

газета

дело

АВГУСТ, 2021 | № 7(112)

бизнес |

«Возможности
для развития
есть всегда»

4



недвижимость |

«Желание людей
жить лучше
– двигатель
девелопмента»

10



банки |

Сбер презентовал
новый формат
своих офисов

17

«Город» бизнес-класса

Каким будет ЖК «Сибиряков» в Нижней Лисихе



Иван Готовский
соучредитель проекта

Ольга Иванова
директор СЗ «Флагман»

| 2

«Город» бизнес-класса

Каким будет ЖК «Сибиряков» в Нижней Лисихе

В районе Нижней Лисихи, рядом с набережной Ангары, строится жилой комплекс бизнес-класса «Сибиряков». Компания «Флагман» намерена переосмыслить некогда промышленную территорию и создать к концу 2025 года полноценный «город в городе». С какими «болями» района приходится иметь дело? К чему обязывает имя известного мецената в названии проекта? Из каких деталей складывается бизнес-класс? Директор СЗ «Флагман» Ольга Иванова и соучредитель проекта Иван Готовский ответили на вопросы Газеты Дело.



Иван Готовский, соучредитель проекта. Ольга Иванова, директор СЗ «Флагман»

Фото А. Федорова

РЕДЕВЕЛОПМЕНТ ЛИСИХИ

Район Нижней Лисихи когда-то был окраиной города, а в последние годы активно застраивается. Вы тоже сделали выбор в пользу этой территории. Почему?

Иван: Октябрьский округ – самый востребованный для жизни у иркутян. Байкальский луч соединяет его с центром и другими районами, есть выход к воде и за город. Поэтому большинство застройщиков строят именно здесь. Как результат – количество жителей в районе растет год от года. Но такое развитие всегда связано с дисбалансом в части нехватки транспортной, социальной, «зеленой» инфраструктуры. Сам живу на Лисихе, знаю ее болевые точки.

При этом в районе еще сохраняется перспектива создания комфортных условий жизни. Здесь и набережная, и совершенно уникальная рекреационная территория, и улица Дальневосточная, которая должна стать не менее важной транспортной артерией, чем Байкальская, и несколько резервных земельных участков под строительство социальных объектов.

Поэтому Лисиха – уникальная возможность реализации обдуманного редевелопмента промышленного района. Вполне естественно возникает задача проработать территорию комплексно, чтобы создать вокруг жилых домов социальную и транспортную инфраструктуру. Над этим и работает наша команда.

Но ведь социальная инфраструктура нужна не завтра, а уже сейчас. Жить в новостройке, какой бы прекрасной она ни была, и не иметь детского сада и школы поблизости – сомнительная перспектива. Застройщики как-то могут на это влиять? Или это не ваша задача?

Ольга: Подход к девелоперскому бизнесу в Иркутске меняется. Сейчас и потребители диктуют новые правила, и сами застройщики понимают, что человеку нужны не только квадрат-

ные метры. Многие участники рынка сегодня думают над проектами более глобально – мыслят границами не жилого комплекса, а района. Выделяют земельные участки и передают их в муниципальную собственность под социальную инфраструктуру.

Рядом с ЖК «Сибиряков» есть земельный участок, который не так давно учредители передали в муниципальную собственность под строительство детского сада. «Флагман» финансирует подготовку инвестиционного обоснования, чтобы администрация города смогла включить этот объект в программы, получить финансирование и отыграть аукцион на проектирование и строительство объекта. На территории есть возможность высвободить места и под строительство большой школы и школы искусств. Совместно с администрацией города работаем над внесением изменений в градостроительную до-

кументацию и также готовы профинансировать подготовку проектной документации.

Школы и садики, я так понимаю, можно строить только при совместной работе с администрацией. А какие инфраструктурные вопросы вы можете решить своими силами?

Иван: «Сибиряков» спроектирован на участке 5,6 га. И по градостроительным нормам мы имели возможность разместить на этом участке около 120 тыс. кв. м. Но мы пошли по другому пути и решили строить жилой комплекс, которым сможем гордиться. Поэтому намеренно уменьшили плотность застройки практически

в 1,5 раза – до 75 тысяч кв. м. Благодаря этому остается большая рекреационная территория – как внутри ЖК, так и за его периметром. Наша задача как застройщика – внести свой вклад в облик Иркутска, показать свой подход не только с точки зрения архитектуры, но и в плане формирования качественной городской среды.

СОВЕРШЕНСТВО В МЕЛОЧАХ

ЖК «Сибиряков» позиционируется как проект бизнес-класса. В России нет официальной классификации жилья, и бизнес-классом называют очень разные проекты. Что вкладываете в это понятие вы?

Ольга: Есть классификация Российской гильдии риелторов – за неимением официальной, мы, как и другие застройщики, ориентируемся на нее. По ее критериям, мы соответствуем бизнес-классу. Там учитывается и площадь квартир, и количество парковочных мест, и авторская архитектура, и наличие

масштабного подземного паркинга, и размеры, и материалы отделки мест общего пользования, и высота потолков.

Иван: Плюс месторасположение, внешний вид, отделка фасадов, высокий уровень инженерии. В бизнес-классе все внутренние системы построены на более дорогих, энергоэффективных решениях. Контроль доступа, видеонаблюдение, умная система учета и контроля расхода ресурсов, единая диспетчерская, куда сходится вся информация по работе лифтов, электрики, водоснабжения, мобильное приложение для коммуникации, консьерж-сервис – в «Сибирякове» это продумано.

Ольга: Бизнес-класс – это, в первую очередь, повышенный комфорт жизни. И это ощущение комфорта должно быть на каждом обозримом сантиметре, в каждой минуте, проведенной в ЖК. Совершенство – это сотни предусмотренных и обдуманных мелочей. Главное создать бизнес-класс не только на бумаге, но и в реальности.

У бизнес-класса – своя целевая аудитория. Как бы вы описали своих покупателей? Каких людей ждете в «Сибирякове»?

Иван: Это те, кто уже покупал квартиру, имеет опыт и может оценить преимущества проекта. Как правило, это люди состоявшиеся, семейные. Они зарабатывают выше среднего и могут и хотят жить комфортно. Важно и совпадение ценностей, взглядов: это люди, которые, как и мы, любят Иркутск, считают важным созидать в том месте, где живут.

На мой взгляд строительство – это всегда некое лицо города, понимание его жителями. И то, что сегодня в Иркутске появляются более выразительные, более продуманные с точки зрения архитектуры объекты, означает, что иркутяне начали понимать, что важна не только цена, но и комфорт и эстетика.

Как родилось название проекта «Сибиряков»? Что стоит за этим брендом?

Иван: Название родилось не сразу. У нас было четыре концепции, остановились в итоге на исторической. Была цель – создать современный проект для современных людей, но при этом встроиться в контекст местности, учесть культурный код города. В проекте объединяются новаторство и традиции, связь поколений и любовь к краю соседствуют с передовыми решениями. Александр Сибиряков – исследователь и предприниматель, чьи решения опережали время и были направлены на развитие региона. Этим принципам следуем и мы.

Ольга: Если честно, когда мы приняли название «Сибиряков», то почувствовали серьезную ответственность. Сибиряковы – это люди, которые по-настоящему создавали историю, создавали город. Это люди слова и дела, для которых честь, ответственность, меценатство не были пустым звуком.

Можно ли сказать, что бренд «Сибиряков» привлекает людей с подобными ценностями?

Ольга: Многие уезжают из города за более яркой, интересной жизнью. Но Сибиряковы своим примером доказали, что не так важно, где ты живешь, – важно, кто ты, чем ты занимаешься и как ты к этому относишься. Мировую историю можно творить здесь, в Иркутске. Им это удавалось – надеемся, удастся и нам.

В Иркутске есть огромное количество плюсов, которых нет в любом другом городе. После того, как мы реализуем жилой комплекс так, как задумываем, комфорт проживания в нем в какой-то степени будет компенсировать недостатки города. «Сибиряков» – своего рода анклав, «город в городе». Здесь можно будет и жить, и работать, и проводить свободное время в удовольствие.

ОДНОЙ КВАРТИРЫ НЕДОСТАТОЧНО

Проектированием комплекса занимался Сибирский проектный институт. Какие запросы аудиторки учитывали проектировщики?

Ольга: Сегодня потребитель предъявляет очень высокие требования к жизненному пространству. Многие уже пожилы в новостройках, и фразы «новая квартира» им недостаточно для принятия решения. Фактор места тоже не игра-

ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ,
РЕКЛАМНОЕ ИЗДАНИЕ 12+

газета **дело**

Учредитель и издатель:
Региональный центр
информационных ресурсов
и технологий (ООО РЦ
«ИНФОРМРЕСУРС»).

Главный редактор:
Горбань Н.В.

Выпускающий редактор:
Понамарева Н.Ю.

Выходит 1 раз в месяц
(кроме января)
Цена свободная.

Адрес редакции и издателя:
664022, Иркутская область,
г. Иркутск, ул. Сибирская, 21а/2.

Почтовый адрес: 664022
г. Иркутск–22, а/я 24.

Телефон/факс: (3952)
701–305, 701–300, 701–302.

E-mail: delo@sia.ru

WEB-сайт: www.sia.ru/delo

Набрано и сверстано
в компьютерном центре
ООО РЦ «ИНФОРМРЕСУРС».

№ 7 (112) 13.08.2021 г.

Подписано в печать 10.08.2021 г.

Время подписания в печать
по графику: 18:00, фактическое: 18:00.

Отпечатано в «Облформпечать –
Международный департамент».

Адрес типографии:
664003, Иркутская область,
г. Иркутск, ул. К.Маркса, 11.

Заказ № 8. Тираж 4000 экз.

Газета зарегистрирована
Управлением Федеральной
службы по надзору в сфере
связи, информационных
технологий и массовых
коммуникаций по Иркутской области
19.08.2011 г.

Свидетельство о регистрации
ПИ № ТУ38–00381.

Перепечатка и любое
воспроизведение материалов,
опубликованных в «Газете Дело»,
без согласования с редакцией
не разрешается.
За содержание рекламных
материалов редакция
«Газеты Дело» ответственности
не несет.

ет такой роли, как раньше. Теперь покупателям важно, какая концепция у жилого комплекса.

Все проектные решения мы с командой примеряли на себя: прописывали, как проводим время дома и свой досуг. Помимо этого, онлайн опросили несколько сотен человек, кого видели своими потенциальными покупателями. Например, при эксплуатации придомового пространства, мне, как маме трехлетнего ребенка, важно, чтобы во время прогулки сын был в безопасности, чтобы рядом не было подростков с их интересами и разговорами, чтобы можно было быстро умыться и почистить одежду. Меня поддержали в фокус-группе другие мамы, и на первом этаже был запроектирован детский туалет. Другие отметили отсутствие мест для занятий спортом – так появилась беговая дорожка. И притом мы не стремились удивлять нестандартными вещами, наоборот – прорабатывали сценарии повседневной жизни, отсекали все лишнее.

Вы сказали, что проект рассчитан, в первую очередь, на людей семейных. Значит ли это, что квартиры в «Сибирякове» – больших площадей?

Ольга: При продуманной эргономике большие площади не нужны. Мы стремимся к функциональности использования пространства, учитывая разные запросы. Для одной семьи самым важным является наличие двух санузлов в квартире, для другой – теплая лоджия, кому-то нужна просторная гостиная, гардеробные и кабинеты, ванные с окнами.

Внутри жилого комплекса разнообразная квартирография. Только двухшек 60 кв.м у нас пять вариантов на совершенно разные сценарии жизни. Если человек остановил выбор на «Сибирякове», то он точно найдет квартиру для себя.

Иван: Новая концепция у нас и в парадных. В нашем случае это не просто проходная зона. Мы предусмотрели максимальное количество сценариев для времяпрепровождения. Например, у нас запланирована встреча онлайн, а вся семья дома. Вы спокойно спускаетесь в парадную, подключаетесь к Wi-Fi – и работаете. Или вам нужно встретиться с коллегой – пожалуйста, встречайтесь в парадной: тепло, комфортно, чисто, спокойно. Есть и высокие барные стулья, и диванчики, и полукабинетный формат со столиками.

Сегодня в моде тема «третьего места». Парадные в «Сибирякове» – это как раз оно? Можно выйти из квартиры, побыть в тишине...

Ольга: Или, наоборот, пообщаться – с соседями, с консержем. Пандемия лишила нас живых контактов. Если раньше нам было достаточно встретиться с друзьями в кафе, поговорить с коллегами на работе, сходить в спортивный клуб, то в период пандемии мы закрылись в четырех стенах. В город выезжать нельзя, в подьезде нечего делать, двора как такового нет – катастрофа.

Расскажите, кстати, про двор-парк в «Сибирякове». Знаю, что он будет большим, 1,2 гектара...

Ольга: В районе – дефицит зеленых территорий, поэтому «Сибиряков» возьмет на себя функцию легких. Это тоже дань прошлому: при жизни купцов Сибиряковых этот район находился на окраине города и представлял собой зеленую зону. Проектом предусмотрена высадка более 400 взрослых деревьев, характерных для сибирского климата. Сам двор спроектировали с разделением на зоны по возрастам и сценариям времяпрепровождения – для тихого отдыха и для активных игр.

Машины, я так понимаю, во дворе не будет совсем?

Ольга: Двор без машин – это «мастхэв», современный жилой комплекс обязан об этом подумать. Не многие девелоперы могут себе это позволить, но мы фактически закольцевали территорию внутри – вынеся машины за пределы двора. Парадные имеют два выхода, и та же скорая помощь или такси может без проблем подъехать со стороны улицы.

Как решите вопрос с парковкой?

Иван: У нас будут и наземные парковочные места, и достаточно большой подземный паркинг, на 300 мест.

А как же распространенное мнение «Хочешь заморозить прибыль – построй подземный паркинг»?

Ольга: Мы защитили в проекте необходимость просторного паркинга. В противном случае мест не хватает, и между жителями начинается «война» за «место под солнцем». Приходится свой образ жизни подстраивать под образ жизни соседей: во сколько они уезжают-приезжают? Если я приеду чуть позже, найду ли я место для парковки?

Если уж закладываем в жилой комплекс определенный образ жизни, то должны предусмотреть, как он будет реализовываться после того, как мы закончим проект. Поэтому в «Сибирякове» – масштабный подземный паркинг с лифтом: заезжаешь, паркуешь машину и поднимаешься к себе в квартиру. Никаких трудностей и конфликтов.

А люди готовы платить за машиноместа? Часто же бывает так: «Подземная парковка – это здорово, но я, пожалуй, лучше квартиру побольше куплю».

Ольга: Запрос покупателей меняется в сторону повышенного комфорта. Все чаще мы получаем именно комплексные запросы, когда нужна не просто квартира, а квартира с подземным паркингом и кладовой. При этом и потребность в большой площади отпадает: не нужно дополнительное место в квартире, чтобы хранить вещи, велосипеды и прочее.

Квартиры с дизайнерской отделкой, которые вы предлагаете в первой очереди «Сибирякова», – это тоже ответ на меняющиеся запросы?

Иван: Да. Все больше и больше людей

Наша задача – дать новый импульс этой территории. Это согласуется с популярной идеей городской децентрализации, когда в каждом районе есть все необходимое в пешей доступности. Мы верим, что «Сибиряков» станет местом притяжения горожан для общения, отдыха, творческих поисков

понимают, что время – это деньги. Когда мы, застройщики, продаем квартиру в черновой отделке – это, фактически, полуфабрикат. С одной стороны, мы даем человеку возможность пофантазировать, реализоваться в качестве дизайнера и бригадира. Но, нам кажется, что многие люди уже наигрались в эту игру в своих предыдущих покупках и не хотят тратить время и нервы на ремонт.

Многим важно, чтобы все было просто, понятно, логично, функционально, без чрезмерных дизайнерских придумок и лишних сантиметров площади. Именно эту концепцию мы в качестве ТЗ выдали дизайнерам при проектировании квартир с дизайнерской отделкой.

Ольга: Теперь у покупателей есть выбор: купить квартиру в черновой отделке, если очень хочется реализовать что-то свое, или приобрести жилье, фактически пригодное к проживанию – готовый, профессионально, до мелочей выверенный продукт с красивым ремонтом, а также с сантехникой в ванной и с кухней, на которой установлена вся техника.

Но уже не уникальный?

Ольга: Уникальность можно создать позже – интерьерными нюансами, дизайнерскими решениями. Но и сама отделка не будет скучной, шаблонной, стандартной. Наши партнеры – архитектурное бюро «Розмарин» – умеют делать простые, но очень интересные вещи, пропуская историю города через каждый проект. В результате это решение даже выгоднее, чем самостоятельный ремонт.

БИЗНЕС, НУЖНЫЙ ЖИТЕЛЯМ

Вы упомянули, что проектом предусмотрено строительство административного здания. Что это будет? Торговый центр?

Иван: Сначала мы думали о таком формате, но, проанализировав то, что уже есть в районе, поняли, что торговых объектов и так достаточно: и продукты, и промтовары, и строительные материалы – все есть. Зато нет ни одного полноценного спортивного объекта. Поэтому базовой функцией нашего административного здания будет спорт, якорный арендатор – фитнес-центр. Будут и сопутствующие направления: медицина, салоны красоты. На сегодня к такому формату проявлен интерес со стороны ведущих представителей индустрии, мы ведем переговоры, и в 2022 г. в составе второй очереди приступим к строительству.

Пользоваться объектом смогут все жители района?

Иван: Конечно, он будет расположен за периметром двора.

Коммерческие площадки предусмотрены и на первых этажах жилого комплекса. Каких инвесторов ждете?

Ольга: Нам, конечно, было бы интересно увидеть на первых этажах предпринимателей,

которые закрывают разные потребности детей и взрослых: в товарах, услугах, дополнительном образовании, досуге, общепите – чтобы у жителей не было необходимости ехать куда-то и стоять в пробках.

Как будете удерживать эту концепцию?

Иван: Есть только один вариант – не продавать площади. Соучредителями проекта было принято решение оставить коммерческие помещения в управлении и размещать только те виды бизнеса, которые приносят комфорт жилому комплексу. Подбор арендаторов будет идти исключительно через эту призму: вы нужны жителям, приглашаем к сотрудничеству.

Когда планируется запуск первых коммерческих объектов?

Ольга: Не знаю, как у других, но у меня возникает эстетический дискомфорт, когда я подъезжаю к новому жилому комплексу и вижу грязные витрины первых этажей с баннерами «СДАМ», «ПРОДАМ». Наша задача – обеспечить достаточный комфорт людям, начиная с первой очереди, не дожидаясь, когда ЖК заселится полностью. Жители первых блок-секций должны получить доступ к коммерческой инфраструктуре с самого начала.

А предпринимателям это выгодно? Нет жителей – нет трафика.

Иван: Мы понимаем, что количество людей, которое живет в ЖК, не сможет обеспечить проходимость для стабильного развития бизнеса. При проектировании мы учли это и расположили коммерцию так, чтобы к ней был доступ и у потребителей с внешней стороны периметра. Надеемся, набережная до плотины в ближайшее время будет благоустроена – тогда внешний трафик поддержит предпринимателей, а у жителей Нижней Лисихи будет дополнительная комфортная среда.

Наша задача – дать новый импульс этой территории. Это согласуется с популярной идеей городской децентрализации, когда в каждом районе есть все необходимое в пешей доступности. Мы верим, что «Сибиряков» станет местом притяжения горожан для общения, отдыха, творческих поисков. И, что немаловажно, продумывая экосистему, мы параллельно решаем и социальные вопросы для района.

В ЦИФРАХ

Жилой комплекс бизнес-класса «Сибиряков» строится в районе Нижней Лисихи в Иркутске рядом с плотиной ГЭС и набережной Ангары. Задача проекта – переосмысление некогда промышленной территории и преобразование ее в жилой район с концепцией «город в городе».

ЖК «Сибиряков» – в цифрах и фактах:

- 4 дома по 2 блок-секции («Искатель», «Созидатель», «Мечтатель», «Мыслитель»);
- 5,6 га благоустроенной территории вблизи реки;
- 1,2 га – закрытый двор-парк;
- Физкультурно-оздоровительный комплекс;
- Финал реализации проекта – 2025 г.



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

«Новые возможности есть всегда, надо только головой крутить»

Виктор Захаров, «Сервико», – о бизнесе во время кризиса и не только

«Скоро всё уйдёт в онлайн» – пожалуй, самое популярное утверждение нового времени. Однако директор крупной дистрибьюторской и логистической компании «Сервико» Виктор Захаров с ним не согласен. «Реальная экономика находится не в онлайн, и сейчас она ещё более востребована, чем до пандемии. Хлеб и колбаса сами себя не произведут и по воздуху до потребителя не долетят», – поделился Захаров своим мнением с Газетой Дело. Он также рассказал нашему изданию, чем систематическая «удалёнка» вредит бизнесу, как пандемия повлияла на рынок автоперевозок, что изменила «цифра» в работе водителя фуры и зачем транспортное предприятие строит доходный дом.

О ПАНДЕМИИ: «ВСЁ БЫЛО ВПЕРВЫЕ И ВНОВЬ»

Анализируя итоги 2020 года, Виктор Захаров говорит, что в начале пандемии COVID-19 никто, по большому счёту, не понимал, с чем столкнулся. Экономики разных стран, в том числе и России, «импровизировали» и по-разному реагировали на происходящее. По мнению директора «Сервико», во многом эта «импровизация» продолжается до сих пор.

– Но тогда, в принципе, всё было впервые: многие производства остановились, нарушились все системы и цепочки поставок. В мае-июне 2020-го в логистике была практически паника – и серьёзное падение. В частности, наша компания по перевозкам в тот период упала на 30-40%.

Тем не менее, Виктор Захаров считает, что минувшие полтора года, хоть и были сложными – и экономически, и морально – в отношении бизнеса их можно назвать даже интересными.

– Мы многое пересмотрели внутри компании: оптимизировали процессы, что-то улучшили, научились новому. Например, в апреле прошлого года мы первые в России лицензировали в онлайн-формате новый склад алкогольной продукции в Абакане. Представители комиссии из Федеральной службы регулирования алкогольного рынка – около пятнадцати человек, которые физически находились в Москве и Новосибирске, – по интернету проверяли соответствие склада техпаспорту, по видеосвязи «заглядывали» в каждый уголок, удалённо лазерными линейками измеряли все параметры. Кстати, если бы лицензирование проходило в офлайне, то его бы провёл всего один специалист.

Новый полезный опыт компания получила и во взаимодействии с государством – при оформлении документов на господдержку, так как транспортная отрасль была признана пострадавшей от пандемии.

– Многие компании весной прошлого года останавливали свой автопарк, а водителей отправляли в отпуск без содержания. «Сервико» – одно из тех предприятий, которое продолжало работать: мы ездили за меньшие тарифы, себе в убыток, но ездили, ни одного человека в отпуск не отправили, – отметил Захаров. – А что касается дистрибьюторского бизнеса, то по этому направлению мы даже выросли, поскольку в России в целом выросло потребление. Правда, не за счёт



Виктор Захаров, директор компании «Сервико»

Фото Е. Козырева

зимой объём товара, доставленного компанией по направлению Байкал, МРС, Хужир, был больше, чем летом допандемийного 2019 года.

– Раньше гостиницы были заполнены китайскими туристами, которые не потребители. А сейчас на Байкал приехали наши соотечественники, и ситуация изменилась.

О СОВРЕМЕННЫХ ВЫЗОВАХ: «ДЕФИЦИТ АВТОПАРКА И РАСТУЩИЕ ЦЕНЫ»

Сейчас экономическая ситуация, по мнению Виктора Захарова, постепенно восстанавливается, даже несмотря на новую волну коронавируса. Но при этом появились новые вызовы. И

в первую очередь – дефицит основных средств и растущие цены.

