

газета

дело

ФЕВРАЛЬ, 2020 | № 1(95)

банки |

Альфа-Банк:
с чего все
начиналось

4



стиль жизни |

Современные
Фаберже.
Как создавался бренд
Mousson Atelier

6

инвестиции |

Private Banking ВТБ:
во что инвестируют
состоятельные
клиенты

9



Родные берега

«Строительный бизнес
– это игра в долгую»Алексей Распутин | 2
руководитель ФСК «Родные берега»

«Строительный бизнес – это игра в долгую»

45,5 тыс. квадратных метров – столько жилья ввела ФСК «Родные берега» в 2019 году. Это абсолютный рекорд для компании за 10 лет работы. На новый год у команды – новые планы: работа по эскроу-счетам, долгосрочное партнерство с банками, строительство социальных и жилых объектов. Как дается переход на новые правила? Почему застройщик решил не ждать и наблюдать, а делать? Каким будет рост цен на новостройки в 2020-м и поможет ли отрасли дешевая ипотека? На эти и другие вопросы Газете Дело ответил руководитель ФСК «Родные берега» Алексей Распутин.



Фото А.Федорова

НА ПРАВИЛЬНОМ ПУТИ

Алексей Владимирович, в 2020 году у компании «Родные берега» юбилей – 10 лет. Немалый срок для бизнеса в России. А уж для строительной отрасли – со всеми кризисами, глобальными изменениями – и подавно. В интервью вы не раз говорили о том, что приходится работать не «благодаря», а «вопреки». Никогда не возникало такой мысли: «И зачем я во все это ввязался?!»?

– Единожды выбрав дорогу, надо по ней идти. Нет, у меня никогда не было ощущения, что я не на правильном пути. Все 10 лет у нас идет планомерное, устойчивое развитие и рост по всем показателям – как в количественном выражении (сколько мы сдали квадратных метров), так и в качественном.

Насчет строительного бизнеса у меня никогда не было иллюзий. Я понимал, что строительство – это очень серьезная, капиталоемкая, непростая отрасль, зачастую подверженная турбулентности. Тут и мировые кризисы, и меняющиеся законодательство «помогают». Но эти минусы нужно

просто учитывать в своей работе, предвосхищать, нивелировать – и продолжать идти. Так наша команда и работает: каждый боится за общее дело, понимает, что основное в нашей работе – это клиент, наиболее полное удовлетворение его потребностей, предвосхищение его ожиданий, постоянное повышение качества возводимого жилья.

Конечно, когда мы только заходили в отрасль, было много вопросов, но с каждым го-

«Насчет строительного бизнеса у меня никогда не было иллюзий. Я понимал, что это очень серьезная, капиталоемкая, непростая отрасль, зачастую подверженная турбулентности»

дом мы обрастаем новыми компетенциями, все глубже и глубже разбираемся в теме, стремимся идти в ногу со временем, учитывать все те тенденции, тренды, новации, которые происходят в строительном бизнесе. А порой даже выступаем «законодателями мод» на рынке – в том, как создать окружающую среду для жителей. Нам очень льстит, когда говорят, что мы

действительно создали продукт, который опережает время.

Вы о благоустройстве дворов, мест общего пользования?

– И не только. Сегодня мы уже мыслим масштабами микрорайона, хотим развивать районы нашей застройки комплексно. Генпланом города предусмотрено масштабное обновление территории от набережной «Ривьера» до «ЯркоМОЛЛа» (бывш. «КомсомоЛЛ» – прим. ред.). Помимо жилых комплексов, генпланом предусмотрено вся инфраструктура: большая школа, поликлиника, детские сады, дороги, набережная.

Благоустройством дворов и мест общего пользования мы давно уже занимаемся. Ведь для человека

важны не только квадратные метры, где он находится, прийдя домой с работы, но и окружающая среда: это и холлы, и подъезды, и дворы. Удобно ли тебе выйти с коляской, с санками, освещены ли места общего пользования, как они покрашены, какие дизайнерские решения применены. А во дворе мы должны создать такую комфортную среду для всех, чтобы

каждый житель – независимо от пола и возраста – нашел свой уголок, свое место по потребностям.

Можете привести примеры?

– В ЖК «Родной берег» мы предусмотрели сквер с лавочками для спокойного отдыха, для старшего поколения. Весной запустим фонтан. Есть площадки для активного отдыха: корт, который в летнее время превращается в футбольную и волейбольную площадку; детская площадка для самых маленьких жителей – качественная, с покрытием резинополом. Есть и Workout площадка с тренажерами, где, кстати, тренируется не только молодежь. Однажды проходил мимо и вижу: бабушка в платочке занимается на эллипсоиде – с таким молодецким задором, с такой неумолимой энергией!

А кто всей этой красотой управляет? Часто ведь застройщик делает благоустройство, передает объект – и все. Нередко на этом история и заканчивается. У вас как-то иначе все организовано?

– У нас своя управляющая компания, и над благоустройством территории мы продолжаем работать и в процессе эксплуатации. Когда планируем работу на год, учитываем все, что можно доработать, доделать. Это не законченная какая-то среда: создали – и все. Нет, она изменяется в зависимости от потребностей людей, которые живут в наших комплексах.

БАНКОВСКИЕ КРЕДИТЫ НЕИЗБЕЖНЫ

Строительный бизнес – это всегда игра в долгую?

– Абсолютно. Исходя из этого, мы и партнеров себе выбираем. Но начинаем, конечно, с себя: стараемся показывать пример эффективного, порядочного в бизнес-отношениях сотрудничества, которое будет взаимовыгодно всем сторонам. Это дает, во-первых, понимание, как мы будем дальше работать, во-вторых, гарантию того, что у нас точно будут надежные партнеры, с которыми мы вместе построим блок-секции очередного жилого комплекса.

Большая часть квартир в ваших объектах распродается уже к моменту сдачи. Как так получается?

– Любой проект – это итог творческого процесса. Нам нравится отслеживать и анализировать все архитектурные тенденции, все новинки, которые дают дополнительные удобства и комфорт для жителей. В то же время мы отслеживаем появление новых материалов, технологий, которые позволяют сократить время на строительство, улучшить характеристики жилых домов, эстетическую составляющую.

Все это, конечно, рассматривается через призму платежеспособно-

го спроса и тех социальных групп, для которых на сегодняшний момент наиболее важно и актуально приобретение жилья. Например, жилой комплекс «Альма Матер» мы строили изначально для студентов, учитывая их потребности.

Смотрим и затратную составляющую, статистику по одобрению ипотечных кредитов. Есть четкая зависимость: по кредитам более 2,5 млн рублей, учитывая средний уровень заработной платы, число отказов растет в геометрической прогрессии. Чтобы проект был успешен, в том числе финансово, надо эти критерии учитывать обязательно.

Когда мы начинаем работу над очередным ЖК, мы все это сводим воедино: все новинки, демографическую составляющую, планировочные решения, архитектурные тренды – и, исходя из этого, создаем продукт. Практика последних лет показывает, что эта политика себя оправдывает. Нам никогда не требовалось банковское финансирование для того, чтобы реализовать проект. Мы своего покупателя находили в том объеме, в котором было необходимо для того, чтобы построить и сдать объект в срок.

Но теперь за кредитом на строительство все-таки придется пойти – таковы новые правила. Как готовитесь к появлению нового партнера – банка?

– Никто не мог предугадать, что такой партнер со стороны, как банк, у нас появится. Но таковы требования закона: или ты занимаешься строительным бизнесом вместе с банками, или ты не занимаешься строительным бизнесом. Третьего не дано.

В 2019 году мы все проекты, которые вели до этого, завершили по старой схеме: уровень строительства позволял. А сейчас – так же концептуально и «вдолгую» – готовимся к сотрудничеству с банками.

Мы нацелены изначально создать такую модель взаимодействия, которая будет абсолютно понятна, прозрачна и приемлема для обеих сторон. Строить долгосрочное партнерство можно только на доверии, наладив такое взаимодействие, где не останется никаких «запятых». Поэтому своей следующей проектом, который пойдет уже через эскроу-счета и банковское финансирование, мы «отточковываем» буквально до каждой цифры – чтобы потом, при взаимодействии с банком, нигде не было никаких шероховатостей. Мы понимаем: банк – это полноценный партнер, который вкладывается и рискует своими деньгами.

Некоторые иркутские застройщики уже начали работать по новой схеме, с банками. Видите для себя какие-то положительные примеры, как лучше начать это взаимодействие?

– Основная цель – не в том, чтобы начать взаимодействовать с банками.

Самое главное – пройти этот путь правильно и завершить его. У нас есть возможность посмотреть, как наши коллеги решают эти вопросы, реализуя проект по эскроу-счетам. Разговаривая со многими банкирами и с моими коллегами по строительному бизнесу, я сделал вывод: они тоже смотрят. И не только за тем, как это началось, как продолжается, но и за тем, как и чем закончится. И те застройщики, которые ушли с рынка, не пошли этим путем – тоже смотрят: насколько удачным будет этот опыт? Какой размер нагрузки ляжет на застройщика по результатам реализации конкретного ЖК?

А вы решили не просто смотреть, но и делать?

– Очень легко взять за данность чужой путь, чужие ошибки. Мы можем посмотреть, как это сделано, попытаться сделать так же – и в результате получить, возможно, не самую оптимальную для себя модель взаимодействия. Поэтому наша команда решила пойти «с чистого листа» – разработать свое понимание, как мы будем работать с банком.

У нас уже есть и компьютерная модель, в которую мы загружаем необходимые затраты, прогнозный план реализации, и смотрим, насколько загружено тело кредита, каковы предполагаемые процентные составляющие и общая выручка от проекта. Важно понять, когда имеет смысл заходить в банковское финансирование, когда его начинать, когда заканчивать, каким образом нам выстраивать политику продаж. Можно же, например, какое-то время строить на банковские деньги, а после этого начинать пополнять эскроу-счета, реализуя жилье на более высоком уровне готовности и, соответственно, по более высокой цене.

В 2019 году вы не только думали над моделью работы с банками, но и работали над оптимизацией самого строительного процесса. С банковским кредитом ведь логика простая: чем быстрее погасишь, тем лучше. Вам удалось возвести две блок-секции по 20 этажей за год. Значит, это действительно возможно?

– Вы абсолютно правы: чем быстрее у нас пройдет цикл строительства, тем быстрее мы сможем разморозить эскроу-счета, на которых накоплены средства дольщиков, и погасить кредит, который был взят у банка на возведение объекта. Поэтому скорость работы – понятно, ни в коем случае не поступаясь качеством – имеет очень большое значение. В том числе и для банка: чем меньше рисков, тем лучше.

Нам удалось обкатать все технологические процессы и сдать под ключ две 20-этажные блок-секции. Сейчас мы уже выдаем ключи нашим дольщикам и, если бы у нас был кредит на строительство, уже имели бы все возможности его погасить. С этим опытом можно смело идти в банк: мы сдали сами, теперь хотим повторить, но с вами. Наверное, в этом случае вопросов со стороны банка будет намного меньше. И рисков – тоже.

ДИВЕРСИФИКАЦИЯ И НАДЕЖДЫ НА ИПОТЕКУ

«Родные берега» всегда делали ставку на диверсификацию: и жилье для студентов, и Клубный дом, и жилой комплекс комфорт-класса, и социальные объекты. Какие планы дальше?

– Продолжим придерживаться принципа диверсификации. Строить социальные объекты – в том числе. Здесь – как и в других направлениях – идем эволюционным путем. В прошлом году мы построили детский сад на 120 мест на улице Касаткина, отыграли всю процедуру и понимаем, как это работает. В 2020 году, я думаю, в портфеле нашей компании прибавятся крупные социальные объекты – мы собираемся участвовать в аукционах от миллиарда рублей и выше. Компания готова. По всем требованиям, по строительному объему нам это вполне по силам.

Что касается жилого сектора, то будем изыскивать возможность по приемлемой, небольшой цене предоставлять качественное, хорошее, со всеми необходимыми потребительскими характеристиками жилье нашим по-

Мы стремимся к тому, чтобы, не задирая цену, предложить более качественный, удобный и хороший продукт для наших жителей

купателям. И в то же время будем рассматривать более дорогие сегменты.

Проект Клубного дома на улице Звездинской показал, что в Иркутске есть достаточное количество людей, которые готовы немножко переплатить, но получить какой-то принципиально другой продукт – с точки зрения архитектуры, организации дворового пространства. Если говорить о самых ближайших планах, то у нас сейчас в разработке очень интересный, качественный проект подобного сегмента. Это будут невысокие дома с очень привлекательным месторасположением, в непосредственной близости от воды, в том же районе, где и ЖК «Родной берег».

Продолжаете развитие территории? Или есть какие-то другие причины строить в том же месте?

– Во-первых, продолжаем развитие и показываем своим примером, что мы ведем комплексную, а не точечную застройку, растем вширь, меняем менталитет этого места. Во-вторых, нам гораздо проще выстраивать свою экономику и продажи, потому что мы понимаем, какой спрос сформировался в этой локации – и по людям (у нас здесь, кстати, порядка 30% повторных покупок – перевозят родных, друзей), и по объему, и по стоимостным характеристикам. Это дополнительный критерий надежности.

Новый проект, о котором вы говорите, – это премиум-класс?

– Нет, не премиум и не лакшери. Мы идем в сегмент, который будет на 10-15% дороже, но вполне объективно: во-первых, земля у воды стоит больших денег, во-вторых, это среднеэтажное – 7-8 этажей, которые предполагают более комфортное размещение и проживание. Здесь застройщику какую-то дополнительную рентабельность за счет высоты зданий заработать не удастся, соответственно, цена объективно будет немного выше. Но никаких заоблачных цифр ждать не нужно. Мы стремимся к тому, чтобы, не задирая цену, предложить более качественный, удобный и хороший продукт для наших жителей.

Это важно, потому что вопрос цены все-таки – определяющий для большинства покупателей. И цены на новостройки в ближайшее время вряд ли перестанут расти. Только за прошлый год квадратный метр в Иркутске стал дороже на 10%. Какие у вас прогнозы по рынку на 2020 год?

– Цены будут расти и дальше. В 2020 году закончатся все проекты, которые достраивались по старой схеме, все застройщики перейдут на использование банковского финансирования и будут плюсовать к цене свои расходы по кредитам. Думаю, процентов на 10, минимум, жилье в этом году вырастет в цене по отношению к 2019-му.

Платежеспособный спрос сужается. Государство, правда, пытается его стимулировать: дешевая ипотека, материнский капитал. Что думаете насчет этих драйверов? Существуют ли они для отрасли?

– Как показывает практика, зачастую нужно не значительное какое-то, принципиальное снижение ставки по ипотеке, а в принципе снижение, сам факт. Когда есть тренд на снижение, сразу же повышается покупательская активность. Как только ставка повышается – даже на десятые доли – целый квартал люди просто ничего не делают – смотрят, ждут.

Магкапитал на первого ребенка – это, конечно, очень положительный момент. Вот она, молодая семья, родился первый ребенок – пожалуйста, первоначальный взнос. Здорово. И это заставляет нас переориентироваться, разрабатывать новые продукты под таких покупателей, думать над планировками, над благоустройством территории в целом.

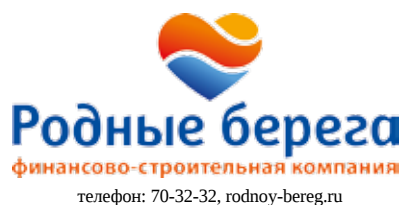
Такая трансформация мышления застройщика – от квадратных метров, «коробок» – до двора, микрорайона в целом – это общий тренд? Или это вы так для себя решили?

– Я думаю, что этот подход позволяет удерживаться на плаву, развиваться и говорить о том, что строительная отрасль имеет перспективы, причем перспективы правильные, сориентированные на людей.

В каждой отрасли, в каждом деле есть свои лидеры. И лидером можно стать, только правильно поняв, в какую сторону двигаться, на какие критерии обращать внимание. На наш взгляд, создавать не пустые квадратные метры, а окружающую среду, комфорт, домашнюю атмосферу, комьюнити, красоту эстетическую, предугадывать ожидания, быть на шаг впереди – это правильное направление.

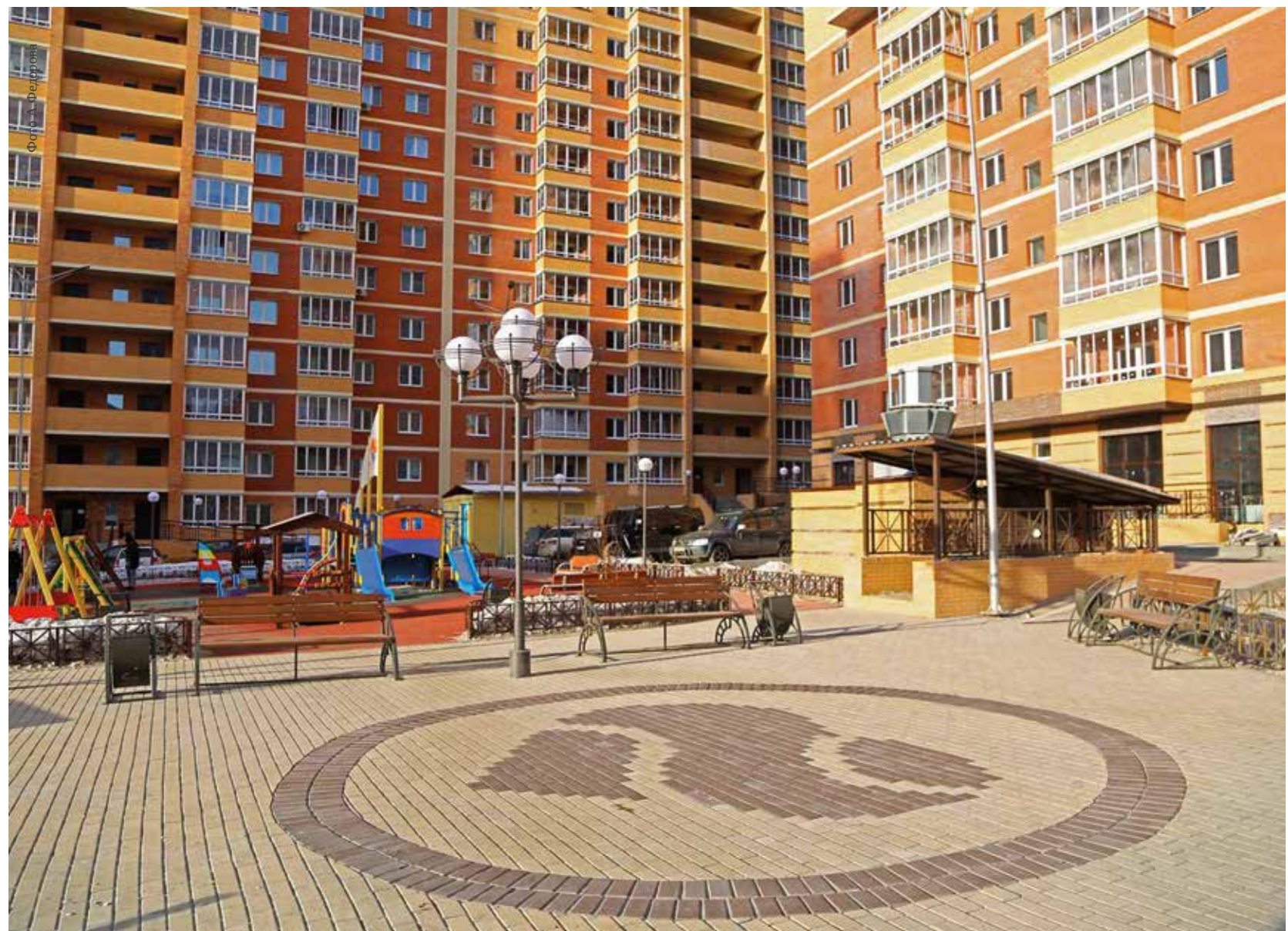
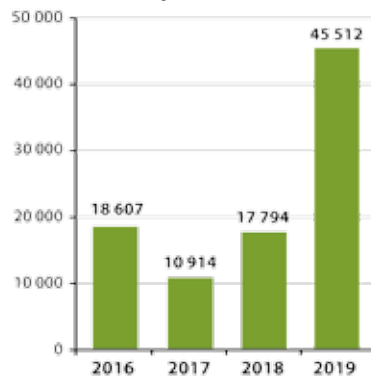
Это же классическая пирамида Маслоу. Понятно, что сначала мы должны построить «коробку», подвести тепло, электричество, но этого мало. Надо до самого высокого уровня постараться дойти – до самореализации. Чтобы человеку в доме было хорошо и комфортно во всех отношениях.

Елена Демидова, Газета Дело



В ЦИФРАХ

Сдано компаний «Родные берега», кв м.



10 необычных фактов об Альфа-Банке в Иркутске

Альфа-Банк в Иркутске отпраздновал 20-летний юбилей. На праздничной встрече вспоминали, с чего все начиналось, говорили о том, чем отличается банк сейчас, и... слушали рок в исполнении оперных певцов Мариинского театра. Что-что, а удивлять Альфа-Банк всегда умел! Всему «виной» особый Альфа-ген?



Михаил Троицкий, дивизиональный руководитель департамента управления сетью Альфа-Банка, Ольга Беспечная, региональный управляющий Альфа-Банка в Иркутске, Андрей Самойлов, заместитель директора клиники «Эксперт»

1. О ТОМ, КАК ВСЕ НАЧИНАЛОСЬ

Иркутск стал четвертым городом в России, где Альфа-Банк открыл свой филиал. До этого банк заходил лишь в города-миллионники, причем в западной части страны. И вот в конце 90-х было принято решение – идти за Урал.

Официальная презентация Альфа-Банка в Иркутске произошла 1 марта в 1999 года. Но началось все гораздо раньше. Еще в 1998 году в Иркутск был отправлен человек из Москвы – «вбить колышек» и поднять флаг Альфа-Банка в Иркутске. Этим человеком был

«Клиентский путь не должен пролегать в среде «естественной» или «цифровой», – поясняет Ольга Беспечная. – Нужно, чтобы клиенту было удобно, причем так, чтобы он не замечал банк, а просто получал нужные сервисы. Альфа-Банк готов это обеспечить»

Андрей Леонидович Самойлов. Абсолютно никого не зная в нашем городе, он приехал, чтобы организовать работу банка. Задача была поставлена ясно: нужно было собрать команду профессионалов, при этом никаких семейных подрядов внутри банка не должно было быть, только независимые люди.

2. О ТЩАТЕЛЬНОМ ПОДБОРЕ КАДРОВ

Создать команду с нуля было непросто: Андрей Леонидович взял 350 резюме, отшел от них половину – и провел 170 собеседова-

ний, после которых выбрал 75 человек. Это и был первый костяк Альфа-Банка, который 1 марта открыл свои двери в Иркутске.

