

газета

## дело

МАЙ, 2021 | № 4(109)

**инновации |**

Альфа-Банк открыл в Иркутске первый офис в концепции phygital

4-5

**рынок |**

Региональный рынок бетона – состояние и перспективы

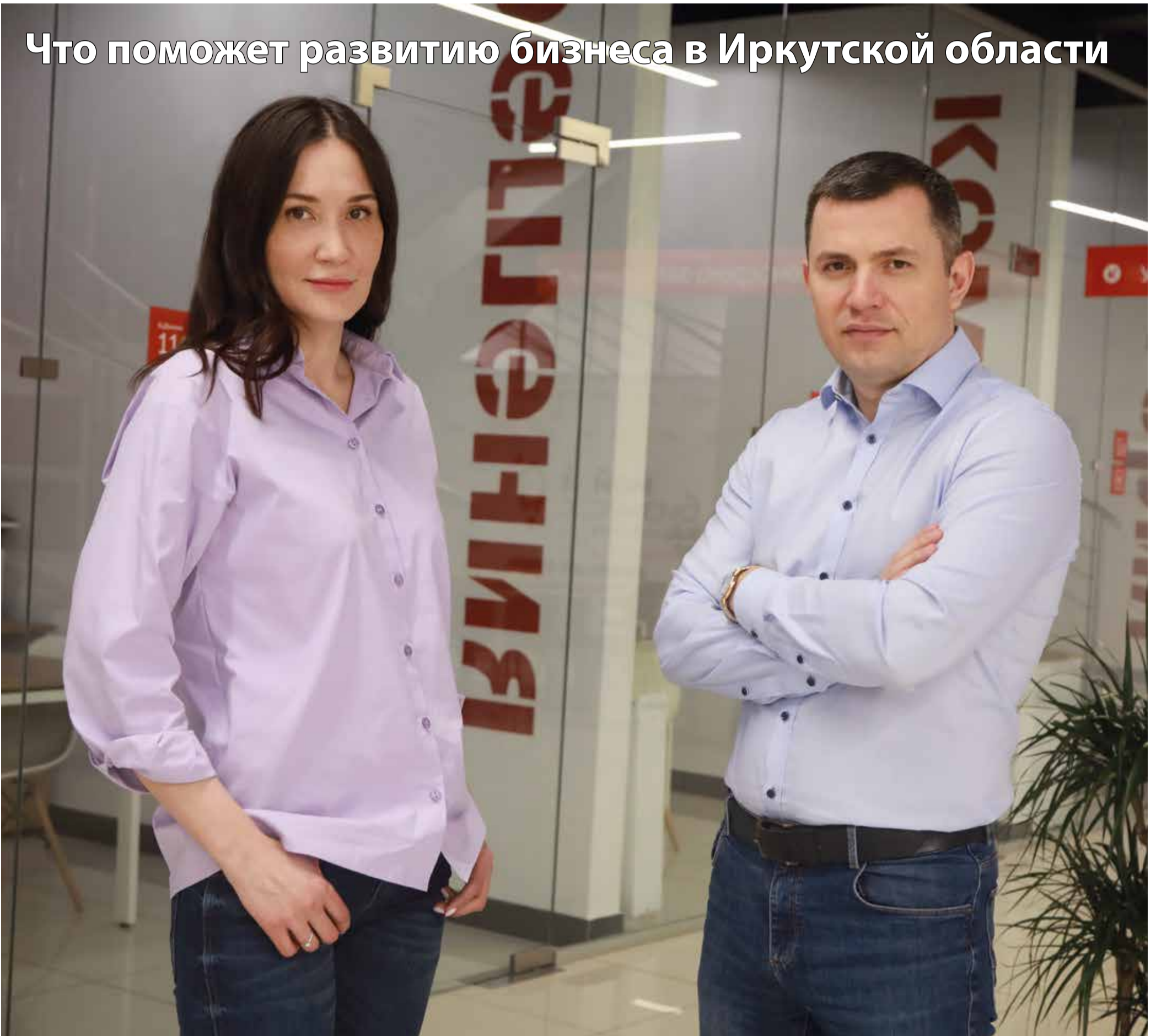
14-15

**право |**

Профессиональные риски: как выявить и управлять

18

## Что поможет развитию бизнеса в Иркутской области



### Диляра Окладникова

директор Фонда поддержки и развития предпринимательства Иркутской области Центр «Мой бизнес»

### Руслан Ситников

первый зампреда правительства Иркутской области

6

**ПРОЕКТЫ**

Планы En+ Group: от ГЭС до гостиницы

12

**МНЕНИЕ ЭКСПЕРТОВ**

Что тормозит развитие ИЖС в Приангарье?