– Когда ты эксплуатируешь транспорт, происходит его естественная убыль: автомобили ломаются, разбиваются, кроме того, требуется постоянное обновление автопарка старше 6-8 лет. Но на сегодняшний день в нашем бизнесе – большая проблема с основными средствами: нового автотранспорта не хватает, так как в 2020-м всё производство останавливалось. Если до пандемии автомобили выпускали с конвейера, к которому все комплектующие подходили в течение суток-двух, то теперь это не конвейер, а практически ручная сборка, так как нарушилась вся система поставок. Например, сейчас на заводе MAN стоит почти тысяча машин, потому что из Китая не пришли платы для компьютеров. Как

следствие, растут цены: если до «коронакризиса» импортный тягач на заводе стоил 80 тысяч евро, то сейчас его цена – 90 тысяч евро, и это никак не связано с курсом валюты. Сейчас – при восстановлении спроса – мы имеем примерно 10-процентный дефицит автопарка.

Однако, несмотря на все перечисленные сложности, в этом году «Сервико» пополнила свой автопарк десятью новыми газовыми автомобилями IVECO, работающими на жидком метане. Как отметил директор компании, это – современные технологии, которые позволяют в два раза сократить расход топлива и соответствуют требованиям по экологии. Кстати, такие машины компания приобрела одной из первых в России, правда, пока дальше Новосибирска ездить они не будут: в Восточной Сибири для их эксплуатации нет необходимой заправочной инфраструктуры.

О КАДРАХ: «МОЛОДЫЕ НЕ ХОТЯТ РАБОТАТЬ В РЕАЛЬНОЙ ЭКОНОМИКЕ»

Ещё одна характерная для нынешнего времени проблема – огромный дефицит рабочей силы в реальном секторе экономики: от общепита до

строительства. Захаров не скрывает, что его компания также испытывает острую нехватку персонала: водителей, экспедиторов, грузчиков. Но беда в том, подчёркивает он, что молодые не хотят работать в реальной экономике. В большинстве своём они мечтают о заработках в интернете, ориентируясь на какого-нибудь успешного блогера, тик-токера или айтишника.

– Я не сомневаюсь, что там можно заработать, но это удаётся одному талантливому человеку на миллион, – убеждён Захаров.

При этом в компании, которую он возглавляет, можно хорошо зарабатывать: зарплаты – выше средних по рынку. За последний год зарплаты всего рабочего персонала выросли.

– Всех, кого принимаем на работу – особенно молодёжь, – обучаем, стажуем: и водителей, и слесарей, и механиков, так как в нашей сфере тоже всё меняется: то, что было десять лет назад, сейчас уже не работает, – говорит директор. – Современные цифровые технологии позволяют водителю фуры ехать, как на Яндекс-такси: у него «наладонник» – портативное цифровое устройство, в котором прописаны маршруты, где загружаться, где разгружаться, во сколько, какой пакет документов необходим. Ещё пять лет назад мы учили водителя, как работать с документами – а сейчас ему достаточно просто одну кнопку нажать.

ИНТЕРЕСНЫЕ ФАКТЫ

- 5,5 тысячи человек работают в компании «Сервико»
- Подмосковье, Екатеринбург, Новосибирск, Красноярск, Иркутск – дислокации представительств транспортного подразделения «Сервико»
- Компания поддерживает хоккейные клубы «Ермак» (Ангарск), «Саяны» (Абакан), «Енисей» (Красноярск), баскетбольный клуб «Иркут», футбольные клубы «Чита» и «Енисей» (Красноярск)
- Виктор Захаров является генеральным менеджером сборной России по хоккею с мячом и вице-президентом Международной федерации по хоккею с мячом. Он выступает одним из инициаторов и организаторов Чемпионата Европы по бенди.

того, что каждый человек стал богаче, а за счёт того, что люди со средними доходами и выше, которые раньше уезжали на отдых за границу, остались в стране и потратили деньги здесь. Когда пандемия только начиналась, мы опасались, что не сможем реализовать премиальный товар, 70-80% которого поставлялось только в рестораны, так как они в прошлом году практически не работали. Но случился «нонсенс»: дорогого товара в итоге мы продали на 20% больше, чем в обычное время.

Так, по словам Виктора Захарова, минувшей

О РАБОТЕ В НОВЫХ УСЛОВИЯХ: «УДАЛЁНКУ НЕЛЬЗЯ ВВОДИТЬ В СИСТЕМУ»

Усугубляет ситуацию с кадрами, по мнению Захарова, и быстро растущий, особенно последние полтора года, рынок онлайн-продаж и услуг доставки.

– Сейчас принято говорить, что скоро всё уйдёт в онлайн, но реальная экономика, которая производит материальные ценности, находится не в онлайн, и сейчас она ещё более востребована, чем до пандемии, потому что это закон: чем больше человек потребляет, тем больше надо произвести, – рассуждает бизнесмен. – А хлеб и колбаса сами себя не произведут и по воздуху до потребителя не долетят, для этого тоже нужны люди. Привезти товар каждому домой – это большие трудозатраты и это очень дорого. В России рынок доставки пока составляет всего 2-3% и уже испытывает сложности с кадрами, а как он будет развиваться дальше, при ещё более быстрых темпах роста, сложно даже представить.

Неоднозначное отношение у Виктора Захарова и к популярному сейчас удалённому формату работы:

– Я понимаю, что переход на удалёнку вызван ситуацией. Но, тем не менее, когда в больших транснациональных компаниях говорят, что все работают только удалённо, я не верю, что это эффективно. На совещаниях по Зуму может присутствовать очень много людей, но реально полезных из них – двое, от осталь-

рению, чтобы решить вопрос: «Прибить или приклеить?». А сегодня именно так и происходит. Кроме того, в любом бизнесе 50% успеха – это личные отношения. В онлайн ты ничего подобного не выстроишь.

При этом директор компании, подразделения которой находятся не только в разных городах Иркутской области, но и в разных регионах России: от Сибири до Подмосковья, прекрасно понимает, что невозможно физически находиться во всех местах одновременно, и без онлайн-технологий успешный бизнес в современных условиях не построишь.

– Но речь идёт опять же о реальном рынке онлайн, который направлен на улучшение производства, совершенствование управленческих процессов, оптимизацию всех видов транспорта и перевозок, повышение производительности труда, – подчеркнул Виктор Захаров.

О ПЛАНАХ: «ДЛЯ РАЗВИТИЯ КРИЗИС НЕ ОБЯЗАТЕЛЕН»

Сейчас «Сервико» работает в шести регионах: Иркутской области, Бурятии, Хакасии, Тыве, Забайкалье и Красноярском крае. Дальнейшее развитие предприятия, в первую очередь, его логистического подразделения, Виктор Захаров связывает с продвижением на запад страны: в Кемерово, Томск, Новосибирск и на Алтай. Конкуренция он не боится: чем больше население, тем выше загруженность основных средств, тем проще работать и зарабатывать.

– Мы видим большие перспективы нашей логистической транспортной компании и основное развитие планируем в этом направлении, – говорит Захаров. – Будем покупать новый транспорт, чтобы довести количество большегрузных автомобилей до 500 единиц. Наш план-максимум – войти в топ-10 транспортных компаний, таких как «Дэлко», «Деловые Линии», «ЛидерТранс». Но это не будет рост ради роста – это тоже неправильно. Надо понимать, ради чего ты всё делаешь. Если у тебя есть контракты, есть потребитель, который в твоих услугах нуждается, – вот тогда и надо расширяться.

При этом Захаров уверен, что у бизнеса всегда есть время для возможностей. И кризис со-



Компания «Сервико» использует экологичные автомобили, работающие на жидком метане

всем не обязателен для того, чтобы их увидеть.

– Если будешь всё время делать одинаково, бизнес развиваться не будет. Новые возможности есть всегда, надо только головой крутить. Например, появилась программа Газпрома по переводу автомобилей на газомоторное топливо – надо ею пользоваться, тот, кто этого не сделает сейчас, потом будет проигрывать по тарифам. Появился метан в России, который стоит в два раза дешевле дизеля, – надо покупать газовую машину: пусть она стоит 125 тыс. евро, а не 85, но мы понимаем, что эту разницу окупим за два года, а полностью машину – за шесть, а не за восемь лет.

Если бы еще налоговая политика в регионе была более лояльной к бизнесу! В Иркутской области, например, максимальный в России транспортный налог – 85 рублей за лошадиную силу. В Хакасии, для сравнения, 12 рублей. Плюс там и дотации обещают: например, компенсировать лизинговые платежи из бюджета. Из наших машин сегодня только 5% по дорогам Иркутской области ездят, остальные – по всей стране. И люди в компании работают только на 10% из нашего региона. А все налоги платятся здесь. Так может, нам проще открыться в Хакасии юридический адрес и платить на 15 млн рублей меньше налогов? – рассуждает Виктор Захаров.

Оптимизировать затраты и поддерживать эффективность бизнеса пока удастся другими спо-

собами. Например, сейчас за счёт роста доли сетевых клиентов, которым товар доставляется из крупных складов, меняется рынок розницы и структура логистики.

– Поэтому мы закрываем и продаём склады в небольших городах, где упали объёмы товарооборота, но расширяем складские помещения в крупных, – говорит директор «Сервико». – Так, в следующем году мы планируем начать в Иркутске строительство большого распределительного центра на 20 тыс. кв. м. Это позволит применять более современные технологии и удешевить логистику, так как чем больше склады, тем больше оборот, тем дешевле логистика на каждую единицу хранения.

В планах у компании и менее глобальные, но не менее важные задачи – например, завершить ремонт головного офиса компании в Иркутске.

– Мы давно хотим это сделать. Ещё в прошлом году согласовали проект со всеми ведомствами, но его старт отложился из-за празднования Дня города, – рассказал Виктор Захаров. – По проекту полностью изменится фасад здания – он будет в сдержанном, лаконичном стиле, с красивыми окнами и подсветкой. Также здесь сделают хорошие парапеты, в том числе для людей с ограниченными возможностями. Здание станет достойным украшением бульвара Гагарина и набережной Иркутска.

Наталья Горбань

У бизнеса всегда есть время для возможностей. И кризис совсем не обязателен для того, чтобы их увидеть. Надо только головой крутить. Если будешь всё время делать одинаково, дело развиваться не будет. Но рост ради роста – это тоже неправильно. Надо понимать, ради чего ты всё делаешь

ных толку нет, и зачастую они больше мешают, чем решают. В экстренных случаях удалёнка, может, и работает, постоянно – нет. Её нельзя вводить в систему. Всегда хорошо, когда соблюдается баланс, потому что есть масса мелких текущих вопросов, которые люди решают между собой «по ходу». И таких связей – миллионы. Но когда ты работаешь удалённо, ты же не будешь специально создавать конфе-

транSPORTных компаний, таких как «Дэлко», «Деловые Линии», «ЛидерТранс». Но это не будет рост ради роста – это тоже неправильно. Надо понимать, ради чего ты всё делаешь. Если у тебя есть контракты, есть потребитель, который в твоих услугах нуждается, – вот тогда и надо расширяться.

При этом Захаров уверен, что у бизнеса всегда есть время для возможностей. И кризис со-

«Конкуренции на рынке нет»

Зачем «Сервико» строит доходный дом в Иркутске

«Сервико» не только логистическая, транспортная и дистрибьюторская компания. В её «портфеле» – несколько параллельных бизнесов, в том числе, девелопмент, в котором есть и реализованные проекты, и те, что выходят на финишную прямую. На завершающей стадии, по словам директора компании Виктора Захарова, сейчас находится строительство доходного дома.

Доходный дом строится в центре Иркутска – на перекрёстке улиц 25 Октября и 4-й Советской. Здесь будет 154 квартиры, а также детский сад, магазин, ресторан-кафе, салон красоты, аптека, химчистка, фитнес и бассейн для жильцов, два этажа подземной автостоянки и другие уникальные услуги для комфортного проживания. Объект сейчас вводится в эксплуатацию, параллельно там идут отделочные работы и благоустройство территории.

– Отмечу, что это не те дома, которые строятся для продажи, – поясняет Захаров. – Процесс длится достаточно долго, потому что все квартиры будут с чистовой отделкой: когда ты делаешь торговый центр и тебе надо положить 10 тыс. кв. м плитки – это одно дело, а когда ты делаешь 10 тыс. кв. м на 154 квартиры – это другие трудозатраты, другое время, другая стоимость. Инвестиции в строительство доходного дома составили почти 800 миллионов рублей.

Эконом-жилья в доходном доме не предусмотрено. Для квартир разработано четыре вида дизайна, они будут обставлены качественной мебелью, оборудованы современными системами

кондиционирования. Также к услугам жильцов – скоростные лифты, консьерж-служба, ресепшн, обслуживание в квартирах (доставка еды, клининг). Кроме этого, жильцы смогут переезжать с одного этажа на другой, если им, например, надоел дизайн их жилплощади. Причём, после каждого постояльца в квартире будут делать косметический ремонт.

Девелопер предоставит постояльцам возможность временной прописки, а также совместно со Сбером запустит сайт и уникальное программное обеспечение со множеством сервисов для жильцов. Доходный дом премиум-класса рассчитан на топ-менеджеров крупных компаний, которые приезжают работать в Иркутск на длительный срок (жильё здесь планируется сдавать не менее чем на три месяца, никаких посуточных вариантов не будет). Как отмечает Виктор Захаров, таких людей достаточно много, и им хочется жить не в разбросанных по всему городу квартирах, которые для них снимают работодатели. В том, что на такой продукт, как доходный дом, будет спрос, бизнесмен уверен на 100%.

– Конкуренции на рынке нет. На сегодняшний день есть много других бизнесов, которые дают большую доходность. Но мы на это смотрим несколько по-другому. К этой доходности все при-

дут лет через 5-6, а мы это делаем сегодня.

Перерезать красную ленточку на открытии доходного дома в «Сервико» планируют в первом квартале 2022 года.



13 вопросов о работе с маркетплейсами

Как бизнесу вывести свой товар на российские и международные маркетплейсы? Как избежать ошибок на этом пути? Какие плюсы и минусы есть в работе на электронной торговой площадке? Как понять, будет ли твоя продукция пользоваться спросом? Предпринимателям, которые стремятся из офлайна в онлайн, но не знают алгоритма действий, ответы на эти вопросы помогли найти региональный центр «Мой бизнес» и центр поддержки экспорта. На организованной ими онлайн-конференции «Зелёный коридор развития» для производителей Иркутской области опытом работы с маркетплейсами поделились федеральные эксперты.



1. Чем дистанционное взаимодействие привлекает покупателей?

Тахир Храмов, руководитель отдела развития компании МД-Инсайт – официального сервис-партнёра Alibaba.com в России:

– Во-первых, простотой планирования: покупателю не надо куда-то ехать, он может спланировать свой рабочий день в удобном для него формате. Во-вторых, существенно экономятся затраты на транспортные расходы. И основной момент – безопасность: люди сейчас как никогда думают о своём здоровье.

2. Что влияет на действия покупателей при выборе поставщика?

Тахир Храмов:

– Отсутствие товара или его узкий ассортимент; то, что поставщик не может предложить онлайн-заказ или не готов оформить отправку заказа; у него нестабильный сайт или изменились условия оплаты. И те компании, которые не подстраиваются под тенденции нового рынка, под динамику изменений, уходят на второй план для покупателя. Он

В конце 2019 года 44% сделок в B2B совершались офлайн – через торговых представителей, сейчас – только 16%, и эта цифра продолжает снижаться

ищет более мобильных и клиентоориентированных поставщиков.

3. Насколько выгодно выводить свой товар на маркетплейсы?

Антон Фатеев, эксперт по работе с маркетплейсами, CEO и сооснователь агрегатора маркетплейсов «Электроопт» (Санкт-Петербург):

– Приведу конкретный пример: когда производитель дорогих пальто в Санкт-Петербурге в первый день после размещения на Вайлдберриз увидел, что на его продукцию поступило 55 заказов, то даже не сразу поверил в эту цифру. Потому что за 10 лет работы у компании никогда не было таких показателей в офлайне. Теперь производитель нацелен только на онлайн. Другой пример: мы работали с клиентом, который продавал профессиональным косме-

тологам крема для похудения. В пандемию, когда все салоны красоты закрылись, его продажи встали. Наш агрегатор расположил товар на трёх электронных площадках, и клиент стал получать в день по несколько сотен заказов.

Если говорить в деньгах, то всё зависит от масштабов компании. Но в любом случае ваш товар должен быть: интересным, качественным и соответствовать стоимости. Если товар нужен, его купят и будут покупать в дальнейшем.

4. Производителям какой продукции стоит в самое ближайшее время задуматься о выходе на маркетплейсы?

Антон Фатеев:

– Тем, кто делает «понятные» вещи. Это, например, всё, что связано с кухней и кухонной утварью, электроникой, детскими товарами: игрушками, детскими аксессуарами, одеждой. О маркетплейсе стоит задуматься производителям несложной повседневной косметики. А, к примеру, сложные БАДы, по моему опыту, не тот товар, с которым стоит выходить на эту площадку.

Через маркетплейс можно торговать домашней одеждой, а если вы производите что-то более изящное – то небольшим объёмом, потому что одежду все хотят примерить.

И надо ориентироваться на женскую аудиторию, потому что в основном покупатели именно они.

5. Если компания торгует штучным эксклюзивным товаром, к примеру, сувенирами, имеет ли смысл выходить на международный маркетплейс?

Тахир Храмов:

– Конечно, есть! Аналогичная компания из Костромы таким образом заключила на Alibaba.com достаточно крупный контракт на производство сувениров с Нидерландами. Но мы запускали на площадке пять подобных компаний, и только у одной это получилось. Потому что это рыночные условия, и всё зависит от того, как выглядит ваш товар, как вы его презентуете, насколько удобно покупателю получить вашу продукцию, какая у него цена. А также, насколько вы гибки и лояльны, как сумеете договориться. Компания из Костромы – сумела, и сейчас все

её производственные мощности направлены на Нидерланды.

Вместе с центром поддержки экспорта Иркутской области мы запустили на площадке Alibaba.com региональную витрину: каждая компания может поучаствовать в этом коллективном маркетинге и разместить свою продукцию именно в рамках витрины, чтобы её протестировать. Причём сделать это можно абсолютно бесплатно. За разъяснениями обращайтесь в центр поддержки экспорта Иркутской области.

6. Как начинающему экспортёру понять, достаточно ли у него мощности для выхода на международную площадку?

Тахир Храмов:

– Если вы заходите на Alibaba.com, там есть такой показатель, как производственные мощности. Но вы должны сами оценивать свои возможности. Например, у нас размещалась компания с достаточно скромными производственными мощностями по производству крафтового шоколада, а к ней обратились крупные международные ритейлеры, которые запрашивали такой объём продукции, к которому компания, может быть, придёт только лет через десять.

Чтобы прощупать спрос на вашу продукцию, посмотреть, сколько запросов будет на неё приходиться, также можно начать с региональной витрины.

7. Не рискуют ли компании с эксклюзивным товаром потеряться на большой площадке, не лучше ли размещаться на специализированной?

Антон Фатеев:

– Начинать лучше с крупных площадок. Попробовать узкоспециализированные можно, но, как показывает практика, туда редко кто заходит. К примеру, есть «Детский мир», который стал маркетплейсом по продаже игрушек, но на Вайлдберриз игрушки всё равно продаётся больше. Потому что у этой компании больше доля рынка, больше трафик, и покупатель хочет в одном месте получить не только игрушку для ребёнка, но и другие товары: продукты питания, например. Или средства гигиены. А чтобы не затеряться на крупной площадке, нужно работать с продвижением, с карточкой каталога и с качеством товара. Лучше совершенствовать эти позиции.

8. Как понять, что мой продукт отвечает международным стандартам? Ведь это надо сделать до выхода на площадку?

Тахир Храмов:

– Международные стандарты разные: это может быть и упаковка, и состав продукции, и сертификация. Нюансов очень много, лучше всего обратиться в центр поддержки экспорта, специалисты которого помогут в них разобраться.

9. Назовите несколько основных шагов для начинающих предпринимателей, которые задумались о том, что маркетплейсы стоит рассматривать как канал торговли?

Антон Фатеев:

– Аналитика маркетплейсов по товарным категориям и аудитории.
– Желательно подключиться сразу к нескольким. Выбрать общие и тематические.

Одно из основных правил онлайн-торговли: чем больше информации о товаре или услуге видит клиент на своем экране, тем больше ему понятно то, что вы предлагаете

тические. Лучше всего, если это будут OZON, Вайлдберриз, Яндекс.

– Подготовка документов, потому что крупные маркетплейсы дорожат своей репутацией и очень тщательно подходят к выбору производителей и поставщиков, поэтому подходят к проверке документов так же, как банки. Сразу надо подключать электронный документооборот. Без этого работать не получится.

– Проработка удобной логистики.

– Загрузка карточки товара на платформу. Этому надо уделить особое внимание, нужны очень качественные фото, в названии – максимум информации, не ошибаемся в категории и в цене.

– Отгрузка товара, его упаковка.

– Маркетинг и продвижение.

– Необходимо следить за остатками товара.

Тахир Храмов:

– Важно понимать, кто будет аккаунт-менеджером вашего магазина, кто будет представ-

ЦЕНТР ПОДДЕРЖКИ ЭКСПОРТА

Это структурная единица центра «Мой бизнес», где предприниматели могут получить комплекс услуг, направленных на развитие компании.

Деятельность созданного в 2018 году Центра поддержки экспорта направлена на увеличение объёма несырьевого экспорта и экспорта услуг региона, вовлечение новых компаний в экспортную деятельность, расширение географии поставок компаний на уровне всей Иркутской области.

На сегодняшний день с помощью Центра поддержки экспорта 93 предпринимателя заключили экспортные контракты.

Центр безвозмездно и на условия софинансирования оказывает множество услуг. Наиболее

популярные из них:

- сертификация;
- маркетинговые исследования рынка;
- поиск партнёра;
- создание коммерческих предложений;
- организация участия в международных выставках и бизнес-миссиях.

В сегодняшних условиях наиболее популярным является бесплатное размещение на международных маркетплейсах.

mb38.ru

Иркутск, Рабочая, 2А/4.

+7 (3952) 20-21-02

лять вашу продукцию. Я выделяю три основных характеристики: он должен знать вашу продукцию или услуги, у него должен быть ежедневный доступ к аккаунту, и он должен быть на связи с клиентом. Если вы продавец, то должны быть всегда на связи – в любой день, независимо от выходных и праздников, 24 часа в сутки.

И ещё одно основное правило онлайн-торговли: чем больше информации о товаре или услуге видит клиент на своем экране, тем больше ему понятно то, что вы предлагаете. Не скупитесь на информацию, предоставляйте её как можно больше.

10. Какие самые распространённые ошибки при оформлении?

Тахир Храмов:

- Отсутствие качественных фотоматериалов.
- Неполная информация о товаре.
- Отсутствие логистической информации.
- Пренебрежение видеороликами, которые дают наиболее полную информацию о вашем товаре.
- Акцентирование на истории бизнеса, а не на товаре: довольно часто при размещении на площадке предприниматели больше рассказывают о том, какой путь они прошли, чем о продукции, которая у них представлена.
- Отсутствие аналитики конкурентов, рынка, цен.
- Отсутствие аккаунт-менеджера – если аккаунтом никто не будет заниматься, нет смысла заходить на площадку, потому что она требует активности со стороны поставщика.
- Игнорирование маркетинговых инструментов площадки, таких как реклама.
- Пассивность.
- Отправка пробной партии за свой счёт.

