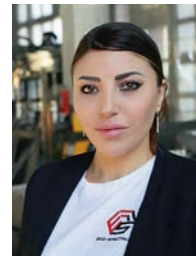


Деловая газета.юг



СВОЕ ДЕЛО
Октябрина
Девлетова:
«Утилизировать мусор
надо экологично» → 8



СВОЕ ДЕЛО
Екатерина
Шатц:
«Как вакцинировать
работников» → 14



→ 10

 **КОММЕРЧЕСКИЙ БАНК
КУБАНЬ КРЕДИТ**

8-800-555-25-18
(звонок по РФ бесплатный)

Факторинг

для развития бизнеса



2 НОВОСТИ



СЕРГЕЙ СИТНИК
заведующий отделением
анестезиологии
и реанимации ККБ № 1

«Убежден, что надо обязательно прививаться. Дело в том, что это единственный и реальный шанс на спасение. Риск смерти от ковида намного выше возможных осложнений от вакцины. Те, что возникают на фоне прививки, достаточно малы и не опасны для здоровья. А смертность среди невакцинированных высока. Особенно это касается людей в возрасте. Они переносят заболевание крайне тяжело, и мы как врачи знаем, какое количество смертей и осложнений от этой инфекции».

220 спортивных объектов построят на Кубани

Реализацию стратегии развития физической культуры и спорта в Краснодарском крае обсудили на совещании, которое провел губернатор Вениамин Кондратьев. Участие в нем приняли спикер ЗСК Юрий Бурлачко, представители профильных министерств и ведомств.



«Мы приняли важный документ — первую краевую стратегию развития физической культуры и спорта на 10 лет. В целом за последние годы мы достигли хороших результатов, укрепили позиции в числе ведущих спортивных регионов страны. С 2015 года построили более 700 спортивных объектов — от крупных комплексов до малобюджетных залов и спортплощадок. Нужно сохранить темп. Сейчас спортом регулярно занимается 55% населения. Согласно стратегии, к 2030 году их количество должно возрасти до 70%», — сказал Вениамин Кондратьев.

Для этого необходимо развивать спортивную инфраструктуру. Жители городов и сельских территорий должны иметь равные возможности для занятий спортом. «Стратегия предусматривает строительство спортивных площадок, малобюджетных спортивных залов и центров самбо. Всего к 2030 году по краю необходимо построить более 220 объектов. Особое внимание надо уделить сельской местности. В рамках реализации стратегии необходимо разработать программу потребности в спортобъектах в каждом муниципалитете.

Если сейчас начнем строить, то через 5–10 лет закроем вопрос их нехватки даже в самых отдаленных районах», — поставил задачу губернатор. Министр физической культуры и спорта региона Алексей Чернов доложил, что план по возведению спортивных объектов расписан по годам. «Мы провели мониторинг муниципалитетов. Есть как отличники, так и отстающие. Уверен, совместными усилиями мы сможем справиться и к 2030 году обеспечим каждый район необходимой спортивной инфраструктурой», — сообщил Алексей Чернов.

Краснодарских антисептиков стало больше в 20 раз

Итоги работы за прошлый год подвели на совещании по развитию химической промышленности. В крае отрасль вошла в тройку лидирующих по объемам производства и отгрузки продукции. Так, производство антисептиков и средств дезинфекции в крае за 2020 год выросло в 20 раз.

Руководитель департамента промышленной политики края Иван Куликов отметил значительный вклад предприятий, которые перепрофилировали свои производства на выпуск антисептиков, и компаний, кратно увеличивших объемы производства резиновых перчаток и дезсредств. «Во время пандемии на уровне региона был закрыт острый дефицит этой продукции. Предприятия получали всестороннюю поддержку

от края, в том числе финансовую. В прошлом году региональный Фонд развития промышленности создал специальную программу поддержки производителей товаров первой необходимости. Пять компаний получили по ней займы на 59 млн рублей на максимально льготных условиях под 1% годовых», — сказал Иван Куликов. Глава ведомства также отметил, что программа «Первая необходимость» завершилась, но поддерж-

ка предприятий продолжается по другим направлениям. Производители могут получить субсидии по госпрограмме развития промышленности, а также принять участие в выставочных мероприятиях. Сегодня в крае работают 9 производителей санитаризаторов и средств дезинфекции. Свою продукцию они поставляют и за пределы Кубани. Ежедневная максимальная производственная мощность всех предприятий составляет порядка 150 тонн.

12 научных работ претендуют на премию администрации края





Награда присуждается с 2021 года по постановлению губернатора Вениамина Кондратьева за открытия и достижения в научно-исследовательской деятельности.

В минобрнауки региона состоялось первое заседание комиссии по присуждению новой премии. Представители ведомства, руководители научных учреждений и вузов Краснодарского края определили список из 12 лучших индивидуальных и коллективных работ в разных сферах. Их авторы — сотрудники ведущих университетов и научных организаций Кубани. Аннотации к работам разместят на сайте мини-

стерства в разделе «Наука» до конца июня. До 20 августа министерство принимает отзывы и рецензии на рассматриваемые работы по адресу: Краснодар, ул. Рашилевская, д. 23, каб. 404, либо на электронную почту a.a.chernitsyna@minobr.krasnodar.ru. Телефон 8 (861) 298-25-71. Премия присуждается за открытия и достижения в научно-исследовательской деятельности, результаты которых суще-

ственно обогатили отечественную науку и оказали значительное влияние на научно-техническое и социально-экономическое развитие Кубани. Всего присудят пять премий в размере 300 тыс. рублей. На поддержку могут претендовать научные и научно-педагогические работники, специалисты, кандидаты наук, не достигшие 36 лет, и доктора наук до 40 лет включительно.

Наша миссия: мы несем новые идеи для развития бизнеса. **Наши ценности:** свобода слова и независимость от мнения властей и корпораций. **Награды:** неоднократный финалист конкурса «Лучшая региональная газета России».

| | | | | | |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <p>№ 11 (576) 06.07.2021</p>  <p>Адрес редакции и издателя: 350000, г. Краснодар, ул. им. Максима Горького, д. 90/76, пом. 16 Тел. +7861 290-80-80 news@dgazeta.ru</p> | <p>Главный редактор/директор Волков Д. В., vdv@dgazeta.ru</p> <p>Шеф-редактор Гладущенко Е. С., eugenia@dgazeta.ru</p> <p>Дизайн и верстка Рубашкин А. Е.</p> <p>Корректор Сидорова О. И.</p> <p>Реклама adv@dgazeta.ru</p> <p>Распространение siv@dgazeta.ru</p> | <p>Подписной индекс: Р2173</p> <p>Учредитель: ООО «АГЕНТСТВО РЕКЛАМНЫХ РЕШЕНИЙ ПОЛОСАТЫЙ СЛОН»</p> <p>Регистрационный номер и дата принятия решения о регистрации (свидетельство о регистрации СМИ): серия ПИ № ТУ23-01723, выдано Управлением Роскомнадзора по Южному федеральному округу от 28.08.2018</p> | <p>Типография: АО «Издательство «Советская Кубань», 350000, г. Краснодар, ул. Рашилевская, 106 Заказ №11 от 05.07.2021 Тираж 3000 экз. Цена свободная</p> <p>Дата выхода в свет — 06.07.2021</p> <p>Время подписания в печать: установленное: 20:00; фактическое: 20:00</p> <p><small>Под обозначением R публикуются материалы «На правах рекламы».</small></p> |  <p>dg.yug</p> |  <p>«ДГ. Юг» в Facebook facebook.com/dg.yug</p>  <p>«ДГ. Юг» во «ВКонтакте» vk.com/dg_yug</p> |
|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------|---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|

800

многоквартирных домов
отремонтируют
на Кубани в 2021 году

1,2

млн квадратных метров жилья
ввели на Кубани
за четыре месяца

300

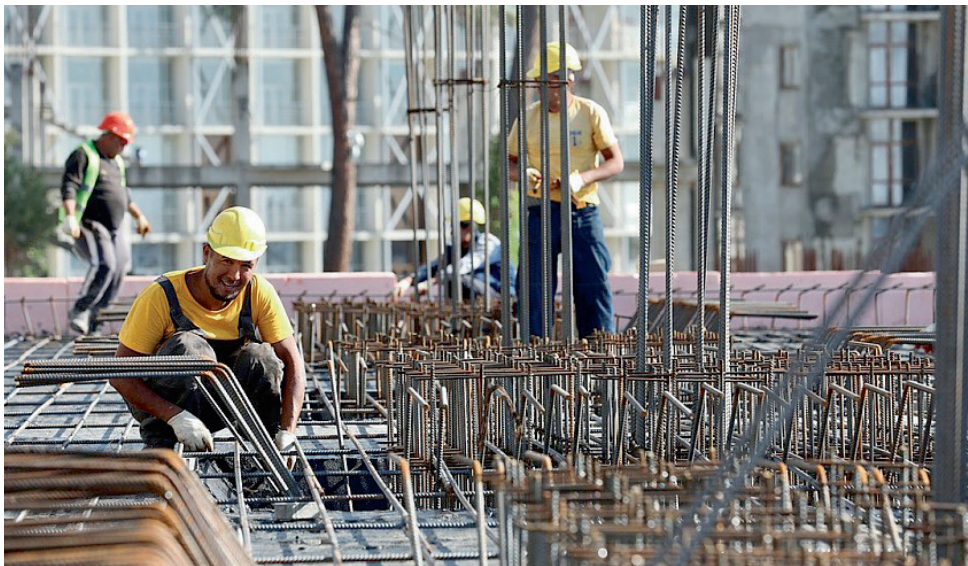
км дорог отремонтируют
в Динском районе
в 2021 году

Темпы ввода жилья на Кубани обсудили в Москве

За 4 месяца в Краснодарском крае ввели порядка 1,2 млн квадратных метров жилья. План на 2021 год — 4,3 млн квадратных метров. Достижение показателей национальных целей в сфере жилищного строительства и инфраструктурного развития регионов обсудили на всероссийском совещании в Москве.

В заседании приняли участие первый заместитель руководителя администрации президента Сергей Кириенко, заместитель председателя правительства Марат Хуснуллин, помощник президента, секретарь Госсовета Игорь Левитин, первый вице-губернатор края Андрей Алексеенко. Марат Хуснуллин обозначил основные задачи, стоящие перед правитель-

ством и регионами: создание комфортных городов и удобной транспортной сети, улучшение уровня жизни и повышение безопасности. В качестве приоритетов в пространственном развитии страны вице-премьер выделил повышение доступности жилья, в том числе за счет льготной ипотеки, развитие индивидуального строительства, комплексное развитие территорий,



внедрение новой программы расселения аварийного жилья, создание новых точек притяжения. Как отметил Андрей Алексеенко, в строитель-

ном секторе Краснодарский край на протяжении многих лет остается одним из лидеров в стране. «Мы занимаем третье место в стране по объ-

емам ввода жилья. В этом году в крае планируется ввести порядка 4,3 млн квадратных метров жилья в рамках нацпроекта «Жилье и го-

родская среда». За первые 4 месяца мы ввели уже 1,2 млн квадратных метров. Губернатор Кубани ставит задачу осваивать территории комплексно, сегодня точечная застройка у нас запрещена, в приоритете — социальная инфраструктура. В первую очередь речь идет о школах, детских садах», — сказал Андрей Алексеенко.