16

**НЕДВИЖИМОСТЬ**

«Горизонт» – новые возможности жизни за городом



# Точки роста

## Что поможет развитию бизнеса в Иркутской области

Куда обращаться за поддержкой? Иркутским предпринимателям больше не придется задаваться таким вопросом: Институты господдержки малого бизнеса в регионе объединились на площадке Центра «Мой бизнес», что должно повысить прозрачность и доступность поддержки, эффективность использования средств. Какие еще достигнуты цели через объединение? Как изменился принцип работы с бизнесом, на какие отрасли будут делать ставку? Почему без системного подхода малый бизнес останется «точкой роста» только на бумаге? На вопросы Газеты Дело ответили первый зам-председателя правительства региона Руслан Ситников и директор Фонда поддержки и развития предпринимательства Иркутской области Центр «Мой бизнес» Дилера Окладникова.

### ВСЯ ПОДДЕРЖКА – В ОДНОМ ОКНЕ

2020 год прошел под знаком спасения малого и среднего бизнеса: пандемия коронавируса поставила под угрозу существование многих предприятий, в очередной раз показав, как для них важна государственная поддержка. В апреле 2020-го на базе Центра «Мой бизнес» открыли круглосуточную линию: консультировали предпринимателей в решении оперативных вопросов, сообщали актуальную информацию и собирали обратную связь о том, что необходимо бизнесу. Эта информация, полученная от более чем 8 тысяч предпринимателей, была учтена во время реформирования работы институтов развития, которое было проведено в 2021 году.

**Руслан Ситников:** Объединение было неизбежно. Мы должны уйти от бесконечных отчетов: «Мы провели столько-то встреч, выставок, форумов...». Давайте расскажем, что мы планировали и что сделали по итогам этих мероприятий – вот что важно.

Посмотрев эффективность работы и проанализировав опыт других регионов, мы приняли решение о консолидации институтов поддержки и выстраивании принципа «одного окна». Сейчас это происходит и на федеральном уровне.

Теперь получить помощь стало проще: Фонд «Центр поддержки предпринимательства» и Иркутский областной гарантийный фонд объединены и работают по системе одного окна на базе Центра «Мой Бизнес». Функционал и спектр направлений поддержки при этом не сократился, а наоборот, расширился новыми – например, во второй половине 2021 года планируется создание маркетингового центра, который поможет предпринимателям с продвижением товаров и услуг.

Во-первых, «единое окно» с точки зрения предприятий бизнеса – это повышение качества оказываемых государственных и иных мер поддержки, и, что немаловажно, комфорта при их получении.

Во-вторых,

Перед регионом стоит задача по разработке механизмов развития и поддержки экспортно-ориентированных компаний МСП, выпускающих продукцию «верхнего и среднего передела»

для органов исполнительной власти наличие одного ответственного повышает и прозрачность управления бюджетными средствами, и понимание эффективности, а также актуальности внедряемых инструментов.

В-третьих, в России много программ различных министерств и ведомств, направленных на поддержку бизнеса. Наличие «одного окна» позволяет синхронизировать их в одном месте, и сделать доступнее для предпринимателей.



Руслан Ситников, первый зампреда правительства региона

Фото: А. Федорова

### ЕСЛИ ГОРА НЕ ИДЕТ К МАГОМЕТУ...

Несмотря на развитость и разветвленность системы господдержки бизнеса, многие предприниматели в Иркутской области по-прежнему не знают о доступных возможностях. Сегодня, как правило, помощь оказывается по заявительному принципу: обратились – получили.

**Дилера Окладникова:** По-прежнему очень большой процент предприятий не знают о мерах поддержки бизнеса, а это значит, что нужна работа с администрациями, главами муниципалитетов и, конечно, точечная работа с предприятиями. Следующий шаг, который мы планируем осуществить – это работа Центра «Мой бизнес» «в полях»: поиск, выявление и выращивание перспективных проектов.