Один из сотрудников, который был назначен тогда на очень ответственную должность, рассказывал, что беседа с ним длилась больше 9 часов. Банк очень скрупулезно подходил и подходит к приему на работу.

3. О ПОСЛЕКРИЗИСНОМ ВРЕМЕНИ

Открытие иркутского филиала пришлось на послекризисное время. Период после кризиса и дефолта 1998 года был действительно сложным для банков, но Альфа-Банк был одним из немногих, кто достойно его пережил, выполнив все обязательства перед своими клиентами.

– Осень 1998 года – это время после дефолта. Тогда не работало ничего, – вспоминает Андрей Самойлов. – Даже крупнейший банк страны прекратил тогда на 10 дней операции из-за кризиса. И вот, возвращаясь из командировки в Гостином дворе, я вижу: на всех кассах висит табличка «Обслуживаются только карты Альфа-Банка». У меня со стажировки в Великобритании оставалась карточка Bank of Scotland, но и ее отказались принимать. Я протягиваю карточку, а девушка говорит возмущенно: «Вы что, читать не умеете? Обслуживаются карты Альфа-Банка». Да, такое было время (смеется). Время, когда создавался Альфа-Банк в Иркутске.

Не зря кризис называют временем возможностей – Альфа-Банк удачно воспользовался

этим возможностями и зашел на региональный рынок.

4. О ПОСТОЯНСТВЕ И ОСВЯЩЕНИИ ОФИСА

Альфа-Банк в Иркутске, несмотря на инновационность и любовь к переменам, в некоторых вещах проявляет удивительное постоянство. Например, адрес головного офиса – все тот же, что и 20 лет назад: бульвар Гагарина, 38.

Возможно, все дело в освящении, которое провели в день официальной презентации банка 1 марта 1999 года – при высшем руководстве, приехавшем в Иркутск. Говорят, та старинная икона Святой Троицы до сих пор находится в офисе банка – и, видимо, оберегает его.

5. О МАРИИНСКОМ ТЕАТРЕ И ОФИЦИАЛЬНОМ ОТКРЫТИИ

Официальное открытие банка было намечено на 23 ноября 1999 года. И это было поистине грандиозное событие: в Иркутск приехал Мариинский театр из Санкт-Петербурга. В Иркутском музыкальном театре ничего подобного не бывало. С первых дней работы Альфа-Банк показал иркутянам, что умеет удивлять, и не только своими продуктами и услугами.

6. О КРЕАТИВЕ, НЕГЛАСНОМ ГИМНЕ И РЕКЛАМЕ, ЛОМАЮЩЕЙ СТЕРЕОТИПЫ

В конце 90-х Альфа-Банк запускал рекламные кампании, запомнившиеся многим россиянам. Именно благодаря креативу и необычной рекламе, ломающей стереотипы, многие узнали Альфа-Банк и в Иркутске.

Реклама Альфы всегда была нестандартной и эмоциональной – ролики сразу попадали в топы коммерческих фестивалей. Например, ролик «День рождения» – несмотря на то, что он был снят еще в 1996 году, его до сих пор хорошо помнят. А песня «Let my people go» остается неформальной визитной карточкой Альфа-Банка.

По большому счету, этот ролик – абсолютно не банковский. По сюжету, солидный клиент приходит в банк – серьезное денежное учреждение, а там празднуют день рождения одной из сотрудниц и намекают, чтобы он побыстрее заканчивал свой визит. Казалось бы, все это абсолютно неправильно! Что скажут клиенты?!

Однако ролик был принят потребителями «на ура». На фокус-группах большинство респондентов говорили, что «День рождения» сформировал их положительное отношение к Альфа-Банку. В ролике не рекламировались пластиковые карты или процентные ставки, но он показывал атмосферу банка, его внутрикорпоративную культуру. Оказалось, что многим клиентам это близко, им понравилось: «Это мой банк!»

7. О ЧЕЛОВЕКЕ, КОТОРЫЙ УПРАВЛЯЕТ БАНКОМ СЕЙЧАС

Сегодня Альфа-Банком в Иркутске управляет Ольга Беспечная. 14 лет назад, когда настоящий розничный бизнес только зарождался в банковской системе, она – совсем молодой девчонкой – пришла в Альфу, чтобы впоследствии возглавить это направление. В 2019 году Ольга вступила в должность Регионального управляющего Альфа-Банка в Иркутске, подтвердив тем самым свои лидерские и профессиональные качества.

Ольга, как и первый управляющий, приехала в Иркутск из другого города – Новосибирска. Планировала поработать здесь пару лет по контракту с другим банком и вернуться, но в результате задержалась. А вскоре получила от Альфа-Банка предложение о работе – и «пустила корни».

– Мне очень понравился Иркутск, здесь были хорошие люди, я была влюблена в Байкал, его энергетика вдохновляла, – признается Ольга. – Когда я пришла в Альфа-Банк на должность начальника отдела по работе с корпоративными клиентами розничного бизнеса, мне сразу показалось, что я стану директором по розничному бизнесу. Так и случилось – в 2009 году.

Розничный бизнес банков тогда развивался очень бурно. В 2007 году в Иркутске Альфа-Банк открыл отделение нового формата, развивалась сеть, развивались новые направления: кредитование, пакеты услуг, кобрендовые карты. Во всем этом я получала огромное удовольствие, скучно не было никогда.

Думала ли я, что когда-то возглавлю Альфа-Банк в Иркутске? Конечно, да. Это осознание пришло некоторое время назад – я поняла, что навыков, умения, экспертизы и управленческой мудрости мне уже хватает для того, чтобы управлять таким замечательным коллективом.

8. ОБ АЛЬФА-ДНК

Кадры в Альфа-Банке решают все. Прошло 20 лет, но банк с такой же тщательностью подбирает новых людей в свою команду. Все они – фанаты своего дела, очень креативные и прогрессивные сотрудники.

– У нас действительно особый подход к людям. Я абсолютно уверена, что Альфа-Банк – особенный, – говорит Ольга Беспечная. – Казалось бы, это обычная финансовая организация, но я считаю, что в Альфа-Банке, внутри коллектива, есть что-то, чего нет в других банках. Это

дух авантюризма, дух лидерства, амбиций. У нас есть особый ген – Альфа-ДНК. Мы так его и называем.

9. О ДЕРЗКОМ ПРОЕКТЕ В ЧЕСТЬ 20-ЛЕТИЯ БАНКА В ИРКУТСКЕ

Сотрудники и руководство Альфа-Банка могли бы отпраздновать 20-летний юбилей в узком кругу, но они настолько любят свое дело, свой бренд, что решили сделать большой и серьезный праздник для клиентов. Пригласили самых дорогих, самых почетных, самых любимых, самых важных гостей на этот вечер. И подарили им «эхо» того самого выступления Мариинского театра 20-летней давности.

На этот раз артисты Мариинки удивили еще больше: лучшие оперные голоса исполнили на празднике рок-хиты – любимые зарубежные и современные российские произведения.

Солисты Мариинского театра выступили с уникальной программой, которая была специально подготовлена для клиентов Альфа-Банка. Оперные голоса сопровождали музыканты струнного квартета «Клевер» из Санкт-Петербурга и ритм-группы.

Проект называется Midnight Rock Opera. Идея концертного шоу – разбить стереотипы. И они действительно сделали это – развеяли мифы и поставили все с ног на голову.

– Наш дерзкий и яркий проект – в стиле Альфа-Банка. В нем соединились две энергии: с одной стороны, безумный драйв от рок-музыки, с другой, энергия силы оперного голоса. Когда они соединяются, то получается огонь. Это очень



Солисты Мариинского театра

круто, – рассказала оперная певица, основатель и продюсер проекта Анастасия Максимова. – Все это мы показали в славном городе Иркутске, в который с удовольствием вернулись. И исполненная нами песня Queen – We Are The Champions – не случайна, она посвящалась коллективу Альфа-Банка в Иркутске.

10. О БАНКЕ, КОТОРЫЙ ПРОДОЛЖАЕТ УДИВЛЯТЬ

20 лет – это большая история. Многие иркутяне идут с Альфа-Банком плечом к плечу все эти годы. Банк всегда мог удивить общественность и бизнес-партнеров, и сегодня эта история продолжается.

– Мы первыми когда-то в Иркутске привезли Мариинский театр, мы одни из первых стали предлагать кредитные пластиковые карты, факторинг в Иркутске. Мы и впредь готовы удовлетворять любопытство новыми технологическими вещами, – говорит Ольга Беспечная. – Сейчас банк работает над уникальным проектом «Умный офис», который совместит в себе высокие технологии, диджитал и физическое обслуживание без барьеров. Phygital (от physical and digital), сочетание живого общения и онлайн-обслуживания, – действительно новое слово в банковском мире. Клиента будут обслуживать не за традиционной стойкой в залах, при этом будут предусмотрены электронные подписи, минимум бумаг. Сейчас идет «пилот» в Москве, и первый офис там будет открыт в

сентябре 2020 года. По плану он появится и в Иркутске.

В Альфа-Банке уверены: сегодня банковская отрасль движется к сплетению онлайн- и офлайн-обслуживания, ведь никакой digital-сервис не заменит нам живого человеческого общения. Клиент и в мобильном приложении, и в отделении должен получать быстрый и комфортный сервис благодаря цифровым технологиям.

– Клиентский путь не должен пролегать в среде «естественной» или «цифровой», – поясняет Ольга Беспечная. – Нужно, чтобы клиенту было удобно, причем так, чтобы он не замечал банк, а просто получал нужные сервисы. Альфа-Банк готов это обеспечить.

Иван Рудых,
Газета Дело



4 АПРЕЛЯ 2020 | ИРКУТСК

Максим Батырев

МЕНЕДЖЕР

В ЭПОХУ ПЕРЕМЕН

Уникальный мастер-класс о том,

что делать руководителю в условиях внешних вызовов и угроз (менеджер-спаситель),

как самому инициировать перемены и воплощать их в жизнь (менеджер-реформатор).

Единственный мастер-класс Максима Батырева в 2020 году в Иркутске!



Современные Фаберже

Как создавался бренд Mousson Atelier

В детстве Михаил Эпштейн – ювелир в четвертом поколении – совсем не мечтал об этой профессии. Увлекался авиамоделизмом, радиоэлектроникой, строил телескопы. Но дома всегда стоял верстак – в 12 лет Михаил изготовил первую брошь для мамы. Со временем ювелирное дело захватило и уже не отпустило. Сегодня Михаил Эпштейн – совладелец ювелирного дома Mousson Atelier, который является не только постоянным участником крупнейших международных выставок, но и партнёром Дрезденского оперного бала в Санкт-Петербурге. Как совсем молодой по меркам ювелирного бизнеса бренд влияет на тенденции на мировом рынке? Как ему живется среди известных брендов, история которых насчитывает 100-250 лет? Почему Михаил любит приезжать в Сибирь, на встречи, организованные компанией SHENE ювелир, и за что любит клиентов в Сибири?

КУДА ДУЕТ «МУССОН»?

История Mousson Atelier началась в 2007 году, когда три представителя разных направлений ювелирного дела – Мария Краснова, Александр Соколов и Михаил Эпштейн – решили создать партнёрский бизнес. Мария и Александр принесли в проект глубокое профессиональное знание геммологии, а Михаил, как ювелир в четвёртом поколении, – понимание ремесла, дизайна и концепции украшений.

– Я долго думал над коллаборацией наших фамилий, но в силу их славянского происхождения и кириллического начертания на международном рынке это всё сложно произносимо и не очень понятно, – говорит Михаил Эпштейн. – Конечно, можно было назвать бренд как угодно и добавить к нему слово «Gold» или «Silver» или «Diamond», чтобы было понятно, что компания имеет отношение к ювелирным изделиям. Но ведь завтра мы можем начать производить свой парфюм, или шарфики, как Булгари, или даже мебель – почему нет? Наша история – это история про дизайн, про стиль жизни. Поэтому компания выбрала название, которое могло бы её олицетворять. Муссон – это ведь ветер, который меняет температуру и климат на целом континенте. И не зря говорят: как корабль назовёшь, так он и поплывёт. Мы очень сильно повлияли на тенденции, во всяком случае, на российском рынке. Нас пытаются копировать даже с той стороны границы. Наша первая коллекция вышла в 2009 году, и нам удалось удивить рынок: никто представить не мог, что так быстро можно создать ювелирный бренд.

А сколько вам нужно было работать над брендом в обычном представлении – сто лет?

– Всё-таки «ювелирка» отличается от всех прочих направлений бизнеса – здесь очень сильны традиции, наследственность, преемственность, семейственность, если угодно. И на таких длинных дистанциях обычные маркетинговые ходы как-то нивелируются.

Когда мы были партнерами Дрезденского оперного бала, и нас там представляли, было сказано – вот слева мейсенский фарфор, ему 250 лет, а справа – наши друзья, Mousson Atelier, которых можно назвать «современными Фаберже». Но «Mousson Atelier» было сказано так тихо, что все услышали «Фаберже» (смеётся). И когда мне дали микрофон – я сказал, что, наверное, на свою фамилию пока не заработал, но всё ещё впереди.

А на международной выставке в Италии на соседних стендах с нами были ювелирные дома с историей 90, 120 лет. Обычно на таких выставках между большими залами есть переходы, в которых стоят экспоненты поскромнее. И вот я в таком переходе увидел стенд с интересными украшениями, подошёл, разговорился с владельцем, подошёл, разговорился с владельцем. Пожилой итальянец рассказал, что он первый в семье, кто начал заниматься ювелирным делом, сейчас его дети тоже вовлечены в бизнес. «А почему вы не в большом зале», – спро-



сил я? «Моему бренду 48 лет, – ответил он – через два года со мной не стыдно будет оказаться на переговорах, и вот тогда я смогу туда перебраться». То есть в Европе бренду нужно минимум полвека, чтобы зарекомендовать себя! Мы на этом фоне – безусловное чудо. Нас ценят за необычный дизайн, за авторский подход. Безусловно, наш покупатель – особый.

«МАЛИНКА» НЕ ДЛЯ СИБИРИ

И сколько среди ваших покупателей сибиряков?

– Вы удивитесь, но их больше, чем москвичей и жителей Петербурга! Казалось бы, у нас там и Эрмитаж, и Русский музей, но – удивительное рядом! – публика из регионов гораздо

«Мы черпаем вдохновение из живописи, архитектуры... Из ювелирки черпать ювелирку бессмысленно – это тупиковая ветвь эволюции. Гораздо интереснее работать с соседними сферами, которые вдохновляют. Та же природа может массу замечательного подсказать»

менее зашорена. Есть такой фасон «малинка», которому уже, наверное, лет триста – и примерно половине людей, увы, нужна такая «малинка», но как-нибудь «по-муссоновски». Она как будто в ДНК у нас зашита! Совершенно другая ситуация в Сибири, в Иркутске – люди откликаются на наши истории, идеи, образы. То ли это близость Азии сказывается, то ли в принципе здесь это более интересно.

Мне многие коллеги «по лестничной площадке» говорят: да делай ты

уже эту «малинку» и не спорь. А я говорю – нет, не моё, делать это точно не буду, мы ищем своего покупателя, который в состоянии это оценить. И находим – вот с SHENE ювелир познакомились и дружим уже десять лет. Это, без преувеличения, единственная история в стране такая.

То есть, путь Mousson Atelier – это инновации в широком смысле?

– Я бы сказал так: мы следим, как меняется мир, и меняемся вместе с ним. При этом, надо сказать, балансируем, потому что в ювелирном деле инновационная фактура, инновационный камень могут запросто отпугнуть человека. Но тягу к новому никуда не деть.

В Японии многие на выставке удивлялись, как можно было сделать такие тонкие, ажурные украшения из платины. Дело в том, что платина – материал очень вязкий в литье, густотекущий, она поэтому и дорога в производстве, очень сложно шлифуется и полируется. Мы разработали свой сплав на основе нескольких разработок – в обычном сплаве 75% платины и 25% легирующих веществ – добавок, которые влияют на текучесть, ковкость, полировку, это 750-я проба. А нам нужно было,

чтобы этих добавок было 5%, в идеале даже 4,5% – и мы такой состав нашли. И когда украшения из этого сплава показали на выставке – сразу никто не поверил. А мы говорим – возьмите в руки, проверьте. Платина тяжёлая, и по весу понятно, когда её в украшении 75%, а когда больше 90%. Берут, ощущают вес, и чуть не плачут – «мы же на курсы ходили, нам сказали, что такое невозможно». Ну вот, возможно. У нас, как у спортсменов, есть амбиции – преодолеть себя, сделать что-то, что ещё не делал никто.

НОУ-ХАУ КАК ЗАЩИТА ОТ ПЛАГИАТА

Вы говорили, что вам пытаются подражать – а сталкиваетесь ли вы с проблемой «плагиата»?

– Если то, что ты делаешь, нравится людям – естественно, они пытаются скопировать, вольно или невольно. Но я знаю, что наши клиенты не будут гоняться за репликами – да, они дешевле, с точки зрения материалов примерно всё то же самое, но подход к работе совсем другой.

Наша главная защита, то, что нас отличает – это огромное количество ноу-хау. На выставке в Берлине мы с менеджером стоим у стенда, к нам подходят люди, смотрят гарнитур – кольцо и серьги – и хотят купить. И мой сотрудник говорит мне шёпотом «не продавай, это ребята со стенда справа – они же у нас это копируют!» Я ему говорю – а что теперь делать, грудью кинуться наперерез и прогнать? Через год я встречаю этих ребят с соседнего стенда на другой выставке, и они показывают, что у них получилось сделать – не совсем копия, в другом дизайне. Я посмотрел и говорю: молодцы, но этого недостаточно. А в чём дело, спрашивают? А вот давайте, говорю, пойдём к моему стенду и я покажу. Всё дело в гильошировке – технике нанесения рисунка на металл. Это ювелирные дома Фаберже и Картье использовали, особая техника изготовления – её сейчас мало кто делает. Это дорого, и на таких украшениях, как кольца – очень сложно. А мы сделали так, как не делал даже Фаберже, на 360 градусов. Никакой станок с программным управлением так не сделает. Вручную вы это не сделаете. А как? А вот это уже ноу-хау.

Вы стремитесь к тому, чтобы работать и качественно, и быстро?

– И качественно, и точно. Быстро – нет. Когда художник пишет картину, её нужно обязательно отложить, хотя бы три-четыре раза. Мы одновременно делаем сразу несколько коллекций, в каждой из них – много украшений.

Как и дизайн: мы черпаем вдохновение из живописи, архитектуры... Из ювелирки черпать ювелирку бессмысленно – это выжимка из выжимки, тупиковая ветвь эволюции. Гораздо интереснее работать с соседними сферами, которые вдохновляют. Та же природа, в конце концов, может массу замечательного подсказать.

ЮВЕЛИР В ЧЕТВЕРТОМ ПОКОЛЕНИИ

Вам бы хотелось, чтобы история Mousson Atelier стала семейной, чтобы в этот бизнес пришли ваши дети?

– Это, конечно, здорово, когда дети продолжают твой путь, но мне бы хотелось, чтобы они были счастливыми, а через что это произойдет – не так важно. Наша задача – это максимально их обучить, чтобы они смогли найти себя.

Я – ювелир в четвёртом поколении, дома у нас всегда был верстак, но никогда у меня в детстве не было желания сидеть и выпиливать эти брошки и кольца. Меня безумно увлекал мотокросс, я серьёзно этим занимался, призовые места получал. Я увлекался авиамоделизмом, радиоэлектроникой, строил телескопы – и папа никогда меня не укорял, что я не сижу за верстаком. И всё-таки первое украшение я сделал, когда мне было 12 лет, это была брошка для мамы. Со временем я нашёл себя в ювелирном деле – меня увлекла инженерия процесса.

А мои дети... Один ребенок у меня зубной техник, другой занимается IT – но, кстати, начал тут ходить на дедушкины курсы по ювелирному ремеслу...

Скоро у мамы появится брошка?

– Возможно, почему нет? Но это будет – или не будет – их решение. Я счастлив, что у меня есть дело всей жизни, что я пришёл к нему через разные увлечения. Каждая история всё равно стремится к капитализации, это не только ради искусства. Но здесь оно доминирует. Ведь природа нам это даёт, и если мы это не реализуем, занимаемся тем, что приносит деньги, но не приносит восторга – то мы как-то начинаем угасать, мне кажется.

Мы с женой ездим в отпуск раз пять в году – дня по три-четыре. И всё. Меня спрашивают: как ты отдыхаешь? А я говорю – это и есть отдых. Как отдыхать месяц, я не представляю. Я могу удалённо наблюдать за производством, от камер видеонаблюдения до всех программ, но всё равно это не то. Я уже в отпуске начну строгать какую-нибудь деревяшку ножом. Починю все розетки в гостинице... Сидеть на месте – это не наша история. Любознательность и движение вперёд – это наше всё.

Евгения Скарעדнева,
Газета Дело

Украшения – на века

Традиция дарить драгоценности не исчезла, а заиграла новыми гранями

В современном мире традиция дарить драгоценности по различным поводам вовсе не канула в Лету, даже несмотря на то, что в последнее время ювелирные изделия в рейтинге популярности уступили позиции мобильным телефонам. Просто традиция, подстроившись под новые вызовы, заиграла новыми гранями, считает коммерческий директор SHENE ювелир Татьяна Писарева. Какие украшения будут в тренде в 2020 году? Как часто иркутяне делают индивидуальные заказы? И почему SHENE ювелир важно устраивать встречи клиентов с первыми лицами ведущих ювелирных домов, она рассказала Газете Дело.

ЦВЕТ ГОДА - СИНИЙ

Татьяна, какие современные тенденции вы бы отметили в сфере своей деятельности, как изменились предпочтения поклонников «ювелирки» за последнее время?

– В нашей общероссийской культуре всегда было принято передавать ювелирные украшения по наследству, потому что они покупались на века. Вспоминая себя, мы чётко понимаем, что наше первое украшение – это то, что нам подарил мама из своей шкатулки. Но если говорить о современных молодых людях, то они к этому относятся по-другому, у них много другие ценности. Для молодёжи главное, чтобы это была трендовая вещь, например, серьги «а-ля Диор», причём не оригинальные, а плагиат из недорогих материалов, которые можно сезон поносить и выкинуть, потому что появилось что-то другое. Сейчас у молодых нет стремления собирать «ювелирный гардероб», планировать такие покупки.

А вот люди от 30 лет уже начинают об этом думать. Как правило, это происходит с появлением семьи и покупкой обручальных колец, практически первых «серьёзных» ювелирных украшений. Именно с этого момента уже начинается семейная история и традиции.