11. Какие риски ожидают начинающих? С чем они связаны, как их избежать?

Вячеслав Лузин, директор электронной международной площадки Леснойресурс.РФ (WoodResource.com):

– Не всегда компании, заходя в экспортную историю, готовы к реалиям и подводным камням, с которыми им приходится сталкиваться. Например, на зарубежном рынке не пользуется спросом пиломатериал естественной влажно-

сти, то есть сырой лес: в ходе транспортировки в закрытых контейнерах он начинает преть и плесневеть, и покупатель в итоге видит не ту «картинку», которую ожидал. У нашей площадки был опыт работы с экспортёром, для которого наши специалисты решали вопрос логистики и поиска сушильного комплекса в районе порта отгрузки. Проблема была успешно решена.

Антон Фатеев:

– Очень часто во всех обучающих программах по работе на маркетплейсах говорят, что нужно пользоваться сервисом аналитики. Но он не всегда отражает реальную картину. Не сильно рассчитывайте на сервис аналитики, пока вы сами не проверите и не увидите, покупают у вас товар или нет: тестируя товар самостоятельно небольшими объёмами. Как говорится, маленькими шагами по большой дороге. Вот сейчас многие предприниматели

заказывают из Китая детские игрушки, имитирующие пупырчатую упаковочную плёнку, потому что аналитика показала, что они продаются. Но вы этот товар уже не продадите, потому что его очень много, и вы будете на сотовой позиции.

12. Какая продукция деревообработки наиболее востребована на европейских электронных площадках?

Вячеслав Лузин:

– Глубокой и средней переработки. Конечно, на пиломатериалы поступает больше запросов: если разместить на площадке такое предложение, то отклик идёт сразу же. Всё зависит только от возможности поставлять необходимые объёмы. Достаточно много запросов поступает и на погонажные изделия: планкен, имитацию бруса, террасную доску. Также на международных

электронных площадках есть запрос на топливные пеллеты и брикеты.

13. Что получают компании, которые выходят на международные маркетплейсы?

Тахир Храмов:

– Глобальное продвижение, трафик посещаемости, доверие потребителей, неограниченный постинг продукции, омниканальность, специальные торговые инструменты, аналитику в реальном времени.

Наталья Горбань



Три цитаты о торговле онлайн

«Мы фиксируем рост интереса к электронным площадкам»



– Маркетплейсы – это не ноу-хау современного рынка. Электронные торговые площадки активно развиваются с середины 90-х годов прошлого столетия, а за последние полтора года – в условиях ковидных ограничений – этот канал продаж показал очень высокую динамику прироста, – отметил заместитель руководителя центра поддержки экспорта Денис Пономарёв. – Это происходит и на российских, и на международных маркетплейсах. Если в 2019 году при содействии центра поддержки экспорта на международных маркетплейсах вышли только 4 компании из Иркутской области, то в 2020-м их было уже 16. В этом году мы фиксируем рост инте-

реса к маркетплейсам, и на 2021 год ставим задачу помочь выйти на международные маркетплейсы 25 компаниям.

«Цифровизация – отличный «чернозём» для роста компаний»



– Ковид способствует бурной цифровизации, причём не только рынка, но и жизни в целом. Тенденции рынка сейчас таковы, что B2B продажи по всему миру в целом в 6 раз превышают показатели B2C. В конце 2019 года 44% сделок в B2B совершались офлайн – через торговых представителей, сейчас – только 16%, и эта цифра продолжает снижаться. К концу 2021 года эксперты прогнозируют, что рост B2B электронной коммерции будет составлять 265%. Цифро-

визация – это отличный «чернозём» для роста компаний, – уверен Тахир Храмов.

визация – это отличный «чернозём» для роста компаний, – уверен Тахир Храмов.

«Разместиться на площадках в России не стоит практически ничего»



– Сибирские и дальневосточные производители сейчас по большей части идут на российский маркетплейс, в то время как питерским и московским производителям уже интересен европейский рынок, и они выходят на OZON, Vayldberриз, Яндекс, AliExpress. Но если разместиться на этих площадках в России не стоит практически ничего, то выход, к примеру, на Amazon – это всегда инвестиции, потому что приходится и с брендом поработать, и в маркетинг вложиться, – комментирует Антон Фатеев.

Кредиты для бизнеса

ЗАМАХНИТЕСЬ НА БОЛЬШЕЕ С КРЕДИТОМ НА РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА

- Индивидуальные условия
- Оптимальные сроки кредитования
- Широкая линейка продуктов

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

Корпорация МСП провела рабочую встречу с предпринимателями Приангарья

В мероприятии, состоявшемся на площадке Центра «Мой бизнес» в Иркутске, приняли участие губернатор Иркутской области Игорь Кобзев, президент ТПП Восточной Сибири Алексей Соболев, председатели профильных комитетов при ТПП ВС, члены палаты.

Основными темами обсуждения стали вопросы поддержки малого и среднего бизнеса Иркутской области, а также актуальные направления сотрудничества предпринимателей и Корпорации МСП.

В своем выступлении Игорь Кобзев отметил, что субъекты малого и среднего бизнеса вносят весомый вклад в развитие региональной экономики и наполнение областного бюджета, а также поблагодарил деловое сообщество Приангарья и крупнейшие бизнес-объединения региона за открытый и конструктивный диалог при разработке и обсуждении мер поддержки бизнеса в период пандемии.

Генеральный директор АО «Корпорация МСП» Александр Исаевич рассказал, что в рамках реализации национального проекта по поддержке МСП Корпорация расширяет взаимодействие с бизнесом, открывает новые на-

правления сотрудничества, совершенствует действующие программы и продукты.

Предприниматели, в том числе члены ТПП Восточной Сибири, в своих выступлениях озвучили беспокоящие их вопросы. Речь шла о действующих в связи с пандемией ограничениях на работу бизнеса в сферах общепита, туризма, спорта; смягчении излишней административной нагрузки на предпринимателей; поддержке инвестиционных и экспортноориентированных проектов субъектов МСП; необходимости введения налоговых льгот для плательщиков по УСН и ПСН и многим другим. Глава региона отметил, что все инициативы бизнеса будут проанализированы, и дал соответствующие поручения профильным министерствам и ведомствам.

В заключение встречи Александр Исаевич вручил награды Корпорации МСП представителям бизнес-сообщества.



5 слагаемых энергоэффективного дома

Как жить за городом экологично, комфортно и без лишних трат

Уже почти год покупателям домов в поселке «Патроны Парк» на Байкальском тракте доступен пакет «Энергоэффективный дом». Продукт, который включает передовые технические и инженерные решения, позволяющие минимизировать затраты на эксплуатацию дома и сделать проживание комфортным и экологичным, пришелся покупателям по душе: заключено около 20 договоров, в трех домах работа уже завершена. Виктор Антипенко, руководитель Meta_Estate_Engineering (входит в коммерческое партнерство Meta_Estate), и Дмитрий Кузнецов, руководитель проекта «Патроны Парк», рассказали Газете Дело о пяти слагаемых энергоэффективного дома.

Энергоэффективность, наряду с эргономичностью и экологичностью, становится одним из базовых требований современных покупателей к загородному жилью. В нашем регионе, с низкими (пока!) тарифами на электроэнергию, запрос на энергоэффективность обострен не только и не столько желанием сократить затраты на эксплуатацию дома, сколько стремлением к комфортной жизни «здесь и сейчас», совершенству и ликвидности недвижимости. Для многих важна и экологическая ответственность: мало построить дом из экологически чистых материалов, органично вписав его в природный ландшафт, – нужно, чтобы и сама жизнь в загородном доме не наносила ущерба окружающей среде. На эти задачи в поселке «Патроны Парк» работает пакет «Энергоэффективный дом», состоящий из пяти ключевых ступеней.

1. Дополнительное утепление

Дмитрий: Снизить теплопотери – первая задача пакета «Энергоэффективный дом». Чем ниже теплопотери, тем ниже мощность теплового насоса, тем дешевле вся система отопления. За счет дополнительного утепления мы в итоге добиваемся финансовой эффективности.

Виктор: По статистике, в доме до 30% тепла уходит через материалы. Причем, согласно законам физики, тепло поднимается вверх, поэтому самая большая площадь утечки тепла приходится на кровлю и перекрытия верхних этажей. В этих частях дома мы ставим дополнительного утепления больше, чем на стенах и на полу, – достигая тем самым большей эффективности.

2. Вентиляция 5 в 1

Дмитрий: На проветривании дома теряется до 40% тепла. Поэтому качественная приточно-вытяжная вентиляция с рекуперацией тепла – основной элемент любого энергоэффективного дома. Воздух с улицы зимой у нас холодный и сухой, летом – наоборот, переувлажненный и горячий. И мы тратим дополнительную энергию для того, чтобы зимой этот воздух нагреть, а летом – охладить. Приточно-вытяжная система вентиляции с рекуперацией позволяет, во-первых, контролировать поток. Во-вторых, она тепло воздуха, который мы «выбрасываем» на улицу, нагревает воздух, поступающий с улицы, а летом, наоборот, охлаждает.

Наша вентиляция гораздо эффективнее обычной, – прежде всего, благодаря роторному рекуператору. Во-первых, это единственный тип рекуператора, который работает при любых температурах на улице. Во-вторых, он возвращает до 80% влажности зимой, а летом, наоборот, убирает избыточную влажность из помещения – то есть, по сути, еще и регулирует влажностный режим в доме. В систему может быть включен и тепловой насос, который способен как догреть воздух зимой, так и охладить его летом до нужной температуры.

Виктор: В нашем случае речь идет о пакете, о комплексе решений. Поэтому в каждом помещении в наших домах стоит контроллер температуры, на котором вы задаете комфортное значение – например, в спальне +18, в гостиной +21 и так далее. Нужная температура будет достигаться за счет вентиляции и системы отопления. Эти режимы будут поддерживаться всегда, независимо от времени года за окном.

Важно и то, что с нашей вентиляцией никакие кондиционеры становятся не нужны. Она охлаждает воздух, оперируя новым свежим потоком, а кондиционеры работают только с тем объемом воздуха, который находится в помещении. Все бактерии, которые были в доме, многократно проходят через кондиционер, охлаждаются, нагреваются – и остаются здесь же. Так что наша вентиляция гораздо круче кондиционеров.

3. Применение низкотемпературных систем отопления

Виктор: Площадь отдачи тепла обуславливается площадью радиаторов. Ни для кого не секрет, что радиаторы состоят из секций. Чем



Виктор Антипенко,
руководитель Meta_Estate_Engineering

Фото из личного архива



Дмитрий Кузнецов,
руководитель проекта «Патроны Парк»

Фото А.Федорова

больше секций – тем теплее в доме. Но мало кто знает, что чем больше секций, тем меньшая температура теплоносителя нужна для того, чтобы обогреть это помещение. Для чего мы снижаем температуру теплоносителя? Чтобы котел, независимо какой он: электрический, газовый или тепловой насос – затрачивал меньше энергии на подогрев жидкости, которая будет проходить через радиаторы отопления.

Плюс низкотемпературных систем отопления в том, что чем больше площадь радиатора, которая даёт тепло, тем нам теплее. Поэтому самый оптимальный вариант – когда все пространство комнаты отдает тепло. Это достигается установкой теплых водяных полов.

Дмитрий: В домах с обычной системой отопления за счет конвекционных потоков у нас внизу воздух холодный, а сверху горячий. Для того чтобы чувствовать себя комфортно, обычно нам приходится его избыточно подогревать.

При теплых полах этот избыточный подогрев не требуется: общая температура воздуха по всей комнате требуется меньшая и, соответственно, затраты на отопление тоже меньше. Таким образом, исключая высокотемпературные источники тепла, мы добиваемся максимального комфорта, идеального интерьера и дополнительной эффективности.

4. Применение теплового насоса

Дмитрий: Обычно в домах применяются электрические котлы. Коэффициент полезного действия электрического котла – 80-90%. А вот коэффициент полезного действия теплового насоса – один к пяти: на 1 киловатт потребляемой электрической энергии вырабатывается 5 киловатт тепловой, то есть он в 5 раз эффективнее.

Тепловой насос – недешевое удовольствие. И при сегодняшних ценах на электроэнергию он практически не окупается, но многие заказчики

все равно решают его использовать. Во-первых, потому, что все самые совершенные, передовые технологии мировые производители вкладывают именно в тепловые насосы, а не в котлы. Электрический котел – это, можно сказать, морально устаревший прибор. Во-вторых, тепловой насос решает, помимо прочего, задачу с обеспечением дома горячей водой. Обычно мы ставим отдельно электрический котел и отдельно бойлеры для нагрева воды, а в тепловом насосе емкость для нагрева воды интегрирована. Разница в том, что горячей воды в баке косвенного нагрева хватит всегда, она в принципе не может закончиться.

Виктор: В случае использования тепловых насосов отсутствуют процессы прямого горения, CO₂ не выбрасывается. Поэтому они считаются экологичными. Кроме того, тепловые насосы экономят место, в отличие от твердотопливных котлов: нам не нужен склад для хранения дров, угля и пр. Современный дизайн позволяет поставить их где угодно, например, на кухне. Мы предлагаем нашим клиентам разные варианты тепловых насосов. Во многом, это вопрос бюджета. Самый дорогой вариант – шведская компания Nibe, самый бюджетный – российский производитель Thermex, средний – компания Vaillant.

5. Обеспечение непрерывности энергоснабжения дома

Дмитрий: Наши заказчики довольно часто просят обеспечить резервное энергоснабжение, чтобы дом непрерывно отапливался и функционировал. В энергоэффективном доме можно поставить не мощный копящийся и греющийся дизель-генератор, а, например, станцию резервирования и стабилизации напряжения. Она держит абсолютно ровное напряжение всегда, независимо от скачков во внешней сети, а при отключении электроэнергии во внешней сети продолжает работать – и мы просто не замечаем отключения электричества.

Три «бонуса» энергоэффективного дома

1. Экологичность

Основной принцип экологичности – это снижение энергопотребления. Вся идея пакета «Энергоэффективный дом» работает на это. Таким образом, дома с энергоэффективным пакетом по определению более экологичные, чем любые другие.

2. Качество жизни

При текущих тарифах на электроэнергию пакет «Энергоэффективный дом» может окупаться 30–50 лет. Поэтому речь идет в первую очередь не об экономии, а о том комфорте, который достигается в доме «здесь и сейчас»: комфортная

температура и влажность круглый год, всегда свежий воздух. Человек готов потратить деньги для того, чтобы получить другой уровень жизни, другое ее качество.

3. Ликвидность

Большинство загородных домов потеряли в цене вдвое-втрое только потому, что перестали быть функциональными, морально устарели. «Энергоэффективный дом», совершенный с инженерной точки зрения, будет ликвидным и завтра, и через 25 лет, а его обслуживание не ударит по кошельку, когда тарифы на электроэнергию перестанут быть такими приятными, как сейчас.

КСТАТИ

Покупателям домов в поселке «Патроны Парк» доступен не только полный пакет «Энергоэффективный дом», но и более доступные версии. Пакеты «lite» позволяют подобрать оптимальные решения с учетом потребностей и возможностей заказчика. При этом включают все обязательные опции (утепление, вентиляцию, низкотемпературные системы отопления), позволяющие достичь хорошего уровня энергоэффективности. Инженерные решения, применяемые в «Патроны Парке», компания может реализовать и в других загородных поселках.



(3952) 62-01-01
patronipark.ru
Ширямова д. 32, 3 этаж, офис 3

Вентиляция 5 в 1

ЗИМНИЙ РЕЖИМ ОБОГРЕВА

Ротационный теплоутилизатор не только подогревает приточный воздух, используя энергию удаляемого воздуха, но и частично регенерирует влагу, увлажняя свежий приточный воздух.

ЛЕТНИЙ РЕЖИМ ОБОГРЕВА

Ротаторный теплоутилизатор экономит прохладу и удаляет излишнюю влагу. Тепловой насос летом действует как кондиционер – охлаждает приточный воздух до нужной температуры.

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

событие |

Виктор Ильичёв:
«День строителя –
для меня праздник,
не менее значимый,
чем Новый год»

10

проект |

Микрорайон Юго-
Западный – «город
в городе», где построят
400 тыс. кв. м жилья

12

мнение |

Николай Кузаков:
«На строительном
рынке всё изменилось
кардинально»

13

опыт |

Как иркутские строители
встраиваются в новые
условия жизни
и работы?

14

БОЛЬШАЯ СТРОЙКА



Строителей принято считать людьми самой мирной и созидательной профессии. Причём, сами они считают, что не просто возводят города и здания, а меняют судьбы людей, которые пользуются результатами их труда.

Как иркутские строители меняют столицу Восточной Сибири и жизнь горожан? Как меняются сами, отвечая на вызовы нового времени? Почему застройщики перестали считать в своих проектах только квадратные метры и стали больше внимания уделять благоустройству и комфортным условиям проживания в новостройках? Какие проекты жилых комплексов нужны людям уже завтра, и готовы ли девелоперы выйти на рынок с такими предложениями? Куда в целом движется строительная отрасль в регионе? Ответы на эти вопросы – в нашем спецвыпуске, посвящённом Дню строителя.

«Желание людей жить лучше – двигатель девелопмента»

Виктор Ильичёв, «ВостСибСтрой», – о профессии, рынке и перспективах

Будущее рынка не за слияниями-поглощениями, а за кооперацией, уверен основатель одной из старейших строительных компаний региона «ВостСибСтрой» Виктор Ильичёв.

Зачем компания строит новые объекты в партнерстве со вчерашними конкурентами? Какие правила сегодня диктуют покупатели жилья? Что перспективнее – девелопмент или подряды? И почему душевная радость – не менее важный результат работы застройщика, чем прибыль? Об этом – в нашем интервью.

ОХЛАЖДЕНИЕ НЕИЗБЕЖНО

Виктор Геннадьевич, в этом году «ВостСибСтрой» отмечает День строителя уже в 28-й раз. В вашем случае это праздник не только профессиональный, но и семейный. Что он значит для вас?

– Праздник, действительно, семейный. Вся моя семья связала жизнь с этой профессией: и родители были строителями, и дети продолжают династию. Для меня День строителя – праздник, не менее значимый, чем Новый год.

Знаете, когда объект построен, ты приходишь – и такая тихая радость на душе. Это и есть главный результат нашей работы. В моем понимании те, кто работают только за деньги, – это не строители, а бизнесмены.

За последние годы на строительном рынке произошел количественный и качественный скачок: новые технологии, правила игры, участники. Какие перемены – самые важные?

– В жилищном строительстве – это, безусловно, изменения в 214-ФЗ, проектное финансирование. Когда банки зашли в схему, строители очень осторожно к этому отнеслись, и я – в том числе. Мы считали, что банки претендуют на нашу прибыль, и это не есть хорошо. Но опыт показал, что все не так. Новая схема интересна абсолютно всем. В первую очередь – жителям: они получают гарантии, что объект будет построен. Выгодно это и банкам: они на проектом финансировании зарабатывают. Хорошо и нам, девелоперам: рынок – как синусоида, то пусто, то густо, а банк компенсирует эти перепады, кассовые разрывы. При этом процентная ставка, которая ложится на проект, не такая уж и большая. И она компенсируется тем, что новая схема работы придает уверенности дольщикам, которые готовы платить за объект чуть дороже.

Вы давно на рынке и не раз сталкивались с кризисами: 1998, 2008, 2014, 2020... На какой стадии мы находимся сейчас? Кажется, все опять горячо: стройка идет, цены растут. Мы на подъеме или наоборот?

– Хороший вопрос. Кризисы неминуемы, особенно в российской действительности – они будут всегда. Думаю, проектное финансирование позволит девелоперам более плавно переживать кризисные времена. Не будет больше ситуаций,



Виктор Ильичёв, «ВостСибСтрой»

Фото А. Федорова

когда стройка заморозилась, объекты не строятся, и дольщики, которые вложили свои средства, думают, что делать. Банк продолжает финансировать стройку, даже если не продана ни одна квартира. Объект будет построен – и уже тогда его купят дольщики. Вопрос только в том, по какой цене они готовы купить. Где баланс между

стоимостью жилья и покупательской способностью населения? Денег у людей больше не становится. Уверен, охлаждение рынка неизбежно, и оно будет продолжаться, на мой взгляд, около двух лет.

Это коснется всех? Или какие-то сегменты в безопасности?

– Эконом-класс будет чувствовать себя лучше. За 20 с лишним лет работы на строительном рынке мы не раз в этом убеждались. Там цены тоже скорректируются, но ненамного. Этот рынок не настолько подвержен влиянию охлаждения, как бизнес-класс, элитное жилье. В этих сегментах много, конечно, зависит от проектов. Если проект с изюминкой, сделан красиво, качественно – на него всегда найдется покупатель, и не важно, какая цена. У остальных будут проблемы.

ВСЕ ЗАВИСИТ ОТ НАСТРОЕНИЯ ЛЮДЕЙ

Какие основные проблемы в отрасли видите сейчас? Чего не хватает: участков, инфраструктуры?

– Может, я оптимист, но мне кажется, всего хватает. Раньше мы жаловались на нехватку внимания государства в решении проблем инженерной инфраструктуры – сейчас такие программы есть. Например, в наших проектах «Луговое», «Юго-Западный» многое сделано по госпрограмме «Стимул». Другой вопрос – умение девелоперов воспользоваться этими государственными деньгами, для этого нужен опыт, навык общения с госструктурами.

С социальной инфраструктурой тоже стало лучше. Есть нацпроект, он работает. Наша школа в «Юго-Западном» – тому подтверждение. Есть концессионные соглашения по школам, которые начали строиться в Иркутской области, – и это очень хорошо. Мы видим, что банки хотят и готовы свои финансы размещать, в том числе, и в социальной инфраструктуре.

А вот со стройматериалами материалами – плохо. Цены выросли, и лично для меня это была непредсказуемая ситуация. Я сильно удивился, когда началось повышение цен, причем не на 5-10%, а в 2-2,5 раза. Ни за что не поверю, что себестоимость продукции настолько выросла. Уверен, это желание производителей зарабатывать. Но мы-то не готовы по таким ценам продукцию покупать. Это, безусловно, риск для строительного рынка.

На ипотечном рынке тоже время перемен: тренд развернулся, ставки пошли вверх. Это дополнительный стимул для охлаждения рынка?

– Охлаждению рынка это будет способство-



Здание Областного суда, г. Иркутск

Фото из архива компании



Строящиеся жилые дома, г. Тайшет

Фото из архива компании

вать, несомненно. На тех, у кого доход в семье большой, это не скажется. Но в эконом-классе, если ставка по ипотеке пойдет вверх, и вместо 20-30 тысяч рублей в месяц нужно будет платить 35, многие покупатели задумаются. За кредитами пойдет гораздо меньшее количество людей.

Не думаю, что процентная ставка серьезно вырастет, учитывая ставку ЦБ. Мы переживали и более высокие ставки – 20, 30%. Банкиры говорят, что еще, может быть, один процентный пункт добавится – и рынок это переживет.

Желание людей покупать жилье никуда не денется. Рождаются дети, улучшаются условия жизни, хочется из двухкомнатной хрущевки переехать в более комфортную квартиру. Это было всегда – и это остается. Желание человека жить лучше – вообще главный двигатель девелоперского бизнеса. Пока это желание сохраняется, рынок будет существовать.

Девелоперский бизнес зависит от настроения людей?

– Однозначно. Уже несколько лет правила игры диктуют не застройщики, не производители стройматериалов, а покупатель.

