

газета

дело

МАРТ, 2022 | № 2(118)

ритейл |

«Слата» – о рынке, инфляции и вызовах 2022 года

6

стратегия |

2022: «интригующий сценарий» от Сергея Макшанова

7

бизнес |

Как построить медицинский бизнес на высококонкурентном рынке

8-9

бизнес |

Парк-отель «Байкал-Аляска» будет туристической фишкой Иркутска

14-15

банки |

Банк «Открытие»: «Финансовый рынок прислушивается к каждому шороху»

10

**«Кризис не первый,
но, возможно, самый жёсткий»**

**Иркутский бизнес о новых трудностях
и новых возможностях | 2**

Возвращаемся в 1998-й?

Эксперты о том, насколько сложным будет 2022 год для российской экономики

На Красноярском экономическом форуме, который проходил 3 марта, бизнесмен Олег Дерипаска предрёк российской экономике жесточайший кризис, который может растянуться на три года. «Умножьте кризис 1998 года на три», – в частности сказал он. Насколько корректно такое сравнение? Есть ли в нынешней ситуации что-то общее с другими экономическими кризисами – 2008, 2014 и 2020 годов? Какие риски грозят российскому рынку и что делать инвесторам? Эти вопросы журналисты Газеты Дело обсудили с финансовыми аналитиками и экономистами.

«СУГУБО РОССИЙСКИЙ КРИЗИС»

По мнению экономиста, доцента РАНХиГС, советника по макроэкономике компании «Открытие Инвестиции» Сергея Хестанова, все четыре предыдущих кризиса, безусловно, разные, хотя аналогии проводить можно.



– Но сравнивать в лобовую, наверное, невозможно, – уточнил он. – Например, потому что кризис 1998 года был всё-таки региональным. Он затронул Россию и Юго-Восточную Азию, а большинство остальных стран либо вообще не затронул, либо минимально. Кризис 2008-го – это первый глобальный кризис, он почти синхронно случился во всём мире из-за глобализации. 2020 год необычен тем, что в новейшей истории это первый кризис не экономической природы. Подобная ситуация, вызванная знаменитым испанским гриппом, была только век назад – в 18-20-е годы. Но тогда была совсем другая экономика, менее глобальная. Соответственно, то, что происходит сейчас, применительно только к России, потому что в мире сейчас кризиса-то нет. Да, есть повышенная инфляция, но экономика всех крупных стран – США и Евросоюза – растёт, а в Китае даже очень хорошо растёт.

Насколько этот сугубо наш кризис будет тяжёлым, Сергей Хестанов пока ответственно сказать не может, в первую очередь, потому что никто не знает, насколько реальны угрозы сократить импорт российских углеводородов, доходы от которого в российском бюджете занимают почти 50%. Также, по его словам, пока неясно, как далеко другие страны зайдут в блокаде России.

– Наглядный пример – авиационная отрасль, в которой почти весь парк импортный, – прокомментировал Сергей Хестанов. – Боинг и Airbus забрали свои самолёты, и всё – лайнер «Победа» долетел до Стамбула и обратно не вернулся. А те, что остались внутри России, через полгода летать не смогут, потому что к ним не будет запасных частей. Кроме этого, Запад заморозил часть российских золотовалютных резервов, а мы в ответ заморозили средства частных иностранных инвесторов. Чем это аукнется, тоже большой вопрос. В общем, вопросов очень много, и все они увеличивают наши риски, создают

Насколько этот кризис будет тяжёлым, никто пока сказать не может, в первую очередь, потому что никто не знает, насколько реальны угрозы сократить импорт российских углеводородов, доходы от которого в российском бюджете занимают почти 50%

эти риски, создают проблемы, и мы не можем толком оценить, насколько эти проблемы велики и во что фактически нам обойдутся.



Курс доллара превысил сто рублей

«ВОССТАНОВЛЕНИЕ БУДЕТ ОЧЕНЬ МЕДЛЕННЫМ»



Жёсткий сценарий развития событий предсказывает и Сергей Малых, инвестор, эксперт, работающий на рынке более 20 лет. Он считает, что текущая ситуация ещё не переросла в полноценный кризис, мы пока в него только входим, и всё ещё впереди.

– Надо осознать, что после 22.02.2022 мы проснулись «в другой стране», – подчеркнул Сергей Малых. – Мы в одночасье перестали быть сильным мировым экспортёром сырья, финансовый сектор лихорадит, и он пытается устоять в условиях резких колебаний ликвидности и заморозки движения капитала. Биржа ММВБ стоит, и в ней неподвижны активы банков, финансовых институтов и инвесторов, как российских, так и зарубежных, при этом жизнь в реальном секторе продолжается, в отсутствие возможности выдернуть ликвидность с рынка ценных бумаг и разрушающихся цепочках импортно-экспортных поставок. В это время государство стремится подстелить соломки со всех сторон для открытия биржи, чтобы сгладить эффект от удара санкций и ограничений.

Кстати, Сергей Малых считает, что все предыдущие российские кризисы по характеру причин возникновения – очень разные, но в какой-то степени, по его мнению, нынешняя ситуация, сравнима с кризисом 1998 года.

– Россия из-за заморозки резервов близка к дефолту, и иностранные рейтинговые агентства это подтверждают своим рейтингом ССС (как сообщает ТАСС, 9 марта Fitch понизило долгосрочный рейтинг дефолта эмитента РФ в иностранной валюте с «В» до «С», – прим. ред.). Кроме этого, остановка экспорта и импорта, разрыв логистических цепочек, острая нехватка валютной ликвидности, – пояснил эксперт. – Принципиальное же отличие состоит в том, что идёт разрушение международных экономических отношений. Восстановление логистики и импортозамещение будут происходить очень медленно и в условиях изолированности.

«ИСТИНА ВСЕГДА ПОСЕРЕДИНЕ»

Отвечая на вопрос, что делать инвесторам, нужно ли пользоваться ситуацией и покупать ценные бумаги, образно говоря, когда страшно, Сергей Хестанов, подчеркнул, что истина, как всегда, посередине, и всегда есть крайние точки зрения, которые в жизни, как правило, никогда не реализуются.

– Если ваши ценные бумаги упали, надо набраться терпения, – советует он. – У меня был такой опыт в 90-х годах, и я, в конце концов, дождался, когда мои бумаги выросли, и я на них заработал. Но психологически это тяжело, поскольку мы не знаем будущего и никто не может дать гарантию, что бумаги вырастут в цене. Я думаю, что какую-то часть капитала можно использовать, чтобы купить что-то подешевевшее. Но не стоит покупать на всём. Нужно покупать на ту часть денег, которую вы морально готовы заморозить на десятилетия, если всё пойдёт нехорошо.

Собственным опытом в отношении рекомендаций «покупать акции, когда страшно» поделился и Сергей Малых:

– Я много раз видел картину, когда на растущем рынке, увидев существенную

просадку, инвесторы и новоявленные «Баффеты» говорили о долгосрочных инвестициях, а потом, оказавшись в серьёзном финансовом кризисе, продавали ценные бумаги, фиксируя колоссальные убытки. Во времена нестабильности спасти покупательную способность денег в долгосрочном плане возможно только в акциях сильных компаний, способных пережить плохие времена, купив их после падения. Покупка валюты в момент пике,

Единственный положительный момент в сложившейся ситуации может быть в том, что государство сможет направить все свободные ресурсы на поддержку внутреннего бизнеса, а не на внешние инвестиционные проекты

как сейчас, вас не спасёт. Те, кто держал валютные активы и понимал природу российских рисков, оказались сейчас, безусловно, в более комфортных условиях.

Тем не менее, как бы банально это не звучало, сейчас не только время потерь, но и время возможностей, и Сергей Малых советует инвесторам внимательно присмотреться к крупным российским компаниям. Они интересны и имеют шансы выжить, считает эксперт и готовится покупать их акции.

«ХОРОШИЙ УРОК ДЛЯ ВСЕХ»



Рекомендации для тех, у кого есть лишние рубли желание их инвестировать, в том числе, в юани (в связи с предложением Олега Дерипаски развивать в Сибири финансовые институты, ори-

ентированные на Китай) дала и доктор экономических наук, заведующая кафедрой стратегического и финансового менеджмента САФ Надежда Грошева:

– Если говорить про переориентацию на другую валюту, в частности, юани, надо понимать, что рубль упал не только по отношению к доллару и евро, он упал также и к юаню, да и депозитов в этой валюте с приличной доходностью у нас, на самом деле, не так много. Кроме этого, любые валютные операции – это риски конвертации. В то же время наша банковская система предлагает сегодня хорошие ставки за вклады именно в рублях.

Кроме того, Надежда Грошева считает, что, в отличие от 2014 года, когда также произошёл резкий рост ключевой ставки Центробанка, сейчас это решение было ориентировано на поддержание доходов населения.

– В 2014 году ключевую ставку подняли для стабилизации валютного курса. Сегодня иная ситуация, потому что ключевая ставка не играет роль стабилизатора инфляции и валюты, и, по моему мнению, её рост был вызван попыткой за счёт высокой доходности привлечь средства населения на банковские вклады, убрав их с фондового рынка, где сейчас прекращены торги. Так, если раньше депозиты в валюте не давали никакой доходности, то сейчас на них предлагаются ставки порядка 5%.

Положительный момент, правда, единственный в сложившейся ситуации неопределённости, разрыва логистических цепочек и валютных операций, Надежда Грошева видит и для бизнеса.

– Положительным в этой ситуации, может быть то, что государство сейчас будет ориентироваться не на внешние инвестиционные проекты и может направить все свободные ресурсы на поддержку внутреннего бизнеса и развитие внутренних проектов. В частности, буквально на днях Ростуризм объявил, что они будут делать большие программы поддержки внутреннего туризма, что, несомненно, положительно для наших операторов, которые ориентированы не на въездной, а на внутренний туризм, – поделилась своим мнением экономист. – В любом случае, мне кажется, сегодняшняя ситуация – это хороший урок для всех, что деньги стоит инвестировать не во внешние активы, а в свой внутренний рынок, развивать его. Кстати, такую политику ведёт Китай, который очень активно инвестирует в развитие своего собственного рынка, в частности, в многочисленные проекты, связанные с поддержкой развития.

Наталья Горбань

Фото на обложке – Игорь Мерзляков

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».

№2 (118) 11.03.2022 г.

Подписано в печать 09.03.2022 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 № 2. 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.

«Кризис не первый, но, возможно, самый жёсткий»

Резкий рост ключевой ставки Центробанка и повышение ставок по ипотечным кредитам, беспрецедентный рост курса валют, новые санкции моментально отразились на строительной отрасли. Тем не менее вице-премьер РФ Марат Хуснуллин практически в первые же дни нового экономического и финансового кризиса заявил, что правительство не допустит обвала рынка жилья. 1 марта на пленарном заседании Российской строительной недели он заверил, что антикризисный план по поддержке строительной отрасли уже разрабатывается в правительстве. Газета Дело узнала, как на ситуацию отреагировали иркутские застройщики, к чему они готовятся, а также что происходит со спросом на недвижимость и будут ли снижаться цены на жильё.

«Надо дождаться, когда закончится тайфун»



Михаил Сигал, генеральный директор ГСК «Восток Центр Иркутск»

— По собственному опыту знаю, что рынок жилья всегда восстанавливается, просто это — вопрос времени. Он обрушился в 1998 году, когда наша национальная валюта девальвировала в четыре раза, и восстановился практически через год-полтора. После кризиса 2008-го рынок приходил в себя дольше — в течение 2011-2012 годов. После 2014-го восстановление шло наиболее тяжело — ситуация стабилизировалась только к 2019 году. Но тогда не было такого падения ипотечного рынка, хотя ключевая ставка и поднялась до 17%. Так что кризис, который страна переживает сейчас, не первый, но самый жёсткий.

Ключевая ставка 20% и новые банковские ставки по ипотеке, безусловно, изменят ситуацию на рынке, снизив объём предложений у застройщиков и целевую аудиторию потенциальных покупателей. Кроме этого, изменение

ставки повлияет на проектное финансирование, повысит стоимость объекта. А при снижающейся покупательской способности населения повысить цену уже некуда. Соответственно, новые объекты при таких базовых условиях вряд ли будут реализовываться. Думаю, какие-то компании могут приостановить продажи, особенно, объектов с низкой стадией готовности, например, на уровне котлована или каркаса здания, потому что невозможно спрогнозировать себестоимость из-за девальвационных процессов, санкционных проблем.

Несмотря на такие условия, цены на свои объекты мы не пересматривали, потому что пока не видим смысла это делать. Будем анализировать рынок, как он себя поведёт дальше, поскольку всё меняется очень быстро. Но в любом случае я не вижу возможностей каких-то дисконтов от компаний, которые находятся в рамках проектного финансирования.

Сейчас идёт тайфун, надо дождаться, когда закончится этот ветер, и тогда смотреть на масштабы трансформации и уже более чётко вывешивать дальнейший курс.

«Цены на наши объекты не меняем, наблюдаем за рынком»



Екатерина Прядко, генеральный директор компании «Грандстрой»

— Сейчас какие-то панические настроения мы наблюдаем у очень небольшого количества граждан. Пока не видим, чтобы продажи росли — для этого нужно время. Есть отдельные обращения от желающих вложить свои накопления, но каких-то значительных изменений, исходя из которых можно делать выводы, пока нет.

Цены на свои объекты мы пока не меняем, наблюдаем за рынком. Если говорить о ценах на стройматериалы, мы каждый день с поставщиками мониторим рынок. Он не меняется в критическую сторону. Что касается импортных материалов, то, честно говоря, мы начинаем рассматривать замену каких-то из них на отечественные.

Хорошо, что у нашей компании нет крупных обязательств по кредитам, поэтому чувствуем себя надёжно и спокойно. Будем смотреть, как развиваются события, и принимать решения поступательно.

«В недвижимости ничего не дешевело в последнее время»



Евгений Савченко, генеральный директор компании «Зет-Хаус»

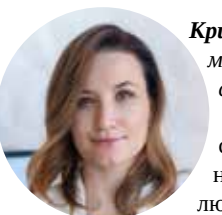
— Люди сейчас стремятся не просто вложить деньги, но успеть инвестировать их максимально безопасно. Сейчас многие понимают, что нужно выбирать жилые комплексы с высокой степенью готовности и качественные по потребительским свойствам. Ажиотаж закон-

чится, а квартира, как вложение, должна оставаться ликвидной.

Покупка квартиры — хорошее решение для тех, кто пытается в текущей ситуации сохранить деньги. К тому же недвижимость не привязана к долларовому эквиваленту — если есть свободные деньги, то нужно покупать квартиру.

Обстановка сейчас очень нестабильная, а в недвижимости ничего не дешевело за последние годы. Всё будет только дороже.

«Ипотеку будут брать в любом случае»



Кристина Яковенко, коммерческий директор «Хрустальный Девелопмент»

— Думаю, что ситуация со ставкой носит временный характер, и ипотеку в любом случае будут брать. В крайнем случае, её потом можно рефинансировать. Я сама так делала, потому что брала кредит в 2014 году под 16%, так как в приоритете было улучшение жилищных условий: для нас тогда было важно приобрести дом, переехать из городской квартиры, в которой нам не хватало места.

Конечно, меньшая ставка позволяет брать ипотеку более активно, а высокая будет сокращать спрос, но кредиты на недвижимость будут брать те, кому это действительно необходимо. И мы,

как застройщики, всё-таки ждём субсидированных программ, специализированных под определённые целевые аудитории и проекты. В частности, мы сейчас ждём информацию по сельской ипотеке, недавно правительство позиционировало «сибирскую» ипотеку, аналогичную «дальневосточной». В нашем регионе однозначно какие-то программы будут, и я уверена, что они будут по более низким ставкам, чем в целом по России. Так что у нас есть потенциал.

Мы не планируем повышать цены в марте, поэтому у покупателей есть возможность приобретать недвижимость спокойно. Дальше будем ориентироваться уже от актуальной стоимости материалов, проектного кредитования. Если это всё будет расти, конечно, будем вынуждены поднимать ценники, но исключительно на рациональную стоимость, без излишнего завышения.

«Никто из нас с таким вызовом ещё не сталкивался»

Владимир Дмитриев, застройщик ЖК «CORSO residence»

— На данный момент больше всего пугает неопределённость. Я в этой ситуации ориентируюсь на восточную мудрость, которая звучит так: «Когда не знаешь, что делать, иди спать». Вот сейчас время, условно говоря, спать. Наши сильные переживания ничего не изменят. Поэтому мой совет в сложившихся обстоятельствах — надо расслабить мозг, потому что, когда он находится под давлением, в том числе эмоциональным, то принимает неправильные решения.

Я надеюсь, что государство даст послабление бизнесу с точки зрения выполнения налоговых и кредитных обязательств в ближайшие месяц-два неопределённости, по аналогии с периодом 2020 года, когда началась пандемия COVID-19. Надо отметить, что в той ситуации по отношению к

предпринимателям наши власти повели себя более взвешенно, я бы даже сказал, клиентоориентированно, чем в кризисы 2008-го и 2014 годов.

Если говорить о цене на недвижимость, то у меня нет никаких сомнений, что через год она будет выше сегодняшней. В частности, мы уже начали корректировать цены. Но, как и в любом деле, если проект имеет перспективу, он будет продаваться, независимо от цены.

Я уверен, что с рынком жилья в Иркутске всё будет нормально. Наших строителей нельзя обвинить в том, что они расточительны, никто не вкладывается в проекты каких-то воздушных замков. Да, нынешнее испытание будет очень сложным, никто из нас с таким вызовом ещё не сталкивался. Сейчас не нужно принимать поспешных решений, всё что произошло, уже произошло, нужно дождаться стабилизации ситуации и идти дальше.

«Когда остановится рост цен, неизвестно»



Ольга Иванова, ООО СЗ «Флагман»

— Прошедшее время — пока период неопределённости. Каждый действует в силу своего прошлого опыта. Кто-то решает повременить со сделкой, другие, наоборот, ускорили их прохождение. И вот они точно не прогадали, потому что за несколько дней обычная ипотека для многих перестала быть доступной.

Конечно, мы ожидаем падения спроса, но это никоим образом не откорректирует цену, цена падать не будет, потому что сейчас серьёзно колеблется себестоимость. По информации, которая к нам поступает, предполагается рост цен от 5 до 20% на разные позиции, причём не только валютные. Например, рост стоимости бензина

отразится на цене всего — будь то раствор, кирпич, бетон и т.д. Поэтому поставщики начинают повышать цены, и когда этот процесс остановится, мы не знаем. На себестоимость также может серьёзно повлиять логистика, как поведут себя перевозчики — пока тоже не ясно. В общем, бизнес, по большей части, встал на паузу.

Тем не менее, строить нужно, и строить быстро. Причём не только потому, что сейчас скачки цен, максимальная волатильность и абсолютно непонятно, что будет завтра. Строить нужно быстро, в первую очередь, чтобы снизить нагрузку банковского финансирования, а также уменьшить стоимость накладных расходов, растянутых в периоде. В целом, несмотря на ситуацию, мы чувствуем себя спокойно. Материалы закуплены на 85%, работы законтрактованы. Главное — работать, не паниковать.

«Активный спрос формируют покупатели с «живыми» деньгами»



Александр Сафронов, и.о. генерального директора АО «УКС города Иркутска»

— Уже сейчас к нам обращаются клиенты, у которых первоочередная задача — как можно скорее вложиться в недвижимость и сохранить сбережения. С другой стороны, потенциальные покупатели, которые планировали приобрести квартиры в ипотеку в ближайшем будущем, очевидно, возьмут «паузу» из-за быстрого роста ставок. Таким образом, спрос на недвижимость с использованием ипотечного кредитования резко упадёт. В любом случае, если сейчас есть накопления, одобренная ипо-

тека в банке и взвешенное решение о приобретении недвижимости, то лучше сделать это в самое ближайшее время.

Мы ожидаем роста стоимости материалов, что в итоге скажется на конечной цене объектов. И уже можно говорить о том, что некоторые застройщики начали пересмотр цен. Безусловно, сложившаяся ситуация повлияет и на выполнение обязательств компаний подрядными и субподрядными организациями. Тем не менее, не стоит паниковать. Подобные ситуации на строительном рынке уже были, и, судя по существующей практике, могут отступить: кризисные ситуации заставляют сконцентрироваться на главных задачах, находить нестандартные решения, и, как итог — отрасль выходит на новый, качественный уровень.

«Надо организовывать производство местной продукции»



Дмитрий Кузнецов, руководитель META_ESTATE

— Во все кризисы происходила примерно одинаковая ситуация: себестоимость строительства росла, но всё равно не так глобально, как курс доллара. И сейчас цена на жильё не может вырасти так же, как на микроволновку: нельзя просто взять и накинуть сверху 40%, просто переписать ценники и ничего не убирать с «прилавка». Во всяком случае, мы так не делаем.

При этом я отчётливо понимаю, что недвижимость — это долгосрочная возможность сохранить деньги, потому что она со временем всегда

возвращает свои позиции в том же долларовом эквиваленте. Просто для этого нужно время.

Поэтому мы приняли решение мобилизоваться и активно работать и с нашим текущим проектом, и по запуску нового. Конечно, смущает ситуация с импортными комплектующими. Но 90-95% материалов, которые мы используем, уже сейчас — российского производства: кирпич, алюминиевый и пластиковый профиль, кровля и др. Я рассчитываю на импортозамещение. Кстати, мы даже готовы объединиться с другими девелоперами, чтобы совместными усилиями организовать в Иркутске производство, например, фурнитуры для окон. Если есть возможность что-то заменить на местную продукцию, надо это делать.

«Мостик» для фермеров и сельхозтоваропроизводителей

Чем поможет аграриям Центр компетенций в сфере сельскохозяйственной кооперации и поддержки фермеров Иркутской области

Интерес предпринимателей к агросфере растёт, и это неудивительно: у одного только Минсельхоза – более 50 мер поддержки фермеров, и этот перечень постоянно дополняется. Сделать доступной и понятной самую актуальную информацию, отслеживать нововведения и разбираться в нюансах – такую миссию взял на себя Центр компетенций в сфере сельскохозяйственной кооперации и поддержки фермеров, который входит в состав Фонда поддержки и развития предпринимательства Иркутской области Центр «Мой бизнес». О том, чем помогает эта структура аграриям, читайте в нашем материале.

ДЛЯ САМОЗАНЯТЫХ – СУБСИДИИ

В Центр компетенций сельские жители обращаются ежедневно, рассказала директор Центра «Мой бизнес» Диляра Окладникова. Многие из них ведут личное подсобное хозяйство, но не зарегистрированы как предприниматели. В первую очередь сельчан интересует, чем поможет государство, если они официально получают статус предпринимателя, и какую форму регистрации выбрать: крестьянское фермерское хозяйство, ИП или самозанятый.