Также по поручению Вениамина Кондратьева в регионе до 1 августа разработают единую концепцию комплексной жилой застройки. В документе пропишут нормативы социальных объектов, парковок и детских площадок. Ни один проект планировки не будет согласован, если не соответствует этой концепции.

Информационная безопасность не имеет географических границ

В Краснодаре в третий раз прошла международная конференция Kuban CSC, посвященная вопросам информационной безопасности. А вот турнир по практической информационной безопасности Kuban CTF состоялся уже в четвертый раз. Организатор и инициатор конференции — администрация Краснодарского края.

Главная задача конференции Kuban CSC — собрать на территории Краснодарского края основных участников сферы информационной безопасности из Российской Федерации и представителей международного сообщества, чтобы обсудить современные тенденции развития отрасли. Идея создать конференцию появилась в 2017 году во время проведения первого турнира по практической информационной безопасности. Тогда стало очевидным, что есть очень много пробелов в этой сфере, которые необходимо устранять, искать пути решения через обсуждение. Так, в 2018 году параллельно с турниром шли дискуссии по ключевым проблемам в отрасли. «Прошлый год ускорил процессы цифровизации всех отраслей жизни



в десятки раз. IT-технологии полностью встали на службу человеку. Но и количество киберпреступлений тоже увеличилось. За прошлый год количество таких правонарушений

в России увеличилось на треть, за прошедшие 7 лет — в 20 раз. Выстоять перед новой угрозой можно только сообща, и участвовать в этом должны все: и правительство Федерации,

и правительство регионов, и бизнес, и каждый человек. Краснодарский край продолжает активно встраиваться в федеральную повестку по ведению многостороннего диалога по теме ки-

бербезопасности. Мы понимаем, что опираться в этой сфере необходимо на самые передовые технологии и самых топовых специалистов. Именно поэтому в рамках конференции мы предусмотрели площадку для хедхантинга. Я считаю, что именно поколение Z будет устранять наши баги и выводить технологии на совсем другую скорость», — отметил в своей приветственной речи вице-губернатор региона Александр Руппель. Интерес к мероприятию растет год от года: увеличивается количество участников, усиливается дискуссия программа. Современные технологии — драйвер и для экономики, и для бизнеса, и для государственных услуг. Например, национальный проект «Цифровая экономика» предусматривает, что 7 из 10 обращений граждан к 2026 году должны

будут обрабатываться дистанционно, поэтому растет значимость IT-отрасли в целом и информационной безопасности в частности. Краснодарский край принимает активное участие в развитии IT-сектора. Регулярно у нас формулируют законодательные инициативы, которые в дальнейшем выносятся на федеральный уровень, прорабатывают меры поддержки предприятий данной сферы. Так, в этом году появился льготный заем у краевого Фонда микрофинансирования специально для IT-предприятий. Губернатором Кубани Вениамином Кондратьевым поставлена задача развивать IT-кластер, ведь это новый драйвер экономики, который позволит привлекать инвестиции, создавать новые рабочие места и востребованные информационные продукты.

Поддержка для бизнеса

Финансовый вопрос один из приоритетных в процессе развития компании. Доступные средства нужны всем и всегда, независимо от сферы деятельности, возраста и масштаба предприятия. Конечно, предложений по кредитным средствам сегодня достаточно, но вот их стоимость для многих пока еще слишком высока. Проблему доступности денег для бизнеса с успехом решает Фонд микрофинансирования Краснодарского края. Сегодня в фонде действует более 20 программ, в том числе уже есть продукт для самозанятых.

На первую декаду июня в Фонд микрофинансирования Краснодарского края поступило 417 заявок на кредитование на общую сумму 719 млн 642 тыс. рублей, три займа получили самозанятые на общую сумму 1 млн 100 тыс. рублей. В прошлом году количество заявок увеличилось практически вдвое по отношению к 2019 году, сумма запрашиваемых займов превысила 2 млрд 146 млн рублей. «В основном в фонд обращаются субъекты малого и среднего предпринимательства, осуществляющие деятельность в сфере сельского хозяйства, розничной торговли, производства, грузоперевозок. Займы предоставляются в рамках 20 программ на срок до 24 месяцев от 100 тыс. до 5 млрд рублей на цели, соответствующие предоставляемому займу», — рассказали в Фонде микрофинансирования Краснодарского края. В этом году были введены новые программы микрозаймов специально



на цели, связанные с организацией, осуществлением и развитием профессиональной деятельности самозанятых граждан, для субъектов МСП, относящихся к молодежному предпринимательству, а также осуществляющих фактическую деятельность в сфере информационных технологий. Предложения различаются между собой суммой, процентной ставкой, целями использования займов. Подробное описание новых кредитных программ представлено на официальном сайте Фонда микрофинансирования Краснодарского края.

«Сегодня в фонде действуют 20 программ, которые охватывают все виды предпринимательской деятельности. Выбор программы зависит от отрасли ведения деятельности и целевого использования», — уточнили в ведомстве.

В 2021 году появились займы «Самозанятый» для самозанятых граждан, применяющих специальный налоговый режим «Налог на профессиональный доход». По этому займу можно получить от 100 тыс. до 500 тыс. рублей на срок от 3 месяцев до 3 лет. Чаще других за финансовой поддержкой обращаются самозанятые, которые оказывают бытовые услуги, работают в сфере развлечений и туризма.

«Бизнес молодых» — заем для начинающих субъектов малого и среднего предпринимательства, физических лиц, не являющихся индивидуальными предпринимателями, применяющих специальный налоговый режим «Налог на профессиональный доход», в возрасте от 18 до 35 лет включительно. В рамках этой программы фонд может выдать от 100 тыс. до 3 млн рублей на срок от 3 месяцев до 3 лет.

«Новые продукты были разработаны специально для целей, связанных с организацией, осуществлением и развитием профессиональной деятельности самозанятых граждан, для субъектов МСП, относящихся к молодежному предпринимательству, а также осуществляющих фактическую деятельность в сфере информационных технологий. Предложения различаются между собой суммой, процентной ставкой, целями использования займов. В 2021 году наиболее популярными видами займов являются «Антикризисный», «Фермер», «Бизнес Инвест», а также у начинающих предпринимателей пользуется интересом программа «Старт», — рассказали специалисты краевого Фонда микрофинансирования.

Стоит отметить, что займы, которые выдает Фонд микрофинансирования, являются целевыми и специалисты финансовой структуры следят за их четким целевым использованием. «Структурные подразделения фонда осуществляют контроль за исполнением обязательств заемщика по возврату суммы микрозайма и уплате процентов по нему, а также контроль целевого использования денежных средств, полученных за займу. Денежные средства должны быть потрачены на цели, соответствующие виду займа и указанные в заявлении на получение займа», — уточнили представители фонда.

Сегодня Фонд микрофинансирования занимает первое место по объему капитализации в РФ, сумма за весь период деятельности составила 3 млрд 268 млн рублей. В прошлом году фонд получил дополнительную субсидию в размере 1 млрд рублей, так что финансов, подчеркивают в ведомстве, хватит для всех желающих.

Евгения Гладущенко

” «Бизнес молодых» — заем для начинающих субъектов малого и среднего предпринимательства, физических лиц, не являющихся индивидуальными предпринимателями, применяющих специальный налоговый режим «Налог на профессиональный доход», в возрасте от 18 до 35 лет включительно. В рамках этой программы фонд может выдать от 100 тыс. до 3 млн рублей на срок от 3 месяцев до 3 лет.

Получить кредиты станет сложнее

С 1 июля ЦБ ужесточил требования к выдаче кредитов физическим лицам. По сути, сверхужесточений не произошло, требования вернулись к допандемийным. Напомним, что в прошлом году из-за пандемии коронавирусной инфекции и снижения экономики ЦБ разрешил уменьшить требования к заемщикам. Сейчас такие послабления убрали. Как это скажется на работе банков и возможности получить кредит, «ДГ. Юг» рассказали эксперты рынка.



**ВЛАДИМИР
МАСЛЕННИКОВ**
вице-президент QBF

Пандемия ощути- тимо изменила рынок кредито- вания, бросив вызов и кредитным орга- низациям, и потреби- телям банковских услуг. Как и во многих других сфе- рах, банкам пришлось уйти в онлайн и предложить клиентам еще больше услуг через дистанционное обслуживание. Уход от бумажного документооборота, обслуживание через дистанционные сервисы, полностью цифровые продукты — все это стало трендами пандемийного времени.

Потеряв много клиентов, державших в кредитных организациях вклады, банкам пришлось искать новые подходы, оформлять новые предложения, создавать целые системы услуг и присматриваться к смежным продуктам. Экономические явления периода пандемии изменили структуру банковских услуг: снизившиеся ставки по ипотеке и льготы, введенные на уровне законодательства, способствовали росту ипотечных кредитов, упавшая ставка по вкладам привела к оттоку вкладчиков, финансовый кризис и потеря людьми работы способствовали увеличению потребительских кредитов или кредитов для сохранения малого бизнеса в сложных условиях.

Для заемщиков тоже период непростой. С одной стороны, появившиеся новые возможности — рефинансирование, кредитные каникулы, льготы — подталкивают заемщи-

ков пересматривать существующие условия кредитов, просчитывать, что выгоднее, какие есть варианты использования новых льгот и преференций, объявленных со стороны государства. С другой стороны, вырос портфель проблемных кредитов из-за массового краха малого и среднего бизнеса, кризиса на рынке труда и потери заемщиками дохода.

С 1 июля Банк России планирует пересмотреть введенную в период пандемии систему оценки рисков по потребительским кредитам. Если говорить простыми словами, то банки в сложное экономическое время чуть снижали требования к заемщикам. Однако теперь регулятор видит в такой ситуации риск того, что у граждан увеличивается и без того значительная долговая нагрузка, а банки рискуют получить рост проблемной задолженности. Это означает, что они ужесточат политику оценки рисков, кредиты для граждан с уже имеющимися обязательствами будут менее доступны. Меньше будут выдавать и необеспеченных потребительских кредитов. Есть вероятность, что эти процессы снизят темпы роста потребительского кредитования. Но при этом банки заинтересованы оформлять кредиты добросовестным заемщикам с умеренной долговой нагрузкой по более лояльным условиям, формируя для себя менее рисковый портфель кредитов.

Что касается портрета заемщика, то большая ошибка — думать, что кредитами пользуются только люди с доходом ниже среднего, то есть прибегают к финансовой поддержке со стороны банка от нехватки. На самом деле имеет кредиты каждый третий гражданин, причем из всех социальных слоев населения. То есть принятие кредитных обязательств практически не зависит от финансового статуса. В период до 2020 года чаще пользовались кредитами семьи с детьми, неполные семьи, реже — пенсионеры без работы. Пандемия чуть скорректировала портрет заемщика, но не изменила его глобально. Возможно, есть ощутимые изменения на рынке микрофинансовых организаций. Точную статистику и динамику мы получим летом, когда планы регулятора оформятся в конкретные нормативные акты с цифрами и предписаниями.