В последние годы вы работаете и на рынке многоквартирных домов, и на загородном рынке. В каком сегменте сейчас больше перспектив?

– Загородный рынок был и будет существовать – и в виде хаотичной застройки, и в виде цивилизованной. Ситуация с коронавирусом многих людей подтолкнула к переезду за город: все-таки неинтересно локдаун переживать в квартире, выглядывая в окно. Тенденция переезда однозначно усилилась, мы это видим по нашим проектам.

Тем не менее рынок многоэтажного жилья в Иркутске как был привлекательным, так и остается. Не у всех есть машина, не все готовы ехать до города 20-30 минут, развитая инфраструктура находится в городе: поликлиники, аптеки, ре-

ить коттеджи? Мы никогда этим не занимались, это специфический продукт. Посмотрели, у кого наибольшие компетенции в этом – предложили работать вместе. Получить синергию от сотрудничества – вот к чему мы стремились.

Будущее – за кооперацией? Продолжите работать по партнерской схеме?

– Да, мы считаем, что это удачный опыт. И в направлении девелоперского бизнеса, и на рынке подрядов продолжим искать партнеров и совместно работать. Я уверен, что за этим будущее: не слияние и поглощение, а консолидация усилий, сильных сторон каждого из партнеров.

СТРОИТЬ БЫСТРО И КАЧЕСТВЕННО

Вы строите не только жилые, но и промышленные объекты, занимаетесь и девелопментом, и подрядами. Куда сегодня направлены основные усилия компании, на чем концентрируетесь?

– Идеальная ситуация, когда в нашей компании 50% будет занимать девелоперский бизнес, а 50% – подряды, где заказчиком будет выступать государство. Частные инвесторы – тоже возможны, но в первую очередь нам интересны проекты, которые финансирует федеральный бюджет. Они наиболее стабильны. Так, на сегодня строим три здания судов, на следующий год планируем строительство еще нескольких зданий для судебной системы.

Думаю, что строительство школ по программе концессии тоже будет выгодным для всех проектом. Надеемся построить школы на 1275 мест, такие же, как в «Юго-Западном», в Черемхово и Братске. Сейчас мы в самом начале пути по строительству школы на 1825 мест в Нижней Лисихе, недалеко от плотины. Уверен, что в 2024 она будет построена, и в нее пойдут дети.

В сфере промышленного строительства продолжаем работать с Русалом, заканчиваем строительство Тайшетского алюминиевого завода. Там же строим и жилье для работников завода и анодной фабрики. Надеемся, что будем участвовать и в планах компании по реконструкции Братского и Иркутского заводов.

В других регионах строить планируете?

– Конечно. Для нас это диверсификация рисков. Сейчас строим в Забайкальском крае, будем строить в Бурятии, Якутии, в европейской части страны – думаю, что уже до конца этого года заключим контракты.

Какие задачи ставите перед компанией на ближайшие годы?

– У нас нет задачи расти в объемах. Возможно, этот рост будет, но он станет следствием другой цели, которую мы преследуем: каждый

У нас нет задачи расти в объемах. Возможно, этот рост будет, но он станет следствием другой цели, которую мы преследуем: каждый наш проект, каждый продукт должен быть эффективным, качественным, красивым, реализовываться быстро и в срок. Несомненно, он должен приносить прибыль, бизнес на этом и выстроен. Но главное – качество, как в девелоперском бизнесе, так и в подрядах

стораны, набережная. И многие иркутяне хотят остаться жить в городе, но ищут при этом более комфортное жилье.

Многие проекты, в том числе загородные: «Хрустальный Парк», «Патроны Парк» – вы реализуете в партнерстве с другими компаниями. Зачем вам эти коллаборации с по сути дела конкурентами?

– У нас нет конкурентов, только друзья и партнеры. Когда такой взгляд на вещи – становится проще жить. Мы просто подумали: есть ли у нас компетенции в коттеджной застройке? Что будет, если «ВостСибСтрой» начнет стро-



Строительство здания арбитражного суда в Иркутске

Фото из архива компании

наш проект, каждый продукт должен быть эффективным, качественным, красивым, реализовываться быстро и в срок. Несомненно, он должен приносить прибыль, бизнес на этом и выстроен. Но главное – качество, как в девелоперском бизнесе, так и в подрядах.

Думаю, нашей команде это под силу. В компании сегодня происходит смена управленческого состава. Средний возраст управленцев – не старше 40 лет.

Не боитесь, что молодые придут со своими революционными взглядами?

– Они так и делают. Это вызывает смену приоритетов, начинаешь по-другому смотреть

на вещи. Есть такой принцип непредубежденности: то, что было вчера, не значит, что будет завтра. У молодых есть чему поучиться, а им есть чему поучиться у нас. Будем вместе развивать качественные продукты, строить быстро и качественно.

Анна Масленникова



ВОСТСИБСТРОЙ

v-s-s.ru



О КОМПАНИИ

ГК «ВостСибСтрой» – один из крупнейших строительно-промышленных комплексов в Иркутской области, который более 28 лет оказывает услуги по проектированию, строительству, вводу в эксплуатацию и обслуживанию объектов промышленного и гражданского строительства.

Компания входит в тройку предприятий-лидеров по объемам жилищного строительства в регионе. За время существования было возведено более 1 000 000 квадратных метров жилья.

«ВостСибСтрой» имеет большой опыт возведения объектов промышленного строительства, коммерческой недвижимости и объектов социального и медицинского назначения. Предприятие работает с государственными заказчиками и имеет опыт работы в качестве генерального подрядчика на 52 технологически сложных промышленных объектах. В настоящее время в компании работают 1800 высокопрофессиональных специалистов. География деятельности **ГК «ВостСибСтрой»** – от Красноярского края и Хакасии до Приморья и Камчатки.

Некоторые проекты, реализуемые компанией в 2021 году:

- Микрорайон Юго-Западный, г. Иркутск;
- Микрорайон Хрустальный Парк;
- Арбитражный суд Иркутской области;
- Четвертый арбитражный апелляционный суд г. Чита;
- Корпус электролиза №1,2 на «Тайшетском алюминиевом заводе»;
- Жилой комплекс в г. Тайшет.

* компания выступает партнером в реализации объекта. Проектные декларации на наш.дом.рф



Школа в мкр. Юго-Западный

Фото из архива компании



Микрорайон Хрустальный Парк

Фото из архива компании

«Заезжай и живи»

Сергей Никитин о концепции развития микрорайона Юго-Западный

Компания «ВостСибСтрой» в этом году вновь вышла на рынок жилья Иркутска с проектом микрорайона Юго-Западный. 24 июля на стройплощадке заложили символический камень в связи с началом строительства второй серии девятиэтажных домов эконом-класса. Почему именно эконом, в то время как на рынке – устойчивый тренд на жильё комфорт-класса? За счёт чего удаётся разумно снижать себестоимость при растущих ценах? Зачем компания сделала ставку на технологию каркасного домостроения, а не на монолит? На эти и многие другие вопросы Газете Дело ответил руководитель проекта «Юго-Западный» Сергей Никитин.



Сергей Никитин, руководитель проекта «Юго-Западный»

Фото А.Федорова

ЖИЛЬЁ КЛАССА ЭКОНОМ ПЛЮС

Сергей, расскажите коротко об истории проекта, который вы реализуете: как он появился, где находится?

– Проект микрорайона Юго-Западный «родом» из проекта «Луговое», который начинался с трёхэтажных домов, потом «подрос» до пяти этажей. И когда «ВостСибСтрой» начал осваивать следующую площадку, было принято решение сделать ребрендинг – дать новому проекту название «Юго-Западный» и возводить дома в 9-этажном исполнении. Первый жилой «квартал» в микрорайоне уже построен полтора года назад – в нём более 500 квартир.

За то время, что проект «Юго-Западный» находился «на паузе», мы подготовились к проектному финансированию, работе по эскроу счетам. Сейчас мы дали старт следующей серии – это три 9-этажных дома, 6 блок-секций общей площадью 18 316 кв. м, где будет порядка 450 квартир. Это наш первый продукт в многоквартирном сегменте, реализуемый по новым правилам и стандартам. Для нашей компании он совсем небольшой, но мы уже проектируем следующую очередь строительства общей площадью около 26 тыс. кв. метров.

В чём новизна проекта «Юго-Западный» для иркутского рынка?

– В том, что в жильё эконом-класса мы интегрируем максимальное количество элементов комфорт-класса. Это, в частности, закрытые дворы без машин, сквозные подъезды, безбарьерная среда – то есть вход в подъезд с уровня земли, колясочные, лапомоечные для собак. Мы будем и дальше повышать комфортность наших домов, например, в следующей очереди будут тёплые балконы.

При этом мы стараемся цену за квадратный метр делать оптимальной, чтобы стоимость квартиры оставалась доступной.

ОСОБЫЕ УСЛОВИЯ ОТ БАНКА-ПАРТНЁРА

Вы сказали, что сейчас стройка в Юго-Западном идёт по новым правилам – с применением проектного финансирования и эскроу счетов. С каким банком сотрудничает «ВостСибСтрой»?

– Новые дома в микрорайоне

Юго-Западный мы строим в партнёрстве с «Примсоцбанком» – региональным учреждением, головной офис которого находится во Владивостоке. Для банка это тоже первый проект, который он реализует в жилищной сфере в формате проектного финансирования. Банк искал надёжного партнёра, чтобы выйти на строительный рынок в нашем регионе, и принял решение участвовать в проекте, потому что наше сотрудничество продолжается уже более восьми лет. Этот факт стал ключевым.

А есть преимущества сотрудничества с нефедеральной финансовой организацией? В чём они выражаются?

– Когда мы планировали получать проектное финансирование, то обращались в три банка: два крупных федеральных, у которых уже есть опыт работы по проектному финансированию, и в «Примсоцбанк». И он по многим позициям предложил нам такие условия, от которых мы не смогли отказаться, в том числе, и по процентной ставке. Потому что чем ниже процентная нагрузка на проект, тем доступнее продукт для конечного потребителя, ведь в итоге за всё платит именно он.

120-Я СЕРИЯ: БЫСТРОТА И НАДЁЖНОСТЬ

За счёт чего ещё удаётся снизить себестоимость проекта, но при этом не потерять в качестве?

– Конкурентным преимуществом Юго-Западного можно считать технологию возведения домов: это сборный

железобетон, известный как 120-я серия. Для «ВостСибСтроя» она не в новинку, но последние годы мы строили объекты по монолитной технологии: собирали опалубку и заливали каркас и стены непосредственно на стройплощадке.

Однако сейчас на рынке труда сложилась нестабильная ситуация с рабочей силой, в первую очередь, с приезжими кадрами, которые, в основном, и выполняли монолитные работы. Поэтому было принято решение перейти на сборный железобетон. Все конструкции изготавливаются на заводе «Сибавиастрой», а собирают их бригады наших монтажников, что позволяет не зависеть не только от иностранных рабочих, но и от погодных условий. Ведь железобетонный каркас здания намного легче собирать зимой, при отрицательных температурах, чем проводить монолитные работы. Таким образом, мы ускорим процесс строительства, сроки реализации проекта, меньше платим процентов банку.

ЦИФРОВИЗАЦИЯ ПРОЦЕССОВ

Как компания «подстраивается» под современные тренды в строительной отрасли, что меняет в своей работе?

– Безусловно, стремительно меняется всё, в том числе, и в нашей отрасли – от стоимости стройматериалов до поведения сотрудников как на строительной площадке, так и в офисе, а также потребительского спроса. Свою роль в этом процессе играет и пандемия ковида. И мы должны оперативно реагировать на все вызовы времени.

Так, у нас сейчас внедрена информационная система, которая моделирует и контролирует все процессы – от строительства до продаж. Это разработка отечественных программистов, позволяющая в режиме реального времени отслеживать изменения в стоимости материалов, технологических подключений, выполненных работ, ценах подрядчиков и многое другое.

Второй оцифрованный блок – это продажи. У нас есть программный продукт, который мониторит параметры взаимодействия с клиентами. Полученная информация собирается в единую базу, и мы в режиме реального времени видим, какие квартиры, по какой цене, в какой части дома были проданы и т.д.

Совмещая данные двух систем, мы можем корректировать продажную цену в зависимости от себестоимости, и выдавать стоимость квадратного метра, обоснованную именно на данный момент, а не устанавливать её бездумно «с потолка».

Востребовано ли ваше предложение на рынке?

– Сейчас на рынке сложилась опасная ситуация. Чрезмерный рост цен на квадратные метры может сыграть злую шутку, потому что покупательская способность падает, и будут ли расти зарплаты пропорционально стоимости квадратного метра, неизвестно.

Но в ситуации есть вторая сторона: большая часть Иркутска попала в приаэродромную санзону, где нельзя ничего строить. В связи с этим у многих наших коллег встали на паузу новые проекты, это говорит о том, что дефицит жилья будет усиливаться, а значит, цены тоже будут расти. Но людям при любых обстоятельствах нужно будет где-то жить: покупать первое жильё, расширяться в связи с рождением детей и т.д.

ИНФРАСТРУКТУРА ПОД КЛЮЧ

Давайте вернёмся к проекту. Вы называете Юго-Западный не жилым комплексом, а микрорайоном. Почему?

– Потому что у нас комплексное освоение территории, общая площадь которой – около 20 га. Развитие Юго-Западного идёт в соответствии с концепцией «Город в городе»: здесь планируется возвести около 15 очередей жилья – это примерно 400 тыс. кв. м, где, включая Луговое, будет проживать 12-15 тыс. человек.

Сейчас мы строим вторую очередь, следующую начнём осенью. Уже построены поликлиника и детский сад, в плане – ещё два дошкольных учреждения. 1 сентября откроется новая современная школа на 1275 учащихся.

Кроме этого, «ВостСибСтрой» передал Марковской администрации земельный участок для строительства досугового центра. Также мы сейчас активно работаем над вопросом строительства бизнес- и торгового центров.

Следуя концепции «Город в городе», мы хотим обеспечить жителям максимальный комфорт, насытив микрорайон и социальной, и торговой, и деловой инфраструктурой, чтобы люди могли

реализовать свои насущные потребности, не выезжая каждый раз в центр Иркутска, и не стояли в пробках. Хотя, вы знаете, транспортная инфраструктура позволяет приехать в Юго-Западный и уехать из него по нескольким дорогам: Култукскому тракту и улице Маршала Конева, через посёлок Маркова с выездом в микрорайон Юбилейный или на Академическую. Плюс к этому проектируется южный обход.

Процесс работы в таком формате, когда уже готова социальная инфраструктура?

– Безусловно. Мы специально пошли по такому пути – изначально насытили площадку социальными объектами, а потом уже стали строить жилые дома. Одно дело – показывать на картинке, где что будет когда-то, и совсем другое – когда никому ничего не нужно объяснять, всё уже можно увидеть своими глазами. Как говорится, заезжай и живи.

Кроме соцобъектов, какие ещё есть преимущества у Юго-Западного? Всё-таки, на мой взгляд, несмотря на все плюсы, микрорайон довольно отдалённый.

– В этом как раз и есть его особая прелесть – зато здесь близко лесная зона, нет такой транспортной нагрузки, как в центре города. Но при этом – именно отсюда начинается дорога на Байкал.

Внутри микрорайона будут большие пространства между домами, без каменных мешков. Когда мы проектировали генплан Юго-Западного, то сознательно выбрали 9-этажную застройку, но-первых, потому что это оптимальный проектный ход, чтобы себестоимость квадратного метра была оптимальной, а во-вторых, она «не давит» психологически.

Лес – это, конечно, хорошо, а будет ли в микрорайоне благоустроенная зелёная зона для отдыха?

– По нашей задумке, дворовые пространства должны быть тихими и комфортными, поэтому места для активного отдыха и развлечений планируется «вынести» в парк. Земельный участок под него уже определён, сейчас мы занимаемся проектированием этой локации.

А ещё в планах организовать специальную – законную – площадку для выгула собак, потому что на самом деле это – большая проблема для горожан, у которых есть домашние питомцы.

Где можно найти информацию о Юго-Западном?

– Уже запущен сайт нашего проекта, очень простой, хорошо запоминающийся: юго-западный.рф. К нему в режиме реального времени подключена наша информационная система, которая показывает планировки квартир, их расположение, актуальные цены. Все изменения сразу же отражаются на сайте. Мы максимально открыты для наших покупателей и работаем по принципу «Квартиры по честным ценам».

Наталья Горбань

8 (3952) 488-558
юго-западный.рф



Застройщик: ООО СЗ «ВостСибСтрой-М». Проектная декларация: наш.дом.рф

Эволюция в сторону качества

Николай Кузаков, «Горстрой», – о том, как изменился продукт на рынке жилья

Начав с одного маленького жилого комплекса «Чудный» в 2008 году, компания «Горстрой» за тринадцать лет стала одним из значимых застройщиков Иркутска. Руководитель ГК «Горстрой» Николай Кузаков рассказал Газете Дело о том, как компания развивалась вместе с рынком жилищного строительства и как трансформировались представления застройщиков и покупателей о понятиях комфортного и качественного жилья.

НЕ «КВАДРАТЫ», А ПРОДУКТ

Путь «Горстроя» от первого жилого комплекса до сегодняшних проектов – каким он был?

– Компания была организована в 2001 году, но первоначально мы занимались приобретением небольших объектов недвижимости. Стартом деятельности как застройщика стал жилой комплекс «Чудный» в Первомайском, который мы начали возводить в 2008 году. Затем были жилой комплекс «Ушаковский» в Куйбышевском районе и ЖК «Патриот» в Ново-Ленино — проект, которым мы можем гордиться, потому что фактически спасли комплекс, строившийся для ветеранов боевых действий в «горячих точках». Им выделили земельный участок, они привлекли подрядчика-застройщика, но он оказался недобросовестным, и в итоге стройка стала проблемной: больше пяти лет строительство не могли закончить. Мы достроили комплекс, передали квартиры дольщикам.

Еще один крупный, можно сказать, флагманский наш проект – это жилой комплекс «Статус» на ул. Кожова, сданный в эксплуатацию в 2015 году. Он уже относится к комфорт-классу: центр города, индивидуальные планировки, просторные квартиры. Затем, в 2018 году, после реформирования компании и адаптации к новым правилам, мы взяли достаточно большой участок между улицами Депутатской и Ширямова, чтобы возвести на нем жилой комплекс «Соседи». Он состоит из двух очередей, одна уже сдана в эксплуатацию, вторую мы достраиваем и тоже скоро сдадим. А в 2019 году мы начали строить ЖК «Скандинавия» – это амбициозный проект, но не с точки зрения объемов строительства, а с точки зрения внутренней наполненности. Этот комплекс разделен на три очереди, первая уже закончена, активно строится вторая, а начало строительства третьей запланировано на 2022-2023 годы.

Как за эти годы изменился строительный рынок, на ваш взгляд?

– Все изменилось кардинально. Мы ведь начали в очень интересное время. Самый первый жилой комплекс у нас продавался на уровне фундамента по 50 тысяч за квадратный метр – это была очень приличная цена для Свердловского района в то время, но поначалу его раскупали очень хо-



Николай Кузаков, руководитель ГК «Горстрой»

Фото А. Федорова

большого комфорта и удобства для конечного потребителя.

Когда произошел этот переход от количества квадратных метров к качеству продукта?

– Знаете, нельзя сказать, что это как-то резко произошло, что вот была какая-то такая грань, когда сначала все строили, условно говоря, «что попало», а потом – раз! – что-то щёлкнуло, и стали строить что-то интересное. Это последовательный процесс, эволюционный. В 2008 году практически никто из застройщиков не задумывался даже по поводу планировок квартир, но ведь самое главное, что и клиенты не думали об этом! Покупатели были неискушенными – смотрят, ага, это не «панелька», это индивидуальная планировка – уже хорошо, берём. Но ведь каждый добросовестный застройщик хочет развиваться, это очень естественный процесс, когда ты хочешь делать своё дело всё лучше и лучше! И вот постепенно эта тенденция в сторону комфорта, качества стала появляться. Наверное, где-то в 2018 году разница в

подходах к проектированию и застройке уже была кардинально другой, по сравнению с 2008-м.

ОТ КОНКУРЕНЦИИ – К КОЛЛАБОРАЦИИ

За это время ведь изменились и правила строительства. Некоторые застройщики заявляли, что отмена классической «долёвки» и переход на проектное финансирование убьёт рынок. Как ваша компания пережила этот процесс? Он осложнил работу, или плюсов всё-таки больше?

– Я вообще положительно отношусь к проектному финансированию. Ведь его задача какая? Сделать стройку более безопасной, прозрачной и понятной для конечного потребителя, для людей. А мы работаем именно для людей. Тем более, что принцип проектного финансирования не вчера появился, он уже отработан в других странах, в Европе, например. Если велосипед уже изобретен, зачем изобретать его по новой? Нужно просто брать его – и ехать. Могу сказать, что для застройщиков, у которых все процессы в компании выстроены нормально: система проектирования, контроля качества, работа с банками – переход на проектное

финансирование особенной сложности не добавил. Более того, работать стало даже проще.

Тем не менее, считается, что в этих условиях «выжили сильнейшие». Как это отразилось на конкуренции на рынке, на ваш взгляд?

– Конкуренция хорошая, она, безусловно, есть. В Иркутской области работает более 30 застройщиков – и все вместе мы не дотягиваем до миллиона квадратных метров в год, строится 500-600 тысяч квадратных метров. Понятно, что львиная доля – как застройщиков, так и строящегося жилья – приходится на областной центр, на Иркутск. Уже существующим компаниям есть и за что бороться, и куда расти.

Как вы оцениваете тренд на коллаборацию застройщиков, когда компании объединяют усилия для реализации проектов?

– Положительно. Один из первых таких примеров в Иркутске – микрорайон «Союз». Там движущей силой партнерства стали условия торгов: больше десяти гектаров земли было необходимо разом построить за три года. Конечно, ни одной компании в городе это было не под силу. Поэтому четыре компании выступили «единым фронтом» – и им это прекрасно удалось. Продукт получился неплохой, и освоили хороший по локации участок, который до этого реально был заброшен.

Но сейчас партнерство среди застройщиков приобретает несколько новую окраску. Как правило, один застройщик не может работать во всех сегментах рынка сразу: от эконома до бизнес- и премиум-класса. Поэтому каждый в каком-то одном направлении специализируется, либо совместно с другим застройщиком заходит на проект в не характерном для себя сегменте, и эта коллаборация дает свои плоды. Рынок всё равно подвижный – один сегмент на подъеме, другой проседает, как это случилось в последние два года с жильем эконома-класса. По сути, цена продажи эконома-класса стала равняться себестоимости его строительства – экономики не стало, и ни один застройщик на такую стройку не пойдёт.

ЦЕНЫ ОТОРВАЛИСЬ ОТ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

Рост цен на жилье связан с дефицитом предложения или другие факторы влияют сильнее?

– Нет, не с дефицитом точно. Рост цен на жилье произошел повсеместно – по всей стране, в каждом регионе. Но дефицита жилья не может быть буквально везде. Хотя закон спроса и предложения никто не отменял – рост цен происходит по двум причинам: либо повышается спрос, либо снижается

предложение. Предложение не снижается. Значит повышается спрос. Я считаю, именно эта причина стала главной в повышении роста цен на жилье. А причины повышения спроса можно пересчитать по пальцам одной руки: повлияла пандемия и господдержка стройки как локомотива экономики. Плюс ко всему, у тех людей, кто в пандемию не потерял доход, все же появились какие-то средства, которые куда-то нужно было вложить. Мы все оказались в ситуации неопределенности, никто же не ожидал такой глобальной пандемии. И тут сработал правильный в общем-то стереотип: если куда-то вкладывать деньги, то в недвижимость – она никуда не денется. Вот люди и пошли приобретать жилье. А дальше пошел рост цен на строительные материалы, и это дало уже второй виток повышению цен. У нас ведь три составляющие любой стройки: материалы, человеческие ресурсы и машины-механизмы. Сначала в 2020 году больше чем в два раза выросла в цене рабочая сила, а в 2021 году пошёл рост цен на стройматериалы. Металл подорожал более чем на 100%, бетон – на 40% и так далее.

