

газета

дело

АВГУСТ, 2023 | № 7(134)

**проект |**

Игорь Дружков,
«Поли-Флоор
Иркутск», –
о реновации отеля
«Байкал»

5

событие |

IX Байкальский
саммит РГУД
о трансформации
девелопмента

6

туризм |

Как устроен
премиальный
отдых от компании
«География Байкала»

13



Синергия семьи и бизнеса

ГК «ВостСибСтрой» – 30 лет



Геннадий, Виктор и Иван Ильичевы
ГК «ВостСибСтрой»

| 2

«Верю в синергию семьи и бизнеса»

10 цитат основателя ГК «ВостСибСтрой» Виктора Ильичева

Далеко не каждый российский бизнесмен «первой волны» может похвастаться тем, что нашел преемников, готовых продолжить созданное им дело. Виктору Ильичеву, основателю группы компаний «ВостСибСтрой», повезло: сегодня с ним плечом к плечу трудятся сыновья Иван и Геннадий. Как связаны семейные ценности и стратегия развития бизнеса? Каково это – строить будущее компании вместе с собственными детьми? Почему Виктор Геннадьевич называет себя предпринимателем, а сыновей – бизнесменами? И какие подходы позволяют «ВостСибСтрою» уже 30 лет расти, несмотря на кризисы?

1. О менеджменте: «Управленец думает не как акционер»

– Долгое время в бизнесе меня окружали хорошие люди, сильные менеджеры, но они были именно управленцами. Невозможно, чтобы управленец думал как акционер – он всегда будет мыслить по-своему. Очень сложно доверить дела, отойти в сторону и забыть – знай только проверь, как деньги капают. Как правило, проходит небольшое количество времени и компания начинает идти не в ту сторону. «ВостСибСтрой» через это прошел: мы несколько раз оказывались в очень тяжелом финансовом положении, хотя всё было по правилам.

2. О преемственности: «Зная о корнях, проще стоять на земле»

– Тема рода, семьи, корней меня интересовала еще с детства. Когда знаешь, кто ты, куда и откуда, проще стоять на земле.

Я не планировал, что создам бизнес и обязательно передам его детям. Но и спонтанным решением это не назовешь. Когда сыновья были подростками, мы провели десятки, сотни разговоров о будущем. Помню, как-то старший сын Иван спросил: «Папа, а как передаются ценности из поколения в поколение? Как сделать так, как у знаменитых династий, существующих сотни лет, взять хотя бы частичку положительного опыта?»

Мне преемственность тоже всегда казалась важной: как сделать так, чтобы твои дети и внуки были успешны? А правнуки? Это искусство! Когда сыновья выбрали, в каких направлениях хотят развиваться, поступили в институты, пришло осознание: хорошо было бы нам поработать вместе. Иван в 20 лет стал исполнительным директором компании, Геннадий занялся управлением коммерческой недвижимости.

3. О семье и бизнесе: «Дети – это стратегия развития»

– Передача семейных ценностей, преемственность имеют большое значение в бизнесе. Коллеги, друзья, у которых в жизни сложилось иначе, часто спрашивают: «Как ты это спланировал? Дети – это стратегия развития компании?» Я всегда отвечаю, что у нас все было по-семейному, но если подумать, то да, можно сказать, что это была стратегия.

Благодаря этому мне теперь гораздо проще мыслить о будущем, его вариативности. В наших российских реалиях иметь только одну стратегию – невозможно. Жизнь быстро меняется. И будущее бизнеса может быть разным: можно его продать, передать по наследству, можно управлять им совместно или отойти от менеджмента и заняться благотворительной, общественной деятельностью. Все возможно, потому что есть сыновья, на которых я могу положиться. Знаю, что они поддержат, зачастую поспорят, а чаще всего и переспорят (улыбается).

4. О работе с детьми: «В 75% случаев сыновья оказываются правы»

– Обычно говорят: не имей дел в бизнесе с друзьями и с родственниками. Я как бизнесмен девяностых через это прошёл: всех родственников в итоге пришлось уволить, с друзьями – расстаться. Теперь ситуация другая: со мной работают не просто родственники. Это сыновья, и для меня всегда превалирует любовь. Так меня



Фото А. Федорова

еще отец учил: «Не слушай никого, как воспитывать детей. Их надо только любить!»

Я могу по-разному относиться к их точкам зрения, к их критике. Но понимаю: времена меняются. Схемы управления, к которым я привык, мой образ мышления – уходят в прошлое. Я пытаюсь каким-то образом соответствовать современным веяниям. Но вижу: в ¾ случаев сыновья, высказывая точку зрения, принимая решения, оказываются правы. Я просто вынужден к ним прислушиваться: 75% говорят сами за себя. После таких дискуссий, бывает, по два дня хожу в гнев: «Батю не послушали!» – но понимаю, что они все сделали верно.

5. О молодых кадрах: «Оценить потенциал и доверить»

– У нас в компании много молодежи. Им нужно работать, зарабатывать, содержать семьи, важно реализоваться в профессии и жизни. В этом разница между молодыми сотрудниками и возрастными, и именно поэтому я предпочитаю иметь дело с молодежью. Амбициозные ребята, которые выросли в современном обществе, с правильным воспитанием, представлениями и ценностями, – это главный потенциал компании.

Мы даем молодежи зеленый свет. Ведь можно доверить человеку – согласно его компетенциям, несомненно, а можно пытаться его законтировать. Во втором случае ничего хорошего не выйдет. Ты сам за него работу и будешь делать. А если ты правильно оценил умственный и стратегический потенциал, который в нём заложен,

то это удача. Человек будет работать. Многие из ребят, которые начинали в нашей компании, сейчас трудятся в других организациях. И я искренне радуюсь, когда у них что-то получается. Мы до сих пор общаемся и, если можем, – помогаем. А они относятся к «ВостСибСтрою» как к альма-матер.

6. Об устойчивости: «Сжимаешь зубы – и вперед»

– Я начинал бизнес в девяностых – начале двухтысячных. Несомненно, время было другое. Сейчас все сильно изменилось, но неизменным

У нас в компании много молодежи. Им нужно работать, зарабатывать, содержать семьи, важно реализоваться в профессии и жизни. Амбициозные ребята, которые выросли в современном обществе, с правильным воспитанием, представлениями и ценностями, – это главный потенциал компании

осталось одно – наша целеустремленность и настойчивость. Когда, что бы ни происходило, сжав зубы, идёшь вперед и достигаешь своих целей. Без этого, на мой взгляд, долгосрочный бизнес построить невозможно.

Мы попадали в тяжелые ситуации, предбанкротные, бывали сложности и в бизнесе, и с конкурентами. Но мы всегда старались умерить свою гордыню и договориться. Я до сих пор так говорю: «У нас нет конкурентов, есть партнё-

ры». Мы стараемся друг другу помогать. Это ещё одно правило устойчивости – надо быть коммуникабельным в общении и с конкурентной средой, и с обществом, в котором мы живем. Внести вклад в его развитие: помочь детям, инвалидам, церкви, сделать это безвозмездно, с душой – задача бизнесмена. Без этого предприниматель не состоится.

7. О диверсификации: «Синергия помогает расти»

– Компания «ВостСибСтрой» начиналась как подрядная организация. Этот бизнес продолжает успешно работать и сейчас, он составляет треть от общего оборота. Изменились объемы работ, заказы стали более крупными и ответственными. Раньше мы о таких даже не мечтали – когда один заказ исчисляется миллиардами рублей.

Девелоперский бизнес – это иное. Мышление девелопера отличается от мышления подрядчика. Не всем удается выполнять обе роли. Нам повезло, что мы зашли на этот рынок и быстро поняли: самостоятельно проектировать, строить и продавать – не самое эффективное решение для нас. Нужно искать партнёров – компетентных, знающих – и действовать вместе. Сегодня время партнерских взаимоотношений. «В одного» независимой компании работать сложно. Абсолютное большинство моих коллег в девелоперском бизнесе – того же поля ягоды, и они готовы договариваться.

Третье направление «ВостСибСтроя» – производство строительных материалов. Этот бизнес тоже продолжает развиваться, всё больше увеличивается. И мы находим синергию между всеми тремя направлениями: подрядом, девелопментом, производством. Это помогает развиваться и меньше зависеть от внешних факторов.

8. О развитии: «Темпы роста – 15% в год»

– «ВостСибСтрой» растет примерно на 15% в год. В 2023 году мы перейдем отметку в 10 млрд рублей, в прошлом году было 7,5 млрд, в позапрошлом – 5 млрд. С точки зрения бизнеса мы смотрим на текущую ситуацию как на время новых возможностей. Что бы ни происходило, продолжаем делать дело, которое мы любим. Планируем развитие и на территории России – работаем как с Дальним Востоком, так и с Москвой – и за границей.

9. О планах: «Отйти от дел не смогу никогда» – Я до сих пор не научился отдыхать, близкие это знают. Меня хватает на четыре-пять дней – и всё, потом нужно чем-то заниматься. Я думал над тем, чтобы отойти от дел, но понял: психологически да и физически в этом случае долго не продержусь. Я живу работой. Теперь головная

боль – моя и сыновей – состоит в том, чтобы выстроить новую грань в работе с ними, дать им возможность дальнейшего роста, не мешать.

Мне интересно придумывать проекты. Находить новое, то, чего мы не делали раньше, – это мое. А знания, опыт, отношения с многими людьми в бизнесе, политике, силовых структурах позволяют принимать решения более выверенно, взвешенно. Я считаю, что есть разница между бизнесменами и предпринимателями. Сыновья похожи по характеру на бизнесменов. А я – предприниматель. Мне надо что-то придумать, а им – реализовать. Возможна ли синергия здесь? Вполне! У нас получается.

10. О будущем: «Компания останется семейной по духу»

– Думаю, через 30 лет «ВостСибСтрой» будет работать и на российском рынке, и за рубежом – в первую очередь как генподрядчик и девелоперская компания. Появится культура

управления, акции компании будут доступны на фондовом рынке. «ВостСибСтрой» сменит свой офис на более современный, а в кабинете Совета директоров – его пока нет – будет висеть одна-единственная фотография, которая меня вдохновляет. Догадываетесь, какая? Моя! (улыбается). Это главный стимул для любого основателя биз-

неса – не получить деньги, не создать капитал, а знать, что твоя фотография будет висеть на стене в офисе, а твое дело – продолжаться.

Я уверен, что компания «ВостСибСтрой» останется семейной по своей сути, по духу. И ценности, которые есть сегодня в нашей семье Ильичевых, сохранятся через 30 лет и будут ра-

ботать на развитие бизнеса. Я вижу только плюсы в такой синергии.



Иван Ильичев: «Идём дальше – таков путь самурая»

Старший сын Виктора Ильичева Иван старше компании «ВостСибСтрой» всего на пять лет. «Помню, на День строителя ходил под столом во время праздника и собирал монетки. Показывал потом папе: «Смотри, сколько я денег нашел, можно я куплю себе конфетки?» Виктор Геннадьевич выдал мне две копейки, а остальное забирал – на развитие бизнеса. Это был мой первый вклад в семейное дело», – с улыбкой рассказывает Иван.



Фото А.Федорова

«Без красного диплома не возвращаться»

В компании «ВостСибСтрой» Иван Ильичев начал работать еще в студенчестве – сначала мастером на стройке (принимал ночами бетон на проекте ZEON), затем руководил строительством одного из домов в Нижней Лисихе. «Я окончил Академию народного хозяйства в Москве. Виктор Геннадьевич мне сказал без крас-

ного диплома обратно не приезжать, поэтому выхода у меня было два: учиться как угодно и остаться в столице или сдать экзамены с отличием и приехать трудиться в нашей организации. Я выбрал второе».

Это было в 2008 году – строительная отрасль, как и вся экономика, боролась с очередным крупным кризисом. По возвращении в Иркутск Ивана ждал сюрприз: отец предложил ему стать руководителем девелоперского бизнеса. «Я это-

го хотел, но не думал, что назначение случится так быстро. Кризис сократил этот срок, – говорит Иван. – Было непросто: большой коллектив, порядка 300 человек. Продажи в жилищном секторе упали, зарплату платить нечем. Пришлось быстро искать решения».

«Компания как птица Феникс»

Кризис 2008-го – не первый и не последний – сделал компанию лишь сильнее. По словам Ивана, «ВостСибСтрой» как птица Феникс: после каждого потрясения расцветает с новой силой. «Этому очень способствует Виктор Геннадьевич, который постоянно находит новые виды бизнеса, новые площадки, идеи, а мы с командой воплощаем их в жизнь. От работы отец вообще не устает. Я иногда говорю: «Виктор Геннадьевич, может, передохнём чуть-чуть?» Отвечает: «Идем, таков путь – путь самурая», – улыбается Иван.

Работать с отцом Ильичеву-младшему очень нравится. «В детстве дома я папу почти не видел: Виктор Геннадьевич постоянно был на работе, создавал то детище, которое сегодня выросло в такого гиганта. А сейчас я вижу его каждый день – и как минимум от этого испытываю большое счастье». Энергия и драйв отца заряжают, а умение находить решения при любых обстоятельствах доказывает: безвыходных ситуаций не бывает.

Рабочие споры иногда возникают, но, по словам Ивана, если люди с разными точками зрения хотят и могут друг друга услышать, дискуссия в итоге приводит к более качественному результату. «Прислушиваясь друг к другу, мы корректируем общее направление. Это

позволяет нам принимать взвешенные решения».

«Передать опыт детям»

Сегодня Иван является генеральным директором управляющей компании «ВостСибСтрой». К 30-летию юбилею семейный бизнес, по его словам, подошел с отличными результатами: в организации и дочерних предприятиях работают свыше тысячи человек, построено более миллиона квадратных метров, все три направления: генподряд, девелоперский бизнес, производство строительных материалов – устойчивы в своем развитии.

«Стратегия нашей компании заключается в том, что мы никогда не складываем все яйца в одну корзину. Все бизнесы работают самостоятельно: свой руководитель, свои кадры, свои доходы и расходы. Моя задача – максимально реализовать в проектах компании ту синергию, которую мы можем получить благодаря слиянию работ всех организаций. К примеру, строим жилье или соцобъект – бетон, окна берем у себя же. Диверсификация позволяет нам чувствовать себя сегодня более комфортно, чем те строительные организации, которые выбрали узкую специализацию».

Через 30 лет «ВостСибСтрой», по мнению Ивана Ильичева, останется многопрофильной стабильной компанией – работающей в разных регионах, возможно, на новых рынках. «Думаю, что те знания, то отношение, которые Виктор Геннадьевич в нас как в сыновей вкладывает, мы сможем передать своим детям. И однажды они смогут так же возглавить нашу организацию и продолжить хорошее и славное строительное дело».

Геннадий Ильичев: «Наша фамилия – бренд»

Младший сын Виктора Ильичева возглавляет управление коммерческой недвижимости ГК «ВостСибСтрой» – он окончил профильный факультет Байкальского госуниверситета. «Отец никогда не настаивал, чтобы мы работали в компании, говорил: это ваш выбор, будьте хоть поваром, хоть врачом, главное – профессионалом. Но, когда растешь на стройке, с пяти-шести лет носишь по площадке кирпичи, когда наблюдаешь, как растут здания, выбор во многом оказывается predetermined», – считает Геннадий.

«Управлять разным бизнесом»

Интерес к управлению недвижимостью возник у Геннадия еще в школе. Однажды мама одноклассника, владевшая магазином, пригласила ребят по другую сторону прилавка и угостила коробкой шоколада. «Было очень интересно увидеть, как устроен магазин изнутри: как выглядит склад, где находится комната персонала, – вспоминает наш собеседник. – Мне захотелось в будущем владеть компаниями разных профилей: гостиницами, ресторанами, тренажерными залами. Арендный бизнес показался мне одной из первых ступеней, которая позволила бы выполнить такую задачу».

Так молодой человек определился с профессией. Выбирая между учебой в Москве и в Иркутске, остановился на родном городе: пожив в столице какое-то время, понял, что стиль и темп жизни ему не подходят. Во время студенчества Геннадий практиковался в компании отца: и в службе сопровождения, и в продажах. «Это было принципиально. Мне и в школе все это было интересно, я подрабатывал в компании, задавал разные вопросы. Нужно знать все изнутри, прежде чем принимать какие-то ответственные решения».

«Важно, куда направлены пути»

Накопив опыт в разных сферах, Геннадий приступил к работе по специальности: сначала стал менеджером по аренде, а затем и руководителем управления. В тот момент как раз был построен бизнес-центр «Лисиха», один из крупных коммерческих объектов в управлении «ВостСибСтрой». Позже открылся и офис-центр

«Коллеги», где Геннадию удалось реализовать совершенно иной подход к пространству, предложив арендаторам дополнительные ценности – от кухни и переговорной до бесплатного пива по пятницам. Это позволяет держать арендную ставку вдвое выше, чем в соседней «Лисихе», при заполняемости 90-95%.

По словам Геннадия, арендный бизнес только кажется простым и предсказуемым: построил объект, сдал площади, получаешь доход, возвращаешь инвестиции. «Здесь ключевое решение принимается не в процессе эксплуатации. Результат программируется в самом начале, – поясняет наш собеседник. – Как ты запланируешь объект – так он и будет дальше жить. Никто не исключает, что важно правильно управлять поездом, но успешность зависит в первую очередь от того, как построены рельсы и шпалы, куда направлены пути».

Сейчас один из проектов Геннадия – реновация морально устаревшего здания ГК «ВостСибСтрой» на улице Байкальской. «Строить новое здание гораздо дороже, поэтому мы планируем обновить то, что есть. Первый этап работы – благоустройство внешней территории, парковой зоны, его мы закончим осенью. Далее приступим к интерьерам – будем работать в течение двух-трех лет, по этажам или поквартально. Оборудуем переговорные комнаты, кухни, возможно, душ. Каждый сотрудник компании – это часть нашей большой семьи, хочется, чтобы всем было комфортно».

«Береги честь смолоду»

По словам Геннадия, семейный бизнес дает немало бонусов при работе с арендаторами. Фа-



Фото А.Федорова

милia Ильичев – это бренд. «Мы арендодатель, которому доверяют. Виктор Геннадьевич еще с детства дал нам понять: береги честь смолоду. Договорились – исполняем. Есть проблема у арендатора – можем войти в положение, реструктурировать долг. Конечно, любая работа требует профессионализма. Но есть и то, что остается за кадром, – репутация, честь, слово».

В успешном будущем группы компаний Геннадий не сомневается. По его мнению, главная

задача – сохранить дифференцированный бизнес, развиваться по разным направлениям. Это позволит компании чувствовать себя более уверенно. Семью и бизнес Ильичев-младший не разделяет: «Я вижу, что это семейное дело, которое будет жить дальше. А там уже посмотрим, как поведут себя наши дети – захотят продолжать или нет. Мы не будем настаивать, но – как и наш отец когда-то – будем их наставлять понемногу и водить на стройку».

Новая жизнь «Байкала»

Легендарная гостиница в Листвянке открывается после реновации

Отель «Байкал» в Листвянке открывается после масштабной реновации. Гостиница, обновленная по стандартам международной сети, сейчас проходит классификацию, претендуя на 4*. О неизбежных переменах, новой концепции и значимости объекта для развития туризма на Байкале Газете Дело рассказала генеральный менеджер отеля Лина Тюрнёва.

