ИНФОРМАЦИОННО-РЕКЛАМНОЕ ИЗДАНИЕ 6+ WWW.SIA.RU/DELO

газета **дело**

ДЕКАБРЬ, 2019 | № 11(94)

компании |
Отель «Байкал»: время меняться
4

инвестиции |
БКС: в России – инвестиционный бум
8

недвижимость |
Сибавиастрой: будущее – за малоэтажкой
12

«Слата – два мира»

Сибирский ритейлер запустил новую концепцию супермаркетов

Вячеслав Заяц | 2
председатель совета директоров ГК «Слата»

10 | **ЮВЕЛИРНАЯ РОЗНИЦА**
Как не нарваться на подделку за границей

11 | **ОПЫТ КРУПНЫХ КОМПАНИЙ**
Как компании получить пользу от инноватора

15 | **ДЕВЕЛОПМЕНТ**
MAD FOX: «умные» инвестиции в недвижимость

«Слата – два мира»

Сибирский ритейлер запустил новую концепцию супермаркетов

15 ноября «Слата» – крупнейшая в Сибири торговая сеть – представила первый супермаркет обновленного формата в Иркутске по адресу Первомайский, 54. «Это не просто новый супермаркет, это новый этап в развитии компании», – заявили на открытии. На что рассчитывают собственники бизнеса? Что означает новая концепция «Слата – два мира», и как она изменит ассортимент для покупателя?

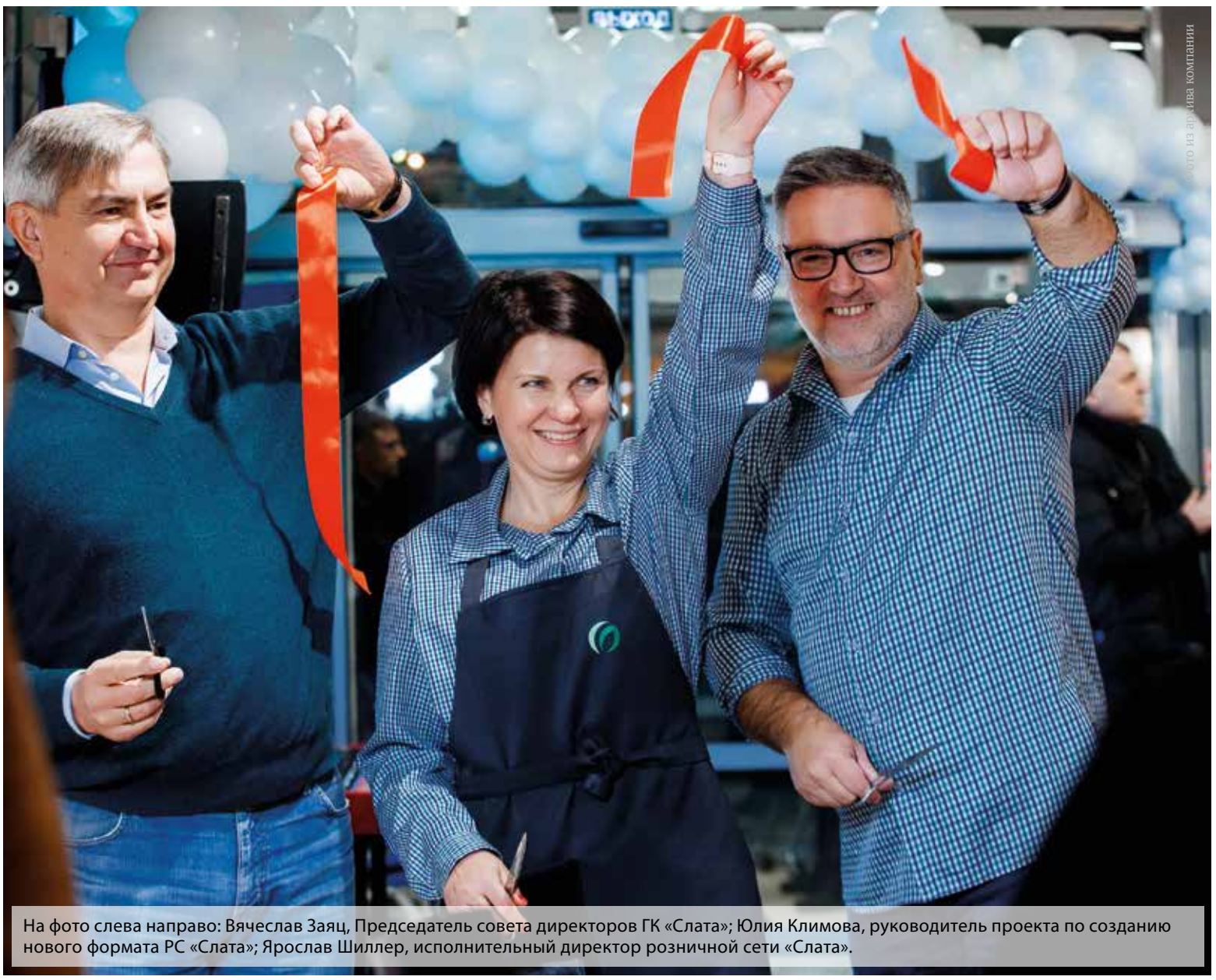


Фото из архива компании

На фото слева направо: Вячеслав Заяц, Председатель совета директоров ГК «Слата»; Юлия Климова, руководитель проекта по созданию нового формата РС «Слата»; Ярослав Шиллер, исполнительный директор розничной сети «Слата».

«ПЕРВОЕ ВПЕЧАТЛЕНИЕ – ВАУ!»

Собственники «Слаты», разумеется, были в курсе основных идей масштабного проекта по реконцепции, но признались, что вживую новый супермаркет увидели, как и все, на открытии и были приятно удивлены.

«Для меня и для Валерия (*Отвиновского – ред.)* было тайной само открытие магазина, сам процесс, – поделился впечатлениями Вячеслав Заяц, Председатель совета директоров ГК «Слата». – Я переживал. Сегодня приятно удивлен, не сомневаюсь, что магазин понравится покупателям. Хочется успеть переделать побольше старых магазинов в новые, чтобы покупателю было хорошо и комфортно. На этом процесс не останавливается, будем смотреть, наблюдать, корректировать, впереди еще много открытий».

«Я лично вообще не видел, как строится и преобразуется это пространство, первое впечатление – «вау», – рассказал член совета директоров ГК «Слата» Валерий Отвиновский. – Пока сложно осознать, но я понимаю, что в проект было вложено колоссальное количество интеллектуальных, физических и моральных сил. Мы, как собственники, ждем результатов, но важнее, наверное, чтобы оправдались ожидания покупателей».

«Магазин классный не только для Иркутска, этот магазин показывает профессионализм ритейлеров в Сибири, а может быть, и больше, – отметил Ярослав Шиллер, исполнительный директор розничной сети «Слата». – Такие масштабные коммерческие проекты невозможны без согласия владельцев бизнеса. И без такого подхода, который есть у Вячеслава и Валерия, наверное, такого проекта не было бы. Поэтому собственникам – благодарность за их решительность и желание меняться».

> «Сейчас я стою на границе. Справа – фрэш, ультра-фрэш, здесь эмоции. С левой стороны – обыкновенный магазин, я эти товары называю «расходники». Вода, мука, чай, сахар, замороженные продукты. Справа – эмоции, слева – прагматика, поэтому два мира!»

ОТ ЛИСТА ФОРМАТА А3 – К «ДВУМ МИРАМ»

«Я вспоминаю, как начинался это проект, – говорит Юлия Климова, руководитель проекта по созданию нового формата РС «Слата». – На листе формата А3 Ярослав нарисовал план нового магазина и сказал: «Это будет «Слата – два мира». Прошел один год, и сегодня мы открываем новый магазин. Я сама не могу поверить, потому что знаю, сколько титанического труда вложено в проект».

Это было непростое время для команды «Слаты» и «ХлебСоли»: на фоне ежедневной текучки приходилось параллельно решать сложные задачи по новому проекту.

«Была недоверчивость, были вопросы, которые не удавалось решить сразу, – рассказывает Ярослав. – Как в любой длинный проект, в него вложено много позитивной энергии, которая есть в нашей команде. Я уверен, что с этой командой мы можем реализовать любые проекты. Хотя проекту один год, он не окончен, сейчас он в пиковой фазе, все только начинается».

ЧТО ОЗНАЧАЕТ «СЛАТА – ДВА МИРА»

В чем суть новой концепции «Слаты»? Что изменится? И про какие два мира идет речь?

«Меня часто спрашивают об этом. Первое время было сложно объяснять, – говорит Ярослав. – Я условно разделил площадь магазина на две части, нарисовал границу. Сейчас я стою на границе. Справа – фрэш, ультра-фрэш, здесь пекут хлеб, здесь вкусно пахнет, здесь вся еда свежая, вызывающая аппетит, здесь эмоции. С левой стороны – обыкновенный магазин, я эти товары называю «расходники». Вода, мука, чай, сахар, замороженные продукты. Справа – эмоции, слева – прагматика, поэтому два мира!»

ВРЕМЯ УДИВЛЯТЬ

Перемены затронули не только ассортимент и дизайн. В новой «Слате» изменилось буквально всё, начиная от глобального обновления оборудования, заканчивая новым дизайном одежды для персонала.

«Мы договорились с Ярославом Шиллером и пошили себе рубашечки, в которых мы сегодня на открытии, – говорит Юлия, руководитель проекта по созданию нового формата РС «Слата». – Вот в такой одежде будет работать наш персонал. Мы любим одежду, в которую одели наших сотрудников. У нас большое стремление сделать магазин любимым у покупателей.

На самом деле, участие в проекте принимала огромная команда. Перемены были во всем. Например, обновленную линейку блюд собственного производства, мы тестировали сами. Дегустировали, что-то убирали. Сейчас это потрясающая линейка блюд, которую мы предложим клиентам».

ВРЕМЯ МЕНЯТЬСЯ

В «Слате» время перемен. Запуская новый формат удобных супермаркетов по типу proximity с улучшенным ассортиментом, новым дизайном, свежими товарами, высокими стандартами качества услуг и сервиса, собственники рассчитывают на рост выручки минимум на 20%, а покупатели интересуются, как быстро будет обновляться «Слата».

«Мы не сомневаемся, что новый формат пойдет. Три магазина в плане, в декабре откроется второй магазин, а в первом квартале 2020 года – третий. Надо масштабировать процесс, – уверенно говорит Вячеслав Заяц. – Но при этом важно понимать, что невозможно переделать все магазины в один момент. Процесс обновления будет поэтапный. Проводя реновацию магазина, мы рассчитываем на его работу в среднем на 7 лет. Поэтому сначала будут обновляться более старые магазины».

Второй магазин обновленного формата в Иркутске откроется 22 декабря в микрорайоне Лазурный по адресу: ул. Байкальская, 202/5.

«Чем быстрее новые магазины будут реализовывать новые цели, тем быстрее мы будем «переобувать» все «Слаты» в этот формат, – добавляет Ярослав Шиллер. – Я верю в новый формат. Ведь в жизни любого человека, любой организации есть этапы, когда завтра не будет таким, как вчера. Пять лет назад, открыв «ХлебСоль», мы сделали именно такой шаг, после которого сильно изменились. А сегодня мы делаем следующий серьезный шаг. И завтра никогда не будет таким, как вчера».

ИНФОРМАЦИОННО-РЕКЛАМНОЕ ИЗДАНИЕ
газета дело

Учредитель и издатель: Региональный центр информационных ресурсов и технологий (ООО РЦ «ИНФОРМРЕСУРС»).
Главный редактор: Герасимова Е.В.
Выпускающий редактор: Понамарева Н.Ю.
Выходит 1 раз в месяц (кроме января)
Цена свободная.

Адрес редакции и издателя: 664022, Иркутская область, г. Иркутск, ул. Сибирская, 21а/2.
Почтовый адрес: 664022 г. Иркутск–22, а/я 24.
Телефон/факс: (3952) 701–305, 701–300, 701–302.
E–mail: delo@sia.ru
WEB–сайт: www.sia.ru/delo

Набрано и сверстано в компьютерном центре ООО РЦ «ИНФОРМРЕСУРС».
№ 11(94) 06.12.2019.
Подписано в печать 03.12.19.
Время подписания в печать по графику: 18:00, фактическое: 18:00.
Отпечатано в «Облинформпечать – Международный департамент», 664003, Иркутская область, г. Иркутск, ул. К.Маркса, 11.
Заказ № 35. Тираж 4000 экз.

Газета зарегистрирована Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Иркутской области 19.08.2011 г., свидетельство о регистрации ПИ № ТУ38–00381.

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

15 вещей, которые удивили в новой «Слате»

Главное, как известно, кроется в деталях, а большое складывается из мелочей. Концепция «Слата – два мира» – не исключение. Ярослав Шиллер, исполнительный директор розничной сети «Слата», и Юлия Климова, руководитель проекта по созданию нового формата РС «Слата», провели экскурсию по обновленному супермаркету и показали, что изменилось.

1. Сюрпризы на входе

Перемены захватывают «Слату» буквально с порога: компании важно удивлять клиента и создавать положительные эмоции, поэтому на входе в обновленном супермаркете появилась зона сюрпризов.

Юлия: Сейчас на входе организована новогодняя выкладка, но она будет еженедельно меняться. В будущем, например, появится коллекция «Путешествия» – предметы, которые можно захватить с собой в отпуск.

Ярослав: Клиенту должно быть интересно. Каждый вторник, например, я захожу в «Слату» – и всегда вижу что-то новое, необычное, то, что вызывает улыбку. Сколько можно покупать одну и ту же сметану?! (*смеется*).

2. Мясо и рыба – от профи

Пересмотрела компания и подход к работе со свежим мясом и рыбой: теперь этой категорией товаров будут заниматься в «Слате» узкопрофильные фирмы. Они будут отвечать не только за полноту и свежесть ассортимента, но и предоставлять своих специалистов в качестве продавцов.

Юлия: Такой подход гарантирует, что покупатель здесь всегда будет видеть свежее предложение. Рыба представлена известным иркутским поставщиком – ИП Шарпинская. Свежее мясо поставляет «Мясничий», производитель из Красноярска, который имеет собственные фермы. Мясо рубится прямо в Иркутске, поэтому на витрины «Слаты» выкладывается наисвежайший товар.

Ярослав: Мы не можем быть профессионалами во всех направлениях. Этот прилавок – отличный пример сотрудничества торговых сетей с местными производителями, а в случае с «Мясничим» – и межрегионального сотрудничества.

3. Готовое, но здоровое

Представлена в новой «Слате» и популярная и быстрорастущая категория «Food to go». Опытные ритейлеры утверждают, что на данный момент это один из самых выгодных форматов. Целевая аудитория – активные, деловые люди, готовые платить за быструю, но при этом здоровую еду, которую можно взять с собой в офис, домой, в дорогу, на пикник.

Юлия: Мы серьезно поработали над ассортиментом. Например, в этой категории представлены различные салаты, которые находятся в герметичной упаковке: ингредиенты разложены по сегментам, есть разные соусы, вилка. Можно быстро перемешать, добавить соусы – и салат готов.

Появилось много новинок, например, творожок из зеленой гречки, сырники из нута, хумус, или фалафель, который все привыкли заказывать в ресторанах – теперь все это есть в «Слате».

Ярослав: Эти вкусные идеи ждут всех, кто на правильном питании. И тех, кто иногда худеет, – тоже (*смеется*).

4. Микрозелень

Тема здорового питания – «must have» нового формата. Ярослав Шиллер лично гордится тем, что ему удалось выстроить цепочку поставок такой сложной для Сибири категории, как микрозелень.

Ярослав: Мы всегда хотели поддерживать тему здорового питания. Теперь у нас есть микрозелень: можно взять и отрезать ножницами. Есть пророщенные зерна, спаржа и многое другое. В «Слатах» старого формата этого пока нет: работать с зеленью – непростая задача.

5. Смузи от стартаперов

Смузи – продукт, который сейчас в тренде, – тоже будет представлен в новом магазине. Компания надеется, что это найдет отклик у покупателей, которые делают акцент в своем питании на свежие продукты. Интересно, что поставлять этот товар на полки «Слаты» будет местный стартап.

Ярослав: Это две девушки-предпринимательницы, которые раньше были представлены только в одной точке в «КомсоМОЛЛе». Мы их пригласили. Все, конечно, сильно удивляются в таких случаях: многие не верят, что можно работать со «Слатой».

Но мы не только можем – мы хотим сотрудничать с небольшими компаниями, давать им возможность представлять свою продукцию на наших полках. Мы развиваем специальный проект, который будет усилен в следующем году.

Нам неинтересно иметь на своих полках товары, которые есть у всех. Нам хочется определенной уникальности. Малый бизнес, стартапы часто делают такие вещи, которые глобальные производители не могут себе позволить.

6. Хлеб – для веганов и не только

Выпечкой свежего хлеба занимаются многие иркутские ритейлеры, но такого большого отдела и такого ассортимента, как в обновленной «Слате», нет, пожалуй, нигде.

