

газета

дело

АВГУСТ, 2019 | № 7(90)

Компании |Рынок бетона:
испытание
на прочность

6

**Недвижимость |**Свой дом ЕХРО – 2019:
пора попробовать
загородную жизнь
на вкус

7

Бизнес |Технологии для
нового уровня
бизнеса

8

**«Галерея Революция»:
не только бизнес****Антон Кондратьев**

Генеральный директор УК «Система АМТ»

Михаил Григорьев

Совладелец M-Studio и Design Bar

4

ПРОИЗВОДСТВО
РУСАЛ строит новый завод

9

ДЕВЕЛОПМЕНТ
Как школа может развивать территорию

10

НЕДВИЖИМОСТЬ
Благоустройство Иркутска обсудили на саммите РГУД

«Галерея Революция»: не только бизнес

«Пойди за спросом – получишь прибыль» – таково негласное правило бизнеса. Создатели ТВЦ «Галерея Революция» в бизнес-центре Sobranie, однако, пошли по обратному пути – сформировали свое предложение и своего потребителя. Решение открыть «центр дизайна» в здании бывшего завода 10 лет назад стало по-настоящему революционным для иркутского рынка. Как сегодня уживаются на одной площадке бизнес и творчество? Почему «просто зарабатывать деньги – скучно»? Генеральный директор УК «Система АМТ», в управлении которой находится БЦ Sobranie, Антон Кондратьев и идейный вдохновитель ТВЦ «Галерея Революция», совладелец M-Studio и Design Bar Михаил Григорьев рассказали о десяти слагаемых успеха своего проекта.



1. Революция

Михаил: Идея торгово-выставочного пространства витала в воздухе давно. В 2008 году – тогда мой

«Галерея Революция» – это история не только про бизнес, это история про сообщество. Все наши резиденты – люди с активной жизненной позицией. Мы вместе проводим мероприятия, привозим лекторов, делаем выставки

магазин M-Studio уже работал в бизнес-центре Sobranie – его собственники обратились к нам за помощью в ее реализации. Хотелось сделать что-то

интересное и необычное в бывшем здании завода имени Куйбышева. Решение создать необычное пространство, объединить бизнес и творчество было коллективным – нам удалось собрать единомышленников под одной крышей, через год одного этажа оказалось мало: запустили второй.

Одним из создателей Галереи был Сергей Шергин, известный иркутский дизайнер. Благодаря ему «Революция» выглядит именно так. Здесь главное то, что каждый из нас представляет. Здесь нет отвлекающих элементов, все лаконично. Именно Сергей пред-

ложил дать торгово-выставочному центру такое название. Сказал: «Давайте не будем бояться и назовем его Революция». Не потому, что здание находится на улице Октябрьской Революции, а потому, что наша идея для 2009 года была действительно – в хорошем смысле – революционной.

Антон: В тот момент мы, сами того не понимая, действуя интуитивно, создали новый долгосрочный тренд. За этот десятилетний период многое менялось: одни проекты закончили свое существование, другие – начались. Но главное – мы смогли запустить этот тренд, который до сих пор позволяет нам делать то, что мы делаем, работать, гордиться этим местом. Мне кажется, это очень ценно.

2. Резиденты

Антон: Сегодня в «Революции» представлено около 20 компаний. Предметы интерьера, обои, плитка, отделочные материалы, мебель, сантехника, краски, декоративная мастерская, ткани, светильники, ковры – все, что нужно для решения задач дизайна, собрано в одном месте.

В первую очередь, наша идея состояла в том, чтобы не создавать искусственную конкуренцию внутри – пространство ведь небольшое – а подобрать резидентов таким образом, чтобы они дополняли друг друга. Чтобы, работая в «Галерее Революция», дизайнер мог, не выходя из нашего пространства, полностью отремонтировать и обставить дом.

Михаил: Решение о каждом новом резиденте Галереи принимается коллективно. Мы очень скрупулезно подходим к этому вопросу. Для нас крайне важно, чтобы человек был профессионалом своего дела или очень сильно горел им. На самом деле, у нас есть примеры, когда люди приходили к нам только с идеей и развивали свои новые проекты уже здесь, вместе с нами. Но в любом случае – и только входя в бизнес, и уже имея предпринимательский опыт, человек должен, в первую очередь, любить то, что он делает.

3. Синергия

Михаил: Идея собрать под одной крышей единомышленников была сразу воспринята резидентами хорошо. На самом деле, раньше в Иркутске вообще вся жизнь была сосредоточена только в торговых центрах – в «Городе мастеров», на «Фортуне». Магазинов вне ТЦ практически не существовало. Бизнес у всех развивался именно в объединении. Поэтому вопросов к нашему формату ни у кого не возникало с самого начала: у всех было понимание, что вместе мы – сила. Синергетический эффект действительно работает.

4. Сообщество

Антон: «Галерея Революция» – это история не только про бизнес, это история про сообщество. Есть много вещей, которые мы делаем совместно. Проводим различные мероприятия, привозим лекторов, делаем выставки. Все наши резиденты – люди с активной жизненной позицией. И если им не все равно, что происходит вокруг, то они не только к окружающему миру, к себе, но и к бизнесу относятся таким же образом. Это важно.

5. Творчество

Антон: Деньги в «Галерее Революция» мы зарабатываем только на торговом пространстве. Творческая, выставочная деятельность доходов не приносит, она нужна для другого: для жизни, для атмосферы. Нам неинтересно просто зарабатывать деньги – это очень скучно. Мы хотим зарабатывать их красиво, с пользой для людей.

Эта идея была у нас изначально – предоставлять наше пространство творческим людям, тем, кто только становится на этот путь. Мы можем себе позволить проводить разные мероприятия совершенно бесплатно, без бюрократических проволочек. Молодежь хочет выразиться, показать себя, но зачастую у них просто нет места

для реализации своих проектов. У нас это возможно: мы предоставляем площадку, оборудование безвозмездно. Концерты, театральные постановки, перформансы, вечеринки, ярмарки – в «Революции» проходит порядка ста мероприятий в год.

6. Воспитание вкуса

Антон: Создание Галереи было революционным еще и потому, что спроса на дизайнерскую продукцию, готового потребителя тогда, в 2009-м, не было. Риск? Конечно, это был риск. Но ведь когда делали телефон Apple, на него тоже не было спроса – потому что никто не знал, что это такое. А потом – в очереди за ним стояли. Так что не всегда это правильная формула, что нужно «идти за спросом». Не надо ждать – предложение может сформировать спрос.

Мы так и делали. И эта задача – воспитать вкус, показать, каким может быть дизайн, какие есть материалы и варианты их применения – была главной изначально. Наши резиденты начали развивать дизайнеров и потребителей. И мы до сих пор это делаем – организуем выставки, презентации новых продуктов и тенденций, привозим различных лекторов. Процесс обучения не прекращается.

7. Гости

Михаил: Наш потребитель сегодня – это современный человек, который интересуется дизайном, обладает вкусом, для которого важна та среда, в которой он обитает. В «Революции» нет толп народу, как в торговых центрах, но здесь нет «праздных». Все, кто приходят сюда, – приходят за конкретным продуктом, решением.

Большая часть нашей аудитории – это профессиональные дизайнеры, которые идут к нам, зная, что смогут решить здесь все свои задачи. Специалисты, которым комфортно с нами работать, которые понимают и разделяют нашу философию, идею, совпадают с нами в восприятии мира. Приходят к нам люди и без дизайнера, обладающие вкусом, чувством прекрасного, понимающие, что им нужно. В этом случае мы помогаем им сориентироваться в широчайшем ассортименте наших возможных предложений.

Есть стереотип, что в «Революции» достаточно дорого. Но это не так. Здесь есть разные товары – и дорогие, и вполне доступные. Слово «дешевые» я произнести не могу, потому что хорошие и красивые вещи в любом случае стоят денег. Но всегда есть возможность реализовать идею и без

баснословных бюджетов. Мы стремимся дать инструменты для того, чтобы делать разный дизайн.

Антон: За десять лет у нас появилось множество постоянных, лояльных клиентов, которые делают у нас уже не первую, не вторую и даже не третью покупку. Есть профессиональные дизайнеры, которые с нами работают все эти годы, есть молодые ребята, которые только начинают свой путь – и тоже приходят к нам, не только за товарами, но и за знаниями.

И, что важно, есть просто люди, которые интересуются этой темой – строят свои дома, обустраивают квартиры. Таких очень много, и это радует. Потому что, если раньше дизайн был историей, скорее, недоступной, «про какие-то дорогие дома», то сейчас – и это правильно – все люди хотят сделать свое жилище красивее, интереснее, удобнее. И это на самом деле можно сделать – за вполне вменяемые деньги. Можно просто покрасить стены и купить, возможно, дорогую акцентную вещь (панно, люстру, кресло или роскошные портьеры), главное, чтобы она была к месту – и это будет интерьер. Здесь главный вопрос – не вопрос денег, а вопрос идеи.

8. Человечность

Михаил: В «Революции» совершенно особое отношение к арендаторам, резидентам – это я могу сказать как предприниматель с более чем 20-летним стажем. За десять лет существования пространства бывало всякое. Галерея открылась сразу после кризиса 2008 года, потом случился декабрь 2014-го. Мы переживали и взлеты, и трудности, случались и задержки по арендной плате. Но никто не опечатывал павильоны. Наоборот, помню такой момент: управляющая компания собрала нас, резидентов, и говорит: «Ребята, мы приняли решение снизить вам аренду». Представляете?

Я уверен: «Галереи Революция» никогда в жизни не было бы, если бы не «Система АМТ» и их отношение. Не каждый безвозмездно отдал бы площадку под театр, например. А они сделали это – и театр танца Владимира Лопаева живет и развивается.

Конечно, при таком подходе какие-то деньги теряются – в краткосрочной перспективе. Но в долгосрочной

– приобретаются куда более важные, нематериальные активы.

9. Эволюция

Михаил: Мы открылись революционно, но вся наша история – это все-таки эволюция. И она продолжается. Кто-то из резидентов уходит, кто-то приходит – и приносит новую энергию, новые смыслы. В «Галерее» нет застойного воздуха. Я во многие магазины сейчас захожу и даже запах чувствую – там воздух «не ходит». А здесь – движение все время. Есть жизнь. И почему? Потому что нас много. Был бы кто-то один – не было бы такого. Галерея – это уже целый организм.

10. Смысл

Антон: Нас часто спрашивают, зачем мы все это делаем. Это история не про деньги. Это история про нашу жизнь. Мы хотим сделать мир вокруг себя красивее, комфортнее, удобнее. Может, это звучит пафосно, но мы не можем жить по-другому – только так или еще лучше.



Елена Демидова,
Газета Дело

(галерея)
РЕВОЛЮЦИЯ

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТА

Елена Бодрова,
исполнительный директор РГУД:

– В Иркутске есть люди, которые здесь ЖИВУТ – и по городу это сразу видно. Это действительно заметно – когда бизнесмены здесь живут и планируют, что проживут в этом городе какое-то длительное время, что здесь будут расти их дети, что здесь они проведут свою старость. Именно сегодня, когда есть глобальная конкуренция городов внутри страны – что, думаю, все уже чувствуют – это особенно важно. Я пятый раз в вашем городе и каждый раз открываю для себя не то что проекты – я открываю людей.

СПРАВКА

Центр архитектуры и дизайна «Галерея Революция» – необычное торгово-выставочное пространство. Занимает два этажа БЦ Sobranie на ул. Октябрьской Революции.

В бутиках галереи собраны оригинальные и необычные бренды для современного ремонта и расстановки актуальных акцентов в интерьере. На территории Галереи проходят также неформатные выставки и открытые лектории. Работает бар, являющийся признанным гастрономическим местом города.