Люди более старшего возраста предпочитают дорогостоящие вещи, которые имеют реальную ценность по материалам, камням. Они, как и раньше, расценивают их не только с точки зрения моды: это ещё и инвестиция, которая с каждым днём только набирает ценность.

В ближайшие месяцы нас ждёт несколько праздников, на которые всегда было принято дарить ювелирные украшения. На что стоит обратить внимание, чтобы вещь была и в тренде 2020 года?

– В прошлом году общепризнанный мировой авторитет в области цвета Pantone LLC на 2020 год заявил модным ярко-синий цвет. Он совпадает по цвету с драгоценным камнем танзанит. Все крупные мировые ювелирные дома, такие как Tiffany, Chopard, которые задают тренды в ювелирной моде, уже сделали различные коллекции с этим камнем.

Кроме синего цвета, какие ещё тенденции стоит учитывать?

– Здесь стоит выделить определённые сегменты. Например, модной молодёжи подойдут тоненькие браслеты с навесными частями, которые можно носить по несколько штук и комбинировать с жёсткими браслетами. Или какие-то совсем тонкие, изящные, миниатюрные шейные украшения: цепные, галстуками или короткие чокеры, которые также можно носить одновременно.

Для людей неординарных подойдёт смешение разных цветов металла – абсолютно нормально носить красный камень на цепочке лимонного цвета. Сейчас нет такого, как было раньше, когда люди стремились покупать ювелирные украшения гарнитуром: если белые серьги, значит, и кольцо тоже белое, и подвеска. Наоборот, ценят-

ся разные стили и направления. Это говорит о том, что человек – свободный, творческий, разносторонний, он много чем интересуется, и ему много что нравится. Сейчас фьюжн просматривается во всём, а гарнитурность воспринимается как устаревшая тенденция.

То есть в качестве подарка гарнитуры лучше не рассматривать?

– Гарнитур можно купить, но носить его вместе совсем не обязательно. Лично я к моде отношусь как к своеобразной игре, ведь ювелирное украшение, шарфик, сумочка – это всего лишь инструменты, которые дают человеку ощущение комфорта. Хорошо ему в гарнитуре – серьги, плюс кольцо, плюс колье, плюс браслет – он уверенно себя в этом чувствует, сам себе нравится – прекрасно и замечательно. Ведь это самая главная цель, которую мы преследуем – в наших украшениях человеку должно быть комфортно.

КАЧЕСТВО БЕЗ ВАРИАНТОВ

Помогаете ли вы своим клиентам сделать правильный выбор украшения, даёте советы?

– Мы, конечно, делаем это, но очень деликатно. Наши продавцы-консультанты проходят серьёзную подготовку по индивидуальному подбору украшений для клиента. Помогаем подобрать правильную форму замка, потому что от него многое зависит, и в первую очередь, комфортные ощущения от ювелирного украшения. У нас даже есть наработки, с помощью которых определяется посадка серьги и форма, точно подходящие конкретному человеку.

Если делать подарок на века, нужно, чтобы у изделия было безупречное качество. К сожалению, именно этим ювелирные изделия в последнее время как раз и не отличаются.

– Для нас качество изделий, которые представлены в салонах, – на первом месте, причём не только в дорогом сегменте, но и бюджетном. Мы очень строго придерживаемся этого правила, это наша принципиальная позиция. Чтобы держать высокую планку, в 2020 году будем глобально работать с

Для нас качество изделий, которые представлены в салонах, – на первом месте. Мы очень строго придерживаемся этого правила, это наша принципиальная позиция

персоналом. Его квалификация, знания, профессионализм играют огромную роль в успехе компании, особенно при падающем рынке и снижении покупательской способности. Кстати, у нас консультантами работают девушки-геммологи с высшим образованием. Тем не менее, мы делаем большой упор на обучение сотрудников.

Не секрет что в некоторых федеральных сетях продают изделия не



самого высокого качества, и люди приходят с ними к нашим специалистам. Они должны уметь выявлять брак, а кроме этого рассказать клиенту о различных тонкостях ювелирного качества. Например, если в бриллианте 17, а не 57 граней, он не должен считаться бриллиантом – профессионалы так и говорят, что это простая полубриллиантовая огранка. К сожалению, продавцы в сетевых магазинах не информируют покупателей ни об этом, ни о других нюансах, которые снижают качество украшений.

ОСОБЫЙ ЗАКАЗ

Как часто иркутяне обращаются к вам с просьбой выполнить какой-то особый индивидуальный заказ?

– Регулярно, и обычно это связано с какой-то памятной датой – юбилеем, рождением детей, когда наш клиент хочет приобрести что-то неординарное, потому что базовое он может купить всегда. Вообще иркутяне любят украшения, разбираются в различных брендах, понимают в камнях, много ездят по миру и многое видят. Соответственно, им хочется иметь какую-то уникальную вещь. И реализовать эти мечты в Иркутске сейчас совсем не сложно. Возможно, у SHENE ювелир безграничные: мы можем, как привезти любое изделие мировых брендов, так и с помощью наших партнёров выполнить практически любую работу из любых материалов и камней.

Для этого нужно предоставить готовый эскиз? Или это сделает ювелир-профессионал?

– Случаи, когда люди приходят с эскизами, достаточно редкие. Как правило, запросы касаются чего-то конкретного: камней, формы застёжки на серьгах. Наша задача, как баеров, подключить производителей, отработать такие запросы, предложить клиенту массу вариантов. Следующий этап, когда заказчик выбирает понравившийся вариант, но при этом вносит какие-то свои корректировки. И мы этот вариант тоже делаем. Рекордная была история, когда мы в течение трёх недель сделали эксклюзивное кольцо с инициалами, гравировкой, уникальным крупнокаратным камнем, который приобрели для клиента на бирже. Если заказ сложный в работе, то выполнение может доходить максимум до двух месяцев, но человек получит эксклюзивную вещь, единственную во всем мире.

Поэтому, если есть намерение, например, на 8 марта сделать любимой женщине уникальный подарок, лучше обратиться к вам уже сейчас?

– В любом случае, лучше сделать это заранее, и тогда вся работа пройдёт в спокойном режиме. Вы посмотрите эскиз украшения, его 3D модель с разных ракурсов и в пропорции с вашим размером, величиной камня. Вы увидите цветное решение. Можно будет даже изготовить образец, чтобы понять, насколько комфортно вы себя чувствуете в этом украшении, всё ли подходит по размеру. И чем больше будет на всё это времени, тем больше вероятность того, что на финише украшение получится именно таким, каким вы это задумывали.

Кстати, за границей изготовить вещь по индивидуальному заказу может быть в разы дороже, чем у нас.

ОБЩЕНИЕ КАК ПОДАРОК

А напрямую пообщаться с ювелирами, которые выполняют такие заказы, можно?

– Конечно, и мы хотим, чтобы наши покупатели могли напрямую пообщаться с первыми лицами ведущих ювелирных домов, известными мастерами и геммологами. Они приезжают на встречи с нашими клиентами. Так, совсем недавно у нас в гостях побывал Михаил Эпштейн – совладелец ювелирного дома Mousson Atelier. На встречах с людьми такого уровня открывается много личных моментов: ты понимаешь, кто делает украшения, какой он человек, насколько он уникальный профессионал в своём деле, и происходит совершенно удивительная история, которая интересна и нашим клиентам, и нашим гостям.

Кроме этого, на таких мероприятиях можно увидеть совершенно уникальные вещи, каких и в музеях – то не увидишь. Привозят их к нам в салон буквально на один день. Так что такое мероприятие может стать единственной возможностью примерить, увидеть, приобрести абсолютно эксклюзивную вещь, высочайшего качества, исполненную в единственном экземпляре.

Сейчас многие компании ищут новые формы взаимодействия с клиентами. Например, набирают популярность различные мастер-классы. Вы работаете в этом направлении?

– Мы проводим тематические мастер-классы не только для наших постоянных клиентов, но и с компаниями – партнёрами, сотрудники которых хотят интересно провести свободное время и получить новые знания: узнать об истории создания ювелирных украшений, или на что обращать внимание при их покупке, научиться читать бриллиантовую бирку, или отличать натуральные камни от синтетических и т.д. В принципе, тему можно назначить самим, а наш эксперт-геммолог поможет доступно разобраться в том или ином вопросе.

В этом году мы в целом планируем проводить больше различных мероприятий: больше партнёрских встреч, закрытых вечеринок премиального сегмента, потому что SHENE ювелир в Иркутске может очень много предложить того, чего нет даже в России на постоянной основе.

Какие задачи вы ещё ставите перед собой на 2020-й год?

– Мы всегда ориентируемся на конечного потребителя и его запросы. В частности, планируем переформатировать небольшие магазины на большие площади, потому что ограниченное количество прилавков – это не наш формат. Нам всегда хочется, чтобы человек пришёл в наш салон и увидел все группы товаров. Рассматриваем места под наши салоны в разных популярных у покупателей торговых комплексах Иркутска. Плюс к этому, мы меняем формат и существующих магазинов, например, в одном из ТК Ангарска убрали стены, получился орен спрсе, который даёт возможность быть еще ближе к нашим клиентам.

Наталья Горбань,
Газета Дело

Загородный all Inclusive

Девелопер «Патроны Парк» о том, как обустроить качественный быт в коттеджном посёлке

По данным ВЦИОМ, две трети россиян хотят жить в индивидуальных домах. При этом многие из тех, кто мечтает перебраться подальше от городской суеты, имеют весьма смутное представление о том, как устроен быт за чертой мегаполиса: кто занимается обслуживанием территории, инженерной инфраструктуры, куда обращаться за помощью в случае проблем с системами жизнеобеспечения, сколько это будет стоить и т.д. Как можно решать эти вопросы с максимальным удобством для всех жителей, на примере современного коттеджного посёлка «Патроны Парк» Газете Дело рассказал руководитель девелоперской компании META_Estate Дмитрий Кузнецов.



ИНДИВИДУАЛЬНЫЙ СЕРВИС

Хорошо, если ты сам всё умеешь и любишь делать по дому своими руками – тогда такой минимум услуг тебя вполне устроит. А какие есть варианты для тех, кто хочет, чтобы из окон был красивый вид на чистый двор, подстриженный газон и живую изгородь, но ему некогда этим заниматься, или нужен помощник?

– Действительно, как быть, если поселок мультитатусный, и в нём живут люди с разными доходами и с разной степенью занятости, и каждому нужен индивидуальный сервис? В «Патроны Парк», в котором 200 домовладений, мы решили, что в дополнение к ТСН есть смысл сделать компанию, которая будет заниматься не общими бытовыми вопросами посёлка, а индивидуальными заявками от жителей. Это услуги клининга, «муж на час», ландшафтные услуги, уборка придомовой территории, все вопросы, касающиеся электричества, дополнительного освещения, сантехники, строительных работ. Понятно, что это услуги не бесплатные.

Таким образом, когда на территории работает и ТСН и «Сервисная компания», можно, с одной стороны, максимально закрыть все бытовые потребности, а с другой, никого из жителей не напрягать обязательными платежами за услуги, в которых они не нуждаются.

Как формируется «Сервисная компания»?

– Это бизнес-единица META_Estate. Для жителей – такой колл-центр, специалисты которого принимают заявки, организуют работы и обязательно отслеживают их выполнение. Мы сейчас активно занимаемся созданием этой структуры.

Кстати, услуги «Сервисной компании» можно предложить не только жителям «Патроны Парк», но и соседям из ближайших коттеджных посёлков.

А как в посёлке в принципе решаются вопросы, затрагивающие интересы абсолютно всех собственников?

– Если решается что-то действительно глобальное, как, например, выборы председателя ТСН, то несколько раз в году проходят общие собрания. Но кроме этого, есть общий чат, где многие вопросы решаются онлайн голосованием. При современных возможностях коммуникации совсем не обязательно устраивать собрания, на которые, во-первых, уходит много времени, во-вторых, сложно собрать столько людей, чтобы был кворум.

Например, в предыдущем нашем проекте инициативные жители предложили сделать на детской площадке домик на дереве и освещение. Они посчитали смету, сделали бюджет, выложили расчёты в общий доступ, все посмотрели, обсудили, подумали, оценили. И проголосовали практически единогласно и за дополнительное освещение, и за домик на дереве. Причём домик – довольно дорогое удовольствие. В новом поселке мы предполагаем, что 90% решений по общим вопросам также будут приниматься заочно.

КОМФОРТ ТЕХНИЧЕСКИЙ И ДУШЕВНЫЙ

Дмитрий, что ещё зависит от девелопера, чтобы жить в поселке было комфортно и недорого?

– В «Патроны Парк» мы, как девелоперы, продумали максимально необходимую инфраструктуру, которая нужна для комфортной жизни, включая парк в границах нашей территории, дороги, освещение улиц и многое другое. Сотовая связь там работает прекрасно, интернет будет от одной из крупных федеральных компаний – она подводит линии к каждому дому. Водопровод, канализация, электрическая сеть – уже работают.

Среди перечисленных бытовых благ есть что-то, особо отличающее «Патроны Парк» от других посёлков?

– С точки зрения инфраструктуры, главная «фишка» нашего загородного посёлка – это городская канализация.

Конечно, для человека, который жил в многоквартирном доме, это привычно, но для тех, кто уже пожил в коттеджах, – это просто «вау», абсолютно другое качество жизни. Потому что не надо думать, куда убежала вода, кто будет чистить выгребную яму, и сколько это стоит. Например, в посёлке Дзержинск – а это пригород Иркутска, только откачка стоит в районе 4-х тыс. руб., а в «Патроны Парк» вся коммуналка (кроме электричества и интернета) в месяц будет столько стоить.

Ещё один плюс – сельский тариф за электроэнергию, потому что это – следующая статья расходов по уровню затрат, особенно, когда дом отапливается электричеством. Тем не менее, это всё равно выходит дешевле, чем в городе, где за гигакалорию мы платим дороже, чем сельский тариф электричества. Конечно, здесь имеют значение теплотопотери, но в наших домах, которые мы строим с применением материалов с низкой теплопроводностью, они минимальные.

Значит, если вдруг зимой отключат электроэнергию, ничего не случится?

– Зимой без отопления при минус 30-и градусах на улице наши дома теряют за сутки 1,5-2 градуса. За двое суток дом остынет максимум на 4 градуса – это проверено на собственном опыте.

Кроме того, в «Патроны Парк» электросеть закольцована: если будет проблема на одной подстанции, к работе подключится другая.

Ещё одна составляющая комфортной жизни – водоснабжение. Как оно работает в посёлке?

– В нашем случае – водоснабжение централизованное, от собственной артезианской скважины. Мы сделали две огромные ёмкости, внутри они покрыты полимерным составом, оборудованы ультрафиолетовыми лампами и станцией второго подъёма, которая создаёт дополнительное давление в сети.

По результатам анализов воды, она соответствует нормативам и проходит как питьевая, но мы её как питьевую не позиционируем и рекомендуем ставить в доме водоочистку. Мы подаём воду как техническую ещё и потому, что у всех большие участки, много воды будет уходить на полив, на мытьё машины, заполнение бассейна и другие хозяйды.

Видно, что продумано всё, а жителям «Патроны Парк» остается только наслаждаться жизнью...

– Мы, действительно, постарались учесть всё – и с точки зрения инженерных систем и с точки зрения самой организации жизни в поселке, учли весь наш опыт – для того, чтобы в посёлке между соседями был доброжелательный микроклимат, чтобы они при встречах улыбались друг другу. Мы уверены, что природа, свежий основной воздух, лесная прохлада будут настраивать людей на позитивный лад, и всем, кто это любит, кому это нравится, здесь однозначно будет комфортно и спокойно. И я не раз говорил, что в «Патроны Парк» подбираются жители со схожими жизненными ценностями.

ДОСТАТОЧНО ОДНОГО ЧЕЛОВЕКА

Когда ты живешь в многоквартирном доме, там понятно, что его обслуживанием и соблюдением порядка на прилегающей территории занимается управляющая компания (УК). А в загородном коттеджном посёлке всё ложится только на владельца частного дома?

– Есть несколько принципиально важных моментов, с которыми, так или иначе, сталкивается всё сообщество собственников недвижимости в загородном посёлке. Это охрана территории, контроль въезда-выезда, уборка дорог, поддержание в работоспособном состоянии инженерных систем, вывоз мусора. Плюс сбор средств, чтобы эти функции реализовать и обеспечить контроль за их выполнением. Как показывает практика, даже в больших посёлках для этой работы достаточно одного толкового человека – председателя товарищества собственников недвижимости (ТСН), которого выбирают жители посёлка на общем собрании. Этот человек будет заинтересован выполнять свои обязанности качественно, потому что он живёт здесь же, в одинаковых условиях с остальными собственниками. Для решения всех задач председатель будет заключать договоры со сторонними организациями или нанимать людей.

В чём принципиальная разница между ТСН и УК?

– Это две сравнимые величины, потому что и та и другая структура решают все вопросы по содержанию посёлка. Но УК – это бизнес-структура, её задача зарабатывать, поэтому любая «управляшка» будет стремиться к тому, чтобы максимально расширить сервис, который она предоставляет. Например, нанимать больше людей для охраны порядка или уборки территории. Грубо говоря, комплекс услуг УК будет избыточным, особенно для тех, у кого нет таких потребностей и доходов, чтобы за всё платить. Плюс, управляющая компания должна вести бухгалтерию, платить зарплату работникам и т.д. Во многих коттеджных и таунхаусных посёлках

Иркутского района, где территорию обслуживают УК, ценник за их услуги начинается от 8-10 тыс. руб. в месяц, а есть и 15, и 17, и 27 тыс. руб. – и это без учёта электроэнергии.

На площадках, где работают ТСН, такая плата обычно от 3 до 5 тыс. руб. в месяц, потому что функциональный набор сервиса в ТСН всегда самый необходимый, с которым согласны люди с разным уровнем финансовой обеспеченности, и по которому практически невозможно спорить. Здесь как в походе – любая группа идёт с той скоростью, с которой идёт самый слабый. При этом с обязательными функциями любой председатель ТСН чаще всего справляется лучше, чем управляющая компания, потому что если в посёлке нет воды, то у председателя её тоже нет. А у директора УК, который из города приезжает, вода есть.

Цель ТСН – минимальными затратами обеспечить достойный уровень обслуживания посёлка, цель УК – заработать на управлении объектами недвижимости. Поэтому для «Патроны Парк» мы однозначно выбираем ТСН как более адекватную и функциональную форму управления бытом посёлка.



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



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

Во что инвестируют состоятельные клиенты

В Иркутске открылся VIP-офис ВТБ

Старший вице-президент ВТБ, руководитель Private Banking – Дмитрий Брейтенбихер отвечает в банке за работу с VIP-клиентами, но многим россиянам он известен в первую очередь благодаря игре «Что? Где? Когда?», в которой защищает интересы телезрителей.

В конце января Дмитрий приехал в Иркутск, чтобы пообщаться с клиентами банка и торжественно открыть VIP-офис ВТБ «Байкальский». Газета Дело встретила с Дмитрием и узнала, как удастся убеждать предпринимателей и топ-менеджеров доверять сбережения ВТБ, за счет чего банк планирует удвоить базу VIP-клиентов в Иркутске, и почему для бизнесменов сегодня так актуальна тема преемственности.

БОЛЬШОЙ ПОТЕНЦИАЛ

Дмитрий, почему ВТБ решил открыть отделение Private Banking в Иркутске? Видите в этом сегменте перспективу?

– Потенциал Иркутска в части услуг Private Banking и построении работы с состоятельными клиентами очень большой. Даже на неполной инфраструктуре – до открытия выделенного VIP-офиса ВТБ, в Иркутске удалось сформировать портфель в этом сегменте объемом почти 9 млрд руб. При этом, по данным Центробанка за прошлый год, в целом объем средств физлиц в Иркутской области составил 310 млрд рублей. По статистике, на состоятельную часть клиентов приходится треть этой суммы.

Ключевым станет развитие инвестиционного направления. Перспективы здесь – также значительные. Если сейчас в Иркутске проникновение инвестиционных продуктов в сегменте Private Banking составляет 8%, то в среднем по России – больше 30%. Есть, куда расти.

Какие цели вы ставите перед руководством офиса «Байкальский» на 2020 год?

– Удвоить клиентскую базу и нарастить портфель под управлением на 32% (с 8,7 млрд руб. до почти 12 млрд руб.).

У КАЖДОГО – СВОЯ ИСТОРИЯ

Клиентами Private Banking ВТБ в Иркутске уже являются более 60 человек. Кто они? Нефтяники, лесники, топ-менеджеры, собственники бизнеса?

– Да, вы всех их и перечислили (смеется). Если серьезно, в Private Banking сложно составить некий единый портрет клиента. Здесь у каждого своя история: один активно вовлечен в свой собственный бизнес, другой, напротив, продал свое дело, кто-то является топ-менеджером крупной компании, а кто-то получил наследство и так далее. Профили очень разные, но все это наши клиенты, и для каждого будет свое индивидуальное решение.

Как, в целом, за последний год в ВТБ изменились число клиентов Private Banking, объем бизнеса?

– Сегодня мы лидеры на этом рынке, как по объему средств, так и по количеству клиентов: у нас под управлением 2,1 триллиона рублей активов, обслуживаются 22 тысячи VIP-клиентов.

За последние 2 года мы выросли практически на 60%. Основная причина столь бурного роста – синергия, которую получил банк от объединения ВТБ и ВТБ24.

Соответственно, с одной стороны мы стали обслуживать собственников и топ-менеджеров корпоративного бизнеса, а с другой, инвестиционная экспертиза, ранее доступная только крупным институциональным инвесторам, теперь в распоряжении и у наших VIP-клиентов.

Такие темпы роста позволяют говорить о том, что мы многое делаем правильно, ведь этот сегмент достаточно избирательно подходит к выбору банка, и конкуренция здесь очень высокая.

ДЕНЬГИ ЛЮБЯТ ТИШИНУ

Каковы ваши планы по развитию Private Banking на 2020 год?

– Говорят, что успех – плохой учитель, но мы не собираемся останавливаться.

Планируем развивать технологическую базу, дистанционные сервисы. Как бы удивительно это ни казалось, но даже в таком консервативном сегменте, как Private Banking, удобство и доступность дистанционных каналов обслуживания сегодня – это один из важных критериев выбора банка.

А как насчет безопасности? Большие деньги любят тишину...



– Конечно. VIP-клиенты очень щепетильно относятся к конфиденциальности данных, поэтому защите персональных данных мы уделяем огромное внимание. До того как внедрить какой-то новый сервис, мы делаем многоуровневую систему верификации и защиты данных.

Что, на ваш взгляд, будет драйвером рынка в 2020-м?