Юлия: Выбор – просто потрясающий! Мой фаворит – «Вегипан», хлеб, который используют веганы и вегетарианцы. Пекут в этой пекарне и фитнес-хлеб разных видов.

Оборудование в этой «Слате» – совершенно новое. В частности, мы приобрели специальные шкафы, чтобы защитить хлеб. Все дверки с доводчиками: клиенту не нужно прилагать усилий, дверка закрывается сама, не хлопает.

7. Грузди, сало и коптильня

Никуда не исчезли с полок и традиционные товары, которые сложно отнести к правильному питанию, но которые очень нравятся покупателям. В этом сегменте тоже появились свои «изюминки».

Юлия: Соленья, варенья – все это есть, все осталось. Наши грузди – хит продаж. Как можно от них отказаться?! Возможно, это не так полезно, но очень вкусно. Сохранили мы и традиционную подачу – через прилавок, люди привыкли и не готовы пока от нее отказаться.

Появилась и новая коптильня. Традиционное для русского человека копченое сало – делается тут же. Огонь, а не блюдо! (*смеется*).

Ярослав: Чувствуете аромат?! Вот он – мир живой еды, мир эмоций! То, что и составляет, в том числе, новую концепцию «Слаты».

8. Еда для спортсменов

Ассортиментная линейка здорового, спортивного питания в новой «Слате» удивляет масштабами и разнообразием.

Юлия: Клиенты в последнее время «гоняются» за этой категорией – в обновленном супермаркете мы постарались представить ее шире. Целых три стеллажа – и все это про здоровую еду. Здесь всевозможные продукты быстрого приготовления, здесь спортивное питание, протеиновые батончики (кстати, от нашего местного производителя «Экофабрика», с которым мы начали сотрудничать в рамках этого формата).

9. Рецепты для покупателей

Компания решила пойти дальше и предоставлять покупателям не только разнообразные продукты, но и готовые решения.

Юлия: На специальной стойке представлен «Рецепт недели». На ней же – список ингредиентов. Например, тебе нужна телятина с красным перцем и апельсинами в горшочке. Здесь все есть – нужно только сложить необходимые продукты в корзинку, взять рецепт, приготовить и наслаждаться.

Ярослав: Это новое предложение, которое мы будем тестировать. В дальнейшем мы хотим, чтобы сами покупатели создавали «рецепты недели», которые будут появляться в «Слате».

10. Фуршеты от «Слаты»

А эта идея родилась благодаря внутренним фуршетам, когда компания каждый раз сталкивалась с непростой задачей красиво накормить большое количество людей.

Ярослав: Когда мы устраивали стратегические сессии внутри компании, мы делали перерывы, перекусы. Так родилось направление, которым мы намерены активно заняться, – будем обеспечивать фуршеты. Теперь можно заказать фуршет от «Слаты» в Первомайском 54, который способен удивить ваших гостей.

Юлия: Это самый красивый отдел в «Слате». Производство благодаря этому направлению, обрело новую жизнь. Они поняли, что надо делать, готовы предлагать эмоциональные и интересные решения. Энергетические стаканы, чиа-пудинги, пирожные, микротортики в красивой индивидуальной упаковке... То, что можно открыть и сразу съесть.

11. Ассортимент един

В будущем «Слата» намерена решить проблему разного ассортимента в своих супермаркетах по всему городу.

Ярослав: Не в один день, но мы решим эту задачу – стандартизируем «Слаты». Ассортимент везде будет одинаковый. Чтобы не было ситуации, когда человек оказывается в другом районе города и не может найти в супермаркете свой любимый товар.

12. Новой «Слате» – новое оборудование

В «Слате – два мира» изменился не только дизайн и ассортимент. Полностью обновлено и все оборудование, включая кассовые зоны.

Юлия: Мы очень тщательно подошли к выбору и закупили высокотехнологичное, современное оборудование. Вот, например, холодильник для замороженных продуктов, где можно выбрать мороженое. Он вертикальный, продукция в нем представлена совершенно иначе. Это удобнее, чем наклоняться за товаром в горизонтальный холодильник. Такое оборудование, меняющее презентацию продукта, активно используется в Европе – мы уверены, что оно приведет к увеличению продаж.

13. Уголок покупателя: телефоны, дети, кофе

В новом формате «Слата» решила сделать отдельный уголок для покупателей. Он находится за кассовой зоной. Совершив покупки, посетители супермаркета смогут отдохнуть, перекусить, выпить чашечку кофе, зарядить телефон. Будет чем заняться и детям.

Юлия: Для детей мы установили бизиборды – развивающие игровые доски, на которых закреплены различные игрушки и мелкие детали. Есть и просто доски, на которых можно рисовать мелом. В уголке для покупателей сделано все, чтобы они чувствовали себя уютно.

14. «Слата» вместо почты

Доля интернет-торговли растет, и компания не намерена оставаться в стороне этого процесса. «Слата» собирается сделать свои магазины более многофункциональными – и стать местом, где можно забирать товары, купленные через Ozon или в WilldBerries.

Ярослав: Мы тестируем этот формат. Я бы хотел, чтобы все наши точки были оборудованы постаматами. Пока это вещь новая. Если услуга будет востребована, мы установим такие постаматы в каждом супермаркете.

15. Новации в интернет-доставке

У «Слаты» есть и свой онлайн-магазин. Но компания хочет изменить подход к интернет-доставке продуктов, чтобы, с одной стороны, увеличить частоту посещения магазинов, а с другой – сэкономить время покупателей.

Ярослав: Мы планируем небольшую «революцию» – хотим улучшить наше предложение. Интернет-доставка – это, прежде всего, удобство для покупателя. У кого-то нет времени каждые два дня заходить за свежими продуктами в супермаркет, поэтому он делает это реже, один раз в неделю – в пятницу или в субботу, например.

Мы хотим внедрить такую услугу, чтобы человек, у которого нет времени, мог сделать свой стандартный заказ через интернет, чтобы он покупал чаще свежие продукты. Например, заказывает на сайте «Стандартный вторник», производит оплату онлайн, потом заходит в свою «домашнюю» «Слату», где он зарегистрирован, – и там его ждет готовый, упакованный заказ. Забирает без очереди – и все. Экономия времени существенная. Сейчас это услуга дорабатывается, мы ведем обсуждение с банком.

Иван Рудых, Газета Дело

Фото из архива компании

Отель «Байкал»: время меняться

Какой станет легендарная гостиница после реновации

Гостиница «Байкал» в Листвянке не нуждается в представлении. Построенная в советские годы, она всегда была магнитом для туристов – как иностранных, так и местных. Российские звезды приезжают сюда за вдохновением и энергий. Иркутяне – празднуют свадьбы и юбилеи, устраивая незабываемые фотосессии на фоне байкальских пейзажей. Однако для дальнейшего развития и успеха уже недостаточно уникального месторасположения и видовых характеристик. Руководство «Байкала» решило: пора меняться. Причем – кардинально. От старой гостиницы останутся только стены – все остальное станет абсолютно другим. Анастасия Виноградова, директор центра отдыха «Истлэнд», объяснила, зачем нужна реновация.

НА БАЙКАЛЕ – АНШЛАГ

Анастасия, турбизнес на Байкале в последние годы переживает небывалый подъем. Несмотря на трудности с инфраструктурой, недостаток качественных средств размещения, турпоток продолжает расти. Вы этот рост ощутили?

– Несомненно – и по размещению в гостинице, и в рамках группы компаний «Истлэнд» в целом. Причем особенно этот рост заметен в зимний период. Туристы «открыли» для себя удивительный лед Байкала – едут за впечатлениями, эмоциями, фотографиями. Зимний Байкал стал действительно популярным явлением, и это дает значительное увеличение потока в зимний сезон.

А летом на Байкале и так аншлаг?

– Да, в летний сезон всегда все занято. Лето – время отпусков, поездок, туристов много.

То есть вопрос сезонности стоит уже не так остро?

– Сезонность мы, конечно, ощущаем. Для загородной гостиницы это всегда больший вызов, чем для городской. Но у нас есть возможность эту сезонность сглаживать: зимой к нам приезжают люди, которые катаются на лыжах и сноубордах. Недалеко от гостиницы размещена наша горнолыжная база. Многие иркутяне проводят здесь выходные, и услуги размещения для них актуальны.

А в целом кто чаще у вас останавливается? Иностранцы, россияне?

– Здесь сезонность тоже играет свою роль. Если мы говорим о летнем периоде, то больше приезжих гостей. Преобладают такие страны, как Китай, Германия, Япония – это три основных потока. Российские туристы тоже останавливаются, но летом их меньше. Зимой больше представлен Китай и иркутяне.

Номерной фонд в Листвянке не всегда отвечает требованиям туристов. Многие гостиницы устарели и морально, и физически. Часто можно услышать, что не хватает стандартизированного гостиничного размещения, нет брендовых отелей. Все небольшое, частное...

– Я бы не сказала, что в Листвянке не хватает стандартизированных средств размещения. Скорее не хватает вариантов, удовлетворяющих потребности гостей разных категорий по соотношению «цена/качество». А стандартизация сейчас как раз ведется – в исполнение федерального закона. Я считаю, что это поможет отрегулировать и выровнять отрасль.

Вы имеете в виду классификацию, звезды для отелей?

– Да. Например, наш отель «Байкал» после реновации будет классифицирован на «три звезды».

ВРЕМЯ ПЕРЕМЕН

Объясните, пожалуйста, почему было принято решение о реновации. Казалось бы: турпоток есть, заполняемость хорошая. И вот вы вдруг закрываете отель на капремонт. Нет ощущения, что упускаете прибыль, что все это – не вовремя?

– Нет, период как раз был выбран очень обдуманно. Гостиница отработала лето – сезон максимальной заполняемости – и с сентября мы начали строительство. Это наименее болезненный для нас вариант. Именно в этот период мы сократим упущенную выгоду.

Можете рассказать, что планируете делать? Что будет меняться? Ведь для многих иркутян «Байкал» – известное место, можно даже сказать, культовое…

– Да, это действительно знаковое место. Мы часто слышим от гостей, особенно от земляков, иркутян, что они всегда с большой теплотой вспоминают время, когда-то проведенное здесь. Кто-то в детстве отдыхал, кто-то свадьбу отмечал – разные события.

Когда в сентябре гостиница закрылась на ремонт, люди стали спрашивать: «Почему вы не работаете? Что у вас происходит?». Я с радостью отвечала, что мы закрылись на ремонт, и многие говорили: «Как жаль». Я думала, скажут: «Наконец-то!», а они – «Жаль». Но чего жаль?

Фото А.Федорова

У каждого объекта – свой срок жизни, свой срок эксплуатации, когда объект можно максимально эффективно использовать. В случае с «Байкалом» этот срок исчерпан – пришло время меняться, как бы трудно ни было принимать это решение.

Работу по объекту мы поделили на два больших этапа. Первый – это реновация номерного фонда, второй – благоустройство окружающей территории, использование ее потенциала в полной мере. Я считаю, что просто гостиницы для нашего уникального места недостаточно.

А что будет дополнительно?

– Хочется создать инфраструктуру вокруг отеля. Все-таки требования к загородной гостинице гораздо выше, чем к городской. Загородный отель – это как загородный дом. Здесь хочется проснуться и увидеть красивый пейзаж за окном. Дышать свежим воздухом, выйти с детьми на прогулку, пожарить шашлыки. Чувствовать безопасность, экологичность, наслаждаться природой. Без благоустройства территории загородному отелю в полной мере сложно реализовываться.

ВСЕ ИЗМЕНИТСЯ КАРДИНАЛЬНО

Сейчас идет первый этап работы – реновация номерного фонда. Правда ли, что от «Байкала» останутся только стены, а все остальное будет абсолютно другим?

– Именно так. Когда мы принимали решение делать ремонт, поняли для себя: если уж меняться – то в корне. Нужно соответствовать современным ожиданиям наших гостей. Можно констатировать: и отделочные материалы, и оснащение номерного фонда, и наполнение гостиницы потеряли свою актуальность. Наша задача – создать современный загородный отель, место, в котором будет уютно иностранцу, россиянину, иркутянину. Наполнение гостиницы будет достаточно стандартным, минималистичным.

Дизайн и отделка – тоже?

– В отделке мы используем цвета и материалы, близкие к природе: натуральные, мягкие, не яркие оттенки. В дизайне будет использовано теплое дерево. Все должно быть гармоничным, не выбиваться из окружающей нас природы, не отвлекать. Байкал и природа – главное, все остальное должно раскрывать эту тему.

А ресторан в отеле будет?

– Конечно. На 80 посадочных мест. Кроме того, добавится конференц-зал на 90 человек.

Будете развивать деловой туризм?

– У нас для этого есть все условия. И номерной фонд, который позволит с комфортом разместить гостей бизнес-мероприятий, и ресторан в шаговой доступности, который обеспечит хорошее питание. И территория, на которой можно будет проводить неформальные тренинги, тимбилдинги, фуршеты, пикники. То есть к комплексному предложению для корпоративных гостей мы тоже будем готовы. Более того, это позволит нам сгладить сезонность. Деловая активность, как мы знаем, – это осень, весна. Для нас это как раз период межсезонья.

Сложно будет сосредоточиться на деловой повестке, когда такие шикарные виды?

– (*смеется*) Не будем скрывать, что любое мероприятие, которое организуется за городом, по умолчанию должно совмещать полезное с приятным. Из конференц-зала будет выход на смотровую площадку с видом на Байкал, мы оборудуем эту прекрасную территорию.

ОТ КАЧЕСТВА – К ПРИБЫЛИ

Были ли какие-то сложности при проектировании?

– Нет. Самым сложным было принять решение о ремонте. И выбрать партнеров – подрядчиков, которые осуществят проект вместе с нами.

По каким критериям выбирали? Что для вас было важно?

– Цена, качество. И человеческое отношение. Это проект не одного месяца, поэтому важно, чтобы с людьми было комфортно работать. Остановились на компании «ПОЛИ-ФЛООР Иркутск» – сотрудничеством довольны. Мы всегда в процессе диалога, работается легко.

Когда планируется завершить первый этап реновации?

– Летом 2020 года. Это достаточно глобальные изменения. Нужно время, чтобы пройти классификацию, нанять персонал, отработать все процессы…

И все-таки, какова конечная цель изменений? Увеличить заполняемость, средний чек, срок пребывания? Расширить аудиторию?

– Первое и основное – повысить класс объекта. Модернизировать инженерные сети, обновить номерной фонд. Глобальная задача, которую мы преследуем, – оказывать качественные услуги нашим гостям.

А прибыль не хотите зарабатывать? Это же основная цель бизнеса?

– Если мы оказываем качественную услугу – это повышает и загрузку, и средний чек. Прибыль – это логическое следствие этой работы. Без качества прибыли не бывает.

Как думаете, многие ли отельеры пойдут по вашему пути? Ведь строить новое на Байкале сейчас проблематично…

– Да, в текущих условиях реновация – это действительно хороший выход. Главное – не бояться перемен. Они все равно неизбежны.

Иван Рудых, Газета Дело

«Вдохнем в отель вторую жизнь»

7 вопросов о проекте

Как развивать туризм на Байкале, если строительство новых гостиничных объектов не всегда возможно, а действующий номерной фонд устарел не только морально, но и физически? Выход – реконструкция объектов. По словам технического директора ООО «ПОЛИ-ФЛООР Иркутск» Игоря Любославского, реновация может «вдохнуть в старые отели новую жизнь». В случае с гостиницей «Байкал» в Листвянке произойдет именно так, уверен эксперт. Он рассказал Газете Дело о работе над проектом.

1. Чем уникально здание отеля «Байкал»?

Здание гостиницы проектировалось в 1960-е годы, было построено в 1971-1973 годах. В нем можно встретить применение конструктивов совершенно разных зданий, разных систем, инженерных решений.

Это каркасное здание с заполнением кирпичом, но фасад сделан из навесных панелей. Такое решение было обусловлено двумя факторами – во-первых, быстрый монтаж, во-вторых, очень хорошая стойкость в сейсмичных районах. Навесные фасады не подвержены разрушениям, в случае землетрясения «ходят» вместе с основными конструкциями. Фасад здания мы менять не будем, но визуально он изменится за счет дизайнерских решений.

2. Что предполагает проект реновации?

Работа по проекту будет длиться около шести месяцев. Мы зашли на объект в сентябре, с октября приступили к демонтажу. Проект достаточно большой по объему, но у нашей компании уже был подобный опыт (мы несколько месяцев реконструировали отель «Бурдугуз» площадью около 4000 кв.м), поэтому нас это совершенно не смущает.

Спектр работ в отеле «Байкал» – широкий. Мы переделываем не только номерной фонд, но и сети. Полностью меняем отопительную систему, теплоузел, вводно-распределительные устройства…

3. Как изменится наполнение гостиницы?

Отель трехэтажный. Раньше номерной фонд размещался только на

Фото А.Федорова

втором и третьем этажах. На первом этаже был холл и административные помещения. Теперь часть из них будет задействована под номера. А технические помещения будут смонтированы в цокольном блоке.

Площадь ресторана практически не изменится. Передвинем часть перегородок, чуть-чуть расширим зал. Но за счет интересного тонкого дизайна, который выполнит Екатерина Иванова, выглядеть эта зона будет совсем иначе.