Резиденты «Галереи Революция»:

- Студия Краски «Flugger»
- Профессиональное и декоративное освещение «LampaProject»
- Ковры и ковровые покрытия «CloverCarpet»
- Английские краски «Little Greene – Shelter»
- Студия текстильного дизайна «STD»
- Модные обои, керамическая плитка, лепной декор «M-STUDIO»
- Интерьерная компания «ART PLAY»
- Интерьерная сантехника «PIONEER»
- Домашние кинотеатры и аудио системы – студия «Fonograf»
- Итальянская мебель для дома и улиц «Scabdesign»
- Дизайнбюро «MaslakovaDesign»
- Инженерная компания и шоу-рум электрики «ZARYAD»
- Индивидуальные столярные решения «InteriorDoob»
- Гастрономический бар «DesignBar»
- Парфюмерный и ювелирный бутик «GHP»
- Книжный бутик для детей и родителей «Kukulya»
- Салон дверей «Sofia»
- Бутик Apple38.ru



Фото А. Федорова

РУСАЛ рассказал, как будет работать Тайшетский алюминиевый завод

Представители СМИ впервые после возобновления строительства посетили Тайшетский алюминиевый завод, а также анодную фабрику, которые компания РУСАЛ планирует запустить в 2020 году. Благодаря запуску производств, в городе и районе появится 3 тысячи новых рабочих мест, будет построено более 50 тысяч кв. м жилья для сотрудников предприятий.



ПРОИЗВОДСТВО БУДЕТ ОБЕСПЕЧЕНО ЗАКАЗАМИ

В производственный комплекс Тайшетского алюминиевого завода первой серии войдут 2 корпуса электролиза, литейный, анодный и энергетический цеха, а также полный комплекс объектов инфраструктуры. На заводе будут установлены разработанные Инженерно-технологическим центром компании электролизеры РА-400, суточная производительность каждого – более 3 тонн алюминия.

– После полного запуска первого пускового комплекса наши объемы производства будут обеспечены заказами, – рассказал представителям СМИ генеральный директор ТаАЗа Игорь Волохов. – Ключевыми потребителями выпускаемой продукции станут Россия, Азия, Европа и США. Тайшетский алюминиевый завод оборудуется самыми современными электролизерами, которые оснащены системой автоматической подачи сырья (АПС), системами сухой очистки газов с эффективностью более 98,5%. ТаАЗ и Тайшетская анодная фабрика имеют установленную санитарно-

защитную зону и будут оборудованы современными системами очистки, позволяющими максимально снизить влияние производства на окружающую среду.

ИСПОЛЬЗОВАНЫ ПЕРЕДОВЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

Запуск Тайшетской анодной фабрики запланирован на конец I квартала 2020 года. Журналистам показали, как сегодня здесь монтируют оборудование, производят пуско-наладочные

работы, вводят в эксплуатацию уже готовые объекты.

– На Тайшетской анодной фабрике будут использованы только передовые мировые технологии по производству обожженных анодов, которые служат для подвода тока к электролиту в электролизерах, – говорит генеральный директор анодной фабрики Виталий Бенц. – Производительность на первом этапе эксплуатации составит до 217,5 тыс. тонн готовой продукции в год. Это позволит обеспечить потребность в обожженных анодах не только Тайшетского, но и других алюминиевых заводов РУСАЛа в Сибири.

РАБОТА ДЛЯ ТРЕХ ТЫСЯЧ ЧЕЛОВЕК

Планируется, что на предприятиях будут работать более трех тысяч человек. К моменту запуска первого пускового комплекса здесь будет занято более 1,5 тыс. сотрудников: 850 человек эксплуатационного и 700 ремонтно-обслуживающего персонала. В настоящее время уже ведется набор персонала на Тайшетскую анодную фабрику. В зависимости от квалификации персонала и выполняемых функций уровень зарплаты будет варьироваться от 40 до 80 тыс. рублей. Средняя зарплата работников составит 60-62 тыс. рублей в месяц.

– Жители Тайшета и Тайшетского района имеют реальную возможность трудоустроиться к нам на

завод. В компании разработана система подготовки и обучения сотрудников, – комментирует генеральный директор ТаАЗа Игорь Волохов. – На базе Тайшетского промышленно-технологического техникума для ТаАЗа будут готовить электромонтеров, мастеров слесарных работ, электрогазосварщиков, машинистов кранов, операторов автоматического процесса производства алюминия. В рамках целевых программ РУСАЛа будут обучаться сотрудники профильных специальностей, которые будут стажироваться на родственных предприятиях компании, где для этого есть необходимая база.

РАБОТНИКОВ ОБЕСПЕЧАТ ЖИЛЬЕМ

На территории Тайшета для настоящих и будущих работников предприятий компания РУСАЛ уже построила и ввела в эксплуатацию 4 многоквартирных жилых дома. Суммарно это 17 тыс. кв. м жилья. Во всех 240 квартирах сделан чистовой ремонт, они полностью укомплектованы новой мебелью и бытовой техникой. Дворы обустроены детскими площадками, по периметру домов – удобная парковка для машин сотрудников. Все дома находятся под видеонаблюдением и охраной. К 2022 году РУСАЛ планирует построить в городе еще один жилой комплекс и сдать более 31 тыс. кв. м жилья – порядка 368 квартир.

«Ростелеком» развивает Систему-112 в Иркутской области

«Ростелеком» стал победителем открытого аукциона и заключил контракт на создание Резервного центра обработки вызовов (РЦОВ) в рамках проекта по внедрению Системы-112 на территории Иркутской области.



Система-112 обеспечивает прием экстренных вызовов от населения, их передачу на обслуживание в диспетчерские службы и хранение записей звонков и отчетов в течение трёх лет. Также сервис взаимодействует с Центром управления в кризисных ситуациях ГУ МЧС России по Иркутской области и контакт-центром системы «ЭРА-ГЛОНАСС» для реагирования на дорожные аварии.

До настоящего времени РЦОВ оставался последним элементом оперативной инфраструктуры, не введенным в эксплуатацию. Теперь, после государственных испытаний, система вызова экстренных служб в Иркутской области заработает в полном объеме.

«После завершения работ на всей территории области будет действовать единый номер «112», на который можно звонить как со стационарного, так и с сотового телефонов, – отметил директор Иркутского филиала ПАО «Ростелеком» Юрий Тиман. – Попадая в экстремальные условия, люди часто теряются и не знают, к кому в

первую очередь обращаться за помощью. Операторы Системы-112 фиксируют звонок и сами принимают решение о переадресации в нужные службы. В определённых ситуациях это позволит спасти жизнь пострадавшим».

«Ростелеком» как генеральный подрядчик, поставщик связи и вычислительной инфраструктуры реализует проекты комплексной безопасности регионального и муниципального уровня на базе собственной высокоскоростной сети передачи данных во многих регионах страны. Компания строит системы видеонаблюдения и видеофиксации правонарушений, мониторинга транспортных средств и оповещения населения при чрезвычайных ситуациях.

ПАО «Ростелеком» – крупнейший в России провайдер цифровых услуг и решений, который присутствует во всех сегментах рынка и охватывает миллионы домохозяйств, государственных и частных организаций.

«Ростелеком» занимает лидирующие позиции на рынке услуг высокоскоростного доступа в интернет (13,0 млн абонентов) и платного телевидения (10,2 млн семей, из них 5,4 млн подключено к услуге «Интерактивное ТВ»). Более 1,3 млн абонентов пользуется мобильной связью «Ростелекома». Компания развивает цифровые решения для умного дома, онлайн-образования, телемедицины и других сервисов.

«Ростелеком» является лидером рынка телекоммуникационных услуг для органов государственной власти России и корпоративных пользователей всех уровней. Услугами высокоскоростного доступа в интернет и VPN пользуется более 1 млн юридических лиц.

ВТБ готов кредитовать бизнес на покупку недвижимости по договору долевого участия

Банк ВТБ запустил пилотный проект «ДДУ для бизнеса», в рамках которого клиенты малого и среднего предпринимательства могут оформить кредит на приобретение объектов коммерческой недвижимости на этапе строительства по договору долевого участия (ДДУ).

Средства предоставляются по ставке от 9% годовых на суммы до 150 млн рублей сроком до двенадцати лет, а в качестве обеспечения выступают права требования по ДДУ.

Денежные средства, полученные по кредиту, размещаются на специальном счете эскроу, открытом в банке ВТБ, до момента исполнения застройщиком своих обязательств и завершения строительства. В случае неисполнения девелопером условий по передаче готового объекта недвижимости деньги возвращаются клиентам для закрытия кредита.

«Данный продукт важен для рынка с двух

точек зрения, – отметил Заместитель Президента-председателя Правления Денис Бортников. – Во-первых, он помогает застройщикам реализовывать малому и среднему бизнесу помещения на первых этажах строящихся жилых зданий, благодаря чему строительные проекты будут быстрее окупаться. Во-вторых, он позволит нашим клиентам – компаниям малого и среднего бизнеса увеличить свои активы и расширить деятельность, причем с минимальными рисками, поскольку права и денежные средства покупателей будут защищены в соответствии с условиями Федерального закона 214-ФЗ».



«Слата» первая в российском ритейле запустила приложение для контроля за сроками годности товаров

В пяти супермаркетах «Слата» внедрили инновационное приложение для контроля за сроками годности товаров. С 11 июля все продукты группы ФРЕШ и ТМС проверяются с помощью уникального французского приложения Wektoo.



«Это нововведение улучшает качество наших услуг, отвечает ожиданиям покупателя на сегодняшний день, – рассказал Ярослав Шиллер, исполнительный директор компании. – Теперь мы можем управлять сроком годности товара с помощью приложения. Оно разработано во Франции и успешно работает и используется крупнейшими сетями Европы. В июне был подписан договор и дан старт работе приложения в Иркутске.

Самое главное преимущество Wektoo в том, что программа заблаговременно оповещает о товарах, по которым заканчивается срок годности по выстроенному алгоритму – за 3, 5 дней и т.д. В зависимости от срока, мы можем предложить данные товары покупателям с хорошей скидкой – до минус 70%. Это качественные продукты, которые имеют право стоять на полке до окончания срока годности и которые мы можем

предложить покупателю с хорошей скидкой. Также важно, что программа информирует об out-of-stock (отсутствие товаров – ред.), что немаловажно для наших поставщиков. Нам же, как продавцам, приложение помогает выстроить контроль товарных запасов, сократить время на аудит сроков годности».

В течение месяца «Слата» работала с этой программой в тестовом режиме на категории «молочная продукция» в магазине по ул. Лермонтова 78. С 11 июля программа начала работать в пяти супермаркетах по адресам – ул. Лермонтова 78, ул. Култукская 13, ул. Рабочего штаба, 78, ул. Вампилова, 2/2, ул. Розы Люксембург, 359 – уже по всем товарам категории ФРЕШ и ТМС. Это молочный, бакалейный, кондитерский отделы, соки и воды, рыбный и мясной гастрономы, а также категория «хлеб и торты», поясняют в пресс-службе компании.

Покупатели наглядно могут увидеть товары со стикерами от «минус 30%» до «минус 70%» на основных полках «Слаты», а также в отдельной холодильной зоне, и самостоятельно принять решение о том, какой товар приобрести. В течение этого месяца тестирования, в «Слате» заметили, что покупатели заинтересованы в таких покупках с глубокой скидкой.

Торговая сеть «Слата» (входит в группу компаний «Слата») – лидер рынка розничной торговли Иркутской области и одна из крупнейших торговых сетей Сибири и Дальнего Востока. Образована в 2002 году. Развивает 3 формата торговли: супермаркет «Слата», продуктовый дискаунтер «ХлебСоль», интернет-магазин.