Если сельский житель выращивает овощи для себя и при этом продает излишки урожая, то, оформившись как самозанятый, он сможет обратиться в Министерство социального развития, опеки и попечительства Иркутской области для получения субсидии в 100 тысяч рублей и потратить ее на приобретение, например, теплицы, инкубатора для домашней птицы, орудий труда или любого инвентаря для ведения и развития личного подсобного хозяйства. В случае если средств субсидии, предоставленной государством, окажется недостаточно для осуществления предпринимательской деятельности, то самозанятый гражданин, как и предприниматель, может обратиться в Фонд микрокредитования Иркутской области для получения финансирования в сумме до 500 тысяч рублей по льготной ставке.

ГРАНТОВ – МНОЖЕСТВО

Если сельчанин успешно ведет более масштабную деятельность – выращивает скот или занимается растениеводством, то вскоре начинает понимать, что для наращивания объема продукции ему необходима техника: трактор, комбайн, косилка и прочее. В этом случае Центр компетенций поможет оформиться как индивидуальный предприниматель и обратиться в Министерство сельского хозяйства Иркутской области за грантовой поддержкой.

– Грантов – множество. По ним можно получить сумму финансирования до нескольких миллионов рублей. Есть гранты на развитие



семейных животноводческих ферм, на развитие материально-технической базы для заготовки и/или переработки пищевых лесных ресурсов и лекарственных растений или для развития сельскохозяйственных кооперативов. Но, пожалуй, самый популярный – грант для начинающих фермеров – «Агростартап». Его сумма – от 3 до 5 млн рублей. Деньги целевые, их можно потратить на строительство фермы или подсобных помещений, на покупку сельскохозяйственных животных или техники. Несмотря на то, что грант предусматривает ряд достаточно жестких для фермера условий, например, обязанность ежегодно в течение пяти лет наращивать объемы выручки, предпринимателей это не останавливает. К нам обратились уже 35 человек, которые готовы получить грант для начинающих фермеров – «Агростартап».

Более крупные крестьянско-фермерские хозяйства чаще интересуются условиями финансирования инвестпроектов, рассказала Диляра Окладникова.

– Мы предлагаем несколько вариантов, чтобы сельхозтоваропроизводители могли выбрать

наиболее выгодный. Источником финансирования проекта может быть Фонд микрокредитования Иркутской области, банк или лизинговая компания. При необходимости мы предоставим поручительство в качестве залогового обеспечения, которое относится к высокой категории надежности и позволяет сэкономить на уплате процентов.

БИЗНЕСУ НУЖЕН ПЛАН

Центр компетенций не только информирует предпринимателей при оформлении документов для получения грантов и субсидий. Нюансов множество, и малейшая техническая ошибка может стать причиной возврата заявки на получение гранта или отказа в получении средств.

– Мы помогаем предпринимателям – особенно начинающим – разобраться с нормативной базой, оформить заявку на грант, составить бизнес-план и план развития компании, подготовить отчетность по установленным формам в рамках полученных субсидий и грантов, – рассказала Диляра Окладникова. – Дело в том, что нормативные документы к каждому гранту – объемные и достаточно сложные для восприятия. Чтобы предприниматель ничего не упустил, мы сопровождаем его на всех этапах подготовки и подачи заявки.

ТЕМ, КТО В ДЕЛЕ, НУЖЕН МАРКЕТИНГ

Действующих фермеров также интересуют вопросы сертификации продукции и ее продвижение на рынке в условиях высокой конкуренции.

– Центр «Мой бизнес» оказывает комплексную поддержку предпринимателям. Это может быть консультация по вопросам ведения бизнеса, сертификация продукции, продвижение товаров и услуг на рынке и многое другое, – отметила Диляра Окладникова. – Например, у одного из фермеров после запуска автоматизированной доильной установки объемы производства молока увеличились, вслед за этим потребовалось

расширение рынка сбыта. В торговых сетях, куда планирует войти этот фермер, установлены требования: к упаковке, сертификации, наличию собственного бренда. Мы помогаем ему решить эти вопросы. Важно, что все услуги предпринимателю оказываются в рамках трёхстороннего договора «Исполнитель – Предприниматель – Центр», в котором до 80% затрат на себя берет Центр «Мой бизнес».

Также мы создаем кластерные цепочки с другими представителями агропромышленного сектора, в который входят и торговые сети. Есть сельхозтоваропроизводители, которые могут выйти со своей продукцией на экспорт. И в этом направлении мы тоже оказываем поддержку.

НАСЫЩЕННАЯ ОБРАЗОВАТЕЛЬНАЯ ПРОГРАММА

Кроме персонального консультирования, помощи в подготовке документов и подборе подходящего источника финансирования, Центр компетенций занимается обучением предпринимателей.

– У нас очень насыщенная образовательная программа, план мероприятий расписан на год вперед, – рассказала Диляра Окладникова. – Обучаем фермеров основам предпринимательской деятельности, проводим семинары, организуем встречи с участием представителей федеральных и региональных спикеров, коллег из Министерства сельского хозяйства Иркутской области и практиков-профессионалов из различных областей сельского хозяйства. На сайте Центра «Мой бизнес» mb38.ru можно ознакомиться с актуальной программой мероприятий.

С каждым днем обращения предпринимателей становится все больше, и среди предпринимателей много зарегистрированных недавно. Это говорит о том, что люди не боятся идти в бизнес. С государственной поддержкой быть фермером намного легче: есть возможность приобрести все необходимое для работы и спокойно заниматься любимым делом.

Наталья Пономарева

«Нас уже ничего напугать не может»

Российский бизнес, в том числе региональный, живёт сейчас в состоянии напряжённой неопределённости. Оценить происходящие события, которые меняются буквально по часам, и подстроить под них свою работу – очень сложно, отмечают иркутские предприниматели. Газете Дело они рассказали, какие риски несёт такая ситуация для их дела, что беспокоит больше всего, какие шаги они будут предпринимать.

«Сейчас важно успокоиться и отложить эмоции в сторону»

Елена Ланцова, директор компании «РАФТ ЛИЗИНГ»



– Для компании «РАФТ ЛИЗИНГ» это уже четвертая кризисная ситуация, – отмечает Елена Ланцова. – Мы думали, что уже ко

всему готовы, но 2022 год нас удивил, потому что это не только экономический кризис.

По её словам, у компании сейчас есть три основных вопроса, требующие особого внимания.

Во-первых, это получение предметов лизинга. Есть лизинговые сделки, по которым прошли авансовые платежи, и сейчас «РАФТ ЛИЗИНГ» ждёт получения техники.

– В нашем случае техника из Европы пересекла границу с Россией. И в текущих условиях – это ключевой момент, – подчёркивает Елена Ланцова.

Во-вторых, лизинговым компаниям важно понимать, повлечёт ли беспре-

цедентно выросшая ключевая ставка ЦБ повышение ставок по действующим кредитам.

– Сейчас очень важно, чтобы Центробанк и правительство РФ ввели жесткий запрет на повышение банковских ставок по действующим кредитным линиям. Иначе мы рискуем увидеть череду банкротств. Бизнес столь серьезные риски не закладывал в свои проекты, – комментирует директор «РАФТ ЛИЗИНГА».

В-третьих, для всего бизнеса сейчас важна финансовая стабильность. Необходимо понимать, на каких финансовых условиях можно работать, и в каком периоде.

– Сейчас как никогда важно всем успокоиться, отложить эмоции в сторону, – считает Елена Ланцова. – Нужно идти на диалог и компромисс. Только сплотившись, мы сможем решить вопросы. Любой кризис можно пережить, если мы будем с пониманием подходить к проблемам друг друга и совместно искать выход.

«Выход в ресторан снова станет событием»

Павел Поляков, председатель Байкальской ассоциации отельеров и рестораторов



Как рассказал Павел Поляков, буквально на следующий день, после того как начал расти валютный курс, крупные поставщики индустрии общественного питания начали ограничение поставок товара, потому что они не знают, по какому курсу они будут делать свой следующий закуп.

– Это основная проблема сейчас, потому что в ресторанах большое количество валютного товара. И даже отечественные производители «под шумок» стали поднимать цены, да и в любом отечественном товаре сейчас есть какая-то валютная составляющая. И даже если нет, инфляция всё равно есть. К примеру, алкогольная компания сначала прислала нам сообщение, что пока прекращает поставки, потом – что продолжит, но при этом подняла цены почти на 20%. Причём, 20%

– это сейчас минимум, – поясняет Павел Поляков.

Для индустрии это достаточно критическая история, подчёркивает Павел Поляков, потому рестораторам тоже будут вынуждены реагировать на изменение себестоимости блюд и поднимать цены.

– А если это будет гиперинфляция, которая сейчас намечается? – задаёт риторический вопрос Павел Поляков. – По щелчку пальца стоимость блюд не изменишь, и даже меню перепечатывать каждый раз тоже не так просто. Поэтому готовимся переходить на электронное меню: в интернете изменить цены гораздо проще. И будем вести тройной контроль за входящими ценами, чтобы не вылететь в трубу, с наступающей инфляцией. Да, неопределённость сейчас полная, но лично меня уже ничего напугать не может. Жду, когда ситуация на рынке немного «устаканится».

Ещё один риск для индустрии – падение потребительского спроса.

С другой стороны, по мнению Павла Полякова, в связи с санкциями, люди особо никуда не поедут, и те, у кого есть деньги, всё равно продолжат ходить в рестораны.

– Как показывает весь мой опыт, в премиальных, дорогих ресторанах спада спроса не будет. В первую очередь, как всегда, пострадает средний класс, которого итак уже практически не осталось, и те заведения, которые рассчитаны на эту категорию потребителей, – считает ресторатор. – Кстати, раньше, ещё при советской власти, ресторан был всё-таки для событийных выходов – повышение по службе, юбилей. А потом это стало обыденностью – человек с любым доходом мог подобрать заведение по кошельку, чтобы пригласить туда друзей на ужин. Возможно, мы вернёмся к той ситуации, когда поход в ресторан опять станет событийным.

А вот фастфуд выживет в любой ситуации, уверен Павел Поляков.

«Мне нравятся нестандартные решения»

Новый региональный директор Уралсиба – о стратегии банка в Иркутске

Он молод, но уже хорошо известен в профессиональном сообществе, успел поработать во всех сегментах банковского бизнеса, и этот разноплановый опыт позволяет ему хорошо понимать запросы разных групп клиентов. Четыре месяца назад Лев Покровский был назначен на должность регионального директора Банка Уралсиб в Иркутске. О том, как идет формирование команды, какой стратегии придерживается банк и за счет чего планирует на треть нарастить клиентскую базу в Иркутске, он рассказал Газете Дело.

«В БАНКАХ Я ЦЕНЮ ФИШКИ»

Лев, поделитесь, как складывалась ваша карьера?

– Моя банковская карьера началась в 2007 году. Я тогда учился на 4 курсе в Иркутском филиале РЭУ им. Плеханова, пришел в ВТБ24 на базовую должность. Потом было еще четыре крупных банка. В общей сложности за 15 лет я работал в пяти кредитных учреждениях, перед работой в Уралсибе занимал должность регионального управляющего по работе с малым бизнесом в Росбанке.

То есть направление малого и среднего бизнеса, на котором специализируется Уралсиб, вам хорошо знакомо?

– Уралсиб поступательно развивает все направления: и розницу, и корпоративный бизнес, хотя, если говорить об объемах бизнеса, то именно сегмент МСБ занимает одну из наиболее сильных позиций в структуре бизнеса банка. Что касается меня, я не сидел на одном месте – поработал абсолютно на всех направлениях банковской деятельности.

Банковский бизнес, несмотря на все нововведения, достаточно консервативен, а линейки продуктов, несмотря на старания маркетологов, у всех банков похожи. Чем вас привлек Уралсиб?

– Нишевой. Я всегда, во всех банках ценил фишки. У каждого есть какие-то инструменты, которые отличают его от конкурентов. Фишка Уралсиба – гибкость в решении некоторых вопросов, чего на рынке зачастую не хватает. И в этом есть определенный драйв – «обойти» крупные федеральные банки с госучастием на поворотах – когда им рельсы не позволяют свернуть, а у клиента есть такая потребность. Мне нравятся нестандартные решения, а Уралсиб этими инструментами славится: головной офис прислушивается к сети, и разного рода акции там согласовываются достаточно оперативно.

«ПРИВЛЕКЛИ ЦЕЛУЮ ОТРАСЛЬ»

Можете привести пример такого предложения?

– Да. С 21.02.2022 по 31.08.2022 у нас проходит акция по эквайрингу «С Уралсибом будь!». Она позволяет значительно уменьшить тарифы, которые установлены у клиента на текущий момент в стороннем банке.

За счет чего?

– Объясню на примере. У всех банков есть по 3-5 стандартных тарифов для розницы, МСБ, корпоративного бизнеса. Один условно-бесплатный, а другие – специализированные, «заточенные» под потребности разных групп клиентов. ... Эти пакеты у банков плюс-минус одинаковые. Но бывает так, что у клиентов есть



Лев Покровский, региональный директор банка Уралсиб

Фото А.Федорова

убыток, просто находит более гибкий подход клиенту. В МСБ благодаря таким инструментам можно делать эксклюзивные вещи. Они же позволяют переводить отношения с клиентами на совершенно новый уровень.

Не боитесь, что вашу идею возьмут на вооружение другие банки?

– Я знаю, что многие уже подхватили эту волну. На банковском рынке конкуренция высока – даже если ты придумаешь что-то суперэксклюзивное, за тобой скоро начнут повторять. Но определенный временной лаг все-таки есть, и мы за это время смогли привлечь к себе практически целую отрасль.

«ЗАДАЧА – СТАТЬ БАНКОМ №1»

В целом, как вы оцениваете итоги работы банка в Иркутске в 2021 году?

– Я бы сказал так: цели, которые ставили собственники перед банком, – были выполнены: это и прирост клиентской базы, и прирост портфелей, и реализация общей трехлетней стратегии, которая завершилась в 2021 году.

Что дальше? Какие задачи стоят перед вами теперь?

– Сейчас у нас начался новый трехлетний этап стратегии, согласно которой до 2024 года перед нашим банком стоит задача активно нарастить базу как розничных клиентов, так и МСБ. В 2022 году, несмотря на некоторую монополию госбанков, особенно в бюджетной сфере, мы планируем увеличить число клиентов на 30% по сравнению с концом 2021 года. Если говорить про кредитный портфель в сегменте МСБ, то мы планируем увеличить его вдвое, поскольку видим здесь большой не реализованный потенциал.

Собираетесь уводить чужих клиентов или станете для них дополнительным банком?

– Наша задача – стать банком №1 для клиента, потому что мы можем предложить полный комплекс продуктов и услуг как для самих компаний, так и для их сотрудников. В нашей линейке есть все виды продуктов, и они все конкурентны. Конечно, если наше предложение

закроет основную массу вопросов клиента, и при этом у него останутся определенные обязательства перед другим банком, мы готовы будем работать в паритете.

Последние два года были очень непростыми для бизнеса. Как клиенты банка чувствуют себя сейчас?

– Малый бизнес благодаря мерам господдержки очень быстро восстановился. Безусловно, есть отрасли, например, общепит и развлекательная сфера, которым и сейчас приходится нелегко. Но, несмотря ни на что, все научились работать в новых условиях. Малый и средний бизнес, благодаря усилившейся между банками конкуренции, находят для себя более выгодные решения.

То есть клиенты сейчас открыты новым предложениям и готовы менять банки?

– Да. Открытость компаний новым предложениям в глубокой, скажем так, стадии восстановительного после пандемии периода, стала больше. Если раньше клиенты на звонки банков в 90% случаев отвечали, что им ничего не нужно, то сейчас они стали гораздо более отзывчивы: готовы встречаться или обсуждать предложения по телефону. Любая возможность сэкономить клиентом приветствуется, хотя сам он такие возможности ищет нечасто.

Почему?

– Многие клиенты – не только в банковском бизнесе – привыкают действовать по инерции. Могут себе позволить работать по текущим тарифам? Значит, все нормально. А новые предложения рассматривают достаточно узко. Если такой клиент получает предложение обслуживаться за 900 рублей в месяц, при том, что в действующем банке он платит 1500 рублей, выгода, даже в масштабах года получается незначительная. Тем более, предприниматель знает, что пакет за 900 рублей, скорее всего, не включает в себя услуги, которые придется оплачивать отдельно. Аналогично в кредитовании: при более выгодной ставке может действовать менее выгодный расчетный тариф.

Для того, чтобы найти действительно выгодное решение, нужно подходить к вопросу комплексно. У аналитиков Уралсиба, которые

рассматривают кредитные сделки, большой опыт – это наша гордость. Благодаря этому мы можем подобрать для клиента решение, которое именно для него будет более выгодным, чем среднерыночное. У нас есть пример, когда клиент стал экономить порядка пятисот тысяч рублей в квартал, просто сменив банк-эквайер. Эта выгода заранее была совсем не очевидна клиенту, ведь тарифы его банка были «в рынке».

Сотрудничает ли банк с институтами господдержки?

– Да. Например, мы можем выдавать кредиты по программе господдержки бизнеса совместно с корпорацией МСП. Уралсиб – один из немногих банков, где эти лимиты сохранились. Также мы можем кредитовать под зарплату 3:0: не напрямую, но в рамках агентского соглашения с МСП-Банком. То есть меры господдержки, которые есть, они все доступны в банке.

Работаете ли вы с самозанятыми?

– Конечно. Юридически самозанятые – это те же физлица, поэтому для них актуальны все те продукты, которые мы предлагаем розничным клиентам. И здесь я не могу не отметить нашу флагманскую карту «Прибыль», которая, по версии Банки.ру входит в ТОП-3 среди доходных карт по итогам 2021 года. Два ключевых преимущества карты – это cashback на все категории покупок до 3% и честное начисление процентов на остаток. Честное – это когда проценты начисляются на средневзвешенный остаток по карте, а не на минимальный в течение календарного месяца.

То есть самозанятые в 2022 году тоже будут в фокусе внимания банка?

Многие клиенты – не только в банковском бизнесе – привыкают действовать по инерции. Могут себе позволить работать по текущим тарифам? Значит, все нормально. А новые предложения рассматривают достаточно узко. Для того, чтобы найти действительно выгодное решение, нужно подходить к вопросу комплексно

– Безусловно, мы рассчитываем активно привлекать эту категорию клиентов, у нас есть специализированные решения для них.

«ФОРМИРОВАНИЕ НОВОЙ КОМАНДЫ ЗАВЕРШЕНО»

Завершая разговор. Прошло четыре месяца, как вы работаете на новом месте. Идеология и корпоративная культура во всех банках разная. Сложно ли вам было адаптироваться?

– Нет, и это очень важно. Подход банка к бизнесу и мои личные установки очень удачно, на мой взгляд, нашли точку соприкосновения. И мне, и моим коллегам было достаточно легко адаптироваться в новой структуре, потому что Уралсиб уделяет этому вопросу очень большое внимание. Несмотря на все обстоятельства, которые нас сейчас окружают, для банка, как и для любой другой организации, основа всего – это команда. И если у этой команды качественные и комфортные условия труда, которые позволяют добиваться результатов, то это дорогого стоит.

Формирование новой команды уже завершено?

– Да. Цикл частичного обновления команды завершился 10 января принятием нового управляющего офисом в Ангарске. Можно сказать, что костяк уже сформирован и готов к новым свершениям.

Мы очень амбициозны и оптимистичны, и для достижения планов у нас есть все необходимые инструменты.

Наталья Понамарева

Когда гигантская машина несется вперед, в какой-то момент ей не хватает гибкости. И в этом есть определенный драйв – «обойти» крупные федеральные банки с госучастием на поворотах – когда им рельсы не позволяют свернуть, а у клиента есть такая потребность

нестандартный запрос. Например, специфика отрасли ломозаготовителей предполагает работу с большим объемом наличных денежных средств.

В Банке Уралсиб поняли эту нишу, увидели, что бизнес полностью легален, у этих клиентов огромные объемы отчетности. Оценили свои возможности и предложили выгодные условия. Причем сделали это с сохранением маржинальности, то есть банк не работает себе в

«Граница, за которой будет по-другому»

Ярослав Шиллер, «Слата», – о рынке, инфляции и вызовах 2022 года

«Год стратегических решений, интенсивный и полный изменений» – такое определение 2022-му дал исполнительный директор розничной сети «Слата» Ярослав Шиллер во время нашей беседы в середине февраля, накануне стратегической сессии с бизнес-экспертом Сергеем Макшановым. Рубежные изменения не заставили себя долго ждать: новая реальность уже изменила многие процессы. Ритейлеры наращивают запасы, чтобы обеспечить спрос, условия по поставкам при этом меняются ежедневно, грузопоток увеличился в разы. Об этом мы еще поговорим с топ-менеджером «Слаты» в следующих выпусках, а сегодня публикуем интервью, взятое до рубежных для экономики событий.

«ИНФЛЯЦИЯ – ЭТО ПЛОХО»

Некоторые аналитики считают, что ускорение инфляции – благо для ритейлеров: цены растут, это заставляет людей быстрее тратить деньги – выручка увеличивается. Другие эксперты, напротив, говорят, что это плохо: если не закладывать будущую инфляцию в цену, то на эти же деньги бизнес сможет купить меньше товаров. Вы на чьей стороне?

– Честно, не знаю, для кого это хорошо – наверное, так рассуждают те, у кого проблемы с математикой. Инфляция – всегда плохо, потому что это обесценивание денег. Аналитики, видимо, забывают о том, что, с одной стороны, есть цена, потребности, а с другой – то количество денег, которым располагает покупатель. Когда цены растут, а реальные доходы нет – в чем может быть плюс для ритейлера? Чтобы была маржа, должен быть факт продажи. Когда нет денег, чтобы покупать, – и маржи нет.

И как быть в такой ситуации ритейлеру? Каких принципов придерживаться?

– Ритейлер должен подстраиваться и выполнять свою функцию – обеспечивать потребности покупателя. Это наш закон: последними повышать цену, первыми снижать.

Конечно, инфляция усложняет переговоры с поставщиками: есть внешние факторы, есть рост себестоимости сырья, нам приходят новые прайсы. Но это не значит, что мы должны автоматически повышать цены в своих торговых точках. Мы придерживаемся рынка: если рынок не повышает цену, значит, и мы держим, насколько позволяет ситуация с поставщиком.

Но ведь не все ритейлеры могут себе это позволить.

– Здесь многое зависит от масштаба бизнеса. Одно дело, когда у тебя один или несколько маленьких магазинов. В этом случае ценообразование происходит так: пришла большая цена от поставщика – добавляем процент, цена на полке меняется.

В большой сети ценообразование идет иначе. Да, наш бизнес находится на стыке между производителем и клиентом. И все разрывы поставок мы на себе очень хорошо ощущаем. Но, согласно нашей стратегии, мы не можем себе позволить поднимать цены по такой логике: пришли бананы на 10% дороже – и мы на 10% дороже выставляем ценник. Нет. Рост цен не перекладывается на увеличение маржинальности. Он влияет только на увеличение товарооборота, денежных потоков.