4. Почему реновация – правильный выбор?

Стройка – это живой организм. Что-то становится неактуальным, уходит, что-то новое приходит на смену. Этот процесс не прекращается.

Сейчас такое время, когда новые объекты на Байкале строить нельзя, но есть много старых советских зданий, которые можно отреставрировать. Почему бы нет? Вот, например, «Байкал» – стоял, как кит, выброшенный на берег, а теперь получит новую жизнь и будет радовать нас всех.

Заказчик хочет отказаться от этники, сделать более современный европейский стиль, что-то похожее на отель в Альпах. За счет такой реновации можно будет привлечь более состоятельного европейского туриста.

5. Правда ли, что гостиница получит «вторую жизнь»?

Подобная реновация предполагает долгосрочное использование. По сути, мы даем зданию вторую жизнь. Мы основательно подошли к конструктиву здания, проверили его жизнеспособность, нашли дефекты. Убираем лишний вес со здания, тяжелые стяжки, штукатурки, которые с годами потрескались, заменяем на более легкие, современные, более прочные материалы. Все это продлит срок службы здания на 15-20 лет. При «косметическом ремонте» речь шла бы о 3-5 годах.

> «Сейчас такое время, когда новые объекты на Байкале строить нельзя, но есть много старых советских зданий, которые можно отреставрировать. Вот, например, «Байкал» – стоял, как кит, выброшенный на берег, а теперь получит новую жизнь»

6. Как заказчику выбрать подрядчика и не ошибиться?

В конкурсе на реализацию проекта участвовала не только наша компания. Почему победили? Наверное, смогли наиболее полно удовлетворить потребности заказчика, соответствовали всем критериям: у нас есть опыт и навыки, чтобы проводить такие стройки, есть профессионализм и качество услуг. Конечно, важны и сроки (заказчик всегда хочет, чтобы они были более сжатыми), и цена. Но мы никогда не снижаемся ниже рыночных цен, не демпингуем – это наша принципиальная позиция.

Кроме того, должно быть нормальное комфортное общение, которое подразумевает достаточный объем информации для заказчика в процессе переговоров. Мы всегда в диалоге с заказчиком, всегда откровенны. Я считаю, это крайне важно. Когда заказчик чего-то не знает, когда для него существует какая-то неизвестность, он не решается сделать выбор. Суммы немаленькие, процесс серьезный – важно не ошибиться в подрядчике.

7. Почему компании «ПОЛИ-ФЛООР» интересны подобные проекты?

Нам нравится видеть результаты нашей работы. Делать мир немного лучше, краше. Приятно видеть, как наши проекты живут, развиваются. Люди это ценят, это радует глаз. Это, наверное, самое важное. Дело ведь не только в деньгах. Все мы получаем работу, зарплату, но основная цель – оставить после себя что-то интересное, красивое, нужное.

PolyFloor
ООО «ПОЛИ-ФЛООР Иркутск»
тел.: +7(3952) 72-62-72
Иркутск, С. Лагоды, 4/6, оф. 412
www.pf-38.ru

«В «сибирский аутентизм» не впадаем»

О новом дизайне гостиницы «Байкал»

Гостиница «Байкал» – здание советской постройки. Но, по словам дизайнера Екатерины Ивановой, такой конструктив отеля ее нисколько не смутил – только добавил «перца и соли» в работу. Главной задачей, которую Екатерина решала при создании дизайн-проекта, стала разработка разных сценариев отдыха в загородном отеле.

– Заказчик поставил задачу провести реконструкцию загородного отеля. В советское время, когда отель строили, не особо задумывались, загородный он или городской. Понятие об уровне комфорта было совсем другое. На сегодняшний день «Байкал» уже не отвечал требованиям владельцев и гостей. Поэтому было принято решение переделать его, сделать более комфортным, с акцентом именно на загородный отдых.

Гостиница расположена на берегу Байкала. Это сила воды, камней, деревьев, леса. На это мы и сделали упор в дизайн-проекте. Максимум света, воздуха, пространства. Чтобы гости в отеле отдыхали, расслаблялись.

Номера будут небольшие, но они соответствуют классификации «3 звезды». Акцент – на комфорте гостя в расслабленной обстановке, на разных сценариях. Городская гостиница предполагает чаще всего деловой сценарий: поработать за компьютером, переночевать, уйти. В загородном отеле человек больше находится в номере: нужно, чтобы была возможность отдохнуть, выпить коктейля или чая, почитать книжку, устроившись в мягком кресле, и так далее. В номерах будет много света: теплые цвета дерева, светлые стены, полы, светлый текстиль.

В дизайне гостиницы мы не впадаем в «сибирский аутентизм», создаем нечто универсальное. Такой отель мог бы оказаться в любой точке России или Европы. Он комфортен и для русских, и для иностранцев.

Особое внимание уделили зоне ресепшена. Она рассчитана на прием большого количества гостей, на туристов, прибывающих группами: это и большая стойка регистрации, и просторная лобби-зона, бар, где можно отметить приезд чашкой чая с пирожным или шампанским. Также предусмотрена «мягкая» зона – имитация камней из войлока, на которых можно сидеть, необычные, качающиеся на подвесах кресла. Интернет, розетки, зарядки для телефонов – все необходимое.

В ресторане планируем большие окна – у гостей будет шикарный вид на Байкал. Более того, продолжением ресторана станет смотровая площадка – с высоты птичьего полета будет виден Байкал. Можно будет ужинать, созерцая красоту озера.

Также проектом предусмотрено создание конференц-зала. Он будет выполнен в том же стиле, что и весь отель. Максимально простой, комфортный и функциональный. Разные группы освещения, розетки в полу, акустика, звуковые системы, экраны, разворачивающиеся проекторы – все удобно и просто.

Иван Рудых,
Газета Дело

В 12 городах и районах Иркутской области в полном объеме заработала Система-112

«Ростелеком» исполнил контракт по резервированию регионального центра обработки вызовов, в результате чего в городах Братске, Усть-Илимске, Иркутске, Усолье-Сибирском, а также Братском, Иркутском, Усть-Илимском, Ольхонском, Нижнеудинском, Усть-Кутском и Чунском районах заработал единый номер «112».

Теперь в этих муниципальных образованиях на звонки по номеру «112» будут реагировать службы: пожарной охраны, реагирования в чрезвычайных ситуациях, полиции (МВД), медицины катастроф, скорой медицинской помощи, аварийной службы газовой сети и «Антитеррор».

Использование единого номера сокращает время реагирования на сигнал населения о бедствии соответствующих экстренных оперативных служб. Благодаря этому снизится социальный и экономический ущерб из-за последствий происшествий и чрезвычайных ситуаций.

«После завершения работ на всей территории области будет действовать единый номер «112», на который можно звонить как со стационарного, так и с сотового телефонов, – отметил директор Иркутского филиала ПАО «Ростелеком» Юрий Тиман. – Попадая в экстремальные условия, люди часто теряются и не знают, к кому в первую очередь обращаться за помощью. Операторы Системы-112 фиксируют звонок и сами принимают решение о переадресации в нужные службы. В определённых ситуациях это позволит спасти жизнь пострадавшим».

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

Иркутский филиал ПАО «Ростелеком» – структурное подразделение компании «Ростелеком», которое действует на территории Иркутской области. Филиал находится в административном и функциональном подчинении Макрорегионального филиала «Сибирь» ПАО «Ростелеком» («Ростелеком – Сибирь»), созданного в апреле 2011 года на базе ОАО «Сибирьтелеком» после присоединения этой компании к ПАО «Ростелеком».

РУСАЛ до 2025 года установит на ИркАЗе и БрАЗе 15 газоочисток собственной разработки

РУСАЛ планирует до 2025 года установить на Братском и Иркутском алюминиевых заводах компании 15 современных газоочистных установок «сухого» типа, разработанных собственными проектными и научными подразделениями РУСАЛа – СибВАМИ (Иркутск) и РУСАЛ ИТЦ (Красноярск). Новое оборудование позволяет улавливать более 99,8 % фтористого водорода и твердых фторидов.

Проект по развитию собственных технологий сухих газоочистных установок (СГОУ) стартовал в 2016 году. Сейчас на БрАЗе работает одна СГОУ собственной разработки РУСАЛа, еще одну запустили в эксплуатацию в ноябре. На ИркАЗе также установлена одна «сухая» газоочистка РУСАЛа. По плану экологической модернизации общее количество СГОУ к 2025 году достигнет 9 на БрАЗе и 6 на ИркАЗе. С учетом уже работающих газоочистных установок, не требующих модернизации, общее количество газоочистных сооружений на БрАЗе составит 25, на ИркАЗе – 8.

Основное преимущество новых СГОУ состоит в том, что они образуют замкнутую систему производства с электролизерами, работающими по технологии «ЭкоСодерберга». Глинозем в такой системе подается не напрямую в электролизер, а в газоочистную установку, где выступает своеобразным фильтром для отходящих газов. После того, как на глиноземе осядут фтористые соединения, он вовлекается в производство алюминия. Таким образом снижается и расход фтористого сырья, и воздействие на окружающую среду.

«Уникальность данного проекта РУСАЛа заключается в запатентованных конструктивных решениях, которые позволили компании полностью перейти на СГОУ собственного изобретения в рамках внедрения технологии «ЭкоСодерберг» вместо зарубежных аналогов ввиду лучших показателей эффективности, как с точки зрения экологических параметров, так и экономичности», – отметил технический директор РУСАЛа Виктор Манн.

Сбербанк предложил новый формат презентации экосистемы

Эксперты Сбербанка и дочерних компаний банка поделились с партнерами информацией о новейших подходах и решениях в организации современных рабочих процессов и возможностях цифровых приложений. CEO-клуб стал новым форматом презентации платформ экосистемы, реализуемых в данное время на территории Байкальского банка.

В течение двух дней (27-28 ноября) руководители крупнейших предприятий и компаний Иркутской области изучали опыт шести новых сервисов экосистемы Сбербанка, которые разработаны, внедрены и на практике подтвердили свою эффективность.

К услугам телемедицины сервиса DocDoc сегодня подключены 5 млн клиентов. Ежемесячно с помощью этой платформы происходит более 7,5 тыс. онлайн-консультаций от 350 врачей, работающих дистанционно.

О широких возможностях экономического анализа и использовании данных, таких как «портрет потребителя» или геомаркетинг, участникам CEO-клуба рассказал заместитель директора по продажам компании Технологии отраслевой трансформации (ToT) Алексей Янполь. Аналитики данной платформы сегодня способны по запросу клиента Сбербанка дать полную картину поведения потребителя товаров и услуг. «Тем, кто начинает или озадачен развитием бизнеса, всегда важно знать, как будет реагировать клиент на те или иные предложения. Наша панель «Покупатель» может оперативно изучить направления потоков покупателей, выявить точки контакта с ними, выработать алгоритм решений, которые помогут бизнесу удержать старых клиентов и привлечь новых», – пояснил Алексей Янполь.

В настоящее время в состав экосистемы Сбербанка входит более 30 компаний, которые способны удовлетворить потребности клиентов банка в различных направлениях – логистика, документооборот, мобильная связь, индустрия развлечений, доставка продуктов и т.д. «Развивая экосистему, наш банк готов предложить своим клиентам широкий спектр нефинансовых услуг, которые способны помочь бизнесу и населению в решении многих жизненно важных задач. Сегодня наши партнеры показали алгоритм работы 6 сервисов, но есть и другие – не менее удобные и востребованные. Я уверен, что руководители иркутских компаний оценят новые возможности и применят их на практике. Это общий вызов времени – успеть освоить новые технологии и заставить их работать на себя», – подчеркнул, выступая на CEO-клубе, председатель Байкальского банка ПАО Сбербанк Александр Абрамкин (на фото).

Россельхозбанк предложил повышенные ставки по вкладам

В Россельхозбанке в рамках акции «Зафиксируй свой доход» действует повышенная процентная ставка 7% годовых при открытии вклада «Доходный» в рублях сроком 1095 дней с выплатой процентов в конце срока. Акция действует до 31.12.2019 включительно.

При оформлении вкладов «Доходный», «Пополняемый» и «Комфортный» через дистанционные каналы обслуживания (далее – ДКО) действуют повышенные процентные ставки. По безопциональному вкладу «Доходный», оформленному через ДКО, максимальная процентная ставка составляет 6,7% годовых. При открытии через ДКО вклада «Пополняемый» в рублях с возможностью пополнения максимальная процентная ставка составит 5,6% годовых, а по вкладу «Комфортный» с опцией пополнения и частичного снятия денежных средств максимальная процентная ставка составит 5,2% годовых.

Накопительный счет позволяет свободно распоряжаться денежными средствами и получать дополнительный доход в размере до 5% годовых в рублях. Проценты начисляются на ежедневный остаток денежных средств, находящихся на счете, и выплачиваются ежемесячно в последний рабочий день. Минимальный остаток не установлен, приходные и расходные операции по счету осуществляются без ограничений по сроку и сумме. Открыть накопительный счет можно как в отделении Банка, так и дистанционно в Интернет-банке или Мобильном банке.

Клиенты Россельхозбанка, оформившие договор любого вклада, могут бесплатно получить дебетовую карту в рамках тарифного плана «Амурский тигр – карта к вкладу» с дополнительным доходом до 5% годовых на остаток денежных средств на счете. Карту можно получить при наличии договора вклада на сумму от 50 000 рублей/ 700 долларов США/ 650 евро включительно.

Подробнее с условиями вкладов можно ознакомиться на сайте Банка.

***АО «Россельхозбанк»** – основа национальной кредитно-финансовой системы обслуживания агропромышленного комплекса России. Банк создан в 2000 году и сегодня является ключевым кредитором АПК страны, входит в число самых крупных и устойчивых банков страны по размеру активов и капитала, а также в число лидеров рейтинга надежности крупнейших российских банков. Лицензия N 3349 от 12.08.2015.*

На правах рекламы.

«Получение господдержки сделает вас более выносливыми»

Можно ли заработать, занимаясь социальным предпринимательством?

«Я не верю в то, что можно искренне думать о благом, когда у тебя нет денег», – сказал Алексей Чехранов (на фото), основатель холдинга «СРЕДА». Сам он о том, что занимается социальным предпринимательством, узнал практически случайно. Его бизнес по переработке пластиковых пакетов приносит прибыль и масштабируется. Но такими результатами могут похвастаться не все социальные предприниматели. С какими проблемами они сталкиваются? Помогает ли государство? Зачем нужны социальные франшизы? Об этом шла речь на форуме «Социальный бизнес – время действовать!», организованном Фондом поддержки предпринимательства Иркутской области.

ПОЛУЧЕНИЕ ГОСПОДДЕРЖКИ СДЕЛАЕТ ВАС ВЫНОСЛИВЫМИ

Холдинг безотходных экозаводов Алексея Чехранова родился из желания сделать чище окружающую среду. «Отказ от пластикового пакета в магазине не решает проблему загрязнения окружающей среды, – говорит Алексей. – В то время как производство одной лавочки из переработанного пластика сохраняет жизнь двух деревьев и позволяет утилизировать 5 тысяч пакетов».

По словам Алексея, бизнес не задумывался как социальный. Для того, чтобы собирать пакеты на полигоне ТБО, нанимали людей, которые и так там находились – бездомных.

В какой-то момент компания приняла участие в федеральном конкурсе и «проснулась знаменитой». «Конкурсы позволяют заявить о себе без рекламы, – говорит Алексей. – После того, как нас показали по ТВ, мы получили вал заявок. Но предприниматели о конкурсах не думают – они думают о балансах, налогах, производстве».

Алексей Чехранов рассказал, что за то время, пока его компания оформляла пакет документов, чтобы получить грант в размере 300 тысяч рублей, она успела заработать в пять раз больше денег. «Так что меры господдержки сделают вас сильнее – вы станете более выносливыми в процессе их получения, – смеется он. – Что действительно может быть интересно предпринимателю – льготное беззалоговое финансирование. И оно есть. Можно найти фонды, в которых дают до 5 млн рублей на приобретение оборудования. Для обустройства завода по изготовлению лавочек и урн из переработанного пластика этой суммы достаточно».

ОТДАЮТ НОУ-ХАУ БЕЗВОЗМЕЗДНО

Технологию производства лавочек из пластиковых пакетов упаковали во франшизу, которая продается сейчас по всей стране. Считается, что франчайзинг – лучшая технология для масштабирования бизнеса. А практика, направленная на решение социально значимых проблем, как никакая другая нуждается в масштабировании.

Занимаясь темой социального франчайзинга, компания «Франчайзинг-Интеллект» выявила ряд проблем, с которыми сталкиваются социальные предприниматели». Они действуют по зову сердца и не всегда смотрят на свою деятельность как на взаимосвязь успешно работающих бизнес-процессов. Не понимают, как зарабатывать, либо рассматривают извлечение прибыли в качестве второстепенной цели. Многие социальные предприниматели одержимы своей идеей, они хотят изменить мир и им не составляет никакого труда рассказать, в чем «фишка», как им удается и решать социальную проблему, и получать при этом хорошие финансовые результаты.