Минэкономразвития разработает механизм поддержки пострадавших от паводка предпринимателей

Губернатор Иркутской области Сергей Левченко провел в Тулуне рабочее совещание с заместителем министра экономического развития региона Мариной Петровой и уполномоченным по защите прав предпринимателей в Иркутской области Андреем Капитоновым.



Андрей Капитонов после встречи с представителями малого и среднего бизнеса пострадавших от паводка территорий обозначил главе региона проблемы, которые волнуют предпринимателей. В первую очередь, их интересует возможность отсрочки по банковским кредитам и освобождение от налогов, а также вопросы: как быть, если земля зоны затопления находится в собственности и именно на ней базировался бизнес, будет ли возмещен ущерб за утраченный товар и за новые кассовые аппараты, которые унесло водой. Также людей интересовали льготы по оплате за электроэнергию, сообщает пресс-служба Губернатора Иркутской области и Правительства Иркутской области.

Губернатор отметил, что поддержка предпринимателям будет оказана. Правительство Иркутской области уже выделило 250 млн рублей на частичное возмещение затрат на закупку или ре-

монт основных средств, восстановление товарных запасов, а также на осуществление мероприятий, необходимых для возобновления бизнеса.

Глава региона дал поручение в ближайшее время разработать памятку для предпринимателей, пострадавших от наводнения, а также рассмотреть возможность отсрочить оплату муниципальных и региональных налогов. Для тех, у кого бизнес располагался в зоне, где строить дома больше нельзя, глава региона предложил рассмотреть возможность диверсифицировать бизнес. Также Минэкономразвития поставлена задача разработать систему механизма поддержки для пострадавших предпринимателей.

– Необходим индивидуальный подход. Если человек готов продолжить заниматься предпринимательской деятельностью, готов переориентировать бизнес, мы будем ему помогать, – отметил Сергей Левченко.

ИНК в сентябре проведет III Байкальский риск-форум

26-28 сентября 2019 года в Иркутске пройдет III Байкальский форум по управлению рисками (БРИФ-2019). Форум направлен на развитие культуры управления рисками в регионах Сибири и Дальнего Востока, привлечение внимания к современным вызовам экономики и угрозам бизнеса. Организатором выступит Иркутская нефтяная компания.



Денис Скороходов, начальник отдела управления рисками ИНК

БРИФ – первый в истории Восточной Сибири и Дальнего Востока международный практический форум по управлению рисками с участием крупнейших российских и зарубежных компаний. Программой форума предусмотрено обсуждение практических кейсов от ведущих международных экспертов, ТОП-менеджеров и практиков в области риск-менеджмента реального сектора экономики.

Ключевые темы:

- **Управление производственными рисками.** Как управление рисками помогает достигать операционных целей.

- **Развитие риск-культуры в компании.** Внедрение управления рисками как проект изменений в компании. Почему развитие культуры необходимый элемент изменений в компании.

- **Планирование (бюджетирование) с учетом рисков.** Как методики оценки рисков помогают принимать оптимальные решения при планировании в условиях неопределенности.

- **Риски инвестиционных проектов.** Как оценка рисков при принятии инвестиционных решений и управление рисками при реализации проектов помогает достичь целей проектов.

- **Кибер-риски.** Какое влияние могут оказать кибер-угрозы на производственный сектор. Как управлять кибер-рисками в реальном секторе.

- **Риски бизнес-процессов.** Как управление рисками помогает повысить эффективность бизнес-процессов.

- **Вызовы и угрозы для компаний реального сектора.**

Сбербанк запускает сервис для защиты российских экспортеров

Сбербанк предлагает новый сервис – «Страхование кредита поставщика» – надежный способ защиты российского экспортера от неоплаты иностранным покупателем товара или услуги, реализованных на условиях отсрочки платежа. Проект запускается в пилотном режиме и реализуется банком совместно с Российским агентством по страхованию экспортных кредитов и инвестиций (АО «ЭКСПАР»), входящим в группу Российского экспортного центра.

Главное условие предоставления услуги – поставщик должен быть клиентом Сбербанка. Требуется наличие экспортного контракта на поставку с отсрочкой платежа, предметом которого должен быть несырьевой неэнергетический экспорт. При этом российская составляющая в производстве товара/услуги экспортного контракта должна быть не менее 30%.

Период страхования включает в себя период поставки и период отсрочки. Объем страхового возмещения при реализации страхового случая составляет до 90% от суммы неисполненных иностранным контрагентом обязательств.

Для получения услуги компании-экспортеру нужно заполнить и направить заявление в «Сбербанк Бизнес Онлайн». Процесс рассмотрения документов и принятия решения по сделке в АО «Экспар» занимает не более 15 рабочих дней, после чего следует подписание договора страхования экспортного контракта (онлайн, с помощью электронной подписи).

Среди важнейших опций нового продукта – возможность получения независимой оценки иностранного контрагента и рисков по контракту, защита от политических рисков, а также предотвращение санкции за непоступление валютной выручки.

Наталья Голудина, советник заместителя председателя правления Сбербанка, отметила: «Новый продукт предусматривает возможность электронной подачи документов через интернет-банк для бизнеса, сопровождение пакета документов банком, возможность использовать застрахованный контракт в качестве обеспечения кредита. Он удобен, как все, что мы разрабатываем для наших клиентов. Именно такое сочетание мощной поддержки с удобством использования делает наше совместное с «АО ЭКСПАР» предложение по страхованию отсрочки экспортной поставки, пожалуй, лучшим на рынке».

Информацию о процедуре получения услуги рекомендуется уточнять у клиентского менеджера Сбербанка, закрепленного за компанией-экспортером.



Рынок бетона: испытание на прочность

«Продаю дом. Бетон от «Сибавиастроля» – такие объявления в Иркутске не редкость. «Бетон, с которого взлетают самолеты» – знак качества и репутации компании с почти вековым стажем. Что сегодня происходит на рынке бетона? Почему направление железобетонных изделий (ЖБИ) помогает заводу «Сибавиастроля» чувствовать себя увереннее? Чем «закрыть» просадку спроса в жилищном секторе? И почему частным заказчикам не стоит экономить на бетоне? На вопросы Газеты Дело ответил коммерческий директор предприятия Сергей Брюханенко.



Фото А. Федорова

ОТ ЖИЛЬЯ – К ПРОМЫШЛЕННОСТИ

Сергей, завод ЖБИ – основное направление деятельности «Сибавиастроля» сегодня. Как обстоят дела со спросом на бетон в Иркутске?

– Мы не так давно анализировали итоги первого полугодия. К сожалению, наблюдаем падение – порядка 30% к аналогичному периоду прошлого года.

Это в целом по рынку или у вас?

– По рынку. Мы пока выполняем план продаж, хоть это и непросто. Выручает диверсификация. Наш завод выпускает не только товарный бетон разного вида, в том числе сложный, но и железобетонные изделия, что, конечно, позволяет нам увереннее себя чувствовать в текущих условиях. Конкуренты, которые имеют только бетонно-растворные установки (БРУ), больше подвержены колебаниям рынка. У них меньше маневра для выживания – с сохранением достойного качества и конкурентной цены. Нам проще: у нас есть большой портфель продукции, достаточно широкая номенклатура железобетонных изделий. Можно лавировать.

Рынок падает из-за снижения спроса в корпоративном сегменте?

– Основную причину мы видим в снижении объёмов строительства жилых многоквартирных домов (МКД). Покупательская способность населения падает, спрос на квартиры – тоже. Есть такой простой показатель в жилищном секторе – количество башенных кранов в городе. Так вот два года назад их в Иркутске было, по меньшей мере, вдвое больше.

С чем, на ваш взгляд, связано такое падение?

– Прежде всего, с нововведениями в законодательстве – запретом долевого строительства и переходом на проектное финансирование. Ни банки, ни строители оказались к этому не гото-

вы. Сейчас идет очень тяжелая перестройка. И число игроков на рынке сократилось, и число реализуемых проектов.

Вы видите падение в МКД, но, тем не менее, план в сегменте B2B выполняете. За счет чего?

– Мы вовремя переориентировались, и падение по жилью компенсировали новыми объемами по промышленному строительству. Там у нас отличный рост.

Можете перечислить основные проекты?

– Новый ледовый дворец, Авиазапад (там мы создаем инфраструктуру под МС-21), комплекс очистных сооружений города... В Тайшете сейчас строится алюминиевый завод Русала – огромный кластер, он полностью на наших сваях.

Пользуются спросом и наши дорожные плиты. У нас новая опалубка – у плит идеальная геометрия, полное соответствие ГОСТу. Плиты идут в промышленном строительстве на дороги, на месторождения, на обустройство площадок. В тайге ведь нет никаких условий, инфраструктуры, дорог, а оборудование смонтировать надо. Компании кладут наши бетонные плиты – получается готовая площадка, не надо ни бетон везти, ни асфальт.

КАЧЕСТВО ПОД КОНТРОЛЕМ

Чтобы успешно работать с корпоративным сегментом, надо, наверное, иметь хороший парк техники?

– И он у нас есть: свои самосвалы, миксеры, автобетононасосы, цементовозы, техника на карьере.

Тот же своим?

– Да. У нас собственный карьер и дробильно-сортировочная установка (ДСУ), которая готовит щебень и песок для производства.

Это выгоднее, чем покупать сырье у других?

– Конечно. Себестоимость производства снижается – соответственно, мы можем предложить

и клиентам более привлекательные цены. Но не только это имеет значение. Важно и то, что мы уверены в сырье, мы его контролируем. Казалось бы, что там щебень, что песок... Но песок песку рознь – он бывает с включениями глины, увлажненный, а щебень – с грязью, с травой. Все это влияет на качество бетона.

Как вы его контролируете?

– У нас собственная аттестованная лаборатория, опытные, квалифицированные кадры, которые практически всю жизнь этим занимаются.

Контроль осуществляем на всех этапах. Сначала – входной контроль. Проверяем сырье: песок, щебень, цемент. Если речь идет о ЖБИ – проверяем арматуру, несмотря на то, что сотрудничаем с ведущими производителями металлопроката в России.

Далее следует контроль производства, проверка состава. Мы ведь делаем не только стандартные марки бетона, как многие наши конкуренты, но и м500, м600, спецбетон (тот самый, с которого «взлетают самолеты») – важно, чтобы каждый вид продукции соответствовал «рецептуре».

А на выходе проверяем конечный продукт. По каждой партии бетона у нас в лаборатории остается контрольный образец. Составляется протокол, лаборатория выписывает сертификат на продукцию, указываются все параметры: марка (класс, прочность), водонепроницаемость, морозостойкость, подвижность.

ОПАСНАЯ ЭКОНОМИЯ

Не на всех бетонных заводах, должно быть, так следят за качеством. А рынок в Иркутске, между тем, достаточно большой.

– Да, рынок бетона достаточно конкурентный, со множеством игроков. Плюс есть заводы, открывающиеся только на летний период. Обычно это одна небольшая БРУ, отсутствие специализированных кадров, лаборатории, технологов. Непонятно, что они мешают, в какой пропорции и что получается на выходе. Никаких гарантий нет.

Отпртали лето и закрылись?

– Да, а на следующий год открыли новую компанию. Уставный капитал – 10 тысяч. Никаких активов и гарантийных обязательств. Но, надо отметить, в сектор B2B эти игроки никогда не идут.

Почему?

– На всех больших стройках есть контроль. Например, сейчас идет строительство Ледового дворца – зимой мы поставляли туда свой бетон. Так там температуру замеряли в каждом миксере. Если температура была ниже 20 градусов – миксер просто разворачивали.

