не только диагностировать, но и корректировать ситуацию, восполнив существующий дефицит. И тогда после процедуры пациент, у которого был пониженный жизненный тонус, становится молодым не только внешне, но и внутренне и действительно почувствует, как у него вырастают крылья.

**Какие ещё направления в вашей работе, возможно, получили новый толчок? Например, эксперты отмечают, что на фоне проблемы постковидного выпадения волос, особый акцент приобрела трихология. Для клиники «Сатэль» эта тема тоже актуальна?**

– Постковидные последствия могут быть разные, но трихология стала очень акцентной, потому что выпадение волос – это очевидный факт, который влияет на внешность. Проблемы, конечно, есть и внутри организма, например, с суставами, но клиенты обращают внимание на волосы, потому что внешность социально значима. Кстати, сохранение волос особенно важно для мужчин после 40.

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ.

У нас в клинике принимают врачи, которые занимаются решением проблемы не только в плане трихологии, но и дерматологии, эндокринологии, гастроэнтерологии, гинекологии, нутрициологии, то есть углубляются прежде всего в медицинскую составляющую.

**Насколько увеличилось количество обращений с этой проблемой с 2020 года?**

– В три раза. По лечебному профилю мы каждый год прирастаем примерно на 30%.

**А как в принципе развивается региональный косметологический рынок? Например, в Москве и других крупных городах есть и узкопрофильные, и многопрофильные клиники. В каком направлении идёт «Сатэль»?**

– Все клиники идут разными путями. С учётом того, что в пандемию многие лечебные учреждения были заняты решением этой проблемы, у людей появилась потребность заниматься своим здоровьем в профилактических целях в комфортных кулуарных условиях, в связи с чем многие косметологические клиники начали развиваться по многопрофильному пути. Хотя узкая специализация, когда вы делаете что-то одно с высоким качеством, даёт более качественный результат, и, соответственно, количество постоянных клиентов у таких клиник выше.

Наша клиника посередине: с одной стороны у нас есть направление, связанное с красотой и здоровьем, есть консультации различных специалистов, с другой, мы углубляемся в нашу экспертную тему по коррекции лица, поскольку приоритетом «Сатэль» всё-таки остаётся косметология. Мы не будем развиваться до степени больших многопрофильных клиник, так как считаем, что в нашем бизнесе надо не количество наращивать, а качество улучшать. Количественный подход зачастую приводит к шаблонному отношению, что неприемлемо для нашей аудитории.

## КАК БОРОТЬСЯ С СЕРЫМ РЫНКОМ

*Не секрет, что косметология имеет две стороны, в том числе так называемую серую, когда процедуры делает непонятно кто, непо-*

*нятно где и чем. Многие аналитики считают, что в пандемию её доля выросла в разы. По вашим оценкам, это действительно так?*

– Я думаю, да, судя по тому количеству людей, которые занимаются несанкционированными продажами продуктов для косметологических процедур, которые не сертифицированы и не имеют регистрационных удостоверений в РФ. Вы знаете, однажды мне предлагали купить такие препараты прямо в самолёте, когда я возвращалась из поездки в Иркутск. Я была шокирована, не говорю уже про интернет, где можно найти всё что угодно.

**И ничего с этим нельзя сделать?**

– Хороший вопрос. Наша Байкальская ассоциация специалистов эстетической медицины в своё время решила разобраться в ситуации, чтобы понять, как бороться с серым рынком. Выяснилось, что заниматься этой проблемой никто не хочет: все надзорно-контрольные органы проверяют только тех участников рынка, у которых есть лицензии на осуществление медицинской деятельности. Если лицензии нет, то и проверять нечего. Даже если поймают за руку человека, который на дому делает инъекции, максимум, чем его могут наказать – это штраф в размере трёх тысяч рублей. Чтобы сдвинуть вопрос с мёртвой точки, эту проблему необходимо решать на законодательном уровне, в безопасности здоровья людей должны быть заинтересованы государственные структуры.

**Кроме того, что вы работаете исключительно в правовом поле, находитесь под усиленным контролем надзорных органов, в чём ещё ваше преимущество перед серой косметологией?**

– Для нас важна не только внешняя красота, для нас важен тренд – красота через здоровье, потому что всё идёт изнутри. Большую роль играет психологическое состояние человека, поэтому каждый врач нашей клиники работает, в том числе, и как психолог. И не секрет, что многие пациенты приходят в клинику, даже не зная за чем, просто пообщаться, многие уверены, что все их проблемы – в их внешности. А на самом деле, это проекция их внутреннего состояния, и человека нужно направить на то, что, прежде всего, надо к себе относиться с любовью.

В серой косметологии никто к вам так относиться не будет, в этой сфере меньше всего думают о здоровье клиента.

## ОБРАЗОВАТЕЛЬНЫЙ ПРОЕКТ МОСКОВСКОГО УРОВНЯ

**Существует ли для вас такая проблема, как дефицит кадров?**

– Со специалистами у нас всё хорошо. Если говорить о врачах-косметологах, у нас есть хороший резервный фонд – наша клиника является клинической базой кафедры рефлексотерапии и косметологии ИГМАПО, и мы сразу отмечаем наиболее интересующихся врачей, получающих специализацию по косметологии.

При этом мне очень важно, чтобы у специалиста было именно клиническое мышление, потому что очень многие косметологические проблемы – это следствие других причин, и нужно работать именно с ними. Поэтому, когда я общаюсь с молодыми врачами в качестве потенциальных наших сотрудников, то в первую очередь обращаю внимание на клиническое мышление. Косметолог – это ведь не работник банно-прачечного комбината, он должен мыслить не поверхностно, а понимать причину происходящих изменений с внешностью и с помощью большого арсенала медицинских методов выбрать наиболее подходящие для решения конкретного проблем у конкретного пациента.

**В наше время бурного развития технологий как никогда важно непрерывное обучение, повышение квалификации. Как вы организуете этот процесс?**

– Мы проводим много внутренних обучений, приглашаем только для нашей клиники известных специалистов, организуем различные мастер-классы.

Кроме этого, с 2010 года мы проводим наш образовательный проект для врачей-косметологов «Сияние Байкала», который в 2017-м обрёл статус всероссийского мероприятия. За это время проект зарекомендовал себя как высококачественный образовательный, экспертный практикум, с насыщенной программой и признанными в сфере косметологии спикерами.

**В этом году проект «Сияние Байкала» проходил в конце февраля, уже было понятно, что всё стремительно меняется, и тем не менее вы не стали отменять мероприятие. Почему решили провести его несмотря ни на что?**

– Жизнь ведь не поставишь на паузу. Несмотря на внешние события, в любом случае надо что-то делать, развиваться. Если каждый человек будет хорошо заниматься своим делом, то все негативные события пройдут для нас менее болезненно. Поэтому мы не стали ничего отменять, и нам всё удалось. Эстетическая медицина очень бурно развивается, и всегда нужно быть в тренде, чтобы не остаться позади. А у нашего проекта есть и научная составляющая, и эмоциональная, и он даёт мощный толчок к дальнейшему развитию.

Конечно, мы были готовы к тому, что придётся уйти в онлайн, но этот формат – совершенно не то восприятие происходящего. К тому же люди соскучились по живым встречам, по атмосфере. Поэтому участников было много – около трёхсот человек, несмотря на то, что мероприятие платное. Коллеги приехали из многих регионов – не только восточных, но и центральных. Безусловно, многих привлекал Байкал, где у нас прошли два очень насыщенных события дня.

**Эльмира Евгеньевна, успешные люди, достижения определённых профессиональных высот, часто задумываются о переезде в более развитые, чем Иркутск, города. Вы не планируете уехать, например, в Москву?**

– Мысли перебраться в Москву были, но я остаюсь в Иркутске. Знаете, минувшей осенью я была в Эмиратах, и, когда вернулась, поняла, что нужно здесь делать всё, чтобы в родном тебе городе было так же красиво, как там. А не убежать куда-то. Поэтому я здесь буду делать по максимуму всё, что можно сделать в нашей сфере. Ведь, действительно, не важно, где ты находишься, важно, как ты делаешь своё дело – здесь и сейчас.

*Наталья Горбань*

Иркутск, ул. Декабрьских Событий, 100.  
8 (3952) 55-00-45

# «Врач-косметолог должен быть личностью»

Всероссийский образовательный проект для врачей-косметологов «Сияние Байкала» – это всегда разговор о самых актуальных трендах индустрии красоты. Причём не только в лечебной сфере, но и в области кадрового потенциала. И здесь, по мнению управляющего интеллектуальными ресурсами экосистемы «Галактика» Максима Сергеева, главная тема сейчас – класс личности специалиста. С участниками образовательного проекта один из самых ярких спикеров мероприятия поделился своим видением, каким должен быть врач эстетической медицины, как на его функционал повлиял ковид, чего ждут пациенты от врача-эстетиста, и стоит ли региональным звёздам косметологии покорять Москву.

**Два ковидных года стали для эстетической медицины временем новых возможностей и новаций или всё-таки больше временем проблем и испытаний на прочность?**

– Ковид в определённом смысле перезагрузил атмосферу, складывающуюся в клиниках. Главная тема сейчас – это класс личности специалиста. То есть люди идут на личность: какой бы ты ни был хороший узкий специалист, ты ещё должен быть интересным человеком. Ведь пациент, придя к косметологу, всё равно воспринимает его как врача и хочет получить от него ответы на самые разные вопросы, связанные не только с косметологией. И если раньше врачи этой специализации считали, что они только косметологи и всё, то сейчас деваться некуда – приходится быть и эндокринологом, и психотерапевтом, и диетологом. Поэтому получается, что изначально хорошо подготовленные базово врачи стали более востребованы, и их услуги, как следствие, стали более оплачиваемыми. У слабых и вялых, которые, грубо говоря, плохо учились и умеют делать только что-то одно, возникли проблемы, потому что они не соответствуют ожиданиям пациента, которому нужно комплексное обслуживание.

**Какие ещё новые тенденции характерны для современной индустрии красоты?**



Фото из архива компании

– Одна из таких тенденций – стремление звёзд региональной косметологии открывать клиники в Москве. Я категорически против этого и пытаюсь на это повлиять. Понятно, что людьми движут амбиции: «Я же лучший косметолог города N, и я буду покорять Москву». Но это мало кому удаётся: восемь из десяти таких проектов – провальны, неуспешны. Москва – это другой рынок, очень дорогой – на открытие клиники нужно как минимум 65 миллионов рублей. Стоит ли рисковать такой суммой?

И ещё меня в этой ситуации гнетёт то, что выкачиваются местные ресурсы. Вот есть успешная клиника в условном городе, и всё у них хорошо, ну и развивайтесь дальше, растите кадры. Но нет, людей переводят в Москву, весь доход идёт туда же, а в столице это всё просто «размывается».

**Ограничение работы клиник в пандемию и даже закрытие каких-то из них, по мнению экспертов, привело к тому, что часть специалистов, даже очень хоро-**

**ших, ушли в тень. Как это исправить?**

– Надо смотреть правде в глаза: косметологи всегда подрабатывали на дому. Возможно, сейчас это стало ещё более распространено. Один из вариантов борьбы с надомниками, по моему мнению, – развитие аппаратной косметологии, потому что хороший дорогой лазер дома не поставишь. Дело даже не в том, что на него надо огромную сумму денег, нужно ещё соблазнить массу сопутствующих условий, начиная от необходимой для такого оборудования мощности электроснабжения. Колоты на дому будут всегда, но, если в клинике будет полный спектр аппаратов, врачу будет выгоднее работать с пациентом там. Кстати, в клинике «Галактика» в Санкт-Петербурге раньше было 35% аппаратных услуг и 65% инъекций, а сейчас ровно наоборот.

**А спрос на косметологические услуги в связи с новыми реалиями нашей жизни, по-вашему, изменится и как?**

– Меня часто просят подсказать какую-нибудь косметологическую клинику в Швейцарии или Франции. Я ещё пять лет назад на такие просьбы отвечал, что могу подсказать хорошую клинику в Москве, Владивостоке, Иркутске. И сейчас подтверждаю – мы круче. Как человек, много работающий в Европе, как профессор

Болгарской академии, я чётко могу сказать, что российская косметология – лучшая в Европе. Это к нам надо ехать, в том числе учиться специалистам, а не наоборот.

Но всегда есть люди, которые всё равно едут в Швейцарию. В какой-то степени, среди ВИП-потребителей косметологических услуг при невозможности перевода денег и невозможности выезда будет повышение спроса, потому что человек хотел поехать за услугой за границу, но остался здесь. В эконо и бизнес-классе ничего не изменится. Единственное, мы получим ценовые проблемы, потому что косметология, будем откровенны, – это всё-таки роскошь.

**Что вы рекомендуете ещё своим региональным коллегам, кроме того, что нужно хорошо подумать, прежде чем открывать бизнес в Москве?**

– Поскольку я взаимодействую в основном с главными врачами и управляющими – то, во-первых, делать ставку на молодых. Я – за молодых. И во-вторых – повышать класс личности врача. Врач – это широко эрудированный, широко образованный, хорошо говорящий, интересный человек. Оборудование у нас есть, расходные материалы есть, и, думаю, будут, качество профессиональной подготовки наших специалистов высокое. Осталось добавить к этому Личность.

КОНСУЛЬТИРУЙТЕСЬ У СПЕЦИАЛИСТА

# Covid-19 и косметология

## Когда можно делать процедуры после коронавируса?

Врачи подсчитали, что человечество поставил с ног на голову всего один грамм коронавируса. Несмотря на столь малый вес источника проблемы, справиться с ней не удаётся уже два года. Приходит осознание, что заболевание останется с нами надолго. Ковид стал признаком новой реальности во многих сферах, в том числе и в косметологии. На традиционном Всероссийском биеннале «Сияние Байкала» работа с пациентами с постковидом прошла красной нитью через выступления многих экспертов. То, с какими последствиями заболевания у пациентов сталкиваются врачи-косметологи, и когда можно начинать процедуры после вакцинации или перенесенного заболевания, они обсудили во время практической конференции.

### «ПРОТЕКАЕТ» КИШЕЧНИК – «ПРОТЕКАЮТ» МОЗГИ

**Егорова Наталья**, руководитель направления ANTI-AGE, терапевт, специалист превентивной медицины, курирующий врач клиники LIFE PLUS (Москва):

– Многие пациенты, ранее перенесшие ковидную инфекцию, обращаются к врачам с жалобами на нарушение когнитивных функций: ухудшение памяти, концентрации внимания, ощущение тумана в голове. Отмечаются также изменения со стороны настроения, например, эмоциональная лабильность. Часто встречаются кожные проявления, которые свидетельствуют о том, что во время ковида страдает состояние желудочно-кишечного тракта.

Скажу просто: основная причина всех нейровоспалительных процессов – это состояние кишечника. Если совсем грубо – «протекает» кишечник – «протекают» мозги.

При так называемом синдроме дырявого кишечника и нарушении муцинового слоя, в котором размножаются наши лакто- и бифидобактерии, происходит интоксикация, то есть отравление организма собственными токсинами. В первую очередь это отражается на коже. Вообще,

в этом процессе страдают все слизистые, начиная от носоглотки и заканчивая урогенитальным трактом. Поэтому бесполезно «заходить сверху или снизу», то есть лечить лор-патологию или урогинекологию – нужно сразу «нырять» в кишечник.

### «ПОДОЖДИТЕ 21 ДЕНЬ»

**Максим Выскуб**, врач высшей категории, врач-косметолог, эксперт управления Росздравнадзора (Волгоград):



– Существует мнение, что такие осложнения, как выпадение волос, провоцирует

вакцинация. Однозначно подтвердить или опровергнуть это мы сможем, лишь проведя большое количество дополнительных исследований, потому что на сегодняшний день практически все мы либо были вакцинированы, либо переболели.

Ещё одна сложность, с которой врачи сталкиваются в диагностике отсроченных воспалительных реакций, заключается в том, что 95% пациентов, которые прибегали к контурной пластике более трех лет назад, отрицают лечение нейтропротеинами. При этом исследования МРТ показывают, что следы гиалуроновой кислоты остаются в тканях человека даже через 12 лет

после процедур. Это тоже может сыграть свою роль в предрасположенности к различным реакциям тканей на воспаление. Отсюда следует важность выбора качественных высокоочищенных препаратов, имеющих медицинскую доказательную базу по безопасности.

При этом мы видим, что отказываться от контурной пластики наши пациенты не планируют. Очевидно, что ковид с нами надолго, и нам придется учитывать его последствия при решении косметологических задач.

Основное, на что мы должны ориентироваться – это временной интервал между вакцинаци-

ей или перенесенным заболеванием и инъекцией филлеров.

Однозначно, мы должны отложить процедуры, если есть какие-то инфекции или воспаления в непосредственной близости от зоны лечения. Противопоказанием, как и до ковида, является повышение температуры или, например, недавнее посещение стоматолога. В целом, после завершения вакцинации или перенесенного заболевания рекомендуется подождать не менее 21 дня, прежде чем выполнять контурную пластику. Именно такое время необходимо для достижения максимального иммунного ответа организма.



Фото из архива компании

## Хотите сохранить волосы? Не теряйте время

Одно из самых заметных постковидных последствий, с которым столкнулись переболевшие люди, – выпадение волос. Остроту проблемы на «Сияние Байкала» обозначил Спартак Каюмов, президент Союза трихологов России (Санкт-Петербург). По данным, которые он привёл, этот симптом встречается в 28,6–48,5% случаев. Рекомендации Спартака Каюмова, когда обращаться за помощью к специалистам, на чём основывается тактика лечения выпадения волос, как выбрать врача и другие – в Газете Дело.

### О НЕОБХОДИМОСТИ ВРАЧЕБНОЙ ПОМОЩИ

Исследования показывают, что существуют два подтипа проблемы заболевания: реактивное выпадение волос, которое начинается практически с седьмых суток болезни, и острая потеря волос, наступающая через 2-3 месяца после старта заболевания. При этом проблема может охватить до 50% всего волосающего покрова головы и длиться до четырёх месяцев.

– Всё это очень печально и неприятно, – констатирует Спартак Каюмов и настоятельно рекомендует не откладывать решение проблемы в долгий ящик, хотя процесс может закончиться и без помощи врача, но в этом случае процесс будет длиться до четырёх месяцев. Если же вовремя начать лечение и использовать препараты, снижающие воспаление, то выпадение волос можно остановить через 7-10 дней.

### О ТАКТИКЕ ЛЕЧЕНИЯ

По словам специалиста, в тактике лечения наши трихологи используют рекомендации американского и европейского обществ исследования



Фото из архива компании

волос, а также обобщённые данные коллег российского общества по трихологии.

По словам специалиста, при постковидном выпадении волос российские и зарубежные трихологи применяют наружную кортикостероидную терапию, БАДы с аминокислотами, витамины группы В, стимуляторы роста волос, улучшающие кровоснабжение. Очень важно, чтобы лечение назначалось в зависимости от пока-

заний и после общего исследования анализов крови.

### ОБ ОСОБЫХ СЛУЧАЯХ

Спартак Каюмов сделал акцент ещё на одном важном моменте, когда у пациентов наблюдаются признаки трихонии, то есть боль в коже головы и в корнях волос, которая зачастую со-

провождается поражением обоняния и чувства вкуса.

– Это говорит о нейрогенном поражении организма при ковид-инфекции и требует участия в лечении профильных специалистов вплоть до психиатров, если речь идёт о нормализации циклов сна и бодрствования и снижении депрессивных реакций.

### О ВЫБОРЕ ВРАЧА

– Все врачи-косметологи изначально – дерматологи, прошедшие подготовку по трихологии, и я вижу, что проблемой сохранения волос озабочены сейчас все специалисты: они постоянно присутствуют на занятиях, посвящённых ковидным последствиям, и лечение предлагают в зависимости от полученных знаний. В частности, в клинике «Сатэль» работают отлично подготовленные специалисты, которые могут помочь в решении проблемы, – уточнил Спартак Каюмов.

### О ПОСЛЕДСТВИЯХ САМОЛЕЧЕНИЯ

При этом врач особого предостерегает всех, кто столкнётся с выпадением волос, от самолечения.

– Обращаться нужно только к специалисту, потому что трихолог понимает, на каком этапе заболевания находится пациент, и в зависимости от этого может комбинировать лечение, иначе есть вероятность получить последствия в виде безвозвратной потери волос, – предупреждает врач.

### ОБ ОНЛАЙН КОНСУЛЬТАЦИЯХ

Говоря о популярном сейчас формате общения врачей и пациентов в режиме онлайн, Спартак Каюмов отмечает, что трихологу трудно вести онлайн-приём, потому что без визуализации, без осмотра специальной камерой, он может ошибиться в диагнозе:

– Рекомендации онлайн мы даём только в безвыходных ситуациях, например, если человек живёт в каком-то очень отдалённом месте и ему сложно добираться туда, где есть профильный врач.

Кроме того, подчёркивает Спартак Каюмов, имеет значение процесс успокоения клиента, когда трихолог на камере показывает ему «ростки» новых волос. Человек этого не ощущает, но процесс идёт, и, когда пациент это видит, он успокаивается, резюмировал врач.

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОПОКАЗАНИЯ. НЕОБХОДИМА КОНСУЛЬТАЦИЯ СПЕЦИАЛИСТА



# Стройка продолжается

## Как иркутские застройщики справляются с новыми вызовами

«У вас всё хорошо?», «Вы точно всё достроите?» – в конце февраля – начале марта телефоны иркутских застройщиков разрывались от звонков встревоженных покупателей. Следом пошли и другие звонки: «Хочу купить квартиру! Сегодня!» Мы решили проехать по стройплощадкам нескольких ЖК в разных районах города – увидеть своими глазами, как идет стройка, и поговорить с руководителями девелоперских компаний о вызовах нового времени. Что изменилось в бизнес-процессах? Как идут продажи? Об этом – в нашем материале.

### Ольга Иванова, ЖК «Сибиряков»: «Нужно строить быстрее»



Обзор строительных площадок начинаем с популярного у иркутян Октябрьского района. Здесь, в Нижней Лисихе, рядом с плотиной ГЭС и набережной Ангары, возводится жилой комплекс бизнес-класса «Сибиряков».

Девелопер проекта – СЗ «Флагман» – поставил своей задачей переосмысление некогда промышленной территории и преобразование ее в жилой район с концепцией «город в городе». На участке в 5,6 га планируется ком-

плексное благоустройство с безопасной внутренней территорией площадью 1,2 га. Проект состоит из восьми жилых секций и административного здания под фитнес-клуб.

На стройплощадке оживленно: много техники, рабочих. На финишной прямой строительство дома «Мечтатель»: в первой и второй блок-секциях бригады плотников, каменщиков, арматурщиков, бетонщиков возводят верхние этажи. Началось строительство дома «Искатель» – третьей и четвертой блок-секций, идут работы по погружению свай. Генеральный директор компании «Флагман» Ольга Иванова говорит, что новый кризис на работе отразился по-своему: «В бизнес-процессах мало что изменилось, кроме понимания, что нужно строить быстрее».

Проблема роста стоимости и дефицита материалов, с которой столкнулись многие российские застройщики, компанию «Флагман» мало коснулась: «Цены, действительно, сильно подскочили в первые 10 дней, – отмечает Ольга. – Половина постав-

щиков просто сняли всё с продажи, многие заявки, коммерческие предложения обнулились. Сейчас компании уже выходят из затяжного молчания. Впрочем, для нас оно не было критичным: мы всегда закупаемся вперед, работаем на перспективу минимум трех месяцев. Поэтому у нас не было ситуации, когда завтра нужен материал, а у нас его нет. Всё, что необходимо для стройки сейчас, мы заказывали ещё в сентябре-октябре прошлого года».

Следующая задача – обеспечить материалами строительство второй очереди – блок-секций №№5-8. «Это перспектива следующего года. Ближе к делу будем решать, что из импортных материалов физически доступно, чем – при отсутствии – можно их заменить, но, конечно, без ущерба качеству».

Работать в спокойном режиме, по словам Ольги, помогает банковское финансирование: денежный поток поступает стабильно, банки не стали пересматривать условия застройщику после повышения ключевой ставки.

«Банкиры даже не реалисты, а пессимисты при рассмотрении наших бюджетов. Все риски были учтены в бизнес-модели: и снижение покупательской способности, и рост себестоимости, везде заложен определенный объем резервов. Так что мы работаем в рамках модели, по старым условиям», – поясняет Ольга.

Теперь, когда строительство ведется с применением счетов эскроу и проектного финансирования, необходимости, как раньше, «играть на понижение», чтобы привлечь дольщиков и обеспечить финансовую подушку, нет. Впрочем, как говорит Ольга, продажи в первом квартале 2022-го и без всяких дисконтов побили все возможные рекорды: «Люди максимально оперативно принимали решения в феврале и марте: сконцентрировались, быстро собрали документы, получили ипотеки, вывели деньги из других активов – и вложились в недвижимость. Нестабильность внешних обстоятельств простиимулировала покупателей. В итоге мы по продажам выполнили полугодовые планы».

### Ирина Кузьмина, ЖК «Новые горизонты на Пушкина»: «Инвестор голосует за новостройки»

Из Октябрьского района перемещаемся в Свердловский. Недалеко от Глазковского моста строится жилой комплекс «Новые горизонты на Пушкина», который застройщик относит к классу «Комфорт +». Проект реализуется с 2018 года и предполагает строительство пяти блок-секций переменной этажности от 9 до 17 этажей, парковочных мест, гаражных боксов и келлеров (кладовых). Особенностью «Новых горизонтов» является концепция «двор-парк без машин».

Половина проекта уже реализована: первая очередь введена в эксплуатацию в 2020 году, вторая – в марте 2022 года, уже подходит к концу передача ключей жителям. Началась работа на третьей и четвертой блок-секциях: идет заливка

фундамента и цокольных этажей. На стройплощадке нас встречает генеральный директор компании-застройщика АО «Атлант» Ирина Кузьмина.

«За месяц до ввода второй очереди у нас уже не было квартир, – делится она. – Ажиотажный спрос неожиданно начался еще в январе – этот сезон был парадоксальным. Выросла ключевая ставка Центробанка, за ней стали расти ставки по ипотеке, и люди, желая зафиксировать для себя стоимость, пришли в январе и сделали нам план продаж на квартал».

Интерес к проекту сохраняется и сейчас. «Третья очередь только на старте, но покупатели уже звонят, – говорит Ирина. – Понимают: рост стоимости квартир в любом случае будет опережать инфляцию. Быва-

ет, что цена квартиры удваивается, если вложился на старте. Инвестор голосует рублем – и он голосует за новостройки».

Строительство ЖК, по словам генерального директора АО «Атлант», идет по плану. Бизнес-процессы не изменились – разве что собираться на внутренние планерки теперь приходится чаще. «В конце февраля – начале марта многие поставщики просто поставили на стоп отгрузку и закупки. Сейчас ситуация выправляется, и значительного роста цен по строительным материалам мы не видим. Азиатская часть нашей страны не настолько зависима от Европы. Нам всегда было выгоднее возить технологическое оборудование из Азии, чем из Европы. Этим и продолжим заниматься».



### Михаил Зубков, ЖК «Пулковский»: «Банки – защитники строительной отрасли»

Следующая точка на нашем пути – Иркутск-2, один из самых уютных и чистых районов города. Здесь – своя, особая атмосфера, говорит Михаил Зубков, коммерческий директор ООО «Менеджмент. Девелопмент. Сервисы»: «Мы называем его Первый Второй. Потому что Иркутск-2 – первый по идентичности, первый по инфраструктуре и абсолютно точно первый по людям».

Михаил представляет отдел продаж и маркетинга ЖК «Пулковский», который строится в центре района по формуле «2-5-10»: «2 минуты – чтобы приобрести все необходимое (на первом этаже «Пулковского» будут находиться все необходимые сервисы для жизни – магазин, кафе, аптека, салон красоты, спортзал); 5 минут – чтобы дойти пешком до детского сада, школы, поликлиники, стадиона, бассейна, парка; 10 минут – до Авиазавода».



Строительство «Пулковского» началось в сентябре 2021 года и идет по плану: завершено бетонирование

цокольной части дома №1, где разместятся кладовые для жителей. Заканчиваются работы на котловане дома №2.

Несмотря на то, что проект находится на самом старте, «кризисный» март оказался рекордным по продажам. «Многие иркутяне не бывали во Втором Иркутске и не догадывались, что это очень классный, камерный район, – говорит Михаил Зубков. – Мы более года потратили на популяризацию Иркутска-2, занимались нестандартной рекламой – и смогли «расколдовать» это место: ЖК «Пулковский» очень востребован, здесь покупают квартиры не только работники авиазавода, но и другие иркутяне, а также люди, планирующие переехать в Иркутск из других городов».

Уверенно себя чувствовать в любых обстоятельствах – продолжать строительство и продажи – позволяет стабильное банковское финансирование. «Девелопмент в России изменился. Мы сейчас строим не на деньги дольщиков, а на деньги

банка. Ни одного платежа застройщик не проведет без банка, – поясняет Михаил. – Чтобы получить проектное финансирование, нужно пройти серьезнейшую экспертизу. Банковская сфера сегодня является защитником строительной отрасли от каких-либо колебаний».

Помогают банки пройти турбулентные времена и покупателям недвижимости. В правительстве уже заявили, что условия по ипотечным кредитам, взятым ранее по льготным ставкам – по детской ипотеке, льготной программе на новостройки – не будут пересмотрены: «Программу детской ипотеки пересматривать не будут, и процент по ней гораздо ниже, чем процент инфляции. Новостройку покупать выгоднее».



# 5 мифов о новостройках

## Чего боятся покупатели недвижимости

Первый квартал 2022-го отметился ажиотажным спросом на новостройки. Как ведут себя покупатели недвижимости сейчас? Чего боятся? Мы собрали наиболее популярные опасения и попросили девелоперов прокомментировать их.

### 1. «Стройку заморозят. Дом не достроят или введут не вовремя»

**Михаил Зубков:** Есть сроки, предусмотренные договором долевого участия, и нам просто невыгодно сдавать не вовремя. Если мы начнем задерживаться – просто потеряем деньги. В кризис особенно нельзя себе этого позволить.

**Ольга Иванова:** Строительным компаниям экономически нецелесообразно замораживать строительство. Ведь у нас, кроме строительного процесса, есть накладные расходы: зарплата рабочих на стройке, офисных сотрудников, охрана площадки и другое. Все это – нагрузка на проект. Мы, наоборот, стремимся строить быстрее, чтобы нивелировать рост себестоимости. Наши деньги – в скорости. А для тех, кто переживает за судьбу стройки, мы установили веб-камеры на площадках – в любое время можно зайти на сайт и посмотреть прямую трансляцию.

### 2. «Если дом не достроят – вернут деньги с эксроу. Но ведь в том же объеме, без учета инфляции!»

**Ирина Кузьмина:** Деньги дольщиков лежат в банке, и вся непроданная недвижимость находится в залоге у банка. Если застройщик не выполнит свои обязательства, банк просто поменяет его – и достроит объект. У банка не может быть недостроя, ему это невыгодно.

**Михаил Зубков:** Такие прецеденты, когда деньги пытались вернуть, в западной части России случались. Дольщики сами говорили: «Мы не хотим, чтобы вы возвращали нам деньги. Достройте!» Очевидно, что на рынке эти квартиры дорожают – быстрее, чем растет инфляция. Да и психологически покупателю непросто: он уже купил квартиру, заказал дизайн, похвастался друзьям. Он уже любит эту локацию. Зачем ему деньги? Ему нужна квартира.

**Ольга Иванова:** Не в интересах банков допустить подобный сценарий. В банковской сфере работают специалисты высокого уровня, финансисты, экономисты, которые рассматривают «под лупой» любое действие застройщика. Банк точно не хочет остаться с недостроенным объектом, столкнуться с ситуацией, когда ему придется искать нового застройщика, вести коммуникации с дольщиками. Поэтому он будет

максимально содействовать тому, чтобы строительство было завершено в срок.

### 3. «Строить будут некачественно, заменят материалы на более дешевые»

**Ольга Иванова:** В теории застройщик имеет возможность изменить проект так, что там, кроме СНИПов, которые он обязан выполнить, ничего не останется. Юридически это возможно. Но мы понимаем, что потеряем больше, чем сэкономим.

Подход к бизнесу изменился. Время «лихих девяностых», когда все хотели «сорвать денег здесь и сейчас», не задумываясь о том, что будет завтра, прошло. Конечно, можно, введя первую и вторую блок-секции, урезать все непрофильные вложения. Но нам же строить и продавать еще шесть блок-секций. Подрывая свою репутацию в моменте, мы в будущем потеряем гораздо больше, чем заработаем сейчас на этих коротких, экономически, казалось бы, выгодных решениях.

**Михаил Зубков:** С точки зрения бизнеса удешевлять проект – неразумно: это подорвет и репутацию, и продажи следующих очередей. Капитализация девелопера – в будущем. И достичь ее можно только готовым продуктом. Наша позиция – делать один в один как в буклете. Улучшить – можно, ухудшать – ни в коем случае. Это просто неперспективно.

### 4. «Цены растут, но должен же быть предел. Подожду, пока рынок откатится назад»

**Ольга Иванова:** Сидеть с деньгами и ждать, что рынок откорректируется, и у вас будет возможность купить что-то хорошее по более низкой цене – на мой взгляд, абсолютно неразумно. Динамика последних лет говорит о том, что стоимость квадратного метра растет. Да, были периоды, когда она снижалась – но не на 30-40%, как ожидали, а на 5-7%, и очень кратковременно. Но проблема в другом: даже если вы дождетесь этого снижения и выйдете на рынок – то предложения к этому времени, возможно, уже не будет. Захотите купить однокомнатную квартиру в Октябрьском районе с видом на Ангару – а ее



ЖК «Пулковский»

Фото из архива компании

нет, купили два месяца назад. По более низкой цене можно будет купить остатки: нижние этажи, темные квартиры, не самую удачную планировку.

Цены растут и будут расти. И дело не только в себестоимости строительства (бюджет «Сибирякова», например, пересматривается ежемесячно). Законы экономики никто не отменял: в Иркутске очень низкое предложение. А спрос – огромный. И не только инвестиционный, но и обычный, жизненный спрос.

**Михаил Зубков:** В Иркутске – особая ситуация. Сначала выход новых объектов подкосил 7-я подзона приаэродромной территории, теперь – новая рыночная ситуация. Сами застройщики, выходя на новые объекты сейчас, задумываются: может, стоить повременить? Поэтому предложение очень маленькое, у нас на комплексах это десятки квартир. При этом покупают жилье не только иркутяне, много иногородних: Якутия, Бурятия, Забайкалье. Есть спрос, сокращается предложение – растут цены. И никакого предела тут нет.

### 5. «Новая льготная ипотека под 12% – это слишком. Может, ставка упадет?»

**Ирина Кузьмина:** Если инфляция – 20%, а ипотека – 12%, то это выгодно. К тому же, новая программа господдержки ограничена тремя месяцами, что будет дальше – никто не знает. При этом цены на квартиры растут. На росте цены можно в итоге потерять в деньгах больше, чем на росте ипотечной ставки. Лучше взять сейчас ипотеку под 12%, но зафиксировать стоимость новостройки и выбрать ту квартиру, которую ты хочешь. Если ставка снизится, кредит можно будет рефинансировать.

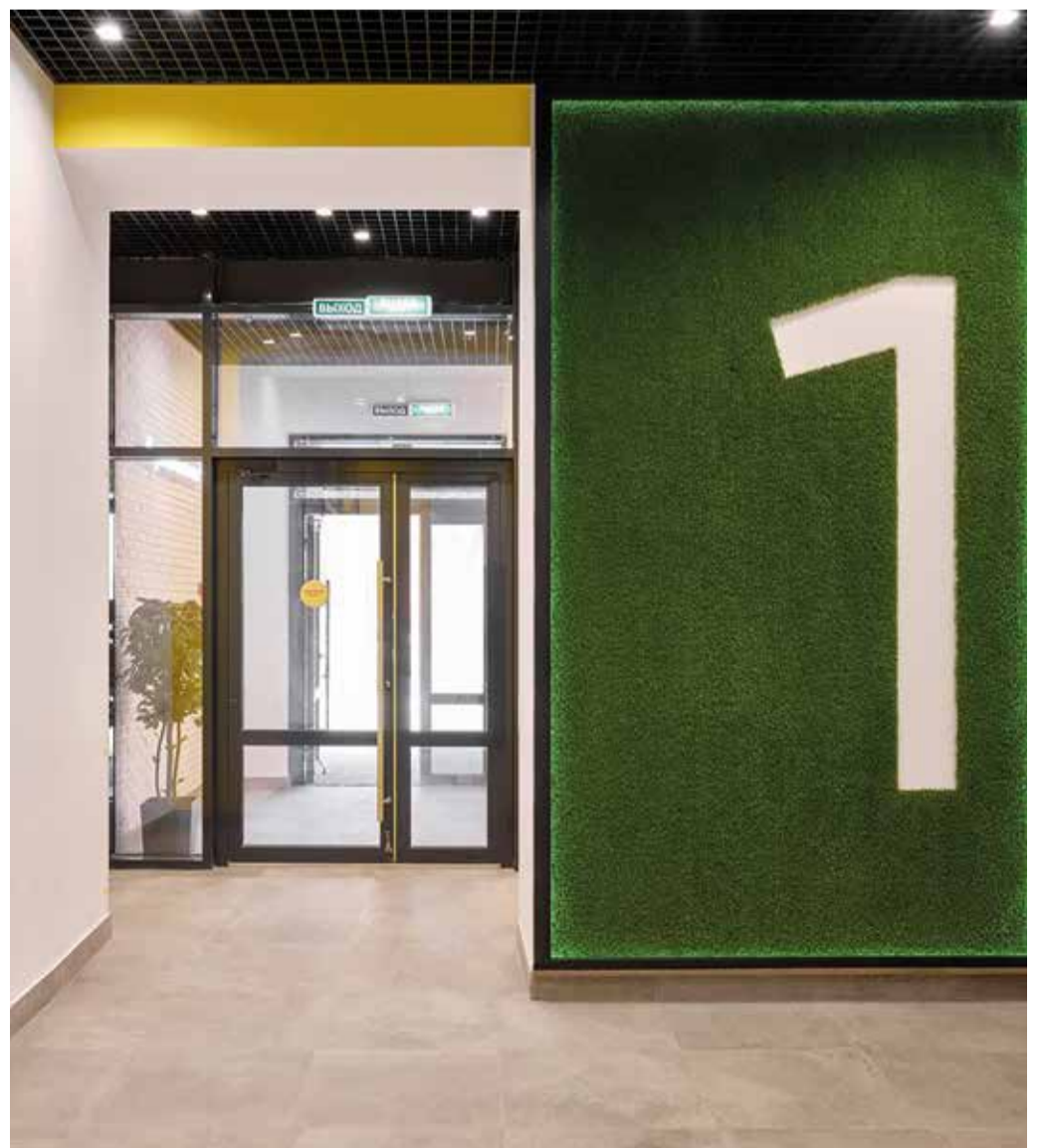
**Ольга Иванова:** Ипотека даже под 12% – нормальный вариант, если брать кредит не на 85% стоимости жилья. Если, например, вам не хватает 20% стоимости квартиры, и вы не берете ипотеку, потому что ждете понижения ставок, не забывайте о том, что 80% денег, которые у вас есть, дешевет с еще большей скоростью, чем вы переплачиваете процентов по ипотеке, даже если она под 12%.



ЖК «Сибиряков»

Фото А. Федорова

Застройщики: ООО СЗ «Флагман», ООО «СЗ «Атлант-2», АО СЗ «Пулковский». Проектные декларации на наш дом.рф



ЖК «Новые горизонты на Пушкина»

Фото из архива компании

# Startup Tour Иркутск 2022: инновации, развитие и поддержка

31 марта в Центре «Мой бизнес» прошел всероссийский конкурс технологических стартапов Startup Tour. Цель конкурса – поиск перспективных инновационных проектов и развитие в регионах технологического предпринимательства. Всего на конкурс было подано 118 заявок, из которых эксперты выбрали 15 проектов полуфиналистов.

Многие проекты известны в регионе, например, проект сити-фермера Игоря Попова по выращиванию клубники в Иркутске стал победителем конкурса «Предпринимательский прорыв», который ежегодно проводит «Центр «Мой бизнес». Кирилл Казаков с платформой для авторских VR-туров уже вносит большой вклад в развитие внутреннего туризма в регионе и за его пределами. Есть среди полуфиналистов и новые проекты, такие как сервис оценки и развития коммуникативных компетенций сотрудников отделов продаж компании Dialext.

## ГОРДОСТЬ РЕГИОНА

Победителем Startup Tour в Иркутске стал директор по развитию компании «Медтехсервис» Владимир Жувак. О конкурсе предприниматель узнал из новости на сайте Центра «Мой Бизнес». Экспертам он презентовал проект «Персональный медицинский помощник Gmate Life», в рамках которого планируется вывести на рынок новый глюкометр. Разработка совместила в себе датчики NFC и Bluetooth, необходимые для передачи результатов измерений на приложение, установленное на телефоне пользователя. У диабетика появилась возможность составлять сахарную кривую, а также получать советы по контролю глюкозы в виде push-уведомлений, которые будут приходить на его смартфон. Мобильное приложение будет интегрировано в систему ВИМИС (вертикально интегрированная медицинская информационная система) Министерства Здравоохранения РФ и сможет передавать данные диабетика на компьютер лечащего врача. Как результат – сократятся очереди к врачу, сроки оказания медицинской помощи пациентам и в целом повысится эффективность назначенного лечения сахароснижающими препаратами. «Медтехсервис» – первый и пока единственный в стране завод с полным циклом производства тест-полосок для системы монито-



Фото из архива компании

ринга уровня глюкозы в крови. В планах у «Медтехсервиса» запуск второй линии для увеличения объемов производства.

Центр «Мой бизнес» помогает компании готовиться к выходу на экспорт. В 2021 году при поддержке Центра «Медтехсервис» принял участие в выставке здравоохранения в Москве. Также благодаря Центру компания получила поддержку в прохождении международной сертификации и поиске иностранных партнеров. Уже получены разрешительные документы, необходимые для выхода на рынок Узбекистана, завершается аналогичная процедура для начала работы с Республикой Беларусь.

Проект «Комплексная цифровая технология формообразования крупногабаритных панелей», занявшая 2 место, был разработана для авиационной отрасли. Его презентовал сотрудник ООО «Инжиниринговый центр «Политех-Иркут» Александр Пашков. Разработка представляет собой эффективную импортзамещающую технологию для получения точного контура крыла

самолета из алюминиевых сплавов и уже апробирована на Иркутском авиационном заводе. Впечатляют перспективы: размер целевого российского рынка – не менее 1 млрд рублей.

2 место также занял проект компании Dialext. Решение помогает стимулировать отдел продаж к развитию и росту. Разработка позволяет оценивать количественные и качественные показатели эффективности коммуникации операторов, проверять отклонения диалога от нормы, используя инструмент проверки соответствия скриптам продаж.

## КАК ПОМОГАТЬ СТАРТАПАМ

Директор по науке, технологиям и образованию Фонда «Сколково» Александр Фертман подчеркнул, что для роста проектов учёному нужно найти «своего» предпринимателя, а помочь в этом может институт развития. По его словам, там, где «к исследовательским мозгам

пристроена предпринимательская энергетика» – проекты растут.

По мнению директора Центра «Мой бизнес» Диляры Окладниковой, необходимо параллельно решать две задачи. Организовать постоянное сопровождение проектов молодых инноваторов, осуществляя консультационную и менторскую поддержку, а также помощь в поиске заказчиков, инвесторов, и необходимых ресурсов. Региональный представитель Фонда содействия развитию малых форм предприятий в научно-технической сфере (Фонд содействия инновациям) Павел Евгеньевич Румянцев, являясь сотрудником Центра «Мой бизнес» вместе с командой сопровождают оформление и направляют проекты в Фонд «Сколково» и Фонд содействия инновациям, а также подбирают и структурируют необходимые под каждый проект меры поддержки. Помимо этого, в составе Центра действует Центр молодежного инновационного творчества, где молодые учёные могут проводить апробацию своих изобретений.

Вторая задача – создать коллаборацию из крупных предприятий, бизнеса и инноваторов. Совместно с ФГБОУ ВО «ИРНТУ» Центр «Мой бизнес» разрабатывает программу по развитию молодежного предпринимательства и планирует привлечь представителей предпринимательского сообщества в качестве наставников. У университета более 100 патентов, и он даёт молодым ребятам открытую лицензию, а это означает, что можно брать наработки и коммерциализировать их. Важно, чтобы технологии, предприниматели и научная сфера соединились с пользой для технологического развития страны.

г. Иркутск, ул. Рабочая, 2А/4, 1 этаж  
+7 (3952) 202-102, mb38.ru



## ВТБ: в марте число операций среднего и малого бизнеса через СБП выросло в полтора раза

В марте предприниматели – клиенты среднего и малого бизнеса ВТБ провели в Системе быстрых платежей свыше 75 тысяч операций, что больше февральских показателей на 47%. Количество операций за первые три месяца 2022 года почти в 13 раз выросло в сравнении с аналогичным показателем 2021-го, а их объем за год увеличился почти в 16 раз и превысил 1,8 млрд.

Прием оплаты через СБП становится все более популярным инструментом у предпринимателей, так как позволяет им ускорить расчеты и снизить издержки по операциям. С помощью сервиса клиенты могут моментально получать средства на свой счет, а покупатели – расплачиваться удобным способом с помощью смартфона.

«По статистике ВТБ число новых пользователей СБП среди предпринимателей в марте выросло на четверть по сравнению с февралем. На наш взгляд, Система быстрых платежей и сервис СБПЭй на фоне ограничений работы платежных систем и рау-сервисов в перспективе могут стать одним из основных каналов дистанционной оплаты. Решение Минэкономразвития о продлении на полгода программы компенсации комиссий за платежи в системе стало еще одним фактором роста популярности сервиса», – комментирует Юлия Копытова, руководитель департамента анализа, координации и продуктового развития – старший вице-президент ВТБ.

Для приема платежей клиентам ВТБ в полном

объеме доступны и все эквайринговые сервисы банка. К оплате принимаются выпущенные на территории РФ карты разных платежных систем, включая Visa и Mastercard.

В рамках решения Центрального Банка РФ о дополнительной поддержке среднего и малого бизнеса ВТБ с 18 апреля до 31 августа установит размер тарифов за услуги эквайринга на уровне не выше 1% от суммы операции. Специальные условия будут распространяться как на действующих, так и на новых бизнес-клиентов банка. Ограничение по максимальной сумме тарифа распространяется на предприятия, которые продают социально значимые товары или предоставляют такие услуги, в том числе сферы розничной торговли продуктов питания, потребительских товаров и товаров повседневного спроса, топлива, медицинских изделий и лекарственных препаратов. К ним также относятся компании, оказывающие услуги связи, жилищно-коммунального хозяйства, медицины, образования, культуры, туризма и пассажирских перевозок.



## Объявлен старт приема заявок на ежегодный конкурс «Экспортер года»

Конкурс «Экспортер года» проводится в рамках национального проекта «Международная кооперация и экспорт» среди предприятий малого и среднего предпринимательства.

Цель конкурса – поддержать и поощрить экспортеров Иркутской области, добившихся выдающихся успехов в развитии экспорта, повысить узнаваемость продукции, производимой предприятиями региона, изучить лучшие практики в сфере международной торговли.

Принять участие в конкурсе могут компании малого и среднего бизнеса и индивидуальные предприниматели, которые зарегистрированы в Иркутской области.

Экспортный потенциал компаний оценят в пяти номинациях:

- «Экспортер года в сфере промышленности»;
- «Экспортер года в сфере агропромышленного комплекса»;
- «Экспортер года в сфере услуг»;
- «Экспортер года в лесной отрасли»;
- «Прорыв года».

Заявки подаются в электронной форме.

По итогам конкурса в каждой номинации будут определены три победителя.

Торжественное награждение состоится 15.04.2022 года по адресу: г. Иркутск, ул. Чакова, 15.

Победители и призеры будут награждены почетными дипломами, памятным знаком и ценными призами.

Участники, занявшие 1 место в каждой из номинаций, получат сертификат на обучение деловому английскому языку на сумму 50 000 рублей и сертификат на участие в международном выставочно-ярмарочном мероприятии на территории Российской Федерации или за пределами Российской Федерации с индивидуальным стендом вне конкурсного отбора.

Призеры, занявшие 2 место в каждой из номинаций, получат сертификат на обучение презентационным навыкам, навыкам эффективных продаж, проведения деловых переговоров на сумму 40 000 рублей.

Призеры, занявшие 3 место в каждой из но-



минаций, получают сертификат на обучение инструментам продвижения в социальных сетях в информационно-телекоммуникационной сети «Интернет» на сумму 30 000 рублей.

Внимание! Победители регионального конкурса «Экспортер года» предшественного года к участию в конкурсе в текущем году не допускаются.

Организаторами конкурса выступают Правительство Иркутской области и Фонд поддержки и развития предпринимательства Иркутской области Центр «Мой бизнес».

Подробнее ознакомиться с Положением о проведении конкурса можно на сайте Центра поддержки экспорта.

Контактные лица по вопросам участия экспортеров Иркутской области в конкурсе «Экс-

портер года»: Пономарев Денис Евгеньевич, руководитель Центра поддержки экспорта Иркутской области, [ponomarev@fondirk.ru](mailto:ponomarev@fondirk.ru), (3952)202-102 вн.211; Коробова Ольга, куратор конкурса, [profi-export@yandex.ru](mailto:profi-export@yandex.ru), 89198559443.



## «Слата» заключает прямые контракты с фермерами Приангарья

На полках супермаркетов стремятся все шире представить местные продукты.



А для того чтобы ассортимент оставался широким, очень важно поддерживать тех, кто изготавливает продукты у нас, в Иркутской области и соседней Бурятии. Неслучайно с 2020 года в компании активно развивают проект «Местные производители» – это возможность для малого бизнеса попасть на полки супермаркетов на выгодных условиях, а для покупателя – выбирать вкусные и свежие продукты. [www.slata-mestnye.com](http://www.slata-mestnye.com)

– Мы помогаем местным производителям во всем: сообщаем о мерах поддержки от Центра «Мой бизнес» или Минсельхоза, консультируем, как грамотно перестроить логистику или вступить в кооперацию, вместе думаем, как им выгоднее получать сырье, – рассказывает Юлия Климова. – Стремимся заключать прямые контракты, со многими предпринимателями постоянно находимся на связи и в то же время ищем новых партнеров.

Так, например, в регионе есть потребность в свежих овощах. Своего урожая борщевого набора – а это картофель, морковь, свекла, капуста и лук, – обычно хватает до марта, а затем на полках появляется товар из-за рубежа.

– Морковь к нам везут, в основном, из Киргизии, капусту из Узбекистана, лук из Казахстана, чеснок из Китая, – перечисляет руководитель направлений внешней экономической деятельности и фруктов-овощей ТС «Слата» и «ХлебСоль» Андрей Зудов. – Ранний картофель весной поставляем из Египта, но сейчас планируем его заменить на более дешевый, возможно, белорусский. При этом цены на свежие витамины у нас все равно на порядок ниже, чем на рынке.

– Стремимся к тому, чтобы все овощи в наших супермаркетах были не привозные, а местные, – говорит Юлия Климова. – Для этого мы напрямую обращаемся в крестьянско-фермерские хозяйства Приангарья, просим засеять больше и называем конкретные объемы, сколько готовы принять на продажу. Мы всегда рады поддерживать диалог с местными производителями и заключать взаимовыгодные контракты.

В супермаркетах «Слата» и дискаунтерах «ХлебСоль» даже в условиях повышенного спроса полки всегда заполнены товарами, а цены остаются доступными. Представители торговых сетей рассказали, как удается сохранять комфортные условия для покупателей и выстраивать грамотное взаимодействие с местными производителями.

– Действительно, ситуация непростая. Каждый день мы получаем десятки, а то и сотни писем от поставщиков с предупреждением о том, что они собираются повысить стоимость товаров. Но мы не можем транслировать это напрямую на покупателей, это недопустимо, – комментирует руководитель дирекции по развитию ТС «Слата» и ТС «ХлебСоль» Юлия Климова. – Поэтому стараемся искать баланс: наблюдаем за рынком, анализируем цены и возможность их изменения, ведем диалог с производителями.

Другая сложность в том, что в марте резко вырос спрос на основные продукты, такие как макароны, сахар, гречка. Приходится круглосуточно завозить их в магазины, чтобы покупатели видели и успокаивались: товар в наличии есть, он не исчезнет.

## «В сельском хозяйстве Приангарья кризисной ситуации нет»

Ректор Иркутского ГАУ Николай Дмитриев в качестве эксперта принял участие в круглом столе на тему: «Подготовка к посевной в Иркутской области». Как Иркутская область готовится к посевной, где планирует брать семена и чем защищать урожай от нашествия вредителей, рассказали эксперты в пресс-центре газеты «Областная».

Все спикеры отметили высокий уровень подготовки к проведению сезонных полевых работ. И научная, и материальная база агропромышленного комплекса региона имеет все предпосылки для успешной посевной.

Заместитель министра регионального сельского хозяйства отметил, что Иркутская область на сегодняшний день имеет полный запас семенного фонда по зерновым и зернобобовым культурам. Министерство ведет мониторинг цен на ГСМ.

– В целом область готова к проведению сезонных полевых работ. Есть опасения в увеличении сроков поставки запасных частей на импортную технику, – рассказал Павел Матрунчик.

Заместитель начальника отдела растениеводства с механизацией министерства сельского хозяйства Иркутской области Михаил Никитченко дополнил, что готовность по тракторам, сеялкам, культиваторам и другой посевной технике составляет 91-92%. То есть готовность к посевной кампании достаточно высока.

Ректор ИРГАУ Николай Дмитриев обратил внимание на то, что в Иркутской области получить стабильный урожай без применения минеральных удобрений невозможно. Наши почвы хорошо на них реагируют, но удобрение почв должно быть вовремя и в меру. Те материальные ресурсы, что были вложены в сельскохозяйственное производство в предыдущие годы, уже дают стабильный результат.

– Единственное опасение – за семена плодово-овощных культур, которые к нам поступали из Голландии. Но я убежден, что правительство страны и Иркутской области смогут решить эти вопросы, поскольку есть и другие поставщики. Мы полностью обеспечены семенами картофеля. ИРГАУ вывел два новых сорта, которые в



ближайшее время будут внедрены. Сейчас главное, чтобы сложились оптимальные погодные условия, – прокомментировал Николай Дмитриев.

Несмотря на определенные изменения в экономике, в сельском хозяйстве региона кризисной ситуации нет, считает ректор Иркутского ГАУ.

– Мы имеем достаточно хорошую семенную базу, в том числе, районированных семян, которые дают высокий урожай. Приобретена высококачественная техника, применяются современные методы ведения сельского хозяйства. У области богатый опыт и научно-материальная база, сельхозтоваропроизводители работают на высоком профессиональном уровне. Главное – не поддаваться панике и не придумывать сложностей, – подчеркнул Николай Дмитриев.

## «Восточная Сибирь – отличная возможность построить карьеру в нефтегазовой отрасли»

Об этом заявила генеральный директор АО «ИНК-Капитал» Марина Седых в рамках 5-го Международного научно-практического форума «Нефтяная столица» в Сургуте.

Благодаря запуску газохимического кластера региону потребуются 2 тыс. специалистов для работы на постоянной основе.

Компания прилагает значительные усилия, чтобы добиться максимально эффективного использования добытых углеводородов. Так, Иркутская нефтяная компания реализует крупнейший в Восточной Сибири проект – создание газохимического кластера на севере области, цель которого – рациональное применение и монетизация значительных объемов попутного нефтяного и природного газа.

Во время пленарного заседания, посвященного ESG, Марина Седых рассказала, что после запуска Иркутского завода полимеров – самого масштабного проекта газохимического кластера – потребуются еще 1600 специалистов, которых компания приглашает к сотрудничеству не только из своего региона, но и со всей Сибири.

– Восточная Сибирь только начинает развиваться. Мы рады всем, приезжайте и развивайте вместе с нами новую нефтегазовую провинцию, – отметила генеральный директор.

Также Марина Седых напомнила, что Иркутская нефтяная компания оценила важность устойчивого развития задолго до того, как ESG-стратегия стала мировым трендом. Так, в 2009 году ИНК стала первой и единственной компанией в России по закачке попутного газа в пласт, проект реализуется и сегодня. В 2021 году, впервые в России, ИНК-Капиталом были выпущены облигационные акции. Привлеченные средства направлены на рефинансирование части затрат по проекту сайклинг-процесса.

В будущем в компании планируют найти экономически целесообразное решение и для использования метана. Также в ИНК ведется работа над проектом производства «голубого» аммиака, который называют «топливом будущего», поскольку при его использовании не выделяются парниковые газы.



Компания разрабатывает технологии улавливания и утилизации CO<sub>2</sub>, который также планируется закачивать в пласты для повышения нефтеотдачи.

Кроме того, компания отработала уникальную технологию по извлечению лития из рассолов. Планируется, что в 2025 году будет дан старт работе завода неорганической химии, где, в том числе, будет запущено производство карбоната лития с чистотой 99,5%.

Иркутская нефтяная компания не только следует своей миссии, основанной на принципах ESG – продолжает прежние проекты и развивает новые разработки, но и взаимодействует в данном направлении с заинтересованными сторонами.

– Мы подключаем к «зеленой тематике» и наших многочисленных подрядчиков. Это касается и соблюдения требований ИНК в области экологии, производственной безопасности, охраны здоровья, и внедрения системы зеленых закупок. Таким образом, уже больше пяти лет мы меняем не только себя, но и наш, так скажем, ближний круг, – отметила Марина Седых.

## В микрорайоне Хрустальный Парк вручены ключи новоселам Французского квартала

В микрорайоне Хрустальный Парк, расположенном на 14 км Байкальского тракта в пригороде Иркутска, торжественно передают ключи будущим жителям Французского квартала. Французский стал седьмым введенным в эксплуатацию кварталом из 15-ти запланированных в микрорайоне.

26 марта в праздничном мероприятии, посвященном открытию квартала и знакомству соседей, приняли участие не только новоселы, но и жители других кварталов. Девелоперская группа «Хрустальный» пригласила на праздник детский творческий коллектив, а также партнеров с угощениями, беспроигрышной лотереей и развлекательной программой.

Теплая солнечная погода способствовала хорошему настроению новых жителей Хрустального Парка. Новоселы сразу оценили все преимущества своего квартала: подъезды с дизайнерской отделкой, лифты, необычную детскую площадку, двор-парк без машин, прогулочные зоны. Кстати, жители Хрустального

Парка имеют беспрепятственный доступ к инфраструктуре всего микрорайона.

Вручение ключей от 142 домовладений в более чем двух десятках домов началось на прошлой неделе и продолжилось до 31 марта. У новоселов впереди большие, но приятные хлопоты по отделке и переезду.

Отметим, к концу 2022 года будет также завершено строительство нового Австрийского квартала, а также скоро стартуют работы по возведению еще нескольких кварталов.

Подробности можно узнать в отделе продаж по телефону +7(3952)999-700 или на сайте.



Застройщик ООО СЗ «Байкальский Девелопмент». Проектные декларации на наш.дом.рф.

# «Мы делаем то, что должны»

Представители иркутского бизнеса реализуют медицинский благотворительный проект помощи военнослужащим, пострадавшим во время военной спецоперации. Инициаторами проекта, который получил название «Будь здоров», выступили учредитель компании «Имплантмед» Дмитрий Лобанов и бизнес-эксперт Алексей Малых. Инициатива уже получила одобрение правительства Иркутской области и поддержку Иркутского отделения Российского Красного Креста.

## ВМЕСТЕ С КРАСНЫМ КРЕСТОМ

– Посыл проекта – в том, чтобы военнослужащим, получившим ранения во время спецоперации, для скорейшей реабилитации оказывалась качественная медицинская помощь из средств, собранных иркутским бизнес-сообществом, так как у бизнеса гораздо больше возможностей и ресурсов, чем у частных лиц в достижении заявленной цели. Например, закупить те же аппараты искусственного дыхания, протезы, которые будут очень нужны, бизнесу проще, чем частному лицу, – пояснили Дмитрий и Алексей.

Они также рассказали, что для более быстрой реализации проекта решили не создавать какой-то специальный благотворительный фонд, а воплотить свою идею в жизнь через Иркутское отделение Российского Красного Креста.

– Наша задача – создать инициативную группу, которая будет решать информационную задачу, по сути, работать как агитатор и привлекать средства. При этом мы также будем разъяснять, что деньги перечисляются не на наш счёт, а на счёт общественной организации – Российского Красного Креста. Он же займётся и распределением пожертвований, – пояснил Дмитрий и сделал акцент на том, что назначение благотворительной помощи оговорено очень чётко: поддержка госпиталей и раненых военных.

– Это целевые средства, которые будут направлены именно на реабилитацию людей, пострадавших во время спецоперации. Это не гуманитарная помощь, а исключительно медицин-



Дмитрий Лобанов, «Имплантмед»

ская, – отметил Дмитрий Лобанов.

– Российский Красный Крест занимается оказанием помощи людям, пострадавшим в различных экстремальных ситуациях, уже 155 лет, поэтому, обратившись к нам, представители иркутской компании «Имплантмед» поступили совершенно правильно, – прокомментировал инициативу иркутян председатель Иркутского областного отделения Российского Красного Креста Сергей Давидян. – Мы готовы помочь бизнес-сообществу воплотить их идею, объединив на нашей площадке усилия всех участников проекта, в чём бы они не заключались – будь то денежные средства, лекарственные препараты или медицинские расходники. Вся информация о поступлениях и их движении будет отражаться на нашем сайте, на сайтах наших партнёров, а также в СМИ.

В свою очередь Дмитрий Лобанов заверил, что организаторы проекта «Будь здоров» также будут располагать информацией, сколько поступило средств, от кого и на что они потрачены.



Алексей Малых, бизнес-эксперт

– Чтобы люди понимали, куда идут их деньги, мы планируем задействовать все возможные информресурсы и социальные сети, плюс – собственные, специально созданные для этого проекта площадки, то есть гарантируем максимальную прозрачность буквально в режиме реального времени, – пояснил он. – Мы считаем очень важным тот факт, что с точки зрения информационной поддержки нашли взаимопонимание с администрацией Иркутской области. Я считаю, бизнес и власть должны коррелироваться, находить общие точки приложения сил.

## ПОМОЩЬ БЕЗ ГРАНИЦ

– Мы делаем то, что должны, то, что считаем нужным, – подчеркнул Дмитрий Лобанов. – Наше личное участие заключается в том, что все свободные деньги из прибыли компании «Имплантмед» мы будем перечислять на



Иван Колпаков, заместитель губернатора Иркутской области

реализацию проекта «Будь здоров». Доктора, которые проводят у нас учебные курсы, тоже готовы передавать в фонд свою прибыль. Есть и другие соратники – причём даже среди малого бизнеса, которые поддержали нас ещё на стадии разработки проекта.

– Сколько у нас будет сторонников, мы не знаем, но уверены в том, что немало, – солидарен с коллегой Алексей Малых. – Как показывает опыт, россияне всегда сплачиваются в трудные времена и откликаются на призывы о помощи.

– Спасибо представителям иркутского бизнес-сообщества за инициативу и гражданскую позицию, проявленную по вопросу сбора помощи, в первую очередь, от медицинских организаций, для пострадавших военных, – сказал заместитель губернатора Иркутской области Иван Колпаков после встречи с Дмитрием Лобановым и его соратниками. – Мы определились с форматом нашего взаимодействия в проекте «Будь здоров»: это помощь в размещении информации для вовлечения в проект медицинско-



Сергей Давидян, руководитель Иркутского отделения РКК

го сообщества, координация работы с Российским Красным Крестом, а также юридическое и правовое сопровождение. Пока проект распространяется на Иркутскую область, но вообще границ у него не должно быть, его можно и нужно масштабировать. Мы можем помочь в его продвижении: правительство региона начинает сбор гуманитарной помощи всем пострадавшим гражданам ЛНР, ДНР и Украины, и проект «Будь здоров» станет частью этой глобальной гуманитарной акции. Концепция проекта уже представлена на совещании у губернатора региона Игоря Кобзева.

**Все, кто хочет присоединиться к проекту «Будь здоров», могут получить всю необходимую информацию по телефону 8-800-550-38-37.**



# Бизнес Приангарья переходит в российское облако

Размещение основной ИТ-инфраструктуры на иностранных облачных ресурсах стало не просто сопряжено с высокими рисками, а зачастую вообще невозможно. Потеря связи, замедление скорости, сложности с оплатой и высокий курс валют – только часть проблем. Поэтому многие компании Иркутской области начали оперативно переносить свою ИТ-инфраструктуру на отечественные площадки. Только за последние две недели спрос на перенос ИТ-инфраструктуры удвоился. Как и зачем предпринимателям Приангарья переходить в российское облако, мы выяснили у директора МТС в Иркутской области Константина Зимина.

**Константин, скажите, изменятся ли из-за санкций условия работы российских облачных сервисов?**

– На данный момент, мы не видим рисков, которые могли бы напрямую повлиять на качество наших сервисов: клиенты #CloudMTS получают услуги в полном объёме. При этом мы уже сейчас предпринимаем усилия, чтобы торговые и технологические ограничения не отразились на планах развития сервисов.

**Что делать компаниям, которые находятся в состоянии неопределённости по поставкам оборудования и комплектующих?**

– Таким компаниям советуем использовать облачную инфраструктуру в качестве резервной площадки, где они могут «переждать», пока придут комплектующие. Тогда не придется без необходимости останавливать бизнес-процессы или тратить огромные деньги за срочность доставки. Облако – это услуга. Ей можно воспользоваться, чтобы закрыть ключевые потребности здесь и сейчас, а когда потребность исчезнет, ее оперативно можно отключить.

**Что будет с импортозамещением оборудования?**

– Мы продолжаем работать с партнерами, которые ведут бизнес в России, и используем российские решения в области ИТ и инженерного оборудования.

**Блокировка, DDoS-атаки: насколько безопасно сейчас хранить данные в облаке? Какие есть гарантии от взлома и атак?**

– Мы не наблюдаем роста кибератак на системы #CloudMTS: наши сервисы работают в штатном режиме. Вместе с тем мы видим, что



Константин Зимин, директор МТС в Иркутской области

Фото из архива компании

количество DDoS-атак на российские сервисы за последнее время увеличилось, и поэтому готовы к новым вызовам. Инфраструктура #CloudMTS обеспечена средствами защиты информации. В том числе, системой фильтрации трафика и платформой защиты от атак и уязвимостей в веб-приложениях Web Application Firewall.