«Они не понимают, что их идея – это колоссальный интеллектуальный капитал, который имеет материальное, стоимостное выражение, – говорит Татьяна Лузенина, начальник правового сектора юридического департамента компании «Франчайзинг-Интеллект», преподаватель «Высшей школы экономики». – Порой это реально стоит дорого, ведь объект интеллектуальной собственности составляет ядро франшизы. Мы предлагаем задуматься уже сегодня, насколько вы богаты интеллектуально и сколько у вас есть того, что можно передать своим партнерам в рамках франшизы. Сколько пользы обществу вы можете принести, при этом извлекать прибыль и давать возможность партнерам тоже на этом зарабатывать».

ЛЮДИ ХОТЯТ НЕСТИ ПОЛЬЗУ ОБЩЕСТВУ

С одной стороны, социальным предпринимателям советуют не стесняться говорить о деньгах, а с другой – призывают не искать финансовых выгод. «Если вы не видите своей внутренней потребности заниматься социальным бизнесом, эта тема пока не ваша, – говорит Денис Богатов, директор Центра развития социального предпринимательства Российского государственного социального университета и эксперт Минэкономразвития. – Понятно, что предпринимателем движет поиск выгоды, но выгода социального предпринимателя в первую очередь – это удовлетворенность от того, что он каким-то образом решает проблемы социального характера».

Компания «Франчайзинг-интеллект» не видит здесь противоречий. «Надо отличать социального предпринимателя, который приходит в бизнес, как правило, через личную историю, и

социальный франчайзинг, – говорит Мария Кизима, директор АНО «Единый центр поддержки франчайзинга», руководитель юридического департамента компании «Франчайзинг-интеллект». – Если вы думаете над приобретением франшизы, и вас привлекает возможность преобразовать общество, прислушайтесь к себе, выберите ту отрасль, которая будет вам близка. Это фундаментальный принцип выбора не только социальной, но и обычной франшизы, и отрасли предпринимательства вообще».

Наталья Понамарева, Газета Дело

Солид Банк провел в Иркутске семинар для предпринимателей

В ноябре Солид Банк совместно с партнерами провел серию семинаров для компаний малого и среднего бизнеса на тему возможностей привлечения инвестиций в собственный бизнес. Финальное мероприятие прошло в Иркутске.

Спикеры описали механику выпуска собственных облигаций на примере компании «Солид Лизинг», а также рассказали об изменениях в программе льготного кредитования, к реализации которой банк подключился летом 2019 года. По словам экспертов, все чаще растущие компании, исчерпав кредитные лимиты в банках, задумываются о выпуске собственных облигаций. Альтернативный путь финансирования бизнеса, несмотря на некоторые сложности, становится все более популярным. Но бизнес за Уралом имеет мало информации о данном инструменте.

«Выпуская собственные облигации, компания перестает зависеть от банковских кредитных лимитов, – комментирует Людмила Ескина, управляющий офисом АО «Солид Банк» в г. Иркутск, – и нет необходимости предоставлять залог. При этом, на фоне снижающихся ставок по вкладам, облигации становятся более востребованными среди инвесторов, в том числе физических лиц».

Но облигации, при всех положительных моментах, подходят далеко не всякому бизнесу. Для многих банковский кредит по-прежнему остается оптимальным решением. Тем более сейчас действует программа Минэкономразвития по льготному кредитованию субъектов МСП по фиксированной ставке 8,5% годовых. Солид Банк утвержден к участию программе и активно кредитует предпринимателей с лета 2019 г.

Подобрать финансовый инструмент, наиболее подходящий вашему бизнесу, помогут в Солид Банке.

«Мы приглашаем предпринимателей посетить любой из наших офисов, – комментирует Людмила Ескина, подробно проконсультируем,

поможем определиться. И если выбор будет сделан в пользу облигаций, то банк берет на себя полный цикл сопровождения. Мало кто из финансовых учреждений сейчас имеет у себя в арсенале подобные услуги».

***АО «Солид Банк»** является единственной российской кредитной организацией с участием японского капитала. Свыше 45% акций банка принадлежат японской финансовой корпорации Sawada Holdings Co Ltd.*

***«Солид Банк»** предоставляет широкий спектр услуг частным и корпоративным клиентам, в том числе осуществляет льготное кредитование субъектов малого и среднего предпринимательства за счет целевых ресурсов МСП Банка. Генеральная лицензия ЦБ РФ № 1329 от 18.11.2015.*

Кредитный портфель ВТБ в Иркутской области превысил 80 млрд рублей

Совокупный кредитный портфель ВТБ в Иркутской области по итогам девяти месяцев работы увеличился на 17% и достиг 80,7 млрд рублей. Портфель привлеченных средств корпоративных клиентов и населения области за этот период вырос на 22% и на 1 октября составил 91,7 млрд рублей.

В сегменте розничного бизнеса кредитный портфель по итогам трех кварталов 2019 года вырос на 16%, до 58,6 млрд рублей. Наибольшую долю в нем занимают кредиты наличными (33,8 млрд рублей) и ипотека (20,9 млрд рублей), прирост по этим направлениям кредитования составил 17% и 16% соответственно. За девять месяцев 2019 года ВТБ выдал населению региона свыше 32 тысяч кредитов на общую сумму 20,3 млрд рублей, что на 3% больше объема продаж за аналогичный период прошлого года.

Кредитный портфель корпоративного бизнеса по итогам девяти месяцев 2019 года превысил 22 млрд рублей и с начала года увеличился на 18%. Свыше 90% в его структуре приходится на компании среднего и малого бизнеса. Портфель займов в этом сегменте вырос на 18% и достиг 21,5 млрд рублей. Наибольшие доли в его структуре занимают кредиты предприятиям сферы торговли (23%) и жилищного и коммерческого строительства (19%).

Корпоративный портфель привлеченных средств по итогам трех кварталов 2019 года увеличился на 32% до 41,8 млрд рублей.

Управляющий ВТБ в Иркутской области Александра Макарова отметила: «Подводя итоги девяти месяцев работы, мы отмечаем, что рост бизнеса ВТБ в Иркутской области идет опережающими темпами по всем ключевым направлениям нашей деятельности. Мы продолжим реализацию стратегических задач для того, чтобы каждый клиент, частное лицо или компания, могли получить наиболее подходящее для себя решение. ВТБ в Иркутской области и дальше будет предлагать банковские продукты, основываясь на глубоком анализе и понимании потребностей пользователей услуг банка. Наша цель – к 2022 году стать банком первого выбора для клиентов».

В России – инвестиционный бум

Эдуард Семёнов, БКС Премьер, – о ситуации на фондовом рынке

Небывалая волна спроса буквально захлестнула фондовый рынок. Мосбиржа почти каждый месяц рапортует о рекордах по количеству открытых индивидуальных инвестиционных счетов (ИИС) и брокерских счетов. Причины роста очевидны: снижение доходности вкладов, рост финансовой грамотности, льготы частным инвесторам, а также безопасные мобильные решения, позволяющие инвестировать, не выходя из дома. Абсолютные цифры говорят о том, что рынок еще далек от насыщения. Эдуард Семёнов, директор филиала «БКС Премьер» в Иркутске, рассказал Газете Дело, ждать ли инвесторам кризиса в 2020 году, чем и кому помогут структурные продукты, почему важно открыть ИИС в правильном месте и о каких правилах стоит помнить начинающим инвесторам.

НА РЫНОК АКЦИЙ – ЗА ДОХОДАМИ

Эдуард, фондовый рынок переживает небывалый подъем. Поток все новых и новых частных инвесторов не иссякает. Что происходит? Откуда такой интерес к инвестициям?

– Есть несколько моментов, которые «подогревают» этот интерес. В первую очередь, низкие ставки по банковским депозитам. Инфляция замедляется, и это позволяет Центробанку активно снижать ключевую ставку. Ставки по вкладам, соответственно, тоже падают. Это стимулирует многих искать альтернативные возможности.

Есть и другие факторы, стимулирующие спрос на инструменты фондового рынка: это и снижение привлекательности вложений в недвижимость, и доступность фондового рынка, и налоговые стимулы от государства, и рост финансовой грамотности.

Люди все лучше учатся считать деньги, формировать финансовый план, не упуская возможности получить повышенный доход.

До конца года остается не так много времени. И все-таки – каковы перспективы российского рынка акций? Продолжится ли приток новых частных инвесторов в декабре?

– Да, на мой взгляд, потенциал для роста сохраняется. Импульсом может послужить заключение первой фазы торговой сделки США и КНР. При этом с большой вероятностью в ближайшие месяцы мы не увидим активизации санкционных угроз в отношении России.

А из-за океана «черный лебедь» не прилетит?

– Не думаю, что какая-то масштабная коррекция крупнейших бирж возможна. Результаты квартальных отчетов компаний в США за III квартал 2019 года превысили ожидания аналитиков. ФРС – американский регулятор – продолжает «накачивать» рынки финансовой ликвидностью.

Что касается российского рынка, то при том активном сокращении ставок в экономике, которое мы наблюдаем, фондовые активы становятся фундаментально привлекательнее. Это будет ускорять приток частных инвесторов на биржи.

МОДА НА ИИС

Ситуация по индивидуальным инвестиционным счетам напоминает поговорку «долго запрягали – быстро едем». ИИС работают более четырех лет, но если в первые годы открытий счетов было совсем немного, то в последние два года их количество растет с геометрической прогрессией. Можно сказать, что появилась «мода на ИИС»?

– Да, можно и так сказать.

Почему же это произошло именно в последние пару лет?

– Во-первых, как я уже сказал, снижение банковских ставок продолжается. Во-вторых, к работе с ИИС, кроме известных на фондовом рынке игроков, подключились новые имена.

Что еще работает на рост популярности ИИС?

– Прежде всего – конкретная льгота. Владелец ИИС ежегодно может получать из бюджета вычет до 52 тыс. рублей, что является неплохой «надбавкой» к результатам от самих инвестиций. Продолжает работать эффект «сарафанного радио», когда люди, получающие налоговые вычеты, рассказывают об этом своим друзьям и знакомым.

Кроме того, популяризация ИИС сейчас идет как по линии банков и инвестиционных компаний, так и по линии государства и СМИ.

Растет не просто количество открытых счетов, но, что важнее – количество фондированных ИИС. Кстати, именно по этому показателю на Московской бирже мы занимаем одно из первых мест, и давно уже удерживаем эту «пальму первенства».

Фондированный – значит, с деньгами?

– Да, не просто открытый счет, а счет, на который заведена некая сумма денег.

О какой сумме, как правило, идет речь?

– Клиенты обычно фондируют свои счета на 30, 50, 100 тысяч рублей. Но мы стараемся ориентировать клиентов на оптимальную сумму в 400 тысяч.

Почему 400? Можно ли больше?

– Больше – можно. Но это зависит от выбранного типа налогового вычета. Если выбран возврат с НДФЛ, то тогда инвестору лучше не торопиться заводить более 400 тысяч рублей, мы рекомендуем именно эту сумму. На наш взгляд, это экономически обоснованно.

ЛЬГОТЫ: ОТМЕНИТЬ НЕЛЬЗЯ ОСТАВИТЬ

Когда есть такой повышенный спрос на ИИС, не могу не спросить: что-то способно остановить этот поток?

– Возможное изменение условий может отразиться на динамике спроса.

В чем эти изменения могут заключаться?

– Разные варианты обсуждаются. Кто-то говорит, что сумма ИИС будет увеличена до 1,5-2 млн рублей. Это, в целом, хорошо.

Есть и другое разумное предложение – страховать ИИС. Брокеры, заводя деньги на ИИС, будут отчислять процент в некий фонд вроде Агентства страхования вкладов. Если с брокером что-то случится, инвестор получит компенсацию из фонда. Это, в общем-то, тоже хорошо для отрасли.

А вот разговоры о возможной отмене льготы по возврату НДФЛ оптимизма у профессионального сообщества не вызывают. Это именно то, что может сбавить скорость открытия ИИС.

То есть надо успевать пользоваться, пока льгота есть?

– Да, мы так и говорим своим инвесторам: «Нужно успеть открыть ИИС именно этого типа, успеть его дофондировать в следующем году и воспользоваться льготой».

Я правильно понимаю, что пока это все-таки обсуждения, решение не принято?

– Да, идут обсуждения, консультации. Пока окончательного решения нет.

И если льготу не отменят, то взрывной рост продолжится?

– Конечно. В этом году на Мосбирже было открыто более 3 млн брокерских счетов, из них около 1,3 млн – ИИС. И это не предел.

ЭКСКЛЮЗИВ ДЛЯ ИНВЕСТОРА

Почему вы так уверены в том, что ИИС продолжат расти?

– Все просто. Несмотря на взрывной рост, абсолютная величина все равно еще маленькая. В настоящее время граждане держат более 23 трлн рублей на депозитах, тогда как на ИИС совокупно вложено всего порядка 150 млрд рублей.

Что нужно, чтобы эффективно пользоваться льготой?

– Во-первых, важно соблюдать несложные правила ИИС, вовремя подавать декларации (мы помогаем в этом нашим клиентам). И еще очень важно максимизировать прибыль. А это возможно только тогда, когда у тебя есть широкий выбор инструментов. Мы его нашим клиентам предоставляем. Продуктовые фабрики БКС регулярно создают новые инвестпродукты, которые в том числе выгодно приобретать на ИИС. На мой взгляд, главная задача ИИС для инвестора – это заработать, причем заработать комфортно и эффективно.

Сейчас пришла новая волна молодых инвесторов (25-35 лет). Они не хотят долгое время просто сидеть за монитором. Да, они хотят торговать. Но говорят: «Давайте я подключу роботов. Или дайте мне идеи, а я выберу сам, которые мне близки». Наша программа «Мой брокер» как раз позволяет работать по идеям. Это комфортно для инвестора.

Что касается эффективности, то на ИИС наша задача максимизировать прибыль для клиентов. А теперь давайте вспомним, что клиенту чаще всего предлагают купить на ИИС?

ОФЗ, наверное.

– Точно. ОФЗ – хорошая бумага, стабильная. Доходность в районе 6%. Ее можно купить на ИИС. Но, если вы выбрали тип вычета ИИС, с которого не платите подоходный налог, то вам нужно знать, что ОФЗ как госбумага и так освобождена от уплаты подоходного налога с купона. Какой резон покупать их на ИИС? ИИС нужен инвестору, чтобы максимизировать прибыль – значит, гораздо интереснее купить корпоративные облигации, которые могут давать больший процент.

ОТКРЫТАЯ АРХИТЕКТУРА

Вы упомянули, что БКС разрабатывает инвестпродукты. Как это работает?

– Это делают либо продуктовые фабрики БКС, либо западные банки, по нашему запросу. Никто больше пока этого не делает. Мы называем такой подход «открытая архитектура».

В чем ее суть?

– Мы создаем инвестпродукт, даем вводные данные и говорим: «Присоединяйтесь!». Причем мы принимаем заявки не только от клиентов БКС – на основе «открытой архитектуры» мы отдаем эти продукты и другим участникам рынка. Например, структурные продукты, созданные командой БКС, есть в одном известном госбанке. Имеются и другие примеры, в частности, несколько программ для торговли с окончанием «инвестиции», которые тоже разработала команда БКС.

То есть вы выпускаете продукты не только «для своих»?

– Да, БКС выпускает продукты,

Фото А. Федорова

интересные всему рынку. Они выпускаются как white label (*концепция, предусматривающая производство немарочных продуктов или услуг одной компанией и использование таких продуктов или услуг другой компанией под своим брендом – ред.*). Мы предлагаем идею, интерфейс – сторонняя компания/банк даёт этому продукту свое название, брендирует.

А в чем ваш интерес, если вы раздаете инвестидеи «направо и налево»?

– В продаже самого продукта, а значит, в заработке. Главное – создать востребованный продукт и предложить его рынку. Если не будет востребованности, его никто покупать не будет.

СТРУКТУРНЫЕ ПРОДУКТЫ ДЛЯ ВСЕХ

В завершение – несколько вопросов для тех, кто только начинает свой путь инвестора. На что ориентироваться при выборе финансового инструмента?

– В первую очередь – на то, какой риск готов риск готов принять вчерашний вкладчик. Консервативным инвесторам всегда предлагаем обратить внимание на облигации. Это тот инструмент, которые дает довольно высокую доходность при малых рисках.

При снижении ставок в экономике инвесторы с облигациями выигрывают – ведь рассчитывать можно не только на фиксированный процент, но и на дополнительную доходность за счет роста стоимости «тела».

Что, кроме облигаций, может быть в арсенале инвестора-новичка?

– Я бы посоветовал присмотреться к возможностям структурных продуктов. Они подходят большому кругу инвесторов, но тем, кто хочет инвестировать в рыночные инструменты и иметь при этом гарантии сохранности вложенных средств, – особенно.

В чем особенность таких продуктов? Как они работают?

– Финансисты порой сравнивают структурные продукты со шведским столом. В «одну тарелку» складываются активы – акции, фьючерсы, облигации. Если инвестор мало знаком с рынком ценных бумаг, структурный продукт хорош тем, что это уже готовый инвестиционный портфель с известными сроками, содержанием и соответствующим своему владельцу уровнем риска.