Поэтому мелкие игроки захватывают рынок B2C – неопытного частного клиента, который хочет сэкономить и при этом не может сам определить ни марку, ни класс, ни подвижность бетона, ни тем более показатели морозостойкости и водонепроницаемости.

В итоге человек получает совсем не то, за что платит?

– Да. Продают вам, скажем, бетон м350 – дешевле нашей, заводской, цены рублей на 400 с куба. А на самом деле это бетон такого качества, который реально стоит на 1000-1300 рублей за куб меньше.

Мы клиентам объясняем: не надо экономить – вам не привезут обещанный бетон. И мы можем взять пробу и доказать, что вам продали не м350, а м200, что он сделан из некачественного щебня, что там разные фракции, примеси, в песке попадает глина. Все это влияет на срок службы. Только качественный бетон стоит столетиями.

Вторая «ловушка» – недолив. В пятикубовый миксер вам заливают 4,5 куба. На глаз это определить невозможно. Но вот вы заливаете бетон и видите – доверху не хватило. Что поставщик вам на это скажет? «У вас кривая опалубка, поэтому вы неправильно считаете. Пять кубов вам загрузили по документам и привезли, получите-распишитесь, дальше – не наши проблемы».

А проблемы-то на этом как раз-таки не заканчиваются?

– Только начинаются. Отслоение, поверхностное разрушение, трещины. Если бетон некачественный, он начинает работать как губка: набирает воду, зимой она замерзает и просто «рвет» бетон. Если дом каменный, то такие серьезные трещины – это очень критично. Стены могут треснуть. Придется дом заново строить, вариантов нет. А это больше деньги.

НАВСТРЕЧУ КЛИЕНТАМ

Вы работаете с разными клиентами – в портфолио есть как очень крупные заказы, так и небольшие. «Даже если вы заказываете 1 м², мы всё равно к вам поедем» – написано на сайте.

– Это правда. За последнее время мы стали более клиентоориентированными. Усилили отдел продаж, внедрили современную CRM-систему, которая позволяет управлять взаимоотношениями со всеми клиентами: все запросы, поступающие в компанию, фиксируются, ответы – тоже. Это дает возможность быстро реагировать на любой запрос клиента, консультировать его на всех этапах.

Не скрою, раньше у завода была ориентация на крупные заказы. Но сейчас мы стараемся охватить всё. Мы поняли, что мелкие заказы – очень ценные. Частный клиент, который залетит 5-10 кубов нашего бетона и будет доволен, расскажет об этом своей семье, друзьям.

А на направление ЖБИ этот принцип тоже распространяется?

– Да, мы и тут стали более гибкими, берем не только крупные заказы – стараемся помогать всем, максимально оптимизируя производство и подстраиваясь под клиента. Это и перенастройка опалубки, и параллельная заливка изделий, и очередность отгрузок. Плюс грамотная логистика, своя техника – все это позволяет нам выполнять больше заявок в один промежуток времени. Клиентоориентированность – это действительно важно. Причем она не заканчивается на отделе продаж. Технологи, диспетчеры, водители – все держат марку.

Можете перечислить, что именно сегодня важно для ваших клиентов?

– Гарантия качества, доставка к назначенному часу, бесперебойная подача 24/7 (мы работаем и летом, и – в отличие от многих коллег-конкурентов – зимой). Для корпоративных клиентов важны не только большие поставки в короткий промежуток времени, но и условия оплаты, цена. Компании сегодня загнаны в такие рамки, что вынуждены считать буквально каждую копейку.

Мы – за счет собственного производства, своего парка техники – можем себе позволить снижаться в цене, идти на особые условия оплаты. Сейчас многие хотят бетон в отсрочку. Могу сказать, что мы сегодня серьезно кредитруем рынок строительства в городе.

Каковы перспективы завода? Особенно если учесть, что рынок сжимается, а конкуренция растет?

– Мы рассчитываем, что сокращение жилищного строительства не будет затяжным, застройщики в итоге сумеют адаптироваться к новым реалиям и запустят новые проекты. Потребность в жилье ведь сохраняется. Так что, думаю, к 2020-2021 годам рост возобновится.

А пока продолжим заниматься производством железобетонных изделий и товарного бетона. Это у нас хорошо получается.

8 (3952) 500-360
Иркутск, Ширямова, 101
www.sibaviastroil.ru



СВОЙ ДОМ EXPO-2019

«Пора попробовать загородную жизнь на вкус»

Организаторы «Свой дом EXPO» – о том, что ждет гостей на выставке

Чуть больше месяца остается до одного из самых ярких событий на загородном рынке Иркутска. Выставка трендов архитектуры и дизайна «Свой дом EXPO» пройдет в поселке «Патроны Парк» 14-15 сентября. Профессионалы представят свои лучшие идеи и решения, а гости смогут проголо- совать за понравившиеся проекты. Но это – далеко не все, что ждет посетителей и участников выставки. Подробнее – в нашем материале.

Лора Кузнецова, организатор выставки, руководитель по маркетингу девелоперской компании «Meta_Group»:

ТРЕНДЫ И ЭКСПЕРТЫ

– Выставка будет интересна как тем, кто только подумывает о переезде за город, так и тем, кто уже давно там живет. Я вижу несколько причин приехать на «Свой дом EXPO».

Во-первых, посмотреть, что же это такое – «Поселок в лесу «Патроны Парк». Так ли там все красиво и атмосферно, как пишут.

Во-вторых, те, кто только планируют строить свой дом, смогут увидеть своими глазами ту архитектуру, которую сами профессионалы называют трендовой – работы из Москвы, Японии, Санкт-Петербурга, Иркутска и других городов, которые считают актуальными сами создатели.

То же самое и по дизайну интерьера: гости смогут выбрать тот стиль, направление, которые хотели бы воплотить в своем загородном доме. Более того, познакомиться с дизайнерами лично, задать им вопросы, договориться о сотрудничестве.

Помимо этого, прямо на выставке с архитекторами и дизайнерами можно будет обсудить свою собственную идею реализации внешнего вида дома или внутреннего его обустройства. Спросите у экспертов, как именно можно воплотить вашу мечту в реальность!



Если вы уже построили свой дом, то есть смысл приехать и посмотреть, как можно модернизировать, автоматизировать, улучшить качество жизни в доме и на его территории. Для этого партнеры создают свои экспозиции в коттеджном квартале и в течение двух дней бу-

дут рассказывать про отделку, автоматизацию, ландшафт, охрану и многое другое.

ОСОБАЯ АТМОСФЕРА

Гости «Свой дом EXPO» смогут провести время за городом, отдохнуть, посетить выставку фоторабот Евгения Доманова, вкусно пообедать на природе. Мы подготовили 130 посадочных мест на свежем воздухе, прогулки по поселку, тест-драйвы, живую музыку. Продумали эстетику самой площадки, чтобы было красиво для глаз, приятно для ушей, вкусно и душевно.

На выставке каждый гость сможет «попробовать на вкус» загородную жизнь. Буквально – отдохнуть в кресле с видом на лес, с бокалом вина и рыбой-мясом-овощами или фруктами-гриль на красивой тарелке, в приятной компании, когда ребенок – на площадке с другими детьми, а сквозь легкую музыку слышно шум леса и пение птиц. И воздух можно пробовать на вкус: густой, лесной, осенний. Это расслабленная лаунжевая обстановка, которая больше похожа на курорт, чем на ярмарку. И внешне, и по наполнению. Гораздо тише. Архитектурной. Концептуальной.

МНЕНИЕ

«Главное – уникальность и новизна»



Выставка «Свой дом EXPO» соберет не только иркутских профессионалов. В мероприятии примут участие архитекторы и дизайнеры из других городов страны и зарубежья. Все поступающие на выставку заявки рассматривает специальное компетентное жюри – на голосование гостей будут представлены действительно самые оригинальные и интересные решения. Своим мнением о событии поделился член жюри, известный японский архитектор, дизайнер, руководитель студии Shigeo Nakamura Design Office Шигео Накамура.

– Покупка дома – это событие, которое происходит не так часто в нашей жизни и требует больших затрат. Здесь важно учитывать не только ваше состояние на сегодняшний день, но и рост семьи, старость, будущее поколение. На выставке «Свой дом EXPO» вы сможете ознакомиться с идеями и современными трендами в строительстве загородных домов.

В Японии, например, сегодня популярны такие направления:

- Стиль Natural (Натуральный) – подразумевает использование натурального озеленения и природных материалов.
- Стиль Industrial (Промышленный). В этом стиле используются черный металл, темно-коричневое дерево, материалы с неровной поверхностью, например, бетон. Отделка бетонными панелями – как внешних фасадов, так и внутренних помещений – очень широко распространена сейчас в Японии.
- Современный минимализм – это спокойные цвета на основе монотона.
- Также японцы любят использовать современную классику. Это универсальный дизайн, который не подвержен влиянию трендов. Метод сочетания современного искусства и классической мебели, смешения западной и азиатской культур.

Главное в современном дизайне – уникальность и новизна. Это могут быть не только ультрасовременные решения, но и старые традиционные стили в современном исполнении. Хороший дизайн должен иметь собственную историю, логику: почему использована эта форма? Почему именно эти материалы? Именно такие проекты будут представлены на выставке «Свой дом EXPO».

Ольга Толмачева, маркетолог, руководитель рекламных проектов «Патроны Парк»:



КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД

«Сегодня это главное мероприятие с таким мощным составом участников. Натуральность локации. Новинки в материалах. Тенденции в каждом из направлений», – так отзываются о выставке наши партнеры. Мы скажем больше: «Это новый, комплексный подход к потребностям заказчика».

Что даст выставка ее посетителям? Множество впечатлений, массу приятных эмоций и безусловную пользу! Время – серьезный, не-

возобновляемый ресурс. «Свой дом EXPO» дает возможность экономить не часы, а недели и месяцы всем, кто планирует строить свой дом. Ведь основная работа по подбору технологий и материалов уже сделана. Мы собрали все лучшие предложения на одной площадке.

Кроме того, те, кому важна репутация поставщика и личный контакт, здесь смогут пообщаться «глаза в глаза» с руководителями компаний. Выставка «Свой дом EXPO» – это уникальная для вас возможность: не нужно тратить время, штурмовать просторы интернета и посещать десятки салонов в городе. Все, что вы ищете, сконцентрировано в идеальной пропорции в шоу-румах «Свой дом EXPO».

ОТ АРХИТЕКТУРЫ ДО МЕБЕЛИ

На этапе до начала проектирования дома вам будут интересны работы архитекторов и дизайнеров. Вы увидите талантливых представителей профессии и сможете пообщаться с ними лично. Найти «своего» специалиста, который поймет вашу идею и сможет реализовать ее. Также, возможно, вы решите не строить свой дом самостоятельно, а довериться одному из представленных девелоперов.

На этапе строительства дома вам будут важны поставщики строительных материалов. Кирпич,

блоки Rogotherm, окна, кровли, фасады, все, что связано со строительством вашей мечты – вас удивит выбор, который предоставит наше выставочное пространство.

Когда проект согласован, и строительство может быть начато, мы рекомендовали бы обратиться к экспертам в области благоустройства дома и территории. Это поможет избежать недочетов при застройке. Важны все детали – от систем установки отопительного оборудования и фильтрации воды до электрики и обеспечения водоотвода с участка. Бассейн, сауна, домашний кинотеатр, системы «умного дома» – все это рекомендуется планировать до начала возведения здания. И тут возникает масса, просто океан вопросов. На выставке вы сможете найти ответы на них. Количество специалистов, которые приедут на выставку специально, чтобы давать подобные консультации – более 80 человек!