**Руслан Ситников:** Мы должны активно сами заниматься поиском, вовлекать бизнес в эту работу – как на площадке Центра «Мой бизнес», так и на выездных площадках в муниципальных образованиях. Там тоже нужно активи-

зировать деловую среду, тем более, что запрос есть, субъект у нас немаленький. При этом в удаленных городах и селах есть и уникальные продукты, и активное предпринимательское сообщество – нужно помогать им, поддерживать при выводе на межрегиональный и международный рынки.

Поиск резервов и новых точек роста – главная на сегодня цель. А они точно есть! Анализ госзакупок показал: доля региональных игроков – всего 22%. Например, в мясной промышленности: мы закупаем блочное мясо в соседних регионах, а у нас этот продукт не производится. Но наша задача не просто сказать: «Производите!», а выстроить всю цепочку, от возможности производства такой продукции до создания условий по сбыту или прозрачному участию в торгах, обеспечив равный для всех доступ.

Малый бизнес может стать точкой роста для экономики Иркутской области при условии организации системного подхода и решения инфраструктурных проблем.

**ЧТО МЕШАЕТ ЭКСПОРТУ**

Малый бизнес может стать точкой роста для экономики Иркутской области при условии организации системного подхода и решения инфраструктурных проблем.

Одно из приоритетных направлений – развитие несырьевого неэнер-

гетического экспорта. Сегодня перед регионом стоит задача по разработке механизмов развития и поддержки экспортно-ориентированных компаний МСП, выпускающих продукцию верхнего и среднего передела. Речь идет, в первую очередь, о семи ключевых отраслях: лесоперерабатывающей, химической, фармацевтической, пищевой, сельскохозяйственной, машиностроительной и цветной металлургии. Этот перечень был определен по результатам проведенного в феврале 2021 года Экспортного совета Иркутской области при губернаторе.

**Руслан Ситников:** Прежде чем говорить о развитии региональных экспортеров, особенно сегмента малого бизнеса, стоит понять, какие барьеры им мешают при выходе на внешние рынки, поэтому мною была поставлена задача министерству экономического развития совместно с Центром «Мой бизнес» провести опрос экспортно-ориентированных предприятий. Масштабное исследование охватило около 1000 производителей Иркутской области, работающих на экспорт или только планирующих. В результате выделено 4 крупных блока ограничений и барьеров, которые предстоит устранить: маркетинг, логистика, сертификация, таможенно-тарифные ограничения. Безусловно, проблемы

малых и крупных предприятий несколько отличаются. Для крупных предприятий это больше проблемы сертификации, таможенно-тарифных ограничений, а для сегмента малого и среднего бизнеса – практически весь список проблем.

Рыночные тенденции XXI века таковы: предпринимателям нужно не только производить востребованную продукцию, но и понимать, как они поставят ее сбыт – то есть как они продадут свою продукцию.

Поэтому результаты опроса показали, что проблемы «маркетинга» стоят на первом месте – это проблемы спроса, продвижения на зарубежных рынках, несоответствия упаковки. Для производителей, относящихся к малому и среднему бизнесу, решение этих вопросов собственными силами затруднительно из-за недостатка ресурсов. Решить задачу призван маркетинговый центр, который планируется создать на базе Центра «Мой бизнес»: он поможет и в продвижении, и в упаковке, и во взаимодействии с маркетинг-плейсами.

В рамках логистического блока уже сейчас разработаны меры по компенсации части затрат региональным производителям, идет разработка дополнительных мер поддержки. Крайне важно учитывать особенности территориального расположения Иркутской области. Когда я только приехал, мне многие говорили: наш регион уникален, мы расположены в центре страны! Географически это так. Но мы удалены от наиболее густонаселенных районов, а следовательно – крупнейших рынков России. Именно поэтому с точки зрения логистических издержек мы не конкурентоспособны. Транспортная нагрузка для малого бизнеса – достаточно большая затратная часть. Практика сборных грузов у нас не распространена, а партии у малого бизнеса небольшие – сформировать и отправить груз бывает сложно. Наша задача – обеспечить в регионе условия для создания логистического узла, на базе комплексной программы развития в РЖД, а также привлечь инвесторов для развития логистической инфраструктуры региона.