Структурный продукт – гибкий инструмент, в том числе и с точки зрения рисков. Если человек раньше не вкладывал ни во что, кроме депозитов, то лучше сначала выбрать структурный продукт, который обеспечивает стопроцентную защиту капитала.

Каким категориям клиентов еще подходят структурные продукты?

– Инструмент очень популярен у состоятельных клиентов – тех, кому важно не только приумножить капитал, но и сохранить.

На крупных суммах структурный продут могут создать конкретно под инвестора. Если у тебя есть миллион долларов и больше, то под тебя делают структурный продукт, и у тебя будет ежемесячная выплата, хорошая ставка, полная защита. И бумаги – на выбор, которые ты согласуешь.

А что делать тем, у кого нет миллиона долларов?

– Мы можем присоединять клиентов к индивидуальным продуктам. Для этого достаточно иметь уже 10 млн рублей. Для клиента всегда есть на выбор – стандартные структурные продукты, целая линейка, или индивидуальные. Структурный продукт – очень гибкий инструмент, его можно настроить как угодно.

А у вас лично структурный продукт есть?

– Да, четыре. Последний покупал в августе 2019 года. Доходность – от 16 до 21% годовых. Они не пересекаются по выплатам, диверсифицированы по базовым активам, по риску, по времени.

Структурный продукт популярен, он есть у 2/3 клиентов БКС со счетом более 300 тысяч рублей.

Можете рассказать про валютные структурные продукты? Могут ли они, в случае чего, помочь пережить кризис?

– Интерес к валютным вложениям был всегда, но сейчас стал особо актуальным. Ставки по валютным депозитам снизились до неприлично низких значений, а многие банки вообще отказываются открывать депозиты в евро. В данном случае структурные продукты от БКС или ноты от наших европейских партнёров – хороший вариант.

Ставки?

– Разные. В первую очередь, зависят от отношения конкретного человека к риску. Ссылаясь на главу фабрики структурных продуктов БКС Франца Хепа, могу сказать, что длинные структурные продукты гораздо легче переживают кризисы. Чем длительнее срок, тем больше вероятность положительного исхода. Также в наши структурные продукты мы всегда подбираем бумаги очень надежных эмитентов.

КРИЗИСА НЕ ЖДЕМ

Раз уж заговорили про кризис – ждать его в 2020 году? Некоторые эксперты, в связи с бурным ростом фондового рынка, уже заговорили о «пузыре»…

– Мы не считаем, что это так. Особенно на российском рынке, он недооценен. До лета следующего года у нас опасений нет.

То есть не будет кризиса?

– Надо понимать, что большинство кризисов – это психология. Когда раскачивается лодка, люди начинают паниковать, скупать доллары, например, – и сами, собственноручно обваливать курс рубля. Из реального негатива в последнее время у нас были только санкции.

Помню, как в 1998 году я вышел на работу в отдел ценных бумаг. Не прошло и недели, как ставку подняли до 150% годовых! Шоковая ситуация. До этого мы считали векселя под 40%, а тут сразу 150%! Поэтому – что такое эти 17% в 2014-м в сравнении со 150% в 1998-м?! (*смеется*).

Какие прогнозы по американскому рынку?

– В Америке год предвыборный. Обычно в предвыборный год все хорошо, каждый кандидат обещает «сладкую» жизнь. Так что мы считаем, что до осени, до момента выборов, серьезных испытаний не будет.

А у нас?

– На российском рынке ситуация выглядит следующим образом: если сравнить соотношение долгов к доходам государства, мы будем занимать чуть ли не первую строку в мире. У нас шикарные позиции. Госдолгов практически нет, есть корпоративные, но они успешно закрываются, потому что это в основном долги экспортеров. А они даже в случае кризиса и девальвации выигрывают, поэтому здесь проблем ждать не стоит.

Санкции?

– Они есть, но наш бизнес прекрасно адаптировался к ним. Все уже привыкли.

То есть ждем прекрасный 2020 год?

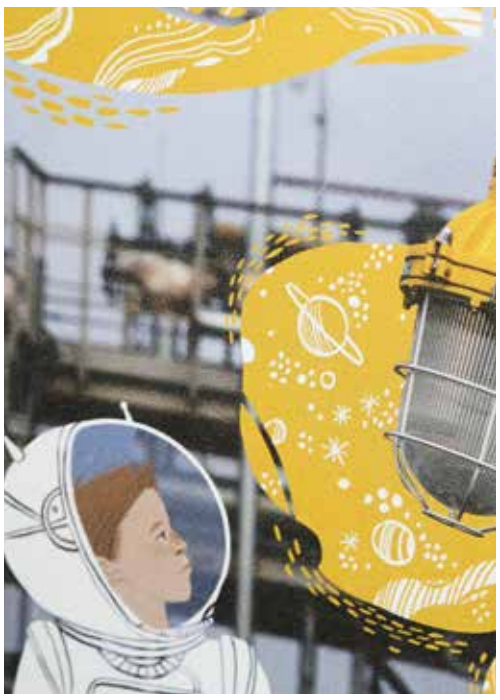
– Конечно, ждем! Но и руку на пульсе, как всегда, держим.

Иван Рудых, Газета Дело

Премьер BCS
г. Иркутск, ул. Свердлова, 43а
8 800 500 70 85. bcspremier.ru

В Иркутске при поддержке ИНК проходит выставка в формате мультимедийного сторителлинга

«За последние несколько лет мы собрали замечательный архив фотографий наших производственных объектов, – рассказал Сергей Евчик, начальник управления информации и массовых коммуникаций Иркутской нефтяной компании. – Можно было собрать корпоративный фотоальбом, какой есть у любой крупной компании. Или даже выставку – чтобы иркутяне увидели, как живут и работают суровые сибирские нефтяники. Но мы решили пойти другим путем и под девизом «Смотреть дальше, видеть больше» сделали мультимедийный фотопроект».



Выставка «На этой земле» проходит в галерее Виктора Бронштейна. В основе экспозиции – история шестилетнего мальчика Димки из отдаленного поселка на севере Иркутской области и его верного друга – лайки по имени Бурд. Выставка создана в формате мультимедийного сторителлинга. Над проектом работала творческая команда галереи, фотограф Евгений Козырев и иллюстратор Анастасия Кардашова. Специально к выставке иркутский композитор Михаил Резник написал авторский трек.

«За основу мы взяли фотографии производственных объектов, – говорит Евгений Козырев. – Часть снимков, которые помогли бы рассказать о жизни Димки и его семьи, сделали в Верхнемарково и Усть-Куте специально для этого проекта».

Димка – фантазер и мечтатель, который верит в рыцарей и не боится драконов. А еще он мечтает о больших приключениях и подвигах, но не где-нибудь, а на этой земле. Димка знает, что здесь его ждет по-настоящему интересная жизнь, стоит лишь перемахнуть через забор.

«Когда ты там работаешь, то видишь резервуары для пропан-бутановой смеси, – говорит Екатерина Арбузова, главный специалист управления информации и массовых коммуникаций ИНК, которая сопровождала творческую команду в поездке на месторождение. – А люди непосвященные, увидев эти шары, говорят: «Вау! Это что-то космическое». Работая над проектом, мы искали специальные ракурсы, чтобы усилить эти впечатления».

Для того, чтобы погрузить посетителей выставки в нужную атмосферу, был записан авторский трек, в который включены фрагменты аудиозаписей с месторождения.

«Как автор я знаю, что самое интересное рождается на стыке, на столкновении противоположностей, на сочетании чего-то, что обычно не встречается вместе, – рассказала Анастасия Кардашова, – у нас это фотография и графика, музыка и звуки производства, встреча художников и нефтяников. Мне очень интересно было работать с таким форматом, это был своеобразный творческий вызов».

Выставка «На этой земле» проходит в галерее Виктора Бронштейна до 8 декабря. Вход свободный.

Фото А.Федорова

О КОМПАНИИ

Группа компаний ИНК разрабатывает и реализует социальные и благотворительные программы, направленные на повышение качества жизни населения, ускорение экономического развития и формирование привлекательного образа территорий стратегических интересов холдинга.

Из года в год ИНК финансово поддерживает значимые культурные и общественные события региона: международный фестиваль поэзии на Байкале, международный фестиваль театра и кино «В кругу семьи», эстафету «Чистые воды – общественное водоохранное движение», областной фестиваль «Байкальская пресса», международный музыкальный фестиваль академической музыки «Звезды на Байкале» и другие мероприятия.

Искусство спонтанных покупок

Как не нарваться на подделку, покупая ювелирные украшения за границей

По данным международной компании в области маркетинговых исследований IpsosComcon, в 2017 году каждый третий россиянин с доходом выше среднего приобретал ювелирные украшения за рубежом. Сохраняется ли эта тенденция сегодня, и на что стоит обращать внимание, делая такие покупки, рассказали эксперты SHENE ювелир – коммерческий директор Татьяна Писарева и эксперт-геммолог Ольга Задерейко.

ВОСТОК – ДЕЛО ТОНКОЕ

Пару лет назад отмечался рост покупок ювелирных украшений за рубежом. Сохраняется ли эта ситуация сейчас? В каких странах наши соотечественники чаще всего покупают «ювелирку»?

Татьяна: Я бы сказала, что уже есть снижение числа таких покупок. Действительно, было такое время – первая волна посещений нашими земляками стран Азии, прежде всего Таиланда и Вьетнама.

Большинство людей не ездят за границу с целью собрать там и привезти целый ювелирный «гардероб». Всё это происходит спонтанно. Элемент шоу-маркетинга в Азии работает прекрасно. А вот когда люди приезжают с отдыха, какое-то сомнение насчёт этих спонтанных приобретений появляется – и они обращаются к разным специалистам, чтобы получить экспертное мнение. Приходят они и к нам в SHENE ювелир.

Ольга: Когда начинаешь проводить диагностику таких украшений, выясняется, что было задействовано некачественное сырьё, порой даже стекло выдаётся за ювелирные камни.

Но ведь Таиландом и Вьетнамом география покупок не ограничивается. Что можно сказать про Индию, Эмираты?

Ольга: В индийские украшения попадают камни низкого качества, то, что у нас было бы забраковано. Да, они будут натуральными, но в них будет много дефектов, включений. Чаще всего их оправляют в серебро.

Татьяна: Эмираты – другое дело: в этой стране живёт много богатых людей, рынок очень развит.

Ольга: В Эмиратах продаётся много украшений из золота высокой пробы, которое для повседневной носки не годится, потому что слишком мягкое и легко деформируется из-за некачественной лигатуры. А российское золото с пробой 585 или 750 вы спокойно отдадите в наследство дочери и внучке.

Если Восток так коварен, может быть, в Европе можно ходить по ювелирным магазинам с большей уверенностью?

Татьяна: Ошибиться можно везде. Конечно, европейцы в целом более щепетильны в этических вопросах, связанных с продажей ювелирных украшений, чем «азиаты», которые частенько стараются что-то «утаить», «спрятать», добавить в цену. Но это не значит, что в Европе вы априори не рискуете встретиться с подделкой.

То есть можно «нарваться» на подделку не только в дешёвом сегменте, где низкие цены и где ты интуитивно к такому готов – но и в среднем, и в высоком тоже?

Ольга: Да, и среди дорогих украшений, безусловно, есть такой риск. Это касается не только камней, но и металла.

Татьяна: Неспроста в большинстве ломбардов нашей страны не принимают украшения, если на них нет клейма российской Пробирной палаты. По большому счёту, за рубежом пробированием занимается каждый производитель, каждая фабрика самостоятельно.

ПАСПОРТ ДЛЯ БРИЛЛИАНТА

Существуют ли какие-то «лайфхаки» для желающих всё-таки приобрести драгоценности за границей?

Татьяна: Самое главное – нужно подготовиться к этой покупке, разобраться в вопросе. Можно обратиться к специалистам-геммологам в SHENE ювелир, они проконсультируют, помогут. Если мы говорим о бриллиантах, однозначно стоит обратить внимание на сертификат. Он должен быть международным, общепринятым, а не выданным, условно говоря, на том же тайском заводе и написанным на тайском языке.

Фото А.Федорова

Пожалуй, самая известная система сертификации бриллиантов – это GIA, Геммологический институт Америки, есть также GRS – это швейцарский сертификат, не менее значимый.

Но мало удостовериться в наличии сертификата, его ещё нужно уметь прочитать, там очень много нюансов, которые стоит учитывать. Сертификаты GIA хороши чем? Они делают гравировку на рундисте камня, на всех камнях выше 0,4 карат.

Татьяна: Номер бриллианта указывается в сертификате – его можно сверить с номером на камне, он виден в 20-кратное увеличение микроскопа или 10-кратную лупу при хорошем освещении. Это паспорт камня – можно ввести данный номер на официальном сайте GIA, вы увидите все его характеристики. Такой камень может рассматриваться как инвестиция, его всегда можно продать и оставить в наследство детям и внукам.

Получается, бриллианты более стабильны в этом плане, чем золото?

Татьяна: Стоимость золота постоянно увеличивается, но не всегда этот процесс прогнозируемый. Что касается бриллиантов: стоимость камня за год может увеличиться на 15-20%. Крупнокаратные камни стараются вставлять в простые по формам украшения – серьги-пуссеты, кольца классического вида, этот дизайн актуален во все времена. Если вы подарили это своей дочери или внучке, через несколько десятилетий это будет иметь совсем другую стоимость и может служить своеобразной «подушкой безопасности».

Ольга: Недавно был случай: принесли камни на экспертизу – остались в наследство от бабушки, нашли бриллианты, когда делали ремонт в квартире. Хотели выбросить, но постеснялись и решили убедиться. Три камня, довольно крупных, огранённые, с хорошими характеристиками – один такой стоит около 700 тысяч. Они были без сертификатов, но при желании их можно сделать, хотя процесс этот достаточно долгий и непростой.

ГРУППА ЮВЕЛИРНОГО РИСКА

Вернемся к рискам. Самые «опасные» для дорогостоящих спонтанных покупок страны – это Юго-Восточная Азия: Таиланд, Вьетнам. А какие камни входят в «группу риска»?

Татьяна: Это, в первую очередь, цветные драгоценные камни: сапфиры, рубины, изумруды. Наши соотечественники считают, что уж на этих-то камнях они собаку съели, но на самом деле, если у бриллиантов есть классификация, в которой можно хотя бы попытаться разобраться, то с сапфирами, рубинами и изумрудами всё сложнее – даже не каждый специалист-ритейлер справится с этой задачей – здесь нужна консультация геммолога. Во-первых, цветные камни можно стабилизировать. Например, изумруд имеет трещиноватую структуру, и его пропитывают специальными маслами, чтобы эти трещины были менее заметны. Могут его облагородить и придать ему нужного цвета, а это уже понижение цены. Я бы вообще не рекомендовала эти камни приобретать за рубежом.

Ольга: На одном и том же лотке могут лежать камни с хорошими характеристиками, облагороженные камни и вообще искусственно выращенные, и их очень сложно отличить. И только специалист при тщательном рассмотрении сможет отличить подделку, а простой человек не сможет этого сделать. Недавно нам принесли на проверку гарнитур – колье, кольцо и серьги, белое золото 750-й пробы с сапфирами. За этот комплект человек заплатил более двух тысяч долларов, а оказалось, что камни не натуральные, а выращенные – то есть цена сильно завышена.

Искусственно выращенные камни – это признак некачественного изделия?

Татьяна: Нет. Вспомните знаменитые «советские» рубины – у всех ведь были эти кольца с крупными камнями, серьги… Технология производства таких синтезированных камней появилась благодаря развитию космической промышленности. Это очень твёрдые материалы, они прекрасно ведут себя в повседневной носке.

Ольга: Синтезированные камни, полученные в лабораторных условиях, соответствуют натуральным по химическому составу и полностью или частично повторют внешний вид и физические свойства. Главное, чтобы на этикетке была указана корректная информация: использован натуральный или выращенный камень.

Правда ли, что в Азии не стоит покупать жемчуг?

Ольга: Да. В том количестве, в котором он там продаётся, его просто не производят.

Татьяна: Одна из наших покупательниц на волне эмоций приобрела в путешествии очень дорогие серьги с жемчугом. Жемчужина была заявлена как дорогостоящая жемчужина южных морей, белая, очень крупная. Обратилась она к нам не просто так – у неё эта жемчужина отклеилась. Все знают, что у жемчуга, по большому счёту, не бывает другого крепления, кроме штифта и клея на природной основе. Только у ведущей «жемчужной» марки Mikimoto есть своя собственная разработка – штифт в форме стрелы или ёлочки, который вставляется один раз и его нельзя вытащить, потому что шипы мешают – то в остальном мире нет другой закрепки жемчуга, кроме как штифтовая с использованием клея. Боковая часть жемчужины была обработана клеем и приклеена к золотой декоративной части, что недопустимо. И, помимо всего прочего, сбоку у жемчужины был серьёзный дефект, который спрятали под золотую накладку, которую мы увидели только в раскреплённом виде. То есть цена изделия была явно завышена.

Поэтому жемчуг мы рекомендуем покупать только у проверенных фирм, которые занимаются этим видом продукции, например Mikimoto. Эта марка исторически придерживается высоких стандартов производства. Если вы приобретаете жемчуг такой фирмы – неважно, на каком континенте – можно не бояться. Но всё равно нужно проверить на официальном сайте марки, является ли этот магазин её представителем.