Жилье какого класса сейчас больше всего необходимо Иркутску? Эконом, комфорт, бизнес?

– Я скажу, что с точки зрения обеспеченности людей жильём – хорошим, качественным – строить надо во всех классах. Но зачастую рынок нам диктует другие условия. Как я уже упомянул ранее, буквально полтора-два года назад стало невыгодно строить жилье эконома-класса. Но вы же понимаете, что эконома-класс составлял большую часть рынка, и, если его перестали строить – возник определенный дефицит. Вообще говоря, строительный бизнес имеет длинный горизонт планирования: проект только на стройке длится в среднем полтора-два года, а с учетом проектирования и прохождения экспертиз и до 3-4 лет, и мы не можем так быстро реагировать на изменения рынка.

И всё-таки, какие планы вы строите на ближайшие годы?

– Пандемия, думаю, нам всем показала цену планов. Кто-нибудь в 2019 году предполагал, что будет происходить на рынке? Кто-то ждал пандемию? Нет, конечно. Поэтому любое планирование принимает характер «ткнуть пальцем в небо». Тем не менее, расти и двигаться вперед надо, если движения, развития нет – это смерть. На нас, как на всех, с 2020 года свалилось очень много внешних факторов, на которые мы влиять не можем. Это, конечно, не проблемы, но некие сложности, которые надо принять и под них уже подстраиваться. Мы пока строим жилье класса комфорт – это ЖК «Соседи», и комфорт плюс – это «Скандинавия». В следующем году планируем выйти на новую строительную площадку жилья класса эконома плюс. Кроме этого у нас есть пара площадок в разработке на ближайшие два года в сегментах комфорт и бизнес. Новых планов у компании – не мало.

Как вы в целом видите ближайшее будущее рынка – ждете ли увеличения цен, объемов строительства?

– Как правило, недвижимость – это очень низковолатильный рынок: если идет снижение, оно плавное, повышение тоже плавное. Рост цен лично я больше не прогнозирую, он будет разве что в пределах официальной инфляции, потому что цена на недвижимость уже достигла такого уровня, что отрывается от возможностей потребителей. Доход людей-то не растет. Когда не хватает, скажем, на потребности более насыщенные – поесть, одеться, детей в школу собрать – никто не пойдёт менять свою маленькую квартиру на большую. Я считаю, что возобновится стройка эконома-класса. Сейчас ее совсем мало, но спрос на такое жилье большой – по сути дела, это 80% населения. За счет этого перераспределения произойдет и увеличение объемов строительства.

Что вы можете пожелать коллегам-строителям и тем, для кого вы строите, в преддверии Дня строителя?

– На мой взгляд, самое актуальное пожелание на сегодняшний день – это здоровье. Безусловно, я всем желаю здоровья – всем, кого я знаю, и даже кого не знаю. Строителям пожелаю качественно новых проектов, красивых, интересных, с хорошим продуктом, развития – чтобы каждый новый проект у любого застройщика был лучше, чем предыдущие.

ООО СЗ «М-Строй». Проектные декларации на наш.дом.рф.

“
Строительный рынок за последнее время изменился кардинально, в первую очередь, в качественную сторону. У застройщиков появилось такое понятие, как «продукт». Раньше мы строили и продавали дома, квартиры, да просто квадратные метры. А сейчас мы делаем продукт, который включает в себя комфорт, сервис, удобные опции

рошо. А потом случился кризис, ещё пару лет мы выходили из него, пока рынок опять не пошел к подъему. Но ведь изменение стоимости квадратного метра – это не самое интересное. Она может падать, может увеличиваться – на нее всегда влияет много внешних факторов. Гораздо более значимо то, что рынок изменился в качественную сторону, изменился сам продукт! Вообще надо сказать, что само понятие продукта появилось у застройщиков сравнительно недавно. Ведь раньше было как? Строительные компании строили и продавали в лучшем случае жилые дома, а говоря по правде – просто квадратные метры, и лучшим был тот архитектор, который мог предложить наибольший выход площадей на заданном участке. Сейчас всё совсем иначе: мы делаем продукт, мы строим продукт, мы продаём продукт. Это не просто блок-секции с каким-то количеством квадратных метров, у продукта есть наполнение. Он включает в себя понятие комфорта – определенные опции, благодаря которым людям удобнее проживать именно в этом доме, хочется проводить больше времени на этой территории. Например, планировки стали более грамотными, качественными. Мы сейчас зачастую отказываемся от большого количества квадратных метров в пользу

Вызов принят

Как строители встраиваются в новые условия жизни и работы

За последние годы строительная отрасль столкнулась со многими вызовами – законодательными, экономическими, эпидемическими. Среди них и переход строителей на проектное финансирование, и пандемия, и резкий рост цен на стройматериалы. Как с ними справлялись региональные застройщики? Чему научились? Какие выводы сделали? Своим опытом работы в новых условиях участники рынка поделились с Газетой Дело.

«Ищем баланс между своей экономикой и потребностями клиентов»

Евгений Гладков, управляющий партнер ООО СЗ «Журавли» (ЖК «Журавли», Ангарск)



О ПРОЕКТНОМ ФИНАНСИРОВАНИИ

При переходе на проектное финансирование требуется большая мобилизация финансистов компании, сметчиков, проектировщиков. Важно, чтобы во главе угла было внимание к мелочам. Это, конечно, процесс трудоёмкий, но не сложный.

Тем более, от коллег по строительному рынку уже было много информации о специфике проектного финансирования, и то, что мы не первые на этом пути, безусловно, упрощает работу: и нашу, и Сбера. Поэтому взаимодействие с банком идет в нормальном режиме.

Кроме стабильности оплат, которую получаем мы, как застройщики, надо отметить плюсы для клиента. Историй с обманутыми дольщиками и долгостроями на строительном рынке масса. Но уровень доверия и спокойствия клиента значительно возрастает, когда он видит гаранта стройки не только в лице застройщика, но и серьезного банка, и понимает, что все его вложения

будут храниться на собственном эскроу счете, а компания их получит только при сдаче объекта.

О РОСТЕ ЦЕН И ПРОГНОЗАХ

Если говорить о себестоимости строительства, то за год она выросла не менее, чем на 50-60%. Это очень заметно. Самые сильные драйверы роста: металл, пиломатериалы и рабочая сила. Но эти изменения никак не отразились на концепции и планировке нашего проекта ЖК «Журавли», менять в нём ничего не потребовалось. Проект разработан, прошёл экспертизы и уже активно строится. Правда, итоговая цена подросла вместе с повышением расходов на стройку. Как это отразится на спросе населения, говорить пока рано. Наш проект только в конце июля вышел на продажи, поэтому объективно оценить ситуацию мы сможем к концу года.

А насчёт дальнейшего роста цен на новостройки прогнозы делать не будем. Время покажет.

О ВОСТРЕБОВАННЫХ ПРЕДЛОЖЕНИЯХ НА РЫНКЕ ЖИЛЬЯ

Если говорить про Ангарск, то здесь наиболее востребованы проекты эконом и комфорткласса. Основная часть населения нуждается именно в этих категориях жилья. При этом у бизнеса всегда есть задача заработать. Решать её проще как раз в бизнес- и премиум-сегментах жилья, поэтому многие проекты именно такие.

Но рынок Иркутской области – это, прежде всего, комфорт и эконом, и застройщики ищут баланс между своей экономикой и потребностями покупателей. Поэтому будущее рынка новостроек нашего региона – это хороший эконом (эконом плюс), комфорт и комфорт плюс. Именно здесь ядро потенциальных покупателей.

Проекты более высокой классности тоже будут востребованы, но в меньших объемах.

О КОНКУРЕНТНЫХ ПРЕИМУЩЕСТВАХ СОБСТВЕННОГО ПРОЕКТА

У жилого комплекса «Журавли» уникальное сочетание локации и внутреннего наполнения, он пол-

ностью соответствует своей главной задаче – дать ангарчанам улучшенное современное жильё в хорошем месте. Девять этажей и четыре квартиры на площадке, дизайнерский холл, в который приятно каждый день спускаться на лифте – это внутренний комфорт, несколько минут пешком до новой ангарской набережной, которая с каждым месяцем становится все лучше, детский сад в 100 метрах, развитый торговый кластер в шаговой доступности – это комфорт внешний. А что ещё для жизни надо?

«Адаптируемся и работаем!»

Алексей Чудаков, руководитель группы компаний «Подрядчик» (ЖК «Новый Рекорд»)



О РАБОТЕ ПО НОВЫМ ПРАВИЛАМ

В каждом нововведении есть свои сложности, поэтому его нужно изучить и адаптироваться к работе в новых условиях. Проектное финансирование и эскроу счета направлены на повышение прозрачности деятельности застройщика и защиту покупателей – а для нас это важные приоритеты. Поэтому адаптируемся и работаем!

В настоящее время договор на проектное финансирование нашего проекта уже подписан,

правда, процесс затянулся, потому что большинство специалистов из Банка ДОМ.РФ находятся в Москве и согласование занимает дополнительное время. Но мы уверены в правильном выборе банка-партнёра по финансированию ЖК «Новый Рекорд».

Для себя в таком сотрудничестве мы видим следующие плюсы: стабильное финансирование и систематические платежи. Без нормального финансового планирования, которое обеспечено банком, строить в текущих условиях очень рискованно.

О ВЛИЯНИИ СЕБЕСТОИМОСТИ НА СТРОИТЕЛЬСТВО ЖИЛЬЯ

На себестоимость строительства сейчас в значительной мере влияют такие факторы, как рост цены материалов, особенно металла и бетона, а также рост затрат на оплату труда. Наша компания старается держать цену на квадратный метр в проекте ЖК «Новый Рекорд» в определенных рамках, но возможно её увеличение. Несмотря на это, мы сейчас в моменте пересматриваем исходный вариант проекта и работаем над его улучшением. На выходе жилой комплекс будет значительно комфортнее, чем проектировался изначально. Думаю, что жители Синюшиной Горы это скоро оценят.

Важно, что правительство продлило госпрограмму льготной ипотеки до июля 2022 года.

Иркутские новостройки: летние предложения



КВАРТАЛ «ЗАТОН»
Иркутск, ул. Набережная Иркутта, 21
Срок сдачи – 4 квартал 2022 г.
Застройщик – ООО Специализированный Застройщик «Союз Инвест».
В продаже:
Квартиры – от 3,6 млн руб.
Нежилые помещения – 9,47 млн руб.

Жилой комплекс расположен близко к центру города, но в то же время находится в уютном месте, где нет городской суеты. Из окон открываются прекрасные виды на Иркут и Ангару, а проектом предусмотрено все необходимое для комфортной жизни – закрытые детские площадки, паркинг, площадка для выгула собак, магазины, стильные подъезды и многое другое.

8 (3952) 43-09-55



www.zaton38.ru



ЖК «СОСЕДИ»
Иркутск, ул. Ширямова, Депутатская
Срок сдачи – 4 квартал 2021 г.
Застройщик – ООО СЗ «М-Строй».
В наличии:
Квартиры – от 4,09 млн руб.
Нежилые – от 3,51 млн руб.
Паркинг – от 600 тыс. руб.

Дома высокой стадии готовности, спешите приобрести квартиру в доме с клубной концепцией. ЖК «Соседи» выделяется на фоне района современными, яркими и стильными фасадами. Бесшумные скоростные лифты опускаются до паркинга. Окна в квартирах панорамные – 60 см от пола. Над подземным паркингом расположена территория двора с детскими, спортивными площадками и мини-стадионом.

8 (3952) 499-522



www.cocedi38.pф



ЖК «СКАНДИНАВИЯ»
Иркутск, ул. Байкальская, Нижняя Лисиха
Дома сданы!
Застройщик – ООО СЗ «СтройЭконом».
В продаже:
Квартиры – от 7,77 млн руб.
Паркинг – от 1 млн руб.

Осталась всего одна квартира, но готовится вторая очередь строительства. Менеджеры уже могут проконсультировать, как она будет выглядеть. Жилой комплекс строится по проекту шведского архитектурного бюро Semgén+Månsson. Скандинавская традиция строительства районов – это не просто удобно и красиво, это настоящая философия, которая учитывает каждый нюанс.

8 (3952) 456-800



www.skandinavia38.ru



Это хорошая поддержка как для покупателей, так и для строителей, тем более, что цены на недвижимость, вероятнее всего, будут расти и дальше. Во всяком случае, мы пока не видим объективных причин для их снижения. Просто темп роста цен, скорее всего, сократится.

О ТРЕНДАХ В ПОВЕДЕНИИ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ

Пандемия и связанные с ней ограничения, конечно, внесли изменения в запросы наших клиентов. В глобально новых условиях жизни качественная среда (от придомовой территории и до планировки квартиры) становится для многих более актуальной, чем раньше. Жильё должно быть максимально комфортным и удобным для разных жизненных ситуаций. Особенно, если учитывать тренд на то, что многим пришлось перестраиваться на удалённую работу.

Кроме этого, резко возрос уровень экспертности покупателей как в юридических, так и в общестроительных вопросах. Это, в свою очередь, мотивирует нас делать детально проработанный продукт, а не строить просто квадратные метры жилья, повышая внимание к качеству работ на строительной площадке.

О СПРОСЕ

Если говорить с точки зрения квартирографии, то наибольшим спросом на рынке пользуются классика – однокомнатные и двухкомнатные квартиры. Если говорить о классе жилья, то, скорее всего, это комфорт: он позволяет насытить проект важными элементами, которые востребованы жителями. При этом всегда есть потребность в эконом-классе.

Будущее сейчас за теми проектами, при знакомстве с которыми покупатель сам себе говорит: «Я хочу здесь жить!» И такое достижимо не только в бизнес-классе.

О ПРОЕКТЕ КОМПАНИИ

ЖК «Новый Рекорд» можно назвать экопродуктом. Он расположен на границе рощи. У жителей будет возможность выходить в неё прямо из двора. Согласитесь, это редкость для городского жилья, которое часто просто задыхается от бетона и асфальта. Ещё один важный элемент – закрытая территория в связке с системой видеонаблюдения. Гарантия безопасности – современный тренд на рынке жилой недвижимости любой классности. Серьёзное преимущество «Нового Рекорда» в плане комфорта – это близость главных торговых центров Иркутска: до «Сильвер Молла», «Мега Хоума», «Jam Молла», стройрынка «Роща» и других популярных точек можно пройти даже пешком. Это далеко не полный перечень преимуществ, но лучше с ними познакомиться при личном общении с менеджерами компании.

«Правила дисциплинируют»

Андрей Купцов,

руководитель проектов жилой квартал «Затон», ЖК «Восход»



О БАНКОВСКОМ КРЕДИТОВАНИИ

Банковский кредит в настоящее время – единственный инструмент для финансирования строительства, и переход на этот механизм работы помог нам значительно повысить квалификацию финансового менеджмента компании. Второй момент – подготовка документов: поскольку банки готовы работать в этом направлении только с проверенными клиентами и застройщиками, с первым проектом нам пришлось предоставлять более развернутый пакет документации. Сейчас механизм получения финансирования уже отлажен, поэтому работать становится проще. Кроме того, есть определённые правила, которые очень сильно дисциплинируют.

Пожалуй, самый большой плюс банковского финансирования заключается в том, что в этом случае не требуется финансирование от участников долевого строительства, которое очень сильно зависело от объёма продаж. Кроме этого, средства дольщиков хранятся на специальных эскроу счетах, что дает им дополнительную безопасность. А поступление кредитных средств по утвержденному графику позволяет ускорять процесс строительства и сдавать объекты в поставленные сроки.

О ПАНДЕМИИ

Это очень тяжелый период для нашей компании, как и для всей отрасли в целом. В первую очередь, он связан с дефицитом иностранных рабочих, которые выполняют основные виды работ на объектах, а въезд для них в РФ, как известно, был запрещён. Но, несмотря на сложную ситуацию, нам удалось сохранить весь инженерно-технический состав компании и рабочих. Многие производственные процессы пришлось пересмотреть, повысить производительность основного состава и даже повысить оплату труда. Сейчас ситуация выравнивается, мы нагоняем поставленные сроки по строительству и сдаче объектов.

многие позиции стройматериалов почти в два раза, естественно, выросла и себестоимость, и процесс продолжается. Но несмотря на это, в своих проектах мы сохраняем все заявленные качества и атрибуты – чтобы картинка на сайте не отличалась от введённого в эксплуатацию дома.

В нашем регионе все классы жилья востребованы, а не хватает его, прежде всего, в сегментах комфорт и эконом. В условиях, сложившихся на рынке за последние 3-4 года, облегчить строительство эконом-жилья по затратам, особенно, учитывая наш климат и сейсмику, не получается. Но в ближайшие годы на рынке Иркутска мы увидим объекты всех классов жилья. Комфорт жизни можно обеспечивать разными вариантами материалов, разным наполнением благоустройства, разными концепциями. Главное – забота о клиенте, будущем жителе.

О ЗАПРОСАХ КЛИЕНТОВ

Базовые потребности человека не меняются быстро, особенно в отношении недвижимости. Повышается только требовательность к качеству девелоперского продукта. Девелоперы тоже стали очень серьёзно относиться к этому – внимание к любой мелочи проекта у нас предельное. Важны сейчас и технология строительства, и материалы фасада, и его внешняя эстетика, а также инженерия и удобство её использования жителями и управляющей компанией, функциональность планировок, комфорт благоустройства для каждого возраста, наполнение мест общего пользования, и многое другое. Среда для жизни в жилом комплексе – это понятие широкое: от первого шага на его территорию и до квартиры.

Определённая революция произошла за два года в самой технологии покупки-продажи недвижимости. Например, стали очень востребованы варианты безопасных бесконтактных

«
»
Все эксперты единодушно оценивают проектное финансирование и эскроу счета как механизм повышения прозрачности деятельности застройщика и защиту покупателей. А это – главные приоритеты для строительных компаний. Кроме того, стабильное поступление банковских средств позволяет сдавать объекты в эксплуатацию в намеченные сроки или даже раньше

О ПРОЕКТАХ

У ЖК «Восход» очень выгодное расположение: отсюда удобно добираться в любой район города. В ближайшем окружении – почти все иркутские вузы. В пешей доступности несколько парков и роц. Что касается внутреннего наполнения проекта, то оно отвечает всем современным требованиям. Эстетичный и долговечный фасад, благоустройство, рассчитанное на любой возраст, продуманные до мелочей инженерные системы, комфортные подъезды, большие окна в квартирах, обеспечивающие на 30% больше освещения.

Наш новый проект – жилой квартал «Затон». Его продажи стартовали в апреле этого года и уже реализовано более 40% первой очереди. Проект знаковый как для нас, так и для всего города. Его главная задача – дать старт изменениям на полуострове в центре Иркутска и обеспечить людей жильём комфорткласса. Здесь запланировано функциональное зонирование территории, площадки внутреннего двора, доступные только жителям квартала, открытая для всех горожан набережная Иркутска, наземный и крытый паркинги, а в домах – кладовые, колясочные, просторные холлы, сбалансированные планировки, панорамные окна, современные инженерные системы. Продукт формировался долго и тщательно, и будет развиваться дальше.

делок, когда весь цикл покупки можно совершить в онлайн. Еще пару лет назад это было практически невозможно, как технически, так и с точки зрения доверия клиентов к таким форматам, а сейчас это обычная практика.

О РОСТЕ СЕБЕСТОИМОСТИ СТРОИТЕЛЬСТВА

Ещё один фактор, который негативно сказывается на нашей отрасли, – это рост себестоимости строительства. В связи с ростом цен на



ЖК «НОВЫЙ РЕКОРД»

Иркутск, бул. Рябикова
Срок сдачи – 2 квартал 2023 г.
Застройщик - ООО СЗ «Рекорд».
В продаже:
Квартиры – от 2,42 млн руб.
Нежилые помещения – 4,2 млн руб.
Кладовые – от 274 тыс. руб.

Жилой комплекс расположен в микрорайоне Синюшина Гора, ведется строительство трех блок-секций, которые будут состоять из 9, 12 и 18 этажей. К домам примыкает сосновый лес – прекрасное место для прогулок. В шаговой доступности школы, детские сады, стадион, всего три остановки до «Сильвер Молла» и других крупных торгово-развлекательных центров.

8 (3952) 93-88-55

www.newrecord.ru



ЖК «ЖУРАВЛИ»

Ангарск, 32 микрорайон
Срок сдачи – 1 квартал 2022 г.
Застройщик – ООО СЗ «Журавли».
В продаже:
Квартиры – от 2,06 млн руб.

Старт продаж! Новый жилой комплекс в Ангарске в пяти минутах ходьбы от новой набережной. Вся инфраструктура рядом. Дома из монолитного железобетона. Только 4 квартиры на этаже, просторные лифтовые холлы. Каждая квартира имеет просторный балкон, застекленный одинарными стеклопакетами на всю высоту балкона.

8 (3955) 507-008

www.журавли38.рф



ЖК «ВОСХОД»

Иркутск, ул. 4-я Железнодорожная
Срок сдачи – 4 квартал 2021 г.
Застройщик – ООО «СТАРТ ИНВЕСТ».
В продаже:
Квартиры – от 4,95 млн руб.
Нежилые – от 1,33 млн руб.
Паркинг – 850 тыс. руб.

Жилой комплекс возводится в районе с развитой транспортной и социальной инфраструктурой. Современные архитектурные решения, безопасный подъезд, большие окна и отличный вид на город, вместительная трёхэтажная охраняемая автостоянка на 57 машиномест, уютный двор.

8 (3952) 43-93-83

www.voshod38.ru



В партнерстве с государством

Министр строительства РФ Ирек Файзуллин посетил микрорайон Хрустальный Парк

В конце июля микрорайон Хрустальный Парк на Байкальском тракте в рамках рабочей поездки по Сибири и Дальнему Востоку посетил министр строительства и жилищно-коммунального хозяйства Российской Федерации Ирек Файзуллин. Глава Минстроя высоко оценил проект комплексного освоения территории и обсудил с девелоперами перспективы государственно-частного партнерства.

ПОТЕНЦИАЛ – БОЛЬШОЙ

Хрустальный Парк – проект комплексного освоения территории, строящийся на землях ДОМ.РФ на 14-м километре Байкальского тракта. Общая площадь малоэтажной жилой застройки – 98 га. В состав загородного микрорайона войдут 15 кварталов, спортивные и детские площадки, велосипедные дорожки, пешеходные маршруты, парки, торговые объекты. В микрорайоне уже построен первый детский сад на 110 мест, с бассейном и спортзалом. Отведен участок под строительство муниципальной школы на 550 мест, а также школы искусств на 400 мест.

Во время рабочего визита в Иркутск Ирек Файзуллин совместно с генеральным директором УК «ВостСибСтрой» Иваном Ильичевым и генеральным директором ООО СЗ «Байкальский Девелопмент» Олегом Барышниковым осмотрели уже построенные кварталы: Испанский, Итальянский, Финский и Чешский. На встрече обсудили участие Хрустального парка в федеральных программах, создание социальной инфраструктуры в микрорайоне.