Ярослав Шиллер, исполнительный директор розничной сети «Слата»

Фото из архива компании

В прошлом году была ситуация, когда государство вышло с предложением ограничить цены ритейлерам...

– Заморозка цен государством – самый простой шаг. Как и бездумное переписывание ценников ритейлерами. Проблема же гораздо глубже – в эффективности бизнес-процессов. Компании должны менять технологию, оптимизировать внутренние процессы, смотреть в первую очередь на себя – чтобы не наказывать рыночными изменениями

конечного потребителя. Именно этот подход мы применяем в «Слате». Человек развился именно потому, что всегда искал более эффективный способ решения задачи, которая перед ним вставала.

Создание «Восточного союза» – это один из способов работать над эффективностью?

– Конечно. Кооперация позволяет сильно экономить на закупке. Когда доходы потребителей не растут, это особенно актуально. В Европе региональные ритейлеры уже давно объединяются

в союзы, чтобы быть конкурентоспособными наравне с крупнейшими игроками рынка.

«ДИСКАУНТЕРЫ – В ТОПЕ»

В прошлом году вы говорили, что в кризис люди не перестали есть – спрос не упал. Но поведение покупателей, структура потребления на фоне пандемии, наверное, изменились?

– По продуктам я каких-либо больших изменений не наблюдаю. Премиальный сегмент практически не меняется: кто привык покупать дорогие вещи высокого качества, тот покупает их всегда.

Идет перераспределение между классами «средний плюс» и «средний минус». И, кстати, то, что на рынке появилось так много дискаунтеров, тоже говорит о том, что потребность потребителя сместилась в сторону низких цен. Люди привыкли к этому формату, поняли, что в дискаунтерах можно экономить домашний бюджет.

Дискаунтеры – по-прежнему формат номер один в России? Другие форматы: гипермаркеты, супермаркеты – не будут развиваться так активно?

– Развитие форматов всегда связано с долгосрочными трендами – это не год, не два, а 10-20 лет. Торговля – это всегда баланс между потребностями и затратами на производство, подготовку услуги и продажи. С этой точки зрения, гипермаркеты – один из самых сложных форматов. Это большие и долгие инвестиции, это сложно в управлении. При этом вокруг магазина должен быть большой потенциал, чтобы проект окупался. Если число потенциальных покупателей вокруг с каждым годом становится меньше, то смысл инвестиций теряется.

С точки зрения бизнеса, большой капитал проще собрать с помощью нескольких магазинов поменьше, предложив людям выбор возможных мест для покупки дешевого товара. Это самое эффективное решение.

Гипермаркеты совсем уйдут?

– Французская сеть Caffege уже сворачивает этот формат, наш крупный российский ритейлер тоже принял решение уходить из гипермаркетов. В Европе их сейчас превращают в жилье: с красивыми квартирами, патио, бассейнами. Это «второе дыхание» недвижимости, которое через 25-40 лет будет и здесь.

То есть супермаркет «Слата» в будущем может стать жильем?

– Супермаркет – нет, а вот какой-нибудь из иркутских ТРЦ – вполне. Но это очень далекая перспектива.

Мы сильно отстали?

– Если мы посмотрим на то, что происходит с гипермаркетами в Европе и что – на востоке России, то увидим совершенно разные истории. Но собственникам гипермаркетов и в России надо думать о бизнесе в долгосрочной перспективе. Это, наверное, главная проблема в России: очень мало людей думают на 50 лет вперед, а ведь 5-10 лет для большого бизнеса – это капля в море.

Вернемся к «Слате». Вы продолжите развивать дискаунтеры?

– Безусловно. С точки зрения бизнеса это выгодно: формат востребован потребителями – и мы должны обеспечивать его развитие, окупаемость.

А что будет с МИНИ-форматом, который вы запустили в Иркутске в прошлом году?

– Пробуем дальше. Первый магазин, на Дзержинского, пошел отлично, работает сверх плана, второй показал нам, что даже внутри формата у нас должны быть кластеры, так как мини-магазин в центре и в спальном районе – это разный подход.

Успех так зависит от месторасположения?

– Да. Как я говорил на открытии первого магазина МИНИ, это формат большого города. Иркутску надо дорасти до востребованности именно таких магазинов. Перед нами сейчас стоит задача доработать формат, чтобы он в наших условиях чувствовал себя хорошо. Чтобы МИНИ работал как сеть, их надо 90-100 штук в Иркутске. Город к такому количеству пока не готов. Но, возможно, готов к реформатированию киосков или магазинов у дома – мы думаем над этим.

КСТАТИ

Как «Слата» действует в новых условиях

Новая реальность требует гибкости и принятия быстрых решений. С 1 марта торговые сети «Слата» и «Хлеб-Соль» зафиксировали повышение спроса по отдельным категориям товара длительного хранения на 30-40%. Кроме того, в течение второго квартала сеть ожидает роста цен на 10-30% по отдельным товарным группам. Ритейлер готовится к разным сценариям развития событий. Какие вызовы стоят перед компанией и какие меры уже приняты?

ТОВАР С ЗАПАСОМ

Как отмечают в «Слате», большинство региональных ритейлеров уже испытывают проблемы с закупкой валюты для оплаты импортных товаров, существуют риски разрыва логистических цепочек, потому разумно сделать запасы. Ритейлер сегодня действует в ситуации высокой неопределенности, когда условия взаимодействия по поставкам меняются в течение одного дня.

Ирина Береснева, коммерческий директор сетей «Слата» и «ХлебСоль»:

– Мы наращиваем запасы товаров класса «А», которые подлежат длительному сроку хранения (мука, сахар, бакалея, макаронные изделия, бытовая химия и др.), максимально используем и

загружаем свои складские помещения, формируем дополнительные в соседних регионах.

ПЕРЕРАСПРЕДЕЛЕНИЕ ЗАКУПА

Нагрузка на инфраструктуру сильно увеличилась. Количество грузопотока возросло в разы, сложился дефицит вагонов на железной дороге, суда не могут доставить товары в срок в нужные порты, а валютные колебания парализовали часть торговых операций.

При этом проблем с российскими овощами в сети нет – «борщевой набор» можно купить в магазинах «Слата» и «ХлебСоль» в полном объ-

еме, цена на него не изменилась. В сети ожидают поставок товара из Китая: границы открыты, запретов на ввоз нет. Ведутся переговоры с Узбекистаном и Киргизией по поставке овощей в ближайшем времени.

Андрей Зудов, руководитель направления ВЭД и ФРОВ ТС «Слата» и «ХлебСоль»:

– Запасов фруктов и овощей на текущую неделю в сетях достаточно. Но, в связи с мировой обстановкой, на прошлой неделе мы получили сообщения о поставщиках, что они не могут отгрузить товары, которые поступали в Черноморские порты, по причине неопределенности обстановки и сильных колебаний валюты. На сегодня ситуация не стабилизировалась, ожидаем дефицит по импортным фруктам – цитрус, груши, виноград и бананы.

Почему вы ушли из торговых центров – «Карамели», «Модного Квартала»? Это частные случаи? Или скептическое отношение к ТЦ как к формату?

– Нет, все банально, «жизнь» называется. В «Карамели» «Слата» есть, но мы сократили площадь. «Карамель» сильно потеряла как торговый центр – и мы вместе с ними. Это началось еще с переноса «Шанхайки», реконструкции этого китайского рынка. Экономика в ТЦ давно была не очень.

Что касается «Модного Квартала», то это инициатива собственников: мы не могли заплатить тех денег, которые предложила другая компания. Но мне такой подход кажется странным с точки зрения потребителя. Все-таки наличие продуктового ритейла всегда притягивает трафик.

«ОНЛАЙН БУДЕТ РАЗВИВАТЬСЯ»

Одна из примет времени – всеобщая цифровизация, развитие онлайн-каналов. Вас затронула эта тенденция?

– В «Слате» онлайн-сегмент зафиксировался на определенном уровне – невысоком в общем товарообороте. У нас это, скорее, дополнительная услуга, удобство, не более.

Проекты быстрых доставок популярны больше в метрополиях, больших городах с высокой

плотностью населения, где у людей нет времени на покупки. Но Иркутск – это небольшой город. И не все из того, что хорошо развивается в Москве, Питере и даже в Красноярске, может так же хорошо развиваться здесь.

В прошлом году вы говорили, что не готовы заходить на чужие интернет-площадки, будете разрабатывать свою. А потом все-таки подключились к Сбермаркету. Почему?

– Мы посчитали, сколько надо вложить в собственную разработку. Чтобы продавать по-настоящему онлайн, надо инвестировать много средств и в течение долгого времени держать структуру убыточной. Этого нам не хотелось. И мы договорились со Сбербанком на новых, очень хороших, эксклюзивных условиях. Чек – от 400 рублей, скорость доставки – в течение часа. Сбер – наш проверенный партнер, мы вместе развиваем проект по местным поставщикам, разрабатываем условия.

Покупатели «Слаты» больше покупают через Сбермаркет?

– Да, видим положительную динамику. Уверен, что мы сможем в этой системе работать и с «ХлебСолью». Дискаунтеров в сети больше, особенно в маленьких городах. Мне эта мысль очень нравится – что, например, в деревне Еланцы можно будет заказать продукты дистанционно.

Другого выхода у мира нет: онлайн будет развиваться. Но офлайн еще долго не исчезнет.

То есть «Слата» пошла в онлайн не потому, что стала терять трафик в офлайне?

– Нет, трафик в «Слате» каким был, таким и остался. Онлайн – это осознанное решение, никак не связанное с количеством покупателей в супермаркетах.

«ВРЕМЯ СТРАТЕГИЧЕСКИХ ШАГОВ»

Текущие условия заставляют быстро менять планы и приоритеты. Недавно была новость, что в этом году вы займетесь эффективностью сети, качеством. Почему больше не хотите наращивать сеть?

– Мы, может, и хотели бы, но пространство, в котором мы развиваемся, стало небольшим. С точки зрения доли в регионах, где мы присутствуем, нам уже практически некуда расти. Размер розничной торговли ограничен ФАС 25%. Кроме того, потенциал ритейла зависит и от количества населения в регионах. Если бы рядом с Иркутской областью жило 50 миллионов человек, была бы одна ситуация, но во всей Сибири живет 24-28 миллионов. Так что мы будем открывать новые магазины, но точно. И планируем занять хорошую долю в Забайкальском крае.

А дальше?

– Нам нужно хорошо подготовиться к следующему стратегическому этапу, как в шахматах. В Красноярск точно не пойдем – там уже действует наш крупный партнер по «Восточному союзу».

На Дальнем Востоке – партнер поменьше, возможно, будем развиваться вместе. А может, появятся и другие альтернативы, которые позволят компании расти дальше.

Не боитесь упустить время для решительных действий?

– Для больших инвестиций время сейчас нехорошее. А чтобы сделать следующий большой шаг – как это было когда-то с дискаунтерами или географическим расширением сети – нам надо принять стратегическое решение о больших инвестициях. Надо переформулировать нашу стратегию – возможно, в другую плоскость.

Вы можете уйти из продуктового ритейла в другие сферы?

– Я бы так не сказал. Хотя – кто знает.

Что у вас в планах на ближайший год? Каким он будет?

– Непростым, интенсивным, полным изменений и новых вызовов. Процент прироста год к году в торговле постоянно уменьшается, это говорит о консолидации российского ритейла. Вполне понятная стадия. Теперь все большие компании должны будут посмотреть на свою эффективность.

Думаю, 2022 год принесет нам решение по дальнейшему развитию. Станет своего рода границей, за которой надо будет работать по-другому.

Иван Рудых

2022: «интригующий сценарий» от Сергея Макшанова

Строить планы даже на год вперед в условиях полной неопределенности – это задача «со звездочкой», что уж говорить о решениях стратегических. Но, как считает Сергей Макшанов, известный бизнес-эксперт, управляющий ГК «Институт Тренинга – АРБ Про», жить будущим – полезно, особенно бизнесу. 19 февраля эксперт провел в Иркутске традиционные «Базовые стратегии», а накануне мероприятия поделился своими наблюдениями и прогнозами с Газетой Дело. Мы записали ключевые цитаты.

Об инфляции

Официальная инфляция в России составила в 2021 году 8,39%. Думаю, это щадящие цифры: реальная – не меньше 10%, а продовольственная – минимум 15%.

Проблема в том, что в России инфляция – это рост и цен, и затрат. Большинство производителей не могут выпустить продукцию, опираясь только на отечественные комплектующие, мы очень много всего завозим из-за рубежа.

Мы отстаем в новой экономике – надо обгонять. Задача каждой компании в 2022 году – расти больше, чем скорректированная инфляция, то есть выше 10%.

О росте в 2021

Рост реального российского ВВП на 2,8% в 2021 году – это «отскок дохлой кошки». В долларовом выражении он снизился на 2,5% к 2019 году.

Что является позитивным, на мой взгляд, так это увеличение числа предприятий высокого передела. В 2021 году открылось больше 150 новых заводов, такого не было никогда. На их продукции в том числе основан рост несырьевого экспорта. В прошлом году он прибавил 45%. Это здорово, и здесь очень большой потенциал.

О внутреннем потреблении

Нам нужно наращивать потребление внутри страны. Структура нужна следующая: 60% – внутреннее потребление, остальное – внешняя торговля, но сгенерированная за счет высоких переделов. Это сильно стабилизирует экономический рост. Но домохозяйствам трудно потреблять больше, потому что реальные доходы растут ниже инфляции. Второй момент – рост тарифов, например, по ЖКХ.

О логистических разрывах

Проблема разрывов различных цепочек, дефицита будет решена, бесспорно. Вопрос в скорости. Еще не все «прилетело»: долетят и новые разрывы. Например, в Европе сейчас закрыто несколько крупных заводов: газ такой дорогой, что по такой цене нет смысла что-то делать...

Самые же большие недопостав-



Сергей Макшанов, бизнес-эксперт

ки на сегодня – это все, что касается автомобилей, техники, электроники. Дефицит комплектующих большой. И быстро преодолеть это не получится, потому что потребность растет на 16% в год, а мощности – на 6%. Года четыре мы будем из этого выходить.

О ритейле и регионах

Продуктовый ритейл в 2021 году, безусловно, не проиграл. Потребность в продовольствии – это ежедневная возобновляемая потребность. В этом сила ритейла. Но, конечно, в разных регионах экономическая ситуация и картина потребления разная: Россия – гигантская страна. В Иркутской области – депопуляция, а в Тюменской, например, наоборот, естественный прирост населения. Значит, там растут и доходы, и инвестиции.

О потенциале Иркутской области

Приангарье – безусловно, недоинвестированный регион. Мы так обрадовались, что наконец-то аэропорт в 2028

году откроется – да его 10 лет назад надо было открывать, а лучше – 20! Так и с лесопереработкой – надо было раньше что-то делать, не возить кругляк. Можно похвалить «Фармасинтез» – им удалось создать продукт с высокой добавленной стоимостью. Но куда он пошел? В Тюмень.

Сейчас в Иркутской области идет рост обрабатывающей промышленности, но понятно, что нужны другие инвестиции. А самый большой магнит – это, конечно, рекреационные возможности. Но и это колоссальные капитальные вложения, бизнесу не осилить. Здесь нужна большая госпрограмма, строительство дорожной сети и прочее.

О новых путях для ритейла

Продовольственная розница должна очень активно работать с производителями, особенно с локальными – в этом случае она получает каскад позитива. «Слата», например, уже это делает, «возитесь» с местными фермерами. Так и надо – по-родительски,

как с дочками. Но «Слате» надо идти дальше – вкладывать много денег, поддерживать развитие производителей, чтобы они совершенствовали свои технологии, мощности. Сами мелкие производители взять кредит и быстро развиваться не могут. «Слата» же как большой игрок обладает другими возможностями и может ускорить этот процесс. В этом случае выигрывают все.

Да, это долго и непросто. Но «приказа верить в чудеса не поступало». На перепродаже мировых брендов – условно, на Procter&Gamble – много не заработаешь. Если не развивать локального производителя – будешь платить за логистику, за качество, за свежесть, за кошельки, которые есть у людей. Понятно, что это не переключается одним щелчком. Но у «Слаты» есть такая макрорегиональная роль, и она ее с каждым годом выполняет все лучше и лучше.

О маркетплейсах

Очень полезно жить будущим, тем более, что настоящего, как гласит квантовая физика, не существует. Но люди, обыватели, будущим не живут, их целевой горизонт – хорошо если дотягивает до отпуска. Сегодня бал правят маркетплейсы и компании быстрой доставки.

Поэтому, достигнув определенного объема, вмняемым ритейлерам нужно энергично развивать местных товаропроизводителей, нарабатывать экспертизу, затем разрабатывать собственную торговую марку (СТМ) на основе местных продуктов – они качественные, экологичные, производятся рядом – и выводить их на маркетплейсы, включая те, что работают за рубежом. Из тех, кто действует на территории России, максимальными экспортными возможностями обладают AliExpress и Wildberries. Так ограничения по региону и доле снимаются – можно работать со всеми.

О дискаунтерах

Формат дискаунтера – это то, что делают все. И для покупателей уже очевидно: то, что продается в дискаунтерах, – нормальный товар. В таких магазинах должны быть доступные по

ценам, но хорошие продукты и должны быть продукты низкопремиального и премиального сегмента.

То, что «Слата» развивается как мультимедийный игрок, – совершенно оправданно. Здесь есть смысл включить еще два рычага – завод по производству новых продуктов и выход на российские и международные маркетплейсы.

О торговых центрах

Торговые центры не вымрут, но подвергнутся жесткому отбору. ТЦ, которые находятся на местах транзитного или комплексного трафика, останутся и будут жить. Те же, что работают там, где трафика нет, пройдут реконцепцию: начнут открывать гастрономические коворкинги, склады.

О прогнозах на 2022 год

Сценарий – более интригующий, чем в 2020-м и 2021-м. В 2020-м была только пандемия, в 2021-м начали рваться логистические цепочки. А сейчас у нас – живописный геополитический и мировой энергетический кризис. При этом и логистические разрывы продолжают, и «чума» никуда не ушла. Из других проблем – усиливающийся кадровый голод. Он охватил всех, это проблема глобальная. В некоторых отраслях доходит уже до паралича.

Ключевые возможности – это, условно, «цифра» во всех видах: программное обеспечение, сервисы. Это все, что касается высокопеределного производства. Это все, что позволяет быть более ориентированными на будущее, создавать новые категории сервиса. Это разворот ориентации бизнеса на клиента: нужно брать курс на эмоциональную составляющую.

Очень большой потенциал и в партнерских отношениях. Хороший пример в Сибири – создание «Восточного союза», объединение ключевых ритейлеров. Мы отдаем себе отчет, насколько это сложно. Но проект состоялся, и у него гигантский потенциал.

Иван Рудых

«Видеть всё»: как построить медицинский бизнес на высококонкурентном рынке

Первого пациента в иркутском офтальмологическом центре МедСтандарт приняли в 2016 году. За шесть лет клиника стала известна не только в нашем регионе. Сюда приезжают из Бурятии, Якутии, Забайкалья, Красноярского края. И это при том, что офтальмологические услуги в Иркутске оказывают пять госучреждений с богатой историей. Как компании удалось занять достойное место на высококонкурентном рынке? Почему квалифицированные кадры лучше не хантить, а выращивать внутри компании? Зачем системно оттачивать бизнес-процессы, работать над качеством сервиса и что даёт клинике сертификат ISO? Об этом Газета Дело поговорила с учредителями МедСтандарта, хирургами-офтальмологами Александром Новолодским и Вячеславом Бурий.

О КЛИНИКЕ, РЫНКЕ МЕДУСЛУГ И КОНКУРЕНЦИИ

Сложно было в Иркутске открыть частную глазную клинику, учитывая, что здесь работает несколько госучреждений этого профиля? Как складывались взаимоотношения государства и частного медицинского бизнеса?

Александр Новолодский: Да, рынок офтальмологических услуг в Иркутске всегда был высококонкурентным, потому что здесь в этом сегменте много лет работает пять государственных учреждений, оказывающих хирургическую помощь. И когда у нас семь лет назад появилась идея создать частную офтальмологическую клинику, в обществе было мнение, что это невозможно сделать. Но я, имея к 45 годам хороший опыт врачебной и организационной работы, понял, что смогу уйти в самостоятельное плавание, хотя мне и говорили, что запускать стартап в таком возрасте уже слишком поздно.

Кстати, мысль о своей глазной клинике возникла у меня ещё в школьные годы: я тогда реально рисовал на бумаге, какая она будет, с какими кабинетами. И детская мечта реализовалась через тридцать с лишним лет. Получается, мы свою дорогу видим намного раньше, просто не всегда осознаём, что это она.

А клинику МедСтандарт мы зарегистрировали в 2015 году.

Мы – это кто?

Александр: Это четыре учредителя: два врача-хирурга офтальмолога, коммерческий директор, который занимается развитием бизнеса, и финансовый директор, курирующий финансовые вопросы. Сложившийся тандем устойчивой четвёрки и дал нашему проекту сильное движение. Мы чувствовали собственную силу как хирурги, врачи, у нас было всё, чтобы выполнять самые сложные операции, и не случайно свою хирургическую деятельность в клинике мы начали с того, с чего ни одна клиника в стране не начинала – мы выполнили три сложнейших витреоретинальных вмешательства.

Как региональный рынок отреагировал на ваше появление?

Александр: Он, скажем так, взбодрился. Стали открываться другие частные учреждения, специализирующиеся на офтальмологических услугах. Государство, я считаю, само стимулирует процесс развития частной медицины, когда понимает, что надо снизить нагрузку на бюджетные учреждения. И это – правильный тренд, потому что конкуренция постоянно держит всех в тонусе, чтобы мы были либо на уровне конкурентов, либо лучше них.

О КАДРОВОЙ ПОЛИТИКЕ И ИСКРЕННЕМ СЕРВИСЕ

Каковы особенности вашей кадровой политики? С одной стороны, высокотехнологичная медицина требует высокопрофессиональных



Вячеслав Бурий (слева), Александр Новолодский, учредители офтальмологического центра МедСтандарт

кадров. С другой, от платной медицины мы ждём более внимательного отношения к себе, чем в муниципальных поликлиниках. Как подбираете персонал?

Александр: Наша стратегия с первого дня работы – высокий уровень врачебного, хирургического, диагностического профессионализма, качество медицинской услуги и искренний сервис.

Врачебный состав клиники – наша самая сильная позиция. В отличие от конкурирующих негосударственных структур, в МедСтандарте работают постоянные доктора, а не совместители, которые просто отработывают определённое время в разных медицинских учреждениях.

За шесть лет у нас «выросла» плеяда отличных хирургов – рефракционных, лазерных, катарактальных и витреоретинальных. Редкая клиника имеет такой потенциал докторов, как наша. И это заслуга Вячеслава Бурия – хирурга и отличного наставника. Среди его учеников есть врачи, которые не касались хирургии. Доктора растут рядом с Вячеславом, перенимая его опыт хирургии, работы с пациентами, регулярно ездят на профильные конференции, проходят обучение, в том числе за рубежом.