Что делать, если с ювелирным украшением, приобретённым за границей, что-то случилось?

Ольга: Если вы обратитесь к местным ювелирам – в Иркутске, то можете рассчитывать только на «косметический» ремонт – полировку, лёгкое родирование.

Татьяна: Ту серьгу с отклеившейся жемчужиной мы отправили на специальное предприятие. Всё, что касается закрепки камней, работы с металлом – это всё делается только на заводах-изготовителях. Зато оттуда изделие приходит в первозданном виде. Даже если нужно просто закрепить камень, обязательно и отполируют, и зародируют, и уберут все царапины, проверят все шатающиеся вставки, если камни имеют сколы – предложат их заменить. Да, по времени это может занять месяц с учётом всех пересылок, но результат того стоит.

Ольга: У SHENE ювелир есть партнёры, которые делают все эти операции абсолютно бесплатно для наших клиентов.

Евгения Скареднева,
Газета Дело

«Посмотрите на задачи под другим углом зрения»

Как компании получить пользу от инноватора

Нужно ли платить инноваторам и можно ли деньгами стимулировать инновации? Сколько инновационно мыслящих людей требуется компании? Что делать, когда среда сопротивляется изменениям? Каков он – секретный элемент супер-команды? Эти и другие вопросы обсуждали на панельной дискуссии, прошедшей в рамках IV Научно-технической конференции ИНК.

НЕ ВСЕМ ДАНО?

Не каждому дано быть инноватором – для этого нужно иметь стратегическое мышление. Однако инновационное мышление развить может каждый, если будет смотреть вокруг себя и думать: «Что я могу сделать, чтобы, прилагая меньше усилий, получать лучший результат?». Люди, которые мыслят в таком ключе, становятся интересными для передовых компаний.

«Инновация – это не что-то далекое и абстрактное, – говорит Владислав Поздышев, заместитель генерального директора по управлению персоналом Иркутской нефтяной компании. – Это нахождение новых путей решения старых проблем». По его словам, инноватором может быть абсолютно любой человек. Для этого нужна лишь установка, стремление смотреть на мир чуть под другим углом. О наличии инновационного мышления говорит не только способность придумать что-то новое, но и умение отказаться от чего-то привычного, но неэффективного. «Нашей компании интересны люди, мыслящие инновационно, – говорит Владислав. – человек, который дома задумывается, с какой стороны холодильника прикрепить дверцу, чтобы было удобнее ее открывать, придя на работу, задумается, скорее всего, и о том, как сделать более удобным и безопасным свое рабочее место».

Для того, чтобы называться инноватором, недостаточно задумываться об удобстве рабочего места, считает Игорь Шпуров, директор ФБУ «Государственная комиссия по запасам полезных ископаемых». «Нужно иметь стратегическое мышление, способность думать на шаг-два вперед, – говорит он. – Это дано не всем». Считается, что инновации создают не больше 10% людей. «Но это не значит, конечно, что остальные 90% бесполезны, – говорит Игорь Шпуров. – В Советском Союзе были понятия «изобретатель» и «рационализатор». И внедряют изобретения именно рационализаторы».

> Мотивация людей, которые мыслят инновационно, может быть разной. Кто-то хочет сэкономить свои время и усилия. Но настоящие инновации, которые могут принести компании коммерческую выгоду, рождаются у тех сотрудников, кем движет профессиональный интерес

Умение мыслить инновационно полезно в первую очередь для самого человека. «С точки зрения инновационного развития, в будущем останутся всего два типа компаний: «быстрые» и «мертвые», – говорит Марат Хусаинов, директор консалтинговой компании «Лин Вектор» (г. Набережные Челны). – Но это касается не только компаний. Каждому человеку нужно понимать, что он тоже живет в конкурентной среде. Если ты не развиваешься, это не означает, что другие этого не делают».

фото А. Федорова

На фото слева направо: Игорь Шпуров, директор ФБУ «Государственная комиссия по запасам полезных ископаемых»; Евгений Чертовских, руководитель службы нефтепромысловой химии и контроля качества УВС, руководитель проекта «Рассолы», ИНК; Марат Хусаинов, директор консалтинговой компании «Лин Вектор»; Владислав Поздышев, заместитель генерального директора по управлению персоналом ИНК; Виктория Сидирякова, ведущий специалист по развитию производственной системы ИНК.

ДЕНЬГИ ИННОВАТОРА ДОГОНЯТ

Мотивация людей, которые мыслят инновационно, может быть разной. Кто-то хочет сэкономить свои время и усилия: это тот случай, когда «лень – двигатель прогресса». Но настоящие инновации, которые могут принести компании коммерческую выгоду, рождаются у тех сотрудников, кем движет профессиональный интерес. Руководство может поощрять инноваторов материально, при этом формула «сначала деньги – потом инновации» – не работает.

«Мы привыкли к тому, что ребята заканчивают вуз и уезжают туда «где лучше», – говорит Игорь Шпуров. – В новосибирском Академгородке, например, хотят оставаться – работа настолько интересная, что вопрос зарплаты отходит на второй план. Понятно, что зарплата там не крошечная, – но первая, главная мотивация таких людей – это получение профессиональных знаний». По его словам, не бывает такого, чтобы человеку начинали платить в два раза больше, и он начинал в два раза больше работать. «Если человек начинает вдвое больше работать, вот тут ему можно начать побольше платить, – говорит он. – Но сначала человеку должно быть интересно что-то создавать, креативить, и уже потом деньги его догоняют. А наоборот – не бывает».

Владислав Поздышев считает, что материальное стимулирование сотрудников, думающих инновационно, дает положительные результаты, поэтому компании будут этим инструментом пользоваться и дальше. При этом он обращает внимание, что материальные блага – это не только деньги. Это еще и время, которое человек может потратить на саморазвитие. По его словам, важно давать сотрудникам возможность применить свои знания и умения в чем-то практическом, получить опыт, доказать его полезность и повысить свои компетенции. «Компетенции – это личный капитал, – говорит Владислав Поздышев. – и рано или поздно они будут капитализированы – либо в рамках этой компании, либо, простите за цинизм – в рамках другой. То есть оплата необязательно происходит в момент, когда вы развиваетесь инновационно, нет – зачастую это отложенный платеж, как рост акций на рынке капитала».

НУЖНО БРАТЬ ЗАДАЧУ ПО СИЛАМ

Инноватор заставляет меняться тех, кто находится вокруг него. Поэтому развивать новую идею во много раз сложнее, чем работать в зоне комфорта, считают участники панельной дискуссии. Инноватор сталкивается с постоянным сопротивлением, знают они. Убеждать в правильности своих идей приходится не только руководителя, но и коллег «по горизонтали», и даже прямых подчиненных.

«Всем нужно уметь правильно преподнести свою идею, – говорит Марат Хусаинов. – Это сложно, но без этого не будет прогресса. Взрослому, в отличие от ребенка, нужна мотивация для изменений, ему важен ответ на вопрос: «Почему надо сделать так». Часто среда не просто сопротивляется – она откровенно смеется, пока не увидит, что человек получает какие-то бонусы от своих инноваций. «Я верю в теорию пассионарности, – говорит Владислав Поздышев, – она о том, что 10% популяции могут заразить своим поведением 100% общества, если они свято верят в то, что они делают. Просто нужно брать задачу себе по силам. Если вы использовали технологию 5S, организовали свое рабочее место в соответствии с ней, и ведете эту практику достаточно долго, люди начнут к вам присматриваться. Сначала с подозрением, думать: «О, Боже! Что там с Алексеем происходит». Потом увидят, что стало лучше, и присоединятся. Считается, что мы способны взаимодействовать в сообществе из 100-150 человек, не больше. Поэтому, если ваша семья вас поддерживает, если ваш отдел, ваша бригада вас поддерживает – во многом этого уже достаточно. Просто выберите те задачи, которые вы можете решить».

ДЛЯ ИННОВАЦИЙ НУЖНА КОМАНДА «ОДЕРЖИМЫХ»

Чтобы компания могла получить ощутимую пользу от инноваторов, руководству необходимо поддерживать инновационную среду и уровень энергии, а также создать систему, в которой лучшие идеи будут своевременно «подхвачены» и развиты. «Не хотелось бы, чтобы создавалось впечатление, будто все зависит исключительно от сотрудников, а организация не должна прикладывать никаких усилий, – говорит Владислав Поздышев. – Нет, мы должны научиться конвертировать предложения и мотивы людей в организационные элементы и создавать каркас среды, благоприятной для развития». Он напомнил слова основателя и руководителя компании Starbucks, который, отвечая на вопрос «Как вы добиваетесь того, чтобы ваши сотрудники улыбались?», говорил «Мы просто нанимаем людей, которые улыбаются». «Мы тоже стараемся приглашать в нашу компанию людей, которые улыбаются и мыслят инновационно, – говорит Владислав. – А с другой стороны, стараемся фиксировать предложения, которые поступают от сотрудников, в элементах организационного развития. Нам важно, чтобы система обучения и мотивации создавала нужную нам среду».

Марат Хусаинов согласен с тем, что в компании необходимо создавать такую культуру, в которой люди захотят развиваться. «Процентов 60-80 сотрудников присматриваются к системе. И если мы создадим правильные условия, то они тоже будут проявлять инициативу и реализовывать инновационные решения», – уверен он. Секрет создания супер-команд – это одержимость, считает Игорь Шпуров. «Я работал в нескольких мощных командах, – говорит он, – и вижу, что инновации создаются только в командах, заряженных энергией. Одержимость, увлеченность делом и профессионализм – вот что нужно для инноваций». В состав команды, по его мнению, обязательно должны входить непрофильные специалисты. Например, нефтяные компании приглашают к сотрудничеству специалистов университета – не нефтяников, а физиков и химиков. «Наш мозг перегружен профессиональными знаниями, – говорит Игорь Шпуров. – Мы не всегда можем посмотреть на свои задачи под другим углом зрения, поэтому, если нам нужны прорывные решения, нужно не самому все делать, а дать возможность профессионалам из других научных сфер проявить себя».

Наталья Понамарева,
Газета Дело

Будущее – за малоэтажкой

Чего ждет «Сибавиастрой» от «эры эскроу»

На рынке жилищного строительства наступает новая эра – «эра эскроу». Переходный период не будет простым: предложение продолжит сокращаться, а цены на новостройки неизбежно пойдут вверх – так считает генеральный директор компании «Сибавиастрой» Алексей Волков. Почему компания не спешит возвращаться к строительству многоквартирных домов? С каким проектом планирует развиваться на загородном рынке? И как решение сосредоточиться на производстве бетона и железобетонных изделий помогает в «турбулентные» времена?

ПРОГНОЗ БЫЛ ВЕРНЫМ

Алексей, летом в интервью Газете Дело вы объяснили, почему «Сибавиастрой» отошел от позиции «девелопер-застройщик-подрядчик» и сосредоточился на работе завода железобетонных изделий. 2019 год подтвердил правильность этого решения?

– По этому пути мы идем уже не первый год – и в целом, да, все подтверждается. Я часто общаюсь с теми, кто остался в строительной и генподрядной отрасли, и понимаю, что мы ситуацию увидели правильно и решение приняли верное.

Что происходит на девелоперском рынке? Наступает новая эра – «эра эскроу». Как мы и прогнозировали, количество игроков становится меньше, цены на недвижимость растут.

Пока строительство многоквартирных домов не выглядит инвестиционно привлекательным. Но мы, конечно, держим руку на пульсе, смотрим за коллегами.

Ждете, когда рынок целиком перейдет на новые правила?

– Да. Уже в следующем году первые компании завершат цикл работы в новом формате, с использованием эскроу-счетов и банковского финансирования. Тогда уже можно будет говорить об эффективной кредитной ставке, о финансовой модели. И банки к этому моменту уже поймут полностью, как им правильно работать в этой схеме. Многие вопросы утрясутся. Тогда уже можно будет заново рассматривать, каким образом можно работать на этом рынке. И нужно ли.

«ПОБЕДА»: ОТ СТАРТАПА К ПОСЕЛКУ

Пока на жилищном рынке вы присутствуете с продукцией завода – в том числе, с хорошо знакомой рынку многоквартирной 120-й серией. Каково место этого продукта в новых условиях?

– 120-я серия по-прежнему остается одним из самых эффективных инструментов для оперативной массовой застройки. Думаю, в условиях работы по счетам эскроу, с привлечением проектного финансирования, многим застройщикам этот продукт будет интересен. 120-я серия позволяет значительно сократить сроки кредитования, а следовательно – и издержки компании.

Новый проект компании – малоэтажные дома серии «Победа» – вышли на рынок не так давно. Как успехи? Оценили иркутяне загородное жилье из сборного железобетона?

– «Победа» – наш небольшой стартап, которым мы в этом году очень плотно занимались. Прирост по объему выпуска этих домов отличный: в сравнении с 2018 годом – 300%. Понятно, что здесь есть эффект «низкой базы», но все-таки. Можно сказать, что все те преимущества, которые мы в этой технологии видели, были оценены заказчиками по достоинству. Это и высокая скорость строительства, и возможность вести его круглый год, и надежность, долговечность, энергоэффективность таких домов.

Фото А. Федорова

Заказчики – физлица?

– Да, пока мы работаем с индивидуальными заказами. Но у компании есть желание выйти на рынок со своим организованным поселком, построенным по технологии «Победа». Это как раз та форма, в которой нам сегодня интересно было бы вернуться в жилищное строительство.

«Опытный этап» закончился: технология прекрасно работает, мы понимаем, как проектировать, как строить такие дома. Знаем, что любят в «Победе» заказчики, какие комплектации домов предпочитают.

«Победа» – это какого класса жилье? Эконом, комфорт, элитное?

– Это хороший, надежный комфорт. Я бы назвал «Победу» «Тойотой» на рынке недвижимости. Если ты купил это – всё, будь спокоен. Это надежно, это будет очень долго работать, ты будешь жить с удовольствием, не боясь, что что-то треснет, сломается.

Осенью нам рассказывали, что компания строит «шоу-дом».

> Я бы назвал «Победу» «Тойотой» на рынке недвижимости. Если ты купил это – всё, будь спокоен. Это надежно, это будет очень долго работать, ты будешь жить с удовольствием, не боясь, что что-то треснет, сломается

– Да, мы его построили. Можно приехать и своими глазами увидеть, своими руками «пощупать», что это такое – «Победа», в чем суть этой сборной технологии. Кстати, при строительстве шоу-дома мы впервые применили наше последнее ноу-хау – сборный фундамент.

Это намного быстрее, чем лить бетон?

– В 5 раз.

Вы сказали «последнее ноу-хау». Какие еще были в течение года?

– В этом году мы перешли на производство панелей в кассетной установке – это повышает качество самой панели, улучшает ее геометрию, внешний вид, увеличивает производительность. В следующем году хотим запроектировать новую плиту перекрытия, увеличить пролет с 4,5 метров до 6. Это позволит делать более просторные комнаты, например, большие кухни-гостиные, которые сейчас в тренде. Также в следующем году закупим два комплекта новой опалубки – под плиту 4,5 м и под новую плиту 6 м. Тем самым добьёмся идеальной геометрии изделий и увеличим производительность.

ПРОМЫШЛЕННОСТЬ ВЫРУЧАЕТ

Завод ЖБИ выпускает товарный бетон и железобетонные изделия. На рынке бетона тоже не все спокойно: ваши коллеги летом говорили о падении на 30%. Сохраняется ли эта ситуация?

– Объем рынка в целом по стране сжимается. И связано это, в первую очередь, с сокращением жилищного строительства. Думаю, в этом году ввод нового жилья еще может чуть-чуть подрасти (многие застройщики завершают свои проекты по старым правилам), а вот в следующем году роста не будет. Через год – тем более. Потому что проектов нет.

Нас в этой ситуации очень выручает то, что регион у нас промышленный: активные инвестиции, освоение месторождений… Газ, нефть золото – многие проекты требуют нашей продукции. Промышленность дает нам действительно большой рост, который компенсирует падение в жилищном секторе.

В целом по году прогнозируете положительную динамику?

– По объему бетона на 2019 год мы ставили себе в план прирост на 20% по сравнению с 2018 годом, но, скорее всего, выйдем на цифры прошлого года. С учетом того, что рынок в целом вообще сжимается, это, я думаю, достаточно хороший результат.

А по железобетону какие прогнозы?

– Тут мы прирастем – процентов на 20 к прошлому году. И именно за счет промышленных объектов. Сейчас 80% заказов приходится на промышленность, на жилье – только 20%. Еще пять лет назад, в 2014 году, ситуация была прямо противоположной. То есть за пять лет рынок перевернулся.

Можете рассказать о самых интересных, масштабных проектах 2019 года, в которых вы поучаствовали со своей продукцией?

– Мы приняли участие в реконструкции очистных сооружений. В строительстве ледового дворца – туда поставили в том числе и нестандартные изделия – сборные трибуны. Сделали под них опалубку и в очень короткие сроки запустили производство – в итоге все свои обязательства выполнили в срок.

Производили сваи для Тайшетского алюминиевого завода, активно занимались поставками продукции на Ковыктинское газоконденсатное месторождение. Поучаствовали в реконструкции и строительстве нового объекта на Иркутском авиазаводе со своим бетоном – в достройке одного цеха и строительстве второго. Туда же – на Авиазавод – поставляли свой «аэродромный» бетон.

СИНЕРГЕТИЧЕСКИЙ ЭФФЕКТ

Какие планы у компании на 2020 год? Чего ждете от рынка?

– Как раз сейчас работаем над стратегией. Пока контуры видятся такие: будем обновлять парк опалубки на основную продукцию, которая пользовалась спросом. Номенклатура опалубки должна быть широкой, чтобы мы могли переключаться с продукции на продукцию.

Будем обновлять оборудование – то, которое является критическим для производительности, для устойчивости производства, чтобы еще более стабильно, бесперебойно обеспечивать продукцией наших клиентов. Будем работать над себестоимостью, над эффективностью – максимально сокращать все наши потери, не снижая качества и стабильности, не нарушая нашего кредо.

Также активно смотрим, какую новую продукцию мы можем запустить, чтобы еще большему количеству клиентов быть полезными.

То есть вектор у компании прежний – бетон, железобетонные изделия?

– Да. Ну и за жилищным рынком будем приглядывать, «мерить» на него нашу малоэтажную серию. В случае с «Победой», со строительством собственного организованного поселка, компания может получить максимальный синергетический эффект. Мы здесь выступим и как производитель, и как девелопер. Создадим для себя конечный спрос. Если он будет подкреплен поддержкой банков – будет хорошо вдвойне.

Кредиты на строительство имеете в виду?

– Да, такая возможность актуальна для многих наших заказчиков. Думаю, и банкам наш продукт должен быть интересен: экономика понятная, скорость строительства высокая, контролировать процесс легко.

Поселок – это горизонт ближайшего года? Двух?

– Я думаю, следующий год. Спрос на организованные загородные поселки есть, и высокий.

А с учетом «эры эксроу» будет, наверно, еще выше.

– Конечно. Цены на «первичку» в Иркутске уже выросли. А что будет, когда предложение сократится, и квартиры станут «штучным товаром»? Если по цене городской новостройки можно будет купить загородный дом с участком, думаю, многие именно так и поступят.

8 (3952) 500-360
Иркутск, Ширямова, 101
www.sibaviastroy.ru
ЗАВОД ЖЕЛЕЗОБЕТОННЫХ ИЗДЕЛИЙ СИБАВИАСТРОЙ

СТРОИМ ПРАВИЛЬНО

Без права на ошибку

Как контролируется качество строительства

Нарушения, допущенные в ходе строительства, порой обходятся слишком дорого. Разрушения, обвалы, гибель людей – последствия могут быть действительно катастрофическими. Как избежать роковых ошибок? Чем может помочь строительный контроль? Об этом Газете Дело рассказала Ольга Егель, руководитель проектов компании «Стройцентр».

Ольга Леонидовна, скупой, как известно, платит дважды. Многих неприятных последствий в строительстве можно избежать, если контролировать процесс. Расскажите, в чем суть строительного контроля?

– Строительный контроль осуществляет проверку качества строительно-монтажных работ, конструкций, применяемых материалов и оборудования, контроль над соблюдением проектных решений. Мы проверяем наличие и правильность ведения первичной, технической документации, осуществляем проверку документов, удостоверяющих качество используемых конструкций, изделий и материалов (технические паспорта, сертификаты, результаты лабораторных испытаний).

Получается, что вы контролируете качество строительства буквально на всех этапах?

– Конечно. Строительный контроль осуществляется с начала строительства объекта до ввода в эксплуатацию. И мы несем за это ответственность: проверяем каждый этап строительства на соответствие технологиям ведения строительно-монтажных работ, подписываем акты скрытых работ. Нельзя приступать к работам по очередному этапу до тех пор, пока не будут приняты работы по предыдущему.

А если есть какое-то нарушение?

– Важно понимать, что основной задачей является не поиск ошибок и брака, а предотвращение выполнения строительно-монтажных работ и принятия технических решений в ущерб качеству объекта строительства. Если есть грубые нарушения, мы останавливаем строительство до устранения замечаний подрядной организацией.

Фото А.Федорова

В итоге мы совместно с подрядчиком сдаем объект в эксплуатацию, подписываем форму КС-11 о том, что строительство закончено в соответствии с правилами. Без нашей подписи заказчик не оплатит работу подрядчику.

Кстати, об оплате. Контроль общих расходов по строительству возможен?

– Да, мы предлагаем и такую дополнительную функцию.

Получается, что вы контролируете качество строительства от и до. А как же сами подрядчики? Разве у них не должен быть отлажен процесс контроля?

– В каждой подрядной организации должен быть представитель по вопросам строительного контроля. Но подрядчики бывают разные, и нам не раз приходилось сталкиваться с последствиями недоработок там, где по факту стройконтроля не было.

Например?

– На одном из объектов не провибрировали бетон при заливке. Снимаем опалубку – картина плачевная. Мы выдали предписание, и подрядчику пришлось разбирать конструкцию.

Или другой случай: подрядчик заморозил бетон зимой – плохо прогрели. Этот процесс требует жесткого контроля: ведется журнал прогрева бетона, составляется график температур, потом проверяется качество бетона после прогрева и снятия опалубки.

Бывали и более тяжелые ситуации, когда из-за грубейших нарушений в общестроительных работах приходилось перестраивать здание целиком.

Бывают ли нарушения в проектной документации?

– Это еще одно «больное место»! В ней порой выявляется множество нарушений, и мы вынуждены устранять ошибки проектировщиков, потому что ждать переделок некогда, а нам надо двигаться, надо строить. Хорошо, что есть опыт.

Строительный контроль – это очень ответственная работа. Многие думают, что наша задача – проверить да пожурить, подумаешь… Но инженер по стройконтролю несет за свою работу как административную, так и уголовную ответственность! Совместно с подрядной организацией, гарантийный срок на оказание услуг составляет 5 лет.

Инженером строительного контроля, очевидно, может быть не каждый?

– Инженеры стройконтроля должны иметь опыт работы в строительстве не менее десяти лет без проблем с законом в прошлом, регулярно проходить курсы повышения квалификации и состоять в национальном реестре строителей с присвоением квалификационного номера. На крупных объектах таких специалистов должно быть не менее трех; это целая команда, где у каждого своя специализация и опыт. К примеру, в нашей компании у всех руководителей объектов большой опыт работы на разных стройках, мой личный опыт, например, – 32 года. Постоянное обучение и повышение квалификации в нашей компании – обязательное условие; мы тщательно следим за новыми технологиями и внедряем их в работу на всех уровнях, включая контроль качества и строительную экспертизу.

Можно ли говорить о том, что стройконтроль помогает заказчику экономить?

– Исправлять нарушения всегда намного дороже, чем избежать их изначально. Если приходится что-то переделывать – дополнительные издержки неизбежны.

Главное, что дает строительный контроль, – спокойствие за качество строительства. Заказчик может быть уверен, что его здание будет построено в соответствии с проектной документацией, установленными техническими регламентами, нормативной документацией и стандартами. Это подтверждает возможность безопасной эксплуатации объекта.

Партнер рубрики – «Стройцентр»

К новым вершинам по международным стандартам

Директор филиала ИК «Фридом Финанс» в Иркутске Вадим Остапенко – о выходе Freedom Holding Corp. на биржу Nasdaq и других итогах подходящего к концу 2019 года.

Вадим, в октябре Freedom Holding Corp. стал первой финансовой компанией из СНГ, которая смогла получить листинг на Nasdaq. Что скажете об этом событии?

– Действительно, это важное событие. Мы всегда были специалистами по американскому рынку и научились с ним эффективно работать. Выход на американскую биржевую площадку в этом свете был логичным продолжением развития компании. Кроме того, это было нашей мечтой, ради которой мы проделали грандиозную работу, продолжавшуюся порядка пяти лет. Мы структурировали холдинг, сделали единую для всех семи стран присутствия систему ведения бизнеса, ввели для всех частей холдинга одинаковые стандарты финансовой отчетности.

Что это дало компании?

– Nasdaq – это главный агрегатор мировых капиталов, сюда приходят инвесторы со всего света. Здесь мы можем привлекать финансирование и распространять наши акции среди широкого круга инвесторов. Для клиентов компании – это своеобразный знак качества, новый уровень

Фото А.Федорова

гарантий во всех государствах присутствия холдинга, включая, конечно, Россию. Мы доказали и себе, и миру, что можем играть в «высшей лиге», что можем торговаться на одной площадке с настоящими гигантами, такими как Apple, например.

Чем еще порадовал 2019 год?

– Помимо Nasdaq, отмечу еще присвоение нашей компании рейтинга S& P на уровне B-/B, со стабильным прогнозом. Что касается непосредственно инвестиционной сферы, то сезон принес нам неплохой доход. Не зря у нас для поиска перспективных идей работает отдельный аналитический департамент. На всемирной сети пиццерий – Papa John's International – инвесторы смогли получить доходность 18,8 процентов благодаря рекомендациям наших экспертов, акции выросли с $43 до $52. Хорошую динамику показала Inphi Corporation, которая производит высокоскоростные аналоговые и полупроводниковые компоненты и оптические системы для сетевого оборудования. Стоимость бумаг INPHI выросла с $53,2 до $60,09, то есть 12,9 процентов роста. Акции Papa John's и Inphi, кстати, доступны на Санкт-Петербургской бирже, а значит, их может купить любой розничный инвестор. Замечу, что в этом наше основное преимущество – мы умеем искать и отбирать такие интересные и качественные идеи.

Помимо физлиц вы оказываете услуги и для бизнеса – насколько это направление сейчас популярно, что удалось сделать?

– Корпоративные финансы стали одним из главных направлений деятельности ИК «Фридом Финанс» в последние несколько лет, в Иркутске мы также очень плотно по этой теме работаем. На эту тему я недавно давал газете большое интервью, кстати. В этом году мы провели несколько знаковых размещений, среди компаний, которые выпустили благодаря нам ценные бумаги для привлечения финансирования, есть предприятия из сельскохозяйственного, биотехнологического, лизингового и приборостроительного секторов. Совокупный объем привлеченных на последних размещениях средств превышает 1,5 млрд рублей. До конца года также планируется еще один выпуск, детали которого я пока не могу раскрывать, но уверен, оно порадует инвесторов региона.

Поделитесь планами на будущее?

– 2020 год будет годом консолидации. Компания динамично росла в последние два-три года, и наступило время совершенствования достигнутого. Операционная эффективность, повышение качества услуг и выпуск новых продуктов – вот основные задачи на следующий год.

FREEDOM finance

ООО ИК «Фридом Финанс». ООО ИК «Фридом Финанс». Москва, 1-й Красногвардейский проезд, д. 15, офис 18.02. № 045-13567-001000 на осуществление деятельности по управлению ценными бумагами. № 045-13561-100000 на осуществление брокерской деятельности. № 045-13564-010000 на осуществление дилерской деятельности. № 045-13570-000100 на осуществление депозитарной деятельности. Не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией, упомянутые финансовые инструменты или операции, могут не соответствовать Вашему инвестиционному профилю и инвестиционным целям (ожиданиям). Результаты инвестирования в прошлом не являются гарантией получения доходов в будущем. ООО ИК «Фридом Финанс» не гарантирует и не обещает в будущем доходности вложений, не дает гарантии надежности возможных инвестиций и стабильности размеров возможных доходов.

Рост экономики: три волшебных рычага

У российской экономики есть как минимум три точки опоры, уверен помощник президента РФ Андрей Белоусов. И, если их использовать одновременно, экономика России сможет выйти на устойчивые темпы роста по 3% ежегодно. Все три рычага действительно можно активизировать, считает Анна Бодрова, старший аналитик «Информационно-аналитического центра «Альпари», но на практике вряд ли они покажут именно тот эффект, которого от них ждут.

У российской экономики есть минимум три точки опоры, – рассказал «Известиям» помощник президента РФ Андрей Белоусов. Это, во-первых, более дешевые заимствования, которые будут более доступными за счет понижения ключевой ставки ориентировочно до 5%. Во-вторых, это улучшение инвестиционного климата. В-третьих, растущая технологичность бизнеса и оптимизация рынка труда за счет обеспечения предприятий рабочими руками производственных профессий. И, если одновременно использовать все три точки опоры, экономика РФ сможет выйти на устойчивые темпы роста по 3% ежегодно.

Теоретически, все правильно, красиво, перспективно. Все три рычага действительно можно активизировать, и это действительно может сработать. Но на практике вряд ли они покажут именно тот эффект, которого от них ждут, считает Анна Бодрова:

– Центробанк обеспечит экономику более доступными кредитами, тренд здесь подтвержден, и ему мало что может помешать. Может быть, не под 5-процентную ставку, но 5,75-6% вполне себе ничего. С другими двумя параметрами все немного сложнее. Улучшить инвестиционный климат, который «убивался» годами, непросто – Россия все еще под санкциями, в бизнесе высока доля государства, что снижает интерес к нему со стороны иностранцев, способных принести сюда свежие деньги. Для того чтобы поднять градус «красоты», потребуется много времени, если мы хотим увидеть реальный результат.

Примерно то же в аспекте повышения доступности технологий для бизнеса. Предприниматели не прочь шагать в ногу со временем и технологиями, но желательно, чтобы им не пришлось переплачивать за прогресс в добровольно-принудительном порядке. Для того чтобы привести на рынок труда большой объем специалистов трудовых профессий, нужно продолжать «кромсать» систему образования, которая становится все более безликой. Навредить спешкой здесь очень просто, поэтому тут тоже требуется время.

Получается, что для того, чтобы запустить все три рычага в действие, потребуется время и терпение, а также кропотливая работа на всех этапах. Но над исполнителями дамокловым мечом висит требование исполнять «майские» указы, а значит, могут быть осечки.

Информационно-аналитический ЦЕНТР «АЛЬПАРИ»

Сохранить данные и оптимизировать бизнес

Иркутская IT-компания тестирует «облака»

Бизнесу интересны предложения, которые повысят его конкурентоспособность на рынке, но кардинально менять бизнес-процессы, доверяя новым технологиям, здесь не принято. Для таких случаев существует тест-драйв. Так, например, иркутская IT-компания «Эсмиком и К» приняла решение протестировать облачный сервис от МТС. О том, что из этого вышло, рассказал главный инженер «Эсмиком и К» Евгений Мартыненко.

НАМ НУЖНЫ «ЖЕЛЕЗО» И СВЯЗЬ

«Эсмиком и К» мониторит транспорт и объекты юридических лиц. Большинство ее клиентов – грузоперевозчики, лесозаготовительные, нефте- и золотодобывающие компании. Времена, когда данные хранились непосредственно на устройствах, а потом добывались оттуда вручную, давно прошли. Прошло и то время, когда для оказания услуги достаточно было купить собственное «железо».

«От исправности и доступности инфраструктуры напрямую зависят те услуги, которые мы предоставляем нашим клиентам, – рассказал Евгений Мартыненко. – Последние 8-9 лет мониторинг ведется онлайн, поэтому нам обязательно нужна сотовая связь.

Также нам нужна серверная инфраструктура, которая позволяет эти данные принимать, обрабатывать и передавать нашим клиентам. И если раньше у руководства еще были сомнения насчет того, стоит ли арендовать сервера или покупать собственные, то сейчас вопрос так даже не стоит. Приобретение «железа» при нынешних объемах данных бессмысленно, учитывая, что уже лет через пять оно устареет и нужно будет вкладывать средства в его модернизацию или покупать новое».

МЫ АРЕНДУЕМ НЕ СТАНОК, А ФУНКЦИОНАЛ

Сейчас «Эсмиком и К» тестирует «облака».

«‘Облако’ – это не аренда «железа», – пояснил Евгений Мартыненко. – Образно говоря, мы арендуем не станок – мы арендуем функционал, возможность делать 10 деталей в час. Это очень выгодно. Потому что, если мы арендуем станок, он может сломаться, его нужно обслуживать, и все эти затраты несем мы. А когда мы арендуем функционал, нас не интересует то, что поставщику приходится держать подменный парк на случай ремонта оборудования и штат техников, которые это все обслуживают. Мы платим только за услугу. Причем эта услуга, согласно договору, имеет достаточно строгие условия по доступности. То есть, провайдер не может нам сказать: ‘У нас сломалось’».

«ПЛАНИРУЕМ ПОЛНОСТЬЮ ПЕРЕНЕСТИ ИНФРАСТРУКТУРУ В #CLOUDMTS»

«Во-первых, мы хотели снизить затраты на поддержание и восстановление инфраструктуры, потому что в случае аренды «железных» серверов мы имели определенные сложности и с масштабированием, и с надежностью. Раньше для того, чтобы обеспечить резервирование, мы вынуждены были арендовать избыточный объем мощностей. Аренда «голого железа» дешевле, чем облако, но вместе с «подстраховкой» обходилась практически в ту же сумму, за которую мы арендуем облачное решение, – рассказал Евгений Мартыненко. – Сейчас мы работаем по комбинированному тарифу: фиксированная сумма плюс фактически использованные дополнительные мощности.