– Потенциал у Иркутской области по строительству жилья и развитию инфраструктуры большой, – отметил Ирек Файзуллин. – Минстрой сейчас отработывает заявки региона на финансирование проектов через инфраструктурное меню. В целом по стране необходимо вводить ежегодно 120 миллионов квадратных метров жилья для улучшения условий жизни не менее, чем 5 млн семей. В рамках этих задач подготовка у Иркутской области высокая, территории для развития уже определены.

ПОДДЕРЖКА НЕОБХОДИМА

По словам девелопера Олега Барышникова, Хрустальный Парк – один из самых крупных проектов жилой застройки Сибири и Дальне-



На фото (слева направо): К. Яковенко, И. Файзуллин (в первом ряду), И. Ильичев, П. Писарев, О. Барышников

Фото из архива компании

го Востока, и без государственной поддержки комплексное развитие территории, включая социальную инфраструктуру, трудно реализуемо. «За счет такой поддержки, в частности, внутри микрорайона был построен детский сад на 110 мест. Деньги были выделены из федерального бюджета с частичным региональным софинансированием, сейчас детский сад уже работает, что значительно облегчило жизнь жителям микрорайона».

Кроме этого, были выделены средства на строительство подъездных путей к микрорайону по улице Ягодной. Длина трассы от Байкальского тракта до Хрустального Парка составляет порядка 3 км, на ее строительство из бюджета выделили около 780 млн руб. На эти средства

будет построена не только сама дорога, но и локальные очистные сооружения для приема ливневых стоков как с самой дороги, так и со всего микрорайона. «Безусловно, если бы не было федеральных денег, то эти затраты легли бы на стоимость квадратного метра жилья», – подчеркнул Олег Барышников.

Сейчас на уровне Минстроя РФ решается вопрос о выделении Хрустальному Парку средств по федеральной программе «Стимул». «По ней в микрорайоне будет построена внутриквартальная сеть дорог, оборудована ливневая канализация, пешеходные переходы, освещение дорог. Предварительный бюджет на эти объекты – 1200 млн рублей», – рассказал Олег Барышников.

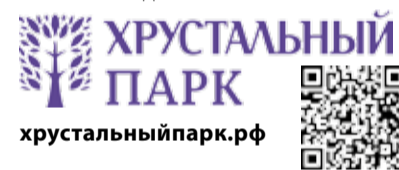
СТАВКА НА ПАРТНЕРСТВО

Коммерческий директор компании «Хрустальный Девелопмент» Кристина Яковенко убеждена, что без качественного партнерства с государством реализация таких масштабных проектов, как загородный микрорайон Хрустальный Парк, невозможна.

«Комплексное освоение территории – это особый формат развития, который предусматривает партнерство разных застройщиков, государства, владельца земли, которым является ДОМ.РФ. Я считаю, что в нашем случае это партнерство получается максимально эффективным», – поделилась Кристина Яковенко.

По ее словам, задача девелопера в проекте, его сфера ответственности – в том, чтобы обеспечить максимальный комфорт на территории, создать среду: продумать, как люди будут жить, где отдыхать, как передвигаться, какая инфраструктура – социальная и коммерческая – им понадобится.

«Чтобы сделать все это с нужным для комфортного проживания людей на территории масштабом, требуется привлечение федеральных денег. Наша задача, как девелопера, – всё это продумать, спроектировать, передать проекты муниципалитету – и дать возможность государству вложить сюда деньги, – считает Кристина Яковенко. – Государство, со своей стороны, тоже стремится к тому, чтобы на территории появились люди, чтобы они жили комфортно. Поэтому партнерство с такими девелоперами, как мы, для них максимально выгодно».



ООО СЗ «Байкальский Девелопмент». Проектные декларации на наш дом.рф

«Саянскгазобетон»: такого спроса не было уже давно

Артём Минеев, исполнительный директор ООО «Саянскгазобетон», называет 2021 год интересным для строительной отрасли – в связи с тем, что он неожиданно «выстрелил» высоким спросом на все стройматериалы: от бруса до газобетона.



Артём Минеев, исполнительный директор ООО «Саянскгазобетон»

Фото из архива компании

– Такого спроса не было уже давно: буквально за два месяца – июнь и июль – мы распродали практически весь свой склад, – уточняет Артём Минеев. – Сейчас перед нами стоит задача максимально повысить на предприятии производительность труда: если раньше, в зависимости от

потребления, мы делали 18-20 тыс. куб. м газобетонных блоков в месяц, то в августе планируем поставить рекорд и выпустить 20-21 тыс. «кубов».

Кстати, продукция саянского завода хорошо известна не только в Иркутской области. За

10 лет работы предприятия газобетон торговой марки «СИЛЕКС» завоевал рынок строительных материалов и за пределами нашего региона – он поставляется как на запад: в Красноярск, Новосибирск, Хакасию, на Алтай, так и на восток: в Бурятию, Забайкалье, Хабаровск, Владивосток.

– Мы производим качественный продукт, поэтому можем конкурировать на рынке со многими производителями газобетона, даже несмотря на то, что наша продукция может быть дороже из-за логистики. Но когда клиенты её покупают, они понимают, что у них не будет проблем ни во время строительства, ни при дальнейшей эксплуатации здания. Высокое качество – это наше конкурентное преимущество на рынке, – отмечает Артём Минеев.

Сохранять это преимущество, по словам руководителя, на предприятии намерены за счёт модернизации производства и повышения качества ремонтных работ оборудования.

Кроме этого, укрепить свои позиции на рынке «Саянскгазобетон» планирует за счёт производства силикатных строительных материалов. Реализация этого проекта вышла на очередной этап.

– На площадке завода силикатных изделий залиты все фундаменты, смонтирована большая часть металлоконструкций, идёт монтаж стеновых панелей. Мы уже получили часть оборудования, оно находится на складах, в августе-сентябре ожидаем поставку крупногабаритного оборудования. Как только получим, приступим к монтажу. Основная задача этого года – до наступления холодов закрыть полностью производственный корпус и подать тепло. Затем – продолжить монтаж оборудования, коммуникаций,

сделать отделку помещения. Запустить завод, согласно контракту, мы должны в июле 2022 года, – рассказал Артём Минеев.

При этом он сделал акцент на том, что строительство идёт в графике и даже с небольшим опережением: стройматериалы поставляются вовремя, персонала хватает: «Строители ответственно подошли к этому делу, понимают всю значимость и важность объекта».

Не нарушать сроки помогает также такой факт, как вакцинация сотрудников. По словам Минеева, в «Саянскгазобетоне» привито 90% коллектива. В подрядной организации, которая возводит новый объект, также ответственно подошли к этому вопросу.

– Это очень важный момент, так как клиенты уже ждут выхода нашей новой продукции на рынок, – говорит Артём Минеев. – В области строится много социальных объектов – детских садов, школ, спорткомплексов, в архитектурных решениях некоторых из них уже заложен наш силикатный кирпич. Заинтересованы в нём и те, кто занимается индивидуальным строительством, потому что другой материал не поставим с силикатным кирпичом по качеству, функционалу и цене. Стоит лицевой кирпич в Иркутске дорого, так как завозится из других регионов. Поэтому мы намерены на первом этапе закрыть потребности Иркутской области, а затем расширять производство и выходить за её пределы.



Александр Абрамкин: «Сбер всё время меняется сам, меняет нас, меняет страну»

Новейшие цифровые технологии и ESG-стратегия в организации пространства и функционала, классические банковские продукты и нефинансовые сервисы экосистемы Сбера, безбарьерное пространство и «свободное» общение с сотрудниками – всё это офис Сбера нового формата, который открылся в Иркутске на ул. Трилиссера, 57а. Деньги в банкомате здесь можно снять «лицом» – без карты и смартфона, услуги оплатить через кэш-кассира, поговорить с менеджером за чашкой кофе, а ещё – оформить полис ОСАГО, отправить и получить посылку, протестировать и заказать умные Сбердевайсы и сдать на переработку батареек.

БАНКОМАТ С БИОМЕТРИЕЙ

Первые результаты трансформации старого Сбербанка в новый Сбер увидели губернатор региона Игорь Кобзев, мэр Иркутска Руслан Болотов и журналисты ведущих СМИ. Обо всех фишках офиса «поколения next» гостям рассказали хозяева праздника – председатель Байкальского банка Сбербанка Александр Абрамкин и управляющий Иркутским отделением Сбербанка Юлия Кальвина.

На что сразу обращает внимание в помещении нового офиса – так это на необычные банкоматы, которые больше похожи на максисмартфоны, чем на терминалы для денежных операций. На них можно пройти биометрию, «привязать» к ней свою банковскую карту – на все манипуляции потребуется не более 2-3 минут – и в дальнейшем пользоваться устройством можно будет уже без карты и смартфона.

Как можно снять деньги только по биометрии – образно говоря, «лицом» – продемонстрировал Александр Абрамкин, попутно объяснив, что, несмотря на большой экран, изображение на нём видит только тот, кто проводит операцию.

– Это абсолютно безопасно и конфиденциально, потому что специальные технологии делают экран совершенно темным для постороннего глаза, – даже в том случае, если кто-то стоит рядом с вами, – пояснил Александр Абрамкин.

Банкоматы нового поколения – авторская запатентованная разработка Сбера. Сейчас они совмещают в себе два устройства – банкомат и платежный терминал: можно и деньги снять, и провести платежи. Важно, что современные технологии доступны также людям с особыми потребностями: для слабовидящих на панели размещено меню, нанесенное шрифтом Брайля, для слабослышащих предусмотрены наушники. В Иркутске это первые банкоматы такой модели.

ОФИС БЕЗ СТЕН И БАРЬЕРОВ

Необычной для банка – пока ещё – кажется и новая организация пространства в помещении – без стен и лишних перегородок. Как отметила в разговоре с главным редактором Газеты Дело Юлия Кальвина, открытость и прозрачность – это общемировой тренд в современном дизайне и коммуникациях.

– Да, мы полностью изменили наше пространство, ушли от лишних барьеров между клиентами и сотрудниками, для которых по-новому организовали рабочие места, – рассказала она. – Например, рабочее место старшего клиентского менеджера оснащено теперь и стационарным компьютером, и планшетом, что позволяет ему сократить время обслуживания. Так, оформление заявки на потребительский кредит сейчас занимает всего 5-7 минут. Кроме этого, планшет даёт возможность работать с клиентом в любой точке офиса, а также вызвать сурдопереводчика для работы с плохо слышащим человеком.



На открытии обновленного офиса Сбера в Иркутске

Фото А. Федорова

Помимо традиционных банковских операций – по вкладам, картам, кредитам – менеджер может предоставить и нефинансовый сервис, например, оформить полис ОСАГО, страховку «Защита от клеща», подключить СберЗдоровье. Кстати, с недавнего времени этот сервис позволяет не только получать консультацию врачей онлайн, но и записаться к врачу на личный прием – сейчас в Иркутске заключены договоры с 22 клиниками. А ещё можно оформить посылку – о популярности у иркутян этого сервиса говорят цифры: в июне через СберЛогистику они получили 11 тысяч посылок, а отправили 650.

ESG-СТРАТЕГИЯ В КАЖДОЙ «МЕЛОЧИ»

Ещё одно новшество в дизайне, которым теперь могут пользоваться клиенты, ожидая своей очереди на обслуживание – своеобразная коворкинг-зона.

В 2021 году в Иркутске планируется открытие ещё трёх офисов нового формата, а всего на территории Байкальского банка их будет 11. Переход на новый формат обязательно коснется и малых сельских отделений

на. В ней размещены удобные кресла, есть кофе-машина, можно воспользоваться бесплатным wi-fi, чтобы, к примеру, не отрываться от собственного рабочего процесса. Здесь же есть оригинальный контейнер для сбора батареек, которые потом утилизирует специализированная компания.

Как отметил Александр Абрамкин, ESG-стратегия – очень важное направление в политике Сбера. И офис

на Трилиссера полностью соответствует «зелёной» концепции. Здесь реализован не только популярный принцип раздельного сбора мусора, но и применено много технологий «умного дома»: климат-контроль, регулирование электроэнергии, использование специального оборудования для экономии воды, слежения за уровнем шума, углекислого газа и других загрязняющих веществ, плюс практически безбумажная технология обслуживания.

– Меня очень впечатлил рациональный подход банка к экологии и экономии ресурсов: электричества, воды, бумаги, – прокомментировал Игорь Кобзев. – Это пример для подражания другим компаниям, которые тоже могут использовать ESG-технологии.

ПРОСТРАНСТВО ДЛЯ ВЗРОСЛЫХ И ДЕТЕЙ

Изменилась и зона обслуживания клиентов, хотя, казалось бы, что здесь можно изменить? Как выяснилось, многое. Теперь здесь нет не только барьеров и перегородок, но и привычных касс в отдельных помещениях, как это было раньше. Их заменили умные кэш-кассиры, которые выполняют все операции – принимают переводы, оплату услуг,

пополняют вклады и обменивают валюту. Работает оборудование, которое тоже является собственной разработкой Сбера, по принципу ресайклинга – один клиент вносит деньги, аппарат их проверяет, пересчитывает и уже через несколько минут эти наличные средства можно выдать другому клиенту.

– Два аппарата заменили целую кассу, что позволило нам уйти от хранения, – пояснила Юлия Кальвина.

– Освободившееся пространство мы использовали, чтобы сделать наш офис еще более просторным и комфортным, в том числе для малышей, которые приходят к нам с родителями.

Для детей в офисе выделили уголок, оборудованный планшетом, на котором можно поиграть или посмотреть мультики. Кстати, «Союзмультфильм» тоже входит в экосистему Сбера, в которой сейчас более 60 компаний.

– Современный офис, где продумана маршрутизация клиента, где все создано для его комфорта и экономии времени, – считает Руслан Болотов. – Очень хочется, чтобы такой сервис быстрее появлялся в каждом уголке нашего города.

ВИТРИНА УМНОЙ ЦИФРЫ

Пожалуй, самая необычная локация в новом офисе – это витрина СберДевайсов. Сейчас здесь представлены приставка с виртуальным ассистентом SberBox, умные СберЛампа и СберРозетка.

Со SberBox можно смотреть фильмы и ролики в ОККО и на Youtube, слушать любимую музыку, радио и аудиокниги, смотреть ТВ, играть в видеоигры и многое другое – в целом, он может выполнять более 100 функций, и с каждым днём их количество растёт. Всеми сервисами управляет виртуальный помощник. С его помощью можно также

управлять, в том числе дистанционно, розеткой, чтобы контролировать работу электроприборов, и лампой Sber, которая потребляет в 9-10 раз меньше электричества и может по команде включаться, выключаться, менять яркость и цвет.

Кроме этого, по словам Александра Абрамкина, в ближайшее время витрина СберДевайсов пополнится новыми гаджетами: для детей добавится игровое приложение к Сберпорту (Kidsar); для продвинутых пользователей – TV-медиацентр с умной камерой (Sberbox Top), возможности которой гостям тоже продемонстрировали, что называется, не отходя от витрины, позвонив главному врачу областной детской больницы, хирургу Юрию Козлову.

– Нам тоже интересны цифровые проекты, которые развивает Сбер, – высказал своё мнение доктор. – Мы можем многие из них воплотить и развивать у себя в здравоохранении.

МАКСИМУМ УСЛУГ В ЛЮБОЙ ТОЧКЕ

– Сбер всё время меняется сам, меняет нас, меняет страну. Наши офисы становятся таким пространством, в котором можно решить практически весь спектр задач, стоящих перед человеком. Кроме этого мы стремимся к тому, чтобы наши клиенты могли получать максимум услуг в любой точке своего присутствия – не только в нашем офисе, но и дома, на работе, в путешествии, – отметил Александр Абрамкин и поделился ближайшими планами по реформатированию Сбербанка в экосистему Сбера. – В сентябре мы планируем в Иркутске открытие хаба СберЕаптеки, что позволит сократить срок доставки лекарств и товаров для здоровья до нескольких часов. В скором времени, в обновленных офисах банка будут открываться отделения СберЕаптеки, представляющие полноценные аптечные пункты, где клиенты смогут не только забрать свои заказы, но и купить необходимые лекарственные препараты.

При этом, по мнению губернатора Иркутской области, Сберу с его новыми технологиями нужно заходить в районы, где активно строятся новые объекты, идёт реконструкция и где люди ждут его участия в жизни региона.

– В 2021 году – к 180-летней годовщине Сбербанка – в Иркутске планируется открытие ещё трёх офисов нового формата, а всего на территории Байкальского банка их будет 11, – проинформировал Александр Абрамкин. – Переход на новый формат обязательно коснется и малых сельских отделений. До конца года будет реформатировано 35 таких офисов, 12 из них – в Иркутской области.

Наталья Горбань

КСТАТИ

Кардинальные изменения произошли не только с офисами Сбера. Изменилась даже форма персонала – она стала более демократичной и удобной, официальные пиджаки и блузки заменила фирменная одежда в стиле casual.

– Поскольку сейчас в офисах Сбера в основном работают молодые сотрудники (средний возраст женщин – 34 года, мужчин – 36), то им комфортнее работать в более «неформальной» одежде. Кстати, она тоже способствует более доверительному отношению между сотрудниками и клиентами, – прокомментировала Юлия Кальвина.

ВТБ увеличил выдачи ипотеки в Иркутской области на 20%

Клиенты ВТБ в Иркутской области за семь месяцев текущего года оформили 3,4 тысячи ипотечных кредитов на 8,2 млрд рублей, что на 21% выше результата аналогичного периода прошлого года. В целом по стране выдачи банка составили 193 тысячи жилищных кредитов более чем на 601 млрд рублей.



В июле ипотечные заемщики ВТБ оформили свыше 26 тысяч кредитов более чем на 85 млрд рублей, показав прирост в пределах 10% к июлю 2020 г. Жителям Иркутской области банк предоставил более 1 млрд рублей, что на 4% выше результата июля прошлого года.

В связи с изменением условий по госпрограмме спрос клиентов смещается в сторону семейной ипотеки, условия которой были расширены на семьи с одним ребенком. Сейчас программа компенсирует порядка 15% заявок от обновленной господдержки. С начала года клиенты ВТБ оформили по ней почти 7 тысяч кредитов на 24 млрд рублей.

ВТБ занимает лидирующие позиции на рынке рефинансирования ипотеки в России. За семь месяцев более 61 тыс. клиентов других банков перевели свои кредиты в ВТБ на сумму свыше 137 млрд рублей. По сравнению с аналогичным периодом прошлого года показатель вырос на 6%. Сейчас на рефинансирование приходится почти каждая четвертая ипотечная сделка.

По оценке аналитиков ВТБ всего с начала года российские банки выдали более 3 трлн рублей ипотеки.

«Обновление программ господдержки в июле значительно повлияло на ипотечный рынок. Мы ожидаем сокращения продаж ключевых игроков почти на 25% по сравнению с рекордными показателями июня. При этом относительно прошлого года мы наблюдаем положительную динамику. В июле, по нашей оценке, рынок показал около 420 млрд рублей ипотечных продаж, а с начала года выдачи превысили рекордные для этого периода 3 трлн рублей», – комментирует Евгений Дячкин, вице-президент ВТБ, заместитель руководителя департамента розничного бизнеса.

По словам эксперта ВТБ, сейчас рынок адаптируется к новым условиям и сокращенной госпрограмме, дополнительное влияние на него оказывает сезонный фактор и период летних отпусков. Однако в целом по итогам года объем продаж может установить исторический рекорд и достичь 5 трлн рублей.

«Слата» сообщила о причинах вхождения в «Восточный Союз»

В мае три крупные сети Сибири и Дальнего Востока: «Слата», «Красный Яр» и «Самбери» – объединились в «Восточный союз». С помощью альянса участники рассчитывают добиться экономического эффекта за счет комплексного решения общих задач.



Консолидация сетей позволяет альянсу рассчитывать в ближайшем будущем на выход в ТОП-10 крупнейших ритейлеров России. Товароборот лидера российского рынка составляет 2 трлн рублей. Крупнейшие сети получают более выгодные условия на рынке, что в конечном счете влияет на стоимость продуктовой корзины.

– Федеральные сети имеют лучшие условия поставки, дискриминация региональных ритейлеров достигает 7-10%. Считаем, что это неправильно, особенно в нынешних реалиях, мы обязаны максимально удерживать комфортные цены в магазинах, особенно это касается региональных городов, где зарплаты растут медленными темпами. Региональный бизнес необходимо поддерживать, и для этого мы консолидировались, – подчеркнул исполнительный директор ТС «Слата» и ТС «ХлебСоль» Ярослав Шиллер.

Подобного рода объединения не новы на рынке ритейла, но в компании отмечают, что идея –

это 1% успеха, а 99% зависит от того, кто и как ее реализует. Проект возглавляет Ольга Наумова – признанный эксперт и успешный практик в федеральном ритейле, в команду также вошли сильнейшие профессионалы от каждой сети.

– У нас есть целевая картинка, чего хотим достичь через полгода, год и далее, – поясняет Ярослав Шиллер. – Мы понимаем, что живем в меняющемся мире, и стратегию придется адаптировать, но у нас есть четкое представление того, куда мы должны прийти. Что это не спринт, а стайерский забег, и готовы проделать этот путь.

Ключевая задача альянса – выстроить работу с поставщиками по принципу «одного окна». В союзе одна коммерческая команда, которая централизованно решает вопросы формирования матрицы, промо, закупок, проводит тщательную проработку каждой категории товара и каждого формата. Все это позволяет сформулировать новое предложение для федеральных поставщиков на территории от Урала до Владивостока – общие данные о продажах, которые будут консолидироваться. В планах создать общий банк информации о движении товара: от продажи до планирования производства продукции.

По словам Ярослава Шиллера, на рынках Сибири и Дальнего Востока действует дистрибуторская модель, когда весомая часть маржи достается дистрибутору.

– Такой процесс является неэффективной моделью. Члены союза, имея собственные распределительные центры и понимая, что нужно покупателям, могут выстроить аналитику данных напрямую – от производителя до ритейлера – и сократить затраты на продвижение и логистику. В этом и заключается основная идея союза, – резюмировал Ярослав Шиллер.

ИНК построит новый жилой микрорайон в Усть-Куте для 3 тысяч человек

Иркутская нефтяная компания утвердила концепцию нового микрорайона, разработанную архитекторами из Иркутска и Санкт-Петербурга.

Строительство жилого района с развитой инфраструктурой позволит обеспечить комфортные условия проживания для работников Иркутского завода полимеров.

В ближайшее время компания-генпроектировщик приступит к инженерным изысканиям. Окончание строительства домов 1-й очереди запланировано к 2024 году.

Новый район на площади 25,7 га будет расположен на правом берегу реки Лены на юге Усть-Кута. Основными принципами планировки стали формирование компактных жилых кварталов с максимальным сохранением зеленых насаждений, а также распределение социально-бытовых объектов для удобства жителей.

Проектом предусмотрены около 30 блок-секций – для 3 тыс. человек. Также запланированы участки под застройку школы на 520 мест и двух детских садов для 280 воспитанников.

«Комплексный подход к развитию территории заключается не только в возведении группы домов, но и всех социальных объектов, а также абсолютно новых инженерных объектов для города – современных очистных сооружений, котельной, подстанции и водозабора, проектирование которых также финансирует ИНК», – отметил руководитель проекта строительства жилой и социальной инфраструктуры Иркутской нефтяной компании Игорь Драчев.

Иркутский завод полимеров – часть крупного газохимического кластера, который реализует ООО «Иркутская нефтяная компания». Это первое в Восточной Сибири предприятие по производству полимеров из этана, обеспеченное собственным сырьем. Производственная мощность – 650 тыс. тонн товарной продукции в год. Запуск завода позволит создать 1500 рабочих мест и внесет значительный вклад в инфраструктурное развитие Усть-Кута и севера региона.