Мы рекомендуем полный спектр систем фильтрации трафика и защиты от взлома и готовы предоставить защищённый с Ф3-152 сегмент

облака, современную систему защиты от DDOS-атак и WAF и при необходимости комплекс консалтинговых услуг по информационной безопасности, включая подбор необходимого оборудования и систем защиты информации.

**Можно ли перенести в #CloudMTS данные из иностранных облаков?**

– Да, можно: мы помогаем оперативно перенести данные в облако #CloudMTS. Облачную инфраструктуру #CloudMTS можно будет ис-

пользовать уже в день обращения. Сроки полного переноса инфраструктуры будут зависеть от объёма информации.

Становится очевидно, что миграция ИТ-инфраструктуры в российские облака неизбежна. При этом эксперты рекомендуют компаниям, планирующим переход в облако, не затягивать этот процесс – из-за ажиотажного спроса ресурсы центров обработки данных быстро заполняются, и облачное импортозамещение идет полным ходом.

Иван Рудых

## КСТАТИ

Российская облачная платформа #CloudMTS развернута на базе 14 географически распределённых дата-центров стандарта надёжности Tier III и собственной магистральной сети протяженностью 248 тыс. км. В своей облачной платформе МТС использует наиболее надежное и производительное оборудование от признанных отраслевых лидеров, сервисы для обеспечения информационной безопасности, включая межсетевые экраны, защиту от DDoS-атак, систему мониторинга информационной безопасности SOC, защиту веб-приложений WAF Premium, антивирусную защиту виртуальных машин. Гибкая система оплаты с фиксированным месячным тарифом и объёмом ресурсов либо по факту использования ресурсов с периодом тарификации в 1 час делает облачные сервисы доступными предприятиям любой величины.

# Туризм как зарядка для ума

В Иркутске нужно активно развивать научный туризм, потому что это наша абсолютная уникальность, уверен руководитель планетария СОИШ №19 (Большой иркутский планетарий) и соучредитель АНО «Звёздный десант» Дмитрий Семёнов. Во-первых, потому что Иркутск – астрофизическая столица России, и такого количества приборов, с помощью которых изучают Вселенную, в нашей стране нет больше нигде. Во-вторых, у нас есть не только природная, но и научная жемчужина – Байкал. В-третьих, есть люди, которые могут подать научную информацию так, что её будут слушать раскрыв рот и сами учёные, и школьники. И, в-четвёртых, в этом сегменте туристического бизнеса пока ещё нет конкуренции. Обо всём подробно – в нашем материале.

## ИНТЕРЕС К НАУЧНЫМ ОБЪЕКТАМ РАСТЁТ

**Дмитрий, научный туризм – это такой отклик на то, что с 2020 года начал активно развиваться тренд «путешествуй по стране»?**

– Это направление, конечно же, появилось раньше, а тренд на внутренний туризм просто ещё больше его стимулировал: мы увидели, что люди, приезжающие на Байкал, в последнее время стали проявлять особый интерес к научным объектам, которые находятся, к примеру, в Листвянке. А раз есть интерес, надо этим пользоваться, тем более, что мы к этому готовы.

**Кому интересен научный туризм?**

– Есть две разновеликие группы: небольшая часть – это люди, имеющие непосредственное отношение к науке и приезжающие сюда и для исследований (астрономы, лимнологи, биологи, гляциологи, орнитологи), и для знакомства с другими научными объектами. Классический пример такого научного туриста – американский физик и нобелевский лауреат Кип Торн, известный многим как консультант фильма «Интерстеллар», который был у нас в гостях в июне 2017 года в туристической поездке по России.

Вторая часть, более многочисленная, – это те, кому наука интересна в общем. К примеру, совсем недавно у нас в гостях находилась группа «Астрроверты», весьма известная компания единомышленников, которые периодически собираются и ездят на различные астрономические события: полное солнечное затмение, лунное затмение и другие явления. В прошлом году они побывали в Иркутске с «рекогносцировочной» задачей, а в этом уже собрали группу около двадцати человек и приехали специально, чтобы побывать на Байкальской астрофизической обсер-



Дмитрий Семёнов

Фото из архива АНО «Звёздный десант»

тересных научных данных, и там же обустроена экологическая тропа с сопутствующей информационной структурой.

Кроме этого, есть гиды, уже очень хорошо зарекомендовавшие себя в этом направлении. Например, кандидат наук Светлана Куклина, которая училась на курсах интерпретаторов за границей, и очень плотно занимается научным туризмом, в частности, популяризацией научных знаний о геологии Байкала.

**А сами учёные не участвуют в этом процессе?**

– Когда есть поток туристов, его нужно постоянно обслуживать, а мы не можем, во-первых, выдергивать учёных из их рабочего процесса: если к ним каждый день будут приходить группы туристов по 20 человек, то для основной работы уже не остается времени. Во-вторых, не все учёные хотят этим заниматься, и, в-третьих, не все из них – хорошие популяризаторы науки.

## ВЫБРАТЬ ЕСТЬ ИЗ ЧЕГО

**Что могут посмотреть туристы, кроме Байкальской астрономической обсерватории в Листвянке? Какие объекты?**

– Да, Листвянка – самое близкое место к Иркутску, и понятно, что туда и самый большой турпоток. Но мы также показываем туристам астрофизические объекты, расположенные в Тункинской долине: два объекта – Института солнечно-земной физики и НИИ прикладной физики в Торах, также два объекта в Бадарах – Саянский солнечный радиотелескоп, и КВАЗАР Института прикладной

астрономии, плюс – Саянская солнечная обсерватория в Мондах.

Экскурсии с научным содержанием берут в Тажеранские степи, Большое Голоустное, на Шишкинские писаницы, в Ангу. У нас есть стоянки древнего человека и археологические памятники, уникальные в мировом масштабе – в частности, по дороге на Аршан. В принципе, почти любое туристическое направление может содержать в себе объекты для научного показа, надо просто плотно заниматься этим вопросом. А сейчас, я думаю, есть около 20 объектов, плюс расположенные на бурятской стороне Байкала. Так что туристам, которые интересуются этим направлением, есть из чего выбирать.

**Этот список может ещё пополниться?**

– Объектами показа можно будет скоро называть институты Академгородка, потому что туризм от популяризации науки уже «не отвязнешь», да и городской администрации интересно развивать левобережную сторону Иркутска именно как часть туристического потенциала. Так, принимать экскурсии в своих стенах готов Институт солнечно-земной физики, есть что показывать и можно показывать в Институте земной коры, Институте химии, в СИФИБРе, Ботаническом саду ИГУ, где мы тоже запустили небольшой телескоп и можем принимать группы тех же школьников для проведения общих обзорных экскурсий.

**Дмитрий, согласитесь, что многие научные объекты могут не соответствовать ожиданиям туристов, например, тот же нейтринный телескоп, который находится в глубине Байкала, или телескопы, в которые не видно такой же картинке звёздного неба, как на компьютерных заставках. Вау-эффект от показа в чём заключается?**

– Конечно, в подаче, почему я и делаю упор на лекторов. Визуально стопроцентно приводит туристов в восторг, например, очень старый телескоп-коронаграф обсерватории в Мондах, который пришёл в некий упадок и сейчас уже практически не работает. Почему-то именно оборудование времён СССР всегда впечатляет людей. Удивляет большой солнечный вакуумный телескоп в Листвянке – прибор, уникальный по разным параметрам, но в первую очередь, именно своим огромным размером. Но, чтобы у туриста возник вау-эффект от смысла работы научных объектов или оборудования, нужен человек, который может это интересно объяснить. Поэтому всегда решающее слово за экскурсоводом-интерпретатором, потому что, если объяснять всё исключительно с точки зрения физики, это будет понятно только человеку, хорошо знающему физику.

## СВОБОДНАЯ НИША

**Вы показываете научную инфраструктуру, а кто обеспечивает туристическую инфраструктуру? Где вы размещаете людей?**

– Деятельность АНО «Звёздный десант» пока не является законченным турпродуктом, как того требует российское законодательство. Пока всё, что мы имеем, это объекты показа, к которым мы открываем доступ и обеспечиваем гидами, то есть занимаемся экскурсионной деятельностью. А по вопросам размещения взаимодействуем с другими туркомпаниями.

**Чего в вашей деятельности больше: науки, туризма или бизнеса?**

– Науки в нашей деятельности практически нет, хотя мы и занимаемся её популяризацией и пропагандой. То, чем мы занимаемся, в большей степени можно назвать образовательным проектом: мы арендуем Боль-

шой иркутский планетарий, который находится в 19-й школе, как раз для того, чтобы привлечь как можно больше учащихся из других образовательных учреждений хотя бы к разговору об астрономии. Тем, кому становится более интересно, кто хочет узнать об астрономии больше, идут заниматься в различные кружки здесь же, на базе планетария.

Кроме этого, мы возрождаем телескопостроение, потому что некоторые приборы интересно делать самостоятельно, а какое-то оборудование даже нужно делать самому, так как его просто не купишь. И есть дети, которым интересно сделать что-то своими руками. Мы стараемся это всячески поощрять, а самое главное, это старается поощрять Институт солнечно-земной физики, который заинтересован в будущих кадрах. То есть ещё одна грань нашей деятельности – профориентационная.

Если говорить чисто про туристический бизнес, то, по большому счёту, на свободном рынке вращается только «Наука тур – Байкал», хотя и «Звёздный десант», несмотря на большой объём некоммерческой деятельности, и «Солнечный ветер» тоже зарабатывают деньги. Конечно, наши объёмы с большими туристическими компаниями не сравнить, но тем не менее рост есть, причём стабильный, даже несмотря на всё, что происходит в турбизнесе в принципе.

**Кстати, каковы ваши прогнозы на будущее развитие научного туризма в нашем регионе, именно как бизнеса?**

– Конечно, никто не ждёт, что научный туризм будет таким же сегментом в туристической экономике, как пляжный отдых, но, так как это направление всё-таки интересно людям, я думаю, в Иркутске четыре-пять компаний вполне могут сосуществовать и даже не конкурировать, а друг друга дополнять. Туризм – это же пиковая экономика, и сейчас, когда случаются пики нагрузки, мы ещё справляемся, но уже на пределе. А если откроются школьные поездки, то для нас это будет серьёзным вызовом.

**То есть высокой конкуренции пока нет?**

– Нет. В том числе и потому, что это очень специфический сегмент, с улицы сюда не попадёшь. Все, кто занимается научным туризмом, это либо увлечённые люди, например, как в нашем случае – любители астрономии, глубоко погруженные в тему, либо это люди с университетским образованием, причём естественнонаучным. Поэтому я не уверен, что в научный туризм ринется большое количество желающих. Да и туризм в целом – достаточно рискованная отрасль.

**И тем не менее вы уверены, что научный туризм надо развивать...**

– Понятно, что налоговая база Иркутской области заметно от этого не увеличится, но я считаю научное направление не менее важным, чем любое другое направление турбизнеса. Это и зарядка для ума, и воспитание культуры, в том числе экологической, и тот же патриотизм, про который много говорят, потому что надо знать, что уникального есть у тебя на Родине. Поэтому он обязательно должно быть в программе развития туристической отрасли региона.

“**Научный туризм – это и зарядка для ума, и воспитание культуры, в том числе экологической, и тот же патриотизм, про который много говорят, потому что надо знать, что уникального есть у тебя на Родине**”

ватории, на объектах Тункинской долины и на Саянской солнечной обсерватории в Мондах.

**А кто занимается развитием этого сегмента? У нас есть туркомпания, которые специализируются на научном направлении?**

– Это автономная некоммерческая организация «Звёздный десант», которая готовит экскурсоводов и проводит экскурсии на обсерваториях, компания «Солнечный ветер», которая занимается популяризацией деятельности Института солнечно-земной физики, так как он является её учредителем. Есть компания «Наука тур – Байкал» – организатор научных путешествий по нашему региону.

Более плотно начинают заниматься научным туризмом с экологической «привязкой» национальные парки и заповедники. Например, в Танхое есть туристический визит-центр «Байкал Заповедный», где собрано много ин-

# Налог «обнулили»

## Как отмена ставки НДС поможет гостиничному бизнесу и туризму?

Ставку налога на добавленную стоимость для гостиниц в России обнулили на 5 лет. В Ростуризме это решение называют «долгожданным, прорывным и своевременным»: оно поможет сделать туристическую отрасль более конкурентоспособной, привлечет новых инвесторов и устраним острую нехватку гостиниц в стране. Оправданны ли эти ожидания? Действительно ли обнуление НДС приведет к строительству новых объектов? И какие проблемы на самом деле стоят перед туротраслью в регионе? Газета Дело обратилась за комментариями к участникам рынка и экспертам.

### «Для строительства гостиниц важны открытые границы и доступные кредиты»

**Марина Павлюкевич**, генеральный директор PLG, председатель комитета по гостиничной недвижимости РГУД:

– Большинство гостиниц в России работают по упрощенной системе налогообложения, поэтому на рынок гостеприимства отмена ставки НДС влияния практически не окажет.

Что касается строительства новых объектов размещения, то получение льготы по НДС в будущем (так как льгота предоставляется только для готовых объектов, введенных в эксплуатацию) – на наш взгляд, слабая мотивация. При принятии решения о строительстве имеют значение другие факторы: перспективность рынка гостеприимства и доступность кредитных ресурсов.

Острые проблемы туристического рынка – это, прежде всего, открытость границ для туристов, упрощение визового режима с дружественными странами, отмена ковидных ограничений и ПЦР-тестирования, необходимость организации международных и страновых выставок и мероприятий.

Мы считаем, что в целях поддержки гостиничного бизнеса и работающего в нем персонала необходимо ввести льготы по социальным налогам, что существенно уменьшит налоговую нагрузку и будет способствовать сохранению рабочих мест.

### «Главная проблема – покупательский спрос. Остальное – переживем»

**Павел Поляков**, председатель Байкальской ассоциации отельеров и рестораторов:

– Я – за любое снижение налогообложения в отрасли. С этой точки зрения, отмена ставки НДС – это, конечно, хорошо. Но я не думаю, что «обнуление» налога послужит стимулом для инвестиций в гостиничный бизнес. Все-таки инвестиции считаются по-другому. Это достаточно капиталоемкая история, горизонт планирования инвестиций в гостиничный бизнес, окупаемость – 10 лет.



Фото А. Федорова

Второй вопрос: много ли гостиниц платят сегодня НДС? Возможно, и есть большие полуофициальные гостиницы, которые делают это, потому что 20% – это довольно много. Большинство средств размещения, небольшие отели работают по упрощенной системе налогообложения.

Главная проблема отрасли сегодня – это покупательский спрос, все остальное мы переживем, а здесь от нас ничего не зависит. С одной стороны, мы предполагаем, что внутренний туризм будет развиваться: людям некуда ехать, и в перспективе, летом, они, наверное, поедут на Байкал. Но я уже перестал загадывать: прошлым летом, когда из-за пандемии была закрыта Европа и другие курорты, мы тоже так думали, но байкальское лето-2021 провалилось.

Возможно, помогут те программы, которые внедряет государство. В частности, прости мулировать поездки по стране может возврат кэшбэка с туристической путевки. Это хорошая мера, она поднимает спрос на туристические услуги, и это нам более интересно, чем адресная помощь. Мы – бизнес, мы должны крутиться, а стимулировать надо конечного потребителя.

### «Окно возможностей открылось, но ненадолго»

**Максим Девочкин**, девелопер, руководитель отеля «Ибис» в Иркутске:

– С НДС работает лишь незначительная доля гостиниц. Как правило, это большие отели от 100 номеров, а также объекты, ра-

ботающие под международными брендами. Конечно, для них это возможность маневрирования в кризисных условиях, так как часто эти объекты закредитованы – теперь появится стимул развиваться. Во всем мире в гостиницах НДС не превышает 5-8%, и, если мы хотим строить хорошие качественные большие отели, нам нужно в принципе отменить НДС.

Второй момент – налог на имущество, это уже зона ответственности региональных властей. Я считаю, что ставка 2,2% для такого дорогостоящего объекта, как отель, – очень высока. Разумно было бы её установить на уровне 0,5%. Гостинице необходимо ежедневное обновление. Каждый день происходит износ оборудования, мебели, ковров и так далее. Мы постоянно что-то покупаем, ремонтируем – чтобы объект выглядел как новый.

На мой взгляд, основная проблема в нашем регионе – отсутствие туристической стратегии и взаимодействия с крупными федеральными туроператорами. Например, сейчас вся страна осталась без дешёвых чартеров в Турцию, Египет и Таиланд. Если бы даже 5 или 10% от всего этого потока можно было бы направить в Иркутск и на Байкал, для нашего региона это стало бы спасением.

С учётом того, что в этом году – по крайней мере, в ближайшие несколько месяцев – отдых в Крыму и на юге России тоже будет ограничен, у Иркутской области появляются просто фантастические перспективы, но мы должны быть готовы к этому. Я считаю, что нашему правительству и Агентству по туризму необходимо вести переговоры с федеральными туроператорами, добиться субсидирования рейсов, как в той же Бурятии, чтобы часть туристического потока направить в Иркутск, организовать местных туроператоров, гидов и прочих участников туристической отрасли. Окно возможностей открылось, но ненадолго – два-три месяца.

Кроме того, снимаются ограничения в Китае и Монголии – оттуда тоже можно было бы запустить чартеры. Но этим, конечно, надо заниматься на высоком уровне.

### «Самая острая проблема отрасли – инфраструктура»

**Марина Григорьева**, председатель комитета по предпринимательству в сфере туристской, курортно-рекреационной и гостиничной деятельности ТПП Восточной Сибири:

– Отмена ставки НДС – это поддержка крупного бизнеса, больших отелей и крупных туроператоров, чей валовой доход превышает порог применения УСН. Однако основная доля в туризме приходится на малый и средний бизнес, большая часть компаний работают на специальных налоговых режимах – УСН и патенте. Для них налоговые льготы применяются на уровне субъектов. Говорить о глобальной поддержке отрасли с применением этой льготы так оптимистично я бы не стала.


К строительству крупных объектов приведёт рост туристических потоков по внутреннему туризму в целом. А это зависит от многих факторов, в том числе и от покупательной способности населения.

Самые острая и важная проблема отрасли – инфраструктура: дорожная, коммунальная, инженерная. В том числе и причалы, и новые объекты показа, и экологические решения по снижению антропогенной нагрузки, в первую очередь – очистные сооружения. Вопросов здесь очень много.

Наиболее существенной поддержкой для отрасли считают льготные кредиты под 3-5% на 10-15 лет, гранты и субсидии на уровне регионов. Примеров того, как целевое финансирование в туризме приводит к резкому подъёму отрасли, – множество.



БАЙКАЛЬСКИЙ  
ЦЕНТР  
ТРЕНИНГА



АРЬ ПРО

19-20 МАЯ  ИРКУТСК

8 800 600 62 80 [bct.irk.ru](http://bct.irk.ru)

## ЛИКВИДАЦИЯ РАЗРЫВОВ В БИЗНЕСЕ

- Получите четкое понимание, как выстроить систему работы с разрывами в Вашей компании
- Узнаете, как оценить и с каких разрывов нужно начать
- И как выстроить систему профилактики возникновения разрывов



# Зоя СТРЕЛКОВА

В ЦИФРАХ

Туризм поддержат грантами

3,5 млрд рублей – такую сумму правительство направило на поддержку отрасли по нацпроекту «Туризм и индустрия гостеприимства».

- Участникам отрасли доступны гранты двух типов:
• Для развития туристической инфраструктуры (максимальная сумма – 5,5 млн рублей).
• Для создания кемпингов и автокемпингов (максимальная сумма – 4,6 млн рублей).

КСТАТИ

Как будет развиваться туризм на Байкале

Детальный план по развитию туризма на Байкале разработают в апреле. Ранее концепции комплексного развития туристических территорий «Большого Байкала» – проектов «Байкальск – Выдрино», «Остров Ольхон» и «Тальцы» – были одобрены на совете директоров Корпорации Туризм.РФ.

- Игорь Кобзев, губернатор Иркутской области:
– Наш регион занимает 15-е место в национальном туристическом рейтинге 2021 года, входит в число 20 наиболее привлекательных для туристов регионов.
Сергей Суханов, генеральный директор Корпорации Туризм.РФ:
– Спрос на внутренний туризм растет, и необходимо оперативно увеличить количество качественных современных доступных по цене гостиниц и ввосток в эксплуатацию инфраструктуры для отдыха в целом.

Advertisement for PAO «ROSTELEKOM» featuring real estate listings in Ussulye-Sibirskoe, Irkutsk, Alzamay, Angarsk, Bratsk, and Atagay. Includes contact information: (3952) 200-355, (3952) 203-501.

Advertisement for RBN (Регион Бизнес Недвижимость) featuring commercial real estate services. Contact: 688-174, www.rbnpro.ru.

Advertisement for OAO «Baikal Quartz Crystals» (ОАО «Байкалкварцсамоцветы») with details on their economic activity and contact information.

В ЦИФРАХ

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 01.04.2022 г. (тыс. руб./кв. м)

Table showing average commercial real estate prices in Irkutsk across various districts: Кировский, Октябрьский, Свердловский, Куйбышевский, Ленинский.

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 01.04.2022 г. (тыс. руб./кв. м)

Table showing average secondary housing prices in Irkutsk by type (brick, panel) and district.

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 01.04.2022 г. (тыс. руб./кв. м)

Table showing average prices for housing under construction in Irkutsk by completion stage and district.

Financial statement table for OAO «Baikal Quartz Crystals» as of 31 December 2021, showing assets (актив) and liabilities (пассив).

Report on financial results for January-December 2021, showing various indicators and their values.

Аудитор: ООО «Аудит-Гарант». 107078, г. Москва, ул. Машин Порываевой, д. 7, стр. А, пом. 21. ОГРН 1023801758199.



ПАТРОНЫ ПАРК

Байкальский тракт, 19 км

**ГОТОВЫЕ  
ДОМА**



**62-01-01**

[www.patronipark.ru](http://www.patronipark.ru)

**140 м<sup>2</sup>**

**160 м<sup>2</sup>**