Кроме этого, у нас каждый доктор владеет сложными диагностическими исследованиями, которые позволяют лучше видеть и понимать проблемы пациента. Хотя раньше считалось, что выполнять такие исследования могут и должны только узкие специалисты.

Работа по «вращиванию» высокопрофессиональных кадров у нас системная, но это не конвейер. Мы не берём на работу сразу пять или шесть новых докторов, а принимаем по одному сотруднику, потому что нужно время, чтобы он повысил свой профессиональный уровень, а также принял нашу корпоративную культуру, принципы, которые заложены в компании. Зато доктора от нас не уходят, текучки врачебных кадров нет.

Сложнее с другим персоналом – администраторами, медсёстрами. В этих структурах сменяемость больше, и нам необходимо понимать, кто к нам приходит, а также быстро повысить профессиональный уровень нового специалиста. Поэтому выстроена целая система подбора кадров: она начинается на этапе телефонного звонка и включает в себя стажировку, испытательный срок, наставничество.

Можно подробнее расшифровать понятие «искренний сервис»?

Вячеслав Бурий: Один из элементов нашей корпоративной культуры заключается в том, что пациента надо окружить настоящей заботой, потому что люди, которые впервые приходят к нам за помощью, всегда немножко потерянные: они попадают в новую среду, кому-то ещё и операция предстоит на глазах. И здесь необходимо человека поддержать и за руку провести на каждом этапе: от первого обращения в клинику до послеоперационного периода.

Например, мы считаем, что администратор не может одновременно разговаривать по телефону и что-то объяснять клиенту, который пришёл

на приём. Мы разбили два этих параметра, создали колл-центр и считаем это одним из наших конкурентных преимуществ. Теперь, когда человек приходит в клинику, администратор работает только с ним. Это наш принцип: дать человеку полную информацию по телефону, встретить с улыбкой в гардеробе и объяснить, куда идти, на приёме простым доступным языком рассказать о заболевании, если что-то непонятно и остались вопросы – выдать памятку. Кроме этого, мы минимизировали хождение пациентов по поликлиникам – анализы, необходимые для операции, можно сдать у нас, либо в учреждениях, с которыми сотрудничает МедСтандарт, а также взяли на себя много расходов, в том числе по трансферу пациентов в клинику на такси в день операции и на следующий – для послеоперационного обследования. Более того, в течение месяца после операции медицинские услуги пациенты получают бесплатно.

О ПАЦИЕНТАХ И ПЕРСПЕКТИВАХ РАЗВИТИЯ РЫНКА

Как вы оцениваете потенциальный рынок офтальмологических услуг в регионе, будет ли у вас достаточный поток клиентов в долгосрочной перспективе?

Вячеслав: Мы в этом уверены. Первого пациента в клинике приняли в 2016 году. Это была девочка из Усть-Орды, которой мы устроили настоящий приём с чаем, конфетами, мёдом. Постепенно

клиника начала набирать обороты, и за шесть лет мы уже приняли более 70 тысяч человек в Иркутске и Ангарске. Кроме этого, ежегодно около 5 тысяч жителей региона проходят диагностику в нашем передвижном медицинском диагностическом комплексе.

К нам едут жители Бурятии, Якутии и Забайкальского края, то есть из тех регионов, где слабее развиты сложные технологии офтальмологической помощи. Последний пример: пациент из Владивостока, который в 2014 году в Сингапуре поставил хрусталики у всемирно известного офтальмолога, а они помутнели. Это проблема не врача, а материала, но пациенту нужна была замена хрусталиков, и он приехал в Иркутск, в нашу клинику.

Кроме этого, у нас богатый опыт работы с пациентами со сложными случаями: мы никому не отказываем, даже несмотря на тяжёлые соматические проблемы.

Александр: Есть такая парадигма избытия: пациентов хватит всем. Нужно просто правильно донести до потребителя информацию о том, чем вы занимаетесь.

По прогнозам Всемирной организации здравоохранения, к 2050 году каждый второй человек будет близоруким, а больше всех в настоящее время заболеванию миопией подвержены дети. Это последствия бурного развития гаджетов, колоссальной зрительной нагрузки в школе. Остановить близорукость на 100% нельзя, но можно максимально замедлить её прогрессирование и снизить риски развития осложнений, связанных с этим заболеванием у детей – с помощью новейших технологий, которые появились в мире.

Мы тоже увидели эти тенденции и в 2019 году открыли в Иркутске детский глазной центр, стратегическим направлением которого взяли внедрение новейших технологий контроля прогрессирования близорукости. В частности, это специальные бифокальные дневные контактные линзы, ночные контактные линзы и специальные лечебные очки. Мы видим результаты применения этих методов, проводим исследование в этом направлении и будем дальше продвигать все современные технологии коррекции зрения у детей.

Ещё одно актуальное направление работы с пациентами – передвижной диагностический медицинский комплекс. Он заменяет нам филиальную сеть, открытие которой мы посчитали нецелесообразным после того, как сами проехали всю Иркутскую область и оценили ситуацию с точки зрения наличия кадров, подходящих помещений, финансовых вложений.

Передвижной комплекс приезжает в населённый пункт, жители которого заранее об этом информируются, врачи проводят обследование, и для пациентов, нуждающихся в хирургии, определяют конкретный день трансфера в Иркутск. В прошлом году жителям области мы сделали около 500 операций.

Такие поездки по территории – это какие-то разовые акции?

Вячеслав: В отличие от таких медицинских модулей, как флюорографический или по забору крови, которые рабо-

ИМЕЮТСЯ ПРОТИВОВОПОКАЗАНИЯ.

тают только во время каких-то массовых акций, наш комплекс работает постоянно. В феврале он находился в Куйтуне, до этого был в Нижнеудинске, Тулуне. Я считаю, что в его работе есть определённая социальная составляющая, потому что многие люди, которых мы обследуем на местах и потом оперируем в Иркутске, возможно, никогда бы сами сюда не приехали – для них это далёкий и непонятный путь. Да и сказать им о том, что проблему со зрением можно решить, – некому, потому что офтальмологов нет даже в некоторых городах, не то, что в деревнях.

О ТЕХНИЧЕСКОЙ ОСНАЩЁННОСТИ

Каким бы высококлассным профессионалом не был врач, в медицине многое зависит и от возможностей оборудования. На какой технике работают специалисты вашей клиники?

Вячеслав: К сожалению, в России практически нет своего офтальмологического оборудования, в основном, всё оно – импортное. И это – серьёзный риск для современной российской медицины, потому что, если прекратятся поставки оборудования, расходных материалов и лекарственных препаратов, это, безусловно, отразится на работе и частной, и государственной медицины. В итоге пострадают пациенты. Государство должно обратить на это внимание и переориентировать промышленность на создание и выпуск собственного высокотехнологичного медицинского оборудования. Тем более, что благодаря основателю МНТК «Микрохирургия глаза» Святославу Фёдорову, наша страна сейчас занимает передовые позиции в мире по лечению глазных болезней, а некоторые вещи мы – в том числе в Иркутске – делаем лучше, чем где бы то ни было.

Наша клиника с момента открытия в 2016 году выбрала не только идеологию «всегда нового оборудования», мы также всегда находимся на острие современных офтальмологических технологий, которые позволяют применять все передовые методы лечения глаз. Технику мы не только регулярно обновляем, но и дублируем, чтобы была возможность что-то оперативно заменить, если потребуется. Мы не можем себе позволить, чтобы у нас не было какого-то прибора, и пациента пришлось отправлять на обследование в другое учреждение. Придя к нам, он должен получить стандартную качественную услугу в полном объёме.

О СЕРТИФИКАТЕ ISO

В 2021 году вы получили сертификат соответствия системы менеджмента качества ISO (международной организации стандартизации). Что это событие значит для клиники, для её пациентов?

Александр: По теории жизненного цикла компании, МедСтандарт сейчас находится на этапе перехода из стадии «гоу-гоу» в стадию юности, и это требует систематизации процессов и профессионального менеджмента качества, которые дают компании возможность дальше расти и развиваться. Система менеджмента качества – это технология процессного подхода в управлении, позволяющая постоянно улучшать качество предоставляемых услуг. Внедрение менеджмента качества – очень тяжёлый и сложный процесс, который по силам не каждой компании. Он требует единения руководства и всего коллектива в достижении цели и понимания, для чего это нужно.

Мы целый год занимались внедрением менеджмента качества, что потребовало колоссальных усилий от каждого

из нас. Нам повезло работать по этому вопросу с идеологом системы менеджмента качества в медицине в России, великолепным консультантом Надеждой Князюк. Это позволило выполнить все требования международной организации стандартизации за достаточно короткий срок и без замечаний. В феврале 2022 года мы получили сертификат ISO 9001: 2015, который является подтверждением внедрённой системы менеджмента качества.

В Иркутске есть клиники вашего профиля, которые получили сертификат ISO?

Александр: Насколько я знаю, сертифицированных офтальмологических компаний нет в России, а в Иркутске сертификатом ISO 9001: 2015 обладают Областной клинический консультативно-диагностический центр, Областная клиническая больница и Областной онкологический диспансер. Внедрение системы менеджмента качества – это жизненная необходимость, позволяющая выстроить работу медучреждения так, чтобы пациенту предоставлялась качественная и безопасная помощь. Если этого не сделать, то через какое-то время – 5-6 лет – можно потерять качество и те наработки, которые были у компании изначально.

Вячеслав: Сертификат ISO – это признание того, что мы выполняем все международные стандарты, проделали огромную работу по анализу текущей деятельности, понимаем, из чего складываются процессы и как ими необходимо управлять. Условно говоря, если кто-то на каком-то этапе допустил ошибку, мы садимся и открыто обсуждаем проблему, принимаем решение по улучшению этого действия, декларируем решение в виде специального документа и начинаем работать по-новому. И смотрим, какой результат это даёт. Но самое главное, мы систематически возвращаемся ко всем текущим процессам, чтобы сделать каждый этап всей медицинской деятельности учреждения – буквально с момента телефонного звонка – ещё лучше. Пациент должен понимать, что раз он обратился в клинику МедСтандарт, то у каждого доктора получит одинакового качества услугу – по знаниям, пониманию проблемы, тактике лечения, качеству оказанных услуг. Сейчас мы активно внедряем технологию сбора обратной связи от наших пациентов, чтобы понять, где, в каких моментах мы недорабатываем, и изменить их в лучшую сторону.

ОБ «УЗКИХ» МЕСТАХ

Кадры – профессиональные, оборудование – новейшее, качество услуг постоянно растёт. Всё идеально? Или всё-таки есть «узкие» места?

Александр: Мы развиваемся, и нам нужно больше площадей, потому что в стеснённых условиях при высокой плотности потока пациентов не всегда можно создать необходимый комфорт. Поэтому мы однозначно будем решать этот вопрос.

Сейчас глазной центр располагается на нескольких площадках, и это было стратегическим решением – не замораживать деньги в недвижимости, потому что они нужны, чтобы постоянно обновлять оборудование, внедрять новые технологии. Несколько лет назад у нас была возможность приобрести здание общей площадью 600 кв м, считая, что этих «квадратов» будет достаточно. Но это было бы стратегически неправильно: в настоящее время мы занимаем 1500 кв м, и нам надо больше.

Вячеслав: Сейчас, благодаря стандартизации, у нас есть чёткое понимание, сколько реально надо площадей для глазной клиники: управляемой, качественной, с хорошим сервисом, куда с удовольствием приходят и сотруд-



Детский глазной центр МедСтандарт

Фото А.Федорова

ники, и пациенты. Но в любом случае мы никогда не скажем, что достигли идеала.

То, что центр находится в разных помещениях, хоть и расположенных рядом, не мешает работе?

Вячеслав: Такая «разрозненность» структурных подразделений, которая, возможно, не всегда удобна пациентам, дала много плюсов для клиники, когда началась пандемия COVID-19. Мы могли закрыть одно подразделение, обработать его, открыть и закрыть другое. Потоки сотрудников и пациентов из разных подразделений не пересекались, и это позволило не останавливать работу клиники ни на один день. А ведь некоторые медучреждения вынуждены были закрываться на карантин, особенно в первое время.

О БРЕНДЕ И МИССИИ

Какое значение для медицинского учреждения имеет бренд, нужно ли ему позиционирование в обществе?

Александр: Важно, когда в основе развития и роста клиники – не только профессионализм сотрудников и качественный сервис, но и правильное позиционирование.

Сначала, когда мы запустили рекламную кампанию в СМИ, то просто написали, что МедСтандарт – классная компания. Люди пришли, проверили зрение и сказали: «Ну да, всё хорошо». Но потом мы поняли, что в нашем позиционировании был не тот посыл, и заявили, что занимаемся хирургией катаракты и берёмся за различные сложные случаи. И именно это «выстрелило»: как оказалось, люди не знали, куда идти со своими глазными проблемами и что делать, даже несмотря на то, что в Иркутске были медицинские госучреждения, специализирующиеся по этому профилю. Это сейчас на рынке появились другие частные офтальмологические клиники, а тогда к нам каждое утро выстраивалась очередь слепых людей с двусторонней полной катарактой, которые реально не знали, где можно получить помощь.

Вячеслав: Кроме этого, мы поняли, что должны правильно двигать себя и в профессиональном сообществе. Александр Иванович предложил создать виртуальный клуб офтальмологов, объединив людей именно для профессионального общения. Сейчас в него входят 300 специалистов из разных регионов страны – от Владивостока до Калининграда. Этот коллективный мозг может подключиться и помочь разобрать сложный случай доктору, который, к примеру, находится в Нижнеудинске. Кстати, последний случай, который мы разбирали, был в Москве. Эту волну от-

крытости мы всё время транслируем в пространство. И всегда помогаем и доктору, и пациенту, потому что у нас есть компетенции и есть возможности.

Кроме этого, ежегодно проводим офтальмологические конференции, на которые приглашаем ведущих спикеров.

Александр: В 2016 году мы всем коллективом сгенерировали миссию клиники МедСтандарт: «Предоставляем высококачественную медицинскую помощь в короткие сроки, с высоким уровнем сервиса, уважительным, добрым отношением к пациентам». И сейчас, когда мы внедряли систему менеджмента качества ISO, эта миссия совпала со всеми международными требованиями.

Вехой в нашем развитии стало также сотрудничество с бренд-менеджером Гомбо Зориктуевым – создателем большинства известных брендов нашего региона и не только. Мы сделали ребрендинг, пересмотрели концепцию понимания себя. До этого на одной из стратегических сессий у нас родился бренд-перл «Видеть всё», которому Гомбо придал более глобальное содержание. То есть видеть всё – это не только про зрение.

Вячеслав: Есть ещё и неофициальная миссия. Представьте, не было никакой клиники, потом мы решили, что она должна быть. У нас появились соратники, сначала открылась небольшая клиника, пошли первые пациенты, мы начали расти, увеличился коллектив, клиника стала обслуживать тысячи пациентов. Меня такая социальная деятельность очень радует, вдохновляет, потому что это – причастность к большому делу, понимание того, что ты можешь что-то сделать и изменить мир в лучшую сторону, двинуть энергию в положительное русло.

О ПЛАНАХ И ПРИОРИТЕТАХ

Куда вы планируете двигаться дальше: и в плане развития медицинских услуг, и в плане географии? Если к вам едут пациенты из других регионов, может, есть смысл самим туда зайти?

Александр: По сути, сейчас МедСтандарт – холдинг, в который входит несколько компаний. Это многоструктурная глазная клиника, включающая диагностический и хирургический модули, детский глазной центр, Ангарский центр хирургии глаза и передвижной медицинский комплекс. Это основной локомотив нашего бизнеса. Вторая компания – оптика, которая неразрывно связана с офтальмологией. Третья компания занимается поставкой и продажей медицинского оборудования и расходных материалов. Два года назад

мы открыли ещё одно направление – кожную клинику. Там несколько направлений, одно из них – онкодерматология, поскольку рак кожи сейчас очень часто встречающееся заболевание, но при этом его диагностика затруднена, в том числе потому, что не в приоритете у населения. Кстати, за прошлый год мы выявили около 25 случаев рака кожи и направили пациентов в онкодиспансер, что спасло им жизнь. Второе направление – трихология, и третье – косметология. Проект успешный, но требует ещё вложения сил.

Вячеслав: Когда мы просчитывали бизнес-план многопрофильной модели клиники – а нам поступали такие предложения, – то понимали, что её сложно сделать рентабельной. Медучреждения, специализирующиеся на платных консультациях, которые стоят 1,5-2 тысячи рублей за два часа, скорее всего, находятся на грани баланса, им сложно развиваться и расти. А чтобы, например, заниматься компьютерной и лучевой диагностикой, нужно изначально обладать большим финансовым потенциалом.

Александр: Тем не менее, наши стратегические планы на ближайшие три года довольно амбициозные. В частности, мы теперь не просто Иркутская, а Сибирская группа компаний МедСтандарт, предоставляющая комплекс медицинских услуг и товаров, соответствующих международным стандартам качества и безопасности. То есть мы постепенно выходим за рамки одного региона.

Как вы будете корректировать свою работу в связи с текущим экономическим кризисом?

Александр: Да, ситуация изменилась кардинально. Мы только-только адаптировались к ковидной действительности, и вот – новые испытания, которые напрямую воздействуют на экономику. Новый кризис – самый глобальный из всех, что уже были. Особенно непросто сейчас придётся молодым компаниям, в отличие от тех, что существуют на рынке давно и уже научились оперативно перестраиваться в зависимости от обстоятельств. Будем искать пути выхода из ситуации, в первую очередь, возможность сохранить для населения доступность технологичной медицинской помощи.



Глазная клиника «МедСтандарт»
г. Иркутск, ул. А. Невского, 23,
ост. «Эталон»; тел. 7 (3952) 48-57-13.
Часы работы: пн. – пт. с 08.30 до 19.00,
сб. – вс. с 08.30 до 17.00.
www.хирургия-глаза.рф

КОНСУЛЬТИРУЙТЕСЬ У СПЕЦИАЛИСТА

«Финансовый рынок прислушивается к каждому шороху»

2021 год в зеркале статистики банка «Открытие»

«Сейчас финансовый рынок очень волатильный, сильно зависит от геополитических рисков и прислушивается к каждому шороху: любая новость влияет на экономику и финансы», – отметил управляющий банком «Открытие» в Иркутской области Владимир Чернышев 17 февраля на пресс-конференции с региональными СМИ. Этот тезис стал ещё более актуальным спустя всего лишь неделю: признание Россией независимости Донецкой и Луганской республик, а также последовавшая за этим военная спецоперация незамедлительно отразились на устойчивости рубля. Тем не менее, по итогам 2021 года Россия, по данным различных источников, вернулась к докризисному, то есть допандемийному уровню экономической активности.



Владимир Чернышев, управляющий банком «Открытие» в Иркутской области

Фото А.Федорова

«ЛЮБАЯ ГЕОПОЛИТИЧЕСКАЯ НОВОСТЬ ВЛИЯЕТ НА ЭКОНОМИКУ»

Комментируя макроэкономические итоги 2021 года, Владимир Чернышев пояснил, что наша страна заняла шестое место среди крупнейших мировых экономик по валовому внутреннему продукту и по паритету покупательной способности. А по темпам возврата к докризисным уровням экономической активности вышла на пятое место (после Китая, который уже даже перешагнул показатели 2019 года, Индии, Индонезии и США). К стати, по мнению экспертов, этому во многом способствовал высокий уровень развития IT-инфраструктуры.

– Также драйверами ускорения российской экономики в минувшем году стали добыча нефти, платные услуги населению, розничная торговля и промышленное производство. Макроэкономические показатели в этих сферах в 2021-м имели постоянный положительный тренд. При этом по

индексу инвестиций наибольший приток средств был в крупные и средние предприятия, хотя если сравнивать по полному кругу предприятий, то в 2021 году был достигнут только лишь индекс инвестиций 2014 года, – отметил управляющий региональным отделением банка «Открытие».

Анализируя другие макроэкономические показатели в России, Владимир Чернышев сделал акцент на уровне инфляции, который на конец 2021 года составил 8,4%, и ключевой ставке, которая была ниже этого уровня и достигла его только к концу года (8,5%). Реальный рост ВВП в 2021 году, по оценкам экспертов, составил 4,7%.

В минусе по итогу прошедшего года оказались реальные доходы населения, и в первом квартале 2022-го, по информации аналитиков банка «Открытие», они тоже продолжают падать.

В целом, сегодняшнюю ситуацию на финансовом рынке Владимир Чернышев назвал волатильной и очень сильно зависящей от геополитических рисков: «Сейчас рынок прислушивается буквально к каждому шороху, любая геополитическая новость моментально влияет на экономику и финансы».

«ЕСТЬ ЧЕМ ГОРДИТЬСЯ»

Банк «Открытие» стабильно входит в десятку системно значимых банков Российской Федерации. Он занимает седьмое место по размерам активов среди всех банков и пятое – по балансовому капиталу. Чистая прибыль по итогам года составила 85 млрд руб. – плюс 4% к итогам 2020-го.

– Это рекордный показатель. Такой прибыли банк не показывал за всё время своей работы, – подчеркнул Владимир Чернышев.

Банку «Открытие» в Иркутской области, по его словам, тоже есть чем гордиться – в целом по всем бизнес-показателям по итогам минувшего года он дал рост на 21-23%.

Так, кредитный портфель банка за год вырос на четверть и составил 14,4 млрд рублей, объём выдачи кредитов жителям и бизнесу региона вырос в полтора раза и составил 10,9 млрд рублей. Крупному бизнесу Иркутской области в 2021 году было выдано 3,7 млрд рублей – на 4% больше, чем в 2020-м. Кредитный портфель крупного бизнеса при этом за год вырос на 27% – до 3,8 млрд рублей. Объём привлечённых средств на счета банка от крупного бизнеса тоже вырос на четверть.

«ЦИФРОВИЗИРУЕМ ВСЁ, ЧТО МОЖНО»

Малому и среднему бизнесу (МСБ) банк выдал кредитных средств на 6% больше, чем годом ранее – 3,9 млрд рублей, но при этом портфель кредитов МСБ за год увеличился на 21% – до 5,8 млрд рублей. При этом Владимир Чернышев отметил, что более 40% кредитного портфеля МСБ приходится на торговые предприятия. На депозиты банка «Открытие» на конец минувшего года от клиентов этого сектора экономики было привлечено 3,7 млрд рублей – почти на 20% больше, чем годом ранее.

По итогам 2021 года банк «Открытие» вошел в число лидеров рейтинга интернет-банков для малого бизнеса (Markswשב) и получил премию «Золотой Меркурий» за цифровизацию продуктов для малого и среднего предпринимательства.