ГРИГОРИЙ ШАБАШКЕВИЧ
старший вице-президент,
директор департамента
кредитных рисков
КБ «Ренессанс Кредит» (ООО)

С 1 июля, скорее всего, для потребителя ничего принципиально не изменится, так как произойдет возврат к коэффициентам, действовавшим в 2019 году, — это не мешало росту розничного кредитования. Банки, имеющие большой запас капитала, продолжат кредитовать всех, кого считают кредитоспособными. Банкам придется держать больше капитала для поддержания текущей модели кредитования. Те банки, у которых мало капитала, будут вынуждены снижать кредитование, но этот спрос будет удовлетворен другими банками. Говоря о нашем банке, пандемия и первый лок-

даун подтвердили работоспособность наших моделей оценки кредитоспособности в таких стрессовых ситуациях. Клиенты, которых модель оценивала как более надежный сегмент, оказались более платежеспособны и в период стресса. Сейчас наша кредитная стратегия практически не отличается от допандемийной, разве что уделяется больше внимания собственным программам точечной реструктуризации — это достаточно эффективный инструмент, чтобы не дать качественным заемщикам скатиться в глубокую просрочку из-за временных трудностей. Закредитованность продолжает расти, доля пла-

тежей по кредитам в доходах граждан растет. Я считаю, что это нормальная ситуация, если большую часть выплат составляют кредиты на решение глобальных жизненных задач: покупка жилья, бытовой техники, образование. Но за последние несколько лет сильно выросли суммы кредитов наличными, получаемых клиентами на руки, — зачастую это суммы в размере нескольких годовых заработных плат. Это провоцирует формирование персональных кредитных пирамид — когда клиент берет новый кредит и использует его для выплаты ежемесячных платежей по старым кредитам. В портфеле просроченных кредитов появились нетипичные для него качественные заемщики с временными трудностями. Это, с одной стороны, приводит к росту эффективности взыскания, а с другой — требует адаптации подходов взыскания.

6 НЕДВИЖИМОСТЬ

ЛЬГОТНАЯ ИПОТЕКА: РАЗГОН РЫНКА

Прошлый нестандартный год показал разные тенденции. Например, в Краснодарском крае существенно выросла стоимость квадратного метра жилья. Во-первых, из-за высокого спроса, во-вторых, из-за льготной ипотеки. И даже когда срок реализации данной льготы подходил к концу, на рынке не было снижения. Что же будет со стоимостью квадратного метра в Краснодаре и крае после продления программы льготного ипотечного кредитования, разбиралась «ДГ. Юг».

По итогам прошлого года Краснодарский край попал в число регионов с наиболее сильно подорожавшей недвижимостью. Если прошлым летом квадратный метр квартиры в новостройке в столице Кубани стоил в среднем 54 тыс. рублей, то к началу июля он подорожал до 95 тыс. рублей. Цены на «вторичку» тоже не стояли на месте. Средняя цена квадратного метра прошлым летом составляла порядка 58 тыс. рублей, сегодня она превысила 82 тыс. рублей. К сожалению, предпосылок для снижения цен на кубанскую недвижимость нет. Не стоит и надеяться, что цены стабилизируются на достигнутом уровне. Так, например, в Абсолют Банке прогнозируют, что до конца года стоимость квартиры на Кубани вырастет еще на 5–10%.

Причинами такого роста эксперты считают повышенный интерес к Краснодарскому краю и усиленную миграцию из других регионов страны. «Сегодня заинтересованы в покупке недвижимости в Краснодарском крае жители Москвы, Сибири, Урала, Дальнего Востока и так далее — повышается спрос и, соответственно, рас-

тет цена. Причем часть граждан покупает квартиры под инвестиции для сдачи в аренду, перепродажи, временного проживания в сезон. Так, в процентном соотношении доля инвесторов внутри страны выросла на 40% по сравнению с прошлым годом», — уточняет Ксения Рысенко, директор департамента аналитики строительной компании «Неометрия».

Александр Пышной, руководитель департамента розничного бизнеса КБ «Кубань Кредит» ООО, в качестве основной причины подорожания стоимости квадратного метра жилья называет рост стоимости строительных материалов и введенные в закон № 214-ФЗ поправки, а вот программу льготной ипотеки и вызванный ею ажиотаж на покупку недвижимости относит лишь к косвенным факторам.

«Во многом подорожание вызвано увеличением стоимости стройматериалов и услуг, вводом проектного финансирования и схемы работы со счетами эскроу. Также следует учесть, что Краснодарский край и Ростов-на-Дону в последние годы наиболее привлекательные регионы для переезда жите-



лей из других субъектов РФ. Это вызывает большой спрос на недвижимость, который в свою очередь отражается на росте стоимости жилья. Кто-то, кстати, использует эту ситуацию для инвестирования в квадратные метры: квартиры, купленные несколько лет назад, сегодня значительно подорожали», — рассказал Александр Пышной.

Наталья Синельникова, ипотечный брокер «ЧФК-Недвижимость», напротив, считает главным драйвером роста стоимости квадратного метра именно льготную ипотеку, но дальнейшего роста цены не прогнозирует.

«Льготная ипотека привела к тому, что цены на новостройки невероятно взлетели, в том числе и в Краснодарском крае. Мой прогноз — продление программы льготной ипотеки в 2021 году сейчас уже не будет иметь такого эффекта, как в ноябре 2020 года, так как изменятся параметры льготных кредитов: будет увеличена ставка и снижена максимальная сумма кредита. Как пример, при нынешних ценах на недвижимость в Краснодаре максимальная сумма кредита в 3 млн рублей — это только подспорье для тех, кто будет покупать небольшие объекты или уже имеет значительную сумму для покупки. В целом на общий объем сделок такого влияния не будет», — пояснила эксперт.

Но, даже несмотря на столь существенный рост стоимости, спрос не падает. Это видно в том числе и по растущему количеству ипотечных сделок. Например, Банк ВТБ (ПАО) нарастил ипотечный портфель до 47,8 млрд рублей по Краснодарскому краю и Республике Адыгея, рост сначала года составил порядка 7%. В рамках льготной ипотеки в ВТБ выдано 12,4 млрд рублей. Регион входит в топ-3 по объемам выдачи. Абсолют Банк в Краснодаре выдал 1,3 млрд рублей в качестве ипотечного займа, что фактически в два раза больше, чем за аналогичный период прошлого года. У КБ «Кубань Кредит» ООО ипотечный портфель на 1 июня 2021

года составил порядка 14 млрд рублей. Темп роста в сравнении с аналогичным периодом прошлого года — 116%.

«Конкуренцию местным покупателям всегда составляют иногородние. Краснодар входит в топ-3 самых популярных городов РФ для переезда. Наши главные преимущества — благоприятный климат, хорошая экология. Поэтому высок процент удаленных сделок с покупателями из других регионов. Теперь ипотечные сделки можно проводить без привязки к локации банка, и расстояния никак не сказываются ни на скорости проведения сделки, ни на ее стоимости. У нас нет дополнительных комиссий за «межгород», — рассказал Сергей Яценко, руководитель АКБ «Абсолют Банк» (ПАО) в Краснодаре.

Сохранение спроса прогнозируют в ВТБ. Трансформация льготной ипотеки после 1 июля изменит ее долю на рынке, но при этом по-прежнему сохранится доступность программы для массового потребителя, который в этой поддержке нуждается. «Строительной отрасли в регионе крайне важна определенность для прогнозирования спроса на новое строительство. Поэтому мы уверены, что сохранение программы в модернизированном виде позитивно отразится на объеме запуска новых проектов и вводе жилья», — прокомментировал Сергей Кадакин, управляющий ВТБ в Краснодарском крае и Республике Адыгея.

По данным Абсолют Банка, по сравнению с прошлым годом изменилась доля сделок на первичном и вторичном рынке. Если летом 2020 года «первичка» из-за госпрограммы была рекорды и достигала 73%, то в

первом полугодии 2021 года ее доля упала до 34%. Главная причина — опять же рост стоимости квадратного метра.

«Продление льготной госпрограммы на новых условиях не изменит это соотношение. Во-первых, разница между субсидированной ставкой и ставкой по стандартным программам не так велика, чтобы покупатель, нацеленный на «вторичку», отказался от нее. Во-вторых, максимальная сумма кредита по льготной ипотеке снизилась с 6 млн рублей до 3 млн. И часть потенциальных покупателей новостроек просто «не впишется» в нее», — уточняют в банке.

Кроме того, все эксперты едины в том, что сейчас просто интерес сместится от общедоступной ипотеки к семейной, по которой правительство сформулировало более привлекательные условия.

«Что касается Абсолют Банка в Краснодаре, то мы и до перезапуска отмечали увеличение спроса на семейную ипотеку. Если в 2020 году доля сделок по ней составляла 9% от общего числа, то в первой половине 2021-го она достигла 13%. Абсолют Банк технически начал прием и одобрение заявок по обновленной программе «Семейная ипотека» с 24 июня, а официально заявил о приеме с 25 июня. Теперь ее могут оформить семьи даже с одним ребенком, а не двумя или более, как было раньше. Главное, чтобы первенец родился после 1 января 2018 года. Важно и то, что по новым условиям мы можем выдать ее и на жилье, которое приобретается в новостройке по договору переуступки у физического лица. В Краснодаре и в других южных горо-

дах очень распространена ситуация, когда у застройщика еще на стадии котлована выкупают квартиры посредники и потом реализуют их по договору переуступки. Раньше это сразу ставило крест на возможности использования семейной ипотеки. Сейчас у заемщиков зеленый свет», — рассказал Сергей Яценко. О росте сделок по семейной ипотеке говорит и Наталья Синельникова. «Этот продукт ввели еще в 2019 году для семей, где с 1 января 2018 года родился второй или последующий ребенок. Сейчас в эту программу планируется внести послабления: такая льготная ипотека будет доступна для семей, где в эти же сроки родился один ребенок. Отмечу, что подписанных постановлений о внесении изменений в обе программы пока еще нет, но с 25 июня банк ДОМ.РФ (АО) уже начал принимать заявки по семейной ипотеке по новым условиям», — уточнила ипотечный брокер ООО «ЧФК-Недвижимость».

Кстати, ВТБ с 24 июня одним из первых банков начал принимать заявки на оформление ипотеки по новым требованиям (с одним ребенком). И уже есть первые выдачи. «На наш взгляд, вектор популярности будет развернут в сторону семейной ипотеки, где условия стали более привлекательными для заемщиков. Важно, что по программе «Семейная ипотека» можно не только приобрести в кредит новое жилье, но и рефинансировать уже выданный по более высокой ставке ипотечный кредит любого банка. Уверен, что благодаря этому еще больше семей смогут приобрести собственное жилье на льготных условиях и, что немаловажно, снизить свою финансовую нагрузку», — комментирует Сергей Кадакин, управляющий ВТБ в Краснодарском крае и Республике Адыгея.

«Сейчас эксперты не прогнозируют столь стремительного и существенного роста стоимости, но подчеркивают, что рынок всегда диктует свои условия, которые могут нарушить любой прогноз, поэтому, если у потребителя есть возможность и потребность приобрести жилье в ипотеку, решение лучше не откладывать. Ведь существующие сегодня механизмы сделали этот кредитный инструмент доступным фактически каждому», — резюмировал Александр Пышной, руководитель департамента розничного бизнеса Банка «Кубань Кредит».

Евгения Гладущенко

ВАЖНО ЗНАТЬ



ИГОРЬ ТОМИЛИН

управляющий партнер ООО «Прайвеси Групп»

На что необходимо обращать внимание при покупке недвижимости на вторичном рынке

Главными рисками, связанными с недвижимостью на вторичном рынке, являются обстоятельства, связанные с историей этой недвижимости. Первичная, только что сданная недвижимость тем и удобна, что покупается у застройщика, а не у предыдущего владельца. Однако с учетом того, что в последнее время новостройки в большинстве своем не отличаются высоким качеством, спрос на вторичном рынке недвижимости не снижается.

В первую очередь при покупке вторичной недвижимости всегда нужно проверять ее на предмет обременений (залога, ипотеки, ареста). Сделать это можно, заказав справку из единого государственного реестра недвижимости.

Эта же самая справка даст вам ценнейшую информацию об истории владельцев квартиры или дома, ее необходимо внимательно изучить. Если владельцы за последние 3–4 года менялись достаточно часто, это повод насторожиться, поскольку это может свидетельствовать либо о том, что недвижимость проблемная (например, буйные соседи или засилье насекомых), либо о том, что с этой квартирой совершались мошеннические действия.

Именно с квартирным мошенничеством связан еще один серьезный риск — вероятность оспаривания сделки купли-продажи квартиры. В силу статьи

302 Гражданского кодекса Российской Федерации, если недвижимость продана вам мошенником, который незаконно присвоил себе право на эту квартиру, то лицо, у которого квартира была «украдена», имеет право истребовать квартиру обратно, хотя вы и являетесь добросовестным приобретателем.

Кроме того, оспорить сделку купли-продажи квартиры может, например, супруг продавца, без согласия которого была совершена сделка. Чтобы избежать этого, необходимо проверить паспорт продавца на предмет наличия в нем штампов о браке, а также напрямую спрашивать у продавца о наличии супруга.

При этом, даже если продавец разведен, это также может создать проблемы. Обязательно запросите у продавца судебное решение о разделе собственности, чтобы убедиться, что он полноправный владелец недвижимости.

Схожая ситуация может возникнуть, если в собственниках квартиры значится несовершеннолетний, потому как, если на заключение договора купли-продажи квартиры не будет дано согласие органов опеки, эти же органы могут впоследствии оспорить сделку.

Еще один риск связан с возможным наличием на объекте незаконных перепланировок. Внимательно изучайте техпаспорт, сравнивайте план квартиры, квадратуру с действительным состоянием и выпиской из ЕГРН. Если имеются различия, выясните, узаконены ли изменения,

если нет — необходимо, чтобы продавец сделал это перед продажей.

Если покупаете не квартиру, а дом, то необходимо проверить разрешение на строительство, поскольку, если его нет и оно оформлено с нарушениями, есть риск того, что дом признают самовольной постройкой и снесут. Или в лучшем случае вам придется пройти через нелегкий процесс узаконивания постройки.

Оформление договора купли-продажи вторичной недвижимости

При составлении договора важно максимально точно прописать спецификацию объекта, а именно его адрес, кадастровый номер, технические характеристики (количество комнат, квадратуру). Также необходимо проверить правильность паспортных данных продавца в договоре.

Кроме того, чрезвычайно важен момент передачи недвижимого имущества и денег за его покупку. Обычно это оформляется актом приема-передачи, однако и сам договор может быть документом передачи, если в нем это указано. Будет лучше, если передача денег и права собственности на недвижимость оформлены отдельными документами.

В качестве вариантов передачи денег обычно используются банковский перевод, передача наличных через банковскую ячейку либо из рук в руки. Последний вариант, конечно же, является наименее безопасным, специалисты всегда советуют воспользоваться переводом или ячейкой. Это затратнее, но надежнее. В целом грамотное оформление момента передачи денег и объекта недвижимости позволит избежать множества различных споров.

После оплаты необходимо подать в Росреестр договор купли-продажи, правоустанавливающие документы, а также иные необходимые документы (как, например, согласие супруга) и ждать регистрации. С недавнего времени нотариус может подать документы на регистрацию квартиры за вас и продавца.

В заключение необходимо сказать, что универсальной рекомендацией при покупке квартиры является совет обратиться к грамотному нотариусу. Именно нотариус проверит все вышеперечисленные подводные камни, удостоверит действительную волю сторон и грамотно оформит все необходимые документы.

” В первую очередь при покупке вторичной недвижимости всегда нужно проверять ее на предмет обременений (залога, ипотеки, ареста). Сделать это можно, заказав справку из единого государственного реестра недвижимости. Эта же самая справка даст вам ценнейшую информацию об истории владельцев квартиры или дома, ее необходимо внимательно изучить.

8 ФИНАНСЫ

«Неометрия» запустила строительство и продажи четвертой очереди микрорайона «Южане»

В Краснодаре дан старт четвертой очереди микрорайона «Южане» на Западном обходе. Новые дома — четыре корпуса по 15 этажей — завершают проект. Последняя очередь станет логичным продолжением трех других, дома построят в единой концепции с микрорайоном. Кроме того, по проекту здесь планируют закончить дорогу-дублер, по которой жители смогут выехать и без пробок добраться в ближайший район или центр города.

«Неометрия» приступила к строительству микрорайона в 2017 году. За это время были построены и заселены две очереди, сейчас на завершающем этапе — третья, сдача в четвертом квартале 2021 года. Микрорайон «Южане» уже несколько лет наполняется новыми жителями, которых в городе называют «южанами». Счастливые новоселы прямо во дворе отмечают праздники, общаются и с удовольствием делятся впечатлениями о жизни здесь. Дома «Южан» стали украшением Западного обхода: красивые монолитные ком-

плексы с яркими цветными акцентами создают настроение даже в пасмурный день. Все очереди объединяют единая концепция и стилистика, благоустроенные дворы и современные детские площадки. В подъездах устроены входы на уровне земли, создана удобная навигация. Есть и колясочные помещения: в них можно оставить велосипед или коляску, помыть руки и лапки питомцу. На первых этажах расположена зона коммерции: во второй очереди работает гипермаркет «Пятерочка» — за продуктами достаточно спуститься на первый этаж и пройти 15–20 метров.

Для строительной компании «Неометрия» это первый объект комплексного освоения территории, и она подошла к его проектированию очень серьезно. За основу взята идея создания современной, комфортной, безопасной среды для жизни: функциональные планировки, уютные дворы, где можно отдохнуть, и современные детские площадки. Благодаря грамотным дорожным развязкам можно уехать в любую часть Краснодара на собственном авто и на общественном транспорте. Всего за 25 минут попадете в центр, а удобный выезд из города позволит с легкостью добраться к Черному и Азовскому морям. Рядом с комплексом в 10–15 минутах езды расположены несколько школ и детских садов, Ботанический сад, медицинские учреждения, фитнес-клуб King Fit, аграрный университет и многое другое. Семейный микрорайон «Южане» — место для комфортной, спокойной и счастливой семейной жизни. Не верите? Убедитесь в этом сами, приходите на экскурсию!



Более подробно познакомиться с планировками квартир в четвертой очереди можно на сайте **жкюжане.рф** и по телефону +7 861 203-39-68

Микрорайон «Южане». Застройщик ООО «Строитель Юга» входит в ГК «Неометрия». С проектной декларацией можно ознакомиться на сайте <http://наш.дом.рф>

Октябрина Девлетова: «Сегодня невозможно обойтись без мусоросжигающих заводов»

Тема переработки мусора сегодня как никогда актуальна. Край подошел к той черте, когда рабочие полигоны уже заполнены. Вариантов два: либо искать новые места для захоронения отходов, либо все-таки развивать современный подход к экологии, а именно учиться сортировать и перерабатывать. О том, как можно существенно сократить количество захораниваемых отходов без вреда для окружающей среды, «ДГ. Юг» рассказала учредитель компании «Эко-Спектрум» Октябрина Девлетова.

— **Октябрина, сегодня большую роль стали уделять экологии. В регионе говорят о необходимости создания современных полигонов, центров сортировки и вторичной переработки мусора. Как эксперт как вы оцениваете состояние этой сферы? Что необходимо менять и как?**

— Нами были изучены и проанализированы территориальные схемы 85 регионов России, из которых более половины, а именно 52 региона, включают в технологический цикл по обращению с отходами термическое оборудование для утилизации и обезвреживания ТКО. Что касается Краснодарского края, то ни в одном из районов не предусмотрена термическая утилизация, лишь в некоторых предполагается линия сортиров-

ки, и то с объемом сортировки существенно меньше объема образующихся отходов, при этом «хвосты» сортировки также предполагается захоранивать. В 2022 году будет построен новый полигон в Белореченске, однако эта мера опять временная, каких-либо решений по уменьшению захоронения не просматривается. Как сказал Владимир Путин, ни в одной стране мира невозможно обойтись без мусоросжигающих заводов. Именно современные технологии сжигания позволяют достичь нулевого захоронения. Актуальность включения в технологический цикл переработки отходов методов энергетической утилизации с применением полученных продуктов также отражена поправками к закону № 89-ФЗ.



— **«Эко-Спектрум» успешно занимается производством оборудования для утилизации отходов уже не первый год. Как меняется клиентский спрос за эти годы?**

— С 2009 года основными клиентами компании «Эко-Спектрум» были ветеринарные управления и животноводческие хозяйства, а также организации, оказывающие услуги по обезвреживанию медицинских и биологических отходов. По мере изменения законодательства в сфере обращения с отходами термические установки приобретаются управлениями ЖКХ, промышленными и производственными предприятиями.

— **Какие вторичные материальные ресурсы возможно получить при термической утилизации? Есть ли у вас опыт внедрения этих технологий?**

— Задача термической утилизации сводится не только к полному обезвреживанию и уменьшению отходов при низкой себестоимости утилизации, но и к нулевому захоронению за счет применения золы и повышения рентабельности за счет использования тепла и электричества, получаемого при работе установки. Использование рекуператора дает возможность нагрева воды отходящими газами, достаточного для отопления производственных помеще-

ний. Альтернативным решением генерации может быть преобразование тепла в электрическую энергию. Обезвреженная зола может применяться в дорожном строительстве и для производства полимерпесчаных изделий. Все три вида вторичных материальных ресурсов возможно получить на наших установках, наша технология уже опробована, имеет положительное заключение государственной экологической экспертизы и уже применяется на многих объектах в России.

— **Вы работаете не только на российском рынке. Есть ли принципиальные отличия в подходе к утилизации мусора?**

— Работаем на экспортных рынках активно, наша продукция признана одной из лучших на рынке СНГ, уже есть поставки в восточные страны и страны Евросоюза. Принципиальные от-

личия есть, больше в области раздельного сбора, однако во многих странах проблема с накоплением большого количества отходов еще актуальна.

— **В чем преимущества ваших инсинераторных установок?**

— У нас собственные изобретения, уже получено четыре патента, проведено множество исследований, результаты которых ложатся в основу проектирования и производства инсинераторов и систем газоочистки. Мы скрупулезно работаем над технологией, нашим приоритетом является достижение максимальной эффективности за счет снижения предельно допустимой концентрации и стоимости утилизации. Более 80 человек на нашем предприятии трудятся над созданием лучших систем утилизации отходов.

ООО «Эко-Спектрум»
Краснодар, ул. им. Демуса М. Н., 52

8 800 555-59-12

info@ecospectrum.ru
www.ecospectrum.ru

ЕСТЬ ПРОБЛЕМЫ С НАЙМОМ ПЕРСОНАЛА?

Реклама в лифте и 15 нанятых сотрудников за две недели.