ПО МЕЖДУНАРОДНЫМ СТАНДАРТАМ

Лина, о реновации легендарного, построенного еще в советские годы отеля в Листвянке Газета Дело впервые написала в 2019 году. Планировалось, что уже к летнему сезону 2020-го обновленная гостиница начнет принимать гостей. Но все сложилось иначе: отель открывается только сейчас. Почему изменились сроки? Что помешало изначальным планам?

— Группа компаний «Истлэнд» вошла в серьезный проект реновации гостиницы в Листвянке еще в 2018 году. Изначально планировалось, что это будет независимый отель, независимый бренд — «Байкал». Однако в том же году в состав группы компаний вошел бренд Marriott International. Когда мы начали управлять отелем международной сети в Иркутске, поняли: есть смысл зайти под франшизу и с гостиницей на Байкале, под брендом Four Points by Sheraton. Мы отказались от первоначального проекта, начали работать над новым.

Реализации планов помешала пандемия. В 2020 году нам пришлось приостановить строительные работы. Год мы потеряли, вернулись к реновации только в 2021-м. Задачи перед нами стояли масштабные: глобальный договор, соблюдение условий франшизы... Сегодня мы рады заявить об открытии отеля: встречаем первых гостей, тестируем все системы, обучаем персонал.

Многие международные сети после событий прошлого года ушли из России. Отель «Байкал» в итоге не стал франшизным проектом?

— Да, все верно. Но, несмотря на то, что бренд покинул российский рынок, мы не отступили от намеченного курса, соблюли все стандарты и продолжаем по ним работать — как в отеле в Иркутске, так и здесь. Отель «Байкал» полностью соответствует всем международным стандартам строительства, технического обслуживания и, конечно же, сервиса.

Над проектом работала аккредитованная международная сеть команд дизайнеров, архитекторов. Результатом такого профессионального сопровождения стал концептуальный, современный, высокотехнологичный отель. Не многие гостиницы могут похвастаться такими передовыми технологиями, как «Байкал».

Например?

— Международная сеть Marriott уделяет большое внимание безопасности — как гостей, так и сотрудников. Пожарная система в отеле поддерживается международной адресной системой пожаротушения. Все инженерные системы автоматизированы, используется система чиллер-фанкойл для комфортного пребывания гостей в любое время года. Отель оборудован для принятия маломобильных групп населения.

Мы очень благодарны нашим проектировщикам, генподрядчику, строителям за следование высоким стандартам качества и профессиональный подход. Этим объектом действительно можно гордиться.

ПЕРЕМЕНЫ НЕИЗБЕЖНЫ

Процесс реновации оказался не самым простым. Но и само решение о масштабной перестройке, наверное, тоже далось нелегко. Остановить процессы, когда всё, на первый взгляд, неплохо: турпоток есть, заполняемость хорошая — и запустить глобальный ремонт — для гостиничного бизнеса это очень смелый поступок...

— Наш отель еще советской постройки, 70-х годов, — как «Ангара», «Интурист» в Иркутске. Подобные здания можно встретить и в других городах нашей большой страны. Конечно, архитектура того времени славилась качественными материалами, инженерными системами, но срок эксплуатации не бесконечен. Отель просто нуждался в реновации: и инженерия, и номерной фонд, и территория.

Конечно, решение о таких капитальных вложениях было непростым для холдинга, для группы компаний. Учитывались риски потери денежных средств, прибыли, туристического потока.

Турфирмы очень быстро переориентируются на рынке. Им удобно работать с такими крупными отелями, как наш, но с началом реновации они быстро стали находить замену. Сейчас наша задача — восстановить все прежние партнерские отношения и зайти на рынок с новыми задачами, идеями и решениями.

Что было самым сложным в процессе реновации?

— Это в целом очень тяжелый проект и с точки зрения трудозатрат, и с точки зрения финансов.

Процесс построить отель заново?



Лина Тюрнёва, генеральный менеджер отеля «Байкал»

Фото А.Федорова

— Пожалуй. Но сегодня закон не позволяет сделать это. Поэтому пришлось пройти через все трудности. По сути, от старой гостиницы после реновации остались только стены. И это не фигура речи. Менялась вся инженерия, все коммуникации. При этом мы следовали стандартам проектирования международного бренда, и нам приходилось работать в определенных рамках. Это осложняло и замедляло процесс.

И все-таки вы справились. Какие уроки вынесли? Что для вас стало самым ценным?

— Всегда говорю и буду говорить: самое ценное — это команда. Без команды руководитель не руководитель. Здесь все себя проявили. И команда подрядчиков, строителей, проектировщиков, если мы говорим о строительном процессе, и операционная команда, которая готовила отель к запуску.

Здесь мы все снимаем галстуки-пиджаки, забываем свои регалии и выполняем работу порой не по должности, не по специальности. Я слышала, у строителей в ходу фраза «На стройке все равны». Мы придерживаемся такого же принципа — взаимопомощи, поддержки, сильного командного духа.

НОВОЕ ДЫХАНИЕ

«Байкал» — действительно легендарная гостиница. У многих иркутян и гостей региона с ней связаны теплые воспоминания. В своей

новой концепции вы как-то опираетесь на прошлое отеля? Или начинаете абсолютно новую историю?

— Историю не перепишешь, поэтому, безусловно, традиции отеля мы сохраним. Часто вспоминаем предыдущих руководителей гостиницы, то, какие праздники здесь были, как работала команда, за что гости ценили отель. Этот опыт мы будем продолжать, обучать команду и, благодаря опыту прошлых лет, сможем создать и новые традиции — в духе семьи Marriott.

Что вы имеете в виду?

— Главная миссия сети — забота о своих сотруд-

Техническое открытие «Байкала» состоялось. Иркутяне и гости из других городов уже могут бронировать номера?

— Конечно. Номерной фонд из 72 номеров готов на 100%, можно приезжать и все тестировать. Мы будем рады обратной связи от наших гостей. В августе запускаем ресторан и конференц-площадку с видом на Байкал. До конца года будет доступна и смотровая площадка — она обновилась, есть возможность выводить звук, видео, там можно проводить мероприятия любого уровня. Это хорошая опция как для банкетного сегмента, так и для делового.

ДУХ БАЙКАЛА

Какое отражение тема Байкала нашла в оформлении отеля, дизайне?

— Байкал стал генеральной линией для дизайнеров и архитекторов. Отель выполнен в природных — голубых, коричневых — тонах. Здесь стремились сохранить структуру дерева и других натуральных материалов.

Что касается конкретных дизайнерских решений, то в скором времени на лестничных маршах появятся замечательные люстры, имитирующие пузырьковый лёд Байкала. Также в дизайне применена сибирская черепица. Кроме того, Иркутск славится своим деревянным зодчеством, деревянным кружевом — такие принты можно увидеть на коврах, подушках.

А ресторан отеля «Байкал» будет радовать гостей местной кухней?

— Конечно. Кухня у нас будет представлена европейская — но с сибирским колоритом. В ресторане будет работать очень сильный шеф-повар, он любит Сибирь и планирует удивлять гостей локальными историями.

Вообще, технология кухни — это предмет нашей гордости. Она спроектирована московскими технологами. Мы долго ждали оборудование — оно преодолело полмира, пока дошло к нам.

Санкции?

— Да. Из-за санкционных ограничений часть оборудования и брендов нам пришлось заменить на аналоги, но в целом мы успели приобрести то, к чему стремились.

Как, на ваш взгляд, запуск обновленного отеля «Байкал» скажется в целом на развитии туризма в Листвянке, в регионе? Насколько это значимое событие для отрасли?

— Хочется верить, что значимое. И собственник, и управляющая компания делают очень много для развития туристической инфраструктуры региона. И, конечно, появление такого отеля — это очень громкий и важный проект для отрасли.

Туркомпании, наши партнёры, уже говорят о том, что благодаря открытию обновленной гостиницы многие маршруты изменятся в сторону Листвянки. Было бы здорово, если бы коллеги-отельеры на Байкале последовали нашему примеру и тоже занялись благоустройством территорий, реновацией своих объектов. Перемены неизбежны — время пришло!

ВАЖНО

Сила холдинга

Отель «Байкал» входит в «Истлэнд» — группу компаний с многолетней историей в турбизнесе и различных инфраструктурных проектах. По словам Лины Тюрнёвой, холдинг и его возможности помогут отелю развиваться и предоставлять гостям комплексные услуги.

— Например, мы сможем минимизировать риски и неудобства, связанные с трансфером. В планах запустить шаттл-бас — чтобы гости могли комфортно перемещаться из аэропорта в отель и обратно, ездить на экскурсии в Иркутск. У «Истлэнда» есть собственное предприятие с хорошим парком автобусов и легковых автомобилей. Также мы будем рады предоставлять гостям круизные лайнеры. С коллегами из круизной компании отработаем пакетные предложения для постояльцев «Байкала».

«Чем сложнее задача – тем интереснее»

Игорь Дружков, «Поли-Флоор Иркутск», – о реновации отеля «Байкал»

«Реновация – это единственный способ вдохнуть новую жизнь в гостиницы на Байкале сегодня», – говорит генеральный директор «Поли-Флоор Иркутск» Игорь Дружков. Накануне его компания завершила глобальную перестройку отеля «Байкал» в Листвянке. Как шла работа над объектом? С какими трудностями пришлось столкнуться? Об этом – в нашем интервью.

ОПРАВДАНИЕ ВЛОЖЕНИЯ

Игорь, для вашей компании это не первый подобный проект в гостиничном секторе: в 2018-м вы, например, обновили отель «Бурдугуз». В последние годы реновация отелей на Байкале в целом – в тренде. В чем причина?

– Строительство новых объектов на Байкале сейчас запрещено по закону, поэтому для собственников гостиниц реновация – единственно возможный способ вдохнуть в свои объекты новую жизнь. Конечно, это требует немалых финансовых средств. И меня радует, что Иркутске есть бизнесмены, готовые вкладываться в развитие территории, создавать такие инфраструктурные объекты, которые позволят привлекать дополнительный туристический поток.

Но ведь степень обновлений может быть разной. Можно ограничиться небольшим ремонтом, а можно – как в случае с «Байкалом» – запустить масштабную реновацию...

– Да, это была идея собственника, и она, я думаю, себя оправдывает, потому что обновленный «Байкал» – это отель международного уровня. Мы выдержали все стандарты Marriott. Здесь более сложное оборудование, всё сделано для комфорта проживающих. Думаю, гости это оценят.

Что помогает собственнику определить, насколько глобальная реновация необходима гостинице? И как вообще понять, что – пора?

– Надо самому пожить в отеле и ответить честно: комфортно тебе? нравится? вернешься ты сюда снова? Мы именно так свою работу делаем – чтобы в первую очередь понравилось нам, дальше – заказчику, а затем – и клиенту, который будет здесь отдыхать.

Что касается решения о реновации и ее масштабе, то начинать надо с маркетингового исследования. Затем делать архитектурный и дизайн-проект, продумывать инженерные сети. А дальше – просто реализовывать задуманное. Да, какое-то время объект будет себя окупать, но, я думаю, с тем турпоток, который здесь в дальнейшем образуется, время это будет недолгим.

ПАНДЕМИЯ, САНКЦИИ, НОВЫЙ ПРОЕКТ

Реновация отеля «Байкал» пришлась на сложные времена: пандемия, санкции, ограничения. В 2018-м, когда проект только начинался, сложно было предположить, что путь к результату будет настолько тернист. Что было самым непростым для вас?

– Период, действительно, был тяжелый. Во время пандемии пришлось приостановить работы на год. За это время был полностью переделан проект – собственник принял решение реновировать объект по стандартам Marriott. Изначальная задача была проще, под российские стандарты: меньше инженерии, не было предусмотрено работ по вентиляции, кондиционированию. Это оборудование возникло уже в новом проекте, и мы его установили. Воплотили и другие задумки в реальность.



Игорь Дружков, генеральный директор «Поли-Флоор Иркутск»

Фото А.Федорова

Санкции не помешали?

– Ограничения, конечно, повлекли за собой проблемы с оборудованием, материалами. Это сказалось на сроках: приходилось искать аналоги, альтернативные пути доставки. Например, вентиляционное итальянское оборудование – после санкций были закрыты все пути. Но мы его всё равно купили и доставили. Да, потребовалось больше времени – шесть месяцев занимались логистикой, – но вместе с заказчиком мы справились с этой задачей.

Что помогло не сдаться?

– Чем сложнее задача – тем она интереснее. Мы все были заряжены, работали на результат. Важно было довести начатую работу до конца любыми силами. Команда здесь работала уже слаженная, мы с ними сделали не один объект: и детский сад в Ревякина, и кванториум в Усолье-Сибирском, и множество других... Это сплоченный коллектив, который понимает зону своей ответственности, умеет работать над ошибками, находить решения.

Когда мы говорим о гостиницах, в первую очередь вспоминаем интерьеры, благоустройство, инфраструктуру для работы и отдыха... Меньше всего думаем о том, какая инженерная начинка за всем этим кроется. Вы во время реновации провели немало такой – не видной обычному человеку – работы. Чем особенно гордитесь, что было новым для вашей команды?

– На Байкале нередки перепады температур – чтобы гости чувствовали себя комфортно, в отеле предусмотрены и подогрев, и охлаждение. Плюс чистый воздух: идет забор – и подается в каждый номер. Всё – по международным стандартам, с помощью новых систем в номерах создается идеальная атмосфера. Вентиляционное оборудование такого уровня мы монтировали впервые, но никаких особых сложностей это не состави-

ло. Во всем можно разобраться, если специалисты подготовленные.

Хорошая инженерия – это комфорт для гостей. Если всё сделано достойно, постояльцы это оценят и захотят сюда вернуться. Сегодня многие стремятся отдохнуть за рубежом, тянутся к их стандартам. Но, когда они увидят, что и в России такое возможно, пересмотрят, думаю, свои предпочтения и будут чаще посещать Байкал.

То есть вы не просто реновировали гостиницу, а меняли облик Листвянки, задавали новую планку для гостиничного сектора, туризма на Байкале?

– Я, скорее, поддержал эту идею, загорелся ей. А идея-то вообще – заказчика и всей команды, которая работала над проектом. Дизайнеры, проектировщики, технический надзор, директор будущего отеля – все были заинтересованы в таком результате. И я рад, что работал в этой команде, мне было комфортно. То, что мы все вместе сделали, останется надолго. Надеюсь, нас будут вспоминать добрым словом, а ремонт здесь не потребуется в ближайшие 10-15 лет.

Работа в Листвянке подходит к концу. Что дальше? Какие планы у компании?

– Нас приглашают в различные проекты гостиничного направления, сейчас рассматриваем предложение из Томска. Есть варианты и в Иркутске, но пока не буду раскрывать подробности. Трудимся мы над объектами и в других направлениях, например, сейчас в работе – энергетический колледж для Эн+, около тысячи «квадратов» отделки за месяц.

Это реально?

– Наш опыт говорит, что да. Мы полностью реконструировали целый парк-отель площадью 4000 кв. м за месяц. В работе всегда есть три фак-

тора: скорость, стоимость и качество. Мы сосредотачиваемся на качестве и сроках. Трудимся в две-три смены, ведем работы параллельно, заказываем материалы авиадоставкой, чтобы сократить сроки доставки, предусматриваем премиальные фонды для персонала. Чем больше ты вкладываешь в проект времени и средств, тем он быстрее и качественнее получается.



КСТАТИ

Всё для детского футбола

«Поли-Флоор Иркутск» не только занимается производственно-строительной деятельностью, но и ведет различные социальные проекты. Например, помогает развитию детского футбола в Иркутске.

– Мы взяли франшизу футбольного клуба «Зенит», – рассказал Игорь Дружков. – Кроме того, проводим бесплатные киносеансы в МТЦ «Новый», каждую пятницу показываем фильмы, мультфильмы об этом виде спорта. Чтобы популяризировать футбол в городе, нужно что-то поменять сначала в головах людей. В планах – построить в городе крытый стадион для проведения соревнований. Думаю, у нас всё получится.

СПРАВКА

«Поли-Флоор Иркутск» – производственно-строительная компания, на рынке более 10 лет. За это время «Поли-Флоор» выросла из небольшой компании, которая оказывала услуги по заливке наливных полов, до одного из крупнейших представителей рынка ремонтно-отделочных работ и дизайнерских услуг Иркутска. В штате – 90 сотрудников административно-го и производственного персонала.

У компании есть все необходимые строительные лицензии СРО для выполнения строительных и отделочных работ, а собственная спецтехника и складские помещения позволяют ускорить процесс и обеспечить его бесперебойность. «Поли-Флоор» выступает как комплексный заказчик, выполняет общестроительные работы, работы по монтажу инженерных систем, отделочные работы, в том числе «под ключ».

КАЧЕСТВО И СКОРОСТЬ

Лично вам нравится то, что получилось?

– Не кривя душой – да. Я бывал во многих передовых отелях – по качеству, дизайну «Байкал» – один



Фото А.Федорова

Новые вызовы и трансформация девелопмента

Весь IX саммит РГУД в Иркутске – в обзоре Газеты Дело

Трансформация девелопмента, промышленная и индустриальная недвижимость как одна из точек его роста, новые форматы арендного жилья и апартаментов и их влияние на развитие городской среды, туристическая инфраструктура и перспективы для частных инвесторов... Чтобы обсудить эти актуальные темы, а также поделиться опытом и успешными кейсами реализации проектов, познакомиться с новыми отраслевыми трендами, на площадке IX Байкальского саммита РГУД собрались более двухсот представителей профессионального сообщества. Наше издание подготовило дайджест события, которое традиционно прошло в Иркутске в июле.



Александр Курепов, Елена Бодрова

Фото А. Федорова

АРЕНДНОЕ ЖИЛЬЁ КАК ТОЧКА РАЗВИТИЯ ГОРОДОВ

В ходе работы саммита состоялось событие, которое открывает новую страницу в истории жилищного строительства в Иркутске: между Институтом развития ДОМ.РФ, администрацией города и компанией «УКС г. Иркутска» было подписано соглашение о строительстве первого бюджетного арендного дома.

Проект будет реализован на муниципальном земельном участке площадью 1,15 га на ул. Верхняя Набережная – между ТЦ «Яркомолл» и АЗС «КрайсНефть». Это развивающийся район, насыщенный торговыми предприятиями, ресторанами, кафе, другими объектами коммерческой и социальной инфраструктуры, с хорошей транспортной доступностью.

Общая площадь дома на 217 квартир составит 8900 кв. м. Сдача объекта в эксплуатацию ожидается до конца 2025 года. Застройщик обещает, что здание будет максимально красивым и встроеным в городскую архитектуру, а окружающая территория – благоустроена по всем нормам, отвечающим современным запросам горожан.

– Это новая страница в развитии цивилизованного и надёжного рынка арендного жилья в Иркутске. Городской думой принято решение о возмещении платежей за найм жилых помещений работникам бюджетной сферы. Однако в силу специфики рынка аренды, когда зачастую не заключаются договоры или они не имеют юридической силы, льготой воспользоваться проблематично. Реализация соглашения сделает процедуру более открытой, появится возможность получать компенсацию, – пояснил мэр Иркутска Руслан Болотов.

Как рассказал Элдар Асадуллаев, заместитель директора по развитию арендного жилья ООО «ДОМ.РФ Управление активами» (Москва), эта структура с 2016 года занимается развитием рынка цивилизованной аренды жилья: коммерческой, корпоративной, льготной для отдельных категорий граждан и студенческой.