– Я думаю, таким драйвером останутся инвестиционные продукты – сегодня они есть уже у 50% VIP-клиентов ВТБ. У нас широкая линейка, и, в соответствии с изменением рыночной ситуации, мы будем отбирать идеи, которые адекватно отвечают, с одной стороны, текущему рынку, а с другой – потребностям конкретного клиента.

ПРЕДПРИНИМАТЕЛИ «ПЕРВОЙ ВОЛНЫ»

Эксперты любят повторять, что Private Banking в России – это совсем не то, что на западе. Как удастся убеждать таких клиентов, что нужно работать с вами?

– Российские клиенты Private Banking – это не рантье в классическом понимании. Это те, кто сам построил свой бизнес с нуля. Это авторы, это создатели собственных компаний. Поэтому они не мыслят шаблонами в собственном бизнесе и не будут готовы воспринимать такое отношение со стороны банка. Когда ты можешь с клиентом действительно обсудить то, что его интересует – это дорогого стоит. Рокфеллер не зря говорил, что умение общаться – это такой же товар, и он готов за него заплатить в 100 раз больше, чем за любой другой навык.

А как быть с привычкой действовать самостоятельно?

– В настоящее время, наряду с традиционными brokerage, когда клиент сам принимает решения о покупке или продаже бумаг, и доверительным управлением, когда клиент доверяет управление своими средствами банку, большую популярность набирает «смешанный» вариант – advisory, при котором, основываясь на рекомендации наших экспертов, клиент принимает сам инвестиционные решения.

Попали в психологию клиента?

– Да-да. Он получает всю необходимую информацию: прогнозы, рекомендации, аналитику – от своего финансового консультанта. Но финальное решение – как и привык в своем бизнесе – клиент принимает сам. Этим во многом объясняется опережающие темпы роста услуг advisory в Private Banking. Кроме того, конечно, этому способствует и снижение ставок по депозитам.

КТО НЕ РИСКУЕТ?

Золотое правило, которое написано путем огромного количества ошибок – «Держи свои деньги вдали от собственного бизнеса». Наши собственники уже усвоили это правило? Или культура долгосрочного инвестирования только формируется в России?

– К сожалению, состоятельные люди не всегда оказываются готовы к долгосрочному планированию. Именно поэтому такая статистика: в делах о корпоративных банкротствах в 50% случаях накладывают арест и на личное имущество собственника.

В целом, по одному лишь индикатору страхования можно судить о том, насколько мы задумываемся о будущем: доля страхования у нас находится на очень низком уровне.

Наша задача – предупредить о возможных сценариях «на входе», предложить глубокую инвестиционную экспертизу, ранее доступную только крупным институциональным клиентам, а теперь, благодаря синергии с корпоративным блоком, и нашим VIP-клиентам. А главное – предложить правильное для каждого конкретного клиента структурирование активов, позволяющее увеличивать доходность портфеля в долгосрочной перспективе.

Двузначные доходности, которые «рисуют» российский и западные рынки, на фоне снижения ставок по депозитам, привлекают внимание состоятельных клиентов?

– Да, в 2019-м доходность фонда акций составила порядка 38%. Соответствующие доходности получили клиенты, передавшие средства нам в доверительное управление по стратегии акций. Кроме того, растет популярность структурированных нот, которые также могут принести повышенную доходность.

А как же консервативные инструменты?

– Доля инвестиционных инструментов высокая, и она продолжает расти – во многом благодаря доступности продуктов, удобным дистанционным сервисам. По данным за 2019 год, у каждого второго клиента ВТБ Private Banking есть инвестиционный продукт. При этом объем средств инвестиционных продуктов в портфеле клиентов в целом составляет 30%. То есть большая часть ликвидных активов клиентов по-прежнему приходится на консервативные инструменты. Классические продукты остаются фундаментом портфеля.

НЕ ТОЛЬКО ПРО ДЕНЬГИ

Что для состоятельных клиентов все-таки важнее – надежность банка или экономическая эффективность предлагаемых решений?

– Надежность, профессиональная экспертиза и сервис – вот эти три вещи важны.

Какими бы высокими показателями доходности ни привлекали состоятельных клиентов банки, если они не обеспечивают сохранность средств, они не вызовут желания доверить свое состояние.

Private Banking – это ведь история не только про деньги. Кому-то важно юридическое сопровождение, кому-то – помощь в решении налоговых задач. Насколько это весомо для клиентов?

– Все верно. В зарубежной практике крупнейшие банки, работающие в сегменте PB, успешно включают в линейку банковских услуг также и нефинансовые сервисы. В Private Banking ВТБ за данные сервисы отвечает отдельное подразделение – Family office, сотрудники которого есть во всех городах присутствия Private Banking. Family office помогает нашим клиентам и членам их семей решать различные юридические и налоговые вопросы, предлагают альтернативные инвестиции и обеспечивают lifestyle менеджмент.

В настоящий момент услуги, оказываемые Семейным офисом, становятся неотделимой частью стандартов обслуживания Private Banking в мире. Основная его задача – защита клиента от внешних рисков, изменений рыночной конъюнктуры и нормативно-правовой базы, и внутренних угроз – корпоративных споров, недружественных действий со стороны партнеров, кредиторов или конкурентов, а также конфликтов внутри семьи.

Для этого в арсенале ВТБ Family Office есть большое количество инструментов, которые подбираются в зависимости от решаемой задачи: начиная от брачных и корпоративных договоров, заканчивая частными семейными фондами и ЗПИФ.

Одно из важнейших направлений работы Family Office – разработка стратегий преемственности.

ЗАЩИЩАТЬ ТЕЛЕЗРИТЕЛЕЙ

Вы известны как защитник не только капиталов VIP-клиентов ВТБ, но и телезрителей в игре «Что? Где? Когда?». Зачем это банку ВТБ и зачем это вам?

– Я много раз говорил, что как защитник телезрителей «обречен на публичное одиночество», и что моя роль – персонально неблагоприятная, ведь все, даже телезрители, болеют за знатоков. Но мне важно показать, что за каждым вопросом, за каждой фотографией стоит конкретный человек. И поддерживая таких людей, ВТБ выполняет важную миссию – доказывает, что можно зарабатывать своим интеллектом.

Это особенно важно сейчас, в эпоху, когда главным активом становится интеллектуальный капитал.

Наше сотрудничество с телепроектом «Что? Где? Когда?» позволяет провести две конкретные и правильные параллели. Во-первых, что ВТБ – банк для умных, знающих, интересующихся людей. Во-вторых, что в банке работают профессиональные сотрудники, заботящиеся о клиентах и защищающие их интересы.

ВТБ Private Banking – это специализированное подразделение по управлению капиталом и обслуживанию премиальных клиентов и членов их семей. Им доступны классические банковские услуги с лучшими условиями, широкий выбор инвестиционных стратегий и персональное инвестиционное консультирование, услуги Family Office – юридическое и налоговое сопровождение, стратегии преемственности активов, альтернативные инвестиции и lifestyle менеджмент.

VIP-офис «Байкальский» открылся в Иркутске по адресу: ул. Российская, 10. Это 31-я точка Private Banking ВТБ. Открытие нового офиса должно помочь развитию бизнеса ВТБ Private Banking в Иркутске: в планах на 2020 г. – рост числа клиентов в два раза и объема средств под управлением в 1,5 раза, планируется увеличить проникновение инвестиционных продуктов минимум в 2 раза. В настоящее время портфель VIP-клиентов в регионе составляет порядка 9 млрд руб.

Игорь Кобзев поддержал газовый проект ИНК

Руководство ООО «Иркутская нефтяная компания» – председатель совета директоров Николай Буйнов и генеральный директор Марина Седых – встретилось с исполняющим обязанности губернатора Иркутской области Игорем Кобзевым.



Глава региона отметил важность реализации газового проекта компании, в том числе – завода полимеров. «Проект по строительству газохимического комплекса в Усть-Куте – это проект российского масштаба по инвестициям, налоговой отдаче, создающий новые рабочие места и высокую добавленную стоимость, – отметил Игорь Кобзев. – Это безусловный стимул для развития северных территорий Иркутской области, мы будем поддерживать реализацию этого проекта».

Компания с 2014 года реализует проект по созданию мощностей для добычи, подготовки и переработки природного и попутного газа. Углеводородное сырье добывают на месторождениях компании. Ключевым объектом проекта станет завод по производству полимеров в Усть-Кутском районе.

Для обеспечения работников будущего предприятия жильем в северном городе компания планирует построить современный микрорайон, рассчитанный на 3000 человек, социальные и инфраструктурные объекты.

Руководители ИНК рассказали главе региона о текущей деятельности компании, реализации инвестиционных и социальных проектов в Иркутской области. Ежемесячный объем добычи нефти и газового конденсата группы компаний ИНК составляет более 750 тыс. тонн. Общие инвестиции в развитие производства с 2000 года превысили 300 млрд рублей.

«В рамках соглашения о социально-экономическом сотрудничестве с правительством региона компания финансирует ряд социальных мероприятий, среди них – фестиваль академической музыки «Звезды на Байкале», приобретение высокотехнологичного медицинского оборудования для Ивано-Матренинской детской больницы, поддержка коренных малочисленных народов Севера. За последние 9 лет компания направила на социальные проекты в Иркутской области 620 млн рублей», – отметила Марина Седых.

Налоги и платежи компании в консолидированный бюджет Иркутской области с 2011 года составили 84 млрд рублей. Компания является крупнейшим налогоплательщиком в регионе.

РУСАЛ представил инвестпроект строительства Тайшетской анодной фабрики

В правительстве региона состоялось заседание Инвестиционного совета при губернаторе Иркутской области, на котором РУСАЛ представил проект строительства Тайшетской анодной фабрики.

Врио главы региона Игорь Кобзев проект поддержал. – Привлечение инвестиций в экономику региона является одной из основных задач. Нам представили проект строительства Тайшетской анодной фабрики. Ему присвоен статус регионального, а значит, он получит льготы по налогу на прибыль организаций, – отметил Игорь Кобзев.

Проект строительства Тайшетской анодной фабрики представил Виталий Яковлев, директор департамента инжиниринга ОК «РУСАЛ». В рамках проекта, который будет обеспечивать российские алюминиевые заводы собственным сырьем – обожженными анодами и прокатным коксом – создадут 886 новых рабочих мест, сумма инвестиций составит более 52 млрд рублей, из которых почти 10 млрд рублей уже вложены в первый этап. За период с 2020 по 2040 годы общий объем налоговых платежей во все уровни бюджетной системы составит более 15 млрд рублей, объем страховых взносов – более 3 млрд рублей. Сумма льгот, предусмотренная для инвестпроекта, составит 1,4 млрд рублей.

Предприятием в 2019 году осуществлен ввод нового жилого фонда в составе четырех жилых домов на 240 квартир в г. Тайшете. К 2022 году планируется завершить строительство еще девяти жилых домов на 792 квартиры, благоустройство территории и автодорог, ввод инженерных сетей.

Решение задач социального развития Тайшетского района стало отдельным предметом обсуждения. Врио главы региона Игорь Кобзев предложил создать рабочую группу по развитию территории с учетом реализации рассматриваемого проекта, а также строительства Тайшетского алюминиевого завода. Рабочая группа, которая будет решать вопросы создания необходимой социальной инфраструктуры, кадрового обеспечения, привлечения к работе субъектов малого предпринимательства, экологической безопасности, будет создана к 15 февраля 2020 года, а к 15 марта 2020 года она утвердит «дорожную карту» развития, сообщает пресс-служба губернатора Иркутской области и регионального правительства.



ВТБ открыл офис Private Banking в Иркутске

В Иркутске на ул. Российская, 10 открылся VIP-офис ВТБ Private Banking – «Байкальский». ВТБ Private Banking – это специализированное подразделение по управлению капиталом и обслуживанию премиальных клиентов и членов их семей.

Клиентам доступны классические банковские услуги с лучшими условиями, инвестиционные продукты, услуги Family Office – юридическое налоговое сопровождение, вопросы наследования капитала, а также широкий спектр услуг lifestyle.

Открытие нового офиса должно помочь развитию бизнеса ВТБ Private Banking в Иркутске: в планах на 2020 год – рост числа клиентов в два раза и объема средств под управлением в 1,5 раза, планируется увеличить проникновение инвестиционных продуктов минимум в 2 раза. В настоящее время финансовый портфель VIP-клиентов в регионе составляет порядка 9 млрд руб.

«Байкальский» – это уже 31 точка Private Banking ВТБ. Необходимость открытия VIP-офиса в Иркутске заключается еще и в том, что в данном регионе в ВТБ обслуживается боль-

шое количество крупных корпоративных клиентов. Руководители и собственники данных компаний также получают возможность доступа и получения индивидуальных условий в Private Banking ВТБ», – прокомментировал Дмитрий Брейтенбихер, руководитель департамента по работе с премиальными клиентами, старший вице-президент ВТБ.

«Главная цель работы нового офиса – реализация финансового потенциала состоятельных клиентов, предложение им новых возможностей индивидуального обслуживания, обеспечение комфорта и приватности. У нас уже есть достаточно много клиентов, которые ценят бережное отношение к своему капиталу, и мы уверены, что с появлением нового офиса их число будет расти», – отметила Александра Макарова, управляющий ВТБ в Иркутской области.



Крупные предприятия Иркутской области переключаются на виртуальную телефонию

В Иркутской области в 2019 году почти в два раза выросло число абонентов «Ростелекома», которые подключили услугу «Виртуальная АТС». Больше всего телефонной связью через интернет интересовались в Иркутске, Братске и Ангарске.

Среди клиентов этой услуги крупные предприятия региона, такие как ЗАО «Иркутский хлебозавод», СХ ПАО «Белореченское», «ИрАэро». Об этом сообщили в пресс-службе провайдера.

– В какой-то момент мы поняли, что необходима модернизация. Обратились в несколько компаний, и самое выгодное предложение получили от «Ростелекома», – прокомментировал начальник IT-отдела ЗАО «Иркутский хлебозавод» Павел Каракич. Он добавил, что провайдер предложил и самую низкую стоимость внедрения, и оптимальное решение довольно сложной задачи.

С помощью виртуальной АТС можно настроить переадресацию вызовов, добавить новых пользователей или в онлайн-режиме проверить статистику по звонкам. В число дополнительных услуг решения входит возможность интегрировать интернет-телефонию с CRM-системой (программа для управления клиентской базой) для оптимизации бизнес-процессов. При желании клиенты также могут установить виджет на сайте компании для заказа обратного звонка.

– В Иркутской области уже почти 1 500 предприятий перешли на нашу виртуальную телефонию. Для этого мы организовали более двух тысяч городских и интеллектуальных номеров, – говорит Александр Бощенко, директор по работе с корпоративным и государственными сегментами Иркутского филиала ПАО «Ростелеком». По его словам, теперь абоненты могут звонить и через SIP-аппараты, и при помощи мобильных телефонов. А в личном кабинете услуги можно настроить запись разговора менеджера с клиентами, чтобы проконтролировать его работу.



«Ростелеком» предлагает бесплатно протестировать услугу в течение 14 дней: проверить качество связи, научиться пользоваться личным кабинетом и определиться с подходящим тарифом для бизнеса любого масштаба. Во все тарифы включен один городской номер или номер 8 800 и пакет исходящих минут на телефоны России – от 100 до 1 500 в месяц, в зависимости от нужд компании.

Для начала работы «Виртуальной АТС» достаточно наличие интернета и SIP-телефона, позволяющего общаться через сеть. Нет привязки номера к конкретному адресу: абонент может выбрать телефонный номер, который останется за организацией даже при переезде.

Подробнее об особенностях подключения услуги – на сайте rt.ru и по телефону 8 800 200 30 00.

Инвестиции в таланты

Директор филиала ИК «Фридом Финанс» в Иркутске Вадим Остапенко объясняет, почему в мире финансов не надо искать удачу наугад.

– Пожалуй, все мы мечтаем о внезапной удаче. Кто-то представляет ее себе как выигрыш в лотерею, кто-то как наследство, кто-то как прибыльные инвестиции. Людям, никогда не торговавшим на фондовом рынке, кажется, что последний вариант ничем не отличается от предыдущих двух. Однако мы в ИК «Фридом Финанс» уверены, что разница есть, ведь в случае с инвестициями удачу не ищут наугад, ее прогнозируют, изучая компании, которые готовятся в первый раз разместить свои акции на бирже.

Основная специализация нашей компании – американский рынок ценных бумаг, причем одно из ведущих направлений – поиск интересных сделок IPO. IPO – это процедура первичного размещения акций быстрорастущей компании на открытом рынке с целью привлечь инвесторов. Как правило, компании, которые выходят на IPO, нуждаются в привлечении дополнительного капитала, у них есть хорошая бизнес-идея, инновационные разработки (нередко уникальные) и надежды на то, что с привлеченными средствами им удастся добиться новых высот в своей отрасли. Такие компании – «темные лошади», сегодня они мало кому известны, а в будущем могут покорить мир, цены на их акции могут взлететь в разы,



внезапно сделав акционеров состоятельными людьми. Правда, IPO – инструмент повышенного риска и надо уметь правильно выбирать среди тех, кто выходит на рынок – кто достоин инвестирования? Именно поэтому так важно иметь надежного проводника в мир финансового рынка. Компания «Фридом Финанс» годами изучает эту тему, анализирует бизнес сотен инновационных ком-

паний и тщательно отбирает идеи. В 2019 году 180 компаний стали публичными, из этих размещений только 19,9% принесли инвесторам прибыль. ИК «Фридом Финанс» отобрала всего 30 сделок, но из них 24 (68,13%) были прибыльными. Среди рекорсменов роста – акции компании Beyond Meat, вышедшей на IPO 1 мая 2019 года, их доходность после периода локапа (три месяца, в

течение которых бумагу нельзя продавать) составляла 576%, а бумаги Zoom за аналогичный период прибавили 168%. Акции компании, в чьих IPO клиенты «Фридом Финанс» могли поучаствовать совсем недавно, тоже демонстрируют хороший рост: цена бумаг Prognon прибавила 120% с момента IPO, Bill.com – 76%.

В 2020 рынок IPO уже вовсю набирает обороты, 5 февраля состоялось сразу три интересных размещения – Beam (разработчик генной терапии), PPD (разработка фармпрепаратов) и Schrodinger (создатель ПО, которое оптимизирует поиск компонентов для разработки лекарственных препаратов). Все они имеют шансы порадовать инвесторов, и мы внимательно следим за котировками.

Продолжение сезона обещает быть интересным. Среди самых долгожданных размещений – Postmates – компания, которая доставляет буквально все, от еды до мебели. Сейчас сервис работает в более чем 3000 городах США и осуществляет примерно 5 млн доставок в месяц. Другое важное размещение – брокерское приложение Robinhood, которое позволяет покупать и продавать акции, ETF, опционы, и все это с нулевой комиссией в США. Платформа также позиционирует себя как место для удобного хранения денег. Ну, и конечно, на повест-

ке – вечные ньюсмейкеры – Airbnb и Palantir, размещения которых инвесторы ждут уже пару лет.

Для более консервативных инвесторов, не склонных к поиску талантов на бурном рынке первичных публичных размещений, «Фридом Финанс» может предложить интересные варианты инвестиций в рынок корпоративных облигаций. Например, 28 января началось размещение биржевых облигаций самой ИК «Фридом Финанс» на Московской бирже (программа облигаций №4-00430-R-001P-02E от 06.10.2019). Особенность эмиссии в том, что долговые бумаги номинированы в долларах США. Объем эмиссии составляет \$40 млн. Срок обращения облигаций – 1092 дня, 12 купонных периодов, ставка купона – 6,5%.

Иными словами, в 2020 году, как и в прошлом, я вновь повторяю – не ищите удачу наугад, приходите в наш офис в Иркутске, и, надеюсь, вместе с нашей командой фондовый рынок станет ближе и понятнее!

г. Иркутск, ул. Горького, 36 Б,
БЦ МАХИМ, офис 2-5
Тел.: +7 (3952) 79-99-02 (доб. 845)
Email: irkutsk@ffin.ru



Под участием в IPO понимается возможность заключения расчетных внебиржевых форвардных контрактов, базовым активом которых являются инструменты, размещаемые на торгах иностранных организаторов торгов, в соответствии с п.4 Указания Банка России от 16.02.2015 N 3565-У. Приобретение ценных бумаг иностранных эмитентов, не допущенных к публичному размещению и (или) публичному обращению в РФ возможно только за счет квалифицированных инвесторов. Владение ценными бумагами и прочими финансовыми инструментами всегда сопряжено с рисками: стоимость ценных бумаг и прочих финансовых инструментов может как расти, так и падать. Результаты инвестирования в прошлом не являются гарантией получения доходов в будущем. В соответствии с законодательством компания не гарантирует и не обещает в будущем доходности вложений, не дает гарантии надежности возможных инвестиций и стабильности размеров возможных доходов. Полная информация об услугах ООО ИК «Фридом Финанс» доступна на сайте ffin.ru и по телефону +7 (495) 783-91-73.

ВВП вырос благодаря добывающей промышленности

По данным Росстата, в 2019 году ВВП нашей страны вырос на 1,3%. Темпы роста, по сравнению с 2019-м существенно замедлились. Наталья Мильчакова, заместитель директора ИАЦ «Альпари» (на фото), считает, что это связано с повышением НДС в начале 2019 года и одновременно низкими темпами роста реальных доходов населения.

По данным Росстата, опубликованного в начале февраля первую оценку темпов роста ВВП РФ за 2019 год, в прошедшем году рост ВВП нашей страны составил 1,3%. Объем российского ВВП по итогам 2019 года составил 109,362 трлн руб. Таким образом, темпы роста валового внутреннего продукта РФ в 2019-м существенно замедлились по сравнению с 2018 годом, когда этот показатель вырос, по данным Росстата, на 2,5%.

Более того, по итогам прошедшего года темпы роста российского ВВП оказались самыми низкими за три последних года (напомним, что в 2017 г. рост составил 1,8%, а в кризисном 2016-м только 0,3%). Но важно отметить, что темпы роста ВВП за 2018 год неоднократно подвергались сомнению, и более того, их признавали единовременными даже в Росстате, так как эта цифра появилась после корректировки, и рост был связан с неучтенными ранее данными в секторе строительства.

В основном рост произошёл благодаря вкладу добывающей промышленности, а также довольно существенную составляющую в итоговый результат 2019 года внесли розничная торговля, транспортные услуги и обрабатывающая промышленность. Одновременно в секторе недвижимости, услугах и некоммерческом секторе были зафик-



сированы либо низкие темпы роста, либо даже спад, чего не наблюдалось в 2018 году, за исключением небольшого спада в сегменте «прочие услуги». По всей видимости, причины столь низких темпов роста ВВП были связаны с последствиями повышения НДС в начале 2019 года и одновременно низкими темпами роста реальных доходов населения, которые в 2019-м увеличились всего на 0,8%.