– Мы цифровизируем всё, что можно, понимая потребности клиентов меньше приходить в офисы банка и

как можно больше услуг получать дистанционно. Очень много сервисов у нас появилось на портале bb.open.ru и в мобильном приложении, – рассказал Владимир Чернышев.

Итог такой работы – 96% клиентов полностью перешли на дистанционное банковское обслуживание, и уже больше половины договоров РКО – 54% – заключены через дистанционные каналы обслуживания. По информации управляющего, у иркутян теперь есть также возможность регистрации бизнеса и через сайт reg.open.ru.

Комментируя вопрос Газеты Дело о кризисе малого и среднего бизнеса, Владимир Чернышев подтвердил, что сейчас, действительно, страдает спрос на ряд услуг, но сказать, что все субъекты предпринимательства в тяжёлом положении, нельзя.

– Есть предприятия, которые адаптируются, берут кредиты на развитие и находится в хорошей динамике. Есть те, у кого дела идут не так хорошо, и они продают свой бизнес, есть и те, кто продолжают ждать стабилизации, а потому практически не развивают свой бизнес. Но есть и те предприниматели, которые параллельно с основным делом открывают другие направления, – и если в одном из них занимают позицию ожидания, то в другом активно развиваются и уже получают неплохие доходы. Я думаю, ситуация больше зависит от предпринимательской жилки самих владельцев бизнеса, они рассматривают нынешний период как вызов, новый толчок к перестройке своего бизнеса. Кто-то оказался готов и активно действует, кто-то пребывает в раздумьях, кто-то уходит с рынка, – прокомментировал Владимир Чернышев.

При этом он особо подчеркнул, что банк всегда участвует во всех государственных программах, которые появляются для МСБ: сразу же информирует своих клиентов, оперативно собирает пул заявок. Так, в Иркутске «Открытие» одним из первых в России начал выдавать бизнесу кредит с господдержкой 3.0.

«КОНКУРЕНЦИЯ ЗА ЗАСТРОЙЩИКОВ – ВЫСОКАЯ»

Владимир Чернышев сделал акцент на том, что в 2021 году банк начал очень активно работать с застройщиками: растёт и их число, и доля в кредитном портфеле «Открытия». В целом, банк по итогам 2021 года увеличил объёмы выдачи кредитов строительной отрасли Иркутской области в 1,5 раза, выросли и объёмы проектного финансирования. Нарастить кредитование не помешали даже проблемы, возникшие после утверждения седьмой приаэродромной зоны. Владимир Чернышев назвал её решаемой, просто перешедшей в разряд долгих.

2021-й также стал для строительного рынка годом беспрецедентного роста цен. Дорожало всё: и строительные материалы – бетон, арматура, и недвижимость – вторичное жильё в Иркутске выросло в цене на 7-14%, новое – до 50% по отдельным объектам.

– Банк достаточно гибко подходит к финансированию застройщиков, многих из-за роста цен оперативно дофинансировали на 100-400 млн рублей. В целом, конкуренция среди банков за этот бизнес-сегмент высокая. Те строительные площадки, которые не обременены, требуют скорейшего финансирования. Обычно строительные компании подают заявки сразу в несколько банков, а выигрывают те банки, кто предлагает решения дешевле и быстрее, потому что застройщикам нужны деньги здесь и сейчас, – подчеркнул Владимир Чернышев.

«ОТТОКА ИПОТЕЧНЫХ КЛИЕНТОВ НЕТ»

Объём розничных выданных банком по сравнению с 2020 годом вырос на 40% и составил 3,2 млрд рублей. В том числе, на приобретение жилья в регионе было выдано 1,4 млрд рублей, что на 30% превышает объёмы ипотечных выданных годом ранее. Из них 22% – по программам господдержки, уточнил Владимир Чернышев. При этом розничный кредитный портфель банка за год вырос почти на четверть и составил 4,8 млрд рублей. В том числе, ипотечный портфель увеличился на 14% – до 2,3 млрд рублей.

Отвечая на вопрос Газеты Дело, как отразился рост ставок по ипотеке на объёмы выдачи кредитов, управляющий региональным банком «Открытие» сказал, что пока объёмы не падают.

– В связи с ростом ключевой ставки Банка России, ставки по ипотеке в банке «Открытие» поднялись в январе до 10,19% годовых, ставки по программам господдержки остаются на уровне от 5,5%. Объём заявок в январе 2022-го сохранился, оттока пока нет. Потребности в жильё у жителей области остались, – прокомментировал Владимир Чернышев. – Но выводы делать рано, надо смотреть на итоги первого квартала. У нас ещё есть часть заявок, принятых по старым ставкам.

Он также рассказал, что банк запустил программу «Рефинансирование Плюс», сервис доставки ипотечных продуктов, который пользуется очень хорошим спросом, также стартовала выдача электронных вкладных на покупку недвижимости.

– У нас идёт работа с Росреестром, чтобы проводить ипотеку и регистрацию залогов полностью в электронном виде. Мы сейчас переходим на свою платформу M2, которая позволит клиентам не платить за эту услугу, один из плюсов которой заключается в том, что клиент получает регистрацию и ипотеку, и залогов в Росреестре за один час, – отметил Владимир Чернышев.

Кстати, по итогам 2021 года банк вошел в ТОП-3 на рынке ипотеки вторичной недвижимости, в ТОП-3 по объёму выдачи на рефинансирование ипотеки, занял 2-е место по темпам роста портфеля (+33% за год) и 4-е место по объёму выдачи.

Наталья Горбань

Важно в связи с последними событиями

Банк «Открытие» так же, как и некоторые другие банки страны попал в санкционный список. Группа «Открытие» обладает достаточным запасом капитала, валюты, наличных, ликвидности и технических ресурсов, чтобы обеспечить бесперебойную работу всех сервисов – включая приложение и интернет-банк. Банк продолжает работать в обычном режиме и предоставлять все услуги в полном объёме на территории России. «Открытие» входит в число системообразующих финансовых организаций страны, поэтому при любых обстоятельствах получит поддержку

своего единственного акционера – Банка России.

Ограничительные меры затронут только услуги, связанные с оплатой или переводами за границу. Если вы планируете поездку в другие страны, лучше заранее снять наличные в валюте. Также ограничения коснулись переводов в валюте в другие банки и за границу: теперь они недоступны в приложении, интернет-банке и офисах.

Оплата картами «Открытия» через сервисы Apple Pay, Google Pay и Samsung Pay недоступна. Банк рекомендует использовать физическую

пластиковую карту любой платёжной системы. А если вы совершаете покупки онлайн, используйте реквизиты любых карт «Открытия», включая виртуальные – их можно найти в приложении и интернет-банке. Вы также сможете произвести оплату с помощью приложения Mir Pay, если у вас есть карта платёжной системы «Мир». А если карты «Мир» ещё нет, можно выпустить виртуальную в приложении за 1 минуту на сайте банка www.open.ru:

Оформить карту → Виртуальная OpenCard → Оформить сейчас.

Экскурсии на Иркутскую ГЭС предлагают включить в популярный туристический маршрут

28 февраля компания Еп+ организовала экскурсию на Иркутскую ГЭС для архитекторов и представителей администрации Иркутска, отвечающих за развитие туризма.

Эксперты сошлись во мнении, что это знаковый для города объект, который необходимо популяризировать и включить в туристический маршрут.

Специалисты ГЭС рассказали историю ее строительства, особенности расположения и основные принципы работы станции. При посещении машинного зала участники отметили масштабность производства и инженерных решений. Не меньшее впечатление на градостроителей произвели бережно сохраненные архитектурные образы периода становления и развития гидроэнергетики в Сибири: стилизованные настенные фонари и художественное панно. Экскурсоводы показали вал турбины и рассказали, с какой скоростью и мощностью он вращается, обеспечивая электроэнергией жилые массивы и сотни предприятий региона. Завершилось мероприятие на обзорной площадке станции на отметке 464 метра над уровнем моря.

Отдельной темой при изучении объекта гидроэнергетики стала масштабная программа модернизации «Новая энергия», начатая основателем компании Олегом Дерипаской. В декабре 2021 года компания Еп+ Group ввела в работу ещё один новый гидроагрегат. Его запуск увеличил мощность с 82,8 МВт до 107,5 МВт, а также повысил надёжность работы узлов и агрегатов. На полную замену оборудования гидроагрегата направлено свыше миллиарда рублей.

Обсуждая роль Иркутской ГЭС в истории развития города, участники экскурсии подчеркнули важность развития промышленного туризма на таких знаковых для истории города объектах.

Вадим Чеведа, директор Иркутской ГЭС:
«Для горожан Иркутская ГЭС – это не просто крупное техническое сооружение, это один из символов города, часть его истории и культуры. Я рад, что иркутские архитекторы поддержали



задачу создания баланса между промышленными объектами и городским ландшафтом».

Алиса Козак, директор агентства развития территорий «Градостроительная школа»:

«Для нас как для архитекторов, особенно ценна возможность побывать на гидроэнергетическом объекте, который заложил основу индустриального развития Иркутска. Иркутскую ГЭС необходимо включить в цепочку рекреационных территорий. Опросы показывают, что плотина – это один из популярных городских маршрутов. Иркутяне всех возрастов выбирают её как безопасное и открытое общественное пространство».

Экскурсии на промышленные объекты Еп+ Group проводятся на протяжении нескольких лет. В 2022 году сотрудники компании организовали посещение Иркутской, Братской, Усть-Илимской ГЭС для журналистов местных и федеральных СМИ, студентов вузов, тревел-блогеров и путешественников.

Два проекта из Братска стали победителями конкурса РУСАЛА «Помогать просто»

РУСАЛ подвел итоги грантового конкурса «Помогать просто», направленного на развитие корпоративного и городского волонтерства.

В результате экспертной оценки были определены 64 проекта-победителя, на реализацию которых компания в 2022 году направит более 5,7 млн рублей. Участники конкурса – социальные предприниматели, некоммерческие организации, учреждения социальной сферы, государственные и муниципальные организации из восьми регионов России.

Среди победителей два проекта из Братска – «Инклюзивные мастерские» Ольги Амосовой и «Сотворчество» Татьяны Кашперской. Отметим, что и Ольга, и Татьяна побеждают в грантовых конкурсах РУСАЛа уже не в первый раз. Цель проектов братчанок – дать возможность творчески развиваться особенным детям и взрослым.

Всего на рассмотрение экспертной комиссии было представлено 199 проектных заявок. Это инициативы, направленные на работу с социально незащищенными группами населения – детьми-сиротами в детских домах и социальных уч-

реждениях, детьми с тяжёлыми заболеваниями, многодетными, неблагополучными семьями, людьми старшего поколения, оказавшимися в трудной жизненной ситуации, людьми с ограниченными возможностями здоровья, а также направленными на восстановление памятников архитектуры, благоустройство мест памяти и решение силами волонтеров проблем бездомных животных. Максимальная сумма гранта для реализации каждого проекта – 100 тысяч рублей.

Самое востребованное направление в заявочной кампании 2021 года – построение инклюзивной среды для детей и взрослых с ограниченными возможностями здоровья. Также было подано много заявок в новом направлении «Решение проблем бездомных животных силами волонтеров».

Традиции развития социальной сферы в городах присутствия РУСАЛа заложены основателем компании Олегом Дерипаской.



Новым директором МТС в Иркутской области назначен Константин Зимин

МТС сообщает о назначении Константина Зимина на должность директора филиала МТС в Иркутской области. Ранее топ-менеджер руководил подразделением МТС в Ханты-Мансийском автономном округе.

Константин Зимин будет осуществлять общее руководство филиалом МТС в Иркутской области и реализовывать стратегию компании на розничном и корпоративных рынках. В числе приоритетов – улучшение качества связи в регионе, в том числе в удаленных и малонаселенных пунктах, а также на месторождениях и ГОКах Приангарья. В фокусе внимания Константина также дальнейшее развитие экосистемы digital-сервисов, внедрение инновационных продуктов и услуг МТС, связанных с цифровизацией бизнеса на базе интернета вещей, облачных технологий и геоаналитики. Кроме того, планируется дальнейшее развитие фиксированной сети и конвергентных сервисов на территории области.

«Иркутская область – один из ключевых регионов для бизнеса МТС и российской экономики в целом. И мы намерены способствовать развитию региона с помощью цифровых технологических решений. Мы продолжим активно развивать цифровую инфраструктуру на территории Приангарья, как в крупных городах, так и в отдаленных труднодоступных населенных пунктах. В регионе сосредоточены крупные добывающие и производственные предприятия, и мы готовы реализовывать проекты по улучшению качества связи и цифровизации промышленного сегмента, в том числе, внедрять выделенные промышленные сети, облачные и IoT-решения на месторождениях крупных компаний. Уверен, Константин, который уже несколько лет успешно работает в МТС и отлично знает специфику Иркутского региона, сможет реализовать эти задачи», – отметил директор по региональному управлению МТС Андрей Перагов.

Как сообщает пресс-служба компании, Константин Зимин окончил Дальневосточный го-



сударственный университет путей сообщения в Хабаровске по специальности «Телекоммуникации». Карьеру в телекоммуникациях начал сразу после окончания вуза, в частности, несколько лет руководил технической службой Иркутского регионального отделения одного из телеком-операторов. В 2015 году пришел в МТС в должности технического директора филиала в Республике Саха (Якутия), и уже в 2016 году возглавил филиал. С апреля 2019 года занимал должность директора филиала МТС в Ханты-Мансийском автономном округе.

«Слата»: Спрос на продукты вырос на 30-40%

С 1 марта торговые сети «Слата» и «ХлебСоль», работающие в Иркутской области и Забайкальском крае, зафиксировали повышение спроса по отдельным категориям товара длительного хранения на 30-40%.



– В основном это товары – крупы, масло растительное, макароны, сахар, мясная консервация в ценовой категории «первая цена» и «средний», – говорится в сообщении.

Товарный запас сетей формируется ежедневно, работа с поставщиками ведется постоянно.

Из-за введения антироссийских санкций наблюдаются разрывы в цепочках отгрузок поставок. Тем не менее, большая часть поставщиков на 1 марта подтвердила запланированные промо активности на март, делая поправку, что с апреля возможны изменения в количестве акций и глубине скидок.

В течение второго квартала сеть ожидает роста цен на 10-30% по отдельным товарным группам.

Ранее торговые сети «Слата» и «ХлебСоль» сообщили о том, что они формируют дополнительные товарные запасы, как на собственных складах, так и используя складские мощности партнеров», перераспределяют закуп фруктов и овощей на иные доступные страны, формируют дополнительные складские помещения. Компания предпринимает эти шаги на фоне введения

санкций против России, логистических разрывов и состояния высокой неопределенности из-за спецоперации на Украине. «Мы работаем сейчас в ситуации высокой неопределенности, когда условия взаимодействия по поставкам меняются в течение одного дня. Мы наращиваем запасы товаров так называемого класса «А», что подлежат длительному сроку хранения – мука, сахар, бакалея, макаронные изделия, бытовая химия и др. Максимально используем и загружаем свои складские помещения, а также формируем дополнительные в соседних регионах», – поделилась информацией коммерческий директор сетей «Слата» и «ХлебСоль» Ирина Береснева.

В сети подчеркнули, что проблем с российскими овощами нет. Так называемый «борщевой набор» можно купить в полном объеме в магазинах «Слата» и «ХлебСоль», и цена на него не изменилась. В сети ожидают поставок товара из Китая: границы открыты, запретов на ввоз нет. Также усилены переговоры с Узбекистаном и Киргизией по поставке овощей в ближайшем времени.

Создавая тренды

Дмитрий Кузнецов, Meta_Estate, – о «Патроны Парке» и новом проекте

Рост цен на недвижимость скорректировал планы девелопера Meta_Estate: строительство «Патроны Парка» завершится не в 2022, а в 2023 году. Почему проект стали называть «элитным поселком»? Зачем девелопер создает собственную сервисную компанию? И каким будет новый проект Meta_Estate на Байкальском тракте? Об этом мы поговорили с Дмитрием Кузнецовым.

НА КЛАСС ВЫШЕ

Проект «Патроны Парк» должен был завершиться в 2022 году. Получится воплотить задуманное?

– Скорее всего, нет – по вполне объективным причинам. Скорость продаж снизилась, стала более размеренной, в первую очередь – из-за роста цен. Думаю, что продажи мы завершим в этом году. Но быстро спроектировать и согласовать все дома – их осталось около 50 – чтобы успеть построить все в 2022-м, просто не успеем. Поэтому часть строительства, порядка 20 домов, перенесется на 2023 год.

Можете поделиться, насколько сильно выросли цены?

– В среднем по рынку – на 60% за год. У нас – меньше, на 25%. Цена поднялась и из-за роста себестоимости строительства, и в связи с тем, что степень готовности поселка уже более высокая.

Можно ли сказать, что с ростом цены ваш продукт перешел в другой сегмент?

– По сути дела, да, мы «перескочили» в более премиальный сегмент – и в нем покупки делаются не так быстро, более осторожно и взвешенно. Мы «Патроны Парк» никогда не позиционировали как элитный поселок – а риелторы и люди, которые продают свои дома, говорят о нем сегодня именно так.

Мы же всег-

“**Мы акцент делаем не на кошельке, а на менталитете людей, на том, какие ценности, интересы их объединяют**

да исходили из того, что наши поселки – мультисоциальные: в наших проектах есть возможность и подороже, и подешевле дом построить, и поменьше, и побольше. Мы акцент делаем не на кошельке, а на менталитете людей, на том, какие ценности, интересы их объединяют.

БЛАГОУСТРОЙСТВО ПО ПЛАНУ

Планы по благоустройству поселка тоже скорректируются?

– Нет, по благоустройству все планы остаются: благоустроить и озеленить улицы, закончить полностью все



Дмитрий Кузнецов, руководитель Meta_Estate

Фото А. Федорова

дороги, тротуары и ливневки. Планируем благоустроить парк на полтора гектара – сейчас заканчиваем проектирование.

Что в нем будет?

– Поскольку это парк внутри поселка, в окружении домов, пришла идея вынести с этой территории спортивные и шумные мероприятия: спортивную площадку, воркаут, волейбол, баскетбол, детскую площадку для подростков.

Все это будет – но в другом месте, рядом с комьюнити-центром на въезде в поселок. Так что спортивными площадками смогут пользоваться не только жители «Патроны Парка».

В парке же разместим детскую площадку для малышей, домики для блох, детский домик на дереве, небольшой фонтан. Хотим также сделать в парке небольшой амфитеатр – можно будет устроить кинотеатр под открытым небом и смотреть мультфильмы, например. Взрослым в парке тоже будет чем заняться: шахматы, настольные и парковые игры... Проектируем и выделенное место для выгула собак.

Также мы начали делать вторую входную группу рядом с парком – без

поста охраны, но с видеонаблюдением, контролем доступа. Через нее можно будет выйти из поселка, пешком прогуляться до залива. Автомобильной дороги там не будет – только пожарный проезд на случай необходимости.

Коммерческая инфраструктура в Патроны Парке тоже развивается?

– Да, на въезде в «Патроны Парк» располагается комьюнити-центр. Соинвестор определен, сейчас он работает над наполнением центра.

НЕ УПРАВЛЕНИЕ, А СЕРВИС

Строительство поселка завершается. Как он будет жить и управляться дальше?

– Этот вопрос важен для меня не только как для девелопера, но и как для жителя: я, как и несколько партнеров, кто строит поселок, приобрели себе дома и планируют жить в «Патроны Парке». Управлять поселком, принимать все решения будут жители – ТСН. А мы обеспечим сервис для этого.

Создадите управляющую компанию?

– Нет. У нас будет компания не управляющая, а именно сервисная.

Это принципиально разный подход.

В чем же разница?

– Сервисная компания выполняет функционал, который делится на две части. Первая – обязательные услуги, например, вывоз мусора, уборка дорог, охрана и контроль въезда-выезда, сопровождение сетей, и это мы будем делать по себестоимости, то есть на этом – на основных потребностях жителей – сервисная компания зарабатывать не будет. Коммунальные платежи составят не более 4,5 тысяч рублей в месяц. А вторая часть – это персональный сервис: подстричь газон, почистить крышу, помыть окна, прибраться в доме, погладить белье, почистить водосточную систему, сделать что-то внутри двора. На этом сервисе компания будет зарабатывать.

Для сервисной компании мы готовим производственное помещение – там будет гараж для техники, прачечная, контейнерная мусорная площадка. Специалисты будут ежедневно ездить по территории поселка, собирать мусор и вывозить.

Будет ли сервисная компания заниматься организацией досуга жителей?

– Организацией – нет, помощью и поддержкой – конечно. Сообщество в поселке уже формируется – это естественное развитие. Думаю, соберется инициативная группа: одни будут отвечать за детские праздники, ярмарки, другие – возьмут на себя спортивные соревнования, турниры. Нашей задачей будет поддержать инициативу, помочь в организации и проведении.

«ХОТИМ БЫТЬ ТРЕНДСЕТТЕРАМИ»

С будущим «Патроны Парка» все в целом ясно. А какие перспективы у вас как у девелопера? Будут ли новые поселки?

– Конечно. Более того, идея сервисной компании возникла в том числе потому, что мы хотим быть лидерами, трендсеттерами не только с точки зрения архитектуры и строительства поселков, но и с точки зрения их дальнейшего обслуживания, сервиса. Иными словами, создавать тот уровень качества загородной жизни, который нам представляется оптимальным и правильным и который будет побуждать людей покупать дома в наших проектах.

Уже работаете над новым?

– Да, сейчас разрабатываем концеп-

цию нового поселка – он будет внутри деревни Бурдаковка на Байкальском тракте, справа, на берегу. Площадка большая – 28 гектаров земель ИЖС, около 160 участков. Первая линия, собственная небольшая благоустроенная набережная. В новом проекте будет новая архитектурная концепция. Не вдаваясь в подробности, скажу, что поселок станет галереей современной архитектуры.

В предыдущих проектах вы предлагали покупателям типовые решения на выбор. В новом поселке какой подход к проектированию будет реализован?

– Генплан, расположение участка определили формат проекта. Это будет поселок премиум-класса: береговая линия, шикарный залив, удаленность от города, большие участки, 15-20 соток. Так что проектирование будет индивидуальным.

Сейчас много говорят о строительстве индивидуального жилья по 214-ФЗ. Вы рассматриваете этот вариант?

– Мы продолжим работать по подряду. 214-ФЗ – это здорово, но так можно строить только типовое жилье. Потому что в проектной декларации нужно отразить все дома, все планировки, поселок должен быть запроектирован от начала и до конца. Ты уже не сможешь индивидуально дорабатывать их под каждого заказчика. В нашем же случае, в премиум-сегменте, дома появляются только после того, как у участка появился заказчик.

Готовые дома в других сегментах – бизнес, эком – строить можно и нужно, и, я думаю, рынок к этому придет. Мы, во всяком случае, к этому стремимся – хотим строить полностью готовые дома, с отделкой, и такой опыт у нас уже есть. Но чтобы разработать подобный продукт, в котором мы будем на 100% уверены, который продастся, и люди потом не будут ломать перегородки, перестраивать окна, двери – нужен мощный опыт. Будем его нарабатывать.