– По разным оценкам, в арендном жилье в России живут от 9 до 13 процентов семей, это почти 5 млн домохозяйств, и спрос на аренду растёт, поэтому мы по поручению президента страны занимаемся развитием арендного рынка: сейчас в портфеле компании 17 проектов в семи регионах России. Профинансировано строительство около 10 тыс. квартир и апартаментов общей площадью почти 500 тыс. кв. м с современной отделкой, мебелью и техникой в жилых комплексах с хорошей транспортной доступностью и развитой инфраструктурой, – отметил Элдар Асадуллаев.

Он также проинформировал, что при строительстве арендного дома в Иркутске будет применен механизм масштабного инвестиционного проекта (МИП), позволяющий застройщику получить землю без проведения конкурса. Ранее этой мерой уже воспользовались строители в Липецке, Тамбове и Тюмени.

PRODEVELOPMENT: НОВЫЕ ФОРМАТЫ И ТОЧКИ РОСТА

Программа сессии «ProDevelopment: новые форматы и точки роста» познакомила участников саммита с текущими трендами рынка жилья и коммерческой недвижимости. Об одном из них – цифровой трансформации бизнеса – говорила в своём

выступлении руководитель по внедрению проектов Сбера (Иркутск) Инна Отпущенникова.

Она отметила, что в строительстве и девелопменте сейчас наиболее актуальны такие цифровые технологии, как умные дома, 3D-проектирование, мобильные приложения для взаимодействия с жителями и виртуальные туры по новостройкам. При этом, согласно исследованию, в котором участвовали более 230 российских строительных и девелоперских компаний, существует совокупность факторов, тормозящих быстрый переход на новый уровень организации бизнеса.

Ещё один тренд на рынке недвижимости, не теряющий актуальности уже несколько лет, – редевелопмент, когда в строительстве жилой и коммерческой недвижимости вовлекаются территории бывших промышленных предприятий или исторические объекты. Ольга Трошева, руководитель Консалтингового центра «Петербургская недвижимость» (Санкт-Петербург), рассказала, как этот процесс идёт в северной российской столице.

– В основном, это – сложные территории, где присутствует ряд собственников, расположенные в центральной, исторической части города, и мы с инвесторами понимаем, что это очень сложные проекты, требующие длительной реализации. Но мы решаем эти вопросы и ищем интересантов на такие объекты. Например, мы реализовали на рынке объект на Васильевском острове, который инвестор реконструировал и приспособил под офисное здание, и продолжаем работать в этой же локации, несмотря на существующие трудности.

Тему редевелопмента продолжила директор ООО «Прибайкалье» Евгения Пуляевская. Она рассказала, как меняется облик Цесовской Набережной в историческом центре Иркутска, где ещё совсем недавно находились промышленные объекты, а также как идут работы по реконструкции расположенного здесь же объекта культурного наследия Курбатовские бани.

Кстати, в рамках саммита состоялся традиционный тур по объектам недвижимости Иркутска, среди которых были и девелоперские проекты на Цесовской Набережной.

По словам участников мероприятия, побывавших на площадке Курбатовских бань в 2022-м и в этом году, их поразили темпы реализации проекта.

– В сложных условиях, когда многие наши коллеги столкнулись с логистическими трудностями, с отсутствием необходимых материалов, импортозамещением, темпы строительства и приспособления объектов культурного наследия под современное использование в Иркутске реально впечатляют, – прокомментировала исполнительный директор РГУД Елена Бодрова.

PROMKA: ПРОМЫШЛЕННЫЙ ДЕВЕЛОПМЕНТ

Одним из новшеств в программе IX саммита РГУД стала полноценная сессия по промышленной недвижимости. Как пояснила Елена Бодрова, увеличение темпов промышленного строительства и импортозамещение сегодня являются национальной задачей, и вслед за трансформацией логистических путей поставок товаров – стремительно меняется карта локализации новых производств.

– Мы видим сегодня развитие существующих предприятий, создание новых производств в таких востребованных отраслях, как фармакология, лёгкая и перерабатывающая промышленность и по другим направлениям. И предприниматели нуждаются в качественном девелопменте, так как не хотят развивать какую-то новую территорию и вести себя как девелоперы. Они хотят прийти и работать

в индустриальном технопарке или использовать уже сложившиеся площадки промышленных зон, – обозначила актуальность темы Елена Бодрова в беседе с Газетой Дело.

Слова исполнительного директора РГУД подтвердил её коллега, президент-элект РГУД, генеральный директор АО «Химград» (Казань) Айрат Гиззатуллин. Он, в частности, сделал акцент на том, что рынок индустриальной недвижимости активно развивается, и его доля в первом квартале 2023 года по сравнению с первым кварталом 2022-го увеличилась в Российской Федерации с 5 до 12 процентов. При этом одним из основных драйверов роста стал уход зарубежных компаний из недружественных стран: по разным оценкам, с продаж их активов было связано до 75% сделок.

Также в работе сессии «ProMKA: промышленный девелопмент» приняли участие такие топы экспертного сообщества, как генеральный директор Агентства инвестиционного развития Новосибирской области Александр Зырянов и его коллеги Александр Лаутин и Ольга Романец, представляющие соответственно Корпорацию развития Иркутской области и Агентство инфраструктурного развития Тюменской области, а также генеральный директор ООО «ЭКСИН-КО», руководитель экспертного совета по ВМ РГУД (Москва) Сергей Должников и управляющий директор, партнёр Skladman USG (Подольск) Евгений Нумеров. Они рассказали о том, как трансформируется продукт индустриального парка, какие требования к нему предъявляются рынком сейчас и как он на эти вызовы реагирует, а также о наиболее передовых регионах и управляющих компаниях.

Кроме этого, участники саммита лично познакомились с одним из таких успешных примеров, впервые побывав в деловом районе Иркутск-Сити, который развивается на территории завода тяжёлого машиностроения, освободившейся в результате оптимизации производственного процесса.

И ЕЩЁ РАЗ ПРОТУРИЗМ

Не забыли организаторы саммита и о сфере туристско-рекреационной деятельности, которая активно развивается и диверсифицируется, став одним из крупнейших мультипликаторов региональной экономики. Ей была посвящена программа секции «ProТуризм», главным содержанием которой стала тема, как привлечь частные инвестиции в развитие туризма на Байкале и какие магниты существуют для инвесторов в других территориях Иркутской области и Бурятии.

– Развиваясь продуктивно как акт гостеприимства, туризм напрямую влияет на изменения в пользовательском опыте, что отражается на необходимости кардинальных изменений в туристской инфраструктуре. Поэтому мы сейчас говорим о том, как при очень осторожном отношении к экологии, без капитального строительства на берегах Байкала, создавать комфортную инфраструктуру для туристов разного уровня достатка, под разные чеки. У нас уже есть инструменты сохранения уникальной природной составляющей, коллеги научились работать в национальных парках и на особых природных территориях, и эти факторы в совокупности дают очень интересный эффект, – отметила Елена Бодрова, подводя итог работы традиционной площадки саммита Российской гильдии управляющих и девелоперов.

НЕДВИЖИМОСТЬ В ЦИФРАХ

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 04.08.2023 г. (тыс. руб./кв. м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
готовое	115,24	172,12	112,31	135,69	106,73
Срок сдачи - 2 полугодие 2023 года	-	153,95	140,13	140,33	93,98
Срок сдачи - 1 полугодие 2024 года	-	141,07	123,97	-	-
Срок сдачи - 2 полугодие 2024 года и позже	-	149,45	130,1	95,68	94,84
Средняя стоимость	205,39	163,15	124,77	123,9	98,92

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 04.08.2023 г. (тыс. руб./кв. м)

тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	145,31	128,63	120,48	111,03	87,23
1 комн. панель	156,37	133,28	114,36	118,71	98,34
2 комн. кирпич	149,63	119,67	104,43	108,98	89,16
2 комн. панель	133,53	116,62	104,59	97,88	93,14
3 комн. кирпич	125,28	108,58	102,42	98,42	85,52
3 комн. панель	-	112,47	94,16	97,14	84,54
Средняя стоимость	129,74	127,88	109,08	110,14	89,84

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 04.08.2023 г. (тыс. руб./кв. м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	36,67	-	-	31,6	45
склад (аренда)	-	-	0,28	0,3	0,25
магазин (продажа)	97,88	73,73	61,32	47,72	51,43
магазин (аренда)	0,82	0,85	0,64	0,78	0,83
офис (продажа)	90,21	72,65	60,95	47,72	56,11
офис (аренда)	0,82	0,78	0,64	0,69	0,81

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

Знаменское: из предместья в новый городской центр

Работа над этим масштабным проектом комплексного развития одной из территорий Иркутска идёт второй год. По мнению экспертов, он является одним из амбициознейших в России. В реализации задуманного заинтересованы и архитекторы, и строители, и девелоперы, и банки, и власть, и предприниматели, и, конечно, обычные горожане. Проект развития Знаменского предместья и то, как реновация этой территории Иркутска повлияет на будущую градостроительную историю, обсудили в деловой программе IX Байкальского саммита Российской гильдии управляющих и девелоперов (РГУД). Самые интересные моменты – в нашем материале.

«АМБИЦИОЗНЕЙШИЙ» ПРОЕКТ

Основные параметры проекта «Комплексное развитие территории «Знаменское предместье», с которыми участников саммита познакомил заместитель председателя правительства Иркутской области Павел Писарев, поражают своим размахом.

По информации чиновника, общий градостроительный потенциал площадки – 1,1 млн квадратных метров жилого фонда, который планируется реализовать до 2036 года. При этом запланировано расселить около 370 тысяч кв. м ветхого и аварийного жилья.

Однако, как считают разработчики проекта, перспективы по строительству нового жилфонда в предместье даже больше – от 1,5 млн кв. м до 2,5 млн кв. м.

Для сравнения: по данным министерства строительства Иркутской области, в 2022 году в регионе было введено чуть более 1,2 млн кв. м жилья, из которых только 30% приходится на долю многоквартирных домов. Так что мнение экспертов РГУД, озвученное исполнительным директором гильдии Еленой Бодровой, что Знаменское предместье – это «один из амбициознейших проектов городского развития в принципе в стране», вполне оправданно.

Павел Писарев также рассказал, что конкретно под развитие площадки Знаменского предместья правительство Иркутской области получило инфраструктурный бюджетный кредит в общем объёме более 5 млрд рублей. Деньги уже направлены на проектирование и строительство теплового луча по улице Баррикад и реконструк-

Общий градостроительный потенциал площадки – 1,1 млн кв. м жилого фонда, который планируется реализовать до 2036 года. При этом запланировано расселить около 370 тысяч кв. м ветхого и аварийного жилья

цию двух объектов водоотведения. Это канализационный трубопровод от территории ИВВАИУ до коллектора по улице Баррикад (на пересечении с улицей Донской) и напорные трубопроводы от КНС-20а по улицам Баррикад – Рабочего Штаба до КОС правого берега Иркутска.

Подрядчики уже приступили к работе, и это радует, – подытожил зампред областного правительства.

«ЗНАМЕНИЕ» ПРЕДСТОЯЩИХ ПРЕОБРАЗОВАНИЙ

Общее настроение презентации развития Знаменского предместья задал руководитель масштабного, сложного и очень интересного проекта, заслуженный архитектор Российской Федерации Игорь Козак, который представил, скажем так, его описательную часть.

Знаменское предместье – это классический пример многофункционального использования городской территории, где есть всё – начиная от судебных инстанций и заканчивая различными производствами. Жилой фонд в основном представлен частным сектором, а также многоквартирными двух-, трёх- и пятиэтажными домами. На территории достаточно много памятников, и все они сконцентрированы в основном в районе улицы Баррикад, – рассказал Игорь Козак.

Поэтому очень важным элементом проекта комплексного развития предместья его разработчики – а это большая команда из нескольких проектных групп – считают программу реновации исторических кварталов в районе Казанского храма. Как отметил Игорь Козак, это будет своеобразное продолжение истории двух проектов, которыми по праву гордится наш город: 130-го квартала и Иркутских кварталов.

Кроме этого, говоря о концепции развития предместья, архитектор отметил, что особое



Фото А.Федорова

внимание было уделено такому важному элементу, как зелёный каркас города.

– В Иркутске катастрофически не хватает зелёных насаждений и парков, и появление дополнительной парковой инфраструктуры в районе Знаменского предместья будет работать не только на эту территорию, но и на весь город, – прокомментировал Игорь Козак.

Ещё одним «алмазом» территории он назвал реку Ушаковку, которая сейчас, по его оценке, достаточно неприглядная, а когда-то была одним из любимых мест отдыха горожан.

– Наша задача – вернуть это значение реке, а прекрасная набережная объединит весь город, – считает архитектор. Кроме этого, объединяющим элементом должна стать и новая транспортная схема, которая свяжет два берега реки велосипедными мостами. Наличие такой инфраструктуры обеспечит доступность Знаменского предместья с центром города всего за пять-десять пешеходных минут.

Кстати, чуть позже, в беседе с корреспондентом Газеты Дело, Игорь Козак сделал акцент на том, что Знаменское предместье – это как раз и есть настоящий центр Иркутска, но возможности территории при этом реализованы максимум на 15% от её потенциала.

– Это интересная история: если поставить циркуль в этом районе и провести окружность, то чётко выяснится, что центр города – не в историческом центре, а именно здесь, – пояснил архитектор.

А новый смысл и значение этому району, как центру города, по убеждению Игоря Козака, может придать главная транспортная ось предместья – улица Баррикад, которая должна приобрести вид столичного проспекта с современной застройкой переменной этажности и с высотными акцентами.

Более того, архитектор уверен, что сейчас – самое подходящее время, чтобы вернуть улице её историческое красивое название – Знаменский проспект, как знамение предстоящих преобразований, которые в перспективе будут определять лицо Иркутска и его развитие в градостроительной области.

ВЗГЛЯД СО СТОРОНЫ

Мнением о проекте комплексного развития Знаменского предместья с участниками поделился вице-президент Российской гильдии управляющих и девелоперов Андрей Бриль, назвав его очень сложным, масштабным и интересным.

– Проект реально задаёт очень высокие стандарты комфортного, благополучного и безопасного проживания граждан. Видно, что команда разработчиков проделала потрясающую работу, и я, как говорится, снимаю шляпу перед коллегами.

Тем не менее Андрей Бриль выделил несколько конкретных моментов, которые, на его взгляд, будут важны для того, чтобы проект реально «полетел», а не остался просто красивой презентацией.

Во-первых, это вопрос формирования земельных участков: кто, как и по какой схеме будет этим заниматься.

Во-вторых, расселение ветхого и аварийного жилья, источники его финансирования, и кто за этот процесс будет отвечать.

В-третьих, это разработка экономической модели территории, необходимость в которой есть уже сейчас. И в этом вопросе, по мнению эксперта, партнёром иркутских девелоперов может выступить ДОМ.РФ – как структура, которая поможет сформировать правильную экономическую модель.

И четвёртый вопрос – это формирование пула девелоперов или выбор ленд-девелопера, который будет заниматься этим проектом.

– Это совершенно безальтернативная история, которой вам тоже надо заниматься прямо сейчас. Я думаю, в Иркутске есть силы и компании, которые готовы для такого большого проекта, – прокомментировал Андрей Бриль. – Кроме этого нужен Проектный офис, в который должны входить концептуальные разработчики проекта, администрация города, девелоперы и внешние эксперты, например из представителей Российской гильдии управляющих и девелоперов.

Заниматься перечисленными вопросами вице-президент РГУД посоветовал уже сейчас, несмотря на то, что конкретная работа по проекту, казалось бы, только начинается.

– Надо, чтобы в эту работу началось включение всех, кто может быть полезным в реализации проекта «Комплексное развитие территории «Знаменское предместье». Это и будет результатом IX Байкальского саммита РГУД в Иркутске, – подытожил Андрей Бриль.

Николай Самойлов

КОММЕНТАРИИ

Наталья Гершун, министр экономического развития Иркутской области:

– Наша экономика не может развиваться без строителей и девелоперов, потому что они дарят нам интересные идеи, которые в дальнейшем становятся драйверами движения вперёд. Министерство, конечно, со своей стороны будет в дальнейшем создавать



необходимые условия для реализации таких сложных, важных и нужных проектов, которыми мы должны гордиться. Это и предоставление земельных участков в аренду без торгов, и инфраструктурные кредиты, и налоговые льготы. Мы готовы «затачивать» существующие механизмы адресно под любой классный проект по изменению территории, на которой живём. А без девелоперов такое преобразование не случится.

Александр Галкин, министр строительства Иркутской области:



– Комплексное развитие Знаменского предместья – один из самых многообещающих градостроительных проектов Иркутска, который изменит и облик города, и его экологию. Будет снесено аварийное и ветхое жи-

лье, на месте которого построят современные дома, строительство теплового луча позволит закрыть более 15 котельных, благоустройство

реки Ушаковка создаст новое место отдыха для горожан. Когда начинали концептуально прорабатывать эту идею и реализацию проекта, все понимали, что легко не будет, потому что масштабные задачи так не решаются. Но в конечном результате заинтересованы и правительство Иркутской области, и администрация Иркутска, между всеми ветвями власти есть чёткое взаимодействие, что позволяет говорить о том, что проект будет реализован.

«Город в городе» у реки

Участники Байкальского саммита РГУД дали высокую оценку ЖК «Сибиряков»

«В Иркутске стали появляться многоквартирные дома бизнес-класса, повышающие стандарты качества», – отметили девелоперы, приехавшие на Байкальский саммит Российской гильдии управляющих и девелоперов со всех уголков страны. 20 июля они посетили с экскурсией жилой комплекс «Сибиряков», расположенный в Октябрьском районе, у плотины ГЭС. Строительство его в самом разгаре. В сданных первых двух блок-секциях уже есть первые жители.



Фото из архива компании.

С ВИДОМ НА ЗЕЛЕННЫЕ МАССИВЫ

– Полгода назад был сдан первый дом жилого комплекса «Сибиряков», состоящий из двух блок-секций, под названием «Мечтатель». Всего в проекте четыре дома – это восемь блок-секций по 16 и 18 этажей, следующие две блок-секции – «Искатель» – сдаются в этом году, – рассказала руководитель отдела маркетинга Анна Черкашина.

Участники Байкальского саммита РГУД с интересом разглядывали стильные фасады ЖК «Сибиряков», довольно просторную парковку возле домов (на 150 машин). Анна заметила, что прямо под ними, внизу, расположен масштабный подземный паркинг с доступом на лифте и кладовые. Паркинг позволил разгрузить придомовую территорию и не превратить ее в парковку. Предваря

вопрос, гостям рассказали про линию электропередачи, проходящую неподалеку от ЖК.

– Мы построили дома на расстоянии вдвое больше положенного, – отметила Анна. – И нам в каком-то смысле повезло, что рядом с границей участка проходит ЛЭП. Это определило концепцию благоустройства: в буферной зоне мы ничего, кроме озеленения, не могли разместить. Благодаря этому в нашем ЖК очень много зелени – порядка 30% от общей площади территории. И даже из окна второго этажа вид не на парковку, а на зеленые массивы. Через пару-тройку лет ЖК будет утопать в зелени. Сегодня уже высажено порядка 2,5 тысяч растений. Посадочный материал, кстати, собираем по разным регионам, например, злаки привезли из питомника в Туле. Всего порядка 30 видов растений, которые подбирались с учетом сезонности цветения. Из крупных деревьев и кустарников – это сосны,

рябины, боярышник, клен и сирень. Но высаживать – это полдела, важно содержать зелень, так, в клумбах предусмотрена система капельного автополива, упрощающая уход.