Реклама в лифте универсальна — с ее помощью можно рассказать об акциях и скидках, об открытии новой точки, увеличить узнаваемость бренда. С ее помощью можно также привлечь персонал. Пример. Группа компаний «Аскон» размещалась в Краснодаре — искала грузчиков, комплектовщиков, сотрудников склада. По объявлению обратилось 27 человек, 15 из них успешно прошли собеседование и оказались в штате.

РАССКАЗЫВАЕМ, ПОЧЕМУ И КАК ЭТО РАБОТАЕТ

Практически каждый день жители многоквартирного дома пользуются лифтом. Они отправляются на работу и возвращаются домой, выходят в магазин и прогуляться, выгуливают собак. К ним

приходят сотрудники доставки, коммунальных служб, гости. Лифт — одно из самых востребованных помещений в жилой многоэтажке, и размещенная в лифте рекламавольно или невольно становится очень просматриваемой. При этом стоимость одного «контакта» остается минимальной.

ТРИ ПРИЧИНЫ, ПОЧЕМУ ПОИСК СОТРУДНИКОВ ЧЕРЕЗ РЕКЛАМУ В ЛИФТАХ РАБОТАЕТ

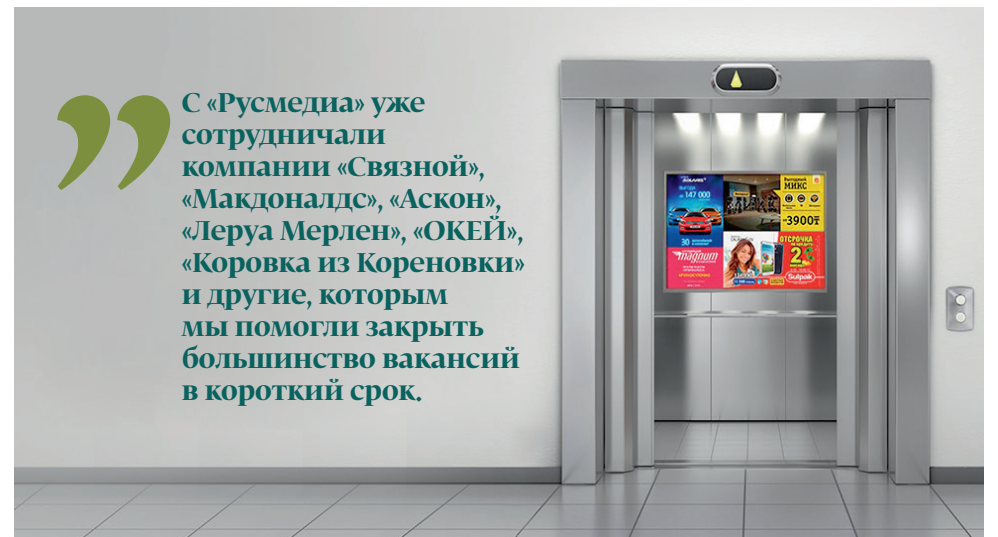
1. Можно разместить precisely. Например, если нужен персонал в конкретную точку, объявления можно разместить в определенном районе. Это обойдется недорого и поможет привлечь живущих неподалеку людей.
2. Это не стоит дорого. Поэтому подходит не только для крупных корпораций, но и для не-

больших ИП. Стоимость «контакта» минимальна, при этом объявление увидят все жители и гости многоквартирного дома.
3. Предложение точно заметят.

Людям удобно работать рядом с домом, и они охотно отзываются на такие вакансии. Чтобы точно привлечь внимание, дизайнеры «Русмедиа» разработают специальный макет.

КАК ЗАКАЗАТЬ РАЗМЕЩЕНИЕ ВАКАНСИЙ В ЛИФТАХ?

Вы можете заказать обратный звонок на сайте, позвонить нам или заполнить форму заявки. Для составления технического задания нужна следующая информация:
• запрос (например: найти сотрудников для работы в магазине в конкретном районе);
• охват (нужна ограниченная локация или вакансия



распространяется на весь город);
• макет (требуется разработка макета или вы предоставите свой);
• бюджет.

Наши сотрудники всегда готовы предложить помощь и представить примеры проектов. Над созданием макета совместно работают дизайнеры и маркетологи, поэтому объявления не только выглядят красиво, но и действительно «продают».

С «Русмедиа» уже сотрудничали компании «Связной», «Макдоналдс», «Аскон», «Леруа Мерлен», «ОКЕЙ», «Коровка из Кореновки» и другие, которым мы помогли закрыть большинство вакансий в короткий срок.

В Краснодаре в конкретных районах размещалась компания «Макдоналдс», которая подтвердила, что количество звонков по вакансиям увеличилось за 10 дней с момента размещения рекламы в лифте.

ДЛЯ РАЗМЕЩЕНИЯ РЕКЛАМЫ В ЛИФТАХ ЗВОНИТЕ ПО ТЕЛЕФОНУ +7 861 944-30-42

РЕКЛАМА В ЛИФТАХ



ЗВОНИТЕ!

**50 лифтов
В ПОДАРОК!**

+7(861) 944-30-42

*Подробности по условиям акции, месту и срокам её проведения уточняйте по номеру телефона +7(861) 944-30-42

16+

РЕКЛАМА

10 НЕДВИЖИМОСТЬ

КВАДРАТНЫЕ МЕТРЫ ВНЕ АРЕНДЫ

Краснодарский рынок аренды жилой недвижимости до сих пор ощущает последствия кризисного 2020 года. С началом пандемии и введением режима самоизоляции произошло резкое сокращение числа арендаторов, которое не восстановилось до сих пор.

Сокращение было связано с тем, что у многих квартиросъемщиков резко упали доходы. Некоторые арендаторы потеряли их на период самоизоляции. Другие же и вовсе лишились работы. Как отметил руководитель отдела аренды жилой недвижимости ЖИЦ «Каян» Алексей Еременко, некоторые собственники жилья в тот период разрешали своим квартиросъемщикам оплачивать всего 50% от месячной арендной ставки. Часть арендодателей в апреле и мае прошлого года вообще предложили внести оплату только за коммунальные платежи.

Тем не менее многие арендаторы тогда оставили съемные квартиры и уехали домой. Особенно те люди, чья работа была связана со сферой услуг. В тот период цены на аренду квартир обвалились вместе со спросом на них. Зато высоким спросом стал пользоваться частный сектор в городе и пригородах, отмечает Алексей Еременко. Однако агентства недвижимости, по его словам, были практически не в состоянии удовлетворить этот спрос даже на четверть, поскольку данный сегмент рынка в Краснодаре представлен очень скудно. Город активно разрастается и развивается, но в основном за счет строительства многоквартирного жилья. Сегмент же строительства коттеджных поселков и индивидуального жилья в городе крайне мал.

«Цены на аренду частного сектора в Краснодаре очень высоки (ведь его мало), а спрос велик, — комментирует Алексей Еременко. — Поэтому многим семьям съем полноценного частного жилья со всеми удобствами в городе или пригороде чаще всего не по карману. В связи с этим многие арендаторы вернулись в свои станции, поселки, хутора и родные города и там начали вновь налаживать свою жизнь».

АРЕНДАТОРЫ ИЩУТ БЮДЖЕТНЫЕ ВАРИАНТЫ

После завершения режима самоизоляции посте-



пенно, в течение 4–6 месяцев, рынок аренды жилья вернулся к докризисному уровню, констатирует Алексей Еременко. Но спрос изменился — сосредоточился на сегменте бюджетного жилья и частном секторе. Цены на аренду бюджетного жилья практически вернулись к уровню марта 2020 года, а вот цены на дорогую недвижимость — пока нет. Как отмечает руководитель направлений первичной и загородной недвижимости «Авито Недвижимости» Дмитрий Алексеев, в первые 3 месяца 2021 года на рынке долгосрочной аренды жилья в Краснодаре наблюдалось незначитель-

ное снижение интереса к съемным квартирам. Показатели спроса в первом квартале текущего года оказались ниже аналогичных значений 2020-го на 3%. Похожая тенденция прослеживалась и в загородном сегменте, где активность арендаторов уменьшилась на 18% год к году (первый квартал 2021 года к первому кварталу 2020 года). Однако в мае 2021 года спрос на длительную аренду квартир, а также дач, домов, коттеджей и таунхаусов в Краснодаре заметно повысился, констатирует Дмитрий Алексеев. Так, арендовать квартиры здесь стали на 43% чаще по сравнению со значениями

мая 2020 года. При этом заметно увеличился интерес потенциальных арендаторов к студиям и двухкомнатным объектам — в 1,5 раза год к году (май 2021 года к маю 2020 года). Среди округов города в общей структуре спроса преобладает Прикубанский, на который в мае этого года пришлось более половины (56%) всех запросов пользователей, рассматривающих съемные квартиры в Краснодаре. В мае Прикубанский округ также лидировал по темпам роста спроса на аренду жилья — значения увеличились в 1,6 раза год к году (май 2021 года к маю 2020 года).

СТОИМОСТЬ АРЕНДЫ СТРЕМИТСЯ ВНИЗ?

При этом общий объем предложения съемных квартир в мае текущего года, по информации «Авито Недвижимости», сократился на 30% относительно аналогичных отметок мая прошлого года. Чаще всего арендодатели в Краснодаре предлагали снимать однокомнатные квартиры — объективно аналогичных составили 62% всех предложений в городе. Больше всего вариантов жилья в аренду можно было найти опять-таки в Прикубанском округе. Арендные ставки в городе по итогам мая 2021 года сохранились на уровне прошлого года — снять квартиру

в Краснодаре можно было в среднем за 14 тыс. рублей в месяц. По данным аналитического центра «Диан», средняя ставка аренды однокомнатной квартиры в Краснодаре составляет сегодня 14,9 тыс. рублей, что на 6,3% ниже январских значений. Для двухкомнатных квартир средняя ставка равна 25 тыс. рублей, что ниже показателей января 2021 года на 3,8%. Ставка аренды дома в Краснодаре — около 81 тыс. рублей за 175 квадратных метров. В январе показатель был ниже — на уровне 78,4 тыс. рублей в месяц за площадь 168 квадратных метров. То есть с рынка аренды вымываются наиболее

бюджетные предложения, в том числе за счет меньшей площади. По информации АН «Циан», самый востребованный район Краснодара у арендаторов — Центральный (31% спроса), на втором месте — Фестивальный (14%), в тройке лидеров также микрорайон Черемушки (7%). По количеству комнат в спросе лидируют однушки — 54%. Далее — двухкомнатные квартиры (30%). «Стоимость аренды плавно снижается каждый месяц для однокомнатных квартир, — прокомментировала главный эксперт АЦ «Циан» Виктория Кирюхина. — Подобная динамика (стагнация или падение) отмечена в большинстве крупных городов. Это связано с массовым переходом на удаленную работу многих сотрудников, со смещением спроса на загородный рынок, а также со льготным ипотечным кредитованием, благодаря чему часть бывших арендаторов стали покупателями новостроек».

ЗА ГОРОДОМ ЖИЛЬЕ НЕ ХУЖЕ

Загородную недвижимость в мае стали рассматривать на 13% чаще, чем в аналогичный период 2020 года. Самая значительная динамика при этом была зафиксирована в категории домов, спрос на которые повысился на 17%. Они же существенно преобладали в общей структуре спроса. По данным «Авито Недвижимости», доля запросов в сегменте домов составила 93% от их общего числа в загородном сегменте Краснодара.

Однако общий объем предложения на загородном рынке по итогам мая 2021 года снизился на 12% по сравнению с маем прошлого года. Тем не менее в категории дач и коттеджей отмечено повышение числа объявлений о сдаче объектов на длительный срок — на 18 и 25% соответственно (май 2021 года к маю 2020 года). В то же время в общей структуре предложения традиционно преобладали дома, на которые пришлось 90% от всех объявлений в загородном сегменте. Уровень средних цен в категории долгосрочной аренды дач, домов, коттеджей и таунхаусов в Краснодаре находился на отметке 16 тыс. рублей в месяц за объект.

АРЕНДОДАТЕЛЕЙ ВОЗЬМУТ ПОД КОНТРОЛЬ

На сегодняшний день заработок от сдачи квартир в аренду сопоставим в России с доходом от банковских вкладов, считает Дмитрий Алексеев. Это ниже темпов роста цен на приобретение жилья в собственность. Поэтому в некоторых слу-

чаях собственникам выгоднее продать объект, чем сдавать его в аренду. Тем не менее собеседник «ДГ. Юг» все равно ожидает выхода на рынок аренды новых игроков, поскольку это позволит компенсировать им расходы по ипотечным выплатам. Кроме того, спрос на длительную аренду жилья будет поддерживаться за счет общего повышения стоимости покупки недвижимости. Нельзя игнорировать и привлекательность Краснодара как курортного города, что также может сохранять интерес арендаторов к съемным квартирам. Помимо снижения доходов от сдачи жилья, для арендодателей есть еще одна плохая новость. Власти намерены ужесточить контроль за арендой жилой недвижимости. Как ранее сообщали «Известия», в начале этого года Минстрой предложил законопроект, который позволит создать условия для формирования рынка частного наемного жилья. Законопроект внесут в Госдуму до конца года. Не секрет, что до 90% этого рынка сегодня находится в тени. Прямо скажем, мало кто из арендодателей платит налоги со сдачи жилья. Новый законопроект будет направлен на повышение прозрачности рынка. Его необходимость чиновники также объясняют «заботой о правах арендодателей и арендаторов». Для этого планируется запустить информационную систему учета договоров найма жилья — информация

СРЕДНИЕ СТАВКИ ДОЛГОСРОЧНОЙ АРЕНДЫ В КРАСНОДАРЕ

| Месяц | 1-комнатная квартира, тыс. рублей | Динамика относительно предыдущего месяца, % | 2-комнатная квартира, тыс. рублей | Динамика относительно предыдущего месяца, % |
|-------------------|-----------------------------------|---------------------------------------------|-----------------------------------|---------------------------------------------|
| Январь 2021 года | 15,9 | | 26,0 | |
| Февраль 2021 года | 15,6 | -1,9 | 25,7 | -1,2 |
| Март 2021 года | 15,3 | -1,9 | 25,7 | 0,0 |
| Апрель 2021 года | 15,1 | -1,3 | 24,1 | -6,2 |
| Май 2021 года | 15,0 | -0,7 | 24,8 | 2,9 |
| Июнь 2021 года | 14,9 | -0,7 | 25,0 | 0,8 |

ИСТОЧНИК: АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР «ЦИАН»

будет поступать в налоговые органы. Электронная площадка, по идее, должна стать местом поиска подходящего жилья, заключения безопасных сделок, уплаты налогов. Но, как обычно бывает в России при любой законодательной инициативе, вывод из серой зоны съемных «квадратов» может привести к росту стоимости аренды. «Ужесточение контроля арендного рынка, который по большей части находится в тени, — это общероссийская тенденция, — констатирует Виктория Кирюхина. — Раньше часто не платят налоги, не оформляют статус самозанятого, не приобретают патенты. Логично, что власти планируют и дальше бороться с теневым бизнесом, в первую очередь в крупнейших городах».

ПРЕДЛОЖЕНИЙ МНОГО — ЦЕНЫ НЕ РАСТУТ

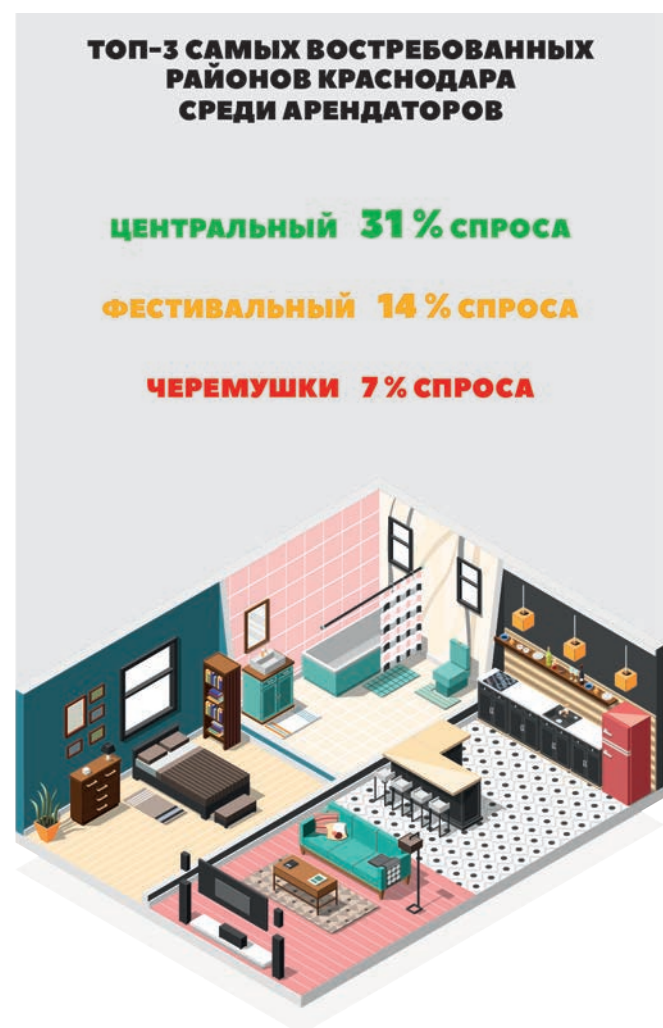
До конца 2021 года ставки аренды жилой недвижимости не вырастут, а возможно, и немного снизятся вместе со снижающимся спросом на городские квартиры, предполагает Алексей Еременко («Каян»). Спрос на них и в докризисное время плавно снижался. С каждым годом быстрыми темпами растет количество сдаваемых квартир, и рынок аренды жилья сильно перенасыщен предложениями. «Связано это с тем, что большинство людей вкладывают свои сбережения уже не в банк, а именно в покупку недвижимости для сохранения от инфляции и для последующего получения дохода от сдачи квартир в наем, — отмечает Алексей Еременко. — К такому решению мно-

гие пришли вынужденно, так как банковские ставки по срочным вкладам упали более чем в 2 раза. Вот и получается картина маслом. Предложения по аренде жилья растут с каждым днем, а спрос с учетом падения платежеспособности населения и уменьшения миграционного потока в Краснодар, соответственно, падает. Поэтому о росте арендной ставки в обозримом будущем говорить не приходится, а снижение ее очень даже реально». С учетом беспрецедентной эпидемиологической обстановки, распространения онлайн-форматов работы и учебы и ограничения международного авиасообщения Дмитрий Алексеев («Авито Недвижимость») в перспективе ожидает сохранения востребованности съемной загородной недвижимости в Краснодаре.

Виктория Кирюхина («Циан») считает, что произошедший рост цен на первичном и вторичном рынке приведет к оттоку спроса в сегмент аренды. Напомним, что только с начала 2021 года цены на жилье, по данным консалтинговой компании Masop, выросли на 53%. Падение арендных ставок прекратится или как минимум замедлит темпы. Программа льготной ипотеки на первичном рынке начнет работать по новым правилам (лимит в 3 млн рублей под 7%). С первым взносом 15% под новую программу подходят только 29% квартир в новостройках Краснодара. Рынок станет более активным в сегменте посуточной аренды, поскольку Краснодар пользуется высоким спросом у самостоятельных путешественников. А сейчас как раз сезон отпусков.

Дмитрий Райв

” До конца 2021 года ставки аренды жилой недвижимости не вырастут, а возможно, и немного снизятся вместе со снижающимся спросом на городские квартиры, предполагает Алексей Еременко («Каян»). Спрос на них и в докризисное время плавно снижался. С каждым годом быстрыми темпами растет количество сдаваемых квартир, и рынок аренды жилья сильно перенасыщен предложениями.



ИСТОЧНИК: АНАЛИТИЧЕСКИЙ ЦЕНТР «ЦИАН»

ВОЗВРАТ ЗА ОТПУСК

Правила размещения туристов в местах отдыха пока нестабильны и находятся в прямой зависимости от ситуации с новой коронавирусной инфекцией. Так, в Краснодарском крае с 1 августа смогут отдохнуть только вакцинированные туристы либо те, у кого есть медицинский отвод от прививки. Неизменным пока остается кешбэк за отдых на российских курортах. Насколько эта мера поможет поддержать спрос на отдых, «ДГ. Юг» рассказала Оксана Васильева, доцент департамента правового регулирования экономической деятельности Финансового университета при правительстве Российской Федерации.

— **Оксана Николаевна, насколько эффективен и оправдан данный инструмент?**

— Инструмент, безусловно, весьма эффективен для повышения внутреннего спроса на туристические услуги и популяризации путешествий по стране. Говорить об оправданности данного инструмента не приходится, сама программа строго необходима для популяризации внутреннего туризма и поддержки стагнирующей отрасли.

— **Кешбэк — это помощник, делающий отдых доступным, или инструмент повышения стоимости отдыха в России?**

— Говорить о доступности отдыха не приходится — из-за пандемии многие направления путешествий для россиян стали недоступны не только по причине приостановки сообщения с принимающей страной, но и в связи с резким падением доходов населения. В таком случае кешбэк стал такой направляющей, которая показала на внутренние места для отдыха, в особенности на курорты юга и Кавказа. Возможность отдохнуть на море и получить за это часть денег назад — что может быть приятнее для туристов? К сожалению, определенные туристические фирмы дополнительно завышали цены для максимизации прибыли (кешбэк финансируется из бюджета, а не из средств партнеров программы). К счастью, массового характера такие случаи не приняли — и это хорошо.

— **Насколько полезен кешбэк для средств размещения? Стал ли он драйвером спроса или в сложившейся ситуации и без него был бы ажиотажный спрос?**

— Для средств размещения внедрение кешбэка не стало какой-то революцией. Да, безусловно, это полезный для стимулирования туризма продукт, эффективность которого находит-



ся на средних значениях. Нельзя сказать, что без кешбэка россияне не стали бы путешествовать, так как за время самоизоляции многие измотали свои резервы не только физические, но и моральные. Поездки в другой регион, в особенности в санатории, и без того пользовались бы спросом — возможно, меньшим, чем они пользуются при наличии программы. К тому же многие туроператоры отмечали сложности взаимодействия с программой, частые сбои и несоответствие информации.