Интервью состоялось в середине февраля. Комментируя текущую ситуацию, Дмитрий сообщил: «На данный момент мы не поднимали цены. Более того, приложим все усилия, чтобы они оставались на уровне столько, сколько будет возможно.»

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



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

Что делать, когда фондовый рынок штормит?

Финансовые рынки по своей природе непредсказуемы, но цикличны, и коррекция является естественной составляющей их развития. Прилетает «черный лебедь», то есть случается неожиданное событие, которое запускает снижение котировок и увеличивает волатильность – колебание цен на активы. Директор филиала ИК «Фридом Финанс» в Иркутске Вадим Остапенко рассказал, какие рекомендации дают аналитики компании во время нынешнего шторма на фондовом рынке.

НЕ ПАНИКОВАТЬ

Первое, что нужно сделать, – это успокоиться и не поддаваться панике. Статистика показывает, что действия под влиянием стресса часто оказываются неверными. В ситуации, когда отдельные компании потеряли половину капитализации, понятно желание инвестора избавиться от активов, но так вы только зафиксируете убыток и не сможете поучаствовать в будущем восстановлении и дальнейшем росте. История фондового рынка в целом показывает, что сохраняется «бычий», растущий долгосрочный тренд.

Пока будет сохраняться высокая волатильность рынка, рекомендуем принимать решения с «холодной головой».

УВИДЕТЬ ВОЗМОЖНОСТЬ

Падение рынка можно использовать для покупки активов на просадке. Однако нужно понимать, что это очень рискованные инвестиции и лучше присматриваться к фундаментально сильным компаниям, которые не попали под ограничения. Надо быть готовым, что это будут долгосрочные инвестиции, сроком на 2-3 года. Если же в вашем портфеле уже есть бумаги российских эмитентов, то не нужно



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

Фото А. Федорова

их продавать. Так вы только зафиксируете убыток и лишите себя шанса заработать на росте котировок и возможных дивидендах.

СНИЗИТЬ РИСКИ

В качестве защитного актива многие воспринимают иностранную

валюту, однако в текущей ситуации (высокая волатильность, рекордные банковские курсы и введенная регулятором дополнительная комиссия для покупки валюты на бирже) скорее нужно смотреть в другую сторону. Сейчас надежнее будет не валюта, подтвержденная инфляцией, а иностранные ценные бумаги. США никогда не блокировали активы и ценные

бумаги граждан по национальному признаку, такие решения были точечны и касались определенных лиц. Права собственности надежно защищены депозитарными обязательствами и механизмами. Поэтому, мы считаем, лучшим вложением для сохранения капитала будут валютные активы, например, американские «голубые фишки», самые

надежные и ликвидные акции. Если в портфеле уже имеются иностранные ценные бумаги – самое разумное сейчас не пытаться конвертировать их в деньги. Как показывает статистика, рынок США в среднем уже через 45 дней после крупнейших геополитических потрясений показывает доходность. Акции американских эмитентов можно приобрести как на Мосбирже (за рубли), так и на СПБ Бирже (за доллары).

Также важно помнить про такой инструмент, как паевые инвестиционные фонды. Инвестируя в них, вы вкладываете деньги сразу во множество активов, диверсифицируя свой портфель и снижая риски. Более того, на Московской бирже за рубли торгуется множество фондов на акции с листингом в США. К примеру, фонд «Индустрии будущего» включает в себя акции 33 компаний из 11 отраслей, среди которых как крупнейшие эмитенты вроде Amazon, Microsoft и Ford, так и перспективные «строители будущего», способные изменить мир.

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. Выдаче ценных бумаг и прочих 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: ew-tc.ru, 123112, г. Москва, проезд 1-й Красногвардейский, дом 15, этаж 12, комн. 37. Телефон/факс: 8 495 191-83-21. ИИПФ рыночных финансовых инструментов «Индустрии будущего» – правила доверительного управления Фондом зарегистрированы 6.08. 2019 г. за № 3802.

Россельхозбанк разъяснил порядок работы с клиентами в текущей ситуации

Конец февраля 2022 года запомнится россиянам резкими изменениями экономической и политической ситуации. На фоне признания Россией Донецкой и Луганской народных республик и начала спецоперации на территории Украины ряд стран объявили санкции нашей стране. Жесткие ограничения коснулись крупных российских банков. Россельхозбанк, как один из системообразующих банков России, рассказал о том, как он работает с клиентами – юридическими и физическими лицами.



Банк работает в штатном режиме

Никаких изменений в порядке взаимодействия с клиентами, а также в работе отделений и сети самообслуживания РСХБ нет, отмечает руководство банка. Операции по платежам, переводам, вкладам и другим продуктам для физических и юридических лиц выполняются и будут выполняться в обычном режиме.

Условия по кредитным продуктам обновлены. На всей территории России и за рубежом клиенты могут осуществлять оплату товаров и услуг банковскими картами, мобильными телефонами и другими платежными средствами.

Все основные банковские операции также можно выполнять через каналы дистанционного обслуживания: в мобильном приложении и Интернет-банке.

Санкции не затрагивают напрямую

Санкции со стороны США и ЕС непосредствен-

но против РСХБ не сказываются на деятельности банка, так как с 2014 года банк привлекает капитал и ресурсы исключительно на российском рынке. Однако РСХБ, являясь системно значимым банком, плотно интегрирован в финансовую систему России, и из-за усиления санкционного давления РСХБ может вносить корректировки в свою работу. Обо всех изменениях банк будет своевременно сообщать на официальных каналах: сайте rshb.ru и в социальных сетях.

РОЗНИЧНЫЕ КЛИЕНТЫ

Вклады принимает, наличные средства выдает

Вклады, накопительные и текущие счета клиентов в рублях и иностранной валюте обслуживаются на текущих условиях договоров, проценты начисляются своевременно и в полном объеме в соответствии с действующими условиями. Получить средства со вкладов и счетов можно на обычных условиях и в любое время работы отделений банка. Банк обращает внимание клиентов на необходимость уточнения нужных объемов в конкретном отделении банка. РСХБ продолжает принимать вклады физических лиц и уже предложил клиентам новые улучшенные ставки.

Валюта

Конверсионные операции проводятся без ограничений и в полном объеме.

Кредиты

РСХБ продолжает принимать и обрабатывать заявки на кредиты для физических лиц, в том числе ипотечные. Банк обращает внимание, что в настоящее время процентные ставки пересматриваются и обещает сделать все возможное, чтобы предложить клиентам максимально выгодные условия.

Банковские карты

На всей территории России и за рубежом клиенты могут осуществлять оплату товаров и услуг

банковскими картами, мобильными телефонами и другими платежными средствами. Карты всех платежных систем, выпущенных РСХБ, сохраняют свою полную функциональность.

Наличные денежные средства

РСХБ отмечает, что физическим лицам доступны операции с наличными рублями, они выполняются в соответствии с обычными правилами банка. Банк напоминает, что необходимо уточнять наличие необходимого клиенту объема средств в конкретном отделении банка.

Платежи и переводы

В настоящее время в отделениях РСХБ доступны все системы международных переводов, в том числе Western Union.

Санкции в отношении РСХБ касаются только привлечения ресурсов на международных финансовых рынках и не затрагивают клиентов. Это значит, что банк принимает и отправляет все платежи. При этом банк рекомендует дополнительно уточнять порядок проведения платежа на стороне банка-отправителя/получателя. Со своей стороны РСХБ оказывает консультации о платежах и переводах в адрес различных банков и юрисдикций. Банк обращает внимание, что сроки проведения платежей могут быть увеличены в случае изменения санкционного фона.

Банк работает в обычном режиме

РСХБ обеспечивает бесперебойное обслуживание клиентов. Все основные банковские операции по-прежнему можно выполнять через каналы дистанционного обслуживания: в Интернет-банке и мобильном приложении. Все операции по платежам, переводам, кредитам и другим продуктам для физических и юридических лиц будут выполняться в обычном режиме, изменений в работе отделений банка и сети самообслуживания, в том числе в приграничных регионах, нет.

Клиентские службы банка перешли на усиленный режим работы, чтобы своевременно

реагировать на запросы клиентов. Информация о работе банка доступна на официальном сайте РСХБ, в аккаунтах социальных сетей, мобильном приложении и контакт-центре.

КОРПОРАТИВНЫЕ КЛИЕНТЫ

Ограничения не затронут бизнес-клиентов

РСХБ продолжает обслуживать корпоративных клиентов в обычном режиме. Банк располагает всеми необходимыми технологическими возможностями для бесперебойной работы. Введенные ограничительные меры не затронут счета и вклады клиентов юридических лиц, номинированные как в российских рублях, так и в иностранной валюте, включая евро и доллары США, сообщает банк.

ВЭД

РСХБ осуществляет обслуживание и финансирование ВЭД в штатном режиме, все обязательства перед клиентами выполняются в полном объеме. Отсутствуют какие-либо изменения и ограничения в работе Головного офиса и филиальной сети при взаимодействии с клиентами и совершении ВЭД-операций.

РСХБ готов открывать расчетные счета и проводить платежи во всех основных иностранных валютах, осуществлять полноценное обслуживание действующих и новых международных контрактов, проводить конверсионные операции в более 140 валютных парах в режиме онлайн на платформе РСХБ-Дилинг 2.0, совершать полный спектр операций международного торгового финансирования и государственной поддержки экспорта.

Все банковские операции ВЭД можно выполнять через каналы дистанционного обслуживания: в мобильном приложении и Интернет-банке.

Информация актуальна на дату публикации

Анатолий Казакевич: «Идём вперёд, несмотря на шторм»

Предприниматели-путешественники уверенно чувствуют себя даже в самых непредсказуемых ситуациях

«Кризис – это возможность, а уныние – грех! Сейчас самое время предпринимателям-путешественникам, современным профессионалам своего дела не думать, в какой бы стране найти теплее местечко, а сделать вместе что-то конкретное и усиливающее нашу страну. Ведь каждый, ответственно работая во благо страны, уже укрепляет ее для нас, наших детей и внуков», – считает Анатолий Казакевич – иркутский предприниматель, инициатор создания городских парков «Поляна» и «Солнечная дорога», капитан экспедиций «Байкал-Аляска» и лидер команды, создающей в Иркутске первый тематический отель, посвященный истории города.

ОТЕЛЬ С ИСТОРИЧЕСКОЙ МИССИЕЙ

Иркутск – туристическая столица региона, и в нем в большом количестве представлены разные виды мест размещения: от бюджетных хостелов до отелей с высоким уровнем сервиса. Чем от всех них принципиально будет отличаться парк-отель «Байкал-Аляска»?

– Когда я начинал заниматься туроперейтингом, Иркутск оценивался мною с точки зрения атмосферы, и для меня это была просто высоко урбанизированная среда с множеством бетонных сооружений. В качестве туроператора я никогда не рассматривал родной город как место отдыха с природной составляющей. Но потом мы организовали спорт-парк «Поляна», и я увидел туристические возможности города по-новому. Сейчас, занимаясь уже десять лет парком «Поляна», практически живя и работая на его территории с утра до вечера, понимаю, насколько это отличное место и для отдыха, и для работы, когда ты и в городе, где всё необходимое рядом, и в то же время, среди природы, у реки. Люди отсюда уходят не хотят, летом приезжают в кафе и на берег с ноутбуками, потом идут в баню, играют в волейбол. Здесь очень уютно. И это место очень конкурентоспособно для размещения здесь особенного отеля.

Отель создается в парковом формате, популярном в мире. В январе этого года, для изучения специфики, я пожил в четырех парк-отелях Таиланда, имеющих высокие рейтинги. Что их отличает? Большие территории, где ты можешь безопасно гулять, дополнительные услуги, возможность интересно проводить время. Всё это есть и на нашей площадке: отель мы создаем на территории спорт-парка «Поляна», где успешно работают более 15 объектов для спорта и отдыха: вейк-станция, пейнтбол, волейбольные площадки, воркаут, колесо обозрения, бассейн, бани и многое другое. Так что у гостей будет возможность не только качественно и познавательно отдыхать в самом отеле, но и поль-



Анатолий Казакевич

Фото А.Федорова

зоваться инфраструктурой парка. Это мировой стандарт отдыха, и мы стремимся ему соответствовать.

Отель мы продумывали тщательно, изучая тенденции и добавляя то, что нам самим как путешественникам нравилось в разных отелях по всему миру. Это будет суперкомфортное здание по планировкам, технологиям и материалам, плюс качественно обустроенная прилегающая территория. Я сам перееду жить в один из номеров отеля, чтобы управлять им и быть в курсе его жизни.

К формулировке «парк-отель» вы добавляете определение «тематический». Что подразумевает под этим?

– Через отель мы продвигаем поистине великую историю Иркутской губернии, первопроходцев, по пути которых наша экспедиция «Байкал-Аляска» прошла более 25 тысяч километров по воде – от Иркутска до Ситке на Аляске: сначала по маршруту сибирских купцов, основателей Российско-американской компании, а потом – по следам амурской экспедиции 1849-1855 годов генерал-губернатора Восточной Сибири Николая Муравьева-Амурского. Нас восхищают большие дела наших предков-предпринимателей, то, сколько они вложили в создание Иркутска. Через тематический отель, в том числе, мы хотим и продолжать заложенные ими традиции, и рассказывать гостям историю города, в который они приехали.

Иркутск – это отнюдь не перевалочный пункт перед поездкой на Байкал, а сам по себе интереснейший город, изучению которого стоит посвятить несколько дней. Наша миссия – восстановление памяти о сибирских путешественниках, популяризация истории, укрепление патриотизма, побуждение больше путешествовать по заповедным местам России, развитие туризма по тем маршрутам, которые мы разведали. По нашим подсчетам, около 15 тысяч путешественников в год будут проникаться этими идеями: скачивая аудиокнигу про экспедицию, «проходя» наш маршрут от номера к номеру отеля, каждый из которых посвящен одному из ярких мест экспедиции и оформлен в соответствующем стиле, участвуя во встречах с путешественниками, пробуя в нашем ресторане блюда кухонь народов, живущих по маршруту, знакомясь с экспонатами музея экспедиции.

ПРЕДПОСЫЛКИ ДЛЯ ЭКОНОМИЧЕСКОГО УСПЕХА

Какие предпосылки вы видите для того, что отель будет успешен экономически?

– Реализуя предпринимательские проекты, я следую стратегии «голубого океана». Она говорит о том, что надо создавать максималь-

но востребованную услугу с минимальными издержками, чтобы она была жизнеспособна. Таким образом, для наших инвесторов (а мы привлекаем коллектив инвесторов для нашего проекта), мы создаем максимально выгодные привлекательные условия и быстро собираем деньги. Так, вместе, как и иркутские купцы раньше, мы строим парк-отель.

В этом проекте мы совместили два уникальных формата, и такого сочетания нет на рынке: с одной стороны, это комфортабельный городской отель, соответствующий всем требованиям сертификации, с другой – загородный отель, из которого можно неделю не выезжать и наслаждаться отдыхом и развлечениями.

Предпосылкой для успеха несколько. Проект «Байкал-Аляска» имеет большую историю, и она уникальна, притягательна и повысит загрузку. Также мы предлагаем не просто переночевать в отеле, а даём максимум сервиса, комплексную услугу. Наша задумка в том, что мы встречаем гостя после поезда или самолёта на тематическом брендированном автобусе (тематика – Иркутская губерния). Дорога до отеля пройдет под аудиоинформацию о территории и истории иркутских купцов. На ресепшен во время оформления турист увидит информацию о великих путешественниках, исследователях, купцах с территории от Байкала до Аляски. Так начнётся его личное приключение, во время которого он будет перемещаться во времени, «листая страницы» истории Востока России. Потом гость выйдет в купеческий дворик с множеством реплик исторических арт-объектов и фотозон, где можно будет выпить чаю по традициям сибирских купцов и узнать историю чайного пути, который проходил через Бурятию – один из регионов нитки нашего маршрута.

В отеле будет хороший ресторан, который представит все кухни территории «Байкал-Аляски», так что гость сможет совершить гастрономическое путешествие, попробовать деликатесы с разных территорий.

Ещё одна обязательная «фишка» отеля – СПА, чтобы после походов, экспедиций была возможность хорошо восстановиться. Также рядом с отелем на воде будут конференц-зал и экспедиционный бар – для проведения афтерпати после экспедиций, а также площадка для регистрации свадеб – уникальное предложение для Иркутска.

Также для гостей мы организуем радиальные туры, когда можно будет оставить чемоданы в отеле и отправиться в однодневное или двухдневное путешествие – в бухту Песчаная, на Хамар-Дабан, в Усть-Орду и другие места. Все подробности можно узнать в моём телеграм-канале: https://t.me/cap_kazakevich. Отмечу, что такие туры будут как пешими, так и на вертолётах и гидросамолётах.

Все вместе это и сформирует уникальный туристический продукт.

На какие цифры и аналитические итоги вы опираетесь, планируя загрузку отеля?

– Средняя загрузка отелей в Иркутске – 65%, именно на эту цифру мы ориентируемся и в своих планах. Когда сделаем всё, что хотим (а это получится реализовать постепенно), думаю, получим загрузку в 90%.

ОПЫТ ИРКУТСКИХ КУПЦОВ НЕ УСТАРЕЛ

Вы затронули тему инвесторов, давайте поговорим об этом подробнее: как формируется пул инвесторов для этого парк-отеля?

– Да, сегодня на коллективные инвестиции создаётся много проектов по всему миру. Я



уже десять лет развиваю инфраструктуру парка «Поляна» как его директор, и у этого проекта похожий принцип: есть учредители и более двух десятков резидентов, с которыми мы сообща постоянно улучшаем парк. В парк-отеле команда «Байкал-Аляски» и туроператор «Байкалов» являются организаторами, более 15 лет мы занимаемся туризмом на Байкале, 25 тысяч путешественников свозили в яркие туры. Так что хорошо знаем, что нужно гостям. Мы инвестировали в начало строительства, во всю необходимую документацию, но у нас недостаточно финансов, чтобы построить весь отель целиком. И мы обратились к опыту и иркутских купцов, и современных коллег – предложили инвесторам приобрести в собственность номер или несколько номеров в отеле, при этом мы, как управляющая компания, готовы управлять ими за 25% от выручки и берём на себя все риски по управлению.

Уточню ещё момент: в проекте мы будем сотрудничать примерно с десятью управляющими компаниями-партнерами – одна будет управлять рестораном, другая – баром (кстати, мы ищем классного бармена-предпринимателя, готового создать соответствующую атмосферу). Мы приглашаем к сотрудничеству различные компании, например, транспортную, так как сами не планируем заниматься перевозками. У нас есть лодка, которую мы забрендировали и запустим исторические экскурсии от отеля по Ангаре, но нам нужен партнёр с правами, который бы управлял этим процессом по договору. Каждый должен заниматься профессионально своим делом, тогда сумма дел даст кайфовый продукт.

Всего в отеле у нас 73 номера, достаточно большой пул инвесторов, сейчас осталось 15 номеров (стоимость – примерно от 4 млн рублей), будем рады инвесторам-единомыш-

«Наша миссия – восстановление памяти о сибирских путешественниках, популяризация истории, укрепление патриотизма, побуждение больше путешествовать по заповедным местам России, развитие туризма по тем маршрутам, которые мы разведали»

ленникам (подробнее о проекте можно узнать на сайте hotel.baikal-alaska.ru). Также ждем инвесторов для ресторана, цена вопроса – от 500 тысяч рублей (общий объем собираемых средств – 59 миллионов рублей с учётом оснащения и благоустройства территории). Так же как и 200 лет назад в Русско-американской компании, которая была паевым фондом, мы объединяем усилия и средства предпринимателей, возрождая традиции кооперации.

Я обращаюсь к туроператорам, турагентам, гидам, транспортным компаниям – всем тем, кто давно профессионально работает в туристической отрасли Байкальского региона: включайтесь в работу команды «Байкал-Аляска». Объединив знания, связи, мы сделаем лучший туристический продукт. Это реально только совместно!

ЗА ПАДЕНИЕМ – ВСЕГДА ПОДЪЕМ

Конечно, мы не можем обойти вопрос о той непростой экономической ситуации, в которой сейчас приходится работать. Как она повлияла на ваши планы?

– Я придерживаюсь такой позиции: мы вынужденно находимся в сложной экономической ситуации, движемся в сторону глобального ухудшения экономики, нас ждёт жесточайший кризис на несколько лет. Но в мировой истории не было ни одного роста без кризиса. Вспомните пример Сингапура. Падение даёт толчок вверх. Чтобы всё было хорошо, нам нужно создавать мощные точки роста, знаковые красивые проекты для жителей, которые будут радовать взгляд. Это обеспечит развитие туротрасли, рост экономики. Поэтому я настраиваю команду, что мы должны сделать парк-отель. Раньше туристы вывозили существенно больше денег, чем ввозили. Сейчас наблюдается рост вну-

тренного туризма и вложений денег именно в него.

Приведу пример – анализ итогов работы туристической отрасли Иркутской области в 2021 году. Что меня порадовало – у нас наблюдается мощный рост. Так, турпоток в Иркутскую область 2020 году составил 835 тысяч туристов, в 2021 году – 1 млн 240 тысяч туристов. Выручка от туристической отрасли в 2020 году – 3 млрд 347 млн рублей, 2021 – 5 млрд 376 млн (то есть рост – 60%!)

Важно посмотреть и на индикатор отрасли – налоги от туризма: 2019 год – 991 млн, 2020 год – 885 млн (при этом весь рынок по статистике упал в два раза), 2021 год – 1 млрд 409 млн рублей!

Уверен, такая тенденция сохранится. И это дает возможность уверенно делать оптимистичные прогнозы на будущее. Рост доходов туристической отрасли в 2021 году – это важный аргумент для наших партнеров и инвесторов. Теперь у нас нет вариантов: мы обязаны создать внутренние туристические продукты мирового уровня качества!

При этом считаю несправедливым, что бюджет Агентства по туризму Иркутской области 26 млн рублей. Он должен быть 800 млн рублей, туризм надо развивать. Как эксперт Совета по туризму Госдумы и представитель Агентства стратегических инициатив по Иркутской области в сфере туризма, считаю, что туротрасли сейчас нужна от государства определённая помощь. Например, запрет на какие-либо проверки. Это очень актуально, так как зачастую предприниматели тратят на них треть своего времени. Уберите проверки на три года (кроме тех, которые касаются безопасности) – и бизнес пойдёт вверх. Мы все патриоты своей земли, дорожим своим делом, и во вред себе и региону никто работать не будет.

Второй момент – грантовая поддержка инициатив. На информационные, событийные, культурные мероприятия, связанные с озером Байкал, хватило бы, на мой взгляд, 100-150 миллионов рублей – чтобы наполнить города смыслом и хорошим настроением, дать мощнейший толчок для туризма, позволить сделать качественную инфраструктуру.