ПАРАДНЫЕ СО ВКУСОМ

В парадных гости отметили большие площади, подчеркнув, что в той же Москве или Санкт-Петербурге редко встречаются коммерческой площадью первых этажей.

Все места общего пользования сквозные, одна дверь ведет на улицу, другая во двор.

Пространства отделены от улицы теплым тамбуром, дверь в который всегда открыта, чтобы не пришлось искать ключи на морозе. На полу парадных – керамогранит и мозаика, на потолках – люстры в форме многочисленных плоских льдинок с пузырьками, отсылающими к зимнему Байкалу.

Дизайнеры превратили парадные ЖК «Сибиряков» в отдельный функциональный блок. Здесь есть места для отдыха у камина и фонтана, барная стойка с видом на внутренний двор, где можно поработать или пообщаться с соседями за утренним кофе, колясочная, а также детский туалет, который оказался очень востребован у маленьких жильцов во время прогулок. И, разумеется, в парадной есть отдельное рабочее место администратора, который круглосуточно следит за комфортом и безопасностью проживающих в доме.

– Обычно все дизайнерское и авторское ассоциируется с чем-то нефункциональным, – заметила Анна Черкашина. – Мы искали баланс между износоустойчивостью и эстетикой. Например, дорогой керамогранит сочетали со средним по стоимости покрытием стен. Элементы декора ручной работы выполнены местными талантливыми мастерами. И это, пожалуй, то, что делает парадные уютными.

ВСЕ КАК НА ЛАДОНИ

Безопасность – одна из ключевых идей жилого комплекса. Сегодня территория сданной части – ¼ проекта – оборудована 68 видеок

мерами, их будет еще больше по мере ввода в эксплуатацию остальных блок-секций. Днем на стойке ресепшн работает служба администраторов, круглосуточно в доме находится служба мониторинга, специалисты которой следят за всеми системами жизнеобеспечения ЖК, организуют разгрузку материалов, если требуется. В их обязанностях также – быстрое реагирование на нарушение установленных правил проживания, урегулирование возможных конфликтов.

Во время экскурсии вместе с гостями в лифте поднимался житель «Сибирякова». Девелоперы спросили, как ему живется в новом доме. Первое, что он отметил, это именно систему круглосуточного мониторинга, которая легко решает любые вопросы, например, если в какой-то квартире ночью ведут ремонтные работы. Девушки же отметили помощь с тяжелыми вещами и общее ощущение, что даже ночью, заходя в парадную, чувствуешь себя спокойно, как дома.

Анна Черкашина рассказала, что застройщик принял решение участвовать в управлении ЖК. Эксперты Байкальского саммита поинтересовались, сколько стоит обслуживание дома для жильцов. По словам Анны, – 49 рублей за 1 кв. м, не включая ресурсные расходы (на воду, отопление, электричество). Это при средней стоимости жилья бизнес-класса – порядка 150 тыс. рублей за «квадрат». Как отметили девелоперы из российских столиц, в Питере и Москве таких цен уже давно нет. Цены на подобного класса жилье начинаются от 250 тыс. рублей за 1 кв. м.

– Вообще мы пережили, что парадные не проживут и полугодом, с ремонтом начнется занос материалов, – продолжила Анна Черкашина. – Но этого не произошло благодаря тому, что в каждой блок-секции один лифт мы замкнули на подземный этаж, второй покрыт бронированной пленкой и временно не спускается в паркинг. А еще за полгода мы заметили, что у жильцов нет потребительского отношения к дому. Они приняли его как что-то свое и теперь сами следят за порядком.

ДВОР БОЛЬШЕ ФУТБОЛЬНОГО ПОЛЯ

Далее гости вошли во внутренний двор ЖК – пока не такой просторный из-за стройки. К завершению проекта в 2025 году он будет занимать 1,2 га, что больше футбольного поля. Концепция двора без машин предусматривает зоны для отдыха, прогулок, активных игр детей разных возрастов, в том числе велодорожки и поляны, где можно будет погреться на солнышке или почитать книгу.

Во внутреннем дворе планируется воссоздать сибирский природный ландшафт, используя естественные экологические покрытия. Так, галька привезена с берегов Енисея, валуны – с Байкала. Игровые комплексы бренда «Тайга» на детской площадке выполнены в авторском экоматериале из природных материалов.

Экспертизу завершили в отделе продаж, расположенном у самой стройки. Удивило, что это не обычная бытовка, а видоизмененные 40-футовые морские контейнеры, с дизайнерской отделкой в виде шоурума. «Отдел продаж тоже продается?» – шутили гости.

– Такой подход демонстрирует отношение застройщика к своим клиентам. Поскольку проект с нулевой историей, мы зашли на рынок по цене комфорт-класса, – рассказала Анна. – Средний прирост по стоимости проекта за первый год составил 45%. Продажи идут хорошо: в первых двух блок-секциях все квартиры проданы, в доме, который вводится в этом году, осталось 40 квартир. На втором этапе строительства цена выросла примерно на 30%. Изменился и спрос покупателей. Сейчас мы уходим на перепроектирование седьмой и восьмой блок-секций, поскольку заявки – на квартиры больше 100 «квадратов». Видя инфраструктуру, благоустройство, безопасность «Сибирякова», многие хотят не просто инвестировать, а жить именно здесь.



Фото предоставлено организаторами Саммита РГУД. Автор: Веста Копцева.

МНЕНИЯ



Андрей Бриль, вице-президент РГУД, председатель совета директоров «Корин Холдинг» (Екатеринбург):

– Хорошо, что в Иркутске появились объекты, повышающие стандар-

ты качества и требований, которые могут предъявить люди. Комплекс хороший. Современные отделочные материалы, хорошие фасады, грамотный подход к управлению объектом, очень хорошо организован офис продаж, разумная квартирография. В перспективе, когда все будет закончено, получится замечательный, комфортный жилой комплекс. Я сам живу в подобном. Понятно, что будут проблемы, связанные с эксплуатацией дома во время строительства остальных блок-секций, отделки и ремонта квартир. Это все рабочие моменты, на которые нельзя закрывать глаза. Но, думаю, застройщик справится. Очень рад за Иркутск, в котором есть такие хорошие, творческие, крепкие компании, задающие новые стандарты качества.



Ольга Трошева, руководитель Консалтингового центра «Петербургская недвижимость» (Санкт-Петербург):

– Безусловно, проект очень интересный. Видно, что здесь работает

качественная команда дизайнеров над созданием комфортной среды. Просто радует глаз и привлекает. Мы посмотрели уже построенные блок-секции, уровень качества очень высокий. Все соответствует бизнес-классу. Достаточно плотное, качественное озеленение, которое потребует постоянной поддержки в дальнейшем. Поэтому очень правильное решение застройщика участвовать в управлении жилого комплекса. Мы увидели экологичность во всем – в отделке парадных, коридоров, внутреннего двора. Это является конкурентным преимуществом проекта, потому что человек сегодня покупает не просто квадратные метры, а комфортную среду для проживания.



Ольга Иванова, генеральный директор ООО СЗ «Флагман» (застройщик ЖК «Сибиряков»):

– В новостройках – тенденция на улучшение качества жизни. Если в эконом-сегменте у покупателя определяющий фактор один: стоимость квадратного метра, то в сегменте комфорт+ и бизнес-класса – иные критерии. Как правило, люди уже сформировали свои ценности, по которым выбирают новое место жительства. Так, дворы без машин, подземный паркинг становятся данностью. Но мы приняли решение не гнаться за улучшением продукта: так или иначе, у жилых комплексов одного класса схожий набор характери-

стик. Наша задача сейчас – улучшать качество проекта. С вводом первых двух блок-секций мы, как застройщик, остались на проекте, и, как учредители управляющей компании, наблюдаем за жизнью дома, решаем частные проблемы жителей, анализируем проектные решения, корректируем их на строящихся домах. Так, мы перешли на инвентарную опалубку, которая дает более ровные стены. А еще укрепились в решении, что озеленение – лучшая инвестиция в благоустройство.

Есть еще одно решение, которое отличает наш проект: мы не продаем коммерцию. Все помещения находятся в управлении застройщика. Уже через пару лет вдоль первых этажей будет променадная зона. Отсюда и дальше вокруг всех домов можно будет прогуляться вдоль магазинов, поужинать в кафе, отвести детей в школу развития и так далее. Арендаторы – часть экосистемы «Сибирякова», разделяющие ценности добрососедства. В рамках концепции проекта на первых этажах те, кто закрывает первоочередные нужды жителей – когда буквально не снимая тапочек можно отвести ребенка на кружок, сходить в магазин и так далее. Так что главный тренд, которого мы придерживаемся, – не придумывать новое, а улучшать то, что уже есть.



Ипотека для ИЖС

Сбер представил новые кредитные продукты

Жилищное строительство в последние пять лет поступательно перебирается за город. Доля ипотечных сделок на ИЖС и приобретение загородной недвижимости в общем портфеле ипотечных кредитов каждый год растет. Как программы Сбера могут повлиять на выбор покупателей или стратегию застройщиков? Перспективы ИЖС в Иркутской области обсудили на конференции в Байкальском банке Сбербанка.

ИЖС В ТРЕНДЕ



Байкальский банк Сбербанка провел конференцию для застройщиков. На мероприятии обсудили новые возможности для развития индивидуального жилищного строительства в Приангарье. Сергей Алтынников, начальник управления ипотечного кредитования и развития сервисов Дом.Клик, отметил, что в целом по стране и в Иркутской области в частности наблюдается позитивный тренд на развитие ИЖС. И, по мнению эксперта, он будет только расти в ближайшие 20 лет.

– Этот тренд начался в 2019 году, и продолжает набирать обороты, – отметил специалист Сбербанка. – Во время пандемии спрос на жилье за городом усилился, людям стало важно жить на природе, к тому же появилась возможность зарабатывать деньги, не выходя из дома.

По данным Сбера, 51% будущих владельцев загородной недвижимости выбирают для строительства профессионального застройщика, 45% возводят дома своими силами, 4% пользуются услугами подрядчиков в рамках проектного финансирования. Возводить дом самому в некото-

рых случаях может показаться дешевле, но, если нет должного опыта, качество получаемого жилья будет низким. Строительство с привлечением подрядчика не всегда обходится дороже: он часто имеет лучшие условия и по поставкам материалов, и по оплате труда, а кроме того, клиент получает гарантию качества и экономит время.

ИМПУЛЬС ДЛ Я ИПОТЕКИ

За два года число сделок на ИЖС выросло многократно. Так, например, в мае этого года в Иркутской области Сбербанк выдал 240 кредитов на строительство жилых домов. Это в 12 раз больше, чем за аналогичный период прошлого года. Средний чек по выданным ипотечным кредитам составил 4 млн рублей.

Импульс развитию жилищных займов в частном секторе дали такие госпрограммы, как «Семейная ипотека» (сейчас по ней можно получить кредит под минимальную ставку 5,3%), «Сельская ипотека» (от 2,7%), ипотека с господдержкой (от 7,3%).

Также растет и доля ипотечных кредитов на ИЖС в общем портфеле жилищных кредитов. В мае этого года она составила почти 11%, что в 2,5 раза больше, чем в мае прошлого года, при этом самая высокая доля среди программ господдержки – почти 90%.

ТЕПЕРЬ БЕЗ ДОПОБЕСПЕЧЕНИЯ

С 15 июня Сбер запустил программу по предоставлению кредитов на строительство жилых домов без дополнительного обеспечения – такой продукт может форсировать рынок. Предложение уже успешно реализуется. Чтобы получить доступную ипотеку, заявитель должен обратиться к застройщику, аккредитованному в Сбере.

– Для получения аккредитации компании нужно зайти на сайт Дом.Клик, в рубрику «Партнеры», зарегистрироваться, ввести личные данные, предоставить необходимые документы и подать заявку на аккредитацию. Есть несколько условий: предприниматель должен быть действующим, зарегистрирован не менее двух лет назад, у него должен быть сайт с перечнем и стоимостью услуг, опыт работы – строительство за последний год не менее пяти домов ИЖС или одного многоквартирного. Кроме того, у компании не должно быть негативного информационного следа в СМИ.

У банка будут требования и к договору подряда, но они минимальные: например, сроки строительства не должны превышать 24 месяца.

– Путь заемщика через Дом.Клик – простой и понятный, – продолжил Сергей Алтынников. – Нужно подать на сайте заявку на ипотечный кредит, получить положительное решение по сумме займа, выбрать подрядчика для строительства дома, который аккредитован в Сбербанке. Далее собрать необходимые документы. Ничего лишнего банк не требует: документы по земельному участку, отчет об оценке недвижимости, паспорт и разрешение на строительство. Следующий шаг – получение положительного решения банка по объекту рассмотрения. На это обычно уходит до трех часов, редко до суток. И все. Подписывается кредитный договор.

Специалист Сбера уточнил, что клиент не получает сразу все деньги – кредит выдается траншами. Сначала на заливку фундамента, затем на возведение коробки, крыши, заведение сетей. Последний транш заемщик получает на внутреннюю отделку, если она запланирована в проекте. Новый продукт распространяется на все госпрограммы.

– Продукт топовый, судя по другим регионам страны, – добавила Сергей Алтынников. – Он позволит большему числу желающих въехать в дом своей мечты. Мы ожидаем рост ипотечного кредитования в сфере ИЖС.

ЗА СТЕНОЙ АККРЕДИТИВА



Минимизировать риски обеих сторон (заказчика и подрядчика) позволит еще один банковский продукт – аккредитив. С ним застройщиков познакомил директор управления торгового финансирования Байкальского банка Сбербанка Елена Дадужева.

Аккредитив – это гарантия банка оплатить подрядчику при условии, что он выполнил обязательства по договору. С момента выставления аккредитива платеж банка уже не зависит от решения заказчика (физическое лицо), подрядчик получит деньги при условии предоставления документов, подтверждающих исполнение работ/услуг в полном соответствии условиями договора.

Аккредитив – очень гибкий продукт и может быть структурирован исходя из индивидуальных потребностей сторон. Например, бывают случаи, когда заказчик решает сделать дополнительные работы, не предусмотренные подрядом. А дом при этом уже готов. Аккредитив станет гарантией выплаты денег подрядчику за сделанную по договору работу.



– Есть ситуации, когда аккредитив используется при реализации социальных госпрограмм, – добавила Елена Дадуева. – В частности, когда бюджет перечисляет на аккредитивный счет деньги, предназначенные на строительство жилья для многодетных семей, переселенцев. В таких сделках, как правило, предусмотрены частичные платежи с аккредитива в соответствии с графиком выполненных работ и по представлению подтверждающих документов. В данном случае, аккредитивная форма расчетов позволяет не только закрыть риски обеих сторон, но и контролировать целевое использование бюджетных средств.

На вопрос строителей о сравнении сейфовых ячеек с аккредитивной формой расчетов по сделкам ИЖС, специалист банка ответила, что услуги по предоставлению сейфовых ячеек для расчетов по контрактам уже в прошлом. Сегодня для клиентов важна скорость, удобство, аккредитив можно открыть в мобильном приложении СберБанк Онлайн. Платеж по аккредитиву исполняется в течение 1 рабочего дня после предоставления документов, даже если стороны сделки находятся в разных городах.

– Еще есть счета эскроу, которые вы, наверняка, связываете только с ФЗ-214 – законом о долевом участии, а значит с многоквартирным домом (МКД), – заметила Елена Дадуева. – Банк уже предлагает аналогичные схемы расчетов для ИЖС, когда подрядчик строит вне ФЗ-214. Подходы такие же, как при строительстве МКД. Заказчик размещает средства на счетах эскроу, а подрядчик получает снижение процентной ставки по кредиту пропорционально остаткам на счетах эскроу, открытых в его пользу.

ПОДДЕРЖАТЬ ЗАСТРОЙЩИКОВ

На конференции речь шла и о различных инструментах кредитования бизнеса. Большой интерес у застройщиков вызвал вопрос о возможности проектного финансирования в сфере ИЖС. При возведении многоквартирных домов это уже обычная практика. Сбербанк предлагает аналогичный инструмент кредитования и в ИЖС.

– В этом году в Иркутской области более 50% проектного финансирования МКД финансируется Сбером, – подчеркнул Сергей Хармакшанов, директор управления финансирования недвижимости. – Этот инструмент доступен и в ИЖС, если вы выходите на большой масштаб, то есть планируете построить несколько тысяч квадратных метров, которые реализуются не под конкретного заказчика, а на широкий рынок. К примеру, коттеджный поселок.

Условия проектного финансирования схожие с МКД – срок до 7 лет, сумма кредитной линии – до 100% от бюджета проекта, процентная ставка зависит от обеспечения и от объема средств на счетах эскроу. Как уточнил Сергей Хармакшанов, если компания строит комплекс домов и параллельно их продает, средства от покупателя поступают на счета эскроу, в итоге у застройщика снижается ставка.

– Важный момент, что на инвестфазе, пока идет строительство, проценты за кредит можно



не платить. Нам важно, чтобы застройщик мог максимально удобно для себя закончить проект и уже потом провести необходимые платежи, – отметил Сергей Хармакшанов.

Обеспечение кредита при проектом финансировании стандартное – земельный участок в собственности или в аренде, поручительство бенефициаров, залог имущественных прав. Пока этот инструмент только начинает набирать обороты в сегменте малоэтажного строительства.

Стоит отметить, что и себестоимость строительства одного квадратного метра при комплексной застройке в сфере ИЖС, как правило, выше, чем в МКД. Это связано с высокой стоимостью участка, обеспечением его инженерными сетями, облагораживанием территории, стро-

ительством дорог, подведением электричества и т.п. Сбербанк со своей стороны готов работать индивидуально с каждым застройщиком ИЖС, чтобы можно было использовать инструмент проектного финансирования.

В МЭРИЮ ЗА РАЗРЕШЕНИЕМ

Одно из главных условий ипотечного кредитования, проектного финансирования в сфере ИЖС – это разрешительная документация. Как отметили застройщики, есть определенные сложности в ее получении. О нюансах выдачи разрешений и уведомлений на строительство рассказал на конференции начальник управления строительства и земельных отношений Марковского МО Армен Казарян.

– Как вы помните, до 2018 года был упрощенный порядок оформления прав на дома ИЖС. Сейчас разрешение требуется в случае, если у вас долевое строительство. Во всех остальных случаях – ИЖС, личное подсобное хозяйство, садоводство – нужно только подать уведомление о планируемом строительстве. На нашем сайте есть образец заполнения этого документа. В течение 7 дней мы рассматриваем заявление и говорим вам, что оно соответствует либо не соответствует градостроительному законодательству.

Потребуется также выписка из ЕГРН. Но, если вы ее не приложили, это не станет причиной для отказа, заявил Армен Казарян.

– Часто муниципалитет отказывает из-за неправильного заполнения, что легко исправить,



получив консультацию наших специалистов. Кроме того, есть ряд ограничений, о которых нужно помнить. Это расположение дома не ближе пяти метров от территории общего пользования, трех метров от соседнего земельного участка. Процент застройки земельного участка варьируется от 40% до 60%. Есть и общепринятые нормы о вводе в эксплуатацию домов до трех этажей, о площади дома, которая не должна превышать 1,5 тыс. квадратов. Несоблюдение хоть одной из этих норм служит причиной для отказа в выдаче уведомления. Эксперты Сбербанка добавили, что строительство без разрешительной документации не только закрывает все пути получения кредитных средств, но и перекладывает риски несоответствия законодательству на плечи клиента.



Фото предоставлено организатором

МНЕНИЯ

«Новый продукт станет популярным»



Евгений Кузнецов, ИП «Кузнецов»:

– В последние годы увеличилось число клиентов, привлекающих кредитные средства. Для нашей компании это почти 90% всех заказчиков, причем больше половины из них берут ипотеку на строительство, остальные – на покупку гото-

вого жилья. С получением ипотеки у заказчиков, если все делать по-честному, проблем быть не должно. А вот с обеспечением кредита у клиентов ранее были трудности. Думаю, новый продукт Сбербанка по ипотеке без дополнительного обеспечения станет очень популярным.

Интересна и тема проектного финансирования. В регионе немало земель под ИЖС, под дачное строительство. Если весь бизнес-план просчитать, подтвердить, думаю, моя компания может воспользоваться этим инструментом. У нас уже есть проект строительства коттеджного поселка по Александровскому тракту, с хорошими дорогами, сетями, бесперебойным электроснабжением, социальной инфраструктурой рядом. Попытаемся выдержать цену, чтобы она не ушла к элитной. Уже третий год мы ведем подготовку земельного участка. Без кредитов и своих средств комплексная застройка растянется на 20 лет, никакой прибыли тогда ждать не стоит. Поэтому буду тщательно просчитывать экономику и выходить на проектное финансирование. Возможно, попробую попасть в госпрограммы, о которых впервые услышал на конференции.

«Банк отреагировал на проблемы ИЖС вовремя»



Владимир Дотченко, коммерческий директор СК «Победа»:

– Льготная ипотека начала активно развиваться с конца 2020 года, наши клиенты все чаще обращаются в банки. На сегодняшний день восемь из десяти заказчиков пользуются льготной ипо-

текой. Для нас, как для застройщика, это очень эффективный инструмент для увеличения объемов продаж, а также гарантия выполнения обязательств по договору подряда со стороны клиента.

Сбербанк очень вовремя отреагировал на проблемы ипотечного кредитования в сфере ИЖС. Обеспечение займа на период строительства – самый большой вопрос у клиентов. В качестве обеспечения кредита, банк мог брать в залог только уже имеющееся имущество, и, как правило, это квартира. Бывает, что предмет залога оценивается ниже, чем сумма займа и у людей недостаточно залога для получения необходимой суммы кредита. Поэтому, ипотека без промежуточного обеспечения – очень кстати.

Что касается проектного финансирования, эскроу-счетов, наверное, все компании, которые занимаются централизованной застройкой, уже имеют свои механизмы финансирования. Но, думаю, поддержка со стороны банка будет востребована для развития и масштабирования проектов. У нашей компании есть работающие механизмы привлечения ресурсов для реализации проектов, но мы готовы рассматривать сотрудничество и с банками.

Цифровая трансформация

Как иркутские девелоперы уходят в «цифру»

96% строительных и девелоперских компаний в России считают цифровую трансформацию приоритетной для бизнеса. О том, как Сбер помогает своим клиентам проходить непростой «цифровой путь», на сессии «ProDevelopment: новые форматы и точки роста» IX Байкальского саммита РГУД рассказала Инна Отпущенникова, руководитель по внедрению проектов в Байкальском банке ПАО Сбербанк.



Фото А.Федорова

«Цифра» в приоритете

За последние четыре года важность цифровой трансформации для компаний строительной отрасли значительно выросла: 96% строительных и девелоперских компаний считают это направление приоритетным. Таковы результаты исследования, проведенного компанией Strategy Partners (АО СПГ) — ведущим российским стратегическим консультантом.

«Суть Цифровой трансформации компании в том, чтобы помочь клиентам повысить эффективность бизнеса с помощью современных цифровых технологий и достичь стратегические цели компании. Безусловно, это комплексное преобразование всех процессов компании, и мы смотрим на цифровую трансформацию как на сервис», — пояснила Инна Отпущенникова. Сегодня строителям и девелоперам доступно немало таких ре-

шений. В топе, судя по упоминаниям в СМИ, «умные дома», ТИМ (технология информационного моделирования), 3D-проектирование, мобильные приложения для взаимодействия с жителями, создание маркетплейсов, виртуальных туров для ускорения продаж...

«Большинство компаний уже приняли меры для цифровой трансформации, однако только 15% считают себя лидерами в этом направлении», — рассказала Инна Отпущенникова. По ее словам, компании, которые решаются на такие глобальные перемены, чаще всего сталкиваются с недостаточной квалификацией и низкими цифровыми навыками персонала и с потребностью в финансовых ресурсах для реализации инициатив. «Это препятствует быстрому и взрывному переходу компании на новый уровень», — прокомментировала эксперт.

Пять шагов к новому

Сбер давно и успешно идет по пути цифровой трансформации и готов делиться с клиентами своим опытом и решениями. По словам Инны, клиенты все чаще обращаются в банк за цифровой экспертизой. Для работы в этом направлении в территориальных банках создано 11 профильных команд, которые покрывают всю территорию страны, обеспечивая доступность сервиса цифровой трансформации всем клиентам Сбербанка. В этих командах работают около 100 менеджеров по успеху клиентов, а возглавляет каждую команду профессионал с ИТ-бэкграундом, есть в команде бизнес-аналитики, помогающие правильно выстроить клиентские пути и процессы, подготовить бизнес-требование и техзадание.

«Наши специалисты помогают клиентам проходить сложный, но интересный путь цифровой трансформации — начиная от осознания необходимости перемен до внедрения конкретных цифровых решений. Мы реализовали уже больше 500 проектов. Сейчас в работе еще порядка тысячи. Эта тема очень и очень актуальна», — подчеркнула Инна Отпущенникова.

Основные запросы, с которыми приходят клиенты:

- реализовать цифровизацию продаж;
- выстроить корпоративное управление;
- выстроить цифровое производство;
- построить бесшовные цифровые процессы и аналитику;
- правильно выстроить цифровую стратегию, чтобы в будущем не возникло проблем с импортозамещением, масштабированием и пр.

Специально для работы над проектами цифровой трансформации была разработана методология, по которой работают команды Сбера. Она включает пять шагов:

1. Осознание идеи цифровой трансформации — компании важно понять, для чего ее проходить, какие у нее амбициозные цели, как их можно достичь?
2. Разработка стратегии цифровой трансформации — бизнес-аналитик Сбера предложит решения, в соответствии с основной стратегией компании;
3. Проведение реинжиниринга процессов и организационной структу-

ры— прежде чем внедрять новые решения, важно комплексно посмотреть на текущие процессы: изжившие себя — упразднить, остальные — оптимизировать;

4. Проектирование, разработка и запуск цифровых решений;

5. Внедрение, сопровождение и развитие решений.

Интерес девелоперов

По словам Инны Отпущенниковой, строители и девелоперы Байкальского региона сегодня проявляют активный интерес к цифровой трансформации. «Мы видим эту тенденцию: всё больше девелоперов, строителей из Иркутской области, Забайкалья, Бурятии задумываются о необходимости перемен, смотрят на опыт московских коллег.

Инна отметила важность подготовки запуска цифровой трансформации в компании. Для этого требуется обучить команду. На базе Корпоративного университета Сбербанка предусмотрено большое количество курсов и материалов, а также несколько полноценных образовательных программ. Такое обучение помогает руководителям понять, с чего начать и как именно трансформировать свою компанию.

Кроме того, банк развивает портал «СберПро Цифровое развитие», где можно найти много разного кон-

тента: новости, статьи, клиентские и партнерские кейсы, ссылки на онлайн-курсы и сервисы, — пройти чек-ап цифровой зрелости и многое другое.

По словам Инны, Сбер готов предложить девелоперам готовые решения и рекомендации о том, как перевести в цифровой формат процессы на всех этапах стройки — от поиска земли, разработки концепции, проектной документации, строительства до ввода в эксплуатацию и продажи. «При этом мы помогаем выработать правильный подход к этому процессу. Необходимо сначала комплексно посмотреть на развитие компании и определить со стратегией, а затем уже приступать к изменениям. На Байкальском саммите много говорили о комплексном развитии территорий. Цифровая трансформация — это тоже комплексное развитие, но — компании».

В рамках сервиса Цифровой трансформации (DTaaS) у Сбера развивается партнерская программа, в которой участвуют разработчики, интеграторы, поставщики решений — уже больше 150 компаний. Клиент сам выбирает партнера, в том числе может учесть экспертную оценку Сбербанка, а компании — участники партнерской программы получают доступ к проектам цифровой трансформации клиентов Сбербанка.

КЕЙС

Как Сбер помогает девелоперу вырасти вдвое

Ситуация. Клиент с большим объемом застройки поставил для себя амбициозные цели — выйти в 11 регионов присутствия, попасть в топ-10 застройщиков, вырасти вдвое по объему ввода к 2025 году. Руководитель компании понимал: работая по-старому, выйти на новый уровень нереально — нужны новые подходы, необходима трансформация.

Решение. К работе подключилась команда Сбера. «Мы начали с осознания необходимости того, что нужно меняться, с мышления топ-менеджмента», — рассказала Инна Отпущенникова. — Клиент прошел обучение Digital strategy в корпоративном университете Сбера».

С помощью аккредитованных партнеров были проанализированы ключевые процессы в компании: какие-то оптимизировали, какие-то — упразднили. «Затем подобрали конкретные проекты для внедрения, составили дорожные карты решений, которые легли на оптимизированные процессы».

Как рассказала Инна, сейчас клиент думает о применении технологий искусственного интеллекта, переходе в облачные решения, выходе в онлайн-каналы, создании 3D-туров по своим объектам. «Мы думаем, что к 2025 году компания достигнет тех амбициозных целей, которые она для себя поставила».

Сбер запустил новые накопительные продукты с высокой доходностью

Сбер предложил своим клиентам вклады «Лучший % Зарплатный» и «Накопительный счёт Зарплатный» с повышенной доходностью до 10% и 7% годовых соответственно. Премияльным клиентам теперь доступен вклад «Лучший % Премьер» с максимальной ставкой 10% и повышенными на 0,2 процентных пункта ставками на сроках год и меньше. Воспользоваться выгодными накопительными продуктами могут зарплатные клиенты банка и клиенты с пакетом СберПремьер.



Минимальная сумма новых вкладов — 100 тыс. рублей. Проценты выплачиваются в конце срока. Расходные операции не предусмотрены. Размер ставки по вкладу зависит от суммы, способа открытия вклада (в отделении банка или онлайн) и истории сбережений клиента в банке за последние три месяца.

Накопительный счёт можно открыть только онлайн. Чтобы получить максимальную ставку, это должен быть первый накопительный счёт клиента в банке, а минимальный остаток на нём в течение месяца должен превышать 3 тыс. рублей, но не более 1 млн. рублей.

Продукты для зарплатных клиентов доступны тем, кто получает на карту или счёт зарплату в Сбере — не менее одного раза за последние 90 дней.

Сергей Широков, директор департамента «Занять и сберечь» Сбербанка:

— Накопительные продукты Сбера — одни из самых выгодных на рынке. Промовклад «Лучший %» очень популярен: с начала года клиенты разместили в нём более 2,3 трлн рублей. А наш накопительный счёт сочетает в себе преимущества вклада и счёта: повышенную ставку и гибкость в управлении личными финансами, сейчас мы изменили их, предложив зарплатным клиентам отличные условия.

Кроме того, банк улучшил условия пролонгации по линейкам СберВкладов и «Управляй» для вкладов, открытых онлайн, и клиентов с подпиской СберПрайм+.

Увидеть больше

Как устроен премиальный отдых от компании «География Байкала»

«Покажите нам другой Байкал» – с таким запросом часто обращаются в туркомпании VIP-клиенты. Желание увидеть неизведанные земли, доступные «не для всех», часто возникает спонтанно – и тогда тур нужен «здесь и сейчас». «Организовать в обыкновенной юрте пятизвездочный сервис для самых требовательных и искушенных гостей – настоящее искусство», – признается Эльвира Шагдарон, основательница компании «География Байкала». О тонкостях непростого бизнеса предпринимательница рассказала Газете Дело.

ИЗ БУХГАЛТЕРИИ В ТУРИЗМ

Эльвира Шагдарон родилась на Байкале – всегда любила родные края и путешествия. К бизнесу в сфере туризма, однако, пришла не сразу: долгие годы работала главным бухгалтером. «Вся жизнь – в финансах», – улыбается наша собеседница. Достигнув определенного уровня, в какой-то момент поняла: жизни требуется обновление, хочется перемен!

По стечению обстоятельств Эльвира оказалась в компании, занимающейся сферой туризма. А вскоре открыла собственное агентство: сначала предлагала круизные путешествия по Байкалу, затем, с 2016 года, – туры для больших туристических групп, открыла компанию BaikalCrossTour, которая успешно работает и по сей день. «Развивать свое дело в туризме с нуля, ничего не зная, – тяжело, – признается предпринимательница. – На начальном этапе было безумно много работы. Нужно было учиться маркетингу, ведению турбизнеса. Финансовое образование мне тут очень помогало».

Бизнес рос, услугами компании пользовались до двух тысяч человек в год. Постепенно копился опыт, нарабатывались необходимые связи. «Наряду с туристами нижнего и среднего ценового сегмента к нам стали обращаться VIP-клиенты, – рассказывает Эльвира. – Но у меня было четкое понимание: этот сегмент нельзя путать с групповыми турами». Так родилась отдельная компания, занимающаяся организацией VIP-туров, – «География Байкала».

УВИДЕТЬ БОЛЬШЕ

Для работы в VIP-сегменте у предпринимательницы не было собственных активов – ни кораблей, ни турбаз, ни трансфера. Но это не помешало правильно выстроить бизнес. «Я сразу поняла, что здесь всё строится на финансах», – говорит Эльвира. По ее мнению, для VIP-туриста не так важно, кому принадлежат катера и гостиницы – он ценит, прежде всего, сервис, внимание, уникальность программы: «Главное – чтобы был организован идеальный бесшовный отдых».

VIP-туры позволяют использовать все доступные возможности и мощности, чтобы побывать в удивительных, красивейших местах. Слоган компании «География Байкала» – «Увидеть больше!». Эльвира Шагдарон стремится показать гостям неизведанный, заповедный Байкал, куда обычному туристу не добраться. «Многие люди бывали на Байкале по несколько раз – и вроде бы все понятно, но есть столько нехоже-



Фото из архива компании.

ных, немассовых мест! Люди поражаются, когда видят их».

Сегодня клиентам «Географии Байкала» доступны туры разных форматов: хюгге-тур, этно-тур, семейный тур, тур-экспедиция, фото-тур. Особым спросом пользуются Малое Море и остров Ольхон с Тажеранскими степями, горные цепи Восточного Саяна с изумрудными озерами, каскадными водопадами, долиной вулканов и термальными источниками, дикая природа Тофаларии...

Не секрет, что туристы, приезжающие на Байкал, нередко отправляются на озеро прямо из аэропорта. У «Географии Байкала» – другой подход: гостям советуют хотя бы на одну ночь задержаться в Иркутске, познакомиться с ним не пунктирно, «увидеть больше». «У нашего города очень богатая история, есть что показать и рассказать», – говорит Эльвира. – Гости влюбляются в Иркутск, это очень приятно».

СЕРВИС – ДАЖЕ В ЮРТЕ

Как говорит Эльвира, готовых предложений на Байкале, подходящих под запрос VIP-клиентов, не так много. Это касается и кораблей, и ресторанов, и гостиниц высокого класса. Нехватка инфраструктуры и средств размещения

остаивает многих состоятельных людей, желающих увидеть священное озеро. «Если бы был сервис, здесь отдохало бы намного больше туристов премиум-сегмента», – считает предпринимательница. Впрочем, по ее словам, гостям далеко не всегда нужна фешенебельная пятизвездочная гостиница. «Важно умение организовать в самых диких условиях уют и сервис так, чтобы даже беззвездная юрта стала «семизвездочной». Это целое искусство».

Чтобы обеспечить гостям нужный уровень сервиса, команда «Географии Байкала» всё проверяет на себе: важно не допустить разочарования туристов даже в мелочах. «Прежде чем сделать тур, мы сами едем по маршруту: посмотрим, как гости будут жить, как питаться. Допустим, со стороны Бурятии есть прекраснейшие места, но достойных ресторанов там нет. Включаем кейтеринг: повар выезжает и готовит для гостей прямо на природе, радует блюдами сибирской кухни. Нет по пути нормальных теплых туалетов – везем с собой. И так – во всем».

Отдельная история – экспедиционные туры. VIP-туристы, выбирающие их, как правило, морально готовы к разного рода приключениям и отсутствию некоторых привычных благ. «Экспедиционные туры выбирают люди, которые хотят пойти самыми неизведанными тропами. Понятно, что когда ты приез-

жаешь в Тофаларию, то живешь в единственной доступной гостинице – другой там нет. Или едешь на источник Жойган, в долину вулканов на ЗИЛе – иначе по болоту и грязи не добраться. Зато приезжаешь – и какая там красота! Одна туристка сидела и плакала, увидев все это.»

Среди клиентов «Географии Байкала» – бизнесмены, политики, топ-менеджеры, которые хотят отдохнуть семьей или одни. «Клиенты премиум-класса – это особый сегмент туристов, которые требуют особого подхода. VIP-тур – это очень хорошее проживание, хорошее питание, комфортные машины, высокий уровень гидов». В «Географии Байкала» стремятся окружить гостей заботой и вниманием. «Искренность, простота, отсутствие пафоса – это наш подход», – делится Эльвира.

Работа с каждым клиентом идет от потребностей: чего туристу хочется, о чем он мечтает. Менеджеры «Географии Байкала» предлагают предварительную программу, корректируют ее под пожелания заказчика. «Такого, чтобы нам позвонили и заказали тур, как он есть у нас в описании, практически не бывает», – говорит Эльвира Шагдарон. – Это всегда индивидуальные, уникальные туры. Пожелания у всех разные, интересы тоже».

Стоимость туров, которые предлагает «География Байкала», начинается, как правило, от 250 тысяч рублей. Итоговый чек зависит от сложности, удаленности, привлечения вертолетов и кораблей. «Час аренды вертолета стоит в пределах 300 тыс. рублей. Поэтому нередкой цена эксклюзивного отдыха на Байкале достигает 1-2 млн рублей», – поясняет предпринимательница.

По словам Эльвиры, именно сила Байкала, его мощная энергетика притягивает туристов. «Сужу по себе: для меня Байкал – священное озеро, я считаю, здесь происходит именно энергетическая подпитка. И очень многое зависит от того, с каким настроем человек приезжает сюда». Отдых помогает гостям перезагрузиться, очистить мысли и наполниться силами для новых свершений.

Организация VIP-туров на Байкале – дело сложное и безумно ответственное, признается Эльвира Шагдарон. Но, несмотря на все трудности, у «Географии Байкала» еще не было сбоев в работе. «Мы зависим от наших партнеров, поэтому нужно уметь быстро реагировать в различных ситуациях, предугадывать нештатные ситуации, оперативно решать проблемы. И делать это незаметно для клиента. Мы должны оправдать его ожидания, окружить заботой и искренностью».