Новые возможности системы КонсультантПлюс – восстановление предыдущего сеанса работы и улучшение популярных функций

Офлайн-версия справочной правовой системы КонсультантПлюс обновилась: появились новые возможности и улучшены популярные у пользователей функции.

Восстановление предыдущего сеанса работы

Теперь можно восстановить вкладки и окна, если работа была завершена аварийно (например, отключили свет). При входе в систему она предложит открыть их заново;

Расширены возможности постановки документов на контроль

Популярная функция «Поставить на контроль» позволяет отслеживать изменения в важных документах. В КонсультантПлюс поставить на контроль можно как документ целиком, так и его фрагмент (например, статью закона). В обновлении системы эта функция доработана и улучшена. Теперь, находясь в начале документа, можно выбрать, что ставить на контроль: весь документ целиком или только фрагмент. Это позволит избежать ошибок, когда вместо постановки на контроль всего документа пользователь нечаянно ставил на контроль его фрагмент или первую статью;

Документы из «Избранного» тоже на контроле!

При добавлении документа в «Избранное» появится предложение поставить этот документ на контроль.

«Избранное» – это удобный инструмент для работы с закладками, папками и документами, которые вы поставили на контроль. Функция позволяет сформировать личное рабочее пространство, где можно сохранять важные документы и в дальнейшем быстро переходить к ним;

Кнопка «Уведомлять об изменениях» в документах

Теперь еще удобнее следить за изменениями документов. Рядом с информацией об изменениях документа (например, о подготовке новой редакции) появилась новая кнопка «Уведомлять об изменениях»;

Сохранение помеченных маркером документов

Возможность делать цветные пометки в тек-

стах появилась в системе КонсультантПлюс не так давно, но уже полюбилась пользователям. Теперь функция стала еще удобнее, потому что все документы, в которых были проставлены пометки, автоматически добавляются в папку «Помеченные документы» в «Избранном». Документ из папки откроется на первой сделанной пользователем пометке. Если пометки будут стерты, то документ исчезнет из папки «Помеченные документы».

Новые возможности сделают работу с системой КонсультантПлюс еще комфортнее, можно не волноваться, что в случае выключения компьютера пропадут открытые документы, а если важно узнать об изменениях документа, то легко настроить уведомления.

Подробную информацию об обновлении системы можно узнать в сервисном центре КонсультантПлюс 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



**КонсультантПлюс
в Иркутске**
RUC 112 SINCE 1993

(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

Доверяй, но проверяй

Пять шагов для выбора надежного брокера

Все больше россиян приходят на фондовый рынок: число частных инвесторов на Московской бирже в июле 2021 года превысило 13 млн человек. Однако рост интереса к ценным бумагам играет на руку мошенникам, которые заманивают доверчивых граждан, обещая им высокую прибыль и отсутствие риска. Директор инвестиционной компании «Фридом Финанс» в Иркутске Вадим Остапенко считает не лишним в очередной раз напомнить нашим читателям, как отличить настоящего брокера от мошенников и не отнести свои деньги в финансовую пирамиду.



Фото А. Федорова

ШАГ 1: ПРОВЕРИТЬ ЛИЦЕНЗИЮ

Брокер предоставляет инвестору доступ к торговым площадкам. Для этого необходимо получить лицензию, в России ее выдает регулятор – Банк России. Помимо брокерской лицензии, компании зачастую получают еще депозитарную, лицензию по управлению ценными бумагами и дилерскую. Эту информацию нужно проверять на сайте Центробанка.

Например, на сайте нашей компании указаны все лицензии (на осуществление брокер-

ской, дилерской, депозитарной деятельности и деятельности по управлению ценными бумагами) с номерами и датами выдачи. В каждый документ вшита ссылка на соответствующую страницу Банка России.

У недобросовестных компаний, тех же печально известных финансовых пирамид, не будет лицензии. Также Банк России отдельно предупреждает о мошенниках.

ШАГ 2: ИЗУЧИТЬ САЙТ И СОЦСЕТИ

Возможно, вы сразу попали на сайт компании, перейдя по рекламной ссылке. Если ресурс содержит множество ошибок, на нем нет информации о лицензиях и владельцах, а сам он состоит из одной страницы, то лучше не рисковать своими деньгами и скорее закрыть вкладку.

Отдельно стоит сказать о поддельных сайтах и социальных сетях, ведь мошенники могут прикрываться известным брендом. Если есть малейшие сомнения, можно поискать брокера на сайте ЦБ и там найти ссылку на официальный сайт компании, а оттуда перейти в соцсети.

ШАГ 3: ПОИСКАТЬ УПОМИНАНИЕ НА БИРЖЕ

Торговые площадки регулярно публикуют списки представленных на них брокерских компаний. Его участники заслуживают доверия, особенно если речь идет о ведущих операторах Московской биржи или рейтинге участ-

ников торгов СПб Биржи. Среди зарубежных площадок стоит знать пять крупнейших: Нью-Йоркская фондовая биржа (NYSE), NASDAQ, Группа Лондонской фондовой биржи (LSE), Группа японских бирж и Шанхайская фондовая биржа (SSE).

Брокерские компании и сами могут стать публичными как в России, так и за рубежом. К примеру, первой инвестиционной компанией из СНГ с листингом на NASDAQ стал финансовый холдинг Freedom Holding Corp. (NASDAQ: FRHC), головная компания ИК «Фридом Финанс». Статус публичной компании означает, что брокер регулярно проходит множество строгих проверок регулятора.

ШАГ 4: ПРИСЛУШАТЬСЯ К ПРОФЕССИОНАЛАМ

Сюда могут входить: уважаемые акционеры, известные на рынке профессионалы в топ-менеджменте компании, кредитные рейтинги и членство в профессиональных или саморегулируемых организациях (например, НАУФОР в России).

Кредитные рейтинги российским компаниям могут присваивать как национальные, так и международные рейтинговые агентства. Например, ИК «Фридом Финанс» имеет рейтинг ruBBB со стабильным прогнозом от крупнейшего российского рейтингового агентства «Эксперт РА» и долгосрочный кредитный рейтинг «В» со стабильным прогнозом от международного рейтингового агентства Standard Poor's Global Ratings.

ШАГ 5: ПРОВЕРИТЬ ОБЕЩАНИЯ

С одной стороны, в рекламе каждый стремится представить свои продукты в лучшем свете. С другой – можно научиться отличать пустые обещания от реальных результатов.

Американская комиссия по ценным бумагам (SEC) на сайте investor.gov опубликовала список «красных флажков», которые помогут вычислить мошенника. К пятому шагу проверки относятся половина из них: «агрессивные продавцы, которые могут предоставить завышенные или ложные данные»; «предложения, которые звучат слишком хорошо, чтобы быть правдой»; «безрисковые инвестиционные возможности»; «обещания большого богатства и гарантированной прибыли».

Важно знать, что честный брокер всегда напоминает: прибыль в прошлом не гарантирует прибыль в будущем. Вообще никто и ничто не может гарантировать высокую прибыль, например, 20-30% в месяц, как это делают основатели сомнительных контор. Также лучше выбрать брокера, который честно предупреждает о рисках инвестиций в ценные бумаги.

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.

En+ Group развивает проекты запуска электрозаправочных станций

Проект запуска электрозаправочных станций в Иркутской области включен в перечень ключевых ESG-достижений En+ Group за 2020 год.

Сегодня Иркутская агломерация, включающая Иркутск, Ангарск, Шелехов, занимает второе место в России по уровню электрификации. Популярность обусловлена низкими тарифами на электроэнергию. На сегодня в Приангарье насчитывается порядка 1500 единиц такого вида транспорта.

В En+ Group считают, что одним из важнейших стимулов перехода на электромобили является наличие развитой инфраструктуры зарядных станций. Компания решила поддержать мировой тренд на развитие электромобилей и установила первые электрозаправочные станции в Иркутске и в поселке Листвянка в декабре 2020 года. На этом компания не останавливается. В феврале 2021 года En+ Group представила проект установки станции для зарядки электромобилей в Ангарске. А в сентябре к празднованию Дня города Иркутска компания планирует открыть ещё несколько электрозаправок в Иркутске и области.

По словам Михаила Хардикова, руководителя энергетического бизнеса компании En+ Group, комплексный подход и правильно организо-

ванная инфраструктура будут способствовать переходу на электромобили и автомобили с гибридным двигателем большого количества автолюбителей, а значит, позволят снизить негативное влияние транспорта на экологию города.

В ключевые достижения группы в области устойчивого развития также вошли борьба с пандемией COVID-19, реализация программы «Новая энергия», которая была запущена в 2007 году по предложению основателем компании Олега Дерипаски с целью модернизации гидроэлектростанций Группы в Сибири. В отчете подчеркивается, что En+ Group стала первым в России производителем энергии, участвующим в выпуске Международных сертификатов I-REC, а металлургический бизнес группы стал первым производителем алюминия в мире, который получил оценку «А» в международном рейтинге Carbon Disclosure Project (CDP). Тем самым компания была признана одной из 160 компаний-лидеров рейтинга из более чем 4800 участников, приверженных цели снижения климатических рисков по всей цепочке поставок.



РУСАЛ презентовал проект перестройки БрАЗа и ИркАЗа

Алюминиевые заводы Иркутской области ждут глобальное экологическое преобразование. Это часть масштабной перестройки четырех алюминиевых заводов РУСАЛа в Сибири.

Она стартует уже в этом году и, по плану, завершится в 2028-м. Вице-президент компании РУСАЛ Елена Безденежных презентовала проект губернатору Иркутской области Игорю Кобзеву. Проект сложный и по масштабам беспрецедентный, в свое время его инициировал основатель компании Олег Дерипаска.

На алюминиевых заводах Иркутской области планируется снести часть старых корпусов и на их месте возвести новые, где будут установлены современные электролизеры RA-300 и RA-550, работающие по технологии предварительно обожженного анода. Эти электролизеры – собственная разработка Инженерно-технологического центра РУСАЛа.

Благодаря внедрению самых современных, экологичных и энергетически эффективных из существующих на сегодня технологий производства алюминия выбросы бензопирена снизятся до 0, а выбросы фторидов сократятся более чем на 80%.

– Реализация этого масштабного плана создаст дополнительный кумулятивный эффект для экономики: дополнительные заказы, с созданием новых рабочих мест, получит множество российских предприятий и организаций, вырастут налоговые поступления в бюджеты всех уровней. На предприятии существенно улучшатся условия труда и увеличится доля высококвалифицированных специалистов, – рассказала вице-президент компании РУСАЛ Елена Безденежных.

После перестройки заводов улучшится качество металла и вырастет выпуск продукции с высокой добавленной стоимостью, поставляемой на экспорт и внутренний рынок. И, самое главное, улучшится экологическая обстановка.

Объем инвестиций в реконструкцию двух алюминиевых заводов области оценивается



почти в 1,9 млн долларов. Справляться с финансированием проекта Компания предполагает своими силами. Об этом на прошедшем ранее Красноярском экономическом форуме говорил генеральный директор РУСАЛа Евгений Никитин:

– Надо четко отметить, что весь проект реализуется на коммерческие деньги, ни копейки государственных вливаний не предусмотрено. Но компания рассматривает на госгарантии по программе, стимулирующей модернизацию российской промышленности. Строительство, по сути, нового производства на месте старых корпусов – процесс долгий, и банкам так спокойней кредитовать бизнес. Подчеркну, объемы производства останутся прежними. Цель проекта – решить унаследованные проблемы с экологией.

Из Москвы в Сибирь: En+ построит головной офис в Иркутске

En+ Group стала одной из первых крупных российских компаний, которая решила перевести штаб-квартиру из Москвы в Сибирь, где сосредоточены основные активы группы. Строительство головного офиса в центре Иркутска уже началось. Как сообщили Газете Дело в пресс-службе компании, к текущему моменту на объекте завершена заливка фундамента, а само здание должно быть сдано во втором квартале 2022 года.



Проект здания

Фото из архива компании

ОТ СЛОВ К ДЕЛУ

Предложения перенести головные офисы крупных российских компаний в регионы периодически звучат на разных уровнях власти. Председатель Совета Федерации Валентина Матвиенко предлагала перевести из Москвы «Газпром», «Роснано», «Росэнергоатом» и РЖД, потом идею подхватили в Минэкономразвития. Цель одна – поддержать российские регионы.

С похожей идеей – оставить деньги в регионах и перестать кормить Москву – в прошлом году на Столыпинском форуме выступил основатель En+ Group Олег Дерипаска. Он же озвучил идею перевода штаб-квартиры компании в Иркутск. Реализацию масштабного проекта не стали откладывать в долгий ящик: строительство новой штаб-квартиры En+ Group уже началось. Центральный офис расположится на

Цесовской набережной (ул. 5-й Армии, 2).

Как сообщили в компании, деловой центр площадью 4,1 тыс. кв. м будет построен в соответствии с международными экологическими стандартами, из современных материалов, особое место среди которых отводится алюминиевым конструкциям. Бизнес-центр будет состоять из офисного пространства, зоны кафе и ресторана, а также фитнес-зала и медицинского кабинета. Инвестиции в строительство составят 500 млн рублей.

НЕ ТОЛЬКО НОВЫЙ ОФИС

При этом дело не ограничится только строительством бизнес-центра. Компания заходит в ключевой для себя регион всерьез и надолго. En+ активно участвует в комплексном благо-

устройстве Цесовской набережной: на месте промзон в исторической части города на протяжении 1,6 км будет создано единое общественное пространство, доступное для всех горожан.

Проект включает в себя, помимо делового центра, набережную с прогулочными зонами и велодорожками, два инженерно-сетевых объекта, архитектурные сооружения – Дом приемов и отреставрированные Курбатовские бани, а также жилой квартал, на первых этажах которого разместятся рестораны, кафе и арт-пространства.

Разработчиком проекта стал архитектор с мировым именем Кэнго Кума. Общая сумма вложений со стороны En+ Group может составить около 10 млрд рублей.

– Создание нового делового и культурного пространства в Иркутске – важная часть программы развития регионов присутствия En+ Group, – отметил директор по устойчивому

развитию En+ Group Антон Бутманов. – Наша компания была одной из первых, кто принял решение о переводе части сотрудников из столицы в Сибирь, ближе к основным активам. Вопрос с дефицитом необходимых офисных площадей мы решаем самостоятельно. Надеемся, что реализация таких проектов будет способствовать комплексному изменению городской среды и внедрению новых современных стандартов.

МЕНЯЕШЬСЯ САМ – МЕНЯЙ СРЕДУ

Новые планы En+ Group станут логичным продолжением уже реализуемой ESG-стратегии. «Меняешься сам – меняй среду вокруг себя» – таков основной принцип программы устойчивого развития компании в Иркутской области.

На протяжении последних лет En+ инвестирует в строительство спортивной инфраструктуры, образовательных, детских и медицинских учреждений, жилых микрорайонов. Например, в Тулуне компания построила лыжную базу «Снежинка» и детскую поликлинику, в Усть-Илимске – большую современную детскую площадку, а в Черемхово – первый в городе крытый каток «Ледовая арена». На 2021 год запланировано строительство детских площадок в шести городах Иркутской области, строительство и обустройство лыжных баз в Нижнеудинске и Дивногорске, а также ремонт школы и реконструкция театральной гостиницы драматического театра в Братске.

Продолжает компания активно трансформировать и основное производство: стартовала модернизация алюминиевых заводов, реализуется программа технического перевооружения ГЭС «Новая энергия», которая позволяет при тех же ресурсах получать больше энергии. Всё это поможет компании значительно уменьшить углеродный след. Глобальная цель En+ – достичь нулевого баланса выбросов парниковых газов к 2050 году и сократить минимум на 35% выбросы ПГ к 2030 году.

– У нас в регионе работает более 35 тысяч сотрудников. Сейчас происходит переезд штаб-квартиры En+ в Иркутск. Иркутская область – ключевой регион для En+. Мы заинтересованы в том, чтобы регион развивался, – подчеркнул Антон Бутманов.

Политики, банкиры, лидеры бизнес-объединений прокомментировали идею строительства головного офиса компании En+ в Иркутске.

«Время покажет эффективность такого решения»

Игорь Кобзев, губернатор Иркутской области:

– Плюсы от концентрации деловой жизни крупных компаний в регионе – очевидны: это улучшение делового климата и новые рабочие места, повышение конкурентной среды в экономике региона и дополнительные возможности для сферы обслуживания и гостеприимства. Отлично, что En+ Group связывает планы по развитию компании именно с Иркутской областью: строительство головного офиса – это новый этап партнерства региона и компании, уверен, что время покажет эффективность такого решения.

«Регион получит дополнительные налоговые отчисления»

Андрей Чернышев, сенатор Российской Федерации от Иркутской области:

– Идея создания головного офиса крупной промышленной компании En+ Group в Иркутске принесёт позитивные изменения для региона. В первую очередь, это оперативное взаимодействие с региональными и муниципальными властями. Работа непосредственно на территории и в одном часовом поясе, топ-менеджмент компании будет досконально понимать все внутренние экономические процессы, при необходимости

подключаться к решению местных проблем, в том числе и социального характера. К тому же регион получит дополнительные налоговые отчисления за счет новых рабочих мест. Также можно рассчитывать на поддержку и развитие сферы услуг, рост бизнес-активности.

«Строительство офиса будет способствовать благоустройству набережной Ангары»

Руслан Болотов, мэр города Иркутска:

– En+ Group – социально ответственная компания. На её счету десятки успешно реализованных проектов в сфере образования, экологии, благоустройства, физкультуры и спорта. Строительство в Иркутске головного офиса компании, а также сопутствующее этому благоустройство набережной реки Ангары по современным стандартам – с променадами, велодорожками, архитектурными объектами – изменит к лучшему эту часть города, подарит горожанам и гостям Иркутска еще одно любимое место для отдыха.

«Нет сомнений, что переезд простимулирует развитие городской инфраструктуры»

Алексей Соболев, президент Союза «Торгово-промышленная палата Восточной Сибири»

(Иркутская область):

– Строительство головного офиса «Газпром нефти» в Санкт-Петербурге в свое время очень положительно сказалось на наполнении городского бюджета северной столицы. Бизнес-сообщество Приангарья, безусловно, поддерживает инициативу о строительстве головного офиса En+ Group в Иркутске. Нет сомнений, что переезд простимулирует развитие городской инфраструктуры, обеспечит новыми рабочими местами представителей разных профессий и, главное, обогатит бюджет Иркутской области за счет налоговых отчислений компании. Кроме того, существенно ускорятся и станут более эффективными управленческие операции, взаимодействие компании с клиентами, так как решения, связанные с основным бизнесом, на месте принимаются значительно быстрее, чем из Москвы.

«Программа релокации сотрудников компании в Иркутск – отличное решение»

Александр Абрамкин,

председатель Байкальского банка Сбербанка:

– En+ сегодня – мировой лидер по производству возобновляемой энергии и занимает 37% всего энергорынка Сибири. На территории регио-

на расположен каскад из трех ГЭС на реке Ангаре (Иркутская, Братская и Усть-Илимская) и семи тепловых электростанций Группы. Сотрудничество нашего банка с En+ началось еще в 1998 году и успешно продолжается в части банковских и нефинансовых сервисов. Строительство делового центра в столице Приангарья и программа релокации сотрудников компании в Иркутск, на мой взгляд, – отличное решение. Уверен, что такой шаг будет способствовать развитию нашего города и региона, а стратегическое развитие партнерских отношений с En+ продолжится.

«Вокруг крупного бизнеса аккумулируется и средние, и малые предприниматели»

Евгений Стекачев,

председатель думы города Иркутска:

– Любой крупный инфраструктурный проект – это всегда импульс для развития экономики города. Тем более строительство головного офиса крупной компании в Иркутске. Набережной это даст законченный вид и современное благоустройство. Как правило, вокруг крупного бизнеса аккумулируются и средние, и малые предприниматели. Это дает синергетический эффект и позволяет увеличивать налоговые поступления в бюджеты всех уровней.

«Туризмом на Байкале интересуются все – от Казакевича до Дерипаски»

В сфере туризма сложилась уникальная ситуация, которая, по мнению экспертов, дает инвесторам особый шанс: на рынке идет «передел», он активно меняется, а весь мир и Россия вынуждены смотреть в сторону так называемой ESG-повестки. Байкал здесь имеет колоссальное значение. О проблемах и возможностях, о том, что нужно сделать, чтобы индустрия развивалась, рассказали участники VII Байкальского саммита РГУД.

«Меры поддержки небольших отелей должны появиться в августе»

Елена Лысенкова, заместитель главы Ростуризма:



– Коронакризис, конечно, стал вызовом для отрасли. Но в любой проблеме есть возможности. И Россия, однозначно, использует их для развития. Сейчас активно набирает обороты госпрограмма поддержки инвесторов гостиничного бизнеса через субсидирование процентной ставки (постановление 141). По условиям программы льготные кредиты предоставляются на строительство новых гостиниц, реновацию старых; под постановление также попадают санаторно-курортные объекты и многофункциональные комплексы. Срок кредитования – до

15 лет, ставка – 3-5%. До середины августа идет процесс аккредитации банков. Хочу сказать, что заявки из Байкальского региона, из Иркутской области уже есть.

Мы получали много вопросов от малого бизнеса в связи с тем, что по постановлению 141 предусмотрена поддержка инвесторов крупных объектов – от 120 номеров. На текущий момент мы вместе с Министерством экономического развития, Корпорацией МСП и банками прорабатываем несколько продуктов для поддержки малого бизнеса. Я надеюсь, в августе мы их получим.

Еще один острый вопрос, который задают регулярно, касается Байкальской правовой аномалии. Его призван решить федеральный закон «О туризме», который находится в разработке.

«Нам нужен TOP для Забайкалья, Бурятии и Иркутской области»

Алексей Волков, президент Общественного союза индустрии гостеприимства (Москва):



– Внутреннему туризму в развитых странах уделяли внимание уже давно, и действительно, доля туризма в валовом продукте этих стран намного выше, чем в России. Причем не только от туризма, но и от связанных с ним отраслей. Мы таких отраслей в России насчитали 118. Недавно к ним присоединился гольф, до этого – ассоциация лоскутного шитья России, строители, инвесторы, перевозчики, круизные компании и многие другие.

Байкал сегодня – самая интересная дестинация, в которую, кроме Москвы и Сочи, все хотят приехать. Это бренд номер один в мире с точки зрения дестинации. Буквально вчера мы общались с коллегами по развитию Дальнего Востока и Арктики и пришли к выводу, что нам нужен TOP (территория опережающего развития). При этом общий, с участием Забайкалья, Бурятии, Иркутской области, тогда инвестиции в индустрию гостеприимства будут наиболее эффективными.

Коронавирус дал возможность по-другому взглянуть на индустрию гостеприимства. Стало ясно, насколько экономика целых субъектов РФ, связанных с туризмом и курортной сферой, зависима. Мы взяли курс на продвижение понятия

гостеприимства, его формализацию, проводим конкурс «Мастера гостеприимства». Кадры решают все, а сегодня в индустрии их колоссальный дефицит – от линейного до управленческого персонала.

Также мы выходим в Минфин с предложением полностью обнулить или сделать 10% по НДС для гостиниц. Для ресторанов и общепита нам удалось решить этот вопрос, а вот что касается гостиниц и средств размещения – пока нет. Надеюсь, что нас услышат. Пилотными регионами для апробации новшества предлагаем взять как раз Дальний Восток и TOP, который предлагаем создать на Байкале.