И ещё есть третий момент – «зелёный свет» на земельные участки. Сейчас возле Байкала нельзя ничего обустроить и создать. Давайте отходить от никому не нужного формализма и работать по-человечески, нормально.

Что дает вам силы для уверенного оптимизма?

– Я прошел много кризисов. В 2012 году у «Байкалова» был долг в 30 млн рублей, была масса сложностей, но мы справились, заработали деньги и выполнили обязательства. Русско-го человека напугать кризисом трудно. Наши люди, с точки зрения культуры и личных качеств, которые у нас есть, умеют действовать в ситуации полной неопределенности. Другие мыслят шаблонно, но когда каждый день вылетают «чёрные лебеди», нужно иное – умение обращать ситуацию себе на пользу.

Мне силы для оптимизма дает экспедиционная закалка «Байкал-Аляски». Да, я слежу за новостями, но внутренне спокоен, собран и уверен. Знаете, когда ты на надувном катамаране идешь в шторм сквозь туман почти без видимости, ты не знаешь, что впереди. Но ты движешься вперед, принимая решения по ситуации. Пятьдесят метров, еще пятьдесят метров – и выходишь из тумана и движешься дальше. Почти вся команда нашего проекта – это люди, прошедшие экспедицию. И я вижу, что предприниматели-путешественники гораздо устойчивее в ситуации неопределенности. Экспедиции закаляют характер, учат видеть широко – «далеко за горизонт», сосредотачиваться на моменте. У нас крепкая команда, мы чувствуем себя сильными в этом штормовом море, и мы точно знаем, что дойдем до цели. Дорогу осилит идущий! Не унывайте – находите единомышленников и двигайтесь вперед.



Лучшие в России*

Что помогло Хрустальному Парку победить в федеральном конкурсе ТОП ЖК

В феврале микрорайон Хрустальный Парк, расположенный на 14 км Байкальского тракта, стал лучшим малоэтажным комплексом в России. Но, как говорит, коммерческий директор компании «Хрустальный Девелопмент» Кристина Яковенко, «лавры победителя» не самое главное. «Мы участвовали в этом конкурсе не ради регалий, – признается девелопер. – Это реальный рабочий инструмент, который позволяет улучшать проект». Что стоит за победой? И как будет развиваться микрорайон в 2022 году? Об этом – в нашем материале.

ЧЕК-ЛИСТ ДЛЯ ДЕВЕЛОПЕРА

Федеральный конкурс ТОП ЖК среди новостроек России проводится ежегодно. По информации оператора Единого ресурса застройщиков России, в номинации «Малоэтажные дома» в этот раз поступило 19 заявок со всей страны. В финал вышли 6 претендентов. Проекты оценивались по 133 параметрам, объединенным в восемь групп, среди которых: комплексность застройки, обеспеченность инфраструктурой, дворовые и парковочные пространства и др.

Кристина: ТОП ЖК в очередной раз подтвердил, что мы движемся в нужном направлении, и дал почву для размышлений о том, как нужно развиваться дальше. Нам нравится этот конкурс, потому что критерии оценки максимально понятны, просты, объективны. Помимо опросника, который мы заполняли, нам выдали таблицу с полным перечнем параметров, очень детализированным. Оценивается буквально все: от соотношения зеленых зон к объектам недвижимости до того, какой керамогранит использован при отделке подъездов. Этот набор критериев мы активно используем при проектировании и создании новых продуктов. Они помогают структурно проверить проект, увидеть, что в нем есть, а чего не хватает. Отличный чек-лист!

КОНКУРЕНЦИЯ ГОРОДУ

Рабочим инструментом конкурс является и для покупателей недвижимости. ТОП ЖК дает возможность сориентироваться в предложении, сделать выбор. Когда время на принятие решения ограничено и нет возможности лично увидеть все новостройки, объективная оценка очень выручает, позволяя сравнить – в том числе, городские и загородные квартиры. К слову, помимо главной победы, у Хрустального Парка – «серебро» среди всех новостроек региона, так что загородная ма-

лоэтажка сегодня вполне конкурирует с многоквартирными домами в городе.

Кристина: Соревноваться в конкурсе с городскими новостройками не просто: мы объективно проигрываем по некоторым параметрам, например, у нас нет лифта в паркинг или поликлиники в шаговой доступности. Но если отбросить эти критерии, а сравнивать, например, удобство планировочных решений, уровень комфорта, мы показываем лучший результат. Загородный микрорайон дает большое количество преимуществ, недоступных городскому жителю, предлагает совершенно иной образ жизни.

ОСВОЕНИЕ В КОМПЛЕКСЕ

Одно из ключевых преимуществ загорода – низкая плотность застройки. Жизнь в двухэтажных, трехэтажных домах гораздо комфортнее, чем в городской многоэтажке. Иначе осваивается и территория микрорайона за городом: девелопер создает больше зеленых и общественных пространств, парковочных мест, строит тротуары и велосипедные дорожки.

Кристина: Хрустальный Парк – проект, который создается с нуля, поэтому мы учитываем современные тенденции, все, что сейчас соответствует комфортному образу жизни, когда ты передвигаешься не только на машине, но и пешком, на велосипеде. По этим пунктам в конкурсе мы выигрываем: ни в городских новостройках, ни у многих наших конкурентов в малоэтажке этого нет. Второе преимущество – планировочные решения: у нас можно купить квартиру в среднем на 25% большей площади, чем в городе за те же деньги, мы предлагаем больше жилых комнат при той же площади, продуманную эргономику. Делаем современные красивые подъезды с лифтом в двухэтажных домах, что позволяет выделяться и повышает комфорт жизни. Третий важный фактор – комплексность инфраструктуры и само окружение. Хрустальный Парк расположен в экологически чистом



Кристина Яковенко, коммерческий директор компании «Хрустальный Девелопмент»

Фото из архива компании

месте: никаких производств поблизости, рядом лес, залив. Но при этом – хорошая транспортная доступность.

«МАГНИТ» ДЛЯ ИНОГОРОДНИХ

Преимущества Хрустального Парка притягивают не только иркутян. Квартиры в микрорайоне на Байкальском тракте в последнее время активно приобретают жители других городов Иркутской области и других регионов – как молодые люди, работающие удаленно, так и пенсионеры, желающие жить с комфортом.

Кристина: На старте проекта мы работали в основном на Иркутск. Сейчас спрос со стороны иногородних увеличился. В Хрустальный Парк переезжают из северных городов. Многие проработали на севере всю жизнь и уже хотят счастливого, беззаботного отдыха, без

суэты. Формат загородного микрорайона людям нравится: закрытая территория, управляющая компания, оптимальное количество соседей. В этом году мы строим большое количество очередей – квартир хватит на всех.

ПЛАНЫ НЕ МЕНЯЮТСЯ

В 2022-м девелопер запускает Немецкий, Греческий, Датский кварталы. Продолжается строительство Австрийского. В общей сложности, покупателям будет доступно около 800 квартир разного формата: квадраты, дуплексы, таунхаусы. Проектное финансирование на новые очереди уже подтверждено. Сбербанком одобрено почти 1,5 млрд рублей.

Кристина: Кредитование позволяет увеличить темпы строительства, обеспечивает эту возможность. Чем

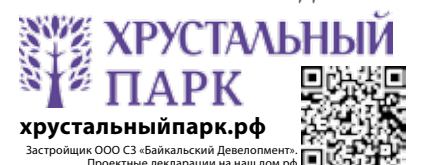
больше объектов недвижимости у нас будет строиться, тем быстрее будет развиваться инфраструктура, в том числе коммерческая. Все это повышает уровень комфорта проживания на территории. Поэтому мы максимально заинтересованы в увеличении объемов строительства и продаж.

ГОСУДАРСТВО ПОДДЕРЖИТ

Хрустальный Парк реализуется на участке ДОМ.рф. Комплексное освоение территории позволяет активно привлекать государственную поддержку, субсидии – и повышать таким образом устойчивость проекта. «Хрустальный Девелопмент» уже успешно работает в рамках государственно-частного партнерства: в микрорайоне построен муниципальный детский сад, планируются общеобразовательная школа и школа искусств, подъездная дорога строится по федеральной программе «Стимул», другие дороги также проектируются под входение в эту программу.

Кристина: Комплексное освоение территории является большим гарантом привлечения различных субсидий и внимания государства, нежели частные проекты. И это всегда двухстороннее движение. Например, большую часть дорог мы сами заасфальтировали и передали в муниципалитет. Сейчас проектируем парковую территорию – изначально инвестируем деньги сами, а потом подключается государство. Так же мы работаем и по объектам социальной инфраструктуры. Финансируем детские сады и школы как застройщик, проектируем – а государство выделяет деньги для строительства. За 5 лет реализации проекта мы научились работать с государством, очень выросли в своих компетенциях.

Елена Демидова



Хрустальный парк.рф
Застройщик: ООО СЗ «Байкальский Девелопмент»
Проектные декларации на нашдом.рф

*1 место в номинации «Лучший жилой комплекс-новостройка в Российской Федерации, малоэтажные дома» в Градостроительном конкурсе жилых комплексов-новостроек ТОП ЖК-2022.

Запрыгнуть в последний вагон

Кристина Яковенко – о том, как ведут себя покупатели загородного жилья на фоне кризиса

1. Какие риски есть для отрасли?

Банки не отменили проектное кредитование – стройка вне опасности, в этом отношении рисков нет. Спасибо переходу на эскроу-счета и проектное финансирование: клиенты защищены. Но стройка становится дороже, это однозначно. Банки поднимают ставки, процент импортных материалов, которые подорожают, высок – роста цен на недвижимость не избежать.

Мы в Хрустальном Парке цены пока не повышаем, зафиксировали их до конца марта. Кроме того, сделали дополнительную программу лояльности для тех, кто совершает повторную покупку или приходит по рекомендации, чтобы дать им большие возможности и поддержать. Дальше будем ориентироваться по ситуации.

2. Как ведут себя покупатели?

Целевая аудитория Хрустального Парка разделилась. Одни взяли паузу: думают, что делать, изучают информацию, оценивают доходы – смогут ли потянуть ипотеку. Другие решили принять решение быстрее – чтобы успеть «запрыгнуть в последний вагон» до поднятия цен, сохранить денежные средства в квадратных метрах. В принципе, это разумный подход.

Вырос спрос и на Резиденцию XV. Мы наблюдали подобную тенденцию во время пандемии: как только закрываются пути выезда из России, уменьшается количество возможностей для переезда, покупки недвижимости за рубежом, состоятельные люди начинают улучшать свои жилищные условия здесь.

3. Во что инвестировать?

С точки зрения инвестиций есть два пути. Можно купить готовый объект недвижимости, сохранить свой капитал. Но цена на готовые объекты – максимально высокая. Да, возможно, рисков меньше, так как объект уже построен, но есть вероятность потерять в цене в дальнейшем, потому что будет снижение спроса, покупательской способности. Кроме того, у готовых объектов чаще всего уже создано окружение, соответственно, потенциала роста цены за счет благоустройства и развития инфраструктуры мало.

У объектов в Хрустальном Парке цена ниже, так как, во-первых, они в процессе строительства. А во-вторых, мы – загород, мы априори ставим цены ниже города. Многие инвесторы идут на сделку: проектное кредитование и эскроу-счета защищают покупателя, объект в

любом случае достроится. При этом развитие инфраструктуры, окружения дает инвестору дополнительный бонус: в перспективе стоимость недвижимости поднимется не только из-за роста стоимости материалов, степени готовности объекта, но и благодаря комплексному развитию микрорайона. То есть такое вложение – это возможность не только сохранить денежные средства в моменте, но и заработать в будущем.

Наша задача сегодня состоит в том, чтобы на этом ажиотаже не просто продать объект недвижимости, а сделать так, чтобы человек в итоге остался доволен покупкой. Менеджеры работают с каждым клиентом, с каждым запросом, находят оптимальное решение, подбирают нужный формат – чтобы покупатель не пожалел о своих инвестициях.

4. Что будет с ценами дальше?

Не думаю, что в загородном сегменте снижение стоимости будет значительным: мы ниже рынка, и нам снижаться никуда. Ценник у нас повышается не на волне хайпа, роста спроса и ажиотажа, а рационально, в зависимости от конкретных факторов, влияющих на нашу себестоимость. Факторов, которые позволили бы снизить

ее в ближайшей перспективе, не видим: ни с точки зрения процентной ставки банка, ни с точки зрения стоимости материалов. Снижать планку ниже себестоимости мы не можем – да и банк не позволит нам это сделать.

5. Как изменятся спрос и конкуренция?

– Определенного снижения на рынке недвижимости в целом ждать стоит – в первую очередь из-за покупательской способности. Спрос уменьшится – значит, мы будем больше конкурировать за клиентов. В этой ситуации спросом будут пользоваться те проекты, у которых есть дополнительный запас прочности, которые дают большие преимущества для клиентов.

Хрустальный Парк, например, будет выигрывать не только из-за планировочных решений, развития инфраструктуры, инвестиционной привлекательности, но и из-за образа жизни в целом. Загород дает возможность абстрагироваться от информационного шума, отдыхать, заниматься спортом, гулять на свежем воздухе, быть наедине со своими мыслями, чувствовать себя в безопасности. Для ментального здоровья, здоровья семьи жизнь вне города сегодня привлекательнее.

Делиться опытом

«Хрустальный» запускает Школу загородного девелопмента

9 из 10 загородных проектов в России оказываются провальными. Изменить печальную статистику решила федеральная сеть коттеджных поселков «Хрустальный». В середине марта компания открывает онлайн-школу для российских девелоперов. По словам автора идеи Кристины Яковенко, программа обучения позволит участникам не только познакомиться с особенностями малоэтажного загородного строительства и комплексного развития территорий, но и сформировать рабочую концепцию проекта, с которой можно обратиться в банк за проектным финансированием.

1. Кому адресована школа?

Программа обучения, посвященная малоэтажному загородному строительству, будет интересна разным категориям участников. На занятиях ждут и городских застройщиков, решивших сменить профиль и попробовать себя в загородке; и авторов небольших проектов в сегменте ИЖС, желающих масштабировать бизнес; и владельцев больших земельных участков, интересующихся комплексным освоением территорий.

2. Чему научат участников?

Первый курс продлится два месяца и будет посвящен тому, как построить коттеджный поселок с помощью проектного кредитования. Максимум практики и реального опыта – таков девиз проекта. Участников ждет 10 учебных модулей: от анализа земельного участка и знакомства с форматами загородной недвижимости до анализа целевой аудитории и создания продукта... С разработанной в итоге концепцией и рассчитанной финансовой моделью участники курса смогут обратиться в банк и получить предварительное согласие на проектное финансирование. Детальной проработкой своего поселка можно будет заняться во время второго курса, который посвятят разным аспектам: проектированию, строительству, продажам, маркетингу, взаимодействию с государством, эксплуатации, созданию комьюнити и пр.

3. Как будет построено обучение?

Помимо 38 обучающих видео с разбором реальных кейсов и типовых ошибок, участникам школы будут доступны дополнительные инструменты, позволяющие систематизировать информацию и отработать полученные знания на прак-

тике: чек-листы, техническая документация, проверенные опытом регламенты, шаблоны для заполнения. Изучать материалы можно будет разными способами: самостоятельно или при поддержке куратора – сотрудника «Хрустального». Доступен и третий тариф – с полным экспертным сопровождением, личными консультациями и подробной обратной связью по всем пунктам.

4. Почему в фокусе – загородная малоэтажка?

Этот бизнес сегодня максимально интересен девелоперам по всей стране. Спрос на загородную малоэтажную недвижимость растет. А государство оказывает комплексное освоению загородных территорий особое внимание: есть возможность вести строительство по 214-ФЗ, используя проектное финансирование, доступны различные программы субсидирования по инженерной и социальной инфраструктуре.

5. Зачем это «Хрустальному»?

Одна из целей проекта – подготовка потенциальных клиентов на франшизу федеральной сети «Хрустальный». Компания не первый год работает над франшизой, но до реализации новых поселков под брендом «Хрустального» доходит далеко не всегда: потенциальным франчайзи часто не хватает опыта, и девелопер не готов идти на репутационные риски для торговой марки. Школа позволит компании увеличить количество потенциальных франчайзи, а программа обучения поможет участникам познакомиться с иллюзиями, трезво оценить свои силы в загородном девелопменте, понять, как устроен этот бизнес и что от них будет требоваться.



МНЕНИЕ

Кристина Яковенко, коммерческий директор компании «Хрустальный Девелопмент», автор Школы загородного девелопмента:

– Начинающие девелоперы часто ошибочно думают, что загородная малоэтажка – это легко. Но на деле это совсем не так. С одной стороны, все требования – как к многоквартирным домам, с другой – есть особенности малоэтажного девелопмента: высокая протяженность сетей и дорог, благоустройство, меньшая плотность домов. Запроектировать все в соответствии с требованиями, успешно отработать с банком, верно подготовив бизнес-модель и проектную документацию, доказать, что проект будет востребован на рынке – все требует знаний и компетенций.

Для нас очень важно поделиться своим опытом, полученным за 12 лет работы на загородном рынке, рассказать участникам, с какими подводными камнями они могут столкнуться – чтобы у них не было иллюзий. Мы видим и знаем: можно строить за городом успешно, хорошо, зарабатывая и создавая при этом по-настоящему качественный продукт, которым можно гордиться. Но это – сложный путь. Чтобы его облегчить, мы и создаем Онлайн-школу загородного девелопмента.

Благотворительный фонд Марины Седых оказал поддержку более 320 жителям Усть-Кута в реабилитации после COVID-19

Благотворительный фонд генерального директора АО «ИНК-Капитал» (холдинговая структура Иркутской нефтяной компании) Марины Седых с декабря 2020 года организовал восстановительное лечение для более 320 жителей Усть-Кутского района, перенесших коронавирус. В марте реабилитацию пройдут еще 25 человек, сообщили в компании.



Благотворительный фонд Марины Седых стал одним из первых в России, кто начал оказывать помощь пациентам, переболевшим COVID-19 в средней и тяжелой формах. Программа действует с декабря 2020 года и рассчитана на социально незащищенных жителей Усть-Кутского района – инвалидов, неработающих пенсионеров, а также работников образования и медперсонала. Реабилитация проходит в многопрофильном курорте «Ангара» в Иркутске и в санатории «Эйсейра» Усть-Кута по программе, утвержденной Минздравом РФ. Курс длится 10-14 дней, включает восстановительное лечение, различные процедуры и консультации узких специалистов.

– Реализация реабилитационной программы Фонда Марины Седых продолжается и в 2022 году: число переболевших коронавирусом растет, соответственно, и потребность в нашей программе сохраняется. Это наша приоритетная программа и наиболее затратная из всех 11 благотворительных программ, реализуемых в

этом году, – отметила директор благотворительного фонда Лариса Богдалова.

Напомним, ИНК во время пандемии оказывает активную поддержку системе здравоохранения. Компания поставляла в больницы Иркутской области, Красноярского края и Якутии средства защиты для медиков, лекарственные препараты, оборудование – ИВЛ, кислородные концентраторы, мини-лаборатории для оперативного выявления COVID-19, бронхоскопы.

На средства компании в Усть-Куте построили госпиталь, где сейчас лечат пациентов с COVID-19. Он рассчитан на 60 человек, с одной и двухместным размещением. В здании расположены и три палаты реанимации – всего шесть мест для интенсивной терапии. Медкорпус оснащен современным оборудованием, собственной кислородной станцией, системами врачебной связи и вентиляции с обеззараживанием. После окончания пандемии госпиталь перепрофилируют для лечения других заболеваний.

ВТБ информирует о работе банка

После оглашения списка банков, попавших под санкции, у клиентов возникают вопросы по поводу своих средств на счетах, депозитов, кредитов и других моментов. ВТБ рассказал о работе в новых условиях.

Пластиковые карты. Все карты банка ВТБ, в том числе иностранных платежных систем Visa и Mastercard, работают на территории России без ограничений. По картам можно рассчитаться за товары и услуги в магазине или онлайн, если торговая площадка российская. Необходимо учитывать, что оплата товаров и услуг в адрес иностранных торговых точек недоступна. Заказать карту как в пластике, так и в цифровом виде можно в онлайн-банке, не посещая офис.

Бесконтактные способы оплаты. Пользователям сервисов Apple Pay, Google Pay и Samsung Pay мы рекомендуем пользоваться для оплаты пластиковыми картами. В то же время бесконтактная оплата с помощью Mir Pay доступна на устройствах Android.

Кредитование. Повышение ключевой ставки Банком России повлияло на уровень банковских ставок по кредитам. В то же время по ранее выданным кредитам населению все условия, в том числе процентные ставки, сохраняются без изменений, как они прописаны в договорах с клиентами. Банк ВТБ продолжает выдавать кредиты, в том числе жилищные, и не останавливает эту работу. Банк сохранил условия по ипотечным госпрограммам – прежние льготные условия действуют для «семейной» и «дальневосточной» ипотеки, ипотеки с господдержкой. Действующим заемщикам, если они столкнутся со сложностями при обслуживании своих кредитов, ВТБ готов оперативно помочь, предложив программы реструктуризации кредитов, а также кредитные каникулы.

Депозиты. После повышения ключевой ставки ВТБ принял решение значительно повысить процентные ставки по сберегательным продуктам, в том числе – и по валютным депозитам. Максимальные ставки по рублевым вкладам и накопительным счетам превысили 20%, существенно увеличены ставки по депозитам в долларах и евро. Все операции по вкладам и

счета доступны в полном объеме – депозиты и счета можно открывать и пополнять как в офисах банка, так и дистанционно. Банк выполняет все обязательства по начислению и выплате процентов, выдача средств со счетов клиентов выполняется в полном объеме, с учетом порядка операций с наличной валютой, установленного Банком России. В период с 28 февраля по 5 марта, после повышения ставок по вкладам и накопительным счетам, ВТБ привлек в классические сберегательные продукты 2 трлн рублей. Вклады и накопительные счета открыли свыше 1,1 млн клиентов.

Мы рекомендуем принимать финансовые решения взвешенно, на основе официальной информации банка, которую можно посмотреть на нашем сайте www.vtb.ru или в телеграм-канале, уточнить на горячей линии или у сотрудников в офисе.



От «глубины веков» до крипто-арта

6 фактов об Olkhon Ice Fest

Международный фестиваль Olkhon Ice Fest прошёл в конце февраля, но до сих пор вызывает живой интерес у иркутян и туристов из других городов, которые едут на Ольхон в надежде успеть увидеть ледяные скульптуры из байкальского льда. К сожалению, яркое солнце и плюсовые температуры уже практически ничего от них не оставили. Для тех, кто не смог побывать на площадке фестиваля, Газета Дело собрала шесть фактов об этом событии.