Иван Рудых

ОСОБЫЙ СЕГМЕНТ

Среди клиентов «Географии Байкала» – бизнесмены, политики, топ-менеджеры, которые хотят отдохнуть семьей или одни. «Клиенты премиум-класса – это особый сегмент туристов, которые требуют особого подхода. VIP-тур – это очень хорошее проживание, хорошее питание, комфортные машины, высокий уровень гидов». В «Географии Байкала» стремятся окружить гостей заботой и вниманием. «Искренность, простота, отсутствие пафоса – это наш подход», – делится Эльвира.

Работа с каждым клиентом идет от потребностей: чего туристу хочется, о чем он мечтает. Менеджеры «Географии Байкала» предлагают предварительную программу, корректируют ее под пожелания заказчика. «Такого, чтобы нам позвонили и заказали тур, как он есть у нас в описании, практически не бывает», – говорит Эльвира Шагдарон. – Это всегда индивидуальные, уникальные туры. Пожелания у всех разные, интересы тоже».

Стоимость туров, которые предлагает «География Байкала», начинается, как правило, от 250 тысяч рублей. Итоговый чек зависит от сложности, удаленности, привлечения вертолетов и кораблей. «Час аренды вертолета стоит в пределах 300 тыс. рублей. Поэтому нередкой цена эксклюзивного отдыха на Байкале достигает 1-2 млн рублей», – поясняет предпринимательница.

ЗДЕСЬ И СЕЙЧАС

Главная проблема VIP-туризма на Байкале – нехватка мест размещения и инфраструктуры. В этих условиях планировать отдых, бронировать отели приходится заранее, что не всегда удобно VIP-туристам. У них, как говорит Эльвира, желание увидеть великое озеро может возникнуть абсолютно спонтанно, «здесь и сейчас». В этом случае на помощь приходит команда «Географии Байкала» – опыт и наработанные партнерские связи дают возможность решить вопрос клиента в кратчайшие сроки.

«Недавно был случай: семья ночью решила, что они хотят на Байкал, купили тур – на следующий день прилетели», – рассказывает Эльвира. Причем

КСТАТИ

Бренд элитарного уровня



VIP-туристы – отдельная когорта путешественников, которые требуют индивидуального подхода во всем. Компания Эльвиры Шагдарон занимается уникальными турами для людей с достатком под брендом «География Байкала». Его для предпринимательницы разработал

известный бренд-технолог Гомбо Зориктуев.

– У компании есть все, чтобы подняться до элитарного уровня: опыт, деньги, хорошо подобранная команда и желание работать, – уверен Гомбо. – Кроме того, турфирму отличает то, что она по-новому открывает акваторию Байкала для туристов, охватывая огромную территорию суши вокруг него. Так и появился бренд туристической экспедиционной компании «География Байкала» с символическим орлом в виде компаса.



Фото из архива компании.

«HR сегодня – это полноценный бизнес-блок»

Почему и как изменилось значение HR-подразделений для компаний

Что происходит на рынке труда? Как компаниям реагировать на эти перемены, где искать и как удерживать специалистов необходимого уровня? Эти и другие вопросы обсуждали первые лица компаний и руководители HR-подразделений на конференции «Как стать любимой компанией?», организованной Сбером в Иркутске.



Иван Подлужный, заместитель председателя Байкальского банка ПАО Сбербанк

«Рынок труда столкнулся с глобальными вызовами»

Иван Подлужный, заместитель председателя Байкальского банка ПАО Сбербанк, отметил, что значение HR-подразделений сейчас радикально изменилось:

– Название мероприятия «Как стать любимой компанией?» возникло не просто так. Все мы чувствуем, насколько изменился рынок труда. Во многих компаниях принято относить функциональные подразделения к бизнес и обеспечивающим направлениям. HR сегодня – это совершенно точно бизнес-блок. Потому что без понимания бизнеса невозможно выстраивать подбор персонала, работать с энергией лидера и команды.

На иркутской площадке Сбера не раз обсуждали вызовы XXI века, один из них – поиск кадров. Рынок труда сегодня столкнулся с глобальными вызовами – такими как взаимодействие человека и искусственного интеллекта, постпандемийные перемены в отношениях сотрудников и работодателей, вопросы безусловного дохода и удаленный режим работы.

«Развивать регион надо через людей»

Елена Хохрякова, HR-директор Байкальского банка ПАО Сбербанк, рассказала, что сейчас многие компании изучают вопросы взаимодействия человека с технологиями искусственного интеллекта:



Елена Хохрякова, HR-директор Байкальского банка ПАО Сбербанк

– Мотивация сотрудников, поддержка, эмпатия – всё это понятно только человеку, не машине. По большому счету миссия HR-подразделения сегодня – понять, как оставаться человеком в эпоху цифровизации.

В России на первый план выходят собственные риски – трансформация экономики и спроса на специальности. А для Сибири особенно остро стоит проблема дефицита квалифицированных кадров. В этих условиях от того, как HR-сотрудник компании взаимодействует с людьми и с другими подразделениями компании, как выстраивает кадровую работу, сегодня очень сильно зависит то, как развивается бизнес. Поэтому на конференции не раз звучало: сегодня «эйчары» не сервис-

ная служба, не поддержка, а равноправный партнер.

Организатор и участники конференции пришли к общему выводу: настало время объединяться. Региону необходимо сообщество и площадка, где можно регулярно обмениваться HR-практиками и сообща искать ответы на встающие перед компаниями кадровые вопросы.

– Мы любим свой регион и заинтересованы в его развитии – а развиваться можно только через людей, – убеждена Елена Хохрякова. – Поэтому нам пришла идея организовать профессиональное сообщество HR в Иркутской области, и мы предлагаем коллегам подумать над его форматом.

«Рынок труда сегодня – это рынок соискателя»

Безработица минимальна, текучка кадров растет, а кандидаты ориентируются на размер зарплаты и соцпакет

Миф об «очереди безработных за воротами» остался в далеком прошлом. Сегодня выбирает соискатель. Поэтому так важно, какой у компании HR-бренд, какие отзывы о работодателе есть в сети, насколько правильно составлена вакансия. Алена Артемьева, директор по аналитике, Data science и исследованиям сервиса Работа.ру, подробно – в цифрах и графиках – разобрала основные тренды найма как в России в целом, так и в Сибири.

Безработица на минимуме

Наблюдения сервиса – и официальная статистика их подтверждает – говорят о том, что уровень безработицы сегодня бьет исторические минимумы.

Этот показатель рассчитывается двумя основными способами. Первый – по методологии Международной организации труда (МОТ): ежеквартально проводится опрос, есть ли у граждан какой-то источник дохода, где они работают. Второй – официальный уровень безработицы, который рассчитывает служба занятости. Первый, конечно же, всегда выше. Тому много причин – далеко не все в поиске работы обращаются в Службу занятости, и не так все просто с учетом, ну и наконец, люди действительно стали меньше искать работу. Тем не менее оба показателя сейчас низкие.

В России безработица по МОТ составляет в среднем 3,5 процента, в СФО этот показатель ненамного отличается – 3,8 процента. В Иркутской области он еще выше – 4,3 процента. Выбываются из этой закономерности только две республики: Тыва (7,6 процента) и Горный Алтай (9,2 процента). Уровень официально зарегистрированной безработицы и в России, и в СФО примерно одинаков – около 1 процента. И опять за эти рамки выходят Тыва и Алтай.

Конкуренция тоже минимальна

Еще один индикатор состояния рынка труда – индекс конкуренции, соотношение количества резюме к количеству вакансий. Чем выше



этот показатель, то есть чем больше резюме, тем лучше для работодателя, тем компании свободнее в выборе сотрудников. Нормальный коэффициент – примерно 5-6. Однако в СФО (и тут округ не отличается от России в целом) – этот коэффициент всего 3,3. В Иркутской области – 3,5. Сейчас рынок труда – это рынок соискателей.

Директор по аналитике, Data science и исследованиям сервиса Работа.ру Алена Артемьева: – Этот показатель, разумеется, зависит от сферы занятости. Например, в IT-отрасли в Си-

бирском федеральном округе на одну вакансию приходится более шести резюме. Это направление интересно молодежи, на сибирском рынке труда огромное количество «джуниоров» (начинающих специалистов с минимальным опытом работы или вообще без него). К сожалению, не все работодатели готовы с ними работать. А в ключевых сферах, которые составляют основу экономики региона – торговля, добыча сырья, транспорт, сельское хозяйство, промышленность, – на вакансию приходится лишь 2-3 резюме.

Нельзя сказать, что Сибирь сильно отличается в худшую сторону от среднероссийского уровня, но тем не менее здесь сказывается миграционная убыль, которая влияет на состав и численность трудовых ресурсов. Причем всех возрастов, не только молодежи. В прошлом году она складывалась не только за счет межрегиональной миграции, но и за счет убыли в страны СНГ. Только в Новосибирской области наблюдался прирост: туда приезжало больше людей, чем убывало.

Что ищут кандидаты: зарплата, стабильность, соцпакет

В прошлом году, особенно в первом и втором кварталах, у соискателей в критериях выбора работы на первое место вышла стабильность компании, а не уровень дохода – впервые за всю историю наблюдений портала. Сейчас на первый план вновь выходит высокая зарплата. На втором месте – стабильность.

На третье место вышли комфортные условия труда, хороший коллектив, хороший руководитель. 46% кандидатов стали обращать внимание на соцпакет – в том числе на наличие ДМС, оплаты проезда до места работы и обратно. Отсутствие приемлемых условий побуждает каждого десятого отказаться от предложения. При этом более требовательным к этому фактору стал линейный, массовый персонал, который раньше на ДМС и прочее не особо обращал внимание. Теперь ему важна не только зарплата, но и время, которое он тратит на дорогу до работы, и график.

Компании: срок закрытия вакансий вырос

В прошлом году подавляющее большинство компаний (87%) столкнулось с нехваткой персонала. 62% работодателей признали, что стали дольше закрывать вакансии (и это не только российский, но и международный тренд). Те, кто столкнулся с наибольшими кадровыми сложностями, говорят в среднем о 53 днях. А компании, у которых как будто особых проблем нет, закрывают вакансию за 17 дней.

При этом почти 70% работодателей считают, что на рынке нет людей с теми навыками, которые им необходимы. А половина уверена, что у кандидатов слишком высокие зарплатные ожидания и требования к условиям труда.

Дефицит усугубила текучесть кадров, о чем сообщили в 32% компаний. И на 2023 год прогноз неутешительный: в большинстве сфер добровольная текучесть – не из-за сокращений и

увольнений, а по инициативе работника – вырастет. И это не только гостиничный бизнес и розничная торговля, где всегда был большой оборот кадров, но и отрасли, где больше всего офисных сотрудников – консалтинг и другие.

Как решали проблему закрытия вакансий

Сложнее всего было с линейным и производственным массовым персоналом – на его дефицит в прошлом году жаловались 78% работодателей.

Отчасти это вызвано тем, что компании промышленного сектора начали расширять производство и столкнулись с отсутствием кадров, – не подготовили нужных специалистов заранее. И каждый решал проблему как мог: большинство (53%) перераспределяли обязанности между имеющимися работниками. Что закономерно привело к увеличению рабочего времени (в 37% случаев). Еще 43% стали лояльнее к стажерам, каждый третий нанимал и обучал специалистов из смежных областей, 28% компаний переманивали сотрудников из других регионов.

Старшее поколение снова в игре

Во второй половине 2023 года работодатели ожидают сохранения дефицита рабочих специальностей, поэтому сохраняется интерес к молодым специалистам и специалистам старшего возраста. Многие компании также согласны рассматривать категорию соискателей в возрасте 50+ лет.

При этом далеко не все планируют увеличивать зарплату. В IT зарплата растет гораздо быстрее, чем во всех остальных отраслях, но в производстве, маркетинге, в офисных вакансиях работодатели куда менее склонны выходить за пределы бюджета. Тем более, многие компании повысили зарплату уже в конце прошлого года. В этом интересы работодателей и соискателей расходятся.

Обучение сотрудника – все еще проблема сотрудника

Несмотря на нехватку кадров, взгляды работодателей на обучение персонала пока никак не изменились. Те, кто не вкладывался в это раньше, так и не планируют это делать, а некоторые

считают, что развитие и обучение сотрудников – это задача самих сотрудников.

По словам Алены Артемьевой, превалируют опасения: мы его сейчас научим, и он тут же уйдет. Это справедливо не только для линейного персонала, но и в отношении руководителей. 62% работодателей считают, что на рынке не хватает достаточно квалифицированных и компетентных кадров для руководящих должностей. При этом в семи из десяти компаний нет практики обучения будущих руководителей.

Рекрутер – лицо компании

При низкой конкуренции за вакансию кандидаты стали оценивать не только предлагаемые условия, но и саму компанию и процесс найма. Почти 80% кандидатов, участвовавших в опросах Работа.ру, сообщили, что всегда или как правило собирают информацию о работодателе, прежде чем откликнуться на вакансию. Каждый третий соискатель прекращает общение по вакансии, если у него осталось негативное впечатление от собеседования.

Больше всего на этом этапе кандидатов раздражает обман и отсутствие обратной связи, ког-

да собеседование превращается в монолог рекрутера, а соискателю не отвечают на заданные им вопросы. В рабочих профессиях задевает некомпетентность «эйчара» в той сфере, для которой он набирает сотрудников. Это очень важный момент: 44% опрошенных готовы отказаться от вакансии, если рекрутер не смог внятно ответить на вопросы о требованиях и условиях работы. Почти каждый третий – если рекрутер показался некомпетентным. Еще 38% откажутся из-за грубости эйчара, особенно часто на этот пункт обращают внимание женщины.

По словам Алены Артемьевой, компании постепенно приходят к выводу о необходимости заботиться о своем бренде, повышать его привлекательность – эта мера стоит на четвертом месте по популярности, к ней прибегали 35% работодателей.

– Почему важен бренд работодателя? Когда мы что-то покупаем, мы читаем отзывы. Когда соискатель выбирает компанию, он также читает то, что о вас пишут в сети. Про HR-бренд важно не забывать, промышленные компании не очень сильно на это, к сожалению, обращали внимание до последнего момента.

КСТАТИ

Как правильно составить вакансию для вахтовиков

Выступление Алены Артемьевой вызвало немало вопросов из зала. Так, один из слушателей поинтересовался, как правильно составить вакансию для вахтовиков – чтобы она была привлекательной и для молодежи, и для более возрастных и опытных сотрудников.

Эксперт убеждена: в этом случае стоит составить две разные вакансии, ведь запросы молодежи отличаются от запросов представителей более старшего поколения.

– Они не работали на вахте, у них нет опыта – естественно, что они боятся гораздо больше. Им важно, как будет происходить адаптация после приема на работу, какие обязанности нужно выполнять. Они хотят понимать, как будут расти профессионально, как сложится их карьера. В вакансии должны содержаться ответы на все эти вопросы.

По мнению Алены Артемьевой, нанимать вахтовиков – в целом довольно непростая задача. Люди выбирают работу вахтой, потому

что хотят улучшить финансовое положение. Но есть много мифов о работе вахтовым методом, и задача работодателя – развенчать их еще на этапе прочтения описания вакансии.

Миф 1. Крайний Север – это ужасно

– Некоторые пишут в вакансиях, что работа предстоит в условиях Крайнего Севера. Это отпугивает. Многие кандидаты думают: там холодно, ужасно. Как люди представляют вахту на Крайнем Севере? Примерно так: медведи, юрты, бесконечная ночь. Далеко не все знают, что 70% территории Российской Федерации относится либо к территориям Крайнего Севера, либо к территориям, приравненным к ним.

Миф 2. Вахтовики зарабатывают огромные деньги

– 49% соискателей говорят о том, что зарплата указана, но непонятно, как её получить. Когда в вакансии по вахте разброс – «от 100 до 500 тысяч рублей, в зависимости от результатов работы», – это вызывает вопросы: «Какие деньги я получу в итоге? Думаю, вы хотите меня обмануть. Я, пожалуй, пойду».

Миф 3. Условия на вахте – тяжелые

– Многие считают, что вахта – это тяжелые условия: «Я буду жить в бараке». Человеку важно знать, какое жилье предоставляется, каковы условия труда, как происходит оплата

транспортных расходов. При этом есть некоторые факторы, которые могут склонить соискателя в вашу сторону: например, мужчинам-вахтовикам важно показать фото столовой, рассказать, как происходит и происходит ли в принципе оплата питания. Женщинам важнее фото места проживания: где они будут жить, как налажен быт.

Важно показать и условия работы. Какой у вас цех? Может, он чистый и прекрасный, всё автоматизировано – нужно только на кнопки нажимать? Вот что соискатели хотят видеть в вакансии. Визуальная составляющая очень важна.

«Мы конкурируем уже не зарплатами»

5 способов привлечь и удержать сотрудников

«Тема HR-бренда сейчас становится одной из ключевых, потому что мы конкурируем уже не зарплатами и не печенюшками. Сейчас нам важно, чтобы люди понимали, что мы за компания, действительно ли у нас классно работать», – отмечает Лидия Маркова руководитель отдела по продвижению HR-бренда 2ГИС. О способах привлечения и удержания сотрудников, а также о том, на чем строится HR-бренд 2ГИС, она рассказала на конференции «Как стать любимой компанией?», которая прошла на площадке Сбера в Иркутске.

– Ежемесячная аудитория 2ГИС – 65 миллионов человек. Сейчас это один из самых популярных картографических сервисов, – поделилась Лидия Маркова. – Организационно 2ГИС – это управляющая компания и региональная сеть. У нас примерно 5 тысяч сотрудников с учетом франчайзи. Головной офис находится в Новосибирске, там работает 900 человек. У нас есть офисы разработки в новосибирском Академгородке, в Санкт-Петербурге и в Москве. И офисы филиальной сети – практически во всех крупных городах. Сегодня мы довольно хорошо укомплектованы, и наши цели – это снижение текучести и привлечение талантливых сотрудников.

HR-бренд компании построен вокруг заботы о сотрудниках. Конечно, мы изначально подбираем специалистов, ценности которых совпадают с нашими и у которых есть определенные навыки и знания.

Вот ключевые способы, которыми пользуются в 2ГИС для привлечения и удержания сотрудников.

1. Уделять внимание смыслам

– Я очень люблю фразу: «Когда сотрудник понимает, что его компания делает мир лучше, он уверен, что лично он делает этот мир лучше». Мы уделяем много внимания смыслу работы. Почему людям приятно работать в компании, почему они хотят оставаться у нас? Потому что «зачем» у нас всегда важнее, чем «что». У нас не используются посылы «делай, потому что так начальник сказал». Потому что наш продукт приносит пользу людям. В чем мы точно можем дать фору многим



компаниям – в индивидуальной поддержке и сопровождении. Этим занимаются учебный центр, тим-лиды, но одной из самых эффективных форм стали онлайн-встречи («толксы»), на которых подводят итоги, ставят задачи и руководители отвечают на вопросы. В сентябре прошлого года такие «толксы» с IT-специалистами проводились буквально каждый день. Руководители HR-отдела рассказывали, что делается для сотрудников в период мобилизации, какие существуют риски, какие есть варианты решения конкретных ситуаций. Это сильно снизило напряженность среди сотрудников.

2. Создавать экосистему потребностей

Вокруг 2ГИС работают 12 проектов, которые закрывают базовые потребности сотрудников по ключевым направлениям: дети, питание, отдых, образование, здоровье, поддержание чистоты.