«Реальные доходы населения чуть выросли, но по факту мало кто из россиян это действительно заметил, – отметила Анна Бодрова, старший аналитик ИАЦ «Альпари». – Не растут доходы – нет резерва, за счет которого

можно было бы нарастить расходы. Доходы не увеличиваются, потому что бизнес не в состоянии конкурировать за рабочую силу, так как задавлен налогами и сборами. Все идет по кругу, но со временем начинает сказываться на розничных продажах, а значит, чуть позже отразится и на параметрах промышленного производства. Это не самая хорошая новость для российской экономики».

В целом, данные по росту российского ВВП в прошлом году можно признать вполне неплохими, – считает Наталья Мильчакова. – Напомним, что МВФ и Всемирный банк прогнозировали рост не выше, чем на 1,1-1,2%, а Банк России ожидал экономического роста в диапазоне 0,8-1,3%, так что опубликованные цифры совпали с верхней границей прогноза. Правда, Минэкономразвития ранее оценило рост ВВП в 1,4%, но прогнозы у этого ведомства довольно часто меняются и оказывают очень незначительное влияние на курс рубля и финансовые рынки. На фоне публикации данных по росту ВВП за 2019 год рубль укрепился по отношению к доллару и евро. В феврале мы ожидаем курс доллара в рамках 62-64 руб., курс евро в диапазоне 68-72 руб.



Сообщение о проведении годового общего собрания акционеров ЗАО «ВостСибТИСИЗ»

10 апреля 2020 года в 10-00 часов (время местное) состоится годовое общее собрание акционеров.

Форма проведения собрания акционеров – совместное присутствие.

Место проведения собрания: 664007, г. Иркутск, ул. Декабрьских событий, 57, офис 301.

Список лиц, имеющих право на участие в годовом общем собрании акционеров, составлен на основании данных реестра акционеров ЗАО «ВостСибТИСИЗ» по состоянию на 21 марта 2020 года.

Начало регистрации акционеров или их доверенных лиц в 9-00 часов местного времени.

Повестка дня годового собрания акционеров:

1. Утверждение годового отчета Общества, бухгалтерского баланса, в том числе отчета о финансовых результатах.
2. Распределение прибыли (в том числе выплата (объявление) дивидендов) Общества за счет прибыли, полученной по итогам финансового (2019) года.
3. Избрание генерального директора Общества.
4. Прекращение полномочий действующего состава совета директоров Общества.
5. Избрание совета директоров Общества.
6. О приведении Устава и наименования Общества в соответствии с нормами главы 4 Гражданского кодекса Российской Федерации (в редакции Федерального закона от 05.05.2014 № 99-ФЗ «О внесении изменений в главу 4 части первой Гражданского кодекса Российской Федерации и о признании утратившими силу отдельных положений законодательных актов Российской Федерации»).
7. Об утверждении новой редакции Устава Общества
8. Назначение ревизионной комиссии Общества.
9. Утверждение аудитора Общества.

С информацией (материалами), подлежащей представлению лицам, имеющим право на участие в годовом общем собрании акционеров при подготовке к его проведению, акционеры (их представители) могут ознакомиться по адресу: 664007, г. Иркутск, ул. Декабрьских Событий, 57, офис 301 с 25 марта по 09 апреля с.г. ежедневно, кроме выходных и праздничных дней, с 14-00 до 17-00 часов, время местное.

Генеральный директор ЗАО «ВостСибТИСИЗ» Ю.Е.Тен

«Китайская игла»

Насколько страшен для турбизнеса на Байкале коронавирус

Эффект домино вызвала эпидемия коронавируса на иркутском туристическом рынке – Китай закрыл границы, Россия запретила регулярные и чартерные авиарейсы, приостановила железнодорожное сообщение, начались массовые отмены туров, снятие брони в гостиницах Иркутска и на Байкале. Участники туристического рынка признают, что зимний сезон на Байкале провален. Кто принял основной удар, и что будет дальше, SIA.RU рассказали эксперты.

ЗАМЕНИТЬ КИТАЙЦЕВ НЕКЕМ

Ситуация с коронавирусом показала зависимость регионального турбизнеса от китайских гостей, доля которых в общем турпотоке достаточно велика. «Как бы мы ни ругали китайцев, ситуация с эпидемией лишней раз показала, насколько мы завязаны на китайский поток», – говорят эксперты. Отельные отмечают, что на китайских туристов приходится более половины всех размещений иностранцев, приезжающих на Байкал. Заменить туристов из Поднебесной некем, признают эксперты. «Частично компенсировать размещения могут местные и российские туристы. Но полностью заместить китайцев сейчас невозможно, – говорит руководитель отеля Ибис в Иркутске Максим Девочкин. – На них приходится 60% всех размещений иностранных граждан».

ПРО ПОТЕРИ ГОВОРЯТ РАНО

Зимний сезон на Байкале пострадает. О потерях участники турбизнеса говорят пока неохотно. Не потому, что их нет, а потому, что посчитать пока сложно. «Масштаб отмен туров беспрецедентный, – делится своими впе-

чатлениями один из гидов по Байкалу. – Тотально снимаются брони в гостиницах, гиды и водители остаются без работы, а значит и без денег. Кто-то радуется, что китайцев нет, а кто-то злорадствует по поводу «китайской иглы», на которой сидели отдельные турфирмы». Международный аэропорт «Иркутск» официально сообщил об отмене 146 рейсов из Иркутска в Китай, которые были запланированы на февраль. «Авиакомпания «ИрАэро» несёт ощутимые потери, но оценивать общие масштабы пока рано, так как неизвестно, как долго продлится запрет на полёты», – сообщили SIA.RU в компании. В расписании «ИрАэро» было шесть регулярных рейсов в Китай в неделю – из Иркутска и Красноярска в Харбин и Маньчжурию.

Руководитель отеля Ибис подтверждает, что групповые размещения отменяются не только в отелях на Байкале, но и в городских отелях. «Учитывая, что зимний сезон на Байкале короткий, февраль-март, мы должны признать, что этот сезон потерян, – рассуждает он».

БЮДЖЕТ ПОТЕРЬ НЕ ЗАМЕТИТ

Но все же самой пострадавшей стороной в этой ситуации будет серый



сектор, говорят эксперты. Так называемые китайские гостиницы, рестораны, гиды, которые делают 100% ставку на своих соотечественников. «Первый удар принял самый серый сегмент рынка – те, кто завозит так называемых «списочных» гостей, без виз, – говорит один из гидов по Байкалу. – Это достаточно большой сектор. Практически все «черные» гиды, китайские студенты и «бизнесмены» с китайских рынков, которые активно завозят сюда туристов. Затем, безусловно, по цепочке пострадали принимающие этих туристов китайские магазины, рестораны, отельчики».

Проблемы серого сектора легальный иркутский турбизнес волнуют мало. «У меня как у российского законопослушного работника сочувствия это не вызывает. Чем меньше черных гидов и черных туристов у нас на Байкале, приехавших не через турфирмы, тем лучше», – объясняет свою позицию один из гидов.

Бюджет Иркутской области вряд ли пострадает от этой ситуации, говорят эксперты. Налоговые отчисления от легального турбизнеса невелики, вклад в ВРП составляет не более 0,7%, при этом серый сектор вообще ничего не платит в бюджет.

ДВА СЦЕНАРИЯ НА БУДУЩЕЕ

Чрезвычайные ситуации бывают иногда полезны, говорят участники рынка. Порой необходимо взять паузу и переосмыслить процесс. «Байкал не зря называют последней жертвой овертуризма. Передозировка антропогенной нагрузки в последние годы на берегах Байкала была огромная, с ней никто не мог справиться. Отдохнуть от этого процесса никогда не лишне, – философски замечает Катерина Шарипова. – В последние годы профессиональный уровень гидов вырос значительно, мы активно популяризируем бережное отношение к Байкалу, но при этом уровень сервиса вокруг никак не меняется. Вводят всевозможные платежи, всех хотят «обилетить», но инфраструктура как не было, так и нет».

Говоря о будущем, руководитель отеля Ибис видит два сценария развития событий. «Первый сценарий – через 2-3 месяца ситуация нормализуется, поток восстановится, – говорит он. – Второй – эпидемия вируса продолжится, мы потеряем корейцев, японцев, всю Азию. В этом случае, на одном внутреннем туризме мы не выедем. Но я склоняюсь к более оптимистичному варианту, надеюсь, что через 2-3 месяца паника пройдет, а хозяйственные связи начнут восстанавливаться».

Слата переводит закуп овощей и фруктов на другие страны в связи с коронавирусом

Коронавирус нарушил логистику поставок товаров из Китая. Торговая сеть «Слата», в которую входят супермаркеты «Слата» и дискаунтеры «ХлебСоль», по большому количеству товаров нашла альтернативные решения.

Жители Иркутска обеспокоены с связи с закрытием поставок из Китая, не произойдет ли рост цен на овощи и фрукты или, возможно, что-то и вовсе нельзя будет купить в ближайшее время.

– Нарушение поставок из КНР действительно есть. Граница была перекрыта из-за коронавируса, по предварительной информации, до 1 марта 2020 года. Запасы на местном рынке заканчиваются, товар, который привезли в Иркутск до 25 января, почти продан. Сейчас продаются остатки.

Представители «Слаты» уверенно заявляют, что существенной нехватки товара в ТС «Слата» не будет, но возможно ряд овощей и фруктов будет недостаточно в необходимых объемах.

– Мы предполагаем, что может быть дефицит по огурцам, «борщевой» группе, грушам и яблокам. По большому количеству товаров мы нашли альтернативные решения, хотя ряд позиций в дефиците. По некоторым из них будет найдена альтернатива из других регионов РФ, Узбекистана, Белоруссии и других стран. Но ряду продуктов из КНР найти альтернативу сложно из-за удален-

ности нашего региона. С полок могут уйти дешевые предложения из КНР по кабачкам, баклажанам, перцам, пока не появится отечественный аналог. Также не будет китайских цитрусовых: лимонов, мандаринов, помело. Это связано с запретом ввоза цитрусовых от 06.01.2020.

Торговая сеть «Слата» была готова к запрету, т.к. в целом по ряду позиций заканчивался сезон, поэтому весь закуп по мандаринам и лимонам был переведен на Египет, Турцию, Пакистан, Марокко. Относительно помело – альтернативы нет. Перец «болгарский» есть возможность привезти из Ирана, но этот товар очень нежный, длительная перевозка может повлиять на качество.

Недостаток товара на рынке Дальнего Востока повлек за собой рост спроса и повышение закупочных цен на фрукты и овощи, отмечает пресс-служба компании.

– Все вышеописанные факторы повлияют на розничные цены. Но на какой процент произойдет повышение стоимости, и как отыграет в целом эту ситуацию рынок Иркутска, на текущий момент спрогнозировать сложно.



РСХБ улучшил условия обслуживания экспортеров и участников ВЭД

Россельхозбанк ввел в действие два новых тарифных плана: один предназначен экспортно ориентированным компаниям АПК, второй – компаниям, ведущим внешнеэкономическую деятельность. В рамках тарифных планов банк предлагает выгодные ценовые условия на комплекс услуг по расчетному и дистанционному банковскому обслуживанию (ДБО), а также на услуги валютного контроля.



Тарифный план «ВЭД» включает услуги по открытию и ведению банковских счетов в рублях и в иностранной валюте, все виды сервисов в системе ДБО, 30 переводов в рублях, отправленных по этой системе, переводы в иностранной валюте в сумме, эквивалентной 2 млн рублей (в месяц). Кроме того, клиентам предоставляется скидка 20% на услуги РСХБ по выполнению функций агента валютного контроля.

Тарифный план для экспортно ориентированных компаний АПК включает аналогичные услуги, однако скидка на услуги банка по выполнению функций агента валютного контроля составляет 50%. Если у клиента действует банковская гарантия, выданная РСХБ в соответствии с налоговым и таможенным законодательством, то стоимость тарифного плана обнуляется на срок действия гарантии.

«Россельхозбанк предлагает действующим и потенциальным клиентам современные финансовые решения, которые помогают развивать бизнес и достигать новых высот на экспортных направлениях. Новые тарифные планы призваны

поддержать комфортную бизнес-среду для предприятий, ведущих внешнеэкономическую деятельность, и облегчить интеграцию в международный рынок», – отметил Максим Любомудров, заместитель Председателя Правления РСХБ.

В рамках обслуживания ВЭД Россельхозбанк предоставляет широкий спектр продуктов и услуг, обеспечивая клиентов возможностями, связанными с привлечением экспортного финансирования, структурированием внешнеторговых сделок, проведением международных расчетов и различных видов гарантийных операций по внешнеторговым контрактам, а также оказывает услуги по проведению конверсионных операций на наиболее выгодных условиях.

АО «Россельхозбанк» – основа национальной кредитно-финансовой системы обслуживания агропромышленного комплекса России. Банк создан в 2000 году и сегодня является ключевым кредитором АПК страны, входит в число самых крупных и устойчивых банков страны по размеру активов и капитала, а также в число лидеров рейтинга надежности крупнейших российских банков.

Переход компаний в облако становится трендом

Расходы на ведение бизнеса продолжают расти, а факторов, ставящих под угрозу не только доходность, но и сам бизнес, становится больше. Отвечая на вызовы времени, иркутские компании все чаще обращаются к облачным технологиям. О трендах и о том, как «облака» помогают облегчить нагрузку на бизнес, рассказала Елена Ватуля, директор департамента B2B компании МТС.

Тренд 1. Бизнес оптимизирует расходы

Налоговое бремя на бизнес растет. В 2019 году до 20% увеличился НДС, в планах Минэкономразвития увеличение налогов на малый бизнес на 4,9%. Реальные доходы населения в это время, согласно данным ВШЭ, снижаются. Все это уменьшает доходность бизнеса и ставит перед ним задачи по оптимизации расходов и поиску новых точек роста. Облачные технологии позволяют сократить как временные, так и финансовые издержки.

– Облачные сервисы решают как минимум две проблемы: во-первых, экономят ресурсы за счет того, что компании не нужно закупать дорогостоящее оборудование и тратить на его поддержку, во-вторых, экономят время. Крупные компании зачастую покупают оборудование через тендер и вынуждены проходить связанные с этим процедуры. Вместо того, чтобы каждый раз проводить новую закупку оборудования, 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.

Тренд 2. Бизнес следит за соблюдением законов

Коррекция экономических процессов со стороны государства способна стать для предприятий причиной новых расходов. Например, солидные штрафы – не менее двух миллионов рублей – ждут нарушителей закона о хранении персональных данных. А с ними имеет дело большинство современных предприятий – от ЖКХ до ритейлеров.

– Выполнение всех новых требований на собственной инфраструктуре – это не только расходы на оборудование и программное обеспечение, но и



риск «попасть» на штрафы, если что-то не успеть или сделать не так. Отечественные провайдеры уже позаботились об этом: они хранят информацию компаний в защищенном сегменте облака, который прошел необходимую аттестацию, и сами следят за соблюдением всех нормативных требований. Именно так сделано в #CloudMTS, поэтому бизнесу не нужно самостоятельно «строить» всю систему для работы с персональными данными: приобретать сертифицированное оборудование и изучать российские криптографические средства.

Тренд 3. Бизнес защищается от киберугроз

Кибератаки приводят ко всё более критическим последствиям. Номера телефонов и банковских карт, паспортные данные, личная информация – жертвами хакеров становятся миллионы пользователей в России. Не каждая

компания способна эффективно защититься от подобных нападений – подчас для этого необходимы серьезные, но не профильные для бизнеса компетенции.

– Все компании на регулярной основе вынуждены проводить тестирование безопасности информационных систем, искать уязвимости как в корпоративной сети, так и в используемых клиентами приложениях. Особенно это актуально для компаний, которые имеют дело с персональными данными – банковский сектор, ритейл, страховые компании, организации сферы ЖКХ и здравоохранения. Облачный провайдер способен стать для компаний «фабрикой» по безопасности. В 2019 году компания МТС запустила новую для российского рынка услугу по антивирусной защите критически важных корпоративных ИТ-ресурсов, приложений и данных, размещенных в публичном облаке. Решение 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.

Тренд 4. Бизнес автоматизирует производство

Активное внедрение IoT-технологий, big data и нейросетей приведет к накоплению колоссальных объемов данных во всем мире – как прогнозируют эксперты, цифра достигнет 175 зеттабайт к 2025 году. Уже сейчас десятки миллиардов смарт-устройств – от систем учета товаров до датчиков климат-контроля – генерируют информацию, которая подлежит обработке и хранению.

– Когда предприятие начинает автоматизировать

производство, перед ним неизбежно встает вопрос о том, где хранить информацию, которой обмениваются системы мониторинга. Многие компании уже давно отказались от покупки «железных серверов», посчитав, что затраты на поддержание и восстановление инфраструктуры не успевают окупаться. Но и времена аренды серверов уходят в прошлое, поскольку

компании, чтобы обеспечить резервирование, вынуждены арендовать избыточный объем мощностей, что полностью не решает проблем с надежностью и ограничивает возможность масштабирования. Аренда облачных сервисов решает все эти вопросы: провайдер сам обеспечивает резервирование данных, позволяет легко подключать дополнительные мощности, которые компания оплачивает по факту их использования.

Тренд 5. Бизнес внедряет новые технологии

Технологические решения, которые помогают бизнесу двигаться вперед, появляются регулярно. Однако не у каждого предприятия есть достаточно средств для их приобретения и внедрения. При этом облачные сервисы – один из самых доступных на сегодняшний день для бизнеса способов освоить такие технологии, как big data и машинное обучение.

– Крупные российские провайдеры сейчас могут выделять клиенту сегмент облака, в котором нейросети будут обучаться под конкретный проект. Это позволяет значительно уменьшить расходы на самые сложные цифровые процессы вроде распознавания лиц и голоса. Компания МТС в Иркутске готова бесплатно предоставить сервисы для тестирования, вместе с клиентами проработать их идеи и помочь найти те моменты, которые сделают бизнес нашего клиента более эффективным.

«ВостСибСтрой»: Первые новоселья в Тулуне отметят в марте

На строительных площадках в Тулуне 6 февраля проходили встречи застройщиков с заместителем министра строительства и жилищно-коммунального хозяйства РФ Дмитрием Волковым, сенатором Сергеем Брилкой, депутатом Госдумы Александром Якубовским, главой Правительства Иркутской области Русланом Болотовым, мэром Тулуна Юрием Карих.

Комиссия посетила все строящиеся микрорайоны, социальные объекты Тулуна.

В микрорайоне Угольщикова, где возводятся многоквартирные дома, заселение первых семей намечено уже на конец марта этого года, сообщает пресс-служба ЗАО «ВостСибСтрой» и уточняет, что одна из проблем здесь – благоустройство, которое зимой выполнить сложно и, в принципе, недопустимо, так как его основной элемент – асфальтирование.

При этом компания «ВостСибСтрой» ведет на своей площадке активные работы. Ежедневно на стройке работает около 240

специалистов. Несмотря на морозы и технически сложные условия тяжёлых скальных грунтов, они прокладывают к новостройкам инженерные сети. В жилых домах строители делают укладку лицевого кирпича, армируют лестницы, монтируют двери, системы вентиляции и отопления, прокладывают проводку и штукатурят квартиры, устанавливают розетки. Часть квартир уже готова «под ключ».

Компания делает все необходимое, чтобы жители Тулуна, пострадавшие при паводке, как можно быстрее переехали в новое жильё.



Фото: Иркутская дирекция ФАУ «РосКапСтрой», пресс-служба ЗАО УК «ВостСибСтрой»

Сбербанк провел в Иркутске «круглый стол» с застройщиками и парламентариями

«Круглый стол», посвященный вопросам законодательства РФ в сфере жилищного строительства, состоялся в Иркутске на площадке центрального офиса Байкальского банка Сбербанка.

В разговоре приняли участие депутаты Государственной Думы, управляющий Иркутским отделением Сбербанка Наталия Цайтлер, руководители 21 компании-застройщика. Центральной темой дискуссии стало обсуждение результатов реформы строительства жилья в России и исполнение застройщиками региона требований законодательства по использованию эскроу-счетов. В Иркутской области на данный момент возводится более 60 новостроек, 10 проектов уже в 2019 году реализовывались с использованием новой модели финансирования, при этом 9 из них выбрали в качестве банка-партнера – Сбербанк. Жители Иркутской области в прошлом году открыли в Сбербанке 384 эскроу-счета.

«Ситуация в сфере строительства жилья кардинально меняется – уходят недобросовестные компании, теперь рынок будут представлять только профессиональные строители. Появился и надежный механизм защиты граждан, приобретающих квартиры на этапе строительства. Любой человек по-прежнему может стать инвестором застройки, только теперь банки выступают гарантом сохранения денежных средств дольщиков и исполнения всех обязательств по сдаче дома в эксплуатацию. Больше новых обманутых дольщиков в России не будет», – поделился своим мнением о реформе депутат Государственной Думы Александр Якубовский.

О результатах совместной работы в сфере жилищного строительства в Иркутской области рассказала управляющий Иркутским отделением Сбербанка Наталия Цайтлер. Так, за 11 месяцев 2019 года в регионе сданы в эксплуатацию 261 тыс. кв. м в многоквартирных домах. Доля Сбербанка на рынке регионального ипотечного кредитования в прошлом году составила 65%.

«Сбербанк видит в строительной отрасли



большие перспективы и очень заинтересован в том, чтобы этот сегмент экономики в нашем регионе развивался ещё более активно, – рассказала она. – Законодательный процесс приносит положительные результаты тогда, когда он идет в тесном взаимодействии со всеми заинтересованными сторонами. Именно такая синергия происходит и в отношении закона о долевом строительстве. С момента введения 214-ФЗ совместно с партнерами-застройщиками мы инициировали несколько очень существенных поправок, которые действительно помогли сделать этот закон более рабочим».

По результатам «круглого стола» депутаты Государственной Думы получили запросы на разработку мер защиты строительной отрасли от т.н. «потребительского терроризма», на упрощение процедуры межевания земельных участков и внесение поправок в требования экологической экспертизы.

Время «РЕ»

На байкальском туристическом рынке наступило время «РЕ»: реновации, реконструкции, редевелопмента... Перемены неизбежны: качественному туристу нужен качественный продукт, достойный сервис и развитая инфраструктура. За последние годы «Гранд Байкал» инвестировал 538 млн рублей в обновление парк-отеля «Бурдугуз», 187 млн – в реновацию горно-лыжного комплекса «Гора Соболиная». В планах у компании провести масштабную реконструкцию БайкалБизнесЦентра, санатория «Электра» и построить два новых отеля в центре Иркутска. Генеральный директор «Гранд Байкал» Виктор Григоров рассказал Газете Дело, почему турпоток растет, но структура этого потока не радует, как развивать туризм на Байкале, не застраивая Ольхон и Малое Море, и какой экономический эффект дает реновация отелей.

«ЕСЛИ НЕ ИЗМЕНИТЬ СИТУАЦИЮ, МЫ ПОТЕРЯЕМ БАЙКАЛ»

Что происходит с туризмом на Байкале? Эксперты пишут стратегии развития региона, отели закрываются на реновацию... Пришло время меняться?

– Пришло. Мы тоже разработали стратегию – «Новая модель развития туризма в Байкальском регионе». Почему новая модель? Потому что то, как развивается туризм сейчас – хаотично и неуправляемо, дальше невозможно.

Экологи, прокуратура, надзорные органы уже бьют тревогу: половина турбаз, гостиниц на Малом Море, на Ольхоне – незаконны, еще часть наносит огромный ущерб природе. И на самом деле, невзирая на жесткость многих принятых там решений, разумное зерно в этих словах есть. Мы действительно убиваем эту территорию.

И что же делать?

– На Форсайте в 2017 году наша группа по развитию туризма пришла к такому выводу: если мы не изменим ситуацию, то мы потеряем Байкал – как ценность, как бренд, как территорию, которой может гордиться Россия. Если ничего не предпринимать, мы усугубим экологические проблемы, и Байкал из локомотива развития превратится в колоссальную проблему.

Наша «Новая модель» говорит о том, что мы должны перераспределить турпоток. Сейчас его основной рост приходится на Малое Море и Ольхон, и это несет угрозу экосистеме озера.

В какие точки на Байкале можно направить турпоток?

– Байкал весь прекрасен, но есть точки, которые являются эксклюзивными. И это не только Ольхон и Малое Море, но и Песчанка, Северный Байкал, Зама, мыс Котельниковский, Турка, Энхалук и др. – нашей стратегией предусмотрено двадцать с лишним мест.

А есть точки – Иркутск, Байкальск, Улан-Удэ, Турка, Листвянка – в которых мы можем строить инфраструктуру без нанесения ущерба природе.

И связывать ее с теми самыми двадцатью туристическими зонами?

– Да, причем связывать самыми разными маршрутами, на любой вкус и кошелек. Есть большие деньги – можно на вертолете слетать. Нет больших денег – на машине, пешком, на лошадах, на собаках, на санках, на коньках, на лыжах, на велосипедах – на чем угодно.

«ТУРПОТОК РАСТЕТ, А ЕГО КАЧЕСТВО – НЕТ»

В прошлом году на форуме, посвященном туризму, много говорили о том, что турпоток на Байкал растет, но его качество не устраивает. Китайских туристов с низким чеком много, более состоятельных европейцев – мало...

– Абсолютно верно. Китай сегодня занимает лидирующую позицию по количеству туристических прибытий среди иностранных гостей: в 2018 году Иркутскую область посетило 186 тысяч китайских туристов, это 63% от общего количества иностранных путешественников.



В 2019 году туристов из КНР было уже 240 тысяч.

Китайский турист нам интересен, но другой: тот, кто летает сегодня в Новую Зеландию, Австралию, Канаду, Швецию, Норвегию, Финляндию и тратит там по 250-300 долларов в день. В основном это жители Пекина или южных городов Китая, где по-другому развита экономика, где другой менталитет. Турист с севера Китая, с 50-60 долларами за турдень, нам ничего не дает.

Что же мешает привлечь в регион нужного туриста?

– К нам, в основном, летают чартеры, это авиакомпании не очень высокого уровня. Мы пытаемся привезти сюда другой поток, но упираемся в возможности аэропорта.

Нужен новый?

– Да. Ведущие авиакомпании мира, которые могли бы сюда летать, не будут делать этого, пока не будет построен новый терминал, взлетно-посадочная полоса и т.д.

«ИРКУТСК – ВХОДНЫЕ ВОРОТА»

Сервис и инфраструктура в сфере туризма тоже далеки от идеала. Ваша стратегия предусматривает масштабную реновацию? Расскажите подробнее.

– В рамках новой стратегии мы говорим о развитии туризма в приоритетном проекте «Южно-Байкальское кольцо». Мы эту идею выдвигали еще три года назад, но тогда нас чуть ли помидорами не закидали. Теперь появилось понимание, последователи, идею поддержали власти. Программа развития территории принята Сбербанком и правительством Иркутской области. Наконец-то пришло понимание, что развивать туризм можно (и нужно) без дополнительной нагрузки на Ольхон.

«Южное кольцо» – это Иркутск, Байкальск, Улан-Удэ, Листвянка?

– Да, это основное кольцо, ядро. Но отсюда можно и в Аршан съездить, и в Танхой, и в Большие Коты, и в Песчанку, и на Ольхон. Главное – создать в ядре достойную инфраструктуру. Турист готов терпеть лишения на маршруте: ходить пешком, с рюкзаком, ездить на узике. Но потом ему надо хорошо и с комфортом отдохнуть. Прийти вечером в уютный номер, лечь в красивую постель. Тот сервис, который сегодня предоставляет наш гостиничный сектор, действительно далек от идеала.

Поэтому идея у нас такая: Иркутск работает как входные ворота, как стартовая площадка. Здесь мы планируем построить два совершенно новых отеля, решения по ним уже приняты. Строительство первого начинаем в этом году, второго – в следующем.

Большие инвестиции?

– Порядка 2,9 млрд рублей.

В каком районе будете строить?

– Первый – на месте Курбатовских бань. Рабочее название – «Отель Курбатов». Это будет пятизвездочный отель на 78 номеров в новом квартале. Территория от Глазковского моста до Вечного огня должна быть полностью преобразована. Там

Если ничего не предпринимать, мы усугубим экологические проблемы, и Байкал из локомотива развития превратится в колоссальную проблему

строят бизнес на месте чайной фабрики, жилые дома, кварталы. А мы возводим пятизвездочный отель, благоустроиваем набережную – и получаем очень красивое место. В сочетании с «Марриоттом» и «Ибисом» получится целый квартал хороших, качественных отелей.

Далее по маршруту – Байкальский тракт. Там у компании уже есть несколько гостиниц. Будете строить новое или обновлять старое?

– Один из объектов – парк-отель «Бурдугуз» – мы уже подвергли реновации, инвестировав 538 млн рублей. Это эксклюзивный загородный комплекс для тех туристов, которые сразу хотят на Байкал. После тяжелого перелета попадаете в этот отель, на природу. Там и прекрасный сосновый лес, и великолепная Ангара. Просто выдающаяся с точки зрения отдыха и восстановления сил территория. Дальше в планах – «Электра».

Тот же реновация?

– Да, будем реконструировать санаторий. Кроме того, сейчас ищем земельный участок между «Электрой» и «Бурдугузом», чтобы построить там международный детско-молодежный образовательный лагерь.

«БАЙКАЛЬСК СЧИТАЕМ ЯДРОМ ПРОЕКТА»

Какие планы на Байкальск?

– Его мы считаем ядром всего проекта. Байкальск уникален: там огромное

количество земли, чтобы построить по-настоящему серьезный курорт мирового уровня.

Но для этого, конечно, надо решить много вопросов. Главное – изменить имидж и культурный код этой территории. Стратегически мы в это верим, потому что там есть всё: инфраструктура, энергетические, технические условия. Есть федеральная трасса, по которой идет огромный поток машин, есть железная дорога, есть возможность построить аэропорт для малой авиации и, конечно, уникальный природный парк от Танхой до Мунку-Сардык.

А кадры?

– Трудовые ресурсы есть тоже. Это люди, которые живут там и готовы работать – их можно обучать.

Причем работа будет круглый год.

– Да, это особенно важно: в Байкальске есть хороший зимний поток, который давно уже сложился, даже несмотря на комбинат.

В Байкальске вы тоже провели реновацию – обновили отель «Соболинка». Что дальше?

– Сейчас проектируем инфраструктуру предгорной части курорта и двух новых канатных дорог. В планах на 2021-2022 годы – построить новые канатные дороги (ППКД-6) на Восточном склоне и гондольную дорогу на Западном склоне, сервисный центр, отель и SPA, а также организовать маршрутную сеть вокруг курорта.

Надеемся в будущем поработать над старой площадкой комбината. Если ее очистить, подготовить, то можно дать ей вторую туристическую жизнь. В разных странах мира – Канаде, Финляндии, Новой Зеландии – есть успешные постиндустриальные проекты.

Если мы реализуем все наши планы – совместно с другими компаниями, конечно, – получим хорошие экономические эффекты в целом для региона. Сегодня на туризм приходится 0,7% ВРП. Эта доля может увеличиться втрое, до 2%. Более 2 млрд налогов – неплохой результат для экономики.

«ПОСЛЕ РЕНОВАЦИИ ЗАГРУЗКА СЕРЬЕЗНО ВЫРОСЛА»

Многие отмечают, что поток на зимний Байкал существенно вырос, и реновацию отелей проводят в расчете на этих туристов. Вы заметили такую тенденцию по загрузке своих отелей?

– Тенденция очевидна. После того, как мы провели реновацию отеля «Бурдугуз», размещение стало дороже, но загрузка выросла очень серьезно, потому что клиенту стало интересно туда приезжать.

Мы же не только провели полную реконструкцию отеля, мы организовали кинотеатр, караоке-клуб, соляную комнату, построили банный клуб, который пользуется большой популярностью. Кроме того, есть детская комната, каток, хорошая тюбинговая трасса – вылетаешь прямо на Ангару. Есть две лыжни – по лесу и по заливу. Все для активного отды-

ха на природе.

В планах сделать уникальную точку питания – ресторан местной кухни с элементами европейской, поработать над ландшафтным дизайном территории. Мы уже высадили большое количество елок, сосен, газонов. Сейчас работаем с Дмитрием Будажабе из Улан-Удэ, последователем Даши Намдакова, – у нас появятся скульптуры из бронзы.

То есть реновация – действительно панацея от традиционной для Байкала проблемы сезонности?

– Наш опыт говорит именно об этом. Сезонность – действительно большая проблема для Байкала. Летом клиент есть, в остальное время с загрузкой хуже, в результате рентабельность бизнеса невысокая. Мы совершенно четко видим, что реновация «Бурдугуза» создала новый продукт и дала эффект: загрузка отеля выросла в 1,8 раза. Понятно, что у нас был прекрасный июль, прекрасный август, но потом – неожиданно – хороший сентябрь, не хуже, чем июль. И октябрь – не хуже, чем август. Даже ноябрь был неплох. А в новогодние каникулы загрузка отеля достигла 93%.

Решение на глобальную реконструкцию сложно далось?

– Сложно. Любая реконструкция – это большие вложения, а отдача длинная, 6-8-10 лет.

Торгово-промышленная палата сейчас выступает с инициативой о предоставлении налоговых льгот тем собственникам в Иркутской области, которые реновируют отели, и мы ее очень поддерживаем.

Если мы хотим поднять качество инфраструктуры, повысить качество продукта, если хотим, чтобы в регион приехал состоятельный турист, гость с щедрым кошельком, то надо реконструировать. Но при окупаемости в 10 лет не каждый собственник на это решится. Льготы важны.

«НАСТУПИЛО ВРЕМЯ 'РЕ'»

Прошлым летом на саммите недовжимости в Иркутске столичные эксперты говорили о том, что если в середине 2000-х на рынке было время строек, то сейчас наступило время «РЕ» – реконструкции, реновации, редевелопмента.

– Это абсолютно верная мысль. За последние два года мы провели реновацию отеля «Бурдугуз» и отеля «Соболинка». Сейчас думаем, как реконструировать БайкалБизнесЦентр. Желательно, конечно, сделать это вместе с Сибэкспоцентром, чтобы всю эту площадку превратить в нормальный выставочно-конгрессный комплекс или многофункциональный центр, где можно будет проводить и деловые мероприятия, и выставки, и концерты.

Как часто, на ваш взгляд, надо проводить реконструкцию объектов?

– Примерно каждые 15 лет.

При окупаемости в 10?

– В том и дело. Только окупил вложения – и снова нужно делать реновацию. Конечно, где-то локация отелей позволяет быстрее окупать, но где-то и дольше. Рентабельность гостиничного бизнеса составляет, в среднем, 4-7%. Но обновляться нужно, иначе – никакого развития.

Иван Рудых,
Газета Дело

«Реновация – это выгодно»

Как решиться на глобальное обновление гостиницы

Компания «ПОЛИ-ФЛООР Иркутск» уже не первый год занимается реновацией крупных гостиничных объектов на Байкале, помогая владельцам не только вдохнуть новую жизнь в старые отели, но и создать качественно иной туристический продукт. Как обновление меняет экономику проектов? Почему собственникам не стоит бояться реновации? Что дешевле и быстрее – построить новую гостиницу или кардинально изменить ту, что уже есть и работает? Об этом Газете Дело рассказал технический директор ООО «ПОЛИ-ФЛООР Иркутск» Игорь Любославский.

РЕШЕНИЕ НЕПРОСТОЕ, НО НЕИЗБЕЖНОЕ

Тема туризма для нашего региона в последние годы стала особенно актуальной: турпоток на Байкал растёт, и турист ждёт качественного предложения, хорошего сервиса. Многие гостиницы на Байкале устарели не только морально, но и физически. Пора обновляться! Мы знаем, что ваша компания занималась реконструкцией двух объектов.

– Все верно. Мы проводили реновацию парк-отеля «Бурдугуз», а сейчас работаем над отелем «Байкал» в Листвянке. Степень реконструкции этих объектов разная.

В «Бурдугузе» мы работали в основном над общественными зонами и номерным фондом, не затрагивая главные инженерные узлы, такие как теплоузел, ВРУ, вводы канализации и вводы в здание.

В гостинице «Байкал» мы ведем полное обновление с выведением объекта на более современный уровень. Изменения затронут все системы в полном объеме – все внутренние сети, включая отопление, вентиляцию, электрические сети, водоснабжение и канализацию, а также структурированные кабельные сети. Все эти системы будут заменены и выведены на новый уровень в соответствии с современными требованиями.

Собственники крупных объектов с трудом решаются на реновацию. Причина в больших инвестициях? Или есть боязнь каких-то технических трудностей?

– Я думаю, затруднение у заказчика возникает по обеим причинам – и деньги, и страх ввязаться в большую сложную стройку.

Не знает, в какую сумму это выльется в итоге?

– Дело не только в деньгах. Многие не знают, как в принципе подойти к реновации, с чего начать. Обычно все сталкиваются с ремонтом на бытовом уровне: перекрасить квартиру, переклеить обои, поменять сантехнику, а здесь гораздо более глобальные изменения. Заказчик долго ходит вокруг да около, не может решиться на этот ремонт. Грамотные подрядчики в какой-то мере влияют на то, чтобы принять решение о реновации. Как, например, было на объекте, который мы сейчас реновируем в Листвянке.

Вы смогли снять какие-то вопросы и сомнения?

– При первой же встрече мы обсуждаем вопросы, которые волнуют нас и заказчика. Какой степени сложности ремонт? С чего лучше начать? Какой цели они хотят достичь? Мы отвечаем на все вопросы, предлагаем план действий, графики, обозначаем суммы. Уже в процессе этих обсуждений собственник объекта может почувствовать уровень компетентности подрядчика. Когда заказчику раскладывают «по полочкам» весь план действий, ему становится проще принять этот процесс, решиться на него.

Когда мы приехали в отель «Бай-



кал», увидели, что многие отделочные материалы на объекте подошли к своим эксплуатационным пределам. Реновация должна была наступить рано или поздно.

Подстегнул турпоток, который направляется в Листвянку?

– Да. Турпоток увеличивается, но мы не можем с ним совладать: нам некуда отвезти туриста, сервис не развит. Наши услуги – это не просто ремонт. Мы видим и другую, возможно, философскую цель – дать возможность нашим землякам реализоваться в сфере туристического бизнеса.

НЕ НУЖНО ЭКОНОМИТЬ НА СЕТЯХ

Вы беседуете, раскладываете процесс ремонта на этапы, предварительно делаете оценку, проводите встречи. Все это делается бесплатно для заказчика?

– В нашей компании такие услуги бесплатные. На самом деле, чтобы начать масштабную работу, нам самим нужна информация – во-первых, об объекте, а во-вторых, о заказчике. На таких предварительных встречах мы с заказчиками должны найти определенный контакт. Чтобы достичь хорошего результата, нужно взаимодействие команды. Не может быть такого, чтобы каждый играл сам за себя.

Обыватель всегда видит внешнюю оболочку, но та часть, что внутри и не видна глазу, часто важнее. На чем нельзя экономить при глобальной реновации? С чего стоит начать?

– Как говорят, нельзя построить хорошее здоровье на больном позвоночнике. Первое, что нужно при реновации – произвести обследование объекта и найти все места, которые в свое время дали какую-то слабиину. Мы смотрим фундаменты, стены, штукатурки – всё, что может быть деформировано. Второе – это сети.

И отопление, и вода, и канализация, и вентиляция, системы пожаротушения и оповещения, надежные электрические сети и, конечно, слаботочные и беспроводные системы, обеспечивающие доступ в интернет и дающие современные технические возможности.

ОКНА В ПОЛ И ТЕХНИЧЕСКИЕ НОУ-ХАУ

В последнее время, чтобы показать красоту природы за окном, часто используют сплошное остекление, хотя раньше такие решения применяли с некоторой опаской. Чего боялись?

– В отеле «Байкал» используется закаленное стекло в стеклопакетах. Оно более термоустойчивое при резких перепадах. У нас Байкал, а значит, если солнечная сторона – сильно нагревается, вечером сильно охлаждается. При постоянных перепадах температур возможно возникновение трещин, если стекло незакаленное. На закаленном стекле такого не бывает.

Важна, конечно, и толщина стекла. Внутри пакета раньше использовали просто вакуум, сейчас – инертные газы, которые имеют плохую теплопроводность и не пропускают тепло и холод внутрь помещения.

Технологии идут вперед. В последнее время масштабное остекление используется все чаще. Оно себя оправдывает: дорого, но окупается и смотрится шикарно.

Расскажите, какие технические ноу-хау используются на стройке?

– Сейчас активно применяем наши установки для смешивания и подачи цементно-песчаных смесей. У нас есть технический агрегат, который замешивает и выдает полусухую смесь. Так мы отходим от сырых процессов, контролируем процесс укладки.

Почему это важно?

– Во-первых, ускоряется процесс укладки, это экономия времени. Во-вторых, качество легко контролируется.

Что еще применяете?

– У нас есть автоматы, которые наносят гипсовые штукатурки на поверхность. Они не только облегчают труд работника, но и более качественно замешивают материал. Он загружается вручную, в сухом виде, а машина перемешивает его и выдает готовую смесь нужной влажности и консистенции. Ее мы можем подать практически на любой этаж – это значительно ускоря-

ет процесс. Подобная машина есть у нас и для цементных смесей.

Наши аппараты позволяют вести технологический процесс с высокой точностью.

Насколько эти технологии ускоряют процесс?

– В несколько раз. И экономия материалов тоже существенная – ведь «работу над ошибками» делать не нужно. Стяжку полусухую мы делаем такую гладкую, что можем уйти от финишных наливных смесей – прямо на стяжку укладываем ковролин, линолеум, можем покрасить.

ПУТЕШЕСТВИЕ С ПРИКЛЮЧЕНИЯМИ

Вы реновировали «Бурдугуз», сейчас занимаетесь реконструкцией отеля «Байкал». Ваша компания работает только с крупными объектами?

– У нас встречаются объекты совершенно разного масштаба – от частных квартир до таких крупных объектов, как эти. Но мы уверены, что будут объекты и больше.

Сейчас мы сосредоточены на реновации, реконструкции объектов, ремонтах любой сложности. Это очень интересный процесс. Реновация – это ведь всегда небольшой сюрприз.

Это такое путешествие с приключениями, которые возникают. Никто ведь не может просчитать на 100%, что встретится на пути, какие возникнут сложности. Здания построены в середине прошлого века. Что они скрывают, какие тайны?

Не бросаете заказчика?

– Наоборот, предлагаем выходы из ситуации, иногда сразу несколько решений, причем порой эти решения даже не в нашу пользу. Но мы идем на это, потому что конечная цель одна – сделать качественный продукт.

СТРОИТЬ НОВОЕ – ДОРОЖЕ

Вы занимаетесь реконструкцией двух объектов вблизи Байкала, но ведь и в самом Иркутске тоже немало старых гостиниц.

– На самом деле, сейчас процесс реновации только начинается. Пока реновацию разной степени прошли 5-6 туристических объектов. Многие увидели, что такое обновление может привести к увеличению доходности бизнеса в несколько раз, изменению качества сервиса. Мы надеемся, что и другие компании поймут, что реновация – это выгодно. Строить новые сооружения дороже.

Намного?

– В 2-3 раза. К тому же по срокам это намного дольше, полтора-два года, а то и больше. Необходимо получить разрешение на строительство, много сопутствующей документации, а учитывая, что со стройкой на Байкале вообще сложности, в каких-то случаях реновация – это единственно возможный путь.

Реновация может быть глобальной, может – чуть менее. Многие компании готовы начать реновацию с ремонта, но даже так, за несколько месяцев работы, можно дать своим отелям новую жизнь.

Процесс только начинается. Пока реновацию разной степени прошли 5-6 туристических объектов. Многие увидели, что такое обновление может привести к увеличению доходности бизнеса в несколько раз, изменению качества сервиса

Собственники используют «умные» решения, заглядывают в будущее? Или всё по минимуму, только то, что должно быть?

– Они подходят к тратам разумно. В какой-то части экономят, но не сильно, понимая важность технических решений, которые будут обеспечивать нормальную работу объекта в будущем. Электрические и слаботочные сети закладываются сразу впрок, с расчетом на будущее, на тот случай, если будет повышение нагрузки или придется подключить какие-то новые технологии. Например, при подключении цифрового телевидения кроме закупки телевизоров ничего не потребуется, все остальное будет готово.



Безумие или реальность?

Как компании «МедТехСервис» удалось запустить завод по производству диабетических тест-полосок и выйти на экспорт

В России официально зарегистрировано 5 миллионов диабетиков, ежегодно их число увеличивается на 10%. Один из собственников компании «МедТехСервис» знаком с проблемой не понаслышке. Идея построить в Иркутске завод по производству диабетических тест-полосок поначалу казалась безумием: мало кто верил, что это возможно здесь, в Сибири. Но все удалось. Сегодня продукция компании востребована уже и на внешних рынках. Недавно «МедТехСервис» при участии Центра поддержки экспорта заключил контракт с Белоруссией. Константин Воробей, директор по развитию компании «МедТехСервис», провел экскурсию по заводу и рассказал Газете Дело, как все это стало возможным.

ЕДИНСТВЕННЫЕ В РОССИИ

Завод по производству диабетических тест-полосок открылся в Иркутске 21 ноября 2018 года. В год здесь производится 3 млн упаковок диабетических тест-полосок и 500 тыс. глюкометров, потенциально, запустив вторую смену, объем производимой продукции можно увеличить почти до 6 млн упаковок тест-полосок в год.

Здание производственно-складского комплекса площадью 4000 квадратных метров «выросло» на абсолютно пустом участке земли меньше чем за полтора года. Еще несколько месяцев потребовалось на запуск производства – таким образом, путь от идеи до старта занял всего пару лет.

Сроки действительно рекордные: организация подобного производства в любом другом месте и при других обстоятельствах, по мнению директора по развитию компании «МедТехСервис», могла бы занять не менее 4-5 лет. Но повторить подобное сложно: иностранные производители отказываются передавать технологии и компетенции в Российскую Федерацию, ранее попытки других производителей заканчивались провалом.

Сегодня на заводе организован полный цикл производства – это выгодно отличает компанию от конкурентов, ведь подобных примеров на территории России нет. Некоторые эксперты и вовсе признают, что иркутский завод – один из самых современных в мире. И дело не только в оборудовании. Штат укомплектован по-настоящему «золотыми» местными кадрами, специалисты – лучшие выпускники ИрННТУ и других вузов Иркутской области, продвинутые и открытые новому молодые люди.

БЕЗУМНАЯ ИДЕЯ

«Когда мы все начинали, многие пальцем у виска крутили. Какое медицинское производство в Иркутске?! Есть целые промышленно-медицинские кластеры в Подмоскovie! Есть крупные иностранные игроки! Рынок сформирован, куда вы лезете? Вы ничего не сможете сделать!», – вспоминает Константин.

Но скепсис, который слышался буквально отовсюду, не остановил команду. Один из учредителей компании – сам диабетик первого типа. Именно он предложил идею строительства завода. К нему подключились еще два инвестора, а затем и Корпорация развития Иркутской области. Вовремя оказанная господдержка значительно ускорила реализацию проекта.

Корпорация вошла в уставной капитал «МедТехСервиса» и выдала предприятию денежный заем в размере 327 млн рублей. На эти средства были построены здания производственно-складского и административно-бытового комплексов, изготовлено производственное оборудование по индивидуальному заказу.



Фото А. Федорова

«Мы всегда используем все механизмы господдержки: они реально работают, – говорит Константин. – Сегодня, например, у нас статус регионального инвестпроекта – а это значит, что мы имеем налоговые послабления. В этом году мы получили субсидию от Минэкономразвития на модернизацию оборудования. Центр поддержки экспорта поддерживает нас по выставочно-ярмарочной деятельности и сертификации... Все муниципальные, региональные, федеральные механизмы поддержки вкуче дают отличный эффект и экономии бюджета самого предприятия».

КОРЕЙСКАЯ ТЕХНОЛОГИЯ ПО-ИРКУТСКИ

Секрет успеха компании во многом – в новой технологии, применяемой на производстве. Она появилась в Корее в 2015 году и привлекла внимание учредителей «МедТехСервиса». К этому моменту корейцы планировали совместный проект с москвичами, но до реализации дело не дошло. Иркутяне оказались «в нужное время в нужном месте».

Найти финансирование, убедить корейских партнеров передать уни-

кальные разработки («МедТехСервис» является собственником торговой марки на территории РФ, СНГ, АЭС, части европейских стран – прим. ред.), собрать лучшие в Иркутске кадры, чтобы «подстроить» импортные ноу-хау под местные реалии, закупить и установить необходимое оборудование – все удалось. Причем – быстрее, чем ожидалось. Например, корейские партнеры предполагали, что пуско-наладочные работы на заводе продлятся шесть-семь месяцев, но иркутяне управились за три.

Корейская технология, в которой, в отличие от традиционного в этом производстве золотого напыления, используется карбоновый электрод, вдвое удешевляет продукцию. «Все, что не производится в России и ввозится в аптеки из-за рубежа, значительно дороже. Сегодня наши прямые конкуренты стоят в два раза больше – 1100-1200 рублей за 50 тест-полосок», – говорит Константин.

По его словам, большинство производителей продолжают работать «на золоте». Эта технология была разработана 15-20 лет назад, и до недавнего времени у компаний не было необходимости переходить на что-то другое: рынок был стабильным, предсказуемым, а смена технологии требует не только времени, но и крупных инвестиций.

МАКСИМАЛЬНАЯ ТОЧНОСТЬ

Новая технология уникальна и тем, что позволяет давать очень точные результаты анализов. «Сегодня рос-

сийское законодательство требует соблюдения ГОСТа ИСО 15197:2015. По нему допускается погрешность 15%. Иностранные производители дают 13-14%. А используемый нами фермент энзим позволяет работать с погрешностью 10% и менее. Этот новый стандарт появится через два года, а мы ему соответствуем уже сейчас».

Зарубежные тест-полоски – в два раза дороже тех, что производят в Иркутске. «Тут встает уже вопрос цены. Если ты используешь одну упаковку за 1200 рублей в неделю, то в месяц должен тратить 5 тысяч только на тест-полоски. Немалая сумма».

Предлагать более низкие цены иркутяне могут не только за счет возможностей самой технологии, но и благодаря контролю качества на производстве. На заводах в Китае нередко до 50% тест-полосок отправляются в брак, то есть половина вложенных средств – «на ветер». В «МедТехСервисе» такое попросту невозможно.

«У нас везде стоят камеры, прямо на производственной линии, – показывает Константин. – Это многоуровневый контроль качества. Благодаря этому, практически на 99% исключен человеческий фактор и попадание бракованной продукции в продажу».

«ЛОМАТЬ» РЫНОК

Сегодня «МедТехСервис», по сути, «ломает» рынок – и по цене, и по «захвату» клиентов. Борьба разворачивается нешуточная.

Рынок сбыта – очень большой. Только в России сегодня зарегистрировано порядка 5 миллионов диабетиков, а реально болеющих – еще

МНЕНИЕ

«Даже если вы не мечтаете об экспорте – попробуйте»

Антон Шин,
руководитель Центра поддержки экспорта Иркутской области:

– Направлений работы у Центра поддержки экспорта немало. Это и консультирование, и выставочно-ярмарочная деятельность (сейчас, например, готовимся к выставке в Берлине по туристическому направлению).

В ЦПЭ предприниматель может обратиться с любым вопросом, связанным с экспортом. Проконсультируем, в какую страну выйти, как оформить таможенную декларацию, какие могут быть риски, расскажем, как наладить коммуникации с зарубежными государствами, как поучаствовать в выставках. Также можем помочь создать сайт на иностранном языке, зарегистрировать товарный знак, обеспечить сертификацию. Большая часть услуг у нас бесплатная, но некоторые, например, сертификация, создание сайтов, происходят на условиях частичного софинансирования. 20-30% – инвестиции компании, остальную сумму

вносит ЦПЭ.

Чаще всего предприниматели приходят к нам с простым вопросом: «Может, мне попробовать выйти на экспорт?». Поиск зарубежного партнера – простая и востребованная услуга. Для начала мы рекомендуем обратиться внимание на страны ближнего зарубежья, начать оттуда – у нас много общего.

Иногда местные компании, несмотря на хорошую продукцию, считают, что пока не готовы к экспорту: объема выпускаемого товара хватает только на местный рынок, а предложение при этом потенциально интересное. В этом случае мы можем помочь выставить компанию на международных торговых площадках. Это дает возможность увеличить клиентскую базу в разы: свыше 1 млн посетителей в месяц, рост просмотров товаров и услуг. Представляете, какие возможности! А объемы производства помогут нарастить другие институты господдержки: вариантов очень много.



Фото А. Федорова

Даже если вы не мечтаете об экспорте – попробуйте, подумайте о глобализации рынка. Вы можете даже не догадываться, что будете востребованы за рубежом, пока не попробуете рассказать о своей продукции. Впрочем, не надо думать, что это обязательно должно быть что-то глобаль-

ное. Сувениры, товары ручной работы с успехом находят своего покупателя за границей.

**Центр поддержки экспорта
Иркутской области
Адрес: Иркутск, Рабочая, 2А/4,
офис 421
Телефон: +7 (3952) 43-64-54**

больше (по неофициальной статистике, 10 миллионов). И их количество продолжает расти – примерно на 10% ежегодно.

«МедТехСервис» занимает 80% в сегменте льготного предоставления продукции диабетикам в Иркутской области. «В сентябре за 15 дней мы поставили 232 тыс. упаковок. Пока не было завода, этот объем был меньше. Но благодаря Правительству Иркутской области и Заксобранию, нам удалось увеличить финансирование на льготное предоставление диабетических тест-полосок».

Также компания выиграла конкурс по 44-ФЗ «О госзакупках» и передала диабетикам на безвозмездной основе больше 60 тыс. глюкометров на сумму 65 млн рублей.

Работает «МедТехСервис» и за пределами региона, поставляя продукцию в Бурятию, Забайкальский край, Якутию, Хабаровск... «Мы настроены на более широкий охват. До конца 2020 года будем представлены в 20 субъектах России. В дальнейших планах у компании – занять до

60% российского рынка диабетических полосок», – делится Константин.

ИДТИ ЗА РУБЕЖ

Продукция иркутского завода интересна и за рубежом. Причем экспортный потенциал, возможно, даже выше российского. «Наши тест-полоски дешевле аналогов. На рынке как? У кого лояльная цена и нормальное качество – тот и победил. У нас – все шансы на победу», – уверен Константин.

Сейчас к продукции завода проявляют интерес Бразилия, страны Арабского мира, ближнее зарубежье. В организации экспортных контрактов «МедТехСервису» помогает Центр поддержки экспорта. Уже заключен первый контракт – с Белоруссией. «Как оказалось, экспортировать из Иркутска можно не только нефть, газ, уголь и лес, но и медицинские полоски», – улыбается Константин.

По его словам, работать с зарубежными клиентами зачастую проще: там

не надо ничего объяснять и доказывать: «Им важно наличие международных общепризнанных сертификатов, они у компании есть. С российскими потребителями труднее: многие со скепсисом и недоверием относятся к тому, что производится в России».

ЦПЭ ПОМОГАЕТ

Выход на экспорт – задача непростая, но выполнимая. Благодаря помощи и финансированию Центра поддержки экспорта (ЦПЭ) Иркутской области, завод получил международный стандарт ISO 13485:2016 нотифицированного органа TÜV AUSTRIA.

«Это оценка качества менеджмента всего предприятия, начиная с административного штата и заканчивая уборщицей. Все должно работать по регламенту, – поясняет Константин, – Получение ISO – дорогостоящий процесс, но это позволяет оптимизировать работу завода в целом».

Минимальный срок получения стандарта для российского предприя-

тия обычно составляет от полутора до трех лет. «МедТехСервису» удалось пройти этот путь за полгода. «Помогла тщательная подготовка и активность наших молодых специалистов», – говорит Константин.

Стандарт ISO 13485:2016 позволяет «МедТехСервису» сделать еще один важный шаг в завоевании международных рынков – получить маркировку CE, которая нужна для экспорта в Евро-союз. «Чтобы зарегистрировать нашу продукцию в каждой стране, требуется от полугода до года. Маркировка CE позволяет через месяц беспрепятственно выходить на весь рынок Европы, она признается в 140 странах мира».

Вместе с рынками сбыта вырастут и объемы производства. По словам Константина, сегодня в планах у завода – запуск второй смены: «Мы сможем производить 5,8 млн упаковок тест-полосок в год. Кроме того, есть предложение по организации работы в Тулуне, где появилась ТОСЭР, а значит – и льготы для производства. Возможно, там будет открыт второй завод».

ВЕРЬТЕ В СЕБЯ

Молодым предпринимателям Константин Воробей советует верить в себя. «Когда на старте есть определенное противостояние, как это было у нас, важно верить. Нам многие говорили: это невозможно, это нереально, это долго, это большая конкуренция. Мы не сломались – и сделали».

Вторая рекомендация – включаться в работу, которую проводит Фонд поддержки предпринимателей и другие структуры господдержки, не стесняться, обращаться за помощью: «Сегодня государство реально помогает развивать проекты, оказывает финансовую и нефинансовую поддержку, помогает правильно использовать их по целевому назначению. Нужно пользоваться этими возможностями».

Елена Демидова,
Газета Дело

ВЭД – в одном окне

Что предлагает компаниям-экспортерам Альфа-Банк

Иркутский бизнес все активнее выходит на международные рынки. Торговый оборот растет, а вместе с ним растут и потребности предпринимателей в качественном банковском сопровождении внешнеэкономической деятельности. Альфа-Банк – крупнейший частный банк страны – активно работает в направлении ВЭД, предлагая клиентам и новые цифровые сервисы, и выгодные тарифы, и экспертизу, и возможность решить все вопросы в режиме «единого окна». Подробнее об этом рассказала Ольга Беспечная, региональный управляющий Альфа-Банка в Иркутске.

ВЭД В ПРИОРИТЕТЕ

Ольга, Иркутская область всегда обладала высоким экспортным потенциалом. Крупнейшие экспортеры в регионе, торгующие на внешних рынках нефтью, алюминием, давно известны. Но в последнее время на экспорт все чаще выходят компании среднего и малого бизнеса...

– Да, мы наблюдаем эту тенденцию. Таких компаний в Иркутской области уже более 1000. Экспортируют, в основном, древесину и изделия из нее, уголь, импортируют – фрукты, овощи, оборудование.

С кем чаще всего приходится конкурировать Альфа-Банку? За счет чего удается выигрывать?

– Основная доля экспортно-импортных операций в России проходит через крупные госбанки. Так сложилось исторически, а не в силу каких-то преимуществ. И мы намерены всерьез побороться за эту долю.

Альфа-Банк никогда не конкурировал с госбанками – у нас свой путь развития. Мы развиваем цифровые и удаленные каналы обслуживания, и именно это преимущество готовы предложить компаниям с ВЭД. Например, сейчас интернет-банк Альфа-Банка позволяет в режиме «единого окна» осуществлять все операции, с которыми клиент сталкивается в своей повседневной внешне-экономической деятельности.

Что это значит?

– В личном кабинете интернет-банка он может видеть все кредитное досье по валютным контрактам, выгружать декларации из ФТС (Федеральная таможенная служба), конвертировать валюту по биржевой модели формирования курсов, выставлять отложенные заявки на конвертацию валюты по желаемому курсу и многое другое.

У других банков нет единого окна?

– У многих банков работа по ВЭД не ограничена одной программой. Чтобы конвертировать валюту, клиент



использует одну программу, чтобы вести валютный контроль и совершать платежи – вторую. В интернет-банке Альфа-Банка весь необходимый функционал – в одной программе. Безусловно, это более удобно для бизнеса, экономит время.

БОЛЕВЫЕ ТОЧКИ

Какие самые распространенные проблемы экспортеров и импортеров банк помогает решать?

– Болевые точки по ВЭД примерно одинаковые у большинства клиентов. Например, часто они не могут отследить путь платежа, который совершили на иностранного контрагента. На помощь приходит бесплатная услуга в интернет-банке – трекинг платежа. У некоторых банков эта функция тоже

но отправить валютный контракт на проверку, чтобы избежать нарушений валютного законодательства.

Это ликбез для новичков?

– Не только. Сервис востребован и действующими клиентами крупного бизнеса.

Что еще хотел бы видеть клиент?

– Каждый хочет видеть комплексное обслуживание в банке. И эта возможность в Альфа-Банке реализована. Например, клиенты ВЭД могут получить финансирование без залогов и дополнительных сборов большого пакета документов.

Для крупных экспортеров, которые возмещают НДС, мы предлагаем гарантии возмещения НДС. Что это значит? При возмещении НДС, стандартная камеральная проверка налоговой занимает до 4 месяцев. Мы предлагаем клиенту получить деньги быстрее и выпускаем банковскую гарантию. На принятие решения уходит не более 10 дней, большой пакет документов не требуется, залог не нужен. Клиент предоставляет гарантию в ИФНС и в течение, как правило, 12 дней получает средства на счет. При этом использовать эти деньги можно на любые цели.

ФИКСИРОВАННЫЙ КУРС

Головная боль всех компаний, работающих на внешнем рынке, – это волатильность валютных курсов. Чем может помочь банк в этом случае?

– У нас есть разнообразные инструменты, позволяющие избегать валютные колебания. Например, валютный опцион, который дает клиенту право покупать/продавать валюту по заранее оговоренному курсу. На срок до 6 месяцев мы фиксируем курс – в течение этого времени клиент может пользоваться этим курсом.

Это выгодно, учитывая волатильность на российском рынке.

– Услуга пользуется большим спро-

сом у импортеров, учитывая, что в 2019 году доллар был в диапазоне от 62 до 67 рублей. Для них это особенно актуально: когда заключаются контракты на покупку, например, дорогостоящего иностранного оборудования, непрогнозируемый скачок валюты может значительно увеличить конечную стоимость оборудования. Это большой риск с точки зрения финансово-хозяйственной деятельности.

А малый бизнес пользуется услугой?

– У них не такие объемные сделки, они предпочитают другую тактику – заранее покупают валюту по выгодному курсу и держат на счете.

Вы рассказали о сервисах и услугах Альфа-Банка для разных сегментов бизнеса. Каких клиентов все-таки больше?

– Иркутская область относится к регионам с высоким потенциалом ВЭД. Среди наших клиентов в сегменте среднего бизнеса можно выделить основные сферы деятельности, такие как: экспорт древесины и изделий из нее, экспорт угля, грузоперевозки, экспорт и импорт продовольственных товаров, импорт оборудования и комплектующих, а также сырьё для химического производства.

Малому бизнесу часто бывает страшно выходить на этот рынок, они не знают особенностей валютного законодательства, боятся возможных штрафов. Сервис банка «Консалтинг ВЭД» как раз помогает «снять» эти страхи.

То есть миссия Альфа-Банк – убирать барьеры, подстраховывать на старте?

– В том числе. Помогать, делать работу на внешних рынках простой и удобной для клиентов, информировать. Мы ежегодно проводим тематические конференции по ВЭД, приглашаем на них действующих клиентов малого и среднего бизнеса. Мероприятие пользуется у клиентов большим спросом. В 2020 году планируем провести его вновь.

Иван Рудых,
Газета Дело

Не просто «картинка»

Правила интерьерного дизайна Натальи Коваль

«Красивая картинка» в дизайне – это лишь верхушка айсберга, говорит главный архитектор и дизайнер MAD FOX Наталья Коваль. «Под водой» остается невидимый глазу обывателя, но крайне важный пласт аналитической работы. Специалист с более чем 20-летним стажем рассказала Газете Дело, почему функционал важнее красоты, каковы потребности иркутян сегодня и как дизайн может управлять людскими потоками и менять семейные привычки.



Фото А. Федорова

1300 «КВАДРАТОВ» ЗА ДВА МЕСЯЦА

Наталья, в конце прошлого года в Иркутске открылся Центр «Мой бизнес». Дизайном этого пространства занималась компания MAD FOX. Расскажите о работе над проектом.

– На площадке Центра «Мой бизнес» представлены все институты поддержки предпринимательства – в одном месте можно получить максимальное количество услуг и информации об открытии и ведении своего дела.

Мы провели большую аналитическую работу, переговорили со всеми институтами поддержки бизнеса, продумали схему взаимодействия между институтами внутри офиса и с внешними посетителями. Главной задачей было создать максимально удобное пространство – как для посетителей Центра «Мой бизнес», так и для сотрудников.

Мы, можно сказать, становились предпринимателями, которые будут пользователями услуг Центра, старались думать, как они, чтобы почувствовать все на себе, определить, какую траекторию движения нужно совершить, чтобы получить ту или иную услугу.

Были какие-то трудности в этом?

– Трудности были в сроках: проект нужно было осуществить за два месяца, это проектирование и реализация, т. е. фактически проект шел «с листа». В октябре мы выиграли объявленный Гарантийным фондом Иркутской области конкурс, а 25 декабря сдали объект – 1300 кв. м.

В отведенные нам сроки нужно было не просто продумать проект, но и реализовать его – заказать необходимые отделочные материалы, осуществить комплектацию объекта мебелью, освещением и прочим, успеть смонтировать. В Иркутске, к сожалению, проблемы с материальной базой для реализации проекта. Можно купить люстру для дома, но найти все,

что нужно для освещения 1300 кв. м, практически нереально. Ближайшие поставщики – в Новосибирске, но и у них база ограниченная, даже если говорить о стандартных позициях, не говоря про индивидуальный заказ.

Почти полторы тысячи «квадратов» за два месяца! Страшно не было?

– Нет. Мы приступили к проекту смело и уверенно: у нас большой и разнообразный опыт в архитектуре, проектировании общественных пространств, дизайне коммерческих и офисных помещений. В портфеле компании сотни реализованных объектов, включая масштабные – торговые пространства МТЦ Новый, ТРЦ ЦУМ, Магазин детской одежды «Бульвар», много ресторанов, офисов, коммерческих помещений, Боулинг «7 миль», который мы проектировали буквально «с уровня земли»...

И второе – команда. У нас отличные профессионалы: архитекторы, дизайнеры, визуализаторы, конструкторы, инженеры, специалисты, которые работают с подрядчиками. Все мы разные, но дополняем друг друга. Интерьерный дизайн – это командная работа, и заказчик, обращаясь к нам, может быть уверен в том, что получит комплексную услугу.

У заказчика были какие-то пожелания по внешнему виду Центра «Мой бизнес»? Как строилась эта работа?

– Работа над каждым проектом в нашей компании ведется последовательно, по определенному алгоритму. Конечно, мы ждем пожеланий от заказчика, но, даже если он не может высказать свое видение проекта, мы начинаем с коллажей: сами делаем несколько вариантов предложений в разных стилях, берем аналоги – показываем, согласовываем, определяем, какое решение по стилю ближе. В случае с Центром «Мой бизнес» особое внимание уделяли цветам: у проекта есть свой фирменный стиль, брендбук.

По функционалу тоже были пожелания: заказчики рассказали, сколько

посадочных мест нужно для каждого института поддержки, как им хотелось бы организовать общественные пространства. Здесь мы во многом опирались на опыт мировых брендов – смотрели на офисы Гугла, Яндекса, Авито, хотя аналогичные проекты имеют очень большие бюджеты и сроки их реализации точно не 2 месяца.

Помимо рабочих пространств, за проектировали и места отдыха. Одно из них – уютное, с подушками, работники центра уже окрестили «топчаном». Это место пользуется популярностью: можно посидеть, отдохнуть, пообщаться в более неформальной обстановке. Также есть гибкий коворкинг, конференц-зал с переговорной – любой человек может прийти и поработать. Пространство при этом легко трансформируется: столы можно переместить, получится более открытая зона, где можно будет провести курсы, презентацию.

Органы власти недавно стали проявлять такой интерес к дизайну?

– Нет, почему. Интерес к дизайну офисных помещений, в том числе и со стороны власти, был всегда. В 2000-е годы, например, я делала дизайн для департамента по регистрации недвижимости на улице Академической. Все там перекраивала: прием и выдачу документов, клиентские потоки... Огромная была работа проведена.

То есть дизайн – это все-таки про функционал в первую очередь? Не про красоту?

– Красота – это то, что на поверхности. Но дизайн – это серьезная аналитическая работа, которая может, в том числе, повысить эффективность. После перепланировки интерьера Служба регистрации недвижимости на Академической разгрузилась от очередей – настолько четко мы сформировали и разграничили все окна, распределили потоки.

А частных заказов в офисном сегменте много? Или бизнес сейчас экономит?

– Сейчас частных заказов стало меньше. И запросы изменились. Если раньше заказывали шторы с ламбрекенами, комнаты отдыха с душевой – все в стиле «я же директор», то теперь такого нет, конечно. Лаконично, функционально, комфортно, оправданно с точки зрения затрат – основные требования.

ПРОЕКТИРОВАНИЕ ОБРАЗА ЖИЗНИ

Дизайн жилых интерьеров – более популярное явление. Кто чаще заказывает дизайн в этом сегменте?

– Мы работаем со всеми. Коттеджи, квартиры, таунхаусы – в портфеле компании самые разные проекты. Если в коммерческом сегменте с помощью дизайнера можно управлять потоками, повышать эффективность, то дизайн жилых интерьеров – это проектирование образа жизни.

Что вы имеете в виду?

– В каждом проекте я стараюсь понять, чем живет хозяин дома и члены семьи. По возможности, стараюсь пообщаться со всеми, понять, кто что любит, чем увлекается, какой по характеру

– и все это учесть при создании проекта. Люди, которые заказывают дизайн, должны понимать, что им придется открыться, впустить дизайнера к себе, в свое личное пространство, показать свой образ жизни.

А можно ли с помощью интерьера изменить привычки, настроение?

– 100%, однозначно. Тут и психология цвета помогает, и расположение мебели. Например, новый удобный и красивый обеденный стол может зародить традицию семейных ужинов, которой раньше не было.

Насколько дизайнер должен следовать пожеланиям своих заказчиков?

– Важно договариваться. Скажем, девочка хочет фиолетовую комнату, но я знаю, что если ее в эту комнату поместить, то она будет чувствовать себя совсем не так, как ей представляется. Стараюсь объяснить, донести разными способами – может, шторы в этих оттенках использовать или плюшевого зайца? Этого будет достаточно. То есть я учитываю запросы, предпочтения, но адаптирую их – так, чтобы человек не пожалел о том, чего хотел.

Но и целиком «одеяло» на себя не «перетягиваете»?

– Я категорически не приемлю точку зрения, что профессиональный архитектор, дизайнер должен заставить себя слушать – чтобы все было так, как он скажет. Есть дизайнеры, которые рисуют красивые, необычные, но совершенно непрактичные интерьеры. Я – за удобство.

Дизайн – это недешево?

– Это как считать. Да, дизайн стоит денег, но эти инвестиции себя многократно оправдывают – потому что экономят что-то другое, на следующем этапе ремонта. Да и вообще делают жизнь проще, комфортнее.

То есть экономить на дизайн-проекте не нужно?

– Нужно обращаться к профессионалам. Можно себе испортить жизнь, при этом заплатив очень много за неграмотную некавалифицированную работу. Бывает, мы переделываем чужие проекты, которые находятся в стадии реализации.

Вообще качественный проект экономит в реализации очень сильно. Кроме того, мы ведем авторский надзор, помогаем подбирать материалы, мониторим цены.

ДИЗАЙНЕР ДИЗАЙНЕРУ РОЗНЬ

К дизайну у многих скептическое отношение. Почему так сложилось?

– Да, нередко про дизайн-проекты можно услышать: «Подумаешь, что там? Нарисовал картинку за две недели – и все». Не все понимают, что это огромный труд. К сожалению, на рынке сейчас много дизайнерских курсов, которые можно закончить за три месяца. Выпускники такого обучения не стесняются называть себя дизайнерами, делать проекты. А люди заказывают их, тратят деньги и получают некавалифицированные услуги. Разумеется, профессия обесценивается, страдает имидж профессии. Для жилья – это один уровень потерь от работы непрофессионала. Но если работа ведется с общественными интерьерами, то цена

КОММЕНТАРИЙ



Дилара Окладникова, руководитель Иркутского областного гарантийного фонда:

Центр «Мой Бизнес» – это национальный государственный проект поддержки малого и среднего предпринимательства. С начала 2019 года в России открыто более 70 центров «Мой бизнес», а до 2024 года они должны появиться во всех городах с населением от 100 тыс. человек. Заказывая интерьерный дизайн, мы хотели, чтобы работа была продумана с точки зрения функциональности, современного облика и обязательно в рамках оговоренного бюджета. Эти процессы были осложнены параллельной работой по проектированию и реализации, тем не менее, мы смогли воплотить основные задумки.

ошибки возрастает многократно. Ведь в этом случае большую роль играет безопасность посетителей, пожарные требования к планировке, освещению и прочее – все это требует технических знаний узконаправленных специалистов, а не просто дизайнера с трехмесячными курсами.

Дизайнер – своего рода художник. Должен ли он быть «многогранником»? Или лучше хорошо освоить какой-то определенный «жанр»?

– Честно, никогда не понимала, как можно работать в одном стиле. Мне интересно переключаться, и опыт позволяет, он нарабатан в разных направлениях. К тому же есть команда.

Но тогда получается, что каждый новый проект – это абсолютно новый опыт.

– Конечно! И это самое интересное. У каждого объекта – своя технология, ее приходится изучать. Поднимаешь нормы, справочники, мониторишь законодательство – это огромная аналитическая работа каждый раз. Учебная программа – как у врачей.

Аналитика занимает половину работы над проектом. Вторая половина – это дизайн, разработка, эскизы, рабочая документация. Но без аналитики проект не состоится.

Как в Сибири строить круглый год быстро и выгодно?

Переход строительной отрасли на новый формат работы по проектному финансированию с использованием эскроу счетов, поставил перед компаниями-застройщиками вопрос скорости возведения жилых домов. Потому что если строить долго, то проект может потерять свою актуальность, стать невыгодным и уйти в минус. Эта проблематика особенно актуальна для нашего региона, где, как известно, благоприятный строительный сезон очень ограничен климатическими условиями.

Тем не менее, как утверждают сами строители, выход из ситуации есть – это применение сборного железобетона, который в Иркутской области выпускает завод «Сибавиастрой». В чём заключаются плюсы этой технологии, и есть ли у неё минусы, Газете Дело рассказал Павел Ковман, у которого за плечами огромный опыт возведения жилых домов 120-й серии. В частности, с применением сборного железобетона ООО «Град», которым руководит Павел Юрьевич, возвело в Иркутске ЖК «Сигма» – это 26 блок-секций на улице Старокузьмихинской.



Фото из архива компании

НЕУСТАРЕВАЮЩАЯ ТЕХНОЛОГИЯ

Многokвартирные дома в Иркутской области возводят либо из монолитного железобетона, либо из сборного. Как профессионал, хорошо знающий обе технологии, в чём вы видите главное преимущество сборного железобетона?

– Основной плюс – это круглогодичное строительство зданий и сооружений. Скорость монтажа увеличивается, сроки строительства – сокращаются, в итоге, у застройщика снижается кредитная нагрузка. Девятиэтажную блок-секцию можно полностью построить под ключ и сдать в эксплуатацию за семь месяцев. Это не голословное заявление – в ЖК «Сигма» три блок-секции мы одновременно полностью сделали именно за этот срок.

Технология же монолитного железобетона – это сезонность, зимой стройка стоит, а значит, сроки сдачи готового объекта удлиняются. Кроме того, монолит – это дорогая опалубка и арматура – в сборном железобетоне её процент меньше, а также дорогая иностранная рабочая сила, которая будет только дорожать.

Для сборного домостроения у нас в регионе есть кадры?

– Людей всегда можно обучить.

А качество строительства в каком случае выше?

– Сборный железобетон – это заводское изделие, а его качество всегда было лучше, чем у того, что изготавливается непосредственно на стройплощадке. Предприятие-производитель осуществляет постоянный строгий лабораторный контроль, причём на всех этапах производства сборных конструкций – от поступающего материала до готового изделия. На собственном опыте скажу, что у «Сибавиастроа», который производит сборные конструкции в нашем регионе, нет проблем с качеством продукции.

Для нашего региона огромное значение имеет сейсмостойчивость возводимых объек-

тов. Гарантирует ли производитель надёжность своих изделий в этом плане?

– У сборного железобетона огромный запас прочности, и у таких домов тоже. Коробку можно на бок положить, с ней ничего не будет, настолько там всё затянато предварительно напряжёнными канатами. Такие строения как своеобразный конструктор, но не «легко», а серьёзный, который невозможно развалить. Срок эксплуатации таких зданий и сооружений – минимум 100 лет. Кстати, история 120-й серии началась ещё в 60-х годах прошлого столетия в Югославии, её разработали специально для строительства в сейсмических районах. В Иркутской области её стали применять в начале 90-х годов.

Не устарела технология за столько лет? В частности, есть мнение, что она ограничивает возможности в планировке помещений. Насколько это соответствует действительности?

– В Иркутске в 2014 году модернизировали 120-я серию, и сейчас она позволяет проектировать самые различные планировки. Например, можно сделать одной квартирой полностью весь этаж: благодаря правильному конструктивному применению и расчётам, поставить диафрагмы железобетонной жёсткости так, чтобы они не мешали внутреннему пространству и были расположены по наружным осям, то есть по периметру. Трёхкомнатные квартиры в таких домах могут быть от 70 до 100 кв м, однокомнатные – от 34 до 50-и. Вариантов много и они достаточно гибкие.

Кроме этого, в домах 120-й серии есть такие планировочные решения, где соотношение жилой площади к общей может достигать 85-90%. Такая стройка экономически выгоднее.

У объектов из сборного железобетона есть также ограничения по высотности – нельзя возводить здания выше 12-и этажей. Тем не менее, блок-секции в ЖК «Сигма» вы сделали девятиэтажные. Почему?

– Это также снижает затраты, потому что девять этажей – это один лифт, это одна лестничная клетка, естественная система вентиляции без принуждения, при такой этажности практически не нужны станции повышения давления воды, потому что на это количество хватает давления, существующего в сетях централизованного водопровода.

СПРОС – ЕСТЬ, ПРОЕКТОВ МАЛО

А для покупателей в чём выгода приобретения квадратных метров в сборном доме, а не в монолите?

– Монолит может быть чуть дешевле для застройщика, но дороже для собственника жилья, потому что многие строительные компании не делают внутреннюю отделку монолитных стен. Покупатель сам несёт затраты на ремонт квартиры, а они могут составить от 5 до 15 тыс. руб. за квадратный метр в зависимости от применяемых материалов.

При сборном железобетоне используется кирпичная кладка стен и по требованиям она оштукатуривается, то есть по себестоимости это получается чуть дороже, но зато гарантирует приличное качество внутренних поверхностей. Плита потолочного перекрытия сейчас идёт сразу на всю комнату, она ровная, так что

с потолком в таких квартирах проблем нет. Достаточно сделать шпаклевку и покрасить, никаких навесных потолков не надо. В домах старых серий, где применялись плиты перекрытия шириной 1-1,5 метра, стыковочные швы из-за постоянной сейсмике всегда трескались. В новых жилых комплексах, где применяются уже модернизированные конструкции, такой проблемы нет.

Почему же при всех достоинствах 120-й серии застройщики не используют эту технологию массово?

– Возможно потому, что эта технология больше «заточена» под индустриальную типовую застройку. Если надо, например, быстро построить большой микрорайон, то с применением сборного железобетона это можно сделать оперативно – за полтора года вместо двух лет. Причем это будет жильё с хорошим качеством и вполне интересной архитектурой – можно поиграть с цветовой характеристикой фасада, с балконным ограждением. Всё зависит только от мощности завода, который производит сборные конструкции – а здесь никаких проблем нет. «Сибавиастрой» надёжный поставщик, который дорожит своей репутацией. Вот только проектов массового строительства у нас очень мало.

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



Новый год – новые правила: разберем самые важные изменения для граждан

Про новые форматы

Можно перейти на электронную трудовую книжку. Сотрудник сам выбирает, хочет ли он сохранить привычный формат книжки наряду с цифровым или достаточно последнего. Подать заявление нужно по 31 декабря 2020 года включительно.

Если выбрать электронную книжку, работодатель отдаст бумажную на руки.

Документы: Федеральный закон от 16.12.2019 N 436-ФЗ; Федеральный закон от 16.12.2019 N 439-ФЗ.

Узнать об исполнительном производстве поможет СМС от пристава. Направлять такие извещения пристава вправе с согласия гражданина. Из сообщения можно узнать:

- о возбуждении исполнительного производства;
- о том, где и когда будут совершаться исполнительные действия и применяться меры принудительного исполнения.

Документ: Федеральный закон от 12.11.2019 N 375-ФЗ.

Про упрощения

Подать электронное заявление о заключении брака стало легче. Теперь не нужно прилагать к заявлению дополнительные документы, например: электронные копии паспортов, свидетельств о расторжении предыдущих браков. Достаточно указать их реквизиты, а подлинники принести на регистрацию брака.

Документ: Федеральный закон от 20.12.2017 N 395-ФЗ

Зарегистрировать автомобиль можно через изготовителей и дилеров. Это позволит не ездить в ГИБДД, а забрать ТС из салона уже с номерными знаками и готовым регистрационным документом. За такие услуги нужно доплатить, но не более 500 руб.

Документы: Федеральный закон от 03.08.2018 N 283-ФЗ; Федеральный закон от 30.07.2019 N 256-ФЗ.

Про деньги

Проценты не должны превышать сумму потребкредита более чем в 1,5 раза. Правило касается еще и неустоек, штрафов, других договорных мер ответственности, а также платежей за услуги, которые кредитор оказывает за отдельную плату.

Условие должно быть указано на первой странице договора потребкредита перед таблицей с индивидуальными условиями. Речь идет о договорах, по которым с момента заключения есть не больше года, чтобы вернуть деньги.

Документ: Федеральный закон от 27.12.2018 N 554-ФЗ.

Введена денежная компенсация для добросовестных приобретателей, которых суд лишил жилья. Если у гражданина истребовали жилое помещение, а убытки взыскали по исполнительному документу только частично или за полгода не взыскали вовсе, можно рассчитывать на ком-

пенсацию за счет государства.

Чтобы ее получить, нужно подать иск к РФ о выплате. Размер компенсации будет определен исходя из реального ущерба или же по кадастровой стоимости жилья, если истец заявит требование об этом.

Документ: Федеральный закон от 02.08.2019 N 299-ФЗ.

В 2,5 раза снижен порог беспошлинного ввоза для посылок. Изменение важно для тех, кто любит заказывать в зарубежных интернет-магазинах товары для личного пользования (кроме неделимых).

Если в прошлом году лимит беспошлинного ввоза был 500 евро, то теперь – 200 евро. Весовой порог остался прежним – не более 31 кг.

Нужно учесть один нюанс. Раньше в расчет брались все посылки за календарный месяц, а сейчас лимит действует отдельно на каждую посылку. Если общая стоимость товаров свыше 200 евро, можно разделить их на не-

сколько заказов, чтобы не превышать порог. Несмотря на то что стоимость уменьшили, теперь в месяц вы можете беспрошечно заказать товаров на большую сумму, чем раньше, но ввозить мелкими партиями.

Документ: Решение Совета Евразийской экономической комиссии от 20.12.2017 N 107

Если система КонсультантПлюс у вас еще не установлена, вы можете получить бесплатно полный доступ на 3 дня. Подробная информация у специалистов регионального сервисного центра ООО «КонсультантПлюс в Иркутске».

КонсультантПлюс в Иркутске
8 (3952) 22-33-33, 53-28-53
ООО «КонсультантПлюс в Иркутске»
Иркутск, ул. Красноярская, д. 31/1,
1 подъезд, 7 этаж
info@irkcons.ru, www.irkcons.ru

**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 |

ПАО «РОСТЕЛЕКОМ»
РЕАЛИЗУЕТ
НЕДВИЖИМОСТЬ
в Иркутской области



Ростелеком

г. Байкальск



мкр. Южный, 3 квартал, д. 16

НЕЖИЛЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ

Общей площадью 812 кв.м на 1, 2, подвальной этажах.
Цена предварительная.

13 500 000 руб.

г. Алзатай



ул. Механизаторская, 26

НЕЖИЛОЕ ЗДАНИЕ

Нижнеудинский район, 1-этажное кирпичное нежилое здание гаража площадью 106,00 кв м с земельным участком.

242 957 руб.

Тулунский р-н



д. Булюшкина

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ БАЗА

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

441 580 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.

5 377 881 руб.

р.п. Атагай



ул. Победы, 19

НЕЖИЛОЕ ЗДАНИЕ

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

165 078 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.pavlova@sibir.rt.ru
www.realty.rostelecom.ru

В ЦИФРАХ

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 07.02.2020 г. (тыс. руб./кв. м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	78,62	77,15	62,5	61,17	53,52
1 комн. панель	76,17	75,01	65,6	71,52	57,38
2 комн. кирпич	81,24	71,87	63,46	57,22	54,1
2 комн. панель	73,17	69,7	64,59	59,31	54,25
3 комн. кирпич	83,11	69,98	61,68	58,03	48,68
3 комн. панель	65,45	66,26	56,44	52,56	51,33
Средняя стоимость	78,4	73,6	62,52	58,85	51,46

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 07.02.2020 г. (тыс. руб./кв. м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	83,92	76,55	57,76	-	50
Срок сдачи – 1 полугодие 2020 года	-	-	-	52,52	49,09
Срок сдачи – 2 полугодие 2020 года	-	78,09	60,56	73,01	43,54
2021 год и позже	-	57,91	-	-	47,91
Средняя стоимость	83,92	73,78	58,5	58,57	48,32

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 07.02.2020 г. (тыс. руб./кв. м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	95,27	-	29,6	14,17	33,05
склад (аренда)	-	0,38	0,27	0,3	0,2
магазин (продажа)	98,95	45,92	43,2	39,36	50,27
магазин (аренда)	0,86	0,98	0,5	0,68	0,46
офис (продажа)	91,84	46,87	42,53	39,53	43,88
офис (аренда)	0,83	0,67	0,49	0,51	0,53

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

Топ-10 новостроек Иркутска

По минимальной стоимости квартиры

1. ЖК «БЕРЕЗОВЫЙ»

Минимальная стоимость квартиры

– 1073,4 тыс. руб. (квартира 26,18 кв м)



Расположение:

Иркутский р-н, пос. Березовый

Срок сдачи: 4 кв. 2021г.

Застройщик: Норд-Вест

2. ЖК «ОГНИ ИРКУТСКА»

Минимальная стоимость квартиры

– 1134,4 тыс. руб. (квартира 26,14 кв м)



Расположение: г. Иркутск, Ленинский р-н,

ул. Розы Люксембург, Томсона

Срок сдачи: 3 кв. 2020г.

Застройщик: Домострой Профи

3. ЖК «ЮЖНЫЙ ПАРК»

Минимальная стоимость квартиры

– 1290 тыс. руб. (квартира 29,5 кв м)



Расположение:

Иркутский р-н, за мкр. Юбилейный

Срок сдачи: 1 кв. 2020г.

Застройщик: СибЭнергоРемСтрой

4. ЖК «НОВОЕ НОВО-ЛЕНИНО»

Минимальная стоимость квартиры

– 1380 тыс. руб. (квартира 29 кв м)



Расположение:

г. Иркутск, Ленинский р-н, 8 микрорайон

Срок сдачи: 1 кв. 2020г.

Застройщик: ДомСтрой

5. МКР. «ЭВОЛЮЦИЯ»

Минимальная стоимость квартиры

– 1444 тыс. руб. (квартира 32,09 кв м)



Расположение:

г. Иркутск, Ленинский р-н, 6 микрорайон

Срок сдачи: 4 кв. 2021г.

Застройщик: УКС г. Иркутска

6. ЖК «МАРТ»

Минимальная стоимость квартиры

– 1637,4 тыс. руб. (квартира 29,77 кв м)



Расположение:

г. Иркутск, Куйбышевский р-н, ул. Киренская

Срок сдачи: 4 кв. 2020г.

Застройщик: Профитстрой

7. ЖК НА БУЛ. РЯБИКОВА

Минимальная стоимость квартиры

– 1891,4 тыс. руб. (квартира 38,5 кв м)



Расположение:

г. Иркутск, Свердловский р-н, булл. Рябикова

Срок сдачи: сдан

Застройщик: Авиценна-Строй

8. МКР. «СОВРЕМЕННОК»

Минимальная стоимость квартиры

– 2025 тыс. руб. (квартира 36,83 кв м)



Расположение:

Иркутский р-н, пос. Дзержинск

Срок сдачи: 2 кв. 2020г.

Застройщик: ДомСтрой

9. ЖК «ПРЕМЬЕР»

Минимальная стоимость квартиры

– 2120 тыс. руб. (квартира 42,4 кв м)



Расположение: г. Иркутск, Ленинский р-н,

ул. Розы Люксембург

Срок сдачи: сдан

Застройщик: Маирта

10. МКР. «РАДУЖНЫЙ»

Минимальная стоимость квартиры

– 2180 тыс. руб. (квартира 37,37 кв м)



Расположение: г. Иркутск, Свердловский р-н,

ул. Гончарова

Срок сдачи: 4 кв. 2020г.

Застройщик: Танар-Строй

ТОП подготовлен на основе базы новостроек Иркутска REALTY.IRK.RU (актуальность базы – 06.02.2020). Новостройки отранжированы по минимальной стоимости квартир в жилом комплексе. Информация о наличии и стоимости квартир получена в отделах продаж или взята с официальных сайтов застройщиков. Публикация цен не означает безусловного обязательства компаний продавать недвижимость в соответствии с указанными ценами. Редакция не несет ответственности за достоверность предоставленной информации. Подробная информация о новостройках Иркутска – всегда на сайте REALTY.IRK.RU. Изображения жилых комплексов взяты с сайтов компаний-застройщиков. Проектные декларации опубликованы на наш.дом.рф

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