— **Как вы считаете, резкий рост стоимости в местах размещения — это естественный процесс или предпринимательская жадность?**

— И то и другое. Одно следует за другим. Ког-

да цены на поездки растут каждый день на несколько десятков процентов, а спрос превышает предложение во много раз, возникают недобросовестные участники рынка, стремящиеся получить как можно больше денег за как можно меньший промежуток времени. Го-

сударственным органам следует вести надзор за злоупотреблением монопольным положением на рынке туристических услуг и вовремя предупреждать такие ситуации. Но в то же время государству нужно не бездумно регулировать отрасль, а точечно устранять проявле-

ние недобросовестности и монополизации рынка.

— **Какие меры поддержки необходимы отечественным курортам и предпринимателям, занятым в этой отрасли, для качественного развития?**

— В первую очередь необходимо расширение программы туристического кешбэка — текущие условия сужают круг ее потенциальных пользователей, так как нужно следовать многим требованиям сразу: оплачивать покупки онлайн, использовать только карту «Мир», бронировать не менее чем на три дня и тому подобное. Да, конечно, карта «Мир» есть у многих, но если государству требуется именно поддержать отечественный туристический сектор, а не популяризовать национальную платежную систему, то зачем делать такое ограничение? Возможно, для туристического сектора необходимы налоговые послабления и льготы — это решит сразу две проблемы, где первая — это серая часть отрасли, а вторая — способ перехода серой части в легальное поле. Под серой частью подразумеваются частники — именно они и составляют половину рынка турруслуг, в особенности на курортах Крыма и Краснодарского края.

— **Насколько частный сектор мешает развитию? Нужно ли с ним бороться и как?**

— Смотря для кого. Для туристов частный сектор несет только плюсы: чем больше на рынке предложений, тем лучше, конкуренция заставляет предпринимателей улучшать свой сервис для привлечения клиентов. Кроме того, частники зачастую имеют предложения, удовлетворяющие большее число туристов. Бороться нужно только с теневым бизнесом — это поможет как государству, так и посетителям.

— **Чего не хватает нашим курортам и местам размещения?**

— Сервиса и принципов. Цены на размещение очень часто не соответствуют качеству таких мест, предоставляемые дополнительные услуги редко бывают высокого уровня, а местные жители, в особенности предприниматели, видят в туристах только возможность получить как можно больше денег своими недобросовестными действиями. Отрасли нужно время для формирования определенных традиций, а также умелого государственного управления — только тогда можно будет говорить о какой-то культуре внутреннего туризма. Сейчас же в отрасли действует принцип «собрать как можно больше средств как можно меньшими усилиями».

— **Насколько отечественные отели соответствуют присвоенным им звездам?**

— Сложно сказать. В теории, каждый отель проходит сложную систему сертификации, имеющую множество требований, начиная от минимальных размеров номеров и заканчивая наличием или отсутствием полотенец-сушителей. Тем не менее достаточно распространенной является ситуация, когда отель с тремя звездами превосходит отель с пятью, например, по уровню сервиса, который не идет в критерии сравнения при присвоении звезд.

” Говорить о доступности отдыха не приходится — из-за пандемии многие направления путешествий для россиян стали недоступны не только по причине приостановки сообщения с принимающей страной, но и в связи с резким падением доходов населения. В таком случае кешбэк стал такой направляющей, которая показала на внутренние места для отдыха, в особенности на курорты юга и Кавказа.

На что обратить внимание в договоре страхования?

Как правильно читать договор страхования, на какие пункты обратить внимание и как строить диалог со страховщиком, «ДГ. Юг» рассказал Алексей Голубев, управляющий партнер юридической компании «Прайвеси Групп».

В договорах страхования самым важным разделом является перечень страховых случаев и оснований для отказа в выплате страхового возмещения. Эти списки практически всегда исчерпывающие, и их нужно внимательно прочесть в первую очередь. Потому как если наступит случай, не указанный в договоре в качестве страхового, то, конечно же, возмещение не выплатят.

Крайне важно обращать внимание на обязанности страхователя, поскольку часто основной причиной отказа в возмещении является несоблюдение клиентом условий договора. Например, может быть установлен срок, в течение которого вы обязаны сообщить о наступлении страхового случая организации. Даже малейшее несоблюдение подобных формальностей может привести к невыплате страхового возмещения.

Также важно прочесть правила страхования, установленные в компании. Обычно при подписании договора клиент ставит галочку напротив слов «С правилами страхования ознакомлен», при этом не читая их. Однако именно в этом документе может содержаться критически важная для вас информация. Требуйте от компании предоставить вам полную редакцию правил, а не только обычно предлагаемую короткую брошюру о правах и обязанностях страхователя. При этом отказ предоставить правила для ознакомления будет нарушением ваших прав и основанием для привлечения страховщика к административной ответственности.

С другой стороны, клиенту также важно не утаивать от страховой организации при заключении договора никакую важную информацию, влияющую на оценку рисков (например, хронические болезни при страховании жизни и/или здоровья). Если обнаружится, что вы скрыли такие сведения, то сделка может быть признана недействительной либо компания пересчитает стра-



ховую премию и предложит вам доплатить разницу. Однако и внимательное чтение договора не всегда может уберечь от спорных ситуаций в отношениях со страховыми компаниями, ведь их деятельность по своей сути предполагает стремление к минимизации выплат. С 2019 года с принятием Федерального закона «Об уполномоченном по правам потребителей финансовых услуг» заставить страховую компанию выполнять условия договора стало возможно через финансового уполномоченного. Его решения обязательны для исполнения финансовыми организациями, а процесс их принятия существенно быстрее судебного производства. Необходимо, однако, уточнить, что, как и закон о защите прав потребителей, закон о финансовом уполномоченном распространяется исключительно на отношения с участием физических лиц — потребителей.

В любом случае при возникновении спора необходимо соблюсти обязательный порядок досудебного урегулирования — простыми словами, направить страховой организации претензию. Зачастую компании готовы идти на компромиссы, дабы не тратить время и средства на судебные тяжбы, и тогда конфликт можно

будет урегулировать мирно. Так или иначе страховщик обязан ответить на претензию в течение 30 дней, а если она направлена в электронной форме и с момента нарушения прав потребителя прошло не больше 180 дней, то в течение 15 дней. Если ответ вас не удовлетворил либо его не последовало вовсе, то далее необходимо подать обращение к финансовому уполномоченному (если страхователь — индивидуальный предприниматель или юридическое лицо, то этот шаг пропускается и сразу подается исковое заявление в суд).

Финансовый омбудсмен рассматривает обращения граждан при двух условиях. Первое: страховая компания включена в реестр организаций, обязанных взаимодействовать с финансовым уполномоченным (в него включены все крупные и множество небольших страховых). Второе: размер требований не превышает 500 тыс. рублей (это правило не касает-

ся требований по договору ОСАГО). Рекомендуется направлять обращение в электронной форме через личный кабинет на сайте омбудсмена, однако если такой возможности нет, то возможно направление обыкновенной почтой.

К обращению прикладываются копии претензии в адрес страховой, ответа на претензию (если он был), договора (либо страхового полиса) и всех документов, имеющих отношение к существу спора. Финансовый уполномоченный принимает решение по обращению в течение 15 рабочих дней.

Важным преимуществом обращения к финансовому уполномоченному является возможность назначения независимого экспертного исследования за счет бюджета омбудсмена. При урегулировании спора в судебном порядке экспертизу оплачивает тот, кто запрашивает ее проведение, хотя расходы на нее можно взыскать с ответчика при положительном для вас решении суда. Финансовый омбудсмен же сам назначит проведение экспертного исследования, если посчитает это необходимым. При этом 15-дневный срок для принятия решения приостанавливается на время проведения экспертизы, но не более чем на 10 рабочих дней.

Решения финансового уполномоченного вступают в силу по истечении 10 дней, обязательны для организаций и должны исполняться в срок, установленный омбудсменом (не меньше 10 и не больше 30 дней). В случае неисполнения страховщиком решения уполномоченного выдает удостоверение, являющееся исполнительным документом, и страхователь может направить его в Федераль-

ную службу судебных приставов для принудительного исполнения.

Однако финансовый омбудсмен может принять решение, которое вас не устроит (например, установить сумму к возмещению, не соответствующую объему нарушенных прав, или не отреагировать на обращение в установленный законом срок). Тогда можно в течение 30 дней после вступления в силу решения обратиться за защитой своих прав в суд. При этом ответчиком будет страховая организация, а копию искового заявления необходимо направить финансовому уполномоченному. А к самому исковому заявлению нужно приложить решение финансового омбудсмена, которое будет являться для суда доказательством соблюдения досудебного порядка урегулирования спора.

Далее важно понимать, что при рассмотрении в судебном порядке споров по договорам между физическим лицом и страховой применяются положения закона о защите прав потребителей. Это означает, что вы можете подавать исковое заявление в суд общей юрисдикции не по месту нахождения ответчика, а по месту вашего жительства, не платить госпошлину за иск, а также рассчитывать на компенсацию морального вреда в том случае, если докажете, что страховщик незаконно не исполнил условия договора. В завершение необходимо снова отметить, что все вышесказанное о финансовом уполномоченном и законе о защите прав потребителей не касается тех случаев, когда страхователем является индивидуальный предприниматель или юридическое лицо. В такой ситуации сразу после соблюдения досудебного порядка урегулирования спора необходимо обращаться в суд, причем если договор страхования непосредственно связан с осуществлением страхователем предпринимательской деятельности, то иск подается в арбитражный суд, а не в суд общей юрисдикции.

КОММЕНТАРИЙ



ЮРОСЛАВ КОРОЛЕВ
страховой брокер

От чего страхуются летом? У страхования тоже есть сезонность. Какие продукты защиты приобретают в летнее время?

Традиционно летом существенно растет сегмент личного страхования: от укуса клеща, от травм, страхование детей для лагерей. Также ощущается прирост страхования личного имущества: садовых домов, квартир на время отпусков, ОСАГО на мотоциклы. Покупают защиту от несчастного случая (травмы при падении с двухколесного транспорта, ожоги, солнечные ожоги, укусы насекомых и животных).

Я бы рекомендовал летом обязательно страховать от укуса клеща — это насекомое есть практически во всех регионах России. Нелишней будет и страховка от несчастного случая, страхование личного имущества.

Стоит обратить внимание на полис страхования путешествующих по России. Он значительно более удобен, чем наш обычный полис ОМС, и дает возможность получить медицинскую помощь, помимо муниципальных клиник, еще и в коммерческих. Обратиться можно при солнечном ожоге, травмах, отравлении и так далее.

Для детей существует полис страхования в оздоровительных лагерях. Он отличается от обычного только лишь кратким сроком действия.

К сожалению, в России отношение к страхованию в большинстве случаев негативное и чаще всего полис покупается по принуждению, связанному с обязательствами, либо когда на глазах страхователя что-то произошло и он находится под впечатлением от увиденного события. Чаще всего покупают полисы добровольно люди, которые есть что терять, которые знают, как это им досталось, и оберегают заработанное.

” С 2019 года с принятием Федерального закона «Об уполномоченном по правам потребителей финансовых услуг» заставить страховую компанию выполнять условия договора стало возможно через финансового уполномоченного.

Вакцинация от COVID-19: как быть и что делать?

Вслед за Москвой регионы вводят обязательную вакцинацию для работников некоторых сфер, в том числе образования, общепита, транспорта, торговли, туристической деятельности. В некоторых регионах этот перечень шире, например в Москве: сюда отнесены также работники клиентских подразделений финансовых и почтовых организаций, МФЦ, ЖКХ и энергетики, здравоохранения, культурных и просветительских, досуговых и зрелищных мероприятий, организаций детского досуга, театров и кино, а также массовых физкультурных и спортивных мероприятий.