### ДИКОРОСЫ КАК ЭКСПОРТНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ДЛЯ МАЛОГО БИЗНЕСА

Перспективный товар для экспорта – дикорастущие растения. Многие регионы страны, особенно в Сибири и на Дальнем Востоке, уже работают в этом направлении, осознав его большой экспортный потенциал. При развитии высокого уровня качества продукции она пользуется огромным спросом на зарубежных рынках.

**Дилера Окладникова:** Сегодня мы разрабатываем систему работы и мер поддержки для предприятий, за-



нятых продукцией дикоросов, – это развитие системы кооперации внутри региона (от этапа вовлечения и обучения участников до выстраивания логистики), финансирования производственного цикла и доведения до этапа сбыта произведенной продукции на межрегиональном и международном уровнях.

Мы проводим выездные мероприятия, встречаемся с представителями отрасли, обсуждаем возможные пути развития, рассматриваем, какие меры поддержки нужны в том или ином муниципальном образовании. Конечно, есть ряд глобальных проблем, связанных с действующим законодательством, которые прорабатываются на уровне министерства экономического развития.

### РАЗВИТИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

Еще одна проблема действующих производителей малого и среднего бизнеса – старое или морально изношенное оборудование. У большинства предприятий возникает вопрос: как купить оборудование, чтобы снизить затраты по производству продукции, соответствующей требованиям новых рынков сбыта, но при этом не нести крупных единовременных затрат в виде дорогих кредитов.

**Руслан Ситников:** Для предприятий данного сектора в рамках институтов поддержки бизнеса доступно несколько мер финансовой помощи: льготное банковское инвестиционное кредитование, программа льготного лизинга оборудования, реализуемая Корпорацией МСП, и программы Фонда развития промышленности. Кроме этого, предприятия малого бизнеса могут воспользоваться поддержкой регионального центра инжиниринга или центра стандартизации и сертификации, в рамках которых оказывается сертификация продукции, производственный консалтинг и аудит.

**Диляра Окладникова:** Стоит отметить, что для микро- и малых предприятий наиболее востребованными являются Программы льготного лизинга оборудования. Преимущество заключается в том, что на приобретение нового, ранее не использованного или не введенного в эксплуатацию оборудования заключается договор по ставке к предмету лизинга от 2,85% до 4%. Очень важно понимать, что ставка к предмету лизинга и кредитная ставка – это не одно и то же.

Разница в ставке варьируется не от уровня финансового состояния предприятия, а в зависимости от страны происхождения оборудования. Для оборудования российского производства кредитная ставка составляет 6% годовых, а для оборудования иностранного производства – 8% годовых. Сумма финансирования может быть от 0,5 млн до 200 млн рублей на максимальный срок договора до 84 месяцев, при этом авансовый платеж составляет от 10% от стоимости предмета лизинга. При привлечении в структуру сделки поручительства Центра «Мой бизнес» возможно получить лизинг без аванса. Центр станет поручителем по лизинговой сделке, таким образом предприятию не нужно будет выводить часть средств из оборота предприятия.

Центр «Мой бизнес» является представителем региональных лизинговых компаний: АО «РЛК Республики Башкортостан», АО «РЛК Республики Татарстан», АО «РЛК Ярославской области», АО «РЛК Саха Якутия». Несмотря на то, что они находятся в других регионах, лизинговые компании работают без региональных барьеров со всеми предпринимателями. Как показала практика заключения данных сделок, решение принимается оперативно, в течение двух-трех недель.

Сотрудничество с региональными лизинговыми компаниями позволяет предпринимателям региона привлекать льготное финансирование.

### ИНФРАСТРУКТУРА ДЛЯ ТУРИСТОВ

Еще одно направление, за которым давно уже закрепился статус «перспективного», – это туризм. Ежегодно Байкал притягивает тысячи туристов, что создает возможности для развития предпринимательства в этой сфе-

туристическим продуктом в регионе, но требует модернизации. В первую очередь планируется благоустройство прилегающих территорий и инфраструктуры, после чего начнется развитие средств доставки туристов, в том числе порта Байкал. То, что мы сейчас наблюдаем, – неприемлемо, должна быть создана современная инфраструктура, отвечающая экологическим требованиям.

Совместно с администрацией Иркутска мы отработываем вопрос по увеличению продолжительности пребывания гостей в самом региональ-

наторий была великолепным отдыхом. Для тех, кому сейчас 20-30 лет, отдых все больше становится возможностью побывать за одну поездку в максимальном количестве разных мест. Те, кто приезжают на Байкал впервые, стремятся увидеть его красоту, при этом, если вы приезжаете на несколько дней или приехали не в первый раз, то вам захочется увидеть что-то новое, уникальное и необычное.

Развитие туризма в деревнях и малых городах Иркутской области, во-первых, поможет познакомиться с уникальным этнокультурным колори-

Многие скажут: 3 часа – это очень долго. А давайте спросим себя: а сколько времени мы тратим, например, на дорогу до поселка Аршан? Конечно, развитие новых направлений должно идти параллельно с работой по формированию качественного туристического продукта, который должен включать в себя формирование туристических сервисов и создание грамотного маркетингово-информационного контента. Сейчас эта работа ведется совместно с администрациями муниципальных образований и представителями бизнеса.

### САМОЗАНЯТОСТЬ – ПЕРВЫЙ ШАГ В БИЗНЕС

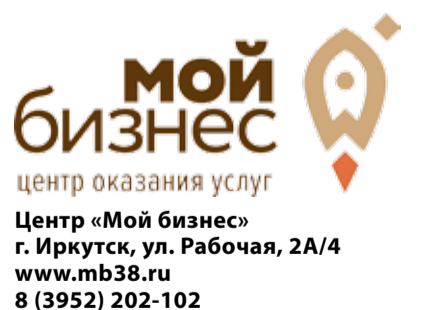
Развивать предпринимательство в регионе помогает и новый налоговый режим для самозанятых. Этот формат нравится молодежи, которая стремится к новым подходам в работе, дающим большую самостоятельность и свободу.

**Руслан Ситников:** Мы много общаемся с молодежью и видим их готовность пробовать себя в предпринимательской деятельности. Сейчас мы ставим перед собой амбициозную задачу – отработать механизм «Легкий и безопасный старт бизнеса». Самозанятость – комфортный «демо-режим» для легкого и безопасного старта, доступный, в том числе, и студентам. Развитие «молодежного предпринимательства» – это ставка на потенциал, именно это подрастающее поколение будет через 10-15 лет участвовать и развивать экономику региона. Знания и опыт предпринимательской деятельности, возвращенные на их текущем этапе развития, позволят привить базовую культуру налогоплательщика, что, в свою очередь, является основой для трансформации их первого дела в качественный «белый» бизнес.

**Диляра Окладникова:** Налог на профессиональный доход, или «налог для самозанятых» – один из самых выгодных для граждан, которые ведут свой бизнес без наемных работников с дохода до 2,4 млн рублей в год. Стать самозанятым может даже индивидуальный предприниматель, если у него также нет работников и выручка не более установленной нормы. Это «безопасный старт», при котором ежемесячно уплачиваются налоги с выручки по ставке 4% или 6%, не сдается налоговая отчетность и при этом есть такие преимущества, как льготное кредитование.

Обычный пример: работая в налоговом режиме «самозанятый», физическое лицо может получить льготный кредит от МСП Банка по ставке 7,75% годовых, что сильно отличается от кредита на потребительские цели по ставке от 15% и выше. Наша задача – довести информацию о преимуществах до людей.

Иван Рудых



Диляра Окладникова, директор Фонда поддержки и развития предпринимательства Иркутской области Центр «Мой бизнес»

Фото: А. Федорова

ре. Увы, барьеры есть и здесь. Вести такой бизнес, сохраняя экологическую повестку и учитывая сложное законодательство, бывает непросто. Без системного подхода и готовности региональной власти, институтов развития и предпринимательского сообщества не обойтись.

**Руслан Ситников:** Туристическая отрасль Иркутской области – это на 85% малый и средний бизнес, который напрямую зависит от современной и качественной инфраструктуры. В 2020 туротрасль сильно пострадала из-за ограничительных мер. Сейчас мы уходим от лозунгов – переходим к реальным делам. Основными задачами являются, во-первых, развитие новых туристических направлений, во-вторых, создание современного круглогодичного турпродукта. Решение этих вопросов связано с требованиями к созданию со-

ном центре. У многих людей Иркутская область ассоциируется только с Байкалом: туристы прилетают и сразу уезжают на Байкал, проводят там несколько дней и возвращаются домой. И далеко не многие знакомы с уникальностью Иркутска, в котором сосредоточено достаточное количество достопримечательностей, в том числе исторических. Турист может и должен познакомиться с Иркутском, узнать историю города, посмотреть достопримечательности, что благоприятно повлияет на развитие малого и среднего бизнеса.

### УНИКАЛЬНОСТЬ РЕГИОНА, ИЛИ НЕ БАЙКАЛОМ ЕДИНЫМ

Развитие туристической отрасли в регионе планируется не только за счет Байкала. Многие приезжают к нам многократно – и хотят увидеть новые необычные места. В Приангарье таких мест немало: белорусская деревня Тургеневка, польская деревня Вершина, жители которых сохранили свою самобытность до наших дней. Село Хор-Тагна, образованное еще в 1892 году в Заларинском районе, входящее в Ассоциацию «Самые красивые деревни России», – последнее поселение на пути к Саянским горам, в котором проживает порядка 750 человек и в котором до сих пор живут старожилы.

**Диляра Окладникова:** Для поколения наших родителей путевка в са-

том, который зачастую можно увидеть и прочувствовать только вдалеке от больших городов, во-вторых, это отличная возможность предложить туристам и местному населению альтернативные места отдыха, возможность лучше узнать регион и его историю; в-третьих, для деревень и малых городов развитие сельского и познавательного туризма иногда – единственная возможность сохранить и передать самобытный уклад жизни.

**Руслан Ситников:** Прорабатывая стратегию развития данного направления на 2021 год, мы совместно с Центром «Мой бизнес» и Агентством по туризму Иркутской области выделили три приоритетных направления: Усольский, Черемховский и Заларинский районы, а также очень необычное село Хор-Тагна.

Развитие новых направлений – это один из инструментов разгрузки привычных туристических объектов в праздничные или выходные дни. Например, в выходные и праздники возникают большие сложности с пробками и парковкой по направлению в Листвянку и Тальцы, так как происходит одновременный выезд местных жителей и гостей региона за пределы города.

### ВАЖНО

## Что в приоритете?

Топ-4 приоритетных направления развития предпринимательства в Иркутской области по версии Руслана Ситникова.

1. Увеличение числа самозанятых;
2. Выявление и устранение барьеров, мешающих развитию предпринимательства, а также реализация точек роста;
3. Развитие транспортной инфраструктуры;
4. Развитие мер поддержки бизнеса.



Мы много общаемся с молодежью и видим их готовность пробовать себя в предпринимательстве. Поэтому ставим перед собой амбициозную задачу – отработать механизм «Легкий и безопасный старт бизнеса»

ответствующей инфраструктуры, качеству дорог, придорожных сервисов, местам массового отдыха и размещения. И, если мы хотим видеть туристов в регионе, то мы должны ориентироваться на мировые стандарты.

Поэтому сейчас регион совместно с РЖД запустил краткосрочные и среднесрочные проекты реконструкции и развития Кругобайкальской железной дороги, которая является уникальным



# Будущее в настоящем

## Альфа-Банк открыл в Иркутске первый инновационный офис

«Я попал в кафе? Здесь же раньше был банк!» – это первая реакция клиентов Альфа-Банка, которые сейчас приходят в иркутский офис, расположенный на улице Ленина, 25. Он открылся в конце апреля в совершенно новой и пока непривычной для горожан концепции phygital. Главный редактор Газеты Дело побывала на открытии инновационного отделения и узнала, что такое phygital-офис, чем он кардинально отличается от привычно-классических банковских помещений, в чём суть нового подхода Альфа-Банка в общении с клиентами и даже особенности конструкции стола-кракена.

### ТЕХНОЛОГИИ, ОБЩЕНИЕ, ДИЗАЙН

Микс двух английских слов physical и digital – phygital – сочетание цифровых и физических каналов. Вот это сочетание и есть главная фишка phygital-офиса Альфа-Банка в Иркутске – первого в нашем городе и самого восточного в России. Как отметила региональный управляющий АО «Альфа-Банк» Ольга Беспечная на его открытии, работа в таком офисе строится на суперкрутых технологиях и искреннем общении с клиентами.

– В век цифровых технологий в банковской сфере невозможно существовать и работать без развития онлайн форматов. И мы очень гордимся тем, что мобильное приложение Альфа-Банка на текущий момент признано лучшим в России – по итогам 2020 года, оно занимает первую строчку рейтинга агентства Markswebb. Но, тем не менее, Альфа-Банк чётко понимает, что ориентация на онлайн, которой придерживались кредитные учреждения в 2020 году, отчетливо выявила дефицит человеческого общения, а ведь именно оно повышает степень доверия банку. Именно поэтому наш банк сделал ставку на развитие сети phygital-офисов, под «капотом» которых – эксклюзивные крутые технологии и технологические решения, – прокомментировала Ольга Беспечная.

Помимо этого, новые офисы удивляют своим невероятно стильным дизайном – лофт плюс элегантная изысканность. Красные потолки и благородно-серые стены в сочетании с модной мебелью в стиле фьюжн.

– Но мы не просто меняем дизайн, мы меняем концепцию обслуживания наших клиентов. Альфа-Банк – это банк инноваций, технологий, и мы, как новаторы, создаём сейчас новый клиентский опыт, – продолжил выступление коллеги дивизионный руководитель розничного бизнеса Альфа-Банка Сергей Валяев. – Уверен, что в этот красивый, яркий и технологичный офис будут приходить не только клиенты нашего банка, но и приведут сюда своих знакомых и родственников, чтобы они смогли увидеть формат будущего в работе банков, и то, что это будущее уже есть в настоящем, в том числе, в Иркутске.

### А ЧТО «ПОД КАПОТОМ»?

Новые технологии встречают вас прямо на входе в офис. Расположенный напротив входной двери терминал, напоминающий большой смартфон, с помощью «вшитой» в него системы распознавания Face ID, мгновенно «считывает» ваше лицо (если вы делали биометрию через мобильное приложение). На экране «смартфона» высвечивается ваше имя, приветствие и варианты вопросов, с которыми вы пришли в банк. Отмечаете, что вам нужно, и проходите в зал, который в корне ломает привычное представление о классическом банковском помещении, где клиента и сотрудника разделяет стойка или стол.

В phygital-офисе нет привычной зоны ожидания для клиентов, и нет



Ольга Беспечная, региональный управляющий АО «Альфа-банк»

Фото из архива компании

рабочих мест для сотрудников. Это просто одно стильное дизайнерское пространство, где можно выбрать наиболее понравившееся вам место – хотите, в современном кресле за столиком у окна с видом на оживлённую улицу Ленина, хотите – в «укромном» уголке за стойкой с цветами. А можно – в необычных высоких креслах у светового панно, стилизованного под тропики в туманной дымке. Ещё один вариант – стол-кракен, который считается «визитной кар-

точкой» phygital-офисов в России: у него, как у осьминога, много «ног», за счёт чего столу можно придать различную конфигурацию в зависимости от обстоятельств.

Сотрудник, которого система «назначит» вашим консультантом, сам подойдёт к вам. Кстати, вы тоже будете в курсе, с кем предстоит общаться, потому что получите на мобильное приложение фотографию этого сотрудника банка. А пока вы его ждёте, можно выпить кофе, чай, почитать

книгу, или... сделать селфи, потому что любое место в офисе – отличная локация для красивых фото. Хотите снять верхнюю одежду? Пожалуйста, для этого есть гардероб. И ещё одна немаловажная деталь, подчёркивающая заботу банка о своих клиентах, – это наличие туалетной комнаты.

По словам сотрудников банка, в такой обстановке царит очень дружелюбная радушная атмосфера, которую подчёркивает приятная негромкая музыка. За те дни, что

phygital-офис уже работает, они получили массу положительных эмоций от клиентов, потому что здесь просто нет нервующих моментов.

### ПРОСТРАНСТВО БЕЗ КОМПЬЮТЕРОВ

А ещё в phygital-офисе нет компьютеров, проводов, принтеров. Все сотрудники работают с лёгкими ноутбуками или планшетами: если что-то надо показать клиенту на мониторе, это очень легко сделать, развернув экран. Кроме этого, консультанту не нужно куда-то бежать, чтобы выяснить какой-то вопрос, проверить паспорт клиента (устройство для проверки тоже всегда под рукой) или взять какую-то распечатанную бумажку. С помощью ПИН-падов – компактных платежных устройств – можно при необходимости тут же провести финансовую операцию. Так что не зря все работники офиса называются теперь «универсальный сотрудник».

Для удобства клиентов – по их просьбе – в новом офисе сделали конфиденциальный банкомат. В помещении, где он находится, есть также счётная машинка. Сюда можно зайти и, закрыв дверь, спокойно, не опасаясь посторонних глаз, пересчитать деньги и внести их на счёт.

Есть в отделении и другие приватные помещения. Например, если у клиента сделка по покупке-продаже квартиры, все документы можно оформить в отдельной переговорной. При этом, все приватные помещения – тоже универсальные: при необходимости их можно трансформировать в одно большое пространство для проведения, например, пресс-конференций.

### ЭКОЛОГИЧНО, БЫСТРО, КАЧЕСТВЕННО

Впечатление, что вы не в банке, усиливает ещё и тот факт, что phygital-офис – это безбумажная территория. Все документы здесь оформляются в электронном виде и отправляются в облако, в приложение смартфона клиента или на его почту – кому как удобно. По словам Ольги Беспечной, в каждом офисе нового формата можно сэкономить до 10 тонн бумаги в год. Это примерно 240 деревьев, которые продолжат расти на нашей планете. Тем не ме-

## МНЕНИЯ

**Виктор Островский, предприниматель, один из самых первых клиентов Альфа-Банка в Иркутске:**

– Не так давно, на юбилей Альфа-Банка, я настаивал, чтобы в гостинице «Ангара» установили банкомат, который бы мог принимать и выдавать деньги, потому что пока там есть банкомат, рассчитанный только на снятие наличных. Но когда я увидел новый офис, который меня очень впечатлил, решил, что устанавливать банкомат в «Ангаре» не надо, я буду сюда приезжать. И ещё очень важно живое общение с сотрудниками. Я рад, что такой офис открылся, нам всем нужен новый формат банковского обслуживания.

**Чалбышев Александр, член федерального правления ООМСП «Опоры России»:**

– Есть такая пословица: неважно, с чем ты борешься, главное, с кем ты. Альфа-Банк – это как раз – «важно, с кем». В бизнесе важно партнёрство – и на начальном этапе развития проекта, и на этапе реализации, вообще всегда. С Альфа-Банком партнёрство всегда приятно строить. У меня два проекта находятся в коворкингах, и то, что я увидел в новом офисе, – это ещё одно подтверждение того, что мне комфортно работать с этим партнёром. Здорово, что такое простран-

ство появилось, что Альфа-Банк первый, это абсолютно ему соответствует.

**Роман Малиновский, руководитель Иркутского регионального отделения «Опоры России»:**

– Кому, как не предпринимателям, оценивать такие классные продукты, как новый офис Альфа-Банка. И кому, как не управляющей банком, разбираться в том, что больше всего нужно предпринимателям. Ольга Беспечная, как член совета регионального отделения, всегда внутри всех процессов и отлично знает, что нужно иркутским предпринимателям, когда и в каком виде.

**Дилара Окладникова, директор Фонда поддержки и развития предпринимательства Иркутской области Центр «Мой бизнес»:**

– Мои первые впечатления, ещё со студенческих времён, от Альфа-Банка связаны с его рекламным слоганом: «Мы говорим с клиентом на его языке». Крутой маркетинг у банка был, есть и будет. Ваш первый трансформированный офис – это коворкинг-зона, абсолютно верно, и этот синергетический эффект – в том числе банка и Фонда поддержки и развития предпринимательства – уверена, поможет развиваться малому бизнесу.



нее, если клиенту надо провести операцию с печатными документами, их обязательно распечатают.

– Мы хотим изменить отношение к офисному пространству, поэтому наш phygital-офис не только красивый, но и очень технологично-эффективный, – рассказал Евгений Чапурин, директор малого бизнеса АО «Альфа-Банк» в Иркутске. – Мы эффективно используем пространство, у нас нет большого количества бумажных архивов и складