

газета

дело

ИЮЛЬ, 2021 | № 6(111)

инвестиции |

Какие изменения произошли на фондовом рынке в 2020-2021 годах?

5

**банки |**

Сбер призвал крупных инвесторов развивать туризм на Байкале

7

**недвижимость |**

Когда откроются восстановленные Курбатовские бани?

8

«Иркутск-Сити» – визитная карточка делового Иркутска



Александр Курепов
исполнительный директор
БГ «Активный капитал»

| 2

10

СТАРТАП

Что связывает Пифагора и рынок девелопмента?

11

СОБЫТИЕ

VII Байкальский саммит РГУД пройдёт онлайн

14

МНЕНИЕ ЭКСПЕРТОВ

Что ждать бизнесу от третьей волны COVID-19?

«Иркутск-Сити» – визитная карточка делового Иркутска

Как в центре города создается место для работы и жизни

Новыми визитными карточками российских городов эксперты называют деловые кварталы, где сосредоточены бизнес-центры, офисы компаний и банков, отели, торговые объекты. Самым известным из них, конечно же, является «Москва-Сити». В столице Приангарья с 2007 года развивается свой деловой квартал – «Иркутск-Сити», который сегодня представлен четырьмя современными бизнес-центрами, где располагаются офисы крупных компаний (Роснефть, ИНК, БизнесИнтеллект) и среднего бизнеса. О настоящем и будущем «Иркутск-Сити», его особенностях и достоинствах Газете Дело рассказал Александр Курепов, исполнительный директор БГ «Активный капитал», которая строит деловой квартал, а также занимается управлением и эксплуатацией его коммерческой недвижимости.

ПРОЕКТ, ОПЕРЕДИВШИЙ ВРЕМЯ

Чаще всего район, где концентрируется деловая жизнь города, формируется в самой старой его части или на территории бывших промышленных предприятий. Александр, как вы охарактеризуете район иркутского делового квартала?

– Месторасположение «Иркутск-Сити» – между улицей Октябрьской Революции и Ушаковской набережной – соединяет в себе оба варианта. В разное время здесь располагались пожарная каланча, обозные мастерские, губернаторский дом и даже Институт благородных девиц. В советское время земля отошла под нужды Иркутского завода тяжелого машиностроения (ИЗТМ).

С 2007 года на этом месте происходят новые изменения: на территории, закрытой ранее для большинства горожан, мы создаём новую – доступную для всех – инфраструктуру, которая включает в себя офисную и жилую недвижимость, спортивные, досуговые и торговые объекты, скверы, автопарковки, дороги. Эти объекты успешно интегрируются в городскую ткань, дополняя и улучшая её содержание.

В чём это выражается?

– Концептуальный посыл строящегося района заключается в создании комфортной и гармоничной среды для ведения бизнеса и проживания. Философия проекта «Иркутск-Сити» – Место для работы. Место для жизни».

Наверное, каждый иркутянин когда-то задавался риторическим вопросом: «Почему где-то там хорошо, а у нас – не очень? Почему так? Что мы не так делаем?». Мы решили создать такой проект, который может сделать «хорошо» и в Иркутске.

В нашей компании есть свой внутренний ориентир – «чистые ботинки». Идея заключается в том, что ботинки, несмотря на то, что ты в них целый день ходил – причём не важно, в помещении или на улице, – должны быть чистыми. Мы хотим, чтобы люди, находясь на территории «Иркутск-Сити», испытывали удовольствие, удобство – и всегда оставались в чистой обуви.

Территория чистых ботинок – это прекрасно, очень по-европейски. Но от чего зависит, чтобы она таковой оставалась не только в проекте, но и в реальной жизни?

– В реальной жизни любой, даже хорошо запроектированный и построенный объект без грамотного управления на этапе жизненного цикла – деградирует, поэтому мы разрабатываем и применяем в работе соответствующие проектные решения, инженерные и управленческие стандарты. При этом мы – одна из тех компаний, которая не только проектирует и строит, но и управляет построенными объектами, несёт за них ответственность на протяжении всего периода эксплуатации.

Квалифицированный персонал управляющей компании «Иркутск-Сити» делает важную ежедневную работу по содержанию территории и объектов. Именно этих людей я бы назвал носителями и создателями культуры и комфорта делового района. Пройдитесь по «Иркутск-Сити» в любой снегопад или дождь – у нас всегда будет чисто.



Александр Курепов, исполнительный директор БГ «Активный капитал»

Фото А.Федорова

ПРОЕКТИРУЕМ, СТРОИМ, УПРАВЛЯЕМ

Александр, согласитесь, можно навести внешний лоск и при этом не «заморачиваться» внутренним содержанием объектов. Но офисные здания, которые представляют «Иркутск-Сити», насколько я знаю, по своим характеристикам отличаются от других. Перечислите ключевые особенности, которыми обладают ваши бизнес-центры.

– Мы одни из первых в городе стали применять энергоэффективные технологии и материалы в строительстве, например, использовать энергоэффективное остекление, рекуператоры, инженерные системы по автоматизации и управлению климатом, светом, водой. Такие решения присутствуют во всех наших объектах. Это

наш внутренний стандарт. Такой подход приносит экономии при последующей эксплуатации зданий, а также сберегает окружающую среду, уменьшая расход энергоресурсов.

Мы гордимся тем, что в 2016 году БЦ «Вега» стал обладателем серебряного сертификата «GREEN ZOOM» – национального стандарта энергоэффективности, и это единственный коммерческий объект в Иркутской области, имеющий «зелёный» сертификат.

Кроме того, все наружные инженерные сети и общественное пространство – дороги и тротуары, парковки и озеленение, сквер, фонтан и мемориал – созданы исключительно на частные инвестиции, и мы сохраняем их в частных руках. Это важный момент, который формирует долгосрочную ответственность за качество строительства и длительный срок эксплуатации, создает мотив эффективного управления имуществом,

поддержания комфорта и безопасности на территории делового района.

А рынок готов был принять ваш продвинутый продукт? Потому что всё, о чём вы рассказали, очевидно, дороже, чем то, что обычно предлагается потребителю. Нашёлся покупатель, который смог достойно оценить ваше предложение?

– Рынок как раз и есть самый главный арбитр девелопера. Потребитель, как ты его ни убеждай, заплатит только ту цену, которую считает справедливой. Резиденты района сделали свой выбор. И выбор, на мой взгляд, не зависит от размера бизнеса, это больше относится к культуре компании – что она хочет видеть вокруг себя и согласна ли она с нашей философией.

Хотя, конечно, не всё так просто. Когда мы в начале проекта рассказывали про управление и технические фишки в зданиях, у нас спрашивали: «Так сколько стоит квадратный метр?» или: «А вы вообще в состоянии проложить 50 метров асфальта?». Сегодня изменились понимание и отношение к вопросу, зачем нужны все эти технические и управленческие ноу-хау. К примеру, БЦ «Альфа», введенный в эксплуатацию в 2020 году, мы создавали, ориентируясь на корпоративные стандарты компании ИНК. Мы многому у них научились, совместно работая над планировочными решениями и инженерной комплектацией объекта. В результате сотрудничества, думаю, нам удалось найти экономически целесообразные и современные решения организации рабочей среды.

Но с другой стороны, такая зависимость от якорных клиентов, как ИНК, ВЧНГ – это ведь тоже потенциальная проблема?

– Да, верно. С одной стороны, мы нацелены на создание комфортных и экономически эффективных решений организации рабочего пространства для крупных игроков из добывающих, обрабатывающих и производственных отраслей и понимаем, что зависим от планов якорных клиентов. С другой стороны, очевидно, что «Иркутск-Сити» стал новой бизнес-карточкой города и привлекает внимание сервисного и других видов бизнеса, в том числе входящего в наш регион.

МЕСТО ДЛЯ РАБОТЫ. МЕСТО ДЛЯ ЖИЗНИ

Почему реализацию проекта вы начали с создания «Места для работы», а не с «Места для жизни»?

– На первом этапе мы создали офисное пространство, для того чтобы здесь появился трафик. Это логичный мотив – когда нет трафика, нет смысла открывать ресторан, торговый центр, гостиницу, спортзал. Кто туда пойдёт? Наша задача заключалась как раз в том, чтобы создать здесь условия для работы и привлечь людей.

А что предполагает следующий этап развития проекта?

– На втором этапе мы планируем построить пять новых объектов. В текущем году по согласованию с InterContinental Hotel Group (IHG), одной из лидирующих компаний в сфере гостеприимства, мы начнем строительство гостиницы под брендом «Holiday Inn» категории 4*. Проектом предусмотрены 161 номер, конференц-зона,

фитнес-зал, лобби, ресторан. Интерьер и сервис отеля – ключевые элементы сочетания бизнеса и отдыха, на которые обращают внимание современные путешественники, привыкшие к комфорту. Новый отель в «Иркутск-Сити» позволит удовлетворить растущий спрос на услуги проживания в нашей локации.

Чтобы удовлетворить спрос наших резидентов на размещение специалистов, приезжающих в наш город на длительный срок, мы готовимся выпустить на рынок новый продукт – кондо-отель с апартаментами.

Благодаря этим объектам расширятся сервисные функции делового квартала, включая общественное питание и бытовые услуги.

Также мы проектируем два бизнес-центра под заказчика по схеме build to suit (BTS). Эта технология позволяет реализовать планировочные решения с учетом индивидуальных требований заказчика по безопасности и организации труда, необходимой внутренней инфраструктуры и прочим параметрам. Такой подход является наиболее экономичным решением для конечного потребителя и вытесняет с рынка спекулятивные сделки.

Любой бизнес делают люди, они – главная ценность. И проект «Иркутск-Сити» – это коллективная работа людей, которые в него верят и любят своё дело

Разработаны три варианта концепции спортивно-оздоровительного комплекса с помещениями для проведения конференций. Мы находимся на этапе выбора инвестором одного из вариантов и определения сроков проектирования и строительства. Комплекс предусматривает универсальный зал для игровых видов спорта: волейбола, баскетбола, мини-футбола, а также бассейн и помещение для групповых и индивидуальных занятий. Кстати, время работы комплекса уже сейчас распределено.

Вы позиционируете «Иркутск-Сити» как проект комплексной застройки. Значит, жилые дома тоже будете строить?

– На третьем этапе реализации проекта мы планируем строительство жилого комплекса бизнес-класса вдоль реки Ушаковка с благоустройством набережной. А вдоль улицы Фридриха Энгельса – жилого комплекса комфорт-класса с проектированием новой транспортной схемы и реконструкцией дорожной сети, обустройством остановочных пунктов общественного транспорта и пешеходных переходов.

Большая проблема для нашего города – автопарковки. Как будет решаться этот вопрос?

– В 2021 году мы завершаем проектирование многоуровневой парковки на 479 машиномест с автомоечным комплексом. Плоскостное размещение машин – это, конечно, здорово, но не совсем эффективное использование земли.

В ранних публикациях, посвящённых запуску проекта «Иркутск-Сити», я читала, что в деловом районе планируется построить более десяти (чуть ли не 15) офисных зданий. Но нужно ли их столько сейчас? Изменится ли как-то формат будущих офисов, особенно с учётом того, что сейчас набирает обороты тренд на удалённую работу?

– Новые условия, в которых мы живём с 2020 года, усилили значение еще «доковидных» трендов – «удаленка», цифровизация бизнеса, переход в онлайн. И это факт, что некоторые профессии допускают успешное выполнение работы специалистами на удаленной основе, но также есть процессы – в основном это касается командной работы, выработки и принятия решений – где требуется организованное рабочее пространство и пространства для взаимодействия. Мы чаще слышим такие слова, как новые форматы

недвижимости, коворкинг и agile (гибкие) пространства. Опираясь на знания наших специалистов, обладающих опытом работы, в

том числе и в международных командах, мы видим свою задачу в создании индивидуально проработанных под клиента пространств, сохраняющих заданные параметры ценности актива недвижимости на долгосрочной основе, с учетом возможных рисков: это еще одно новое выражение, входящее в наш обиход – Real Estate Asset Management (REAM). Могу заметить, что все мы с вами выступаем в роли asset-менеджеров при покупке телефона, планировании ремонта квартиры, управлении автомобилем и т. д. – мы управляем активами.

КОМАНДА – МЕСТНАЯ, ПРИЗНАНИЕ – МЕЖДУНАРОДНОЕ

«Иркутск-сити» – прогрессивный проект для нашего города. Его создаёт – проектирует, разрабатывает – какая-то особая команда?

– Да, любой бизнес делают люди, они – главная ценность. И проект «Иркутск-Сити» – это

коллективная работа людей, которые в него верят и любят своё дело. В нашем небольшом и дружном коллективе высоко ценится ответственный подход к делу и профессионализм, мы учимся друг у друга. Основной состав работает с начала строительства «Иркутск-Сити», с развитием проекта в команду приходят новые люди, «новая кровь». Я уверен, что нас объединяет желание реализовать себя, испытывать чувство гордости за созданные объекты.

Безусловно, создание современных технологичных объектов требует привлечения внешних специалистов и консультантов. Конкурсные процедуры при выборе проектной, подрядной организации или поставщика – обычная практика, и в последние годы география участников конкурсов расширяется.

Хочу отметить, что все построенные объекты «Иркутск-Сити» проектировали и строили местные компании. Полученные объектами федеральные и международные награды в области коммерческой недвижимости – это высокая оценка профессиональным сообществом работы всей команды создателей, она мотивирует повышать квалификацию и профессиональное мастерство и даёт понять, что мы движемся в верном направлении.

Вы много внимания уделяете профессиональному росту: входите в состав Российской гильдии управляющих и девелоперов, организуете саммиты РГУД, приглашаете в Иркутск мировых экспертов – лидеров отрасли. В этом году саммит пройдёт уже в седьмой раз, что ждать от него профессиональному сообществу?

– Сейчас время высоких скоростей и изменений, и один из каналов оперативного получения информации, знаний, опыта – это нахождение в отраслевом сообществе. Мы посмотрели несколько общественных организаций и в 2009 году выбрали Российскую гильдию управляющих и девелоперов. Это деловое сообщество объединяет более 400 компаний России и международных игроков, действующих в нашей стране.

После того, как в 2013-2014 годах наши объекты получили престижные российские и международные награды, президиум Гильдии предложил организовать представительство в Иркутске. Мы приняли это предложение. Саммит – плановое мероприятие в составе ежегодных общественных обязанностей представительства. За небольшой период с 2015 года Байкальский саммит стал одним из сильнейших федеральных мероприятий не только Гильдии, но и всего российского рынка недвижимости.

Залогом успеха работы иркутского рынка недвижимости является стремление развивать новые, нетиповые проекты, многие из них стали пионерами рынка и не имеют аналогов в России.

VII Байкальский саммит РГУД пройдет 21-22 июля в онлайн формате. Такое решение далось нелегко, так как в многогранной девелоперской деятельности крайне важно живое общение. Вместе с тем, нас ждут выступления лучших спикеров и экспертов рынка страны, международных участников рынка, жаркие дискуссии, самые актуальные вопросы (а главное – ответы на них) по регенерации городских пространств, перезагрузке подходов в управлении городами, созданию современных объектов инженерной и транспортной инфраструктуры, применению инструментов ГЧП и МЧП для комплексного развития территорий. Обсудим вопросы развития сферы гостеприимства и тренды мировой архитектуры на Байкале, представим роуд-шоу актуальных девелоперских проектов региона. Эксперты поделятся возможностями новых форматов недвижимости и ноу хау инструментов и технологий в помощь девелоперу.

Думаю, каждый из нас по итогам саммита станет богаче в смысле новых идей и контактов, новых проектов и перспектив.

Наталья Горбань

Зарегистрироваться на саммит можно на сайте summit.rgud.ru




«ИРКУТСК-СИТИ» В ЦИФРАХ И ФАКТАХ

- ✓ Общая площадь проекта «Иркутск-Сити» – 20 гектаров.
- На сегодняшний день задействовано 4,5 га, из них почти гектар освоенной площади занимает сквер, расположенный на месте сквера ИЗТМ, созданного к 25-летию Победы. В сквере сохранены более ста деревьев, высаженных 50 лет назад работниками завода. Здесь находится реконструированный Мемориал заводчанам, погибшим в годы Великой Отечественной войны, зоны тихого отдыха с многочисленными скамейками, а также площадь для проведения культурно-массовых мероприятий.
- ✓ Построено около 44 000 кв. м. офисных площадей (БЦ «Терра», «Астра», «Вега», «Альфа»). Плотность застройки составляет около 10 тыс. кв. м. на гектар, площадь озеленения – 25%, что соответствует показателю комфортной городской среды.
- ✓ Процент машиномест для офисных помещений – выше, чем среднестатистический показатель в городе.
- ✓ Бизнес-центры «Иркутск-Сити» составляют 20% всех качественных офисных площадей в Иркутске.
- ✓ В деловом районе создано более 2,5 тысяч рабочих мест.
- ✓ Объем налоговых отчислений резидентов делового района «Иркутск-Сити» формирует около 30% консолидированного дохода бюджета Иркутской области и составляет более 45 млрд рублей в год.
- ✓ Резиденты «Иркутск-Сити»: ИНК, ВЧНГ, БизнесИнтеллект, Байкальский газобетон, Сбербанк, Киренский речной порт, Сименс Финанс, Феррум Трейд, КСА Deutag, ФЛС Нелсон Рус и др.
- ✓ С 2014 года «Иркутск-Сити», входящий в бизнес-группу «Активный капитал», является официальным представительством Российской гильдии управляющих и девелоперов (РГУД) и с 2015 г. организатором Байкальского саммита РГУД.
- ✓ Бизнес-центры «Астра» и «Вега» отмечены официальным призом профессиональной премии Commercial Real Estate Awards – «Золотым кирпичом». Победа в Премии оценивается профессиональным сообществом как важное достижение и способствует продвижению имиджа объектов и компаний не только на российском, но и на международном уровне.
- ✓ БЦ «Терра» является финалистом конкурса FIABCI (Международная Федерация Участников Рынка Недвижимости) в номинации «Лучший реализованный девелоперский проект на российском рынке недвижимости».

Территория «Иркутск-Сити»



Фото: А. Федорова

Гендиректором Иркутской нефтяной компании вместо Марины Седых назначен Яков Гинзбург

Генеральным директором ООО «Иркутская нефтяная компания» (ИНК) назначен Яков Гинзбург, занимавший должность заместителя генерального директора по экономике и финансам компании. Соответствующее решение принято на собрании участников ИНК, сообщается на сайте компании.



Ранее эту должность с 2000 года занимала Марина Седых. Она продолжит работу в совете директоров ООО «ИНК» и в качестве генерального директора холдинговой компании Группы АО «ИНК-Капитал», которой руководит с момента ее создания в 2008 году. Она сосредоточится на реализации стратегии устойчивого развития группы компаний ИНК, включая вопросы промышленной безопасности и охраны труда, экологии и социальной политики.

Яков Гинзбург пришел в ИНК в 2008 году на должность руководителя отдела оценки рисков финансовой службы компании. После занимал должности руководителя финансово-экономического управления и заместителя генерального директора по экономике и финансам.

ООО «Иркутская нефтяная компания» – один из крупнейших независимых производителей углеводородного сырья в России. Компания создана в 2000 году. Основные бенефициары – председатель совета директоров Николай Буйнов и экс-генеральный директор Марина Седых. Группа компаний ведет геологическое изучение, разведку и разработку 51 участка недр на территории Иркутской области, Красноярского края и Республики Саха (Якутия).

Иркутская нефтяная компания с 2014 года создает в Усть-Куте газохимический кластер, включающий объекты по добыче, подготовке, транспорту и переработке газа, гелиевый завод на Ярактинском месторождении и Иркутский завод полимеров.

Компания En+ Group вручила сертификаты победителям конкурса экологических проектов

В Иркутске состоялось торжественное награждение победителей грантового конкурса экологических проектов En+ Group 2021. Сертификаты победителей в том числе получили проекты из Иркутска, Ангарска и Байкальска.

В этом году компания окажет финансовую поддержку 22 лучшим проектам в области сохранения водных экосистем и биоразнообразия, поддержания экологического баланса природных территорий. Из них 12 будет реализовано на территории Иркутской области.

Три проекта – в номинации «Наука и практика». Это проект по мониторингу водных объектов беспилотными летательными аппаратами и два исследования ЛИН СО РАН, направленных на изучение загрязнения озера Байкал и способов его очистки.

Два проекта – в номинации «Объединяя ресурсы»: ангарский проект по вторичному использованию стекла и керамики и проект известного иркутского благотворительного фонда «Оберег» по сбору и утилизации батареек в туристических зонах.

В номинацию «Местная инициатива» вошли семь инициатив из Байкальска, Усть-Илимска, Ангарска и Иркутска.

Руководитель грантового конкурса En+ Group Мария Стародубова:

– Среди победителей конкурса три грантополучателя прошлого года, которые продолжают заниматься экоповесткой родных городов. И это лучший результат конкурса – развитие экологических инициатив на местах, имеющих долгосрочный эффект. В результате реализации проектов в номинации «Местная инициатива» города Иркутской области получат новые экопространства, очищенные благоустроенные водоемы и экотропы.

Конкурс экологических проектов – новое направление в рамках комплексной программы En+ Group «Мир со знаком плюс». Она направлена на защиту озера Байкал и иных водных экосистем от неблагоприятных экологических



воздействий. Программа реализуется с 2011 года по инициативе основателя компании Олега Дерипаски, задавшего направление экологических, научных и просветительских проектов.

В 2021 году фонд грантового конкурса составил 10 000 000 рублей, а сумма запрашиваемого гранта – от 300 000 до 500 000 рублей. Всего на конкурс было подано 150 заявок из городов Иркутск, Байкальск, Ангарск, Байкальск, Усть-Илимск, Дивногорск, Нижний Новгород и Миасс.

В ЖК «Сибиряков» стартуют продажи квартир с дизайнерской отделкой

У будущих жителей «Сибирякова» появился выбор: делать ремонт самим или переехать через несколько дней после приемки квартиры в готовое жилье. В проект входит отделка пола, стен, электрическая разводка и электрика согласно выбранному решению, натяжной потолок. А главное – кухня авторского дизайнера с бытовой техникой от ведущего завода-изготовителя и сантехника немецкого производства. Материалы в интерьерных решениях будут соответствовать статусу жилого комплекса.

– Обычно покупка квартир в чистовой отделке, так называемом white-box, не снимает с будущего жильца вопросов по ремонту, да и само понятие чистовой отделки сегодня настолько размыто, что под ним можно понимать и квартиру с крашеными белыми бетонными стенами, – говорит Ольга Иванова, генеральный директор ООО СЗ «Флагман». – Мы решили пойти дальше и проработали варианты полностью готовых квартир, в которые можно сразу заезжать и жить. Это будет настоящим подарком для иногородних клиентов, планирующих переезд в Иркутск, и для тех, кто ценит свое время и деньги.

По словам Ольги Ивановой, квартиры с отделкой, при всей уникальности дизайнерских решений, будут намного выгоднее, чем аналогичный дизайн-проект, выполненный самостоятельно.

На чем экономит клиент:

1. Дизайн-проект. Рабочая группа дизайнеров реализовала сотни проектов и подготовила три базовых ремонта, которые требуют минимальных усилий и устроят всех.

2. Готовый результат без нервов. Не надо состыковывать отделочника, электрика, сантехника и следить за ходом работ. Эти заботы берет на себя застройщик. Дольщика приглашают на промежуточные этапы, чтобы показать процесс скрытых работ.

3. Стоимость материалов и услуг, кухни и сантехники. Оптовый закуп дает застройщику более выгодную цену.

Дизайн-проекты квартир выполняет творческая группа «Розмарин» (включены в ТОП

200 лучших дизайнеров России по версии Elle Decoration). В проектах будет интерпретирована история Иркутска и природа Сибири.

Известно, что в первой блок-секции квартиры с дизайнерской отделкой будут в ограниченном количестве. Сдача квартир в первой и второй блок-секциях запланирована на 2023-й год.

Дизайнерские решения будут представлены на закрытой презентации, запись по тел.: 8(3952) 200-820.



ООО СЗ «Флагман». Проектные декларации на наш дом.рф

ВТБ

Депозиты для бизнеса

ЗАСТАВЬТЕ СВОИ ДЕНЬГИ РАБОТАТЬ БЕЗ ОСТАНОВКИ

- Высокий и гарантированный доход
- Способ и периодичность выплаты % – на выбор
- Можно открыть без визита в банк

ИРКУТСК / УЛ. РОССИЙСКАЯ, Д. 10 / 8 800 200 77 99 / VTB.RU

БОЛЕЕ ПОДРОБНУЮ ИНФОРМАЦИЮ О ДЕЙСТВУЮЩИХ ТАРИФАХ И ПОЛНЫХ УСЛОВИЯХ ПРЕДОСТАВЛЕНИЯ УСЛУГ УТОЧНИТЕ ПО ТЕЛЕФОНУ 8 800 200 77 99. В ОФИСАХ БАНКА ВТБ (РАСЧЕТНО-КАССОВЫХ ПОДРАЗДЕЛЕНИЯХ), А ТАКЖЕ НА САЙТЕ VTB.RU. БАНК ВТБ (ПАО), ГЕНЕРАЛЬНАЯ ЛЕДИНГЕРУ ЦД РФ № 1000. РЕКЛАМА. VTB.RU (P)

«Мы предлагаем инвестировать и быть в тренде»

Эдуард Семёнов, управляющий офисом «БКС Мир инвестиций», – о фондовом рынке

Биотехнологии, облачные вычисления, микроэлектроника, кибербезопасность, электромобили – так выглядит пятерка трендов на фондовом рынке, по мнению управляющего офисом «БКС Мир инвестиций»¹ в Иркутске Эдуарда Семёнова. Мы поговорили с экспертом о том, продолжится ли глобальный рост рынка, стоит ли инвесторам бояться новых кризисов, как сориентироваться в мире инвестиций, используя смартфон, и какие инвестиционные решения выбрать.

О НАЛОГАХ

С этого года в России действует новый налог с доходов по банковским вкладам, а также введена прогрессивная шкала налогообложения. Как это отразилось на поведении инвесторов и вкладчиков?

– В целом приток инвесторов на фондовый рынок, как известно, побил все рекорды в прошлом году, в этом тренд продолжается. Но люди приходят в инвестиции далеко не только из банковской системы. По статистике Банка России, в Иркутской области в первом квартале 2021 года объём вкладов даже немного вырос. Дело в том, что большинство вкладчиков – это люди с ультраконсервативным инвест-профилем. Для них гораздо важнее стабильность, нежели получение дополнительного дохода и даже просто сохранность средств, не смотря на инфляцию.

Тем не менее я уверен: даже самые консервативные инвесторы придут на фондовый рынок. Деньги умеют считать все. Разница в доходности между вкладом и, например, надёжными облигациями стала ощутимо заметной. И если до 2021 года эта разница нивелировалась отсутствием налога, то теперь налоги будут браться и со вкладов. Второй момент – повышение ставки НДФЛ с крупных доходов, это тоже надо просчитать. В России введена прогрессивная шкала налогообложения, что также придется учитывать банковским вкладчикам.

Думаю, что большинство вкладчиков начнут еще активнее смотреть на продукты фондового рынка в начале следующего года – когда увидят в личном кабинете налоговой сумму своего подоходного налога и сопоставят ее с доходами.

О НОВИЧКАХ

На рынке сегодня много клиентов-новичков. Они часто опираются на высокие результаты инвестирования за прошлые периоды. Есть ли решения у БКС, которые позволяют новичкам легко, без особых знаний влиться в мир инвестиций? И чтобы обошлось без потерь?

– Конечно. Когда новый клиент приходит к нам открывать счёт, мы всегда проводим анкетирование, определяем инвестпрофиль. Мы очень жёстко следуем букве закона, и наша беседа начинается именно с этого. Если человек указал, что у него нет никакого опыта, естественно, мы предложим консервативные продукты. Например, это могут быть облигации. Также первым шагом от вкладов к инвестициям часто становятся паевые фонды. Внутри ПИФов отсутствуют налоги. При этом весь доход может реинвестироваться. А после трех лет удержания владелец пая может получить налоговый вычет за каждый прошедший и последующие годы.

О СТРАХАХ

Почему фондовый рынок боится инфляции? Разве инфляция не подстегивает рост биржевых активов? Что управляет рынком сейчас – страх или жадность?

– Основной страх у инвестора всегда стандартный: «Вдруг я сейчас куплю –



Эдуард Семёнов, управляющий офисом «БКС Мир инвестиций» в Иркутске

Фото А. Федорова

и все рухнет? Вот-вот наступит новый кризис! Если вчера рынок не рухнул, значит, завтра это точно случится...» Те, кто более профессионально смотрят на фондовый рынок, не боятся его падения, но многие боятся инфляции. Хотя инфляция на самом деле – палка о двух концах. Если мы говорим про международные рынки, то, когда растёт инфляция – растут и проценты: либо в виде увеличенных дивидендов, либо купонов, либо переоценки активов.

Но здесь «классика жанра» выглядит следующим образом: если на какую-то группу товаров повлияла инфляция, цены на них выросли, то любое коммерческое предприятие будет повышать цену на продукцию, чтобы не снижать норму прибыли – соответственно, будет расти выручка. Это приводит к тому, что вырастает и цена акций.

Большим минусом инфляции является увеличение бытовых расходов. Это часто приводит к оттоку денег с финансовых рынков. Поэтому при инфляции нужно более качественно выбирать базовые активы, фокусируясь на тех компаниях, которые находятся в восходящем тренде и растут быстрее инфляции.

О ТРЕНДАХ

В среднесрочной перспективе продолжится ли глобальный рост рынка? Можно ли говорить о смене тренда на медвежий?

– Когда начнётся глобальный разворот от роста к снижению, в принципе не знает никто, но есть ряд макроэкономических индикаторов. Например, центральные банки начинают сворачивать программы количественного смягчения: сильно поднимаются ставки, причём несколько раз подряд. Кроме того, мы постоянно мониторим макропоказатели

ныне тренды сегодня – это медицина и биотехнологии, облачные вычисления, микроэлектроника, кибербезопасность, электромобили.

Мы предлагаем инвесторам быть в тренде. На падающем рынке зарабатывать тоже можно, но это доступно профессионалам и этому надо уделять достаточно много времени. На растущем рынке зарабатывать проще, в том числе и психологически. Как быть во времена спада? Смотреть на разные инструменты. Сложные финансовые решения позволяют пережить снижение активов до 30–40%. У БКС есть такая экспертиза и разные инструменты!

О ПРАВИЛЬНОМ ВЫБОРЕ

Выбрать правильные акции, инструменты для вложения денег – нетривиальная задача. Какие-то отрасли «штормит», другие на подъеме: уследить за всем сразу сложно. Правда, можно воспользоваться советом экспертов. Что рекомендуют эксперты БКС, какие инструменты выбрать?

– Мир быстро меняется, и многое можно сделать прямо в смартфоне. Так, в приложении «БКС Мир инвестиций» можно посмотреть консенсус-прогноз, обратить внимание на аналитические материалы – например, наши специалисты еженедельно выбирают 5 перспективных акций.

При выборе активов важна целая совокупность факторов. Есть ли именно у этой компании потенциал для роста? Не ждут ли всю сферу какие-то ограничения? Достаточно ли низка цена акции прямо сейчас, чтобы купить ценную бумагу «на дне»? Квалифицированные аналитики БКС изучают десятки факторов, влияющих на каждую акцию и выбирают те, что действительно могут быть перспективными.

Почему таких акций 5? Чтобы у инвестора был выбор и возможность принять осознанное решение. К примеру, можем рассмотреть компанию Beyond Meat². Она производит искусственное мясо из полностью растительного сырья. Бургеры Beyond Meat³ оценили вегетарианцы по всему миру. Сейчас искусственное мясо можно попробовать в том числе в России. Также в список попал технологический гигант Cisco⁴ и

энергетическая компания ФСК ЕЭС⁵. Компании занимаются совершенно разным бизнесом на разных рынках.

Торговые операции человек также может совершать прямо в смартфоне. Но если в чём-то сомневается, то может прийти на консультацию в офис, и наши специалисты подберут финансовые решения для него. В любом случае, мы будем работать от задач, которые нам озвучивает клиент.

О ЦЕЛЯХ

БКС ставит своей целью обеспечение финансовой независимости своих клиентов. Такое возможно в нашем мире, где все стремительно меняется?

– А почему нет? Хорошая цель – хорошая миссия. Поэтому мы создаём такие продукты, которые выполняют задачи клиента.

О НОВОМ ОФИСЕ

Цифровизация рынка продолжается. Вы, например, не так давно запустили новую универсальную инвестиционную платформу на базе мобильного приложения «БКС Мир инвестиций» (18+). Перейдете в онлайн полностью?

– Онлайн-обслуживание – это очевидный тренд, которому мы следуем. В нашем приложении можно за считанные минуты открыть брокерский счёт, начать торговать самостоятельно или воспользоваться готовым решением – например, купить паи ПИФов или вложить средства в стратегии доверительного управления⁶. Однако многие клиенты ценят возможность живого общения. В середине июля мы переезжаем в новый офис на Ленина, 30. Двухэтажное здание, своя парковка – клиенты смогут спокойно поставить автомобили и поговорить с нашими экспертами на темы финансов. Это принципиально другой офис: современный, стильный, технологичный. Думаю, клиентам не просто понравится, они будут в полном восторге.



БКС Мир инвестиций
г. Иркутск, ул. Свердлова, 43а
8 800 500-55-45

КЕЙС

Электромобили для инвестора: как заработать на тренде?

Один из трендов последнего времени – жесткое внедрение многими странами электромобилей. По словам Эдуарда Семёнова, знание этого тренда может помочь инвестору заработать. Нужно лишь включить логику и наблюдательность. Мы попросили эксперта поделиться своими рассуждениями.

– Если есть тренд – смотрим, кто будет его бенефициаром. Наверное, все слышали про компанию «Тесла». Многие говорят, что «Тесла» уже не так интересна: ее включили в состав индекса, и сильно расти в цене она уже не будет. Однако, зная тренд, мы можем обратить внимание на другие компании, которые занимаются электромобилями, но не включены в индекс и выглядят сильно недооцененными.

Второй момент: на чем работают электромобили? На аккумуляторах. Сейчас в основе любого аккумулятора

– литий. Давайте посмотрим на производителей таких батарей. Samsung, LG, Panasonic – основные игроки, есть и более мелкие. Смотреть на их акции интересно уже потому, что неважно, кто будет выпускать электромобиль – аккумулятор нужен всем. Да и сам литий добывают только в ограниченном количестве регионов.

Помимо этого, если посмотреть на страны Европы, то практически каждая отчиталась, что к 2030 году закроет города для автомобилей, работающих на двигателях внутреннего сгорания,

кто-то это делает к 2050 году. Хорошо, везде будут электромобили, но у батарей ограниченный ресурс, ограниченное число циклов зарядки. Кто будет их утилизировать? Кто будет на этом зарабатывать? В Северной Америке можно присмотреться к компании Li-Cycle Corp.⁷, в Европе – к Volkswagen Group Components⁸, которая в январе запустила пилотный проект по переработке. Они также станут бенефициарами тренда. Плюс энергетики, ведь мы с вами знаем, что электричество в розетке появляется не само по себе.

1. ООО «Компания БКС» лицензия ФСФР №154-04434-100000 от 10.01.2001 на осуществление брокерской деятельности. Без ограничения срока действия. С информацией об ООО «Компания БКС» можно ознакомиться по адресу: <https://broker.ru/disclosure>. Данная информация не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией, и финансовые инструменты либо операции, упомянутые в данном материале, могут не соответствовать вашему инвестиционному профилю, финансовому положению, опыту инвестиций, инвестиционным целям. Определите соответствие финансового инструмента либо операции инвестиционным целям, инвестиционному горизонту и толерантности к риску, прежде чем совершить сделку. ООО «Компания БКС» не несет ответственности за возможные убытки инвестора в случае совершения операций либо инвестирования в финансовые инструменты, упомянутые в настоящем материале, и не рекомендует использовать указанную информацию в качестве единственного источника информации при принятии инвестиционного решения. 2. Beyond Meat Inc., обыкновенные акции, ISIN US08862E1091, <https://www.nyse.com/lookup>. 3. Beyond Meat – перевод с англ. Помимо мяса. 4. Cisco Systems Inc., обыкновенные акции, ISIN US17275R1023, <https://www.nyse.com/lookup>. 5. ПАО «ФСК ЕЭС», обыкновенные акции, ISIN RU000A0JPN99, https://www.isin.ru/ru/ru_isin/id/index.php?type=share_id&id=4548&isin_code=RU000A0JPN99. 6. АО УК «БКС», Лицензия профессионального участника рынка ценных бумаг на осуществление деятельности по управлению ценными бумагами № 050-12750-001000 от 10.12.2009 г. Выдана ФСФР. Без ограничения срока действия. Услуги по доверительному управлению оказывают АО «УК БКС». С информацией об УК, а также порядке направления обращений (жалоб) можно ознакомиться по адресу: https://bcs.ru/ru/ru_isin/id/index.php?type=share_id&id=4548&isin_code=RU000A0JPN99. 7. Li-Cycle Corp., обыкновенные акции, ISIN KYG7008A1233, <https://www.nyse.com/lookup>. 8. Volkswagen AG, обыкновенные акции, ISIN DE0007664005, www.volkswagenag.com

ВТБ ускорил открытие счета для обществ с ограниченной ответственностью

ВТБ реализовал сервис по открытию расчетного счета для ООО за 25 минут в офисе банка. Услуга бесплатно предоставляется клиентам за одно посещение во всех регионах присутствия ВТБ.

Для открытия расчетного счета ООО (для единоличного исполнительного органа, который самостоятельно и в единственном числе владеет ООО) клиентам достаточно обратиться в офис ВТБ, представить паспорт и оригиналы учредительных документов и документов, подтверждающих полномочия единоличного исполнительного органа. Процедура проверки и открытия счета теперь занимает не более 25 минут.

Предприниматели также могут оставить онлайн-заявку на открытие счета в личном кабинете на сайте ВТБ и сразу получить реквизиты для работы с клиентами и партнерами. Там же можно загрузить сканы документов на проверку и выбрать удобный тарифный план для обслуживания счета.

«ВТБ обеспечивает полный комплекс необходимых для ведения бизнеса услуг и серви-

сов как онлайн, так и офлайн. Мы продолжаем развивать решения для повышения комфорта и скорости открытия расчетного счета. Ранее мы уже реализовали открытие счета в офисе в присутствии клиента за 20 минут для индивидуальных предпринимателей (единоличного исполнительного органа). Теперь и юридические лица могут быстро открыть расчетный счет в нашем банке и сразу начать им пользоваться, так как с новой технологией процесс значимо автоматизируется, сокращая этапы оформления и проверки документов», – отметила Юлия Копытова, руководитель департамента анализа, координации и продуктового развития – старший вице-президент ВТБ.

Узнать адреса офисов, предоставляющих услугу открытия счета для юридических лиц, можно в контактном центре банка по тел. 8-800-200-77-99 или на сайте vtb.ru.



Спрос на внутренний туризм в Иркутской области в июне вырос в 5 раз

Расходы путешественников в Иркутской области, по данным эквайрингового бизнеса ВТБ, в июне составили 412 млн рублей. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года спрос на популярные направления регионального туризма увеличился в 5 раз, а по отношению к допандемийному 2019 году – более чем в 2,5 раза. Количество транзакций также выросло.

На проживание в иркутских гостиницах туристы за месяц потратили свыше 25 млн рублей – в несколько раз больше, чем в 2020 году, и на 35% больше, чем в январе. Количество чеков выросло соответственно. Расходы на туры и авиабилеты превысили за июнь 270 млн рублей – спрос на них кратно вырос по сравнению с прошлым годом.

«Иркутская область всегда привлекала туристов, которые хотели бы побывать на Байкале, и этот год не стал исключением, несмотря на то, что список доступных россиянам направлений для отдыха расширяется. Результаты исследований расходов владельцев пластиковых карт подтверждают, что летний отдых в Иркутской области пользуется спросом», – отметила

управляющий ВТБ в Иркутской области Александр Макаров.

В целом же по стране расходы россиян на путешествия по внутренним направлениям в июне превысили 20 млрд рублей. Это в 2,5 раза больше, чем в июне 2020 года, и более чем на 80% превышает значения января. В целом показатель достиг уровня 2019 года, а количество транзакций выросло в 1,5 раза к допандемийному уровню, следует из данных ВТБ.

Наибольший прирост туристических расходов по сравнению с прошлым годом зафиксирован в Минводах (более чем в 7 раз), Санкт-Петербурге (6,5 раз), Краснодарском крае (в 6 раз), на Байкале и в Калининградской области (4,2 раза).



В братском Парке металлургов завершается реконструкция

Финальный этап благоустройства проверили мэр Братска Сергей Сребренников, управляющий директор ПАО «РУСАЛ Братск» Евгений Зенкин и депутат городской Думы Наталья Скачкова.



Напомним, завершить реконструкцию Парка металлургов в прошлом году не удалось из-за пандемии. В условиях необходимости ограничить распространение коронавируса большое количество средств и сил РУСАЛ направил на закупку СИЗ для медучреждений, строительство медцентра и другие противокоронавирусные меры. Тем не менее основные работы по реконструкции Парка металлургов были проведены и обошлись почти в 60 млн руб.

К сожалению, зиму парк пережил неблагоприятно – многие объекты были повреждены. Вандалы разбили плафоны, были выкручены лампочки, оборваны качели, тарзанка. Теперь подрядная организация затратит средства на восстановление того, что было разрушено в прошлом году. Параллельно с этим продолжается работа по проекту.

– Мы полностью покроем парк мастикой, она позволит продолжить службу как старого покрытия, так и нового. Будет создана дополнительная зона спортивных сооружений, где можно заниматься активным отдыхом. По все-

му периметру парка будет разровнен плодородный слой, засеяна трава, что позволит создать газон. Просим братчан сохранить объект, чтобы он остался надолго, – обратился директор по направлению строительства ООО «Инжиниринг Строительство Обслуживание» Игорь Гербер.

Активное участие в социальной жизни городов и регионов присутствия РУСАЛа – традиция, заложенная основателем компании Олегом Дерипаской. Ежегодно БрАЗ тратит миллионы рублей на восстановление и реконструкцию объектов культуры, образования и спорта.

Помимо Парка, в планах металлургов завершить в 2021 году благоустройство территории «Центра помощи и спасения» на Курчатова, пляжной зоны базы отдыха «Простоквашино», построить вертолётную площадку на территории Центральной районной больницы, завершить укладку покрытия на детских площадках. Кроме того, финансовая помощь для ремонтов и закупки мебели будет оказана десятку школ и дошкольных учреждений.

«Слата» запустила акцию «Нашествие миньонов»

Во всех супермаркетах «Слата» началась новая акция лояльности «Нашествие миньонов». Акция стартовала 1 июля и продлится до 29 сентября 2021 года, обмен буклетов на игрушки со скидкой будет производиться до 10 октября 2021-го, сообщили в компании.



– Наши покупателям очень понравились накопительные акции «Витаминные друзья», первый и второй выпуск, и мы решили сделать подарок для наших клиентов и запустить новую коллекцию, в которой вновь фрукты и овощи, но уже в виде ярких мягких игрушек-миньонов. В коллекции 7 игрушек: Джерри-томат, Карл-яблоко, Боб-клубника, Тим-морковь, Дейв-перец, Кевин-банан, Том-ананас. Все игрушки лицензированы и сертифицированы. Помимо фишечной коллекции из 7 миньонов, в продаже отдельно будут представлены 4 вида миньонов-антистрессов, – рассказала об акции руководитель департамента по PR сети супермаркетов «Слата» Яна Абальмова.

В сети подчеркнули, что в этот раз немного изменились условия акции. Выдача наклеек осуществляется за каждые 450 рублей в чеке. Соберите 15 наклеек и получите игрушку с 50% скидкой за 499 руб., за 50 наклеек – можно получить игрушку с 90% скидкой всего за 99 руб. Сохранилась механика получения дополнительных фишек за покупку товаров-партнеров, которые отдельно выделены на полках специальными ценниками.

Подробнее с условиями акции можно ознакомиться на официальном сайте сети супермаркетов www.slata.ru



«Успевайте занять новые ниши»

Сбер призвал крупных инвесторов участвовать в развитии туризма на Байкале

По итогам социологических опросов, среди мест, куда бы хотел поехать российский турист, Байкал занял третье место после Крыма и Санкт-Петербурга, обогнав даже Сочи. Поэтому увеличить к 2030 году турпоток к великому озеру в 2,5 раза, по мнению председателя Байкальского банка Сбербанка Александра Абрамкина, – вполне реальная задача. Главное – для достижения этой цели объединить усилия властей Иркутской области, Республики Бурятия, бизнеса и Сбера, который уже два года плотно занимается развитием туризма на Байкале.

ПРИНЦИПИАЛЬНО НОВЫЙ ПОДХОД

Такая совместная работа уже началась: нынешней весной в Москве прошла международная выставка по туризму MITT 2021, на которой Иркутская область и Республика Бурятия были впервые представлены как единый макрорегион в общем павильоне «Байкал». Большую роль в этом сыграл Сбербанк, который ведет свою деятельность на обеих территориях.

– Могу назвать это событие примером принципиально нового подхода в нашей совместной работе по реализации стратегии развития туризма на Байкале. Сбер заинтересован в синергии – она позволяет не только создавать качественные и экологичные турпродукты, но и увеличивает шансы макрорегиона на получение федерального финансирования, – прокомментировал это событие Александр Абрамкин во время встречи с главами двух регионов, на которой обсуждались перспективы туристической отрасли.

– Я выступаю за комплексный подход к решению любых вопросов, когда подключаются институты поддержки, госкорпорации. В целом, уверен, что за пять лет на Байкале можно создать хорошую инфраструктуру. Но для этого необходимо иметь мастер-план развития территории, все должно быть просчитано, – сказал губернатор Иркутской области Игорь Кобзев.

По словам главы Республики Бурятия Алексея Цыденова, хотя вопросы конкуренции между соседями в любом случае неизбежны, плюсов от интеграции усилий, безусловно, гораздо больше.

Особенно, если учесть, что, несмотря на пандемию, в последнее время наблюдается устойчивый интерес туристов к байкальской территории. Как отметил Александр Абрамкин, когда людей спрашивают, что, по их мнению, является визитной карточкой России, многие называют Кремль, а потом Байкал.

Растущий интерес россиян к байкальским предложениям по туризму и отды-

В 2021 году Байкальский банк Сбербанка одобрил кредитные решения для организаций и проектов туристического профиля на сумму более 397 млн рублей. Сейчас на рассмотрении кредитные решения еще на 15 млрд рублей

ху подтверждают большие данные Сбера. Так, безналичная выручка (эквайринг) туристической отрасли Байкальского региона в 2020 году выросла по сравнению с предыдущим годом на 41%, а в 2021 – на 23%. Объем фонда оплаты труда в 2020 году увеличился на 23%, а в 2021 году – на 69%. Также в Байкальском банке Сбербанка увеличилось и кредитование юрлиц из туристической отрасли: в 2020 – на 27%, в 2021 – на 30%.

– В 2021 году Байкальский банк Сбербанка одобрил кредитные решения для организаций и проектов туристического профиля на сумму более 397 млн рублей, из них 3 кредита – для крупного бизнеса на 238 млн и 19 кредитов – для малого и микробизнеса на 159 млн рублей. Сейчас у нас

на рассмотрении кредитные решения еще на 15 млрд рублей, – рассказал Александр Абрамкин. – Туристическая отрасль обладает мощным мультипликативным эффектом и при правильном финансировании эти цифры могут серьезно увеличиться.

КОЛЛАБОРАЦИИ СБЕРА И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Ценность мер поддержки для предпринимателей, в том числе, кредитов с льготной ставкой отметила министр туризма Республики Бурятия Мария Бадмацыренова, но, по её убеждению, не менее важно и «грамотное» продвижение территории. Например, Бурятии решить эту задачу и «открыть» республику для россиян позволили чартерные авиарейсы на Байкал и пакетные турпредложения.

Интересные проекты по продвижению Байкальской территории – в приоритете и у Сбера. Один из них – VR Baikal – мобильное приложение для виртуальных туров по озеру. В мае этого года проект принял участие во всероссийском конкурсе на премию «Бизнес-успех» и одержал победу в номинации «Цифровая экономика». Практически одновременно создатели VR Baikal заключили лицензионное соглашение с онлайн-кинотеатром ОККО, входящим в экосистему Сбера.

Как рассказал руководитель проекта Кирилл Казаков, в онлайн-кинотеатре сейчас можно посмотреть одиннадцать короткометражных фильмов о природе Байкала, Иркутской области и Республики Бурятия, а всего в коллекции проекта – 50 уникальных видеороликов с обзором локаций Байкала на 360 градусов и полным погружением в реалистичность природы. Ещё десять находятся в работе: сюжеты команда отсняла совсем недавно – весной 2021 года, путешествуя по «северной шапке» Байкала: от Усть-Баргузина до Хакусов, Фролихи, Чивыркуйского залива и мыса Котельниковский под Северобайкальском.

– Онлайн-кинотеатры пока не поддерживают технологию виртуальной реальности, поэтому фильмы в них можно посмотреть как обычные ролики в HD-качестве, но это вопрос будущего. До конца года мы подготовим весь имеющийся контент к размещению в ОККО – пояснил Кирилл Казаков. – Это победа коллаборации Сбера и предпринимчивых ребят, – прокомментировал Александр Абрамкин. – Мы давно сотрудничаем с проектом VR Baikal и считаем его хорошим примером продвижения туризма на Байкале, которое осуществляется, в том числе, посредством новых технологических решений.

В 2021 году компания планирует адаптировать готовый контент для показа на английском языке, в дальнейшем – перевести его на немецкий и китайский языки, а также выйти на китайский рынок мобильных приложений, где высока концентрация проникновения гаджетов с виртуальной и дополненной реальностью.



Александр Абрамкин, председатель Байкальского банка Сбербанка

Фото А.Федорова

ЭКОТУРИЗМ – ПРОСТОР ДЛЯ РОСТА

Ещё один интересный проект, который поддерживает Сбер, – «Национальные тропы России». Он полностью соответствует экотематике, которую активно продвигает Сбербанк.

– Это очень перспективное направление, – отметил Александр Абрамкин. – Во всем мире рынок экотуризма составляет примерно 360 миллиардов долларов, а в России – всего лишь 12 миллионов долларов. Однозначно, нам есть, куда расти.

Причём расти в реальном смысле. Как отметили лидеры проекта «Национальные тропы России» по Иркутской области и Бурятии Илона Толстоухова и Игорь Булыгин, наша страна, обладая самой большой площадью, практически не развивает это направление. Протяжённость самой большой тропы в России всего 120 км, в то время как например, в островной Японии – 4500 км.

– Национальные тропы – самый эффективный инструмент развития территории, который обеспечивает её доступность и проницаемость без особой антропогенной нагрузки. При этом, чем больше троп, тем больше возможностей задержать туриста, – считает Игорь Булыгин. – Каждая новая тропа увеличивает и время пребывания, и средний чек, а наличие большого количества троп увеличивает периодичность посещения территории. Главная задача сейчас – закрепить понятие туристической тропы законодательно, так как пока в российском правовом поле оно отсутствует. Есть понятие туристического маршрута, который не подразумевает владения землями, ведения хозяйственного оборота. Это не позволяет его монетизировать. Наша задача – изменить законодательство и сформировать универсальную методологию системы национальных троп, отработав её на территории с

очень строгим экологическим законодательством. Если мы опробуем это здесь, то сможем реализовать это в любом другом регионе России.

Кстати, на 2023 год лидеры проекта поставили для себя не только законодательскую, но и практическую задачу по созданию тропы «Московский тракт», которая ляжет в основу большой национальной тропы. Первый её участок будет проходить по Байкальской территории от Иркутска до Улан-Удэ, пилотный запуск запланирован уже в этом году.

ЯКОРНЫЕ ПРОЕКТЫ КАК ЛОКОМОТИВЫ ДЛЯ ОТРАСЛИ

Для разработки стратегии развития туризма в макрорегионе ещё в 2019 году Сбер создал проектный офис «Южное побережье Байкала» и привлёк к совместной работе компанию Strategy Partners: она просчитывает туристический потенциал региона и разрабатывает дорожную карту. По оценкам экспертов компании, турпоток на Байкал к 2024 году можно увеличить до 3,9 млн человек, а средний чек туриста – до 1,5 тыс. долларов.

Как подчеркнул Александр Абрамкин, чтобы достичь нужного результата, необходима синхронизированная работа власти, банков и бизнеса:

– Нам требуется привести в порядок инфраструктуру, провести реновацию гостиниц и санаториев, продумать, чем занять гостей – чтобы они хотели провести на Байкале не четыре дня, как сейчас, а вдвое больше. Безусловно, нам нужны большие интересные проекты, которые потянут за собой средний и малый бизнес. Это позволит нам создать экосистемную цепочку всех заинтересованных, которые будут обслуживать возросший турпоток.

Слова руководителя поддержала директор управления продаж корпоративным клиентам Байкальского банка

Сбербанка Наталья Волощенко. Она рассказала о новых финансовых инструментах, которыми Сбер готов помочь туристическому бизнесу.

– В августе мы ожидаем запуск программы льготного кредитования, рассчитанного как на строительство, так и на реновацию отелей и многофункциональных центров. Выдача льготных кредитов будет производиться через несколько уполномоченных банков, в том числе и Сбербанк. У нас есть несколько проектов, которые рассчитывают на эти льготные кредиты.

Наталья Волощенко подчеркнула, что крупные проекты станут точкой роста и для малого и среднего бизнеса, что особенно важно для регионов, где 95% туротрасли сейчас формируют именно предприятия МСБ.

По мнению власти и банка, отрасли придаст ускорение и тот факт, что Иркутская область и Республика Бурятия вошли в число фокусных регионов для мер государственной поддержки со стороны Ростуризма, оба региона подписали соглашения с ведомством. Кроме этого, госкорпорация «Туризм.РФ» заинтересовалась территориями, которые представила на ПМЭФ-2021 губернатор Иркутской области: это Байкальск, Слюдянка, КБЖД, Листвянка, Большое Голоустное и Ольхон.

– У нас большие планы. Сейчас мы готовимся к большому роуд-шоу в сентябре на площадке Сбера в Москве, где будем говорить про развитие туризма на Байкале. Главы регионов подтвердили участие. Сбер планирует пригласить крупнейших федеральных игроков и инвесторов, чтобы рассказать о потенциале региона, – поделился Александр Абрамкин. – Я обращаюсь в первую очередь к крупным инвесторам: успевайте занимать новую нишу! Совсем недавно Тюмень, Алтай, Татарстан еще не были такими привлекательными для туристов, а сегодня это достаточно популярные центры отдыха. То же самое происходит сейчас с нашей Байкальской территорией.

Иван Рудых

Возвращение наследия

Из каких «пазлов» складываются воссоздание Курбатовских бань и благоустройство Цесовской Набережной

Широко известные с начала XX века Курбатовские бани в Иркутске вновь откроются в 2022 году. На современном «жизненном цикле» их дополнят 25-метровый бассейн, пятизвёздочный бутик-отель, рестораны, конференц-залы. Здание, обладающее статусом объекта культурного наследия, воссоздадут по архивным документам на его прежнем месте. Все подробности о частном инвестиционном проекте – одном из крупнейших в сфере туризма и отдыха в Сибири – в нашем материале.

БУТИК-ОТЕЛЬ И СПА-КОМПЛЕКС

Корреспондент Газеты Дело побывал на самой обсуждаемой в обществе иркутской стройплощадке – на углу улицы Гаврилова и Цесовской Набережной. Работа здесь действительно кипит: уже залит цокольный этаж, возведены железобетонные каркасы первого и второго этажей, на первом идёт кладка кирпичных наружных стен и арочных проёмов.

– Мы постоянно находимся здесь, видим, как «продвигается» здание, следим за темпами стройки, и в предвкушении того момента, когда оно будет полностью воссоздано и станет украшением Иркутска, – призналась нашему изданию генеральный директор ООО «Прибайкалье» (компания входит в En+ Group и является инвестором проекта строительства) Евгения Пуляевская.

По её словам, этот важный момент наступит через полтора года – в декабре 2022-го. Здание общей площадью 10 тыс. кв. м объединит в себе пятизвёздочный бутик-отель и СПА-комплекс, состоящий из четырёх бань: двух русских, турецкой, финской – и 25-метрового бассейна. Отметим, что пользоваться услугами бань смогут не только проживающие в отеле, но и горожане. Для удобства гостей сделают подземную автостоянку, с которой можно будет сразу попасть в СПА-комплекс.

Первый этаж тоже будет общедоступным, так как здесь разместятся кофейня, лобби-бар, ресторан – с воссозданными историческими интерьерами – и даже пирожковая. Кроме того, предусмотрены три конференц-зала общей вместимостью от 14 до 80 посадочных мест и офисные помещения. Второй и третий этажи отведены под 73 гостиничных номера – их оформят в различной стилистике: классической, скандинавской, модерн и лофт.

Но самое главное – внешне здание будет выглядеть, как в былые времена – за счёт восстановленных исторических фасадов.

ИСТОРИЧЕСКИЙ ОБЛИК И ЭВОЛЮЦИЯ ФУНКЦИОНАЛА

Евгения рассказала, что в 2017 году, когда компания пришла на объект, от Курбатовских бань оставалось только 9% – фрагмент одной стены и фундаменты.

– Многие тогда поднимали вопрос, можно ли использовать в новом проекте старый кирпич? Первоначально у нас была такая задумка, но лабораторное исследование показало такую высокую степень его заражения микроорганизмами, что от этой идеи пришлось отказаться, – пояснила она. – Поэтому сейчас возводится новое здание с восстановленными архитектурными фасадами, – именно они являются предметом охраны культурного наследия. Восстановлены будут и контрфорсы в морском стиле, которые выходили на Цесовскую Набережную и составляли своеобразный элемент портовой культуры Иркутска. По-



Евгения Пуляевская, генеральный директор ООО «Прибайкалье»

Фото А.Федорова

скольку Восточная Сибирь в своё время была центром огромной территории вплоть до Дальнего Востока, и из Иркутска начинались многие морские экспедиции, то наш город в какой-то степени считался морским.

– Это очень интересный и необычный объект, потому что в нём много не рядовых архитектурных и инженерных элементов, которые сейчас в нашем городе не применяют, – также поделился своими впечатлениями от работы над проектом его главный инженер Сергей Булыгов. – Сейчас в общей массе строят жилые дома, а таких исторических зданий возводятся единицы. Наша главная задача – восстановить фасады, в основном по архивным документам, а если каких-то данных не хватает – то по объектам-аналогам. Конечно, у нас есть вопросы по декоративным элементам, возникают детализированные нюансы, но чем сложнее объект, тем интереснее с ним работать.

Пояснения Евгении Пуляевской и Сергея Булыгова дополнил Андрей Белопольский, генеральный директор «СТБ-Проект» – лицензированной компании с большим опытом по воссозданию исторических объектов, которая выполнила проект сохранения Курбатовских бань.

– Когда мы приступили к работе, то сначала с помощью лазерного сканирования произвели обмеры оставшегося фрагмента стены, выполненного в неоготическом стиле, чтобы наиболее точно соблюсти в проекте все параметры и воссоздать весь исторический комплекс. Но для современного использования зданию, конечно, требовалась функциональная эволюция: чтобы дать ему шанс

на вторую жизнь, инвестор рассматривал различные варианты, в первую очередь, руководствуясь тем, что наиболее важно и нужно для города. А поскольку Иркутск считается туристической столицей Сибири и воротами на Байкал, решено было построить гостиничный объект высокого уровня обслуживания, но при этом не противоречащий его историческому значению. Архитектурно в нём



Важно, чтобы такие объекты возвращались, и Иркутск сохранял свою самобытность. Зданий из стекла и бетона много в каждом городе, а уникальное «лицо» Иркутска создают именно такие объекты, как Курбатовские бани

будут ярко выражены и готический стиль, и классика, и модерн – потому что, когда строился комплекс Курбатовских бань, сюда приезжали разные архитекторы, в городе развивалось много стилей. И новый комплекс, объединив разные стили, придаст своеобразный колорит современному Иркутску.

ГРАДОСТРОИТЕЛЬНАЯ КОНЦЕПЦИЯ И ЧАСТНАЯ ИНИЦИАТИВА

– Важно, чтобы такие объекты возвращались, и Иркутск сохранял свою самобытность, – подчеркнул

депутат Думы Иркутска и председатель совета директоров АО «Агентство развития памятников Иркутска» (АРПИ) Максим Девичкин. – Зданий из стекла и бетона много в каждом городе, а уникальное «лицо» Иркутска создают именно такие объекты, как Курбатовские бани. Реализация этого проекта позволит и жителям, и гостям нашего города вновь пользоваться возможностями воссозданного памятника архитектуры и истории дореволюционного Иркутска.

Кроме того, по словам Максима, этот объект – логичное продолжение градостроительной концепции, в соответствии с которой исторический центр Иркутска, в том числе на берегу Ангары, стал туристско-гостиничным районом, где открыты несколько современных отелей различного ценового уровня, в том числе – сетевых – от мировых брендов «Marriott», «Ibis».

– Ещё совсем недавно иркутяне старались обойти эти места подальше, а сейчас объекты, которые появляются здесь даже точно, создают между собой комфортную среду обитания и формируют наши привычки. Уверен, что через 10 лет здесь не останется таких развалюх, как, к примеру, дрожжевой завод, и все здания будут приведены в надлежащий вид, – прокомментировал Максим Девичкин.

Кстати, уверенность в том, что так и будет, внушает судьба самих Кур-

батовских бань, которые несколько лет ждали инвестора, не побоявшегося взять на себя реализацию резонансного и дорогостоящего проекта по их «реанимации». Его предварительная сметная стоимость оценивается в 1,3 млрд руб., что, по словам председателя совета директоров АРПИ, – рекорд для подобных объектов, причём не только в Иркутске.

– Наверное, за Уралом это один из самых больших примеров восстановления объекта исторического наследия, – считает Максим Девичкин. – Поэтому мы благодарны компании En+ Group и Олегу Дерипаске, который инициировал этот проект, более того, делает не просто рядовой объект, а который станет центром притяжения и для туристов, и для горожан.

КРЕАТИВНЫЕ ИДЕИ И МИРОВЫЕ ЗВЁЗДЫ

– Наш холдинг заинтересован в том, чтобы развивать подобные проекты в Иркутске, в том числе по преобразению Цесовской Набережной, которая должна стать частью культурного наследия для нынешних и будущих поколений иркутян, чтобы мы все могли по ней гулять, отдыхать и любоваться рекой, – поделилась дальнейшими планами Евгения Пуляевская. – И Курбатовские бани – это лишь один из первых фрагментов, который достойно «ложится» в создание этой набережной.

Ещё один участок Цесовской Набережной, который изменит «лицо» Иркутска, – промплощадка бывшей

ТЭЦ. Сейчас здесь – вместо двух морально и технически устаревших инфраструктурных объектов – возводятся аналогичные, только в современной «упаковке». По задумке инвестора и проектировщиков, это будут не просто производственные строения, а эстетические здания, «одетые» в стиле дореволюционного конструктивизма и соцреализма.

– Когда начиналась работа по Цесовской Набережной, это была точечная идея по превращению существующей промплощадки в какое-то интересное для города место, куда можно будет приходить и проводить время всей семьёй, – рассказала Евгения Пуляевская. – Но постепенно в наших планах стали появляться всё новые и новые объекты. Сейчас на 1,6 км – это общая протяжённость Цесовской Набережной – у нас восемь проектов, которые находятся на разных стадиях реализации. Например, оба инфраструктурных объекта будут введены в эксплуатацию уже в конце августа – начале сентября этого года: ко дню рождения Иркутской области, я думаю, мы запустим часы на одном из них.

Среди других градостроительных проектов, которые En+ Group планирует реализовать на Цесовской Набережной, Евгения Пуляевская назвала Дом приёмов (особняк в стиле модерн рядом с Курбатовскими банями), офисное здание для сотрудников компании (рядом со зданием Службы по охране культурного наследия) и Японский квартал (на месте ТЭЦ, которую демонтируют после запуска в эксплуатацию промышленных объектов).

На проектирование комплекса зданий Японского квартала был приглашён японский архитектор Кэнго Кума, который входит в первую пятёрку мировых звёзд архитектуры, и Евгения считает фантастической удачей, что он согласился на этот проект. Примечательно, что квартал

в Иркутске – первая работа знаменитости в Восточной Сибири, и это, по мнению знатоков его творчества, однозначно привлечёт к нам архитектурных туристов, потому что люди из разных стран специально ездят по миру, чтобы увидеть творения Кэнго. Кстати, второй его проект запланирован на Фрунзеском проспекте в Москве.

– Для нас очень важно, что Кэнго создаёт общественное пространство, абсолютно доступное для горожан за счёт шестиметрового стилобата (здания будут начинаться от него),

полностью находящегося в тепловом кон-



На Цесовской Набережной En+ Group планирует реализовать восемь проектов. Преобразование этого пространства – одна из приоритетных социальных задач холдинга

туре, в котором в любое время года – с учётом наших погодных условий – можно проводить свободное время. Мы планируем, что там будут не только кафе, рестораны, бутики, но и публичная библиотека, и общественное пространство с роялем. А выход будет напрямую на набережную, – поделилась подробностями проекта Евгения Пуляевская. – Мы благодарны городской власти, что при планировании набережной её не отрезали от жилого квартала дорогой, потому что именно такая террасная общедоступная набережная – то, чего не хватает в этом месте. Надо сказать, что процесс трансформации рек из транспортных артерий в разряд рекреационных зон – сейчас мировой тренд, и очень здорово, что Иркутск пошёл по этому пути. А наша Ангара достойна этого, наверное, как никакая другая река.

ГОСУДАРСТВЕННОЕ И ЧАСТНОЕ ПАРТНЁРСТВО

Но, чтобы все задумки воплотились в реальность, нужно сделать берегоукрепление, акцентирует инвестор, потому что любая набережная состоит из двух «пазлов» – берегоукрепления и благоустройства.

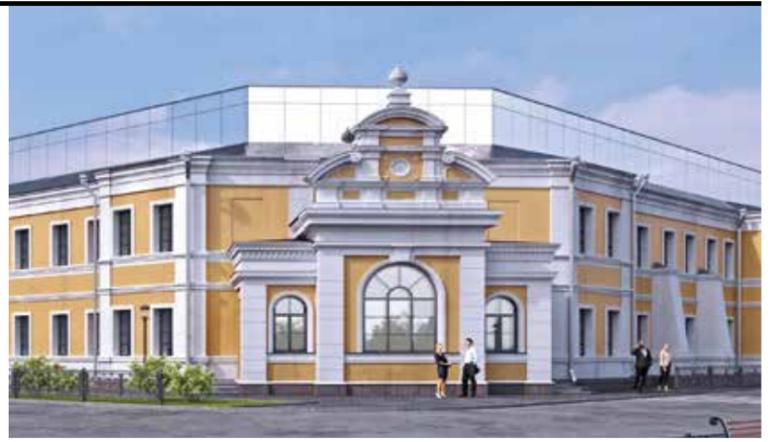
Как рассказала Евгения Пуляевская, летом 2020 года депутаты городской Думы проголосовали за внесение в бюджет 15 млн руб. на корректировку проекта берегоукрепления. Тендер прошёл, его выиграла компания «СТБ-Проект».

– Сейчас очень важно попасть в федеральную целевую программу по финансированию берегоукрепления на 2024 год, поэтому мы активно участвуем в процессе подготовки и подачи заявки, чтобы не пропустить сроки, – прокомментировала Евгения.

Дальше – финансирование проекта благоустройства набережной и его реализация, причем. как отметила Евгения Пуляевская, проект подразумевает не просто асфальтирование дорожек и установку малых архитектурных форм. Поэтому, чтобы воплотить его в жизнь, компания рассматривает варианты государственно-частного партнёрства.

– Для себя мы разложили весь процесс на отдельные «пазлы», чтобы проработать возможности как финансирования, так и ускорения реализации проекта. Для нас важно решить задачу именно комплексно: чтобы Цесовская Набережная открылась и была доступна полностью, а не точечными локациями, – подытожила Евгения Пуляевская.

Наталья Горбань



Бани Курбатова и Русанова. Визуализация

«Такого вы еще не видели»

В Австрийском квартале Хрустального Парка появятся дуплексы со «вторым светом»

Начались продажи квартир в новом Австрийском квартале микрорайона Хрустальный Парк на Байкальском тракте. Главной «фишкой» нового квартала стали дуплексы со «вторым светом».

Как сообщается на сайте проекта, в Австрийском квартале будут доступны разные форматы жилья: квадрохаусы площадью 36, 45, 55 кв. м на первом этаже с участками, квадрохаусы 36, 45, 55 кв. м на втором этаже, дуплексы 76 кв. м на первом этаже с участками, таунхаусы с гаражами 160 кв. м и с земельными участками. Кроме того, покупателей ждет абсолютно новое решение – дуплексы со «вторым светом», специально разработанные проектным отделом девелоперской компании для Австрийского квартала.

– Что такое «второй свет»? Это помещение, обычно гостиная, где отсутствует потолочное перекрытие на одном или нескольких этажах. Таким образом, в помещении появляется больше света, воздуха и пространства, – пояснила коммерческий директор компании «Хрустальный Девелопмент» Кристина Яковенко. – Раньше мы использовали такой прием только для индивидуальных домов в квартале «Резиденция XV», но сейчас очень рады, что получилось сделать дуплексы на втором этаже похожими на настоящий загородный дом. Квартиру можно сделать очень эффектной благодаря такому архитектурному решению.

Площадь дуплекса составит 84 кв. м. За счет второго уровня под крышей можно будет увеличить полезную площадь еще на 31,8 кв. м. В

каждом дуплексе предусмотрено три декоративных балкона и одна большая открытая терраса площадью 7,2 кв. м. Высота «второго света» над гостиной в нижней и высшей точках составит от 3,8 до 6 м.

Австрийский квартал будет отличаться не только новыми форматами жилья, но и оснащением дворовой территории, элементами декора и озеленением.

– В микрорайоне Хрустальный Парк не будет двух абсолютно одинаковых кварталов. Каждая очередь обладает своими отличительными

особенностями и достоинствами, благодаря которым один квартал дополняет соседний, – подчеркнула Кристина Яковенко.

Продажи в Австрийском квартале уже открыты, кроме того, для первых покупателей в ближайший месяц будут действовать специальные условия.



ООО «СЗ «Хрустальный парк». Проектные декларации на наш.дом.рф

СПРАВКА

Хрустальный Парк – уникальный семейный микрорайон на 14 км Байкальского тракта. Окружен лесом с одной стороны и заливом – с другой. Территория микрорайона разделена на 15 кварталов, каждый из которых создает уникальную среду для жизни за счет стилизации под лучшие парки мира и архитектурные достопримечательности разных стран. По своим размерам микрорайон напоминает небольшой, но уютный город с собственной инфраструктурой, дорогами, школа-

ми, детскими садами, спортивными и детскими площадками, магазинами и парками. В Хрустальном Парке каждый сможет найти подходящее жилье для себя и своей семьи – на территории кварталов-парков представлены различные типы застройки: частные коттеджи, уютные таунхаусы, дуплексы с рациональной планировкой, а также квартиры различных площадей. Микрорайон Хрустальный Парк реализуется с привлечением проектного финансирования Сбербанка.



«Пифагор Девелопмент»: решения, основанные на цифрах

Подход, при котором застройщик ставил «свечку», не обращая внимания на отсутствие в районе его новостройки инфраструктуры, уходит в прошлое. Инвесторы и строители хотят получать не только материальную отдачу от своих вложений, но и чтобы их имена ассоциировались с интересными, хорошо продуманными и грамотно реализованными проектами. Поэтому направление, которому решил посвятить себя Егор Анфиногенов, герой нашей рубрики «Стартап», – девелопмент. О том, как проходит его профессиональное становление, Егор рассказал Газете Дело.

«Созрел для самостоятельной работы два года назад»

– В отрасли я уже больше десяти лет. Окончил юридический факультет БГУЭП, потом восемь лет проработал в Проектно-исследовательском институте «ГорПроект», которым руководили Николай Александрович, Дмитрий Николаевич и Мария Кузаковы. Большую часть опыта по юридическому и административному сопровождению стройки и согласованиям я получил именно там. Мне известен весь комплекс работ.

За время моей профессиональной деятельности и при моем непосредственном участии было реализовано и сдано несколько жилых комплексов, больших и маленьких административных зданий. Также я принимал участие при вводе в эксплуатацию торговых центров «Модный квартал» в Иркутске и «Фестиваль» в Ангарске.

Два года назад я «созрел» для самостоятельной деятельности, зарегистрировал ООО. Поначалу параллельно работал в строительной компании: договорился с руководством, что буду вести и их, и свои проекты.

Тогда же у меня появились первые собственные клиенты и понимание того, что я хочу заниматься не просто юридическим сопровождением проектов, а перейти на другой уровень – стать девелопером, который сопровождает процесс создания здания на всех этапах: организует проектирование объекта, выкупает земли под объект, получает разрешения на строительство, подыскивает строительную фирму, а впоследствии и брокера для продажи объекта.

«Рынок изменился и сузился»

– Строительный рынок в 2020 году встряхнуло: выросли цены на материалы, оборудование, архитектуру, стало другим законодательство.

Обновленный 214-ФЗ принципиально изменил схему строительства. Застройщики потеряли возможность использовать средства дольщиков и теперь должны обращаться за проектным финансированием в банки либо строить полностью на свои средства. Это могут позволить себе единицы. Рынок сузился. На нем остались крупные строители жилья и частные инвесторы, которые строят административные здания для себя либо небольшие объекты для сдачи в аренду.

С другой стороны, уровень объектов продолжает расти: инвесторы понимают, что на тщательно продуманных и грамотно реализованных проектах зарабатывать легче, кроме того, они укрепляют репутацию компании-застройщика. Это как раз уровень не просто строителя, а девелопера.

«Мои услуги – для инвесторов»

– Моя деятельность охватывает более широкий круг вопросов, хотя основной спрос по-прежнему приходится на юридическое сопровождение проекта: получение разрешительной документации для начала строительства, сопровождение объекта на стадии стройки и последующий ввод в эксплуатацию.

У крупных застройщиков есть собственные юридические службы, инженеры ПТО и логистические отделы, решающие эти задачи. Частные застройщики и инвесторы, желающие вложить деньги в стройку, в том числе те, которые заходят из другого региона и которым нужен представитель на месте, – обращаются ко мне.

«Нужно уметь обходить подводные камни»

– Конкуренция на нашем рынке есть, но это конкуренция скорее между комплексным и точечным подходами. Как раз сейчас я работаю с заказчиком, которого ранее сопровождал юрист. Все шло хорошо, пока не пришла пора сдавать документацию на экологическую экспертизу. Теперь, чтобы избежать отрицательного заключения, заказчику необходимо в кратчайшие сроки внести изменения в техническую документацию объекта. Это возможно, но чревато затратами времени, денег и нервов.

Профессиональный девелопер подходит к проекту комплексно: ищет или создает идею, своевременно увязывает все части проекта между собой. Это позволяет смотреть на шаг вперед и обходить подводные камни.

«Девелопер не позволит закопать средства»

– Главная ценность профессионального девелопера в том, что он помогает инвестору сэкономить время за счет отсутствия лишних итераций, а иногда и вовсе не дает «закопать» средства. В отрасли миллион нюансов, которые выходят за рамки непосредственно строительства. Например, инвестор, желающий построить жилье, после приобретения участка может узнать, что

рование или строительство уже ведется. Объект предстоит вводить в эксплуатацию, а как это сделать – непонятно, потому что требуется подготовить огромный пакет сложных документов.

Вторая ситуация – у инвестора есть только участок, и он решает, что с ним делать: построить жилье или, например, торговый центр. Здесь нужно просчитать разные варианты использования, оценить объемы инвестиций, отдачу, а потом реализовать наиболее удачный.

Еще один вариант – переупаковка участка: проведение расчетов, подготовка эскизов и пакета градостроительной документации, а затем продажа этого проекта другим инвесторам-заказчикам.

Но, пожалуй, наиболее интересная для меня история, когда инвестор приходит на самом старте. У него еще нет участка, но есть деньги, которые он

тельные и градостроительные нормы меняются достаточно часто, и эти изменения могут сильно повлиять на перспективы проекта.

Конечно, бывают форс-мажорные ситуации, как с приаэродромной зоной в Иркутске, когда никто не знает что с этим делать. Но чаще моменты, которые способны помешать или, наоборот, пойдут на пользу бизнесу, становятся известными заранее, их надо находить и встраивать в финансовую модель бизнеса.

«Наличие бренда сокращает путь к цели»

– Можно ли профессионалу обойтись без бренда? Наверное, можно. Но его наличие серьезно сокращает путь к достижению цели, а



в этом районе в обозримом будущем никто не планирует развивать инфраструктуру. Даже если он будет готов взять часть расходов на себя, нет никаких гарантий, что администрация согласится на изменение генплана и дальнейшее развитие территории: строительство школ, садов и пр.

Быть в курсе градостроительной перспективы города очень важно. И хотя не все планы администрации в итоге будут реализованы, оценка перспектив на этапе анализа участка играет большую роль.

Или, например, один из важных моментов, который инвесторы иногда упускают из вида, – при разработке концепции надо понять, какой объем полезной площади заказчик сможет сдавать в аренду. Если полезная площадь будет сопоставима с объемом технических помещений, которые собственник вынужден будет обслуживать, это повод задуматься – стоит ли тратить половину денег на то, что в итоге не приносит выгоды.

«Самое интересное, когда инвестор приходит на старте»

– Есть несколько ситуаций, в которых обращаются за моей помощью. Первая – когда проекти-

рует вложить в строительство. Для меня это возможность проявить себя по максимуму.

«Основные инвестиции – в обучение»

– Основной объем инвестиций в моем бизнесе приходится на получение образования и постоянное повышение квалификации. Кроме того, нужно все время быть «в форме» и мониторить изменения законодательства. Специфика отрасли такова, что законодательство, строи-

клиенту экономит время на принятие решения. Одно дело, когда вашим вопросом занимается юрист Иван Иванович, совсем другое – солидная организация с именем. Имидж складывается из деталей, поэтому, как только я понял, что хочу профессионально заниматься девелопментом, я обратился к моему другу – бренд-технологу Гомбо Зориктуеву. Он предложил изменить название моей компании, разработал логотип и дал рекомендации по позиционированию.

Наталья Понамарева

МНЕНИЕ

«Название компании созвучно имени владельца»

Гомбо Зориктуев, бренд-технолог: Брендинг нужен для того, чтобы быстро и точно дать понять, кто ты, помочь идентифицировать тебя и твой проект, показать его калибр. Пифагору – великому мыслителю, философу и математику – приписывают фразу: «Все есть число». Дело, которым занимается Егор, – это бизнес, построенный на расчетах. Число не обманешь, умение оперировать им – основа успеха. Именно эту идею мы решили транслировать с помощью названия компании. Мы учли и то, что оно созвучно с именем и фамилией ее владельца. Не всегда это получается и не всегда это нужно. Но в данном случае я посчитал, что это усилит бренд. Графическое решение отсылает нас к пифагорейскому пентаклу, символу мудрости, помощи и защиты.

«Специфика отрасли диктует индивидуальный подход к клиенту»

Сельское хозяйство – это сфера, которая подвержена множеству рисков: от наводнений до засухи, включая гибель скота и урожая. Государство создает механизмы компенсации данных рисков как для самих фермеров, так и для банков, которые финансируют таких клиентов. Наталья Баркова, директор Иркутского регионального филиала АО «Россельхозбанк», уверена, что фермеру не стоит отказываться от кредитования. Главное, чтобы его идея была тщательно экономически продумана. О том, как повысить шансы на получение кредита по наиболее выгодным для заемщика условиям, она рассказала Газете Дело.

БАНК ЗНАЕТ СПЕЦИФИКУ ОТРАСЛИ

Россельхозбанк, как и другие банки, принимая решение о выдаче кредита, анализирует бизнес заемщика: в кредитовании фермеров, также как и любого другого бизнеса, действуют принципы «платности», «срочности», «возвратности». Но, являясь опорным банком аграрно-промышленного комплекса, РСХБ как никто другой понимает специфику отрасли.

– Один выращивает зерно, у другого кроличья ферма – механизмы этих бизнесов совершенно разные, сама специфика отрасли диктует нам индивидуальный подход к клиенту, – рассказала Наталья Баркова. – У нас широкая линейка продуктов, мы кредитруем фермеров на сезонно-полевые работы, на закуп крупного рогатого скота (КРС), приобретение сельхозтехники, структурируем сложные инвестиционные проекты и одни из немногих на рынке реализуем сделки проектного финансирования в сфере сельского хозяйства.

Преимуществом РСХБ является возможность оформления в залог КРС, земель сельхозназначения – тех видов обеспечения, с которыми работают не все кредитные организации.

– Для РСХБ – это понятный залог, мы знаем, как осуществлять оценку, мониторинг такого имущества, – пояснила Наталья Баркова.

СХЕМА КРЕДИТОВАНИЯ – КЛАССИЧЕСКАЯ

Наталья рассказала, что схема кредитования в Россельхозбанке – стан-

дартная, она состоит из двух этапов. На первом этапе банк проводит экспресс-анализ и решает, готов ли он принять заявку на кредит. Если потенциальный заемщик платежеспособен, его заявка переходит на второй этап. Банк проводит полный финансовый анализ заемщика и сообщает, на каких условиях готов выдать ему кредит.

– Для первого этапа требуется минимальный пакет документов, – рассказала Наталья Баркова, – а решение о возможности сотрудничества принимается в течение двух-трех рабочих дней. Полный пакет документов, в том числе бухгалтерская отчетность компании, такая же, как в налоговый орган, проверяется всеми службами банка. Пакет документов анализируют службы Банка (юристы, кредитные специалисты, специалисты по работе с залогами и пр.). Заключение каждого из этих подразделений поступает на кредитный комитет или уполномоченным лицам, которые и принимают окончательное решение.

Наталья Баркова отметила, что это классическая схема, которую применяют большинство банков.

ЧЕМ ЛУЧШЕ РЕЙТИНГ – ТЕМ ВЫГОДНЕЕ УСЛОВИЯ

Основные факторы, которые оценивает РСХБ, – стандартные: положительная кредитная история, безубыточность деятельности, приемлемая долговая нагрузка. Чем существенно отличаются компании – так это качеством подготовки бухгалтерской отчетности. По словам Натальи Барковой, рейтинг, который фермеру присвоит банк, зависит именно от этого.

Она рассказала, что в Россельхоз-



Наталья Баркова, директор Иркутского регионального филиала Россельхозбанка

Фото из личного архива

банке заемщику присваивается рейтинг от 1 до 5. Чем выше рейтинг (1 – самый высокий), тем более надежным и стабильным выглядит предприятие. И тем более привлекательные условия по кредиту – ставку, лимит, срок кредитования – может получить заемщик.

– Сроки, цели, обеспечение по кредиту – все критерии финансирования подбираются исключительно для конкретного фермера, – пояснила Наталья Баркова. – Мы учитываем сезонность бизнеса, особенно в зонах высокорискованного земледелия, индивидуально утверждаем графики погашения кредитов. Обязательно учитываем ограничения, связанные с формированием цены на продукцию

(яйцо, зерно). Обращаем внимание насколько бизнес самодостаточен либо зависит от получения государственных субсидий.

От всех этих факторов зависят не только ставки, но и требования к залогам, рассказала Наталья Баркова.

– У банка имеется возможность предоставлять необеспеченные и частично обеспеченные кредиты, – пояснила она. – Но даже если речь идет о кредитах без обеспечения, банк, как правило, просит предоставить поручительство собственников бизнеса. Это нормально и логично, так как собственник должен быть заинтересован в том, как функционирует его бизнес и какие риски он несет.

УЧЕНИКАМ – СПЕЦИАЛЬНЫЙ КРЕДИТ

Фермеры обращаются в Россельхозбанк не только за кредитованием, но и за консультациями: банк разработал уникальную программу для представителей сферы АПК – цифровую платформу Свое Фермерство. На платформе можно получить консультацию по вопросам ведения бизнеса в сфере сельского хозяйства, задать вопрос по налогообложению, получить помощь при сборе необходимых документов.

– Сейчас мы готовимся к реализации еще одного проекта – «Школы фермера», – рассказала Наталья Баркова. – Формат похож на профессиональную переподготовку: участники получают новые знания и опыт, которые позволят запустить агробизнес с нуля или вывести фермерское хозяйство на новый уровень. Этот проект уже успешно действует более чем в 20 регионах России, у нас он стал возможен при поддержке регионального минсельхоза и руководства ИРГАУ.

Наталья Баркова рассказала, что слушатели программы, которые успешно завершат обучение и представят работающий бизнес-план, смогут получить специальный кредитный продукт «Стань фермером» для запуска собственного дела или подать заявку на грант.

– Мы очень надеемся, что благодаря этой программе в регионах будут не только развиваться и выходить на новый уровень уже существующие предприятия, но и создаваться новые фермерские хозяйства, новые рабочие места, а также новые бренды качественной продукции.

Наталья Понамарева

VII Байкальский саммит РГУД пройдет 21-22 июля в режиме онлайн

VII Байкальский саммит РГУД пройдет 21-22 июля в Иркутске онлайн. Напряженная эпидемиологическая обстановка не позволяет провести мероприятие в очном формате, сообщили организаторы саммита – Байкальское представительство РГУД.

Тема саммита в 2021 году – «Девелопмент новой реальности».

В насыщенной двухдневной программе мероприятия – выступления профессионалов из разных городов страны и зарубежья. Участники обсудят:

• Потенциал развития городских территорий

Российские города остро нуждаются в редевелопменте территорий, качественной регенерации городских пространств, перезагрузке подходов в управлении городами, создании современных объектов инженерной, транспортной инфраструктуры. Курс на масштабные городские преобразования заявлен на самом высоком государственном уровне, сформулированы масштабные меры федеральной поддержки, запущены новые механизмы развития территорий. Вопросы сессии: Что является драйвером городских изменений? Какие возможности есть для бизнеса в реализации государственных задач развития территорий?

• Применение инструментов ГЧП и МЧП для комплексного развития территорий

Привлечение частного сектора для более эффективного и качественного выполнения задач, относящихся к публичному сектору, на условиях компенсации затрат, разделения рисков, обязательств, компетенций.

• Развитие сферы гостеприимства: тренды, стратегии и формы

Близость к Байкалу определяет потенциал развития сферы туризма и гостеприимства в Байкальском регионе. Интерес к нашему региону растет с каждым годом, увеличивая количество российских и зарубежных туристов. Что нужно сделать, чтобы индустрия развивалась активно, с учетом региональных особенностей и бережного отношения к экологии?

• Новые форматы недвижимости. Сегодня и завтра

Новые форматы – какие потребности они должны удовлетворять? Многоэтажная городская и малоэтажная

загородная недвижимость – новые подходы и достойный комфорт. Апартаменты, коворкинги, креативные кластеры, общественные пространства в ТЦ. Есть ли место для нетиповых решений в девелоперских проектах? Какие условия требуются для того, чтобы новые форматы «выстрелили»?

• Инструменты и технологии в помощь девелоперу

С изменением требований и предпочтений потребителей недвижимости меняются технологии, материалы, способы предоставления и изучения информации.

• Тренды мировой архитектуры на Байкале

Последние годы основное внимание уделяется новым технологиям, долговечным архитектурным элементам и сознательному потреблению. Архитектура становится своеобразным отражением социальных тенденций. Что важнее технологичность, эстетика или экологичность? Как совместить эти тенденции для развития новых проектов? Что нуж-



но сделать, чтобы города перестали быть «бетонными джунглями» и обрели собственное лицо?

Свое видение архитектурных новаций представит признанный эксперт мирового уровня, исполнительный директор бюро «Zaha Hadid Architects» Крестос Пассас (Лондон, Великобритания)

Также в рамках саммита запланировано роуд-шоу девелоперских про-

ектов в Иркутске, в котором будут представлены:

- Мастер-план г. Байкальска
 - Девелоперские проекты группы компаний Ел+
 - Иркутские кварталы
- Участие в мероприятии бесплатное, регистрация на сайте summit.rgud.ru.



«Эстетика важна, но сначала – функционал»

5 вопросов дизайнеру интерьеров в «Патроны Парке»

«Удобство и красивая картинка – гораздо лучше, чем просто красивая картинка», – убеждена Елена Валова, руководитель Meta_Estate_Studio (входит в коммерческое партнерство Meta_Estate). Архитектурно-дизайнерское бюро, которым она управляет, уже не первый год помогает покупателям домов в «Патроны Парке» воплощать в жизнь свои мечты. Как строится взаимодействие с заказчиками? Чем помогает в работе над дизайн-проектом 68-страничный бриф? И почему функционал в дизайне важнее эстетики?

1. Техническое задание для дизайнера интерьера в «Патроны Парке» – довольно объемный документ, 68 страниц. Почему и зачем так много?

– Наш бриф – максимально подробный. Он включает несколько разделов, которые позволяют понять, чего хочет клиент, к чему он готов.

Начинаем с общих вопросов: каков состав семьи, какие увлечения, есть ли домашние животные, часто ли приходят гости, что нравится в интерьере, что не нравится... Далее – блок вопросов, касающихся бюджета: сколько семья готова потратить на дизайн «под ключ», сколько – на отдельные работы, материалы, мебель. Как правило, примерное понимание общего бюджета есть у всех, но не все решаются его озвучить. Для этого я и задаю в брифе наводящие вопросы: сколько заказчики готовы потратить на кухню, сколько – на диван, сколько, по их мнению, стоит нормальная люстра. Эти ответы помогают мне понять примерный бюджет и ценовую категорию, в которой мы будем работать.

Следующий раздел брифа – планировки. Получив архитектурные и планировочные решения, я еще раз прорабатываю их с заказчиками. На предыдущем этапе акцент идет в большей степени на стены, внешний вид, а здесь – на внутреннее наполнение. В брифе прописаны все помещения – разбираем с клиентами каждую комнату, отмечаем необходимую мебель, технику.

Техническая часть брифа включает подробные опросники по инженерному наполнению дома: освещению, электрике, сантехнике, вентиляции и пр. Только после того, когда вся «внутрянка» готова и подробно описана, переходим к концепции дизайна: клиенты выбирают цвета, которые им нравятся, стили, варианты декора, указывают свои предпочтения по отделке.

Итогом работы над каждым этапом технического задания становится подписание акта. Все акты находятся тут же, в брифе, – очень удобно, когда все в одном месте. Кроме того, у заказчиков есть возможность зафиксировать



Елена Валова, руководитель Meta_Estate_Studio

Фото из личного архива

свои дополнительные пожелания и замечания по всем разделам брифа – для этого выделены специальные страницы. Получается не просто техзадание, а рабочий инструмент, блокнот.

2. Как относятся к брифу клиенты? Объем не пугает?

– Сначала, когда они его получают, вижу ужас в глазах (смеется). Но в процессе выясняется, что бояться нечего. Бриф очень интуитивный, все просто заполняется: галочки, таблички, картинки. Я стараюсь перемежать разные типы вопросов, чтобы не перегружать заказчика. И он, заполняя техзадание, начинает погружаться в свой интерьер, представлять его,

вспоминать и отмечать важные какие-то вещи, о которых, может, не задумывался.

Нередко клиенты приходят на первую встречу с хаосом в голове. В процессе заполнения брифа все раскладывается по полочкам, им самим становится более ясно, чего они хотят. Это своего рода игра, возможность продумать свое будущее. Еще только фундамент залит – а уже можно представить картины своего дома, проиграть в голове разные жизненные сценарии.

Мое обязательное условие при заполнении брифа – не ограничивать себя вообще ни в чем. Снимаем все границы – и пишем все, что хотим.

3. Что происходит после заполнения брифа?

– На основе брифа и утвержденной концепции дизайн-проекта я создаю визуализацию. Начинаю с инженерной части проекта. Первое – это план перегородок. Прежде чем строители приступят к внутренним перегородкам, мы с заказчиком еще раз проговариваем планировку, при необходимости вносим коррективы. Утверждаем – я расчерчиваю и отдаю строителям.

Далее переходим к расстановке мебели. Проект включает как 2D-визуализацию, так и планы в объеме, с конкретными формами, размерами. Затем делаем 2D и 3D-планы по водоснабжению, вентиляции, освещению, отоплению, планы полов, потолков, развертки по стенам. Это основа, без которой невозможно приступать к самому дизайну. Только



Наше архитектурно-дизайнерское бюро не работает в отрыве от строителей, отделочников, инженеров – мы идем к цели вместе

после создания подробного инженерного проекта создается полный дизайн-проект с цветными визуализациями – с учетом пожеланий заказчика, указанных в брифе стилей, цветовых решений.

Итоговый проект включает ведомости отделки и спецификацию как по каждому помещению, так и сводную по всему дому. По желанию клиента, мы можем обеспечить полную комплектацию отделочными материалами, мебелью, предметами декора, текстилем. Купить и привезти – чтобы сэкономить время заказчика. Ему не придется ездить по разным магазинам, покупая в одном месте плитку, в другом – светильники, в третьем – шторы.

4. Почему сначала вы работаете над инженерией, а потом – над дизайном, а не наоборот? Часто сначала рисуют красивую картинку, а

уже потом думают, как под нее подвести техническую «начинку».

– Техническая часть у меня всегда идет до дизайна, и такой подход, действительно, встречается довольно редко. На мой взгляд, удобство и красивая картинка – гораздо лучше, чем просто красивая картинка, которая, кстати, может оказаться невыполнимой. Да, эстетика важна, но ей всегда должен предшествовать продуманный, технически обеспеченный функционал.

5. Если человек строит дом не в «Патроны Парке», может ли он заказать в вашей студии такую же подробную проработку дизайн-проекта для своего будущего загородного жилья?

– Заказать, конечно, может, но вопрос в том, что он получит в итоге. Когда при строительстве дома работают разрозненные подрядчики, добиться качественного результата, в соответствии с изначальной сметой, бывает сложно. Покупая дом в «Патроны Парке» и заказывая у нас всю работу по инженерии, дизайну, клиент получает полноценное комплексное решение. Все подрядчики работают в одной команде – мы сразу можем проконсультироваться и по вентиляции, и по сантехнике, и по отоплению.

У всех участников коммерческого партнерства Meta_Estate – большой опыт работы с загородным жильем, а это отдельная тема, в которой нужно разбираться. Здесь командная работа очень важна. У нас каждый день проходят общие планерки с участием всех направлений. Наше архитектурно-дизайнерское бюро не работает в отрыве от строителей, отделочников, инженеров – мы идем к цели вместе.



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



Чувство тренда: как искать перспективные акции?

Пандемия COVID-19 перевернула мир с ног на голову. Успешные офлайн-форматы резко теряли прибыль, в то время как компании, освоившие нишу онлайн, вышли вперед. Кинотеатры проигрывали стриминговым сервисам, фитнес-клубы оказались на грани выживания, и на смену им стали приходиться онлайн-платформы для тренировок, в ретейле вырвались в лидеры игроки, которые перевели большую часть бизнеса в интернет. Возможно ли было «вычислить» бенефициаров пандемии заранее и как искать компании, бумаги которых могут подрасти на фоне сложившейся ситуации, рассказывает директор филиала инвестиционной компании «Фридом Финанс» в Иркутске Вадим Остапенко.

ТРЕНАЖЕРНЫЙ ЗАЛ НА ДОМУ

Последние полтора года научили нас, что у всего – и даже глобального распространения вирусной инфекции – есть выгодоприобретатели. Наглядно демонстрирует это фондовый рынок: котировки круизных операторов и гостиничных сетей так окончательно и не восстановились после коррекции весной 2020 года, акции же фармацевтических гигантов и крупнейших игроков IT-сектора с тех пор подорожали в несколько раз. Но сегодня мы будем говорить не об очевидных инвестициях вроде Microsoft и Pfizer, а совсем о другом.

Давайте подумаем, какая главная отличительная особенность у пандемии? Это, безусловно, тенденция переносить все в онлайн – практически во всех сферах жизни. Значит, необходимо искать эмитентов, которые смогли осуществить это быстрее и дешевле остальных.

Разберем на конкретном примере. Из-за COVID-19 сильно пострадали тренажерные залы по всему миру. Некоторые крупные бренды (Gold's Gym, 24 Hour Fitness и Town Sports International) обанкротились. Выжившим клубам пришлось находить способы остаться на плаву, в част-



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

Фото А.Федорова

ности, предложить клиентам онлайн-тренировки.

Так, Planet Fitness (NYSE: PLNT) в начале пандемии увеличила объем контента в своем приложении, а в ноябре запустила подписку за \$5,99 в месяц. Чтобы разработать больше контента для тренировок премиум-класса,

компания объединилась с интерактивной фитнес-платформой iFit.

А вот Peloton Interactive (NASDAQ: PTON) не пришлось ничего внедрять. Компания изначально продавала велотренажеры и беговые дорожки для дома вместе со стриминговыми тренировками, которые

вели как профессиональные тренеры, так и селебритис.

Компания вышла на IPO на бирже NASDAQ в сентябре 2019 года и привлекла \$1,2 млрд. В прошлом году компания продемонстрировала настоящий прорыв: выручка выросла на 117%, до \$3 млрд, акции за 2020 год взлетели на 400%.

Peloton стала крупнейшей в мире онлайн-платформой для фитнеса более чем с четырьмя миллионами пользователей. Спрос на тренажеры компании настолько высок, что покупателям приходится ждать доставку товара около трех недель.

Отчет за первый квартал 2021 года продемонстрировал рост выручки на 141%, до \$1,26 млрд. Совокупное число сделанных упражнений и пройденных тренировок на устройствах Peloton взлетело до 150 млн.

Компания нацелена на увеличение количества пользователей платных сервисов, которые и составляют основную долю свободного денежного потока. Так, Peloton намерена увеличить численность своей аудитории до 100 млн клиентов. Помимо этого, компания планирует провести апгрейд тренажеров и расширить их линейку.

Мировая фитнес-индустрия сегодня оценивается примерно в \$97 млрд, а в следующие пять лет она будет расти со средним темпом

около 7–8% в год. Выигрывать на рынке будут те компании, которые перенесут свои услуги в цифровую плоскость.

Peloton остается наиболее перспективной ставкой на рост в фитнес-индустрии, поэтому ценные бумаги компании достойны доли в инвестиционном портфеле, даже несмотря на возможное усиление конкуренции. Целевая цена компании, по мнению аналитиков «Фридом Финанс», составляет \$134 за акцию.

Как мы видим, даже в пострадавшей от коронавируса фитнес-отрасли можно найти достойных кандидатов. Точно так же вы можете проанализировать и другие индустрии. А если вы предпочитаете опираться на мнение профессионалов, читайте наши инвестиционные обзоры. Попутного вам тренда!

Подробнее об инвестициях в иностранные ценные бумаги вы можете узнать в филиале ИК «Фридом Финанс».

Адрес: 664003, г. Иркутск, ул. Киевская, д. 2. (вход с ул. Карла Маркса).
Тел.: +7 (3952) 79-99-02 (доб. 845)

Email: irkutsk@ffin.ru



ООО ИК «Фридом Финанс» (ОГРН 1107746963785, 123112, Москва, 1-й Красногвардейский проезд, дом 15, офис 18.02). Лицензия № 045-13561-100000 на осуществление брокерской деятельности, срок действия лицензии не ограничен. Владение ценными бумагами и прочими финансовыми инструментами всегда сопряжено с рисками: стоимость ценных бумаг и прочих финансовых инструментов может как расти, так и падать. Лицензия ООО «Управляющая компания «Восток — Запад» (ОГРН 1056405422875) от 24 августа 2010 года №21-000-1-00749 на осуществление деятельности по управлению инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами и негосударственными пенсионными фондами. Источник информации, подлежащей раскрытию: сайт: ew-ms.ru, 123112, г. Москва, проезд 1-й Красногвардейский, дом 15, этаж 12, комн. 37. Телефон/факс: 8 495 191-83-21. Результаты инвестирования в прошлом не определяют доходов в будущем, государство не гарантирует доходности инвестиций в инвестиционные фонды.

Кадры для IT: 10 вопросов о Baikal Digital Academy

Иркутские IT-компании займутся комплексной профессиональной подготовкой кадров. Пилотный курс Baikal Digital Academy, посвященный РНР-разработке, стартовал на площадке Матфака ИГУ 1 июля. Мы поговорили с инициатором проекта, директором компании «Адикт» Антоном Паймышевым о том, кто, зачем и как будет готовить новые кадры для IT-отрасли региона.

1. В чем суть проекта?

– Сейчас много говорится о том, что вузы оторваны от практики. Многим IT-компаниям требуются кадры, но их всегда приходится подготавливать, переучивать под себя. Я подумал и решил, что надо самим браться и делать. Суть проекта в том, чтобы начать готовить IT-специалистов силами самих компаний, а не учебных заведений.

2. Кто выступает партнерами Академии?

– В первую очередь, все ведущие IT-компании Иркутска: ITSumma, ISPSYSTEM, FirstVDS, «Техдиректор», сам «Адикт», конечно. Также с нами сотрудничают вузы: Институт математики и информационных технологий Иркутского государственного университета, на базе которого идет обучение, и ИрНИТУ. Есть и информационные партнеры. Например, Центру «Мой бизнес» наша инициатива показалась интересной, они ее готовы поддержать.

3. Кто будет преподавать?

– Действующие специалисты компаний-партнеров. На первом курсе, посвященном РНР-разработке, преподают представители «Адикта» и «Техдиректора». Осенью, когда мы расширим программу и добавим новые курсы и направления, к нам присоединятся специалисты из других компаний: ITSumma, ISPSYSTEM, FirstVDS.

4. А кто сможет учиться?

– Проект рассчитан на тех, кто хочет посвятить свою жизнь информационным технологиям, стать профессионалом в этом деле и готов учиться, развиваться, вкладывать максимум сил и времени в образование. Учиться смогут все желающие, у нас нет ограничений: это и студенты профильных направлений вузов, связанных с IT, и старшеклассники, которые чувствуют в себе силы и желание



Антон Паймышев, директор компании «Адикт»

Фото А.Климова

получить практические знания и, может быть, сразу начать работать, и действующие специалисты, которые хотят сменить специализацию.

5. Почему начинаете с РНР-разработки?

– У нас сейчас есть потребность в РНР-разработчиках – поэтому мы решили запустить пилотный курс по этому направлению. Слушатели курса изучат основы коммерческой разработки на языке РНР, познакомятся с особенностями командной работы. А мы проверим идею Академии, поймем, насколько она жизнеспособна

и интересна аудитории. Исходя из этого, будем развивать проект дальше.

6. Сколько человек пройдут обучение?

– На первый курс «РНР-разработчик» мы планировали набрать 20 человек. У нас было больше 114 заявок. Каждому участнику мы давали тестовое задание – по результатам отобрали 23 лучших, которые и проходят обучение. В дальнейшем число курсов и, соответственно, слушателей будет увеличено. Будем смотреть по потребностям компаний-партнеров – кому какие специалисты нужны и в каком количестве.

7. Как будут проходить занятия?

– Офлайн, на базе Матфака ИГУ (бульвар Гагарина, 20). Занятия проходят два раза в неделю, с пяти часов вечера, по полтора часа. Также мы будем давать много домашней работы и материалов на самостоятельное изучение, чтобы можно было освоить курс за три месяца. В конце все участники обязательно выполнят собственные проекты. Лучшие выпускники получают приглашения работать в компаниях-партнерах курса.

8. Сколько стоит обучение?

– Обучение полностью бесплатное. Мы не стремимся заработать на знаниях, так как зарабатываем на своей основной деятельности. Нашей целью является системная подготовка кадров для IT-отрасли региона.

9. Это разовая акция?

– Нет, мы нацелены на долгосрочную работу. Осенью расширим программу обучения, запустим новые курсы и направления. Хочется сделать работу Академии регулярной настолько, насколько это будет нужно – конечного дедлайна мы для себя не ставим. Нам важно, чтобы эта история стала через десять-двадцать лет интересной, знаковой для региона и для IT, чтобы она повлияла на развитие отрасли не словами, а делом.

10. Как принять участие в проекте?

– На сегодняшний день набор слушателей первого этапа закончен, занятия уже ведутся. Но можно следить за появлением информации о новых этапах на сайте проекта baikaldigitalacademy.ru и в наших соцсетях.



сайт: adikt.ru
телефон: 48-57-38 **АДИКТ**

«Весь мир устроен из ограничений...»

Бизнес – о третьей волне ковида, дополнительных мерах безопасности, вакцинации и вероятности нового локдауна

На фоне как всегда неожиданно нахлынувшей третьей волны COVID-19 многие российские регионы стали в очередной раз ужесточать меры по борьбе с коронавирусом. Иркутская область не исключение. По 18 июля 2021 года в соответствии с указом губернатора региона приостановлена деятельность театров, концертных залов, цирков и иных организаций отдыха и развлечения, включая детские игровые комнаты и детские развлекательные центры, СПА-салонов, соляриев, саун, а также предоставление услуг общественного питания на фудкортах.

Кроме этого, для заселения в санатории, дома отдыха, турбазы и т.п. нужно предъявить документ, подтверждающий полный курс вакцинации против COVID, отрицательный тест ПЦР, выданный не ранее чем за 72 часа до размещения. «Справка» о вакцинации нужна и для занятий спортом в фитнес-центрах, и для посещения кинотеатров. Как тут не вспомнить строчки известного поэта Булата Окуджавы, написанные им ещё в 90-е годы: «Весь мир устроен из ограничений, чтобы от счастья не сойти с ума». Сейчас они стали мейнстримом наших дней.

Газета Дело собрала мнения предпринимателей, чья деятельность связана со сферой услуг, о происходящих событиях, ограничительных мерах, необходимости вакцинации и вероятности нового локдауна.

«Платить опять придётся бизнесу»

Павел Поляков, председатель Байкальской ассоциации рестораторов:

– Тема опять актуальна, и самое главное – она лежит в плоскости взаимоотношений бизнеса и власти. А власть, судя по тому, что происходит, «мотает» из стороны в сторону: она непоследовательна в своих решениях – сегодня принимает один указ, завтра – другой.

Конечно, если глобально смотреть на историю с ковидом, – ситуация очень сложная, и я серьёзно отношусь к тому, что новый штамм гораздо агрессивнее, а нынешняя волна опаснее, чем предыдущие. И о других выходах из пандемии, кроме вакцинации, я не слышал, и все серьёзные эксперты говорят, что альтернативы вакцинации нет. Я лично вакцинировался, потому что осознаю критичность ситуации и стараюсь, чтобы люди в коллективе тоже это осознали. Но воздействую на них только методом убеждения. Это нормальная работа с людьми – объяснять, приводить весомые аргументы. Уверен, что при нор-

мальной аргументации здравый смысл победит.

Если говорить об ограничениях, то мы их уже проходили. Это серьёзный удар по бизнесу, и мы однозначно пришли в ситуацию весны прошлого года. Нам, как и в московском общепите, тоже могут приказывать ввести QR-коды, но по щелчку пальцев этого не сделаешь. В Москве проще, потому что система была отлажена в прошлый локдаун, когда там уже вводили эту меру. В Иркутске ничего подобного не было. И платить за такое нововведение опять придётся бизнесу. При этом логика у всех ограничений сейчас такая: «Мы же вас не закрываем, локдаун никто не объявляет, работайте, только с ограничениями. А раз вы не закрыты – то и компенсация вам никакая не положена».

Мне кажется, что вообще нет виноватых в том, что происходит с заболеваемостью ковидом – есть вирус, и чтобы мы не делали, волны будут повторяться.

«У нас и так полупустые рестораны»

Михаил Григорьев, совладелец M-Студио и ресторана «Design Bar»:

– Мне кажется, что общепит – это точно не источник распространения болезни. У нас нет тесного контакта, мы проводим регламентированную дезинфекцию. Тем не менее, я думаю, и у нас будут копировать меры, принимаемые в Москве. Но вот вопрос: «Нужно ли это делать?» Или стоит учитывать местную ситуацию? Нас и ограничивать не надо, рестораны и так полупустые, бизнес – в кризисном состоянии.

К тому же, многие люди ушли из этой нестабильной сферы ещё после первого локдауна, и сейчас здесь наблюдается острый дефицит кадров – от поваров до мойщиц. Серьёзно снизилась платежеспособность населения, мы ведь не Москва. И всё это ведёт к закрытию действующих предприятий.

Почему в первую очередь ограничительные меры касаются общепита, я не совсем понимаю. В общественном транспорте в час пик 90% пассажиров – без масок. Как это так? Меры должны быть комплексные.

Если говорить о вакцинации, то принудительно поставить всем прививки невозможно. Мы ведём разъяснительные беседы с персоналом, и вакцинация проходит добровольно. Большая часть коллектива сама понимает необходимость такой процедуры, и что забота о себе и окружающих – это важно. Переболевшие люди понимают это лучше. Я сам не так давно переболел, и после снижения уровня антител буду ставить прививку. Не хочу больше так болеть.

«Психологически к локдауну не готова»

Ольга Бронштейн, директор частной художественной галереи В. Бронштейна:

– Совсем недавно мы открыли важную выставку художника и скульптора Зорикто Доржиева. Это большой талант, его произведения редко можно увидеть в Иркутске. На проекты такого уровня люди часто приезжают из соседних регионов, например, из Бурятии. Увы, сейчас рассчитывать на это не приходится. И хотя первые выходные новой экспозиции – а это всегда важный показатель – прошли прекрасно, я полагаю, что в целом, посетителей будет гораздо меньше, чем мы планировали.

Сравнивать нынешнюю посещаемость с прошлыми сезонами пока рано. Мы всё ещё рассчитываем на туристический трафик, а он обычно начинается как раз с июля. Много будет зависеть от того, как станет развиваться ситуация с эпидемией не только в Иркутской области, но и в соседних регионах. Однако прогнозы, что будет дальше, я делать не берусь.

Отмечу, что часть сотрудников галереи про-

шла добровольную вакцинацию ещё до начала третьей волны ковида, часть – с антителами. В общей сложности, это около 40% персонала. Мы строго соблюдаем все санитарные требования, думаю, этого может быть достаточно. Поэтому вакцинация остаётся добровольной, личным выбором каждого.

Психологически я не готова к локдауну. Считаю, что мы можем обеспечить безопасность для наших посетителей. Мы вновь ввели строгие ограничения по количеству человек, которые могут находиться в галерее. Помимо всех мероприятий, отменили еженедельные экскурсии – здесь сложно предсказать, сколько будет людей, поэтому не рискуем. Посещение выставок – по предварительной записи. Все эти меры не новые, мы возвращаемся к ним периодически в течение года. Если соблюдать их реально, а не номинально, риски – минимальные, и в то же время есть возможность не останавливать работу компаний и целых отраслей.



Фото А. Федорова

«Туристического бума не наблюдается»

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

– Индустрию гостеприимства мотает из стороны в сторону, так как этот сегмент наиболее непрогнозируемый и чувствительный к режиму открытых/закрытых границ. По сравнению с прошлым годом можно отметить, что более гибкими стали условия бронирования, а точнее, аннуляции бронирований, поэтому клиенты стали меньше опасаться планировать поездки наперед. Но, даже несмотря на это, туристического бума не наблюдается в принципе, развитие внутреннего туризма в направлении Байкала очень слабое.

Тем не менее, последние почти полтора года жизни в режиме постоянных нововведений подготовили нас к любому формату работы. Команда прошла много испытаний, все механизмы отлажены, и изменения требований не повлекут неразрешимых операционных задач. Однако лично я не считаю, что, к примеру, антиковидные зоны – это радикальное решение, способное сдерживать рост заболеваемости. Привитые (как и не привитые) люди могут являться бессимптомными носителями вируса.

Кроме того, вероятность, что нас не накроет очередной девятый вал тем выше, чем быстрее

станет обязательной вакцинация. Надо только тщательно подходить к индивидуальным особенностям организма, к противопоказаниям. А пока вакцинация – личное дело каждого, мы призываем сотрудников заботиться о своем здоровье и здоровье окружающих – не только клиентов, но и родных и близких. На сегодня в организации добровольно привито около 30 % персонала.

Отмечу, что мы не готовимся к локдауну в ближайшее время. У нас открыты вакансии горничных, поваров, администраторов, официантов, мы продолжаем набор персонала и готовы обеспечить людей работой. При соблюдении масочного режима, социального дистанцирования, здорового образа жизни, при регулярной обработке помещений согласно требованиям Роспотребнадзора прибегать к крайним мерам не придётся.

Да, локдаун может временно стабилизировать ситуацию – не решить проблему, а отложить ее, но ценой экономических потерь для организаций, бюджета и очередного снижения уровня жизни населения.

«Надеемся, что третья волна в июле пойдёт на спад»

Вадим Каретников, операционный директор ООО «Гранд Байкал»:

– Ситуация в турбизнесе не катастрофична, но тем не менее, она вызывает несколько опасений, в том числе по возможному введению локдауна. По своим объектам мы наблюдаем отрицательную динамику: есть сокращение бронирования, аннуляция мероприятий и банкетов. Однако сравнить с прошлым годом, наверное, не совсем корректно, потому что в 2020-м в сфере туризма были более жёсткие ограничения, многие объекты не работали или работали в непривычном формате – как обсерватории для вахтовиков.

Что касается вакцинации – считаем, что оно необходимо, тем не менее, требовать от сотрудников прививаться в обязательном порядке не имеем права. Но в целом, у нас есть такие объекты, где вакцинировано более 50% сотрудников, и надеемся, что в ближайшее время их будет больше 60%, поскольку осознанность персонала постепенно набирает положительную динамику.

Если же говорить о вакцинации для представителей определённых категорий бизнеса, то здесь, на мой взгляд, не совсем правильно что-либо категоризировать, потому что сейчас

любой сотрудник любой сферы экономической деятельности – контактная она или нет – мобилен и риски у всех одинаковы.

В отношении прогноза на будущее, откровенно скажу, что сейчас мы работаем в прогнозе одной-двух недель. Строить планы на два-три месяца – это для нас уже долгосрочная перспектива. Надеемся, что третья волна ковида уже в июле пойдёт на спад, а со своей стороны, для того, чтобы держаться на плаву и достойно принимать гостей на наших объектах, мы выполняем все превентивные меры – это и вакцинация, и промежуточное ПЦР-тестирование, и ношение масок, и дезинфекция. Я считаю, что если каждый предприниматель будет строго соблюдать все эти меры, мы быстрее справимся. А вот локдаун, наверное, не выход, потому что в этом случае мы столкнёмся с теми же проблемами, что были в прошлом году: приостановкой тех или иных сфер бизнеса, потерей рабочих мест, закрытием малых предприятий. Вероятно, здесь будет больше негативного морального эффекта для тех, кого эти проблемы коснутся непосредственно и кто окажется на грани выживания.

Открытое Акционерное Общество «Сибэкспоцентр»

664050, г. Иркутск, ул. Байкальская, 253-А
Вид экономической деятельности: организация конференций и выставок
Бухгалтерский баланс на 31 декабря 2020 г. (тыс. руб.)

АКТИВ	код показателя	На 31 декабря 2020 г.	На 31 декабря 2019 г.	На 31 декабря 2018 г.
I. ВНЕОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Нематериальные активы	1110	460	503	528
Результаты исследований и разработок	1120	-	-	-
Нематериальные поисковые активы	1130	-	-	-
Материальные поисковые активы	1140	-	-	-
Основные средства	1150	6 579	7 857	9 405
Доходные вложения в материальные ценности	1160	-	-	-
Финансовые вложения	1170	-	-	-
Отложенные налоговые активы	1180	5 637	999	946
Прочие внеоборотные активы	1190	-	-	-
Итого по разделу I	1100	12 676	9 359	10 880
II. ОБОРОТНЫЕ АКТИВЫ				
Запасы	1210	1 052	1 044	322
Налог на добавленную стоимость по приобретенным ценностям	1220	-	-	-
Дебиторская задолженность	1230	898	1 766	956
Финансовые вложения (за исключением денежных эквивалентов)	1240	13 433	35 908	36 949
Денежные средства и денежные эквиваленты	1250	10 734	641	656
Прочие оборотные активы	1260	100	76	159
Итого по разделу II	1200	26 217	39 434	39 043
БАЛАНС	1600	38 893	48 790	49 923
III. КАПИТАЛЫ И РЕЗЕРВЫ				
Уставный капитал (складочный капитал, уставный фонд, вклады товарищей)	1310	23 953	23 953	23 953
Собственные акции, выкупленные у акционеров	1320	-	-	-
Переоценка внеоборотных активов	1340	-	-	-
Добавочный капитал (без переоценки)	1350	-	-	-
Резервный капитал	1360	3 593	3 593	3 593
Нераспределенная прибыль (непокрытый убыток)	1370	(10 360)	10 306	12 408
Итого по разделу III	1300	17 186	37 852	39 954
IV. ДОЛГОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1410	-	-	-
Отложенные налоговые обязательства	1420	600	555	544
Оценочные обязательства	1430	-	-	-
Прочие обязательства	1450	-	-	-
Итого по разделу IV	1400	600	555	544
V. КРАТКОСРОЧНЫЕ ОБЯЗАТЕЛЬСТВА				
Заемные средства	1510	8 685	-	-
в том числе проценты по кредиту	-	76	-	-
Кредиторская задолженность	1520	10 537	9 861	7 572
Доходы будущих периодов	1530	-	-	-
Оценочные обязательства	1540	1 896	522	1 893
Прочие обязательства	1550	-	-	-
Итого по разделу V	1500	21 108	10 382	9 425
БАЛАНС	1700	38 893	48 790	49 923

Отчет о финансовых результатах за январь-декабрь 2020 г. (тыс. руб.)

Наименование показателя	код показателя	За январь-декабрь 2020 г.	За январь-декабрь 2019 г.
Выручка	2110	25 728	68 148
Себестоимость продаж	2120	(35 549)	(53 233)
Валовая прибыль (убыток)	2100	(9 821)	14 915
Коммерческие расходы	2210	(47)	(64)
Управленческие расходы	2220	(16 545)	(16 048)
Прибыль (убыток) от продаж	2200	(26 413)	(1 197)
Доходы от участия в других организациях	2310	-	-
Проценты к получению	2320	757	1 430
Проценты к уплате	2330	(76)	-
Прочие доходы	2340	3 564	2 048
Прочие расходы	2350	(3 087)	(4 298)
Прибыль (убыток) до налогообложения	2300	(25 255)	(2 017)
Налог на прибыль	2410	4 594	(81)
в т.ч. текущий налог на прибыль	2411	4 594	(122)
в т.ч. отложенный налог на прибыль	2412	(5)	(41)
Прочее	2460	(5)	(41)
Чистая прибыль (убыток)	2400	(20 666)	(2 102)
СПРАВОЧНО:			
Результат от переоценки внеоборотных активов, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2510	-	-
Результат от прочих операций, не включаемый в чистую прибыль (убыток) периода	2520	-	-
Совокупный финансовый результат периода	2500	(20 666)	(2 102)
Базовая прибыль (убыток) на акцию	2900	-	-
Разводненная прибыль (убыток) на акцию	2910	-	-

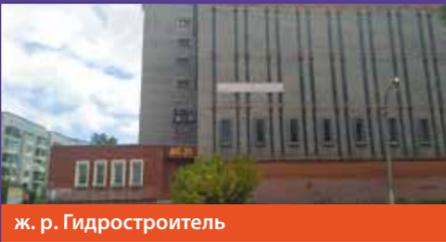
Аудитор: ООО ЦНФЭ «Байкалинвестаудит». 664011, г. Иркутск, ул. Карла Маркса, 41
Государственный регистрационный номер 1033801007195, член саморегулируемой организации аудиторов Ассоциация «Содружество», ОГРН 12006074250
По мнению аудитора, годовая бухгалтерская (финансовая) отчетность отражает достоверно во всех существенных аспектах финансовое положение ОАО «Сибэкспоцентр» по состоянию на 31 декабря 2020 года, финансовые результаты его деятельности и движение денежных средств за 2020 год в соответствии с правилами составления бухгалтерской (финансовой) отчетности, установленными в Российской Федерации.

Руководитель А.Г. Шаповалов
Главный бухгалтер Е.В. Семенова



ПАО «РОСТЕЛЕКОМ»
РЕАЛИЗУЕТ
НЕДВИЖИМОСТЬ
в Иркутской области

г. Братск



ж. р. Гидростроитель

НЕЖИЛЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ

Ул. Енисейская, 50. Общей площадью 3 860,7 кв. м в подвале, 1, 2, 3, 4 этажах с земельным участком площадью 4635 кв. м.

18 817 290 руб.

г. Усолье-Сибирское



пр-т Комсомольский, 128

НЕЖИЛЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ

Общая площадь 2681,93 кв. м в подвале, 1, 2, 3 этажах с земельным участком площадью 921 кв. м.

19 799 000 руб. Торг.

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.

101 587 руб.

г. Братск



ж.р. Энергетик, ул. Гиндина, 6

НЕЖИЛОЕ ПОМЕЩЕНИЕ

Площадь 3765,3 кв. м в цоколе, на 1, 2, 3 этажах, чердаке, с земельным участком площадью 3521,25 кв. м.

20 893 552,5 руб.

г. Алзамай



ул. Механизаторская, 26

НЕЖИЛОЕ ЗДАНИЕ

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

130 823 руб.



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

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

В ЦИФРАХ

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 02.07.2021 г. (тыс. руб./кв. м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	97,53	99,89	86,48	85,26	68,78
1 комн. панель	-	101,66	94,22	93,83	75,13
2 комн. кирпич	95,07	96,99	82,83	88,86	70,07
2 комн. панель	96,74	93,79	86,7	76,85	69,21
3 комн. кирпич	113,57	94,48	86,35	77,08	70,89
3 комн. панель	90,29	89,95	80,72	74,06	68,03
Средняя стоимость	93,81	100,71	89,59	79,89	66,72

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 02.07.2021 г. (тыс. руб./кв. м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	31,48	35,14	-	-	75
склад (аренда)	-	0,35	0,34	0,23	0,21
магазин (продажа)	104,44	67,71	50,45	47,45	52,04
магазин (аренда)	0,94	0,69	0,54	0,39	0,54
офис (продажа)	87,75	63,1	51,2	52,19	49,46
офис (аренда)	0,85	0,69	0,5	0,43	0,47

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 02.07.2021 г. (тыс. руб./кв. м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	93,96	94,25	-	112,29	-
Срок сдачи – 2 полугодие 2021 года	-	99,38	93,23	85,36	67,79
Срок сдачи – 1 полугодие 2022 года	-	100,48	101,57	78,36	71,05
Срок сдачи – 2 полугодие 2022 года и позже	-	119,37	92,13	-	80,25
Средняя стоимость	93,96	110,04	95,37	102,54	73,88

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

Правовой календарь на III квартал в системе КонсультантПлюс: что изменится в законодательстве

В систему КонсультантПлюс включен «Правовой календарь на III квартал 2021 года». В нем собраны все значимые изменения законодательства, которые произойдут в июле, августе и сентябре.

Нововведения затронут самые разные сферы: государственный контроль, налоги, ККТ, трудовые отношения, исполнительное производство, закупки и многие другие.

Отметим некоторые наиболее важные из событий.

С 1 июля 2021 года:

- вступает в силу закон, реформирующий систему государственного и муниципального контроля (надзора);

- применяется обязательный досудебный порядок рассмотрения жалоб в отношении определенных видов федерального государственного контроля (надзора);

- устанавливается закрытый перечень обстоятельств, при которых налоговая декларация считается непредставленной;

- изменяется система налогового мониторинга;

- определяются особенности регулирования труда работников государственных органов и органов местного самоуправления;

- уточняются правила внесения информации в реестр недобросовестных поставщиков.

С 1 августа 2021 года регламентируется процедура предварительного информационного поиска и предварительной оценки патентоспособности в отношении изобретения и полезной модели.

С 1 сентября 2021 года:

- вступает в силу закон о «гаражной амнистии»;

- расширяются обязанности организаций, осуществляющих операции с денежными средствами или иным имуществом;

- вводится возможность обжаловать штрафы с дорожных камер через портал госуслуг или сайт суда.

С 5 сентября 2021 года изменяется правовое регулирование института ипотечных ценных бумаг.

Подробнее о каждом из этих событий, а также о правовых событиях в другие даты читайте в «Правовом календаре на III квартал 2021 года». По каждому событию есть описание изменений, ссылка на нормативный акт, а также на дополнительные материалы в системе КонсультантПлюс, которые помогут лучше разобраться в вопросе. Для удобства события в Правовом календаре собраны по датам и тематикам.

Перейти к календарю можно со стартовой страницы профиля «Юрист» или набрав в поисковой строке запрос: правовой календарь.

Получить подробную информацию о возможностях системы КонсультантПлюс и бесплатный пробный доступ можно в сервисном центре ООО «КонсультантПлюс в Иркутске».

Тел.: (3952) 22-33-33, 53-28-53.

E-mail: info@irkcons.ru.

Сайт: www.irkcons.ru.

Присоединяйтесь! Новости, анонсы, обзоры от КонсультантПлюс Сообщество в Viber



(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

ICONA

ИНТЕРЬЕРНЫЙ САЛОН

- Салон Icona 500 м² дизайна
- Официальный представитель ведущих фабрик Европы
- Профессиональный шоу-рум для работы с интерьерными проектами
- Мебель, кухни, гардеробные, светильники, аксессуары
- Гарантия качества и сервисное обслуживание



Poliform **ROLF BENZ** **Minotti** **GAGGENAU** **FLOS** **FLUXFORM** **B&B ITALIA** **Rimadesio** **ilou** **MAXALTO**
FENDI **Gallotti&Radice** **de Sede** **vitra.** **snaldero** **Artemide** **THE HUMAN LIGHT.** **DRAENERT** **moooi** **visionnaire** **cattelan italia**

SClassic
 ЦЕНТР ДИЗАЙНА

Иркутск, ул. Окт. Революции, 1/2
 тел.: 258-258 www.sclassic.ru