У нас свои корпоративные детские сады, частная школа. Это бизнес-проекты, они не бесплатные, но сотрудники получают скидки до 50 процентов. Туда также ходят дети наших партнеров, в том числе сотрудников Сбера. Но, например, в первый класс очередь уже расписана на 2027 год, а специалисты компании имеют право отправить ребенка вне очереди. Есть своя школа иностранных языков, кафе, производство полуфабрикатов, клининговая компания.

3. Заботиться о здоровье

– Во время пандемии мы приняли на работу медицинского агента, который сопровождал сотрудников и членов их семей в сложных ситуациях: когда требовалась госпитализация, МРТ или что-то ещё. И после решили сохранить это направление. В новосибирском офисе открыли медицинский кабинет, получили лицензию: там по расписанию принимают терапевт, невролог, узкие специалисты. А буквально с прошлой недели приём невролога и терапевта организован и в офисе в Москве.

4. Благодарить и поощрять

– Мы осознаем потребность людей в похвале и в то же время некоторую скупость нашей культуры на проявление благодарности. Получать и озвучивать признательность внутри компании

помогает проект «Спасибки – 2.0». «Спасибки» – это бонусы, которыми можно отблагодарить коллегу. Их можно потратить в наших экосистемных проектах или направить на благотворительность. Но это история не про деньги, а про признание. Переводы бонусов и пояснения к ним, вроде «Лена, спасибо за помощь на собеседованиях» отображаются на корпоративном портале и видны всем пользователям – а их больше трех тысяч.

Одна из наших форм поощрения – это хабы, корпоративные квартиры в Москве, Санкт-Петербурге и Дубае. Ими можно воспользоваться как для отпуска, так и в командировке, в том числе во время командных релокейтов, когда группа сотрудников отправляется в другой город, чтобы поработать над конкретной задачей в новой обстановке. Естественно, программа хабов предназначена для ключевых сотрудников – тех, кто выдает классный результат.

5. Повышать лояльность

– Индекс eNPS (лояльности и вовлеченности персонала) в нашей компании последние годы уверенно растет.

Лояльность лежит в основе нашей реферальной программы рекрутинга: сотрудник рекомендует человека в компанию и по итогам испытательного срока получает хороший бонус. У нас очень много классных специалистов пришли именно так. Когда твой сотрудник говорит друзьям: «Пойдем к нам. У нас классно», – это звучит убедительно.

Есть ещё один важный показатель классного HR-бренда – возвращение специалистов, ушедших на большую зарплату в другие места. Они возвращаются, потому что так комфортно, как у нас, там не было.

У инвесторов растет интерес к услугам профессионалов

В иркутском филиале «БКС Мир инвестиций» назначен новый директор – Татьяна Степанова. Под ее руководством филиал продолжит помогать многочисленным инвесторам эффективно и безопасно достигать финансовых целей.



Татьяна Степанова – опытный финансист, работает в сфере инвестиций более 15 лет, ранее занимала руководящие должности в крупнейших банках и инвестиционных компаниях.

«Интерес к качественной финансовой экспертизе заметно вырос за последний год, причем не только у начинающих, но и у опытных инвесторов. В период турбулентности очень важна помощь профессионалов, которые сводят к минимуму риски клиентов при выборе конкретных активов и продуктов. У БКС по всей стране более 1 тысячи финансовых советников. В рекомендациях клиентам они полагаются как на свой профессионализм и опыт, так и на колоссальный аналитический ресурс нашего финансового холдинга. В Иркутске и близлежащих регионах мы продолжим развивать и усиливать индивидуальную финансовую поддержку инвесторов», – комментирует Татьяна Степанова.

Эксперты отмечают, что сегодня при выборе инвестиционной компании клиенты также обращают большое внимание на ее инфраструктурные и цифровые возможности, включая современное мобильное приложение, доступ к широкому перечню инструментов, обеспечить который в текущей ситуации могут не все участники рынка.

«Мы постоянно совершенствуем нашу продуктовую линейку и можем уверенно говорить о том, что предоставляем максимум возможностей из тех, которые сейчас доступны на рынке. Новички с нашей помощью могут комфортно и безопасно познакомиться с инвестициями, избежав ненужных ошибок. Перед квалифицированными инвесторами открывается большое разнообразие активов и финансовых решений, позволяющих эффективно диверсифицировать портфель и получить желаемый результат», – добавляет директор иркутского филиала «БКС Мир инвестиций».

О каких изменениях законодательства нужно знать гражданам в III квартале 2023 года

ИЗМЕНЕНИЯ С 1 ИЮЛЯ

Обмен документами с налоговой через Госуслуги
Изменения позволят взаимодействовать с инспекцией через личный кабинет на Госуслугах. С его помощью можно получить налоговое уведомление, направить запрошенные документы и т.д.

Чтобы перейти на такой формат, нужно заполнить уведомление на портале.

Документы: Федеральный закон от 14.04.2023 № 125-ФЗ; Приказ ФНС России от 12.05.2023 № ЕД-7-21/309.

Потребительские кредиты

ЦБ РФ вводит более строгие лимиты на кредитование заемщиков с высокой долговой нагрузкой (более 80%). Чтобы соблюсти ограничения, банки выдают меньшие суммы на меньшие сроки.

Документы: Решение Совета директоров Банка России от 22.05.2023; Информационное сообщение Банка России от 22.05.2023.

Регистрация самоходных машин

Чтобы зарегистрировать самоходную машину в органах гостехнадзора, потребуется ее электронный паспорт. Речь идет о технике, которую изготовят или выпустят в обращение в странах – членах ЕАЭС после 30 июня 2023 года. Правило о паспорте хотели внедрить раньше, но срок перенесли.

Подробнее о регистрации самоходных машин читайте в готовом решении.

Документ: Решение Коллегии Евразийской экономической комиссии от 28.03.2023 № 42.

Компенсации коммунальных расходов и родительской платы за детский сад

Начнут действовать единые стандарты компенсаций затрат на жилье и услуги ЖКХ, а также родительской платы за присмотр и уход за детьми в дошкольных учреждениях.

Заявления по обеим компенсациям можно подать через Госуслуги, в МФЦ или другими способами. Решение по первой примут в течение 10 рабочих дней, по второй – в пределах 6 рабочих дней (по общему правилу).

Документы: Федеральный закон от 29.12.2022 № 614-ФЗ; Постановление Правительства РФ от 27.05.2023 № 835; Постановление Правительства РФ от 27.05.2023 № 829.

ИЗМЕНЕНИЯ С 1 СЕНТЯБРЯ

Социальная защита инвалидов

Введут новые меры поддержки инвалидов: сопровождаемое проживание, организация трудовой деятельности с помощью других лиц, сопровождение при содействии занятости.

Для инвалидов, у которых значительно ограничены способности к трудовой деятельности,

предусмотрели социальную занятость. Ее цель – вовлечь их в жизнь общества, улучшить социальную адаптацию. Эта деятельность может быть как бесплатной, так и оплачиваемой.

Документ: Федеральный закон от 28.04.2023 № 137-ФЗ.

Водители такси

К управлению такси перестанут допускать граждан, которые:

- имеют более 3 неуплаченных штрафов за нарушения ПДД, по которым не истекли сроки уплаты;
- не прошли аттестацию на знание в регионе объектов транспортной инфраструктуры, культурного наследия и спорта, медицинских и образовательных организаций и т.д.;

- повторно лишены прав или арестованы за административные нарушения в области дорожного движения. Это произошло до того, как истек год со дня окончания предыдущего срока такого наказания.

Подробнее о новшествах в сфере перевозок легковым такси читайте в обзоре.

Документ: Федеральный закон от 29.12.2022 № 580-ФЗ.

Дистанционные медосмотры

Медосмотры сотрудников до, после и во время рабочего дня разрешат проводить дистанционно. Для этого станут использовать цифровые медизделия, которые автоматически передают показатели.

Документы: Федеральный закон от 29.12.2022 № 629-ФЗ; Постановление Правительства РФ от 30.05.2023 № 866; Приказ Минздрава России от 30.05.2023 № 266н.

Электронные медкнижки

Начнут применять электронные личные медкнижки. Их будут формировать в специальной информационной системе по результатам предварительных и периодических медосмотров. Каждой книжке присвоят уникальный идентификатор. По заявлению работника ему могут выдать бумажный эквивалент.

Документ: Приказ Минздрава России от 18.02.2022 № 90н.

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.



В Иркутске и Братске доступна курьерская доставка ВТБ

ВТБ активно развивает курьерскую доставку продуктов и услуг, которая может полноценно заменить обслуживание клиентов в офисе. Сегодня она доступна в Иркутске и Братске, а также в 120 городах России, с начала года их число увеличилось на 37.

Курьер ВТБ может приехать непосредственно в день заказа продукта – клиенту нет необходимости ждать обратного звонка для согласования времени и даты визита сотрудника. Сводятся к минимуму как контакты с банком, так и бумажный документооборот – теперь достаточно подписать лишь соглашение об использовании простой электронной подписи на одном листе. Услуга курьерской доставки предоставляется бесплатно.

«Курьер – это не просто сотрудник, который привозит вам карту: мы стремимся к тому, чтобы по своему уровню и функционалу они стали ближе к клиентским менеджерам. По функционалу курьерское обслуживание сейчас мало отличается от посещения офиса, при этом оно такое же безопасное, и вся клиентская информация надежно защищена, как при обслуживании в офисе. Наши менеджеры – это полноценные представители банка, которые могут заключить договор комплексного обслуживания, открыть счет, корректировать персональные данные, подписывать документы, помочь с установкой ВТБ Онлайн и активацией банковского продукта. Сервис пользуется попу-

лярностью среди наших клиентов: ежемесячно мы получаем до 50 тысяч заявок на курьерское обслуживание. В перспективе мы планируем усилить канал выездных сотрудников за счет расширения перечня доступных продуктов. Например, оформление потребительских кредитов, страхование или открытие вкладов», – отметил руководитель департаментов розничных продаж и развития инструментов обслуживания Василий Палаткин.

Сегодня в рамках курьерской доставки клиенты ВТБ могут заказать кредитные, дебетовые и зарплатные карты. Помимо доставки детской карты, недавно появился сервис доставки дебетовой «Карты для жизни» несовершеннолетним клиентам в возрасте от 14 до 18 лет.

Для вызова курьера клиенту необходимо оформить заявку на сайте банка, в ВТБ Онлайн или в контакт-центре. На самой встрече будут проведены стандартные процедуры идентификации, выдачи и активации продукта. Все документы оформляются по технологии цифрового подписания, клиент будет иметь к ним постоянный доступ во вкладке «Мои договоры» в ВТБ Онлайн.



ИНК с 18 августа по 7 октября проведет дни карьеры в Иркутской области

Иркутская нефтяная компания (ИНК) совместно с Министерством труда и занятости Иркутской области проведет дни карьеры в городах региона. Встречи пройдут в Черемхово, Тулуне, Саянске, Железногорске-Илимском, Братске, Усть-Илимске, Усть-Куте с 18 августа по 7 октября.

Дни карьеры состоятся в городских центрах занятости, где представители ИНК расскажут о компании и реализуемых ею проектах, а также о востребованных профессиях и условиях работы. На месте можно будет заполнить резюме и пройти собеседование.

– ИНК заинтересована в мотивированных сотрудниках, а вахтовый график позволяет привлекать работников из разных городов. Компании есть что предложить кандидатам: это и достойная зарплата, и расширенный соцпакет с ДМС, и возможность принять участие в амбициозных проектах, – поэтому мы рассчитываем, что встречи пройдут продуктивно для всех участников, – рассказала директор департамента управления кадровым потенциалом ИНК Виктория Илюхина.

Первые дни карьеры пройдут 18–19 августа в Черемхово и далее продолжатся по следующему графику: 25–26 августа – Тулун, 1–2 сентября – Саянск, 15–16 сентября – Железногорск-Илимский, 22–23 сентября – Братск, 29–30 сентября

– Усть-Илимск, 6–7 октября – Усть-Кут. Специалисты примут всех желающих с 11:00 до 14:00. Телефон для справок: 8-914-900-63-93.

– Формат мероприятия «Дни карьеры» интересен и полезен для граждан прежде всего тем, что дает опыт общения с работодателем и возможность получить самую актуальную информацию о вакансиях и карьерных возможностях от организации. У соискателей есть уникальная возможность в рамках мероприятия продемонстрировать свои профессиональные навыки и квалификацию, – отметил Кирилл Клоков, министр труда и занятости Иркутской области.

ИНК традиционно отдает приоритет местным кандидатам на работу. Для жителей Усть-Кута, где компания строит Иркутский завод полимеров, по ряду вакансий предусмотрено обучение или повышение квалификации. Отдельная масштабная работа ведется со школьниками и студентами. Для них предусмотрены программы профессиональной ориентации и дополнительного образования, в том числе с практической составляющей.



Pro Beton

Как в Иркутске применяют технологию умного мониторинга бетона

При строительстве радиологического корпуса Иркутского областного онкологического диспансера успешно применена новейшая цифровая технология – Smart Beton. Это умный мониторинг заливки бетона, позволяющий в режиме реального времени отслеживать температуру материала и процесс набора прочности. В результате необходимая крепость бетона была достигнута раньше срока, который обычно отводится на монолитные работы.



Фото из архива компании

Напомним, строительство радиологического корпуса Иркутского областного онкологического диспансера ведет госкорпорация «Росатом». Работы на объекте начались в 2021 году, сдача в эксплуатацию запланирована на 2024-2025 годы. При возведении важного социального объекта используются новейшие инновационные технологии. Так, все монолитные работы выполнены с применением решения PropTech. SMC, эксклюзивно представленного на рынке Иркутска технологией Smart Beton, разработанной российской компанией Pro Beton.

Специалисты ГК Pro Beton (подрядчик соцобъекта) быстро установили программно-аппаратный комплекс. Он представляет собой

температурные датчики, вмонтированные в тело монолитной плиты на этапе заливки, и модули регистраторов, передающие данные о температуре в точки конструкции в облачное программное обеспечение. Умный мониторинг позволил следить за процессом набора прочности в реальном времени, не выходя из штаба строительства. В итоге бетон набрал требуемую прочность раньше намеченного срока, что было подтверждено лабораторией в ходе приемочного контроля.

– В этом году мы стали эксклюзивными представителями уникального на данный момент решения по умному мониторингу бетона в Иркутском регионе, – поделился представитель группы компаний Pro Beton Сергей Маркидонов.



– Технология Smart Beton появилась как ответ рынка на проблемы в бетонной отрасли, в частности отсутствие инструмента получения объективных данных о процессах набора прочности бетона на строительной площадке. Мы нашли такое решение и добавили его в свой портфель, поскольку увидели выгоду от цифровизации процесса бетонирования как для конечных заказчиков, так и для нас как производителя.

Smart Beton – удобная система, которая позволяет получать данные о температуре, прочности и зрелости бетона в режиме онлайн. При этом автоматически формируется исполнительная документация – температурные листки без необходимости снятия показаний вручную. Все это ведет к уменьшению трудоемкости процессов контроля качества, снижению человеческого фактора. Получаемые данные объективны. Их можно использовать при принятии управленческих решений, например, по нагрузке конструкций, включению или отключению прогрева, снятию опалубки. Технология также снижает риски заморозки бетона и в целом позволяет сокращать сроки работ, экономя затраты при зимнем бетонировании.

Инновационная технология используется как строительными компаниями, возводящими жилые дома, так и в промышленной стройке. Система Smart Beton хорошо зарекомендовала себя на ЖБИ-заводах, в том числе для модульного домостроения. Строительство радиологического корпуса – это важный для компании проект с точки зрения его социальной значимости. Инновационная отечественная разработка впервые применяется на таком объекте. Полученные

результаты уже свидетельствуют о правильности выбора технологии. В ГК Pro Beton уверены: Smart Beton будет активно использоваться на рынке монолитных работ Иркутска и за его пределами.

– Мы со своей стороны очень признательны участникам строительного рынка Иркутска: застройщикам, подрядчикам, девелоперам, проявляющим все более четкий и конкретный интерес к данному сервису, – добавил Сергей Маркидонов. – Все понимают: зима не за горами, и пилотные экспериментальные заливки бетона разумнее провести заранее, проверить на своей площадке, как работает система. Выражаем вам всем огромную благодарность. Только когда мы имеем обратную связь, неподдельный интерес, мы понимаем: наше предложение актуально и полезно.

Подробнее о технологии умного мониторинга бетона по коду:



СОБЫТИЕ

Сергей Маркидонов, ГК Pro Beton:

– Уважаемые коллеги, партнеры, друзья! От ГК Pro Beton и от себя лично поздравляю вас с Днём строителя! Желаем всем представителям этой созидательной профессии интересных проектов, надежных и проверенных поставщиков. Мы вместе создаём новый образ родного Иркутска. Уверен, в ближайшем будущем, благодаря общим стараниям компаний строительной отрасли, масштабным проектам, наш город станет еще прекраснее. Здоровья вам и вашим близким!

Сотрудники Иркутского алюминиевого завода компании РУСАЛ получили награды к профессиональному празднику

Накануне Дня Metallурга состоялись награждения сотрудников ИркаЗа. Корпоративные и муниципальные награды и звания получили 166 человек.



Награды заводчанам вручали генеральный директор ИркаЗа Артем Фоминых, мэр Шелеховского муниципального района Максим Модин и глава Шелехова Алексей Тенигин.

«Наш завод занимает лидерские позиции в компании и имеет высокие производственные показатели, эти оценки – заслуга каждого из вас. Дорогие друзья, благодарю вас за вклад в развитие не только нашего завода, но и металлургической промышленности в целом», – об-

ратился к собравшимся генеральный директор Артем Фоминых.

Также, были награждены участники корпоративного конкурса «Улучшения года». В течение года сотрудниками завода подавались кейсы и проекты по бизнес-системе. Всего на конкурс представлено более 50 работ в пяти номинациях: производительность, безопасность, качество, импортозамещение и экономичность.

«ХлебСоль» объявила фотоконкурс для дачников

Практически 35% посетителей дискаунтера владеют дачей, домом или иной загородной недвижимостью. К примеру, в Братске таких покупателей 59%, в Усть-Илимске 57%, Железногорске-Илимском 67%, Усолье-Сибирском 38%, Чите 37%. За короткий летний период жители области успевают вырастить и построить все то, что достойно участия в конкурсе «Хлебосольный дачник».

За фото можно получить денежный приз от торговой сети и сертификат на покупку в магазинах «ХлебСоль».

«Принять участие может любой желающий, нужно лишь быть покупателем сети дискаунтеров «ХлебСоль», а также сделать фотографию под одну из номинаций.

К примеру, вы запечатлели красивое место в вашем саду, необычные грядки или их расположение, цветущую клумбу – тогда вам подходит номинация «Мое подворье».

Если вы мастер на все руки и построили баню, беседку, дом или создали необычную архитектурную форму, – ваша номинация «Это я построил сам!».

Самой конкурентной является номинация «Удачный рекорд». Здесь участвуют фото любого урожая, необычные дары этого сезона с огорода или сада», – прокомментировала руководитель по связям с общественностью ТС «ХлебСоль» Яна Абальмова.

Для участия в конкурсе необходимо совершить покупку в дискаунтерах «ХлебСоль» с товаром-участником акции, которые выделены на полках, на сумму не менее 300 рублей и загрузить на сайт акции чек и фотографию для участия.

Как сообщают организаторы, участвовать можно неограниченное количество раз с соблюдением правил. Основные денежные призы будут разыграны в финале – 27 сентября 2023 года.