Когда ремонт в вашем новом доме подходит к концу, важным становится то, как реализовать дизайн-проект. Какая компания и по какой цене будет комплектовать кухню, сан.узел, мебель в гостиную, люстры? Важно все! От выбора техники в кухню и кровати в спальню до штор и домашнего текстиля. Специально для этих целей мы построили шесть домов, в каждом из которых вы сможете ознакомиться с шоу-румами компаний, ориентированных на комплектацию дома.

«Свой дом EXPO. Тренды Архитектуры и Дизайна». Дата: 14-15 сентября 2019 года. Место: Поселок в лесу «Патроны Парк»
Вебсайт: dom-expo.com. Дневник выставки и «живые» подробности – в сториз инстаграм [Patronypark: www.instagram.com/patronypark/](https://www.instagram.com/patronypark/)
#СвойДомЭкспо. #ПатроныПарк

Технологии для нового уровня бизнеса

Физлица востро пользуются облачными технологиями, начиная от «второй памяти» на телефоне до соцсетей. Бизнес, привыкший владеть собственными серверами, тоже переходит «в облака», причем спрос на эти услуги растет кратно. О том, какие новые технологии использует бизнес Приангарья, как справляется с обработкой увеличивающегося объема данных, Газета Дело попросила рассказать Андрея Березного, директора филиала МТС в Иркутской области.



СПРОС НА ОБЛАКА РАСТЕТ

«Крупные компании сталкиваются с серьезной технологической проблемой – ростом объема данных, – объясняет Андрей Березной. – Огромный массив информации нужно хранить, быстро обрабатывать и защищать от уничтожения и увода. Чем крупнее компания, тем более мощные сервера ей приходится закупать, и тем более высокий уровень ИТ-специалистов нужен для поддержки информационной системы.

Непрофильную деятельность имеет смысл отдавать на аутсорс. Компании, которые идут по пути повышения производительности, так и делают. И я согласен с этим: бизнес должен сосредоточиться на том, что умеет делать лучше всего – создавать продукты и услуги для клиентов, а не тратить время на администрирование программ и серверов».

Сегодня облачными услугами пользуются ритейл, финансовые компании, производство. По данным облачного провайдера #CloudMTS, в первом полугодии 2019 года объем хранимых и обрабатываемых в «облаках» данных в России

вырос в семь с половиной раз по сравнению с первым полугодием прошлого года. В Иркутской области облачные сервисы больше всего востребованы в отраслях ритейла (35%), дистрибуции (15%) и промышленности (50%). Российские компании переносят в облака как внутренние системы – базы данных, учетные системы, тестовые среды для разработки новых сервисов, так и внешние – интернет-магазины, клиентские онлайн-порталы.

Переход в облако – это возможность оптимизировать текущие издержки на 25-30% ежемесячно. С внедрением облачных технологий происходит значительное ускорение time-to-market. Как показывает наш опыт, облака позволяют не менее чем на 50% повысить скорость разработки и вывода новых продуктов на рынок. К примеру, облака позволяют крупным компаниям и корпорациям справиться с долгими тендерными процедурами, каждый раз проводя новую закупку. Вместо этого можно заключить договор с облачным провайдером, а далее – просто наращивать объемы услуг. Как следствие, бизнес становится более гибким и подвижным в реализации изменений и внедрении инноваций.

ИТ-ИНФРАСТРУКТУРА В ОБЛАКЕ: КАК ОБЕСПЕЧИТЬ БЕЗОПАСНОСТЬ БИЗНЕСА?

Вопрос о безопасности – один из самых актуальных для пользователей. Важно помнить, что до 80% вирусов отлично живут в виртуальной среде, не нуждаясь в каких-либо модификациях. Как правило, атакующие пользуются тем, что компании недостаточно хорошо справляются с защитой расширяющихся облачных конфигураций.

Облака совершенствуются, и заказчикам становятся доступны новые сервисы безопасности. Облачный провайдер способен стать для компаний «фабрикой» по безопасности, вместо того, чтобы устраивать кустарную мастерскую на собственной территории. Обращаясь к крупному провайдеру, такому, например, как #CloudMTS, заказчик может не только выбрать нужный объем вычислительных ресурсов, но и вместе с этим подключить сервисы информационной безопасности. Так, минувшей весной в партнерстве с «Лабораторией Касперского»

компания МТС запустила новую для российского рынка услугу по антивирусной защите критически важных корпоративных ИТ-ресурсов, приложений и данных, размещенных в публичном облаке. Решение предоставляется по подписке, обладая одной из самых низких цен на рынке. Оно сканирует виртуальные файловые системы, распознает и блокирует вредоносное программное обеспечение, в том числе вирусы-шифровальщики, а также предотвращает сетевые атаки и фишинг. Использование подобных решений позволяет на треть снизить затраты на защиту данных по сравнению с покупкой традиционных лицензий.

«Сервис «Антивирусная защита виртуальных машин» используют коммерческие компании и госучреждения, которые работают с персональными данными граждан, – рассказывает Андрей Березной. – Среди них: банковский сектор, ритейл, страховые компании, организации сферы ЖКХ и здравоохранения. Они «приходят» к облачным провайдерам для того, чтобы выполнить требования 152-ФЗ «О персональных данных».

Крупные провайдеры, как правило, имеют в своих облаках аттестованные сегменты, позволяющие безопасно хранить персональные данные в соответствии с требованиями законодательства. В таком случае компаниям не нужно самостоятельно «строить» всю систему для работы с персональными данными. Например, приобретать сертифицированное оборудование, применять российские криптографические средства».

DIGITAL-ЭКОСИСТЕМА, ИЛИ УМНОЕ ПАКЕТИРОВАНИЕ УСЛУГ

Многие крупные компании сегодня идут в направлении предоставления набора сервисов, их

умного пакетирования для клиентов. Такой подход, по словам Андрея Березного, ценит в первую очередь крупный бизнес, которому важна скорость реакции на изменения рынка и ускорение бизнес-процессов. Например, при наличии экосистемы у одного провайдера можно будет по упрощенной процедуре заказать внедрение чат-бота, сбор, хранение и обработку больших данных, автоматическую передачу информации с удаленных объектов.

«МТС движется именно в этом направлении, формируя вокруг бизнес-клиента digital-экосистему, – рассказывает Андрей Березной. – В нее уже сейчас входят не только ИТ-услуги, но и сервисы интернета вещей, искусственный интеллект, инструменты обработки больших данных, кибербезопасности, облака и телеком. Экосистемный подход лежит в основе обновленной стратегии нашей компании до 2021 года.

Сегодня более 60% наших клиентов пользуются комплексом ИТ- и телеком-услуг. Например, сейчас заказчики могут воспользоваться одновременно и облачными ресурсами, и защищенными каналами связи, и все это в рамках одного договора.

В Иркутской области с развитием облачного бизнеса мы связываем глобальные планы по выходу МТС на принципиально новый уровень в качестве провайдера цифровых услуг. За последнее время мы значительно укрепили свои позиции на рынке облаков за счет развития собственной облачной платформы и запуска новых сервисов, а также благодаря приобретению одного из крупнейших в России провайдеров «ИТ-Град». Мы продолжаем развиваться: сейчас работаем над контейнерными сервисами, которые обеспечат возможность быстрого развертывания приложений в облаке и внедрения современных подходов, таких как микросервисные архитектуры».

Наталья Краз,
Газета Дело

СПРАВКА

Компания МТС предоставляет облачные услуги под брендом собственного облачного провайдера #CloudMTS. В облачное направление бизнеса также входит один из крупнейших российских IaaS-провайдеров «ИТ-Град» и ориентированная на малый и средний бизнес онлайн-платформа 1cloud. В 2018 году МТС купила дата-центр «Авантаж» (2240 стоек), один из крупнейших в России. Всего у МТС десять дата-центров по стране, связанных собственными каналами связи оператора.

«Банк России снизит ставку еще раз»

Российский Центробанк снизил ключевую ставку на заседании 26 июля, теперь она составляет 7,25% годовых. Все ровно так, как ЦБ и анонсировал: показатель сократился на 25 базисных пунктов, регулятор указал на снижение инфляции и неустойчивый рост экономической системы. В числе рисков все так же были обозначены внешние проблемы и слишком высокие инфляционные ожидания. Что дальше? Своими прогнозами делится Анна Бодрова, старший аналитик «Информационно-аналитического центра «Альпари».



– Центробанк оставил за собой возможность понижения ключевой ставки далее, но по-другому сформулировал фразу о сроках нормализации политики и ставки до целевого уровня 6-7% – теперь речь идет о первой половине 2020 года.

В общем-то, ЦБ сделал все именно так, как от него и ждали. Некоторое смягчение денежно-кредитной политики способно оказать поддержку бизнесу и реальному сектору, но пока чудес ждать все-таки рано, ставка все еще слишком высока для того, чтобы простимулировать экономику к росту.

Вряд ли сейчас стоит ждать от Центробанка агрессивного снижения ставки, так как текущих темпов ее сокращения вполне достаточно. Следующее снижение ставки может прийти на сентябрь, а затем ЦБ с большой долей вероятности возьмет паузу для наблюдения за ситуацией.

Одновременно с понижением ставок ЦБ РФ и ФРС США снизится привлекательность российских ОФЗ, что способно оказать на рубль давление и заставить его локально отступать.

Информационно-аналитический
ЦЕНТР «АЛЬПARI»

ОАО «Иркутскгагоремонт»

666037, Иркутская обл., г. Шелехов, ул. Известковая, 3
Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2018 г. (тыс. руб.)

АКТИВ	код показателя	На 31 декабря 2018 г.	На 31 декабря 2017 г.	На 31 декабря 2016 г.
1	2	3	4	5
Материальные внеоборотные активы	1150	6 851	7 087	7 890
Запасы	1210	4 066	5 948	4 444
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	7 746	8 799	8 478
Финансовые и другие оборотные активы	1230	17 617	12 924	15 088
БАЛАНС	1600	36 280	34 758	35 900
ПАССИВ				
Капитал и резервы	1370	27 473	25 172	24 355
Кредиторская задолженность	1520	8 807	9 586	11 545
БАЛАНС	1700	36 280	34 758	35 900

Отчет о финансовых результатах за январь-декабрь 2018 г. (тыс. руб.)

Наименование показателя	код показателя	За январь-декабрь 2018 г.	За январь-декабрь 2017 г.
1	2	3	4
Выручка	2110	42606	42632
Расходы по обычной деятельности	2120	(38884)	(40518)
Налоги на прибыль (доходы)	2410	(1183)	(1297)
Чистая прибыль (убыток)	2400	2539	817

Аудитор: ООО «СоюзСибАудит». 664011, г. Иркутск, ул. Свердлова, 40, офис 215. Свидетельство о гос. регистрации серия 38 № 001607683 от 01 декабря 2003 года, выданное Инспекцией ФНС по Правобережному округу города Иркутска, внесенные записи в Единый государственный реестр юридических лиц № 1033801050645. Является членом СРО НП «Аудиторская Ассоциация Содружество». Свидетельство №5965 от 05 октября 2012 года, Протокол №83. ОРНЗ 11203055373. По мнению аудитора, годовая и бухгалтерская отчетность отражает достоверно во всех существенных отношениях финансовое положение ОАО «Иркутскгагоремонт» по состоянию на 31 декабря 2018 года, результаты ее финансово-хозяйственной деятельности и движения денежных средств за 2018 год в соответствии с правилами составления бухгалтерской отчетности, установленными в Российской Федерации.

Руководитель Н.И. Лиштованый

«Стройте хорошие школы»

Марк Сартан о том, как школа может развивать территорию

«Не любая школа может стать драйвером развития территории и способом повышения капитализации. Для этого она должна быть качественной, современной, привлекательной. Если не «Вау!», как «Точка Будущего», то хотя бы «О, здорово! Хотим туда отправить своих детей», – говорит Марк Сартан, генеральный директор Центра разработки образовательных систем «Умная школа». О том, какими должны быть школы-драйверы он рассказал на V Байкальском саммите РГУД.