Рассчитываем, что инвестиции, которые приходят в регионы, будут считаться не с момента того, как подписано инвестиционное соглашение, а с того момента, когда создан объект, построена гостиница, ресторан. Этот вопрос мы также прорабатываем.

Сейчас самый главный тренд в туризме, наверное, – это толерантность к изменениям. Во времена перемен надо уметь диверсифицировать свои услуги, свой турпродукт, научиться его упаковывать. Если вы не умеете продвигать его в соцсетях, просто потому, что вас там нет, значит, у вас нет туристического продукта. Волн будет еще много, надо быть готовым к любым изменениям.

«Успех Краснодарского края можно повторить»

Алексис Фейя, директор по развитию IHG в России, СНГ, Украине, Грузии и Прибалтике, IHG – InterContinental Hotels Group (Москва) (входит в топ-5 международных операторов гостеприимства, планирует строительство гостиницы Holiday Inn в Иркутске):



– Если в России ситуация с коронавирусом обострилась только в марте 2020 года, то в Китае она начала развиваться задолго до этого. У нас порядка 500 отелей в КНР, поэтому, когда пандемия пришла в Россию, мы уже хорошо представляли, что будет дальше.

Пандемия вызвала кризисные явления в гостиничной сфере, но в то же время положительным моментом было то, что все поняли, каким потенциалом обладает внутренний туризм. В

Краснодарском крае после отмены ограничений спрос на гостиницы со стороны россиян вырос в разы. Этот потенциал нужно развивать. И я уверен, что успех Краснодара можно повторить и в Калининграде, и в других крупных российских городах. Мне известно, что количество поездок на Байкал, на Камчатку тоже увеличилось.

Приятно отметить и положительные сдвиги в действиях российских властей, которые пытаются поддерживать и развивать отрасль. Это касается и субсидий на строительство и реконструкцию гостиниц, и снижения НДС, которое сейчас обсуждается в отрасли.



Озеро Байкал

Елена Скоробогатова | pixabay.com

«Ковидная ситуация развила тренд на внутренние путешествия»

Александр Курепов, руководитель Байкальского представительства РГУД:



– По данным Всемирного совета по туризму и путешествиям, доля туризма в мировом валовом продукте составляет 3,5%, а с учетом сопутствующих отраслей превышает 10%. В европейских странах доля туризма составляет от 4 до 8%, а с учетом сопутствующих от-

раслей может превышать даже 15%. В России эта доля пока намного меньше, но ковидная ситуация развила тренд на внутренние путешествия и открыла большие возможности. Мы видим и внимание правительства, всех уровней власти к отрасли. Для развития туризма у нас есть все предпосылки: наша страна богата культурным и историческим наследием, у нас много природных памятников, уникальных мест.

«Байкал с точки зрения ESG-повестки имеет колоссальное значение»

Наталья Волощенко, директор управления продаж корпоративным клиентам Байкальского банка Сбербанка:



– Мы считаем, что в сфере туризма сейчас сложилась уникальная рыночная конъюнктура, которой необходимо воспользоваться. Не только потому, что идет «передел» рынка, но и потому, что потребности туристов меняются, а весь мир и Россия вынуждены смотреть в сторону так называемой ESG-повестки. Байкал с этой точки зрения имеет колоссальное значение.

На острове Ольхон на Байкале установлена скульптура Даши Намдакова «Хранитель». Очень символично – скульптура показывает всю логику и всю мудрость нашей жизни. Чтобы добраться до нее, надо специально ехать, преодолеть путь. У «Хранителя» есть корни – это история, культура, наши предки, родина. Не зная корней, не забывая о них, невозможно построить нормальную жизнь. Но при этом мы должны помнить о ветвях, которые растут, это наше будущее, это наши дети. Задача банка – дать жизнь новым веткам, новым инвестиционным проектам. И это новое будущее, действительно, вписывается в ESG-повестку,

политику устойчивого развития любого бизнеса с заботой об окружающей среде.

Байкал после Кремля является вторым объектом России, который россияне считают символом нашей страны и единственным нерукотворным объектом. Байкал находится на третьем месте, которые россияне хотели бы посетить, после Крыма и Петербурга. Это накладывает, с одной стороны, ответственность, а с другой – дает колоссальные возможности тем, кто планирует работать в отрасли туризма, учитывая, что к 2030 году рынок продолжит существенно расти. После отмены всех ограничений, конечно, поток перераспределится, но люди уже почувствовали вкус к путешествиям внутри страны, этого не изменить. Поэтому всех, кто сейчас задумывается, делает инвестпроект, призываем посмотреть на Байкальский регион и на туристическую отрасль.

Совсем скоро Сбербанк реализует проекты с нашими партнерами. О туризме сейчас думают все – и известный крупный бизнесмен Олег Дерипаска, и малый бизнес – Анатолий Казакевич. А Сбербанк готов поддержать всех предпринимателей, кто готов развивать туризм на Байкале.

Елена Демидова

Майнинг по-иркутски

Михаил Орлов, ООО «М.Е.Т.А.», – о нюансах криптобизнеса

Иркутск неспроста называют столицей майнинга: благодаря дешевой электроэнергии желающие заработать на производстве криптовалют съезжают в регион со всего мира. Спрос рождает предложение. Несмотря на то, что майнинговая деятельность не регламентирована законодательством, крупные криптофермы растут как грибы, и вот-вот на рынке появятся продукты, предназначенные для массовых клиентов. Герой нашей рубрики «Стартап» Михаил Орлов имеет богатый опыт в майнинге. Он рассказал Газете Дело о том, с чем сталкиваются начинающие майнеры и что делать, чтобы получить нужный результат.

НАЧАЛИ С УБЫТКА В 45 МИЛЛИОНОВ РУБЛЕЙ

– Майнингом я занимаюсь с 2016 года. На первой волне хайпа убедил руководство фирмы, в которой тогда работал (а мы занимались совсем далеким от цифровых денег бизнесом – сантехническим оборудованием), опробовать новое направление. Дело было в Москве. Опыт был неудачным: мы купили оборудование, чтобы майнить новую, никому не известную криптовалюту (dash). Она «не взлетела», а процесс её производства был настолько энергоёмким, что быстро потерял экономический смысл. Компания зафиксировала убыток в размере 45 миллионов рублей, но от идеи майнинга не отказалась. Как в любом серьёзном деле, здесь за одного битого двух небитых дают.

После того случая я тщательно изучил рынок, разобрался в типах машин и их производителях, прошел обучение на заводе по ремонту майнингового оборудования, а затем вернулся в Иркутск и открыл здесь собственную компанию – ООО «М.Е.Т.А.». Иркутскую область выбрал не только потому, что я иркутянин – здесь самая дешевая в стране электроэнергия. Моя компания строит майнинговые фермы разного номинала: от 30 киловатт до 15 мегаватт, мы умеем делать бесшумные фермы. А осенью собираемся выходить на массовый рынок.

КОНСУЛЬТИРУЕМ КЛИЕНТОВ ПО ВСЕМ ВОПРОСАМ

– Для того, чтобы успешно майнить криптовалюту, нужно сделать несколько шагов:

- Выбрать криптовалюту и, соответственно, наиболее подходящее для этого оборудование.
 - Найти площадку для его установки. Это может быть как собственная территория, так и аренда места на криптовалютной ферме.
 - В удачный момент времени начать производство.
 - В добрый час вывести заработанные средства.
- Нюансов на каждом этапе множество. Мы консультируем клиентов по всем вопросам и обслуживаем их машины.

ЧУЖОЙ УСПЕХ ПОДОГРЕВАЕТ ИНТЕРЕС К МАЙНИНГУ

– Спрос на наши услуги достаточно высок, хотя мы еще не запустили рекламную кампанию. Это неудивительно: желание получить дополнительный доход у многих велико, и чужой успех лишь подогревает его. Все же видят, насколько увеличилось число дорогих машин на улицах Иркутска за последние пару лет. Скоро на рынок придут частные клиенты и интерес к майнингу вырастет еще больше: возможный дополнительный заработок



10-20 тысяч рублей в месяц – для многих очень ощутимое подспорье. Рынок на этой волне интереса тоже развивается: поставщики оборудования, идя навстречу пожеланиям клиентов, разрабатывают более энергоэффективные машины, а сервисные компании снабжают эту технику бесшумными, красивыми, компактными боксами, что в перспективе позволит размещать оборудование не только за пределами населенных пунктов.

ДОХОДНОСТЬ В ТЫСЯЧИ ПРОЦЕНТОВ VS РИСКИ

– На криптовалюте порой зарабатывают тысячи процентов. Это возможно, если не только майнить криптовалюту, но и «холдить» (или «ходлить» – от слова Hold), то есть сохранять монеты, несмотря на скачки курсов. Но есть и риски. Основных – четыре: неправильный выбор криптовалюты, оборудования, неудачный момент для входа на рынок и выхода из него. Надо также помнить, что майнинговая деятельность еще не регламентирована законодательством, то есть защитой своих интересов майнеры занимаются самостоятельно, не обращаясь за помощью к государству.

НЕ ОБЯЗАТЕЛЬНО МАЙНИТЬ БИТКОИН

– Для того, чтобы заработать на майнинге, не обязательно майнить биткоины. Да, это самая известная криптовалюта, в нее вложено столько денег, что исчезнуть с рынка ей просто не позволят заинтересованные владельцы. Но биткоин стоит десятки тысяч долларов, и сейчас вырасти в разы ему сложнее, чем когда он только появился. Поэ-

тому рентабельность майнинга биткоина сейчас не так высока, как прежде, и имеет смысл майнить не его, а альткоины – альтернативные криптовалюты, причем выбирать из 20-30 самых ходовых. Наилучшую отдачу, на текущий момент, по моему мнению, приносит майнинг Litecoin и Dogecoin (спасибо Илону Маску за это).

ПРАВИЛЬНЕЕ ВХОДИТЬ ПОСЛЕ КОРРЕКЦИИ

– Новички в майнинге, как и на фондовом рынке, часто входят, когда рынок на максимумах, а истории успеха будоражат воображение, но правильное время для входа после коррекции. О том, в какой фазе находится рынок криптовалют, можно судить по курсу биткоина – он, как индекс гамбургера, отражает общее движение рынка. Сейчас, например, рынок корректируется, и инвесторы нервничают. Это время нужно уметь переждать. Амплитуда движений на рынке криптовалют, как и на любом молодом растущем рынке, велика. Это, с одной стороны, позволяет зарабатывать, но и выдержки от инвестора требует больше.

МНЕНИЕ

«Визуальное решение символизирует цифровые технологии»

Гомбо Зориктуев, бренд-технолог:

– Общая ассоциация, суть бренда компании «М.Е.Т.А.» – метафизика, метаданные. Это и аббревиатура: каждой буквой названия обозначается направление деятельности компании. Например, М – mining – основное направление деятельности, Е – exchange – обмен криптовалютой, Т – trading – торговля на бирже, А – advise – консалтинг. Визуальное решение поддерживает эту тему, символизирует цифровые технологии, данные и связи между элементами.

ТАРИФЫ НА ЭЛЕКТРОЭНЕРГИЮ ПРИВЛЕКАЮТ

– Майнинговое оборудование энергоёмкое, поэтому неудивительно, что самые низкие в стране тарифы на электроэнергию привлекают в наш регион майнеров всего мира: криптофермы в Иркутске и области растут как грибы. Майнеры платят за электричество сотни тысяч и даже миллионы рублей в месяц. Находятся и желающие поймать рыбку в мутной воде, то есть воспользоваться льготными тарифами для населения, не предназначенными для коммерческой деятельности. Как правило, это небольшие фермы и частные инвесторы.

ЧАСТНЫМ ИНВЕСТОРАМ ПОТРЕБУЕТСЯ ОКОЛО СОТНИ ТЫСЯЧ РУБЛЕЙ

– Сейчас мы собираемся строить понижающую подстанцию на 16 мегаватт в Усть-Орде. Получили уже техническое условие по высокой стороне. То есть мы планируем подключаться к мощным трансформаторам и ставить свои понижающие. На базе этой подстанции построим собственную крупную майнинговую ферму, а также будем продавать услуги хостинга для частных инвесторов. Наш проект обойдется в несколько десятков миллионов рублей, а частным инвесторам, чтобы войти на рынок, потребуется около сотни тысяч рублей. Примерно столько сейчас стоит минимальный комплект оборудования.

БРЕНД ПОМОЖЕТ ПРОДВИЖЕНИЮ

– Все ключевые направления нашей деятельности зашифрованы в названии компании – М.Е.Т.А. Эта аббревиатура лежит в основе бренда. А визуальное оформление разработал бренд-технолог Гомбо Зориктуев. Уверен, что бренд поможет в продвижении нашей компании: уже этой осенью мы собираемся выйти на массовый рынок.

Наталья Краз

Не является предложением или советом по покупке либо продаже ценных бумаг и иных активов. Стоимость активов может увеличиваться и уменьшаться, результаты инвестирования в прошлом не определяют доходы в будущем.

Байкальский международный форум партнеров пройдет в Иркутске 18-20 августа

Байкальский международный форум партнеров (БМФП) пройдет в Иркутске 18-20 августа. В 2021 году форум проводится во второй раз, его организует Торгово-промышленная палата Восточной Сибири при поддержке Правительства Иркутской области, Законодательного Собрания Иркутской области, Администрации города Иркутска, Торгово-промышленной палаты России.

BAIKAL
INTERNATIONAL
FORUM OF PARTNERS
18-20 august 2021



БАЙКАЛЬСКИЙ
МЕЖДУНАРОДНЫЙ
ФОРУМ ПАРТНЕРОВ
18-20 августа 2021

Главными темами деловой программы форума станут инвестиции в региональные проекты и масштабирование бизнеса в сферах ритейла, интернет-торговли, франчайзинга, международной торговли, развитие

цифровой экономики и проблемы легализации майнинга, а также новые вызовы для бизнеса в лесной сфере.

В рамках форума запланировано оглашение Инвестиционного послания Губернатора Иркутской области.

В настоящее время ведется предварительный сбор резюме инвестиционных проектов, которые рассмотрит экспертная группа специалистов ведущих банков и фондов.

Участие в БМФП-2021 примут представители органов власти всех уровней, дипломатических ведомств, банковских институтов, бизнес-объединений и экспортоориентированных компаний России, Китая, Кореи, Монголии, Германии, Республики Беларусь и других стран.

Партнерами БМФП-2021 выступают Байкальский банк ПАО Сбербанк, Банк ВТБ (ПАО), ГК «Форус», Межрегиональная ассоциация «Сибирское соглашение», крупнейшие предприятия и организации – члены палаты, представители СМИ.

Отличительной особенностью БМФП-2021 является индивидуальная работа по привлечению потенциальных партнеров на b2b-переговоры, которая сфокусирована на регионах Уральского, Сибирского и Дальнево-

сточного федеральных округов, стран СНГ и Юго-Восточной Азии.

Регистрация на Байкальский международный форум партнеров



Недвижимость Иркутска: какие рекорды ставит региональный рынок?

В июне 2021 года российские девелоперы запустили строительство 5,3 млн кв. м жилья в многоквартирных домах – рекордный месячный объем за последние два года. Об этом говорится в отчете, подготовленном Аналитическим центром ДОМ.РФ. Иркутская область не отстает от общероссийских трендов и тоже бьет рекорды по многим показателям, характеризующим состояние строительной отрасли в регионе. Подробная информация, что изменилось в 2020-2021 годах, – в обзоре портала REALTY.IRK.RU.

Текущее строительство: эскроу набирает очки

По данным информационной системы наш.дом.рф, в Иркутской области в стадии строительства находится 743 тыс. кв. м жилья (многоквартирные дома). Большая часть – 570 тыс. кв. м – строится по проектному финансированию с использованием счетов эскроу, и еще 149 тыс. кв. м достраиваются по старым правилам. Проектное финансирование в регионе представляют 7 банков, в тройку лидеров входят СберБанк (27 проектов, 416 тыс. кв. м), банк «Открытие» (5 проектов, 77 тыс. кв. м) и ВТБ (3 проекта, 26 тыс. кв. м). Лидерами по объемам текущего строительства среди застройщиков являются «АЗГИ» (131 тыс. кв. м), «Энергия» (35 тыс. кв. м), «Флагман» (34 тыс. кв. м), «ДомСтрой» (33 тыс. кв. м) и «ГрандСтрой» (31 тыс. кв. м).

Как считает генеральный директор ДОМ.РФ Виталий Мутко, строительная отрасль максимально адаптировалась к работе по новым правилам – с проектным финансированием и счетами эскроу. «Застройщики и банки за последние два года освоились в новых условиях, научились работать друг с другом в рамках новой схемы. Реформа долевого строительства успешно завершена и оказывает фундаментально благотворное влияние на рынок», – подчеркнул он.

В первом полугодии 2021 года в Иркутске, по данным администрации города, выдано 8 разрешений на строительство многоэтажных жилых домов, в общей сложности в областном центре планируется построить еще 181,5 тыс. кв. м жилья. В 2020 году иркутские застройщики «заложили» 357,1 тыс. кв. м, за год ими оформлено 16

разрешений на строительство жилых комплексов. А вот в 2019 году было выдано всего 8 разрешений на строительство МКД на 171 тыс. кв. м. *данные на 02.08.2021.

Ввод жилья: традиционно лидирует ИЖС

За первое полугодие 2021 года, по данным Иркутскстата, в Иркутской области введено 583,8 тыс. кв. м жилья – почти в два раза больше, чем было сдано в первую половину 2020-го (318,7 тыс. кв. м) и за аналогичный период 2019-го (336 тыс. кв. м). По-прежнему, в общем объеме ввода преобладают индивидуальные дома. 71% жилья – 413,6 тыс. кв. м – за прошедшие полгода построено населением, год назад доля индивидуального жилья составляла 56%, в 2019-м – 68%.

Жилье строится, в основном, в Иркутске и Иркутском районе, на эти два муниципальных образования пришлось 73% от введенного в первом квартале жилья. Причем в Иркутском районе его построено больше. За первые три месяца 2021 года в областном центре сдали 77,5 тыс. кв. м, а в Иркутском районе – 86,2 тыс. кв. м.

Цены на жильё: стоимость «квадрата» всё выше

Квартиры в Иркутске ощутимо подорожали. При этом рост стоимости нового жилья обгоняет «вторичку». По данным REALTY.IRK.RU, средняя стоимость квадратного метра на вторичном рынке за семь месяцев выросла на 12,4%, до 88,1 тыс. рублей. «Квадрат» в новостройках Иркутска стал дороже на 22,3%, его средняя стоимость от застройщика на 30.07.2021 года составила 95,05 тыс. руб.

Вторичный рынок: спрос растёт как «на дрожжах»

По данным Росреестра, за шесть месяцев в Иркутской области зарегистрировали 35589 сделок купли-продажи жилья – на 38% больше, чем в первом полугодии 2020 года. Меньше всего сделок в этом году традиционно оформлено в январе – всего 1053, а больше всего в апреле – 8375. В Иркутске с января по июнь зарегистрировали 11261 договор купли-продажи – на 43% больше, чем за аналогичный период 2020 года.

Сделки с новостройками: ДДУ идут в рост

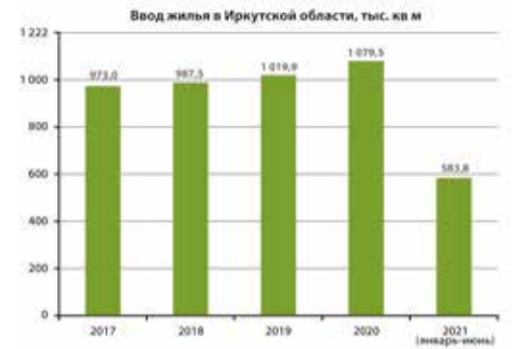
За январь-июнь 2021 года в Иркутской области, по данным Росреестра, зарегистрировано 2963 договора долевого участия в строительстве (ДДУ). Это на 22% больше, чем за аналогичный период прошлого года. 1705 сделок с новостройками в первом полугодии 2021 года оформлены с применением счетов эскроу, в прошлом году за полгода по счетам эскроу зарегистрировано 744 ДДУ. Большинство новостроек приобретается в Иркутске и Иркутском районе: доля областного центра в общем объеме сделок составляет 72%, еще 23% приходится на прилегающий район.

В Иркутске за первые шесть месяцев 2021 года зарегистрировали 2145 договоров долевого участия, за первую половину прошлого года их оформлено немного меньше – 2090. Примечательно, что количество ДДУ по счетам эскроу в июне 2021 года существенно сократилось по сравнению с маем: в этом месяце зарегистрировано 279 договоров, в июне – 155. Меньше ДДУ с использованием эскроу счетов в этом году оформлено только в январе – 119.

А вот в Иркутском районе число ДДУ с применением эскроу счетов в июне текущего года, наоборот, выросло: из 112 договоров, зарегистрированных Росреестром, 110 – по эскроу, и это максимальное значение в этом году. В мае сделок с новостройками в Иркутском районе зарегистрировали меньше: 76 ДДУ, из них по эскроу – 72. А в июне 2020 года в районе было оформлено 83 ДДУ, с использованием эскроу счетов – всего 32.

Коммерческая недвижимость теряет былые позиции

За первое полугодие 2021 года в Иркутске зарегистрировали 1525 переходов прав на нежилые помещения – на 16% меньше, чем за первые шесть месяцев 2020 года. Стоит отметить, что в 2020 году число сделок с коммерческими помещениями оказалось максимальным за последние 5 лет.



Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 06.08.2021 г. (тыс. руб./кв. м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	100,65	96,85	88,65	85,70	68,62
1 комн. панель	109,06	101,97	94,41	85,49	75,53
2 комн. кирпич	98,72	98,17	84,04	85,95	71,02
2 комн. панель	99,37	94,98	86,78	76,55	69,73
3 комн. кирпич	113,10	94,26	88,05	77,32	71,99
3 комн. панель	86,22	91,13	80,50	79,51	67,52
Средняя стоимость	97,18	100,21	89,61	79,16	66,58

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 06.08.2021 г. (тыс. руб./кв. м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	93,96	94,50	-	112,86	-
Срок сдачи – 2 полугодие 2021 года	-	99,38	95,56	87,71	67,79
Срок сдачи – 1 полугодие 2022 года	-	100,48	101,57	83,22	71,05
Срок сдачи – 2 полугодие 2022 года и позже	-	119,37	91,50	-	79,48
Средняя стоимость	93,96	110,07	95,27	102,86	73,56

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 06.08.2021 г. (тыс. руб./кв. м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	31,48	-	-	-	35,00
склад (аренда)	-	0,35	0,34	0,20	0,18
магазин (продажа)	104,69	67,45	52,24	46,29	51,14
магазин (аренда)	0,95	0,70	0,50	0,36	0,52
офис (продажа)	88,85	61,39	53,66	52,03	49,66
офис (аренда)	0,86	0,68	0,49	0,42	0,49

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

Ростелеком

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. 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. 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.

17 819 100 руб.

г. Алзатай

ул. Механизаторская, 26

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

130 823 руб.

р.п. Атагай

ул. Победы, 19

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

101 587 руб.

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

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

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



baxter

MADE IN ITALY

PIAF SOFA

МОДУЛЬНЫЙ ДИВАН

Роскошный секционный угловой диван, созданный собственным дизайнерским бюро **Baxter**. Модные скругленные формы и лаконичный силуэт, позволяют ему вписываться в интерьеры любой стилистики, а высокое качество и непревзойденная элегантность мебели **Baxter** делают диван **Piaf** невероятно притягательным.



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

SClassic
 ЦЕНТР ДИЗАЙНА

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