Второй плюс – на базе МТС можно сделать территориально-разделенную инфраструктуру, когда несколько серверных (ЦОДов) в разных географических локациях. «Это очень важно – период недоступности нашего сервиса для клиентов не должен превышать 4 часов, – говорит Евгений Мартыненко. – Мы несем перед ними ответственность, и нарушение грозит нам серьезными штрафными санкциями. Не так давно у одного из крупных провайдеров случилось падение магистрали на запад, и проблемы с доступностью появились у всех, кто находился за Красноярском и Новосибирском. У столичных провайдеров, как правило, нет офисов в нашем регионе, и при возникновении проблем приходится вести утомительную переписку с разницей во времени.

Проблемы бывают и «на стыках», когда услуги связи тебе оказывает один провайдер, а оборудование ты арендуешь у другого. Пожалуй, диверсификация не очень подходит для этого рынка, здесь нужна скорее бесшовность. Хотя раньше мы пользовались услугами разных провайдеров, тестировали мультиоператорские сим-карты, поскольку машины наших клиентов работают по всей стране, – рассказал Евгений Мартыненко.

Еще один важный момент. Тестируя «облако», мы обнаружили, что у него более высокая производительность. Условно, реакция на элементарное действие пользователя составила 1,5 секунды против 3,5 секунд отклика от арендованного «железа». Все наши клиенты, работающие активно, оценили это, – отметил Евгений. – Дело в том, что облачная платформа использует более «свежее» железо. Не для каждого бизнеса это критично, а для нас – очень актуальный вопрос».

Облачные технологии позволяют обеспечить высокую скорость работы клиентских приложений – до десяти раз быстрее по сравнению с традиционным подходом. «Высокая скорость отклика приложений достигается за счет того, что компания может разместить приложение как в одной, так и сразу в нескольких точках страны, где есть локации облака. Сами площадки напрямую соединены между собой каналами связи МТС, что обеспечивает почти мгновенный отклик. При этом работу клиентских сервисов можно настроить таким образом, что пользователь будет обращаться к самому географически близкому к нему дата-центру МТС», – прокомментировали в МТС.

Наталья Понамарева, Газета Дело

КОММЕНТАРИЙ ЭКСПЕРТА

От чего зависит надежность и бесперебойность сети?

«Наличие качественных зоновых каналов – это для нас гигиенический фактор, – прокомментировал Андрей Березной, директор филиала МТС в Иркутской области. – Не было бы их – не было бы бизнеса вообще. Ситуация, когда экскаваторщик, прокладывая трубу в частный дом, порвал оптику, и оставил регион без связи, для нас недопустима. Мы очень тщательно следим за этим. Зоновый канал – это не просто волокно «Иркутск – Москва», – пояснил он. – Это региональные сети, которые стыкуются с сетями других регионов. Резервирование мы строим двойное-тройное, по принципу кольца. Например, к ЦОД Владивосток идет ветка Транссиба, ветка БАМа, и до стыка их в Хабаровске есть еще несколько промежуточных стыков. Все это повышает надежность сети.

Что касается «облачных» услуг, мы готовы вместе с клиентами проработать их идеи, бесплатно предоставить сервисы для тестирования. Можно сказать, у нас есть спортивный интерес в том, чтобы помочь найти те моменты, которые сделают бизнес нашего клиента более эффективным».

MAD FOX: «умные» инвестиции в недвижимость

Ставки банковских депозитов давно уже не радуют инвесторов. Кто-то ищет альтернативу на фондовом рынке, а кто-то отправляется на более знакомый и понятный рынок недвижимости. Но и здесь – эпоха перемен. Времена, когда можно было купить коммерческую недвижимость или десяток квартир, сдать их в аренду и успокоиться, – прошли. Как говорит генеральный директор ООО «Мастерская архитектуры и дизайна ФОКС» Дмитрий Фальковский, инвестиции в «квадратные метры» сегодня требуют другого – профессионального, комплексного, девелоперского – подхода. О нем, а также о реализованных проектах компании он рассказал Газете Дело.

ДИЗАЙН ДЛЯ ВСЕХ

Основатели иркутской компании MAD FOX хорошо известны на рынке архитектуры и дизайна. Жилые, коммерческие, общественные – на счету главного дизайнера и архитектора компании, профессионала с 20-летним стажем Натальи Коваль – сотни реализованных проектов в самых разных сегментах.

Дмитрий: *В 2014 году мы открыли компанию, привлекли новых специалистов в штат. Это позволило расширить профиль работы, подходить к заказам более комплексно. Мы не ограничиваемся только дизайнерскими и архитектурными проектами. Наши специалисты могут решить также буквально любой вопрос, будь то электрика, вентиляция или кондиционирование, мы управляем процессом строительства объекта, строим финансовые модели, при необходимости координируем работу других смежников и многое другое.*

Комплексный подход позволил выйти на более сложные и масштабные задачи. Сегодня команда MAD FOX выполняет до ста архитектурных, пространственно-планировочных и интерьерных проектов в год – в области жилых, коммерческих и общественных объектов недвижимости. Например, MAD FOX разработал эскизный дизайн 50 магазинов в МФЦ «Новый». Интерьер в новом центре «Мой бизнес» в Иркутске также будет выполнен по проекту компании.

Дмитрий: *В последнее время мы отошли от тиражирования к более масштабным, индивидуальным проектам. Архитектура и дизайн – наша профессиональная область, которую мы очень хорошо знаем – и в жилом секторе, и в коммерческом. В копилке компании немало жилых, торговых и офисных объектов. Сегодня мы развиваем еще одно направление – общественные пространства, комплексное освоение территории.*

ИНВЕСТИЦИИ В «КВАДРАТНЫЕ МЕТРЫ»

Время подталкивает компанию к новым переменам. В последние годы на рынок недвижимости – в поисках альтернативы банковским депозитам – приходит все больше вчерашних вкладчиков, желающих «припарковать» свои свободные средства. Несмотря на рост популярности фондового рынка, многие по-прежнему предпочитают открытию индивидуальных инвестиционных счетов более понятные, консервативные «квадратные метры». Однако, несмотря на кажущуюся простоту вложений в недвижимость, сегодня в таких инвестициях немало «подводных камней».

Дмитрий: *Многие рассуждают так: куплю 5-10 квартир и буду сдавать. Да, может быть, но вопрос капитализации объекта уже не стоит, потому что если квартиры куплены на вторичном рынке, то совсем не факт, что цена на них пойдет вверх. Покупательская способность населения упала.*

Инвестиции на первичном рынке тоже претерпевают изменения. Раньше существовал круг инвесторов, которые покупали квартиры «на котловане», продавали готовые – и зарабатывали. С новой системой эскроу-счетов эта тема «перекрывается»: у застройщиков, которые получают проектное финансирование в банке, больше нет острой потребности продавать квартиры на этапе котлована.

Фото из архива компании

ПОМОЧЬ ИНВЕСТОРУ

Что же делать тому, кто все-таки хотел бы инвестировать в недвижимость, причем инвестировать с выгодой? Стать девелопером: купить участок, построить здание и либо сдавать его в аренду, либо продать. Звучит просто, сделать – совсем не так легко, как кажется. И далеко не каждый инвестор готов так глубоко погружаться в тему, вести проект «от и до», анализировать рынок, продумывать концепцию, управлять объектом. Нужна помощь профессионала, хорошо знакомого с архитектурой, дизайном, финансовым планированием, маркетингом, анализом рынка, брокериджем… Такую возможность сегодня дает своим клиентам MAD FOX.

> Комплексный подход позволил выйти на более сложные и масштабные задачи. Сегодня команда MAD FOX выполняет до ста архитектурных, пространственно-планировочных и интерьерных проектов в год – в области жилых, коммерческих и общественных объектов недвижимости

Дмитрий: *Наша деятельность сегодня – уже не просто архитектура и интерьер. Конечно, мы можем проконсультировать инвестора на всех этапах, потому что обладаем всеми необходимыми знаниями. Но мы идем дальше – мы делаем. Реализуем проект и тем самым помогаем инвестору увеличить капитал и застраховать его в консервативной области – недвижимости. Профессионализм здесь крайне важен: иначе можно построить морально устаревший объект, который не принесет инвестору ничего, кроме проблем. Перестраивать часто дороже, чем строить.*

ОТ ОДНОГО ОБЪЕКТА – ДО КВАРТАЛА

Не перестраивать, однако, тоже нельзя. И многие собственники уже действующих объектов недвижимости, построенных в 2000-х годах и устаревших как морально, так и физически, приходят сегодня к необходимости реновации, редевелопменту объектов и даже целой территории.

Дмитрий: *Прежде распространенная картина мыслей «Я купил недвижимость, и она может всю мою жизнь меня кормить» больше не работает. Недвижимость – точно такой же материальный объект, который имеет износ и через определенное время выйдет из оборота. Причем помимо физического износа есть и моральный: «ремонта» со временем требует не только здание, но и сама концепция объекта, его финансовая модель.*

С такой ситуацией компания MAD FOX столкнулась в Усолье, работая над реновацией ЦУМа – Центрального Усольского Магазина. Торговый центр общей площадью 7 000 кв. м, построенный в «нулевых» подошел к тому моменту, что доходы, которые еще генерировались объектом, и расходы по его содержанию сходились к нулю.

Дмитрий: *Владельцы ЦУМа вовремя решились на реновацию. В 2016-2017 годах мы зашли на объект. Провели анализ, разработали концепцию, пул арендаторов, технологию планировочных решений, дизайн интерьера, обновили инженерию, провели переговоры с арендаторами, создали управляющую компанию и прописали требования к ней. На момент сдачи объект был заполнен на 82%. На праздничное открытие пришло, по оценкам счетчиков, порядка 15 тысяч человек. Для Усолья, в котором проживает почти 70 тысяч человек, показатель очень хороший. Главный же результат в том, что после реконструкции ТЦ начал снова генерировать доход. Сроки окупаемости – от 2,5 лет до трех. О таком, конечно, мечтают многие. Но не каждый задумывается об «изнанке» проекта, обо всех тех проблемах, которые возникают в процессе.*

На сегодняшний день компания MAD FOX закончила все проектные работы, прошла все государственные экспертизы и начала строительство торгово-развлекательного квартала в г. Усолье-Сибирское. Проект предусматривает строительство четырех новых зданий, одного ФОКа, реновацию одного существующего торгового центра для создания общественного пространства общей площадью 21 000 кв. м. зданий.

Дмитрий: *Объект должен видоизмениться для удержания идеи, концепции и денежного потока. Масса нюансов, которые должны дать эффект – деньги для инвесторов. Создать модель, запустить, раскачать ее, чтобы она начала генерировать доход – в этом наша задача.*

В этом случае наша идея в том, чтобы создать аналог «130 квартала» в Усолье, только в современной архитектуре: общепит, торговля. Существующие объекты вовлечем в оборот, построим новые – объединим все через общественное пространство, через бульварную, пешеходную тему. Мы спроектировали четыре здания, реконструкцию пятого. Всего будет строиться порядка 6 тыс. кв. м, это 250 млн рублей инвестиций.

НЕ ТОЛЬКО «КВАДРАТЫ»

Кредо компании MAD FOX – хорошо разбираться во всех этапах проекта, досконально знать все процессы изнутри. Так же скрупулезно компания подходит и к освоению новой для себя сферы – архитектуры и дизайна общественных пространств, комплексного освоения территории.

Дмитрий: *Область комплексного освоения территории тесно связана с объектами инвестиций наших заказчиков. Если мы рассматриваем только один объект и оцениваем его возможности, но при этом не понимаем градостроительную картину, не знаем, как и какие потоки будут к нему подходить, мы очень большой пласт информации просто не учтем.*

Поэтому мы занялись комплексным освоением территории – решили выполнить проект в Черемхово (благоустройство городского озера общей площадью 8,5 га). Наш проект выиграл конкурс Минстроя РФ «Создание комфортной городской среды в малых городах и исторических поселениях» на выделение средств из федерального бюджета. Мы выполнили все проектные решения и прошли государственную экспертизу достоверности сметной стоимости объекта благоустройства. Для нас это отличная возможность понять, как создается и работает общественное пространство, реализовать свои идеи, отточить навыки, и в дальнейшем применять эти знания в проектах наших заказчиков-инвесторов.

Ценность объекта – не только в квадратных метрах, которые вы имеете. Есть еще нематериальная ценность, которая складывается из огромного перечня косвенных вещей, которые надо сделать. Создавая объект, мы создаем инфраструктуру, создаем эмоции.

НОВЫЕ ВЫЗОВЫ

Каждый новый проект для MAD FOX – это новые вызовы, новый опыт. До 2017 года заказчиками являлись только частные лица и компании. С начала 2018 года компания стала активно работать и с государственным заказчиком. Понимание механизмов различных источников финансирования, возникающих в процессе работы барьеров – также важно для MAD FOX.

Дмитрий: *Наша сфера требует знаний, которые можно почерпнуть только в конкретной деятельности. Поэтому мы активно участвуем в разных проектах, многие из которых позволяют нам подняться на ступеньку выше, дать новые объемы знаний.*

В компании сегодня работают специалисты разного профиля - от архитекторов, дизайнеров и градостроителей до технических инженеров, аналитиков и финансистов. Мы наработали опыт в разных областях – и теперь можем достоверно сказать: мы знаем, как это работает, мы знаем на практике, какие подводные камни ждут людей, инвестирующих деньги в недвижимость или в социум, связанный с недвижимостью. Мы досконально это проверили: на затратах, на рисках, на подрядчиках – на всех этапах. И можем с уверенностью сказать: наша компания – надежный проводник для инвестиций в недвижимость.

www.mad-fox.ru

FOX
ARCHITECTURE & DESIGN

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

НЕДВИЖИМОСТЬ
ПРОДАЁТСЯ
НА САЙТЕ
REALTY.IRK.RU

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

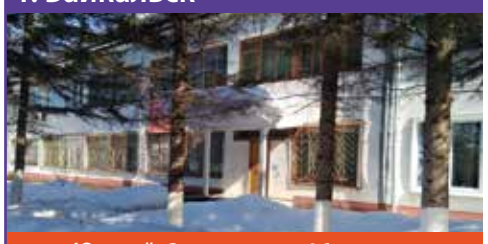
ПАТРОНЫ ПАРК
+7(3952)62-01-01; PATRONIPARK.RU

- Свой дом
- 6-8 домов в квартале
- Дома 120 м2 - 160 м2
- Окна не смотрят в окна соседей
- Двор без машин
- Благоустроенная территория
- Городская канализация
- Ипотека

ПАО «РОСТЕЛЕКОМ»
РЕАЛИЗУЕТ
НЕДВИЖИМОСТЬ
в Иркутской области

Ростелеком

г. Байкальск



мкр. Южный, 3 квартал, д. 16

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

г. Алзамай

ул. Механизаторская, 26

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

Тулунский р-н

д. Булюшкина

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ БАЗА
Монтерский домик из бруса 98,8 кв. м, дизельная – кирпичное здание 132,4 кв. м, земельный участок 9947 кв. м (в аренде).
441 580 руб.

д. Малая Еланка

Иркутский р-н

ПРОИЗВОДСТВЕННАЯ БАЗА
Здание склада 569,9 кв. м, здание склада 931,1 кв. м, дизельная 131 кв. м, котельная 52 кв. м, монтерский домик 107,6 кв. м, земельный участок 29 600 кв. м в аренде.
5 377 881 руб.

р.п. Атагай

ул. Победы, 19

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

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

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

АРР Агентство Регионального Развития
Федеральная сеть консультантов по коммерческой недвижимости

Есть помещение – нет арендатора/покупателя?
Есть бизнес – нет помещения?
Звоните – решим!
688-174
www.arrpro.ru

В ЦИФРАХ

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 29.11.2019 г. (тыс. руб./кв. м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	74,31	75,85	58,78	59,16	49,71
1 комн. панель	73,81	72,9	65,55	66,42	54,76
2 комн. кирпич	76,57	71,04	63,25	57,49	52,06
2 комн. панель	68,74	69,95	62,43	58,69	52,9
3 комн. кирпич	78,02	69,07	59,94	56,3	49,39
3 комн. панель	66,5	64,04	55,71	51,25	50,84
Средняя стоимость	74,94	71,23	60,05	56,28	49,13

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 29.11.2019 г. (тыс. руб./кв. м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	81,67	78,87	63,5	-	46,81
Срок сдачи – 2 полугодие 2019 года	-	74,49	53,92	47,86	52,12
Срок сдачи – 1 полугодие 2020 года	80	-	-	53,18	48,77
Срок сдачи – 2 полугодие 2020 года и позже	-	69,43	60,6	69,27	45,25
Средняя стоимость	81,08	69,94	57,79	55,92	47,52

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 29.11.2019 г. (тыс. руб./кв. м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	67,64	44,51	31,38	14,17	34,13
склад (аренда)	0,5	0,4	0,32	0,29	0,16
магазин (продажа)	97,84	50,01	47,17	34,26	39,85
магазин (аренда)	0,82	0,98	0,47	0,66	0,5
офис (продажа)	86,86	49,39	48,27	40,61	37,85
офис (аренда)	0,79	0,69	0,45	0,52	0,56

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

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