На этом фоне обещество разделилось на два лагеря: на тех, кто к прививкам относится положительно, считает их необходимой мерой и сам готов привиться или уже сделал это, и на тех, кто прививку делать не готов и считает «обязаловку» нарушением прав человека, некоторые добавляют к этому также вопрос о скрытом смысле и замысле.

Последнее оставим за рамками — эта тема большая и уж слишком дискуссионная, а вот вопрос о правомерности введения обязательной вакцинации весьма интересен.

Проведем анализ на примере Краснодарского края: у нас вакцинация введена постановлением Главного государственного санитарного врача от 23 июня 2021 года № 8 «О проведении профилактических прививок отдельных групп граждан по эпидемическим показаниям».

Согласно указанному постановлению, работодателям предписано в срок до 23 августа 2021 года обеспечить проведение прививок не менее 60% работников образования, общепита, транспорта, торговли, туристической деятельности, а также провести с работниками агитационную работу.

Во-первых, вызывают вопросы использованные в документе формулировки: работодатель должен «обеспечить» — это что? Каков перечень функций, которые работодатель обязан выполнить в рамках указанного постановления? Во-вторых, возникает вопрос о том, распространяется ли действие постановления на сотрудников, трудящихся в режиме удаленной и дистанционной работы, сотрудников филиалов, рас-

положенных в других регионах. В-третьих, есть ли рекомендованный перечень медицинских организаций, осуществляющих проведение указанных профилактических прививок в рамках исполнения указанного постановления. Это к вопросу о юридической технике и исполнимости документа. Мы подготовили соответствующий запрос в Роспотребнадзор, ждем разъяснений.

Теперь о правомерности. Статьей 51 Федерального закона № 52-ФЗ «О санитарно-эпидемиологическом благополучии населения» главным санитарным врачам Роспотребнадзора предоставлено право на вынесение постановлений о проведении профилактических прививок гражданам или отдельным группам граждан по эпидемическим показаниям. Прививка от COVID-19 включена в календарь профилактических прививок по эпидемическим показаниям 9 декабря 2020 года. Таким образом, главный санитарный врач Роспотребнадзора вправе выносить постановления о проведении профилактических прививок. Однако возложение исполнения таких требований на работодателей неправомерно. Работодатель не имеет полномочий обязать своих работников сделать профилактические прививки, поскольку профилактическая вакцинация проводится при наличии информированного добровольного согласия на медицинское вмешательство гражданина, граждане имеют право на отказ от профилактических прививок (часть 1 статьи 5, часть 2 статьи 11 Федерального закона № 157-ФЗ «Об иммунопрофилактике инфекционных болезней»). Также работодатель



не имеет права требовать от работников предоставления отказа от прививки. Согласно указанному закону, сведения о профилактических прививках, а также отказ от проведения профилактической прививки оформляется в медицинской организации, проводящей профилактические прививки населению, и как медицинский документ хранится в данной медицинской организации. Положения действующего законодательства не предусматривают нахождение этих документов в распоряжении организации-работодателя, гражданина, отказавшегося от проведения профилактической прививки, а также обязанности организации-работодателя иметь в наличии данные сведения и копии таких медицинских документов. Таким образом, фактически и юридически указанное постановление для работодателей является неисполнимым. Вместе с тем напуганные работодатели за отказ от прививок грозят отстранением от работы, а некоторые — даже увольнением. Насколько это правомерно? Согласно части 2 статьи 5 Федерального закона № 157-ФЗ «Об иммунопрофилактике инфекционных болезней», отсутствие профилактических прививок

влечет запрет для граждан на выезд из страны, пребывание в которых требует наличия соответствующих прививок, временный отказ в приеме в образовательные организации и оздоровительные учреждения (в случае возникновения массовых инфекционных заболеваний или при угрозе возникновения эпидемий), отказ в приеме на работы или отстранение от работ, выполнение которых связано с высоким риском заболевания инфекционными болезнями. Ни указанный закон, ни Трудовой кодекс РФ не предусматривает возможности увольнения работника, следовательно, увольнение неправомерно. Теперь об отстранении от работы. Согласно вышеуказанной норме, отказ в приеме на работу или отстранение от работы возможны тогда, когда речь идет о работах, выполнение которых связано с высоким риском заболевания инфекционными болезнями. Постановлением правительства РФ от 15 июля 1999 года № 825 утвержден перечень таких работ, в которых из наиболее распространенных сфер включены только образование и здравоохранение. Иные сферы, в частности общепит, торговля, туристическая ин-

дустрия, транспортное и бытовое обслуживание, в указанном перечне отсутствуют. Следовательно, и отстранять непривитых сотрудников от работы организации иных сфер (за исключением тех, что указаны в перечне) не вправе.

Что тогда, не исполнять? Не стала бы это рекомендовать, поскольку формально неисполнение работодателем постановления Роспотребнадзора будет расцениваться как нарушение законодательства в области обеспечения санитарно-эпидемиологического благополучия населения, ответственность за которое предусмотрена статьей 6.3 КоАП РФ. Санкцией указанной статьи предусмотрены штрафы для должностных лиц и индивидуальных предпринимателей от 50 тыс. до 150 тыс. рублей, для юридических лиц — от 200 тыс. до 500 тыс. рублей. Кроме того, для ИП и юрлиц предусмотрено административное приостановление деятельности на срок до 90 суток. И нам, юристам, по опыту годичной давности понятно, что даже при обозначенных выше аргументах о неисполнении указанного постановления вопрос о привлечении работодателей к ответственности будет стоять остро и не факт, что суды встанут на сторону работодателей. Поэтому, чтобы избежать проблем, я рекомендую работодателям формально исполнить указанное постановление и предлагать следующий алгоритм действий.

1. Заключить с медорганизацией договор о проведении вакцинации работников.
2. Издать приказ «Об обеспечении проведения профилактических прививок» примерно следующего содержания: «Во исполнение постановления (реквизиты) обеспечить для работников проведение профилактических прививок в такой-то медорганизации в такой-то срок по прилагаемому графику. Обязать руководителей отделов получить у работников согласие на передачу персональных данных (ФИО, СНИЛС, сведения о проведении профилактической прививки)».
3. Издать приказ об утверждении агитационных материалов.
4. Довести указанные приказы до работников под подпись.

5. Понять, кто из работников готов привиться. Если количество желающих превышает 60% от штата, организовать получение ими прививок, получить их согласия на передачу персональных данных и быть готовым отчитаться об исполнении постановления.

6. Если желающих привиться менее 60% от штатной численности, провести постановками беседу, разъяснить им право на отказ от прививки и необходимость посещения медорганизации для оформления письменного отказа. Вести график посещения работников медорганизации. Получить от работников письменный отказ в предоставлении согласия на передачу персональных данных. Быть готовым отчитаться об исполнении постановления — указать, что изданы соответствующие приказы, работникам обеспечена возможность получения прививок, однако работники отказались от прививки и предоставления согласия на передачу персональных данных. Указанные действия обеспечат формальное исполнение постановления и в случае спора позволят избежать штрафа, а также сохранят вам штат и хорошие отношения с работниками.

Кстати, есть положительная для работодателей судебная практика (дело № А60-55623/2020): в рамках дела по оспариванию работодателем предписания Роспотребнадзора о вакцинации работников от гриппа Арбитражный суд Свердловской области резюмировал, что возложение на работодателя обязанностей по выполнению требования санитарного законодательства по иммунизации сотрудников общества путем проведения профилактических прививок либо оформления отказа является неправомерным. Отдельного внимания заслуживают эксперименты по ограничению предоставления услуг питания, туристических и иных услуг непривитым гражданам. Здесь скажу коротко: это явное нарушение конституционных прав граждан, которое вряд ли останется без внимания правоохранителей.

Екатерина Шатц,
бизнес-юрист,
руководитель компании
«Бизнес и право»

ЛИЧНЫЙ БРЕНД. СТОИТ ЛИ РАЗВИВАТЬ?

23 июня прошел первый бизнес-завтрак из программы «Бизнес-лето с «Деловой газетой. Юг». В рамках общения под утренние блюда ресторана «Пушкинист» участники обсудили важность личного бренда в современном мире. Ключевой спикер мероприятия Марина Гирия, бренд-маркетолог, психолог, автор онлайн-программы «Я-Бренд», рассказала, как правильно сформировать личный бренд, на что обязательно обратить внимание, что ввести в свою программу, а что необходимо категорически исключить. Да и вообще, постарались определиться с понятием «личный бренд». Кстати, все его видят по-разному.

14 июля состоится бизнес-завтрак на тему «Финансы для бизнеса». Участники обсудят доступность, удобство и стоимость различных мер финансовой поддержки и поделятся личным опытом привлечения финансирования.

ЕВГЕНИЯ ГЛЕБОВА
психолог, коуч

Для меня личный бренд — это близкий контакт, личное знакомство, через которое мы можем быть в доверительном диалоге с клиентом. Личный бренд — это возможность реальной точечной помощи для большего количества людей.

ДИАНА ЛОКТЕВА
старший вице-президент немецкой компании премиум-класса PM-international

Для меня личный бренд — это прежде всего личная оценка моей деятельности. Если люди мне доверяют, значит личный бренд на высшем уровне.

ГАЛИНА САЗОНОВА
директор ООО «Центр права «Консультант»

В последнее время часто поднимается тема личного бренда. Личный бренд позиционируется как внешний образ человека: как он проявляется в социуме, в отношениях с другими людьми. Для меня личный бренд — это внутренняя суть личности, из чего складываются ее ценности, внутренний посыл, личная история, которая транслируется в жизнь. Единый образ разума и сердца.



МАРИНА ГИРИЯ
бренд-маркетолог, психолог,
автор онлайн-программы «Я-Бренд»

Личный бренд — восприятие тебя окружающими. При создании личного бренда происходит фокусировка на тебе настоящем. Внутренние ценности переносятся на оформление соцсетей, сайта, внешний образ, жесты и манеры речи, не меняя того, кем ты являешься на самом деле.



ЕЛЕНА ПАЩЕНКО
интегративный врач, врач-косметолог
ООО «Ле Бар Клиник Краснодар»

Для меня личный бренд — это не только про популярность и узнаваемость персоны, а больше про уверенность моих клиентов в том, что они решат свою проблему. Я применяю системный подход для сохранения их красоты и молодости.



ИННА БУДНИКОВА
главный врач
ООО «Ле Бар Клиник Краснодар»

Я думаю, что сейчас время продвижения личного бренда, и социальные сети тому яркий пример. Для меня личный бренд — это узнаваемость, лидерство, экспертность мнения, единство ценностей и принципов в деятельности.





АльфаСтрахование Мобайл

Сервис будущего в мобильном приложении



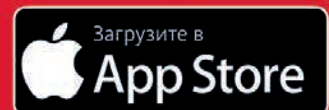
Заявляйте
о страховых
случаях



Проверяйте и
продлевайте
полисы



Связывайтесь
с нами из любой
точки мира



Реклама АО «АльфаСтрахование» г. МОСКВА, ул. Шаболовка 31 стр. Б ОГРН 1027739431730

АО «АльфаСтрахование» Лицензия № 2239 от 13.11.2017 выдана ЦБ РФ