НЕСМОТЯ НА НОРМЫ

Разнообразные здания, свободные планировки, многофункциональность помещений, наличие общественных пространств – такими, с точки зрения архитектуры и устройства пространства, должны быть школы, которые смогут стать драйвером развития территории.

«Точка Будущего» в Иркутске – это если не лучший, то один из лучших образцов качества зданий в России, – уверен Марк Сартан. – Есть и другие образцовые школы, не только в Иркутске, но и в других городах России. Они могут быть построенны не только по индивидуальным, но и по типовым проектам. Привлекательные школы могут развивать территории, могут стать для девелопера способом повышения капитализации. И я хочу подчеркнуть, что, несмотря на наличие норм, которые всем мешают, все российские образцы, о которых я рассказываю, прошли экспертизу и всем указанным нормам соответствуют. Это возможно!».

ШКОЛА ЗАДАЕТ УРОВЕНЬ АРХИТЕКТУРНОГО КАЧЕСТВА

«Мы привыкли к стандартным советским школам-коробкам, – говорит Марк Сартан, – но школы могут быть другими. Например, школа АЙБ в Ереване. Это обычная среднеобразовательная школа, при этом один из лучших в мире образцов современных школ. Ее директор убежден: «После нас стало невозможно строить по-старому, даже государственные школы сдвинулись с мертвой точки – такую планку архитектурного качества мы задали.

«Точка Будущего» в Иркутске тоже задает планку по архитектурному качеству. Это замечательное, сложное и интересное сооружение, на которое, как мы надеемся, будут ориентироваться и другие школы России».

ШКОЛА СТАНОВИТСЯ ТОЧКОЙ ПРИТЯЖЕНИЯ

«Обычно на границе муниципальных образований появляются точки разрыва, и взаимодействие между муниципалитетами нарушается, – говорит Марк Сартан. – «Точка Будущего» находится на стыке трех муниципальных образований. Там сближаются город и деревня. Сетями, которые протянуты до школы, уже пользуются и другие объекты социальной инфраструктуры. Неподалеку планируется построить большой медицинский центр. Почему там? Потому что большой социальный объект становится точкой притяжения. Так школа может создавать агломерационный эффект».

... И ВИЗИТНОЙ КАРТОЧКОЙ ТЕРРИТОРИИ

«Одна из самых престижных международных школ, Дилижан, как и АЙБ, расположена в Армении. В стране не так много национальных брендов, но Дилижан – один из них. Как это произошло? Рубен Варданян, социальный инвестор и предприниматель, хотел открыть миру Армению через образовательное сообщество, показать, как может быть устроено образование, помочь мононациональной стране интегрироваться в международное сообщество. И ему это удалось. Школа в Дилижане стала визитной карточкой страны.

Если говорить об Иркутске, визитной карточкой района Ново-Ленино можно назвать школу № 69. Ее построили в самом конце района, практически на пустыре. Посмотрите сейчас – вокруг нее появилась жилая застройка. Визитной карточкой Молодежного можно назвать «космическую школу». По этому же типовому проекту построена школа № 19 в Академгородке».



Фото А. Федорова

ШКОЛА ПОВЫШАЕТ КАПИТАЛИЗАЦИЮ ЗАСТРОЙКИ

«Никакой другой объект не упоминается так часто в объявлениях о продаже квартир, как школа, – рассказывает Марк Сартан. – Информацию об этом можно найти в 93 % объявлений. Квартиры продают с помощью школ. Например, иркутская школа № 69. Все знают, что мест в ней нет, тем не менее, девелоперы предлагают покупать квартиры рядом с ней.

Наиболее показательный среди российских кейс о том, как школа приводит к росту продаж квартир – школа № 548 в Москве. Риелторы отмечают, что именно благодаря ей сократилось время экспозиции квартир в окрестностях. Говорят о перепродаже квартир и переполнении классов. Школа муниципальная, не может отказать тем, кто живет

в этом районе. Зачастую квартиры в окрестностях этой школы покупают только ради того, чтобы иметь право попасть в нее.

Вообще, есть статистически значимая связь между ценой квартир и качеством образования: примерно 7 пунктов в ЕГЭ по математике или русскому языку дают прирост в стоимости жилья на 3-5 % в зависимости от расположения школы. Так что стройте хорошие школы, и ваши квартиры будут продаваться дороже».

ШКОЛА МОЖЕТ ПОМОГАТЬ БИЗНЕСУ

«Мы разрабатываем такую модель образовательного результата, чтобы школа повышала культурный уровень и работала на экономику региона, – рассказывает Марк Сартан. – Эти задачи мы ставили при разработке школы в городе

Свободный, где строят заводы Сибур и Газпром, которые зашли в деградирующую, глубокую провинцию и столкнулись со всеми соответствующими факторами. Хотя бизнес больше связан с вузами и с профессиональным образованием, тем не менее, и со школами есть взаимосвязь. В школе в рамках развития культуры личности можно развивать и коммуникационную культуру, укоренять ее в регионе. То есть, и с враждебным отношением и с настороженностью по отношению к крупному бизнесу школа тоже может работать».

ШКОЛА ПОВЫШАЕТ ЛОЯЛЬНОСТЬ НАСЕЛЕНИЯ

«Олимпийскую деревню в Новогорске сознательно спроектировали как спортивно-образовательный кластер. Завели туда множество форматов образования для детей, в том числе академическую школу, детсад, школу искусств, спортивные заведения. Родители, у которых достаточно средств для того, чтобы жить в любом районе Москвы, переезжают в Олимпийскую деревню ради образовательных возможностей детей. И живут в этом районе долго. Наличие рядом с жилым комплексом детсада и школы может стать решающим фактором для 77 % покупателей квартир, показывают опросы. Все большие города сталкиваются с маятниковой миграцией. Очень многие семьи ищут качественное образование детей в своей локации, чтобы не возить детей далеко. Всем хочется, чтобы школа была рядом и чтобы она была качественная».

Наталья Понамарева,
Газета Дело

СПРАВКА

Образовательный комплекс «Точка Будущего» строится на окраине Иркутска на берегу реки Ангары на участке площадью в 20 га, расположенном между Байкальской улицей, Чертугеевским заливом и границей города Иркутска. В состав комплекса войдут 37 зданий: начальная и старшая школы, детский сад, поселок для приемных семей, культурно-досуговый центр с административным блоком, спортивный центр и учебные мастерские.



Создавая город будущего

Благоустройство Иркутска обсудили на саммите РГУД

У Байкальский саммит Российской гильдии управляющих и девелоперов не обошелся без жарких дискуссий. Одна из них была посвящена актуальной теме «Общественные пространства и территории: создание и управление». Почему у «сырьевого» Иркутска нет будущего? Чем бизнес может помочь государству? Сколько должно стоить качественное благоустройство? И кто должен следить за новыми общественными пространствами? Газета Дело записала самые интересные цитаты спикеров.

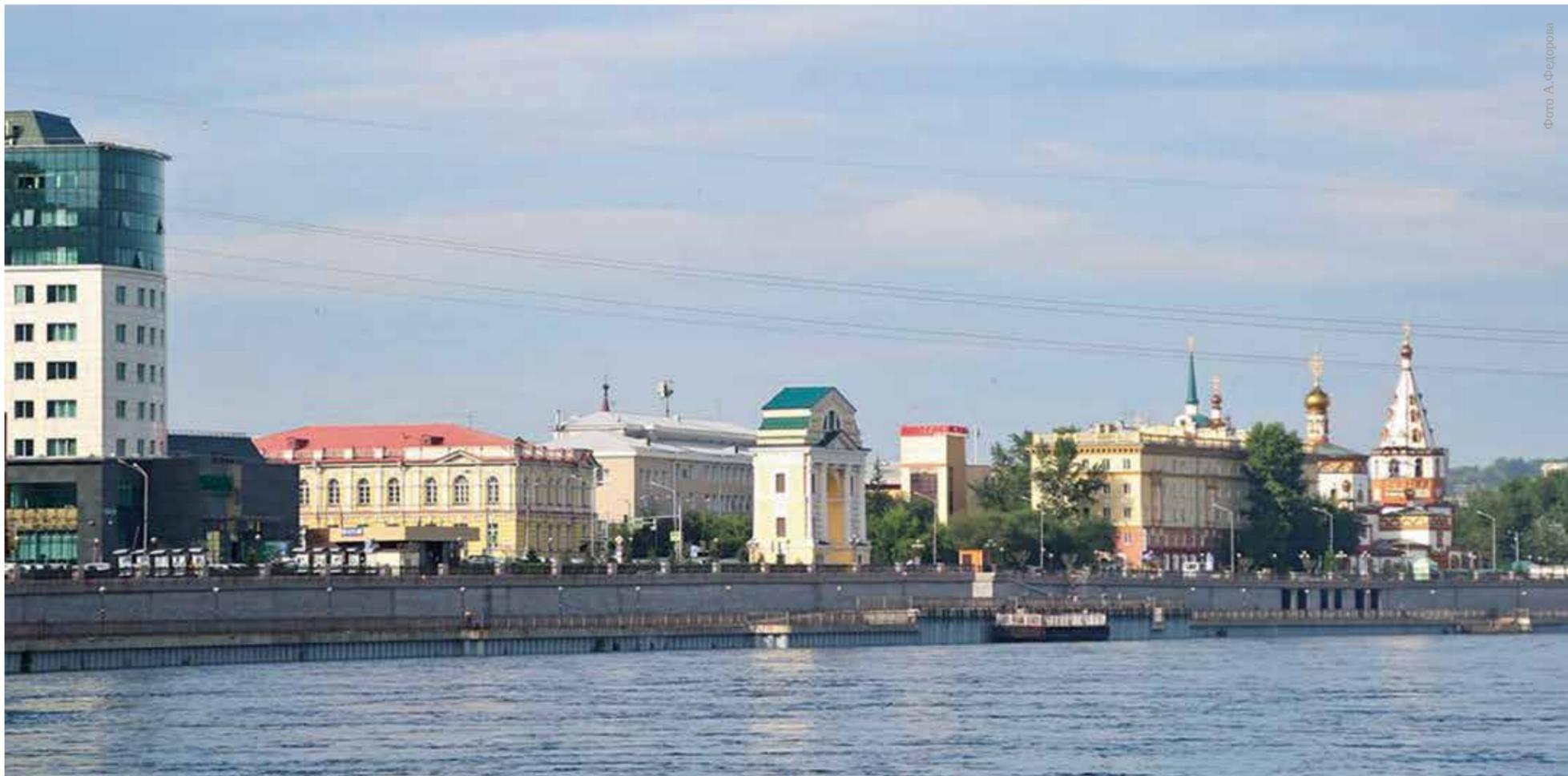


Фото А.Федорова

«У «СЫРЬЕВОГО» ИРКУТСКА БУДУЩЕЕ СОМНИТЕЛЬНОЕ»

Сергей Маяренко, руководитель АНО «Иркутские кварталы»:

— Мы сегодня должны со своими проектами «заглядывать в будущее», закладывать возможности адаптивной архитектуры, когда пространство может адаптироваться под любые задачи — это требование времени. Иначе мы будем иметь совершенно старые города, и придется сносить все старое и заново перестраивать — а это очень дорого.

На территории «Иркутских кварталов» на сегодня уже произошли изменения, сомасштабные 130-му кварталу. За три года построено объектов и благоустроено территорий общей площадью примерно со 130-й квартал. Просто эта территория в 10 раз крупнее и «размазана» в про-

сах на миллиард долларов в год. Это надо четко понимать. Чтобы «Иркутские кварталы» состоялись, надо выручку всех заведений, аренды — миллиард долларов в год.

Почему в Иркутске сейчас невозможно сделать современный город? Приведу простой экономический анализ. Есть три сектора экономики. В первом — экономика XX века — та экономика, которая «делает» Иркутскую область сегодня. Во втором сегменте — предприятия, которые создают основной рост мировой экономики. А третий сегмент — то, что считается новыми высокодоходными бизнесами и секторами. В эти предприятия только за 2014-2015 годы инвестировали 50 млрд долларов.

Что я хочу этим диагностировать и показать? 95% инвестиций в Иркутской области идет в сектор №1. Если мы продолжаем инвестировать в низко маржинальные отрасли, если Иркутск вообще не создает экономику ни второго сектора, ни третьего, то в принципе будущее у такого региона — сомнительное, сырьевое. Нет запроса на мышление, на хорошую городскую среду. Есть запрос на вахту, и это совсем другая модель.

Город со своим небольшим бюджетом один с этими проблемами не справится. Я считаю, что у бизнеса денег больше, чем у государства. Нужно просто правильно организовать бизнесу возможности для инвестиций, а государственные средства использовать как импульс для их привлечения. Сравните набережную, где Яков Похабов, на которую из бюджета потратили 1 миллиард рублей, и 130 квартал, где было потрачено 100 миллионов рублей муниципальных денег. 130 квартал — это 2000 рабочих мест и налоги — миллиард в год. А Набережная — одни убытки, ее надо эксплуатировать. И там ни одного заведения, ни одного рабочего места, ничего. В условиях дефицита городского, государственного бюджета надо инвестировать только в те точки, где можно испытать синергию с бизнесом, и совместно реализовывать проекты.

«ВСЕМ КАЖЕТСЯ, ЧТО БЛАГОУСТРОЙСТВО — ЭТО ДЕШЕВО»

Александра Козак, архитектор городской среды, управляющий партнер Агентства развития территорий «Градостроительная школа»:

— Мы в основном занимаемся парковыми территориями. И каждый раз сталкиваемся с проблемой инфраструктуры. Сколько угодно можно рассуждать о красоте, о лавочках и фонарях, но сети — это кровеносная система города. И этот слой, который находится ниже уровня земли, отнимает немало сил и денежных средств.

Второй момент — что такое комфортная городская среда? Удобно сесть на скамейку? Чтобы светил фонарь? Да, это важные элементы, но это больше элементы безопасности среды. А комфорт — это все-таки то, что мы себе можем позволить в этом месте, что мы можем сделать. Есть такое понятие «сценарий», которое мы несколько лет назад стали двигать в массы. Сегодня я бы перешла уже к понятию «сюжета». Чем мы с вами там будем заниматься? Кто нам эту деятельность предоставит? Сами себя мы развлекать не любим. Мы сегодня перешли в XXI век, век высоких технологий, нам нужны какие-то девайсы, которые настроят маршрут, подскажут, что сделать.

Это одна из «болей» при формировании общественных пространств — тот сюжет, который будет после того, как выложат плитку и красиво покрасят заборы. Сегодня мы действительно считаем проблемой отсутствие в городе неких управляющих компаний, которые будут содержать пространство не только в части уборки территории, но и в части того, что же там происходит. Пока только на объектах «Солнечная дорога» и спорт-парк «Поляна» сформировались такие управляющие компании. И здесь люди действительно находят для себя разные пути действия. Это отдых, спорт, кафе, общественные услуги.

Еще один «болевым» момент — деньги. Почему-то всем кажется, что благоустройство общественных пространств должно стоить дешево. То есть, если жилье, допустим, должно быть дорогим, то благоустройство — 5 рублей на квадратный метр. Но реально так не получается. Это стоит дорого — потому что у нас сейсмика, неподготовленные площадки. Сейчас, например, на территории Ушаковки ведутся работы. Если территория была долгое время урбанизирована, залита маслами и всем остальным — как с этим быть? Это стоит уже не 5 рублей, а 35. А может, даже и дороже, чем квадратный метр жилья на этой территории.

«СОВРЕМЕННАЯ ШКОЛА ДОЛЖНА СТАТЬ ОБЩЕСТВЕННЫМ ПРОСТРАНСТВОМ»

Марк Сарган, генеральный директор компании «Умная школа»:

— Моя главная мысль заключается в том, что любая российская школа должна стать общественным пространством. Школа должна быть такой, чтобы из нее не хотелось уходить. Поэтому и здание, и образовательный процесс надо с этой точки зрения проектировать. Школа должна быть построена как культурное, общественное пространство на благо территории, на благо сообщества.

Мы все знаем, что этому мешает. У нас есть железная норма — обнести школу забором. Школа — сердце микрорайона — получается «выдрана». Микрорайон распадается на части. Что делает умный, смелый директор? Он говорит: хорошо, заборы есть, но ворота открыты, школьной территорией можно пользоваться. Что делает осторожный директор? Он, конечно, закрывает все на все ключи и никого не пускает.

Когда мы проектировали «Умную школу», «Точку будущего», мы предполагали три зоны: зону общественного доступа, которой могут пользоваться все, зону коллективного доступа (для детей, учителей и родителей) и частную зону. Нормативы

Одна из «болей» при формировании общественных пространств — тот сюжет, который будет после того, как выложат плитку и красиво покрасят заборы. Мы считаем проблемой отсутствие в городе неких управляющих компаний, которые будут содержать пространство не только в части уборки территории, но и в части того, что же там происходит

странстве города. Но в работе сейчас уже 300 тысяч кв. м.

Когда меня спрашивают: когда же у нас будут сделаны «Иркутские кварталы», я отвечаю так: мы организуем и программируем пространство, но решение по каждому объекту принимает собственник. Когда собственник созреет — тогда объект и возникнет. Но мы точно ускоряем этот процесс, мы ищем более глобальный смысл этой территории. Потому что «Иркутские кварталы» для Иркутска избыточны. Они не дадут той экономики, чтобы построить и окупить это пространство. Нет в Иркутске сейчас потребности в услугах и серви-

этому не способствуют. Если железно следовать тому, что говорят строительные эксперты, всем нормативам и трактовкам, то всё надо превратить в курятник – разгородить, и всё.

«КОММЕРЦИЯ СОЗДАЕТ ОБЩЕСТВЕННЫЕ ПРОСТРАНСТВА»

Денис Колокольников, основатель и управляющий партнер инновационной консалтинговой компании RRG:

– Общие пространства – это не только тротуары и скамейки. Это, в том числе, первые этажи жилых домов. Коммерция на этих пространствах – фактор того, что люди там появятся, не наоборот. Правильно спроектированные первые этажи повышают стоимость этих самых этажей на 20-30, даже 50%. И, как минимум, на 5% повышают стоимость жилья.

Но тут важен правильный подход. Если мы хотим, чтобы коммерческие помещения, которые являются необходимым элементом комфортной среды, работали – не надо ставить заборы. Перед этими коммерческими помещениями не должны расти деревья, потому из-за них не видно витрин. Должна быть безбарьерная среда – на уровне первого этажа, без ступеней.

Первый этаж – это то лицо дома, которое люди видят. Нужны единый дизайн вывесок, правильная нарезка. Чем больше отдельных помещений, тем лучше. 30 метров – отлично. У вас местные жители купят эти площади, снимут в аренду и создадут там малый бизнес.

Все эти факторы коммерческого пространства в сочетании с общественным на самом деле и дают городскую среду. Но только если территория открыта. В противном случае общественного пространства не получится: только жители дома не смогут обеспечить предпринимателям нужный оборот.

«ДЕВЕЛОПЕР ОТВЕЧАЕТ ТОЛЬКО ЗА СВОЮ ТЕРРИТОРИЮ»

Кристина Яковенко, коммерческий директор компании «Хрустальный Девелопмент»:

– Наша девелоперская группа занимается строительством коттеджных поселков, а сейчас мы проектируем еще и горнолыжный курорт на территории Бурятии. Создаем полноценный многофункциональный объект, объединяя природный, прибрежный и горный кластеры, создавая большое количество общественных пространств. Мы понимаем: это особая экономическая зона, мы знаем «правила игры», нам понятно, как действовать, чтобы все получилось, чтобы была коммерческая заинтересованность у инвесторов, чтобы туристы туда ехали.

В случае с городским благоустройством такого понимания нет. Девелоперы часто спрашивают, почему они не так активно участвуют в формировании городских пространств. Все просто: девелопер отвечает только за свою территорию, потому что он знает «правила игры» на этой территории, понимает, что он делает это за свои собственные деньги, и это приносит ему дополнительную прибыль. Но выходить на общественные пространства городского формата крайне сложно – нет никаких технологий. Мы не знаем, с чего начать, куда идти, что делать.

«ЛЮДИ НЕ ГОТОВЫ ПЛАТИТЬ ЗА БЛАГОУСТРОЙСТВО»

Наталья Зверева, заместитель генерального директора АО «Восток Центр Иркутск»:

– Хорошее, качественное благоустройство стоит достаточно много денег. Это – себестоимость проекта, которая в итоге влияет на продажи. Когда покупатель приходит и спрашивает: почему у вас так дорого, и мы в ответ рассказываем ему о благоустройстве, он уходит к другому застройщику. Да, благоустройства не будет, но цена квадратного метра меньше. Человек идет туда, и выбор свой делает рублем туда, где ничего нет. Очень трудно объяснить ему: ты не покупаешь стены, ты покупаешь жилье, покупаешь сообщество, двор, место, где твои дети будут расти и развиваться. Мы, как девелоперы, готовы на старте все это продумать – но покупатель не готов сделать выбор в пользу этого. Нужно, чтобы произошли какие-то изменения в сознании людей.

Еще одна проблема – управление. Все можно сделать хорошо и красиво, но потом девелопер

уходит с территории. А качественных управляющих компаний у нас нет. Садовников, которые будут поливать деревья, стричь газон, людей, которые будут менять лампочки, следить за площадками – их просто нет. Почему? С одной стороны, сами управляющие компании не считают нужным для себя это делать. С другой – для того, чтобы УК могла это делать, стоимость управления, содержания должна быть заложена в тариф. Но жители не хотят платить. То есть мы все хотим, чтобы у нас все было, но ничего для этого не делаем.

«ВСЕ, ЧЕМУ МЫ УЧИЛИСЬ, БУДЕТ РАЗРУШЕНО»

Елена Бодрова, исполнительный директор РГУД:

– Мы все долгое время учились строить несколько домов, а внутри – одно большое красивое пространство. Новый федеральный закон «О долевом строительстве» нам говорит: «Один дом – одно разрешение». Мы внутри этих домов что будем делать? Допустим, стоят рядом 17-этажные дома, и мы вместо одного большого пространства для каждого дома сделаем одну маленькую площадку, маленькую мусорку, проезд. Все то, чему мы учились 10 лет: понятный двор, единое пространство – будет разрушено.

«БЛАГОУСТРОЙСТВО ПО НОВЫМ ПРАВИЛАМ – ГЛОБАЛЬНАЯ ПРОБЛЕМА»

Антон Кондратьев, генеральный директор УК «Система АМТ»:

– Один из проектов нашей компании – поселок-парк «Горизонт». Там мы застраиваем 5 га, и еще 1,8 га – набережная. Когда начались эскроу-счета, мы не понимали, как будем вести благоустройство за рамками проекта, если банк это запрещает. К этому моменту у нас уже были дольщики. Ситуация была тревожная. К счастью, пошли послабления, и на сегодняшний момент мы ведем проект по старым правилам. Но мы прекрасно понимаем: если бы мы начали реализовывать этот проект сейчас, то набережную мы бы благоустроить не смогли. Несмотря

на то, что для наших клиентов важно, что такая территория есть, и они готовы платить за ее благоустройство. Это глобальная проблема.

«НУЖНО СИНХРОНИЗИРОВАТЬ ПРОГРАММЫ И ДЕЙСТВИЯ»

Сергей Александров, заместитель председателя комитета по градостроительной политике администрации г. Иркутска, главный архитектор города Иркутска:

– Для создания комфортной и безопасной среды нужно несколько точек: транспортный каркас, инженерный каркас, озеленение, благоустройство, объекты капитального строительства, строительство жилья и благоустройство вокруг него, размещение социально-торговых павильонов. Формирование качественного, комфортного общественного пространства невозможно без формирования соответствующей инфраструктуры. Общественное пространство должно использоваться круглогодично.

Работу по благоустройству пространств и территорий в Иркутске, проектированию и реализации проектов ведет комитет городского благоустройства, департамент по городской среде. Комитет по градостроительной политике участвует в сборе предложений, подготавливает задания, рассматривает документацию.

Одна из проблем на сегодня – проблема взаимодействия, синхронизация различных программ. Даже в рамках городской администрации есть разные программы: «Безопасные и качественные дороги», «Комфортная городская среда», программа развития социальной инфраструктуры.

Возможно, синхронизировать все действия поможет внедрение в следующем году информационной системы «Геопортал». У меня большие надежды на это нововведение. Хочется, чтобы вся база была в одном месте. Согласовали дорогу, школу, садик – внесли данные. Строит что-то частный застройщик – добавили информацию. Так будет единая картина того, что происходит в городе.

Иван Рудых, Газета Дело

Поправки в ГК с 1 октября: цифровые права, электронная форма сделок, смарт-контракты и другие изменения

С 1 октября 2019 года вступит в силу Федеральный закон от 18.03.2019 № 34-ФЗ (далее – Закон № 34-ФЗ), который предусматривает ряд нововведений в ГК РФ. Целью закона является закрепление базовых положений для регулирования рынка новых «цифровых» объектов экономических отношений (в частности, криптовалюты), а также для совершения и исполнения сделок в цифровой среде.

Цифровые права

Появится новый объект гражданских прав – цифровые права, которым будет посвящена отдельная статья ГК. Цифровыми признаются права, содержание и условия осуществления которых определяются по правилам информационной системы, отвечающей установленным законом признакам.

При этом:

- цифровые права должны быть названы в таком качестве в законе;
- осуществление таких прав, распоряжение ими ограничено распоряжения ими возможны только в информационной системе;
- по общему правилу обладателем цифрового права считается лицо, которое может им распоряжаться;
- переход цифрового права по сделке не требует согласия должника;
- прямо допускается оборотоспособность цифровых прав (к ним будут применимы общие положения о купле-продаже).

Создание цифровых прав, сфера их использования и особенности оборота будут определяться федеральными законами, разрабатываемыми с участием Банка России, Минфина, Минэкономразвития и иных ведомств.

Электронная форма сделки

Изменяется правило о письменной форме сделки: к ней приравнено совершение сделки с помощью электронных и иных технических средств. Для совершения сделки в электронной форме необходима возможность воспроизвести ее содержание в неизменном виде на материальном носителе, а также достоверно определить волеизъявляющее лицо. При этом специальный способ определения лица может быть установлен в правовых актах или соглашениях сторон.

Предполагается, что нововведения позволят не только создать основу для заключения смарт-контрактов, но и упростить совершение многих односторонних сделок.

Смарт-контракты

Вводится норма об использовании так называемых смарт-контрактов: по условиям сделки, возникающие из нее обязательства могут исполняться без отдельного волеизъявления сторон путем применения информационных технологий.

Напоминаем, что в тексте пояснительной записки механизм действия смарт-контрактов объяснялся следующим образом. После идентификации пользователей в информационной системе дальнейшее их поведение подчиняется алгоритму компьютерной

программы. Лицо, приобретающее цифровое право, получит этот объект автоматически при наступлении определенных обстоятельств. Сделка будет исполнена без дополнительных распоряжений сторон: у продавца будет списано цифровое право, а у покупателя деньги. Таким образом, воля лица, направленная на заключение договора, включает в себя и волю, направленную на исполнение обязательства.

Действие поправок во времени

Положения Гражданского кодекса в редакции Закона № 34-ФЗ будут применяться к отношениям, возникшим

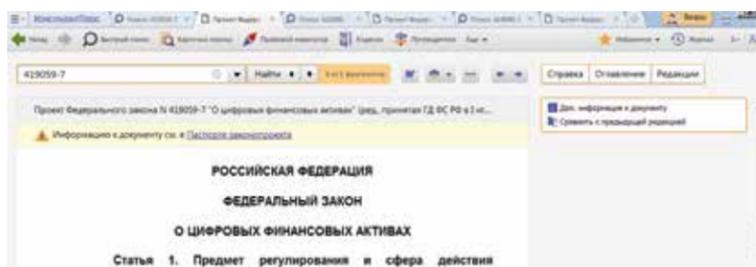
после 1 октября 2019 г., а также к правам и обязанностям, которые возникнут после указанной даты.

См. также:

Проект Федерального закона № 419059-7 «О цифровых финансовых активах»;

Проект Федерального закона № 419090-7 «О привлечении инвестиций с использованием инвестиционных платформ».

Подробную информацию можно получить у специалистов регионального сервисного центра ООО «КонсультантПлюс в Иркутске».



КонсультантПлюс в Иркутске
 (3952) 22-33-33, 53-28-53
 ООО «КонсультантПлюс в Иркутске»
 Иркутск, ул. Красная, д. 31/1,
 1 подъезд, 7 этаж
 info@irkcons.ru, www.irkcons.ru

**Актуальные предложения
по продаже и аренде
недвижимости
всегда на сайте
REALTY.IRK.RU**

НЕДВИЖИМОСТЬ

✓ ПРОДАЁТСЯ

НА САЙТЕ

REALTY.IRK.RU

Каждый день на сайте REALTY.IRK.RU:
– Новостройки Иркутска и области
– Вторичное жилье
– Коттеджи
– Коммерческая недвижимость
– Земельные участки

classified |



Ростелеком

ПАО «РОСТЕЛЕКОМ»
РЕАЛИЗУЕТ
НЕДВИЖИМОСТЬ
в Иркутской области

г. Алзатай



ул. Механизаторская, 26

НЕЖИЛОЕ ЗДАНИЕ
Нижнеудинский район, 1-этажное кирпичное нежилое здание гаража площадью 106,00 кв. м с земельным участком.
280 335 руб.

г. Братск



ж.р. Центральный, ул. Мира, 27

НЕЖИЛОЕ ПОМЕЩЕНИЕ
АТС, площадью 1741,1 кв. м, 3 этажа, подвал и дизельная площадью 96,5 кв. м с земельным участком (1/2 доли) общей площадью 3600 кв. м (в собственности).
18 582 267 руб.

г. Байкальск



мкр. Южный, 3 квартал, д. 16

НЕЖИЛЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ
Общей площадью 812 кв. м на 1, 2, подвальном этажах. Цена предварительная.
13 500 000 руб.

Тулунский р-н



д. Булушкина

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ БАЗА
Монтерский домик из бруса 98,8 кв. м, дизельная – кирпичное здание 132,4 кв. м, земельный участок 9947 кв. м (в аренде).
551 975 руб.

р.п. Атагай



ул. Победы, 19

НЕЖИЛОЕ ЗДАНИЕ
Нижнеудинский район, 1-этажное кирпичное нежилое здание гаража площадью 81,6 кв. м с зем. участком площадью 866 кв. м.
190 475 руб.

д. Малая Еланка



Иркутский р-н

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ БАЗА
Здание склада 569,9 кв. м, здание склада 931,1 кв. м, дизельная 131 кв. м, котельная 52 кв. м, монтерский домик 107,6 кв. м, земельный участок 29 600 кв. м в аренде.
6 453 458 руб.

г. Бирюсинск



ул. Дружбы, д. 1

СКЛАД
1-этажное кирпичное нежилое здание, общая площадь 394 кв. м с земельным участком площадью 1479 кв. м в аренде.
907 303 руб.

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

Адрес: 664011, г. Иркутск,
ул. Пролетарская, 12, каб. 307,
отдел имущественных прав
e-mail: anna.v.parlova@sibir.rt.ru
www.realty.rostelecom.ru

ПАО «Корпорация «Иркут» извещает о проведении торгов по продаже имущества 28 августа 2019 г.



г. Иркутск, ул. Крымская, 15А

Лот № 1: Нежилое здание, 1676,3 кв. м, 2 этажа.

Лот № 2: Право аренды на земельный участок, 11763 кв. м, земли населенных пунктов, для эксплуатации существующих зданий и сооружений детского сада № 137.

Начальная стоимость: 46 566 тыс. руб.

Дополнительную информацию о предмете, порядке проведения торгов, проект договора купли-продажи имущества, бланк заявки можно запросить по телефонам:
(3952) 48-18-32, (3952) 45-15-38

Сдаем офисы! Центр города!

ул. Ленина, 6, скв. Кирова



Собственник сдает помещения от 20 кв. м в здании рядом с областной администрацией. Парковка. Возможность размещения световой вывески на фасаде.

34-22-39, 34-31-83

Аренда помещений

ул. Сухэ-Батора, д. 7Б



Сдается 3 помещения на 1 и 2 этажах площадью по 50 кв. м в нежилом 2-этажном здании за гостиницей «Ангара». Центр города, развитая городская инфраструктура, подъездные пути, парковка, автостоянка.

218-119



Агентство
Регионального
Развития

Федеральная сеть консультантов по коммерческой недвижимости

Есть помещение – нет арендатора/покупателя? Есть бизнес – нет помещения?

Звоните – решим! ☎ 688-174
www.arrpro.ru

НЕДВИЖИМОСТЬ
БАЙКАЛЬСКИЙ РЕГИОН
REALTY.IRK.RU

+ ДОБАВИТЬ ОБЪЕКТ



В ЦИФРАХ

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 02.08.2019 г. (тыс. руб./кв. м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	80,15	72,93	59,21	58,11	48,97
1 комн. панель	79,26	70,27	62,75	65,92	53,29
2 комн. кирпич	77,77	68,75	59,83	57,21	51,01
2 комн. панель	68,59	68,41	61,85	57,02	51,59
3 комн. кирпич	78,01	68,42	58,31	55,72	46,11
3 комн. панель	66,56	61,73	54,33	52,45	49,03
Средняя стоимость	74,22	69,97	58,91	55,88	47,74

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 02.08.2019 г. (тыс. руб./кв. м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	81,67	70,52	63,41	-	45,81
Срок сдачи – 2 полугодие 2019 года	-	70,5	50,19	48,35	49,56
Срок сдачи – 1 полугодие 2020 года	79,92	-	-	48,75	48,5
Срок сдачи – 2 полугодие 2020 года и позже	-	71,08	59,39	64,29	42,15
Средняя стоимость	81,08	70,98	54,04	53,02	46,51

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 02.08.2019 г. (тыс. руб./кв. м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	73,07	-	28,91	14,17	35,93
склад (аренда)	0,5	-	0,28	0,32	0,16
магазин (продажа)	90,86	46,07	44,2	30,39	37,07
магазин (аренда)	0,96	0,62	0,47	0,52	0,4
офис (продажа)	83,69	46,54	46,69	39,96	41,77
офис (аренда)	0,86	0,63	0,46	0,46	0,44

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

Реклама Вашей недвижимости в Газете Дело и на сайте REALTY.IRK.RU – тел. (3952) 701-303