Факт 1. Фестиваль получил премию Russian Event Awards

Несмотря на сжатые сроки при подготовке первого фестиваля в 2020 году, он сразу привлек внимание профессионалов и стал победителем национальной премии Russian Event Awards в номинации «Лучшее туристическое событие в сфере культуры». Кроме того, мероприятие было хорошо встречено и местным сообществом, и властью.

– Первый успех нас приободрил, – говорит один из организаторов мероприятия Филипп Дютей. – Но потом пришёл ковид и различные ограничения вместе с ним. Тем не менее, мы решили: фестивалю – быть. Важно делать событие ежегодным, чтобы держать марку. В этом году Olkhon Ice Fest прошёл уже в третий раз. У нас накоплен большой опыт, наша команда стала более профессиональной, появилась хорошая репутация, мы стараемся ежегодно повышать уровень фестиваля.

Факт 2. Третий фестиваль вышел на международный уровень

В этом году фестиваль Olkhon Ice Fest вышел на совершенно новый уровень, впервые став этапом мирового чемпионата по ледовому искусству. В отборочном этапе участвовало более 45 команд со всей России, от Хабаровска до Сочи, а также команды из Казахстана, Монголии и Ирана. В финал прошли только восемь участников, которые в феврале приехали на Байкал создавать свои скульптуры.

– Став частью мирового чемпионата по ледовой скульптуре, наш фестиваль сразу поднялся на один уровень с другими, давно зарекомендовавшими себя конкурсами в США, Италии, Канаде. Всего в чемпионате участвуют семь стран, – рассказал второй организатор феста, руководитель туркомпании «Ольхон Скай» Семён Майор.

Факт 3. Участники фестиваля творили на тему «Из глубины веков»

Тематически третий Olkhon Ice Fest был посвящён сибирской архаике, культуре народов Сибири. Мастерам было предложено средствами современного искусства отразить в своих ледовых скульптурах наследие традиционных культур, древность, запечатленную в археологических и этнографических артефактах.

– 2022-й официально объявлен президентом РФ годом, посвященным культурному наследию



Фото предоставлено организатором фестиваля

народов России. Но мы определились с темой фестиваля задолго до этой новости, – говорит Семён. – Совпадение – 100%. И, на мой взгляд, это не просто совпадение. У нашей команды – сильная концепция, мы стараемся выбирать максимально актуальные темы конкурса и оформления ледового городка. Лед – это жизнь, трансформация мира «Из глубины веков».

Факт 4. Победителя предсказал губернатор

Победителем Olkhon Ice Fest в 2022 году стала команда из Сочи – мастера ледяной скульптуры Сергей и Алена Корольковы, авторы работы «Из века в век». Серебро досталось мастерам из Монголии, создавшим скульптуру «Из Хунну», бронзовую награду вручили команде из Хабаровска, которая сделала работу «Сон шамана».

Кстати, победителя Olkhon Ice Fest предсказал губернатор Иркутской области Игорь Кобзев. За несколько дней до оглашения результатов в своем Инстаграм он написал о преимуществах работы сочинских скульпторов.

– Супруги Алёна и Сергей Корольковы обратились к территории республики Коми конца первого – начала второго тысячелетия нашей эры. И у них есть небольшое преимущество. Сергей Корольков – кандидат наук теории и истории культуры по направлению этнокультурология. Их композиция – о силе духа, за основу взяли промысловый календарь охотника. При чем – реально существовавший.

Факт 5. Ледовые скульптуры планируют продать за 1 млн евро

В этом году партнером фестиваля стал крипто-предприниматель Игорь Смоленцев. Его компания Finance Plus занимается NFT и инвестициями в криптовалюту. Именно ему пришла идея оцифровки ледяных скульптур и продажи их на платформах крипто-арта.

– Это мировая площадка, где невзаимозаменяемые токены реализуются для коллекционеров. У нас уже есть покупатель на одну скульптуру, которая будет продана за 1 миллион евро. Пока мы не определились чью работу разместим на площадке – скорее всего, выбор будет случайным, – говорит Игорь Смоленцев.

– говорит Игорь Смоленцев.

Ни в России, ни в мире перенести ледяную скульптуру в 3D пока не пробовали. Площадка Olkhon Ice Fest'a станет первой, уверяет Игорь Смоленцев. Уникальность состоит в том, что невзаимозаменяемый токен – ледяная скульптура – после того, как оцифровывается, тает, то есть уничтожается природой. А в цифровом виде она сохранится на века.

Для компании Finance Plus – это не первый NFT-проект из Иркутской области. На площадке OpenSea они уже размещали крипто-арт с нарисованными нерпами. Объем сделок составил 33 эфириума или 7,5 млн рублей. Как указано в описании коллекции: «1% от продаж идет на поддержку ФГБУ Заповедное Прибайкалье». Деньги, как и в случае с прошлым проектом, пойдут на развитие фестиваля, отметил Игорь Смоленцев.

Факт 6. Фестиваль дополняют хоккеем, гольфом и плаванием

Как говорят организаторы, в 2022 году Olkhon Ice Fest сделал первые шаги для создания экосистемы, в которой будут проводиться культурные, творческие, экологические и спортивные мероприятия. У организаторов амбициозные цели – сделать Olkhon Ice Fest главным событием зимнего сезона не только Иркутской области, но и всей России.

– Оргкомитет за счет комфортной и многофункциональной инфраструктуры ледового городка может принять на своей площадке практически любые мероприятия, – говорит Семён. – Поэтому в будущем календарь событий фестиваля будет значительно расширяться. Хоккейные матчи, соревнования по гольфу, показательные заплывы Ассоциации зимнего плавания – всё это планируется в рамках фестиваля в 2023 году. Уверен, что такая качественная сцена в уникальном по красоте месте привлечет многих людей.

Привлечет идея и новые инвестиции, убеждены организаторы фестиваля.

– Если есть концепция – деньги сами придут, – уверен Семён Майор. – Мы абсолютно прозрачны и открыты к любым коммуникациям. Надеемся, что к нам будут присоединяться разные участники бизнеса и власти. Ведь, когда стороны объединяются, событие выходит на совершенно новый уровень.

Иван Рудых

Под санкции попало 15% экспорта из Иркутской области

Из Иркутской области экспортируются товары в 97 стран мира, 25 из них ввели санкции. На долю экспорта в эти страны приходится менее 15% экспорта региона.

«К экспортно-ориентированным отраслям, имеющим значительное влияние на формирование областного бюджета, относятся нефтедобывающая, алюминиевая, нефтехимическая, целлюлозно-бумажная промышленность, а также деревообработка.

В настоящее время в отношении экспорта продукции указанных направлений экономики России санкции не введены. Мы постоянно работаем над совершенствованием комплекса мер по поддержке экспортеров, в том числе и с учетом текущей ситуации», – сказал губернатор Игорь Кобзев.

Для стабилизации ситуации в Иркутской области создадут комплекс мер поддержки экономики региона. Особое внимание уделяют малому и среднему бизнесу, экспортерам.

Как сообщила министр экономического развития и промышленности Иркутской области Наталья

Гершун, сейчас расширяются меры поддержки Фонда развития промышленности Иркутской области в рамках реализации инвестиционных проектов, не повышаются ставки по займам в Фонде микрокредитования региона.

Кроме того, с этого года планируется запустить образовательную программу «Промышленный экспорт и промдизайн», по итогам участия в которой предприниматели смогут реализовать планы по развитию экспортной деятельности, выйти на новые рынки сбыта.

Губернатор поручил министерству экономического развития и промышленности Иркутской области организовать в 2022 году «Экспортный десант».

Специалисты будут выезжать в муниципалитеты, посещать местные предприятия, встречаться с малым бизнесом и выявлять компании с высоким экспортным потенциалом.

Иркутская область получит 58 миллионов рублей из федерального бюджета на развитие промышленности

Иркутская область вошла в число 54 регионов – победителей конкурса Минпромторга России и получит 58 миллионов рублей на реализацию инвестиционных проектов, направленных на модернизацию производственных площадок.

Средства будут направлены на докапитализацию Фонда развития промышленности Иркутской области. Благодаря этому к 2024 году планируется привлечь порядка 2 млрд рублей инвестиций, создать более 500 новых рабочих мест, увеличить объем отгруженных товаров собственного производства, а также выполненных работ и услуг на 2,7 млрд рублей.

– В сегодняшней экономической ситуации мы должны еще более активно развивать местные предприятия. В числе приоритетных задач – импортозамещение, поддержка местных товаропроизводителей, помощь в поиске новых рынков сбыта, – подчеркнул губернатор Иркутской области Игорь Кобзев.

Глава региона отметил, что работа, направленная на привлечение федеральных средств, велась совместно с депутатом Госдумы РФ Марией Васильковой. Поддержка депутата ГД на федеральном уровне позволила региону звучать убедительно.

– Минпромторг РФ оценил наши усилия и инвестиционную программу Фонда развития промышленности Иркутской области. По данному направлению регион получает федеральные деньги впервые. Победа в конкурсе – это дополнительная возможность обеспечить промышленное развитие Приангарья, – сказала Мария Василькова.

Напомним, что Фонд развития промышленности Иркутской области был создан в 2017 году для поддержки модернизации производственных предприятий региона. За годы работы специалисты выдали 36 займов на общую сумму 8,6 млрд рублей. В конце прошлого года Губернатор Иркутской области Игорь Кобзев отметил результаты работы ФРП, было принято решение о докапитализации Фонда из бюджета Иркутской области на 200 млн рублей для продолжения действующих программ и создания новых.

– Правительство Приангарья, Минэкономразвития региона настро-

ны на поддержку предпринимателей, которые готовы расти и вкладываться в развитие своего дела. Поэтому мы направляем бюджетные средства именно на «дешевые» займы. На фоне роста ставки Центробанка услуги таких институтов развития бизнеса как Фонд микрокредитования со средней ставкой в 5,5% годовых и Фонда развития промышленности со ставками 1-3% будут только актуальнее, и мы должны быть готовы удовлетворить спрос на эти услуги, – отметила министр экономического развития и промышленности Иркутской области Наталья Гершун.

Индекс промышленного производства в Иркутской области по итогам 2021 года составил 102,8%. В то же время регион продолжает быть в числе лидеров по объему произведенной продукции: в 2021 году Приангарье по этому показателю заняло 14 место среди субъектов Российской Федерации и третье в СФО. В 2020 году это были 17 и третье места соответственно. В целом с 2019 года промышленное производство в регионе увеличилось на 5,6%, что превышает среднее значение по стране на 2,5 процентных пункта.



Ростелеком

**ПАО «РОСТЕЛЕКОМ»
РЕАЛИЗУЕТ
НЕДВИЖИМОСТЬ
в Иркутской области**

г. Усолье-Сибирское



пр-т Комсомольский, 128

НЕЖИЛЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ
Общая площадь 2681,93 кв. м в подвале, 1, 2, 3 этажах с земельным участком площадью 921 кв. м.
16 829 150 руб.

р.п. Атагай



ул. Победы, 19

НЕЖИЛОЕ ЗДАНИЕ
Нижнеудинский район, 1-этажное кирп. нежилое здание гаража площадью 81,6 кв. м с зем. участком площадью 866 кв. м.
76 190 руб.



г. Алзатай



ул. Механизаторская, 26

НЕЖИЛОЕ ЗДАНИЕ
Нижнеудинский район, 1-этажное кирпичное нежилое здание гаража площадью 106,00 кв. м с земельным участком.
93 445 руб.

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

Адрес: г. Иркутск, ул. Пролетарская, 12, каб. 307, отдел имущественных прав

Продается офисное помещение!



ул. Дзержинского, 27А

Помещение 318,8 кв. м свободной планировки, 2 собственных санузла, балкон. 2 этаж современного административного здания 2013 года постройки, интересная архитектура, качественная внешняя и внутренняя отделка, СКС. В здании уютный холл, лифт, идеальная чистота, круглосуточная охрана. Самый центр города, первая линия, высокий пешеходный и автомобильный трафик, рядом остановки общественного транспорта. В здании располагается банк, крупные арендаторы. Продажа от собственника. Стоимость: 27,2 млн руб.

Звоните: 8-964-221-65-69



Федеральная сеть
Регион Бизнес Недвижимость

**Коммерческая недвижимость
только от собственников без комиссии**

АРЕНДА / ПРОДАЖА ☎ 688-174
www.rbnpro.ru

**Сообщение
о проведении годового общего собрания акционеров
ЗАО «ВостСибТИСИЗ»**

7 апреля 2022 года в 10-00 часов (время местное) состоится годовое общее собрание акционеров. Форма проведения собрания акционеров – совместное присутствие. Место проведения собрания: 664007, г.Иркутск, ул.Декабрьских событий, 57 офис 301. Список лиц, имеющих право на участие в годовом общем собрании акционеров, составлен на основании данных реестра акционеров ЗАО «ВостСибТИСИЗ» по состоянию на 16 марта 2022 года. Начало регистрации акционеров или их доверенных лиц в 9-30 часов местного времени. Повестка дня годового общего собрания акционеров:

1. Выборы председателя и секретаря годового общего собрания акционеров ЗАО «ВостСибТИСИЗ».
2. Утверждение годового отчета Общества, бухгалтерского баланса, в том числе отчета о финансовых результатах.
3. Распределение прибыли (в том числе выплата (объявление) дивидендов) Общества за счет прибыли, полученной по итогам финансового года (2021) года.
4. Прекращение полномочий действующего состава совета директоров Общества.
5. Избрание совета директоров Общества.
6. Избрание ревизионной комиссии Общества.
7. Утверждение аудиторского заключения.

С информацией (материалами), подлежащей представлению лицам, имеющим право на участие в годовом общем собрании акционеров при подготовке к его проведению, акционеры (их представители) могут ознакомиться по адресу: 664007, г. Иркутск, ул. Декабрьских Событий 57, офис 301 с 25 марта по 06 апреля с.г. ежедневно, кроме выходных и праздничных дней, с 14-00 до 17-00 часов, время местное.

Генеральный директор ЗАО «ВостСибТИСИЗ» Ю.Е.Тен

Продажа доходной коммерческой недвижимости от собственника!

➔ Торговый центр
г. Саянск, мкр. Солнечный, 4



Здание нежилое одноэтажное, общая площадь 1 844,4 кв. м, земельный участок площадью 2 359,46 кв м. Предусмотрена зона погрузки/разгрузки товара.

Все помещения сдаются стабильным долгосрочным арендаторам, готовый высокодоходный бизнес!

Стоимость: 39 млн руб.

➔ Торговый центр
г. Черемхово, ул. Первомайская, 172



Здание нежилое, 3 этажа, 2 136,6 кв.м. Участок 1 607 кв. м, земли населенных пунктов, для размещения объектов торговли. Хорошая проходимость, крупный стабильный арендатор, плюс свободные помещения для размещения собственного бизнеса/арендаторов.

Стоимость: 84 млн руб.

➔ Торговый центр
г. Черемхово, ул. Ленина, 17



Здание нежилое, 3 этажа, (1 подземный), 1 012,6 кв. м Участок 874 кв. м, земли населенных пунктов. Хорошая проходимость и рентный доход, крупный стабильный арендатор. Свободные помещения для размещения собственного бизнеса/арендаторов.

Стоимость: 21,9 млн руб.

➔ Комплекс объектов недвижимости
г. Черемхово, ул. Е. Бердниковой, 83



Готовый высокодоходный бизнес! Участок 49 250 кв. м, 17 зданий и сооружений различной площади и назначения. Помещения сдаются арендаторам, хорошая доходность. Есть потенциал расширения складских площадей, возможность устройства ж/д тупика.

Стоимость: 63, 9 млн руб.

➔ Комплекс объектов недвижимости
г. Черемхово, ул. Детская, 51А



Участок 47 000 кв. м и 6 зданий. Может использоваться как производственная, складская, торговая площадка. Отлично подойдет для бизнеса, связанного с обслуживанием/ремонт авто- и иной техники. Высокие потолки и ворота для проезда крупногабаритной техники. Все коммуникации, рядом ж/д тупик. Есть действующие арендаторы.

Стоимость: 15,5 млн руб.

➔ Офисное здание
г. Черемхово, ул. Дек. Событий, 17



Нежилое здание 2 454,8 кв. м, 2 этажа + цоколь, участок 5.2 га. Может использоваться как офисное или торговое здание, представительство банка, гостиничный бизнес. Просторные помещения с хорошим ремонтом. Собственная парковка, теплые гаражи.

Стоимость: 40 млн руб.

Собственником также осуществляется продажа других объектов коммерческой недвижимости в Иркутской области (Черемхово, Свирск, Куйтун, Саянск, Зима, Кутулик). Готовы обсудить условия сделки индивидуально. Ответим на вопросы по телефону и в Viber, WhatsApp, Telegram +7 (952) 625-72-54.

В ЦИФРАХ

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 04.03.2022 г. (тыс. руб./кв. м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	31,48	4,15	-	-	45
склад (аренда)	0,35	0,2	0,36	0,27	0,31
магазин (продажа)	92,9	70,39	52,92	45,18	43,18
магазин (аренда)	0,99	0,76	0,59	0,5	0,51
офис (продажа)	92,75	70,03	55,53	53,32	37,65
офис (аренда)	0,89	0,72	0,52	0,55	0,46

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 04.03.2022 г. (тыс. руб./кв. м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	118,12	112,68	105,36	97,74	81,87
1 комн. панель	141,2	113,88	102,34	115,13	89,16
2 комн. кирпич	119,49	107,17	93,21	97,3	81,12
2 комн. панель	99,2	101,77	94,94	87,81	81,16
3 комн. кирпич	119,34	106,31	93,23	97,85	75,84
3 комн. панель	93,25	97,31	88,39	86,72	75,04
Средняя стоимость	108,42	112,04	98,67	92,34	81,4

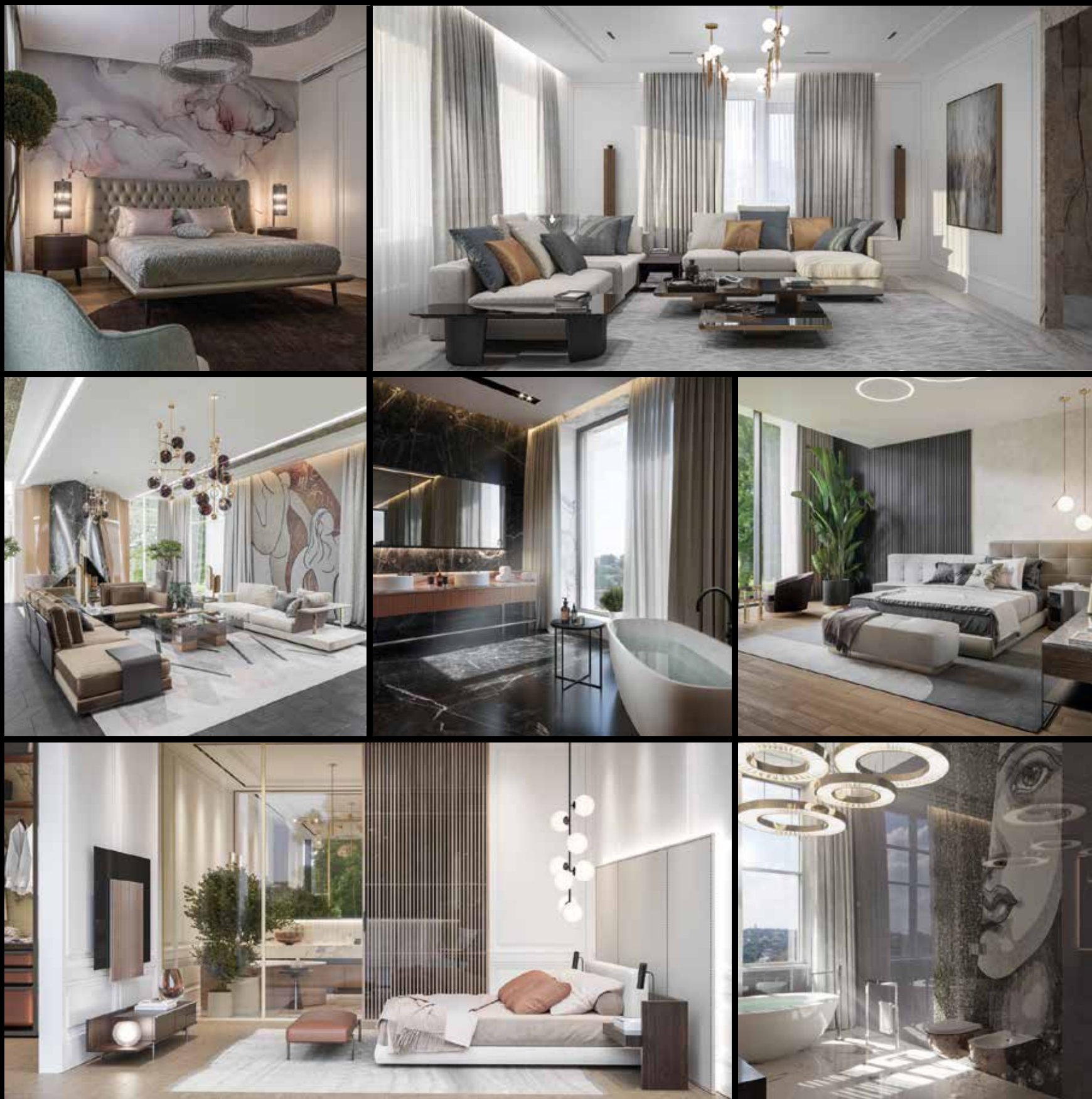
Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 04.03.2022 г. (тыс. руб./кв. м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	93,96	114,44	112,17	90,95	-
Срок сдачи - 1 полугодие 2022 года	-	125,6	110	91,17	74,68
Срок сдачи - 2 полугодие 2022 года	-	113,86	94,98	-	78,61
2023 год и позже	-	137,31	94,76	-	87,39
Средняя стоимость	93,96	120,94	98,22	91,49	78,82

SClassic

ИНТЕРЬЕРНЫЙ ДИЗАЙН

ОТ УНИКАЛЬНОЙ ИДЕИ
ДО 100% КОМПЛЕКТАЦИИ



СОЗДАЕМ СТИЛЬНЫЕ И ЭМОЦИОНАЛЬНЫЕ ИНТЕРЬЕРЫ ВЫСОКОГО УРОВНЯ,
КОТОРЫЕ БУДУТ РАДОВАТЬ СВОИХ ОБЛАДАТЕЛЕЙ ДОЛГИЕ ГОДЫ

29 лет опыта в интерьерном дизайне / Разработка проектов жилых интерьеров
Собственная сеть интерьерных салонов / Комплектация и декорирование / Сервис. Гарантии

г. Иркутск, ул. Октябрьской Революции, 1/2, тел.: +7 (3952) 258-258

🌐 sclassic.ru, 🌐 sclassic-designburo.ru

📱 [sclassicirk](https://www.instagram.com/sclassicirk), 📱 [designburo_sclassic](https://www.instagram.com/designburo_sclassic)