Кроме финального розыгрыша сеть будет проводить дополнительные розыгрыши среди участников каждую неделю, где можно стать обладателем сертификата на покупку в сети дискаунтеров «ХлебСоль».



Самое важное, что нужно не забыть участникам, так это то, что после публикации снимка нужно активно голосовать и привлекать к голосованию, чтобы максимально повысить рейтинг своего фото.

О подробных условиях акции, правилах проведения и товарах-партнерах можно узнать на сайте.

hlebsol.online



Люди и роботы

Как работают современные колл-центры

Тысячи звонков в день принимают колл-центры банков, интернет-провайдеров, ресурсоснабжающих компаний. И хотя основную часть нагрузки по общению с клиентами берут на себя цифровые технологии и искусственный интеллект, без людей здесь всё равно не обойтись. Легко ли быть оператором контакт-центра? Какие задачи решает человек, а какие робот, и есть ли между ними конкуренция? Эти и другие вопросы Газета Дело задала разным компаниям.

ТЕХНОЛОГИИ «РАБОТАЮТ» БОЛЬШЕ

Как рассказали нашему изданию в Едином энергетическом информационно-справочном центре «Иркутскэнергосбыта» (входит в Эн+), в 2022 году здесь было зафиксировано 2,3 млн звонков – это как если бы в контакт-центр раз в год обратился каждый житель Иркутской области, включая младенцев.

В конце июня этого года был принят миллионный звонок, который, по словам начальника Единого энергетического информационно-справочного центра Марины Неудачиной, считается фиксацией определённого периода в работе.

– Около 58% обращений у нас обрабатываются с помощью IVR-системы, то есть голосового меню, 42% – операторами. Из миллиона звонков, поступивших в этом году, разговоры были в 394 тысячах случаев. Время консультаций по ним составило более миллиона минут. В остальных случаях жители воспользовались цифровым сервисом, решив свои вопросы в голосовом меню, – рассказала Марина Неудачина.

Примерно такое же соотношение в обработке звонков характерно и для колл-центра сотового оператора «МегаФон».

– Отвечать на обращения клиентов нам помогает голосовой помощник Елена. Она ежедневно принимает около 170 тысяч звонков от россиян и решает более 60% запросов, а остальные обращения переводятся на операторов, – пояснили в компании.

А вот в банке «Открытие» в Иркутске, по информации пресс-службы, с помощью «роботов» решается более 40% обращений, по остальным запросам клиенты взаимодействуют со специалистами.

А СЛОЖНЫЕ ЗАДАЧИ РЕШАЮТ ТОЛЬКО ЛЮДИ

Несмотря на то, что большинство обращений клиентов сегодня обрабатывается с помощью цифровых технологий, без людей здесь

«**Без человека пока опасно. Есть сложные кейсы, где нужна поддержка клиентов, которые на «вы» с технологиями и дистанционными сервисами**

не обойтись. Мы поинтересовались у экспертов, как распределяются обязанности: какие задачи решают роботы, а какие – под силу лишь сотрудникам колл-центра?

– Роботам мы доверяем простые, однотипные вопросы, носящие информационный характер. Кроме этого, внедрили приём показаний счётчиков, – как при помощи ввода данных с

клавиатуры, так и при помощи передачи данных голосовым сообщением, – пояснила Марина Неудачина.

По ее словам, чтобы повысить лояльность клиентов к современным технологиям (ведь пока далеко не все пользователи готовы общаться с виртуальными помощниками), в «Иркутскэнергосбыте» постоянно совершенствуют роботизированную систему, делая её более удобной и доступной. Из последнего: запустили в работу искусственный интеллект для передачи показаний приборов учета. Теперь можно позвонить в контакт-центр и без соединения с оператором передать показания приборов учета, озвучивая



Марина Неудачина, начальник Единого энергетического информационно-справочного центра «Иркутскэнергосбыта».

данные. Для этого бот задает наводящие вопросы, ответы на них надо давать разборчиво.

– Каждый год мы что-то модернизируем, подстраиваясь под требования законодательства и наших клиентов. При этом изменения касаются не только программного обеспечения, но и сотрудников центра. Мы периодически проводим тренинги

по стресс-менеджменту, конфликтостойчивости и командообразованию. В нашем информационно-справочном центре работают грамотные люди, которые проходят серьезную подготовку и постоянно учатся, совершенствуют свои навыки, – сделала акцент Марина Неудачина.

Как рассказали в компании МегаФон, их виртуальный помощник Елена отлично справляется с базовыми вопросами: текущий баланс, работа сети, тарифные изменения, расходы,

дата списания. Уже на старте звонка клиент слышит основную информацию по своему номеру, которая предугадывает вопрос, по которому он звонит. Что касается переходов между темами, то они строятся бесшовно, без пауз, создавая комфортную и естественную тональность в диалоге.

– Но мы уверены, что робот может стать ещё ближе к человеку, поэтому продолжаем развивать виртуального помощника не только функционально,

человеческое взаимодействие. Золотая середина – это соблюдение баланса: польза и счастье – клиенту, выгода – банку, комфорт – сотруднику. Мы считаем, что наша формула близка к идеальной.

УНИВЕРСАЛЬНЫЙ БОЕЦ ДЛЯ КОНТАКТ-ЦЕНТРА

В обществе сложился стереотип о работе в колл-центре: многие думают, что это довольно простая деятельность, с которой могут справиться даже студенты, и обучиться этому можно легко и быстро. Однако, как рассказали опрошенные эксперты, это мнение – чистой воды миф. Так, по словам Марины Неудачиной, прежде чем стать оператором Единого энергетического информационно-справочного центра «Иркутскэнергосбыта», нужно пройти обязательное 20-дневное обучение.

Сначала предусмотрен общий отбор: устное собеседование и тестирование. Каждого кандидата с помощью теста проверяют на конфликтостойчивость и стрессоустойчивость. Претенденты отвечают на вопросы психологического теста, их 38, и каждый – это жизненная ситуация, с которой может столкнуться любой человек. По результатам ответов анализируется вероятный потенциал соискателя. Далее, во время стажировки будущие операторы учатся работать с клиентами, используя специальные скрипты обслуживания (алгоритмы, по которым оператор отвечает на вопросы клиента). За каждым стажёром закреплён наставник – это действующий сотрудник контакт-центра, который помогает новичку освоиться и подсказывает, как лучше поступить в той или иной ситуации при общении с клиентом. После окончания стажировки – экзамен и консультирование клиентов по телефону под присмотром наставника. Только если экзамен сдан успешно, стажёр приступает к самостоятельной работе.

– Кроме этого, мы хотим, чтобы наши сотрудники наглядно понимали, о чём говорят. Они на личном опыте познают работу контролёра, сотрудников договорного отдела и службы транспорта, диспетчеров сетевых компаний. Чтобы не только

в теории, но и на практике видеть и понимать, как устроена работа того или иного направления, – уточнила Марина Неудачина. – Поэтому не зря контакт-центр является своего рода «кузницей кадров» «Иркутскэнергосбыта» – многие наши сотрудники уходят отсюда на повышение в другие подразделения компании, занимая должности от инженера до начальника участка.

В «Открытии» подготовке кадров тоже уделяют большое внимание, ведь оператор колл-центра, как считают в банке, должен быть универсальным бойцом.

– Главное – хорошо его обучить, дать максимум информации о клиентах, их потребностях, важных элементах в сервисе, стандартах, продуктах и правилах их функционирования. И, конечно, построить мотивационную модель взаимодействия, когда счастлив сотрудник и доволен клиент. Тогда наш боец будет экспертом, и в каждом диалоге поможет клиенту, «встанет в его тапки», возьмёт его заботы на себя, – пояснили в банке. – Мы можем помочь любому, это опыт многих лет.

Успешных и вдохновляющих кейсов в «копилке» «Открытия» – масса. Например, однажды на линию обратился англоговорящий клиент – хотел оформить кредит на участок с гипотетическим месторождением нефти в ОАЭ. Клиент получил консультацию и рекомендацию – оформить кредит с такими вводными по телефону невозможно. Тем не менее звонившего снабдили исчерпывающей информацией о том, как он может осуществить свою цель вместе с «Открытием».

Важно, что для работы колл-центра в банке активно используют дистанционный формат: вакансии открыты для жителей всей страны, можно работать из дома, главное – желание и наличие необходимого техники: компьютер, наушники, устойчивое интернет-соединение.

– Мы даем шанс каждому желающему работать в стабильной компании и достойно зарабатывать. У нас есть ребята-студенты, но их меньше 15%. А вот выпускников вузов – большинство, – отметили в банке. – Работа ответственная, работа важная: она про людей, их эмоции, переживания, про их деньги. Не каждый с этим справится.

Николай Самойлов

КСТАТИ

Единый энергетический информационно-справочный центр «Иркутскэнергосбыта» – один из первых среди бытовых компаний в России, работающий 24 часа в сутки семь дней в неделю. Центр также активно использует социальные сети, которые позволяют гражданам получать обратную связь на привычных для них площадках.

Чаще всего за помощью к энергетикам обращаются жители Иркутска, Ангарска, Братска и соседних с ними районов. Чаще всего потребители звонят в связи с аварийными отключениями электроэнергии,

Многоканальный телефон контакт-центра: 8-800-100-9-777. Для потребителей из других регионов: 8 (3952) 790-777.

Фото из архива компании

Фото из архива компании

Выпускники «Школы фермера» РСХБ получили дипломы

В столице Приангарья 40 выпускников «Школы фермера» Россельхозбанка в торжественной обстановке получили дипломы об успешном окончании обучения. Они прошли более двух месяцев интенсивной подготовки по востребованным и перспективным направлениям для местного агропромышленного комплекса по программе «Организация фермерского хозяйства». Закрытие «Школы фермера» состоялось на площадке Иркутского государственного аграрного университета имени А.А. Ежевского.

«Закрывая образовательный проект «Школа фермера», мы открываем большие возможности для его выпускников. Я уверена, что в будущем нас ждут 40 новых предприятий, которые позволят принять на работу новых людей. И вы будете проводниками тех знаний, которые здесь получили, вы будете проводниками той политики, которая сегодня ведется в области и направлена на поддержку малых форм хозяйства, на поддержку молодежи, на поддержку развития и создания новых рабочих мест», – отметила директор Иркутского филиала РСХБ Наталья Баркова.

За два с половиной месяца обучения слушатели «Школы фермера» получили знания по растениеводству и животноводству, а также в области маркетинга и финансов, научились разбираться в юридических аспектах ведения бизнеса, региональных и федеральных программах и субсидиях, решать вопросы по налоговой отчетности. Участники выезжали на практические занятия на площадках ведущих сельскохозяйственных предприятий региона.

При защите бизнес-проектов слушатели выбрали как сферы деятельности максимально актуальные для аграрного комплекса региона, учитывая специфику Иркутской области, так и необычные для Приангарья. Экспертный совет отметил представленный на защите проект выращивания и реализации тюльпанов. Такой бизнес-план представил Иван Гончаров. Также высокую оценку получил проект развития производства продовольственного картофеля в Усольском районе – его реализацией уже занимается семейная пара Филипповых. Нина Пимонова презентовала проект молочной фермы на территории Казачинско-Ленского района Иркутской области – одной из самых сложных территорий для ведения сельского хозяйства.

Актуальность специализированного образования отметила первый заместитель министра



Фото из архива компании

сельского хозяйства Иркутской области Марина Кожарина.

«Школа фермера» с каждым годом показывает свою эффективность. Уверена, что участники третьего потока образовательной площадки получили багаж знаний, который поможет им начать сельскохозяйственный бизнес и пополнить ряды нашего фермерского хозяйства. В дальнейшем же будем рады видеть каждого специалиста в качестве участников конкурсных отборов по грантовой поддержке начинающих фермеров, которое министерство проводит в рамках регионального проекта», – сказала Марина Кожарина.

Занятия в «Школе фермера» вели высококвалифицированные преподаватели из Иркутского государственного аграрного университета. Несколько лекций прочитал и ректор вуза Николай Дмитриев.

«Реализацию этого проекта мы начали три года назад. Это уже третий выпуск «Школы фермера», и я рад, что мы смогли в нем участвовать, и рад тем результатам, которые показали наши слушатели на защите дипломов. Каждый выпуск мы ис-

пытываем полное удовлетворение от вашей деятельности, от тех знаний и опыта, которые вы уже имеете, и особенно от вопросов и предложений. Мы с удовольствием предоставляем свою площадку для реализации проекта, в первую очередь потому, что мы являемся региональным вузом, у нас сформирована теоретическая база, годами накопленный опыт и уникальный научно-преподавательский состав. И, как бы ни сложилась ваша будущая работа, какие бы вопросы у вас ни возникали, вы всегда можете рассчитывать на помощь тех специалистов, с которыми вы провели эти два месяца обучения. Хочу отметить самое главное: вы не только получили фундаментальные знания и прошли очень хорошее обучение, вы получили связи, знакомства и дружеские отношения. Сейчас осталось немного – добиться того, чтобы тот бизнес, который вы закладываете в проект, был финансово положительным и экономически результативным», – обратился к выпускникам Николай Дмитриев.

Сами же выпускники выразили благодарность за программу ее организаторам и преподавате-

лям. Эффективность учебной программы отметил выпускник «Школы фермера», один из основателей бренда «Иркутский сыровар» Алексей Тарасов. В 2017 году совместно с двумя друзьями Алексей участвовал в открытии одной из первых частных сыроварен в городе. На сегодняшний день у друзей-совладельцев уже реализовано собственное производство сыров, два кафе-бухаточных, пекарня и цех консервации, где изготавливают деликатесные мясные закуски. Обучение в «Школе фермера» стало еще одним важным пунктом в числе личных достижений предпринимателя.

«За время обучения мы получили много интересных и действительно полезных знаний – это, конечно, большое подспорье в любом деле, особенно если ты занимаешься производством и переработкой местных продуктов питания профессионально. Когда шел в проект, не представлял, насколько насыщенная программа предстоит, а сейчас понимаю, что опыта и новых знаний не бывает много. Несмотря на плотный график обучения, ежедневные лекции, выездные практические занятия, нехватку времени и основную занятость на производстве, – специализированное обучение необходимо. Это определенный профессиональный рост», – поделился впечатлениями иркутский сыровар Алексей Тарасов.

«Школа фермера» – это федеральный образовательный проект Россельхозбанка на базе ведущих аграрных вузов и сельхозпредприятий, объединяющий возможности Министерства сельского хозяйства, регионов, профильных вузов, крупного бизнеса и фермеров с целью теоретического и практического обучения профессиональных кадров для сельского хозяйства. Выпускники получают дипломы государственного образца от вузов – участников проекта и возможность участвовать в конкурсном отборе на получение мер поддержки от Минсельхоза России.

ПАО «РОСТЕЛЕКОМ»
Ростелеком РЕАЛИЗУЕТ НЕДВИЖИМОСТЬ В ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ

г. Иркутск



мкр. Университетский, 54а

НЕЖИЛОЕ ЗДАНИЕ
АТС–36, 2-этажное панельно-кирпичное с подвалом, площадью 1710,7 кв. м с земельным участком площадью 2707 кв. м.

33 614 250 руб.

п. Михайловка



3 квартал, 1

ИМУЩЕСТВЕННЫЙ КОМПЛЕКС
Трехэтажное нежилое кирпичное здание 1319,9 кв. м, здание гаража 305,9 кв. м, земельный участок 2913,14 кв. м.

3 961 000 руб.



Справки по телефонам:
(3952) 200-355, (3952) 203-501
Адрес: г. Иркутск, ул. Пролетарская, 12, каб. 307, отдел имущественных прав

р. п. Мегет



1 квартал, д. 3а

НЕЖИЛОЕ ЗДАНИЕ
Кирпичное здание общей площадью 171 кв. м с земельным участком 560 кв. м.

5 134 000 руб.

У НАС ЕСТЬ

Арендатор/Покупатель
на вашу коммерческую
недвижимость!

РБН

Регион Бизнес
Недвижимость



Продадим/Сдадим ваш объект
по максимальной рыночной цене

688-174
www.rbnpro.ru

Эн+ в десятый раз выпустила молодь пеляди в реки Иркутской области

Из реки Белая пелядь уйдет в Братское водохранилище, а через два года вернется на нерест.

В конце июля в Усольском районе энергохолдинг Эн+ выпустил в реку Белая свыше 38 тысяч мальков пеляди. Мероприятие стало юбилейным – за 10 лет компания пополнила водоемы Иркутской области более чем двумя миллионами мальков. Затраты на искусственное воспроизводство водных биологических ресурсов уже превысили 15 миллионов рублей. Это одно из приоритетных направлений работы компании в области охраны окружающей среды.

Подготовка мальков ежегодно проводится на Бельском рыбозаводном заводе. Как отмечают специалисты, это самый эффективный способ выращивания мальков – личинка высаживается в пруды с естественной кормовой базой. Из естественного пруда молодь пеляди попадает в выпускной канал. Далее по реке Белой – в Братское водохранилище. А через два года уже взрослая рыба вернется обратно в реки Белая, Иркут и Китой на нерест. Таким щадящим способом происходит искусственное воспроизводство водоемов Приангарья.

«Для нас это юбилейный год, мы уже 10 лет занимаемся выпуском молоди пеляди в Братское водохранилище в рамках программы искусственного воспроизводства водных биологических ресурсов. Вопросы экологии региона для нас очень значимы, поэтому искусственное воспроизводство – приори-



тетное направление. Это эффективный инструмент по сохранению водных биологических ресурсов, водного биоразнообразия, а также увеличения популяции промысловых видов рыб, таких как пелядь. Водное биоразнообразие – один из главных природных ресурсов и способствует устойчивому развитию», – прокомментировала Ксения Алексеева, ведущий инженер Службы экологической безопасности и рационального использования природных ресурсов ООО «БЭК» (входит в Эн+).

Охрана окружающей среды – приоритетное направление работы компании, основанной промышленником Олегом Дерипаской. С 2011 года энергохолдинг развивает комплексную программу по защите озера Байкал и заповедных территорий от неблагоприятных воздействий, включающую экологические, научные, образовательные и просветительские проекты.



пр-т Комсомольский, 128

Продаем помещение в центре г. Усолье-Сибирское

- Под офис, торговые помещения, услуги
- Общая площадь: 2681,93 кв. м (три этажа и подвал)
- Площадь участка: 921 кв. м. (собственность)
- Год постройки: 1980
- Коммуникации: центральные
- Планировка: коридорно-кабинетная
- Высота потолков: 4,6 м.
- Рядом жилые дома, детсад, стадион, магазины
- Парковка стихийная, остановка автобуса рядом со зданием

Цена 16 829 150 руб. с НДС.
Продажа от собственника!

Звоните! С радостью ответим на все вопросы:
8 (3952) 200-355, 203-501

Кандинский

КОТТЕДЖНЫЙ ПОСЕЛОК

Готовые дома на берегу залива



Дом 120 м² участок 15 соток
Гараж на 2 машиноместа

16 081 000 руб.



Дом 169 м² участок 20 соток
Гараж на 2 машиноместа

22 335 000 руб.



Дом 204,6 м² участок 20 соток
Гараж на 2 машиноместа

25 362 000 руб.



Дом 200 м² участок 15 соток
Гараж на 2 машиноместа

25 172 000 руб.



72-01-01

www.metaestate.ru

- Байкальский тракт, 34 км
- Закрытый поселок
- Современная архитектура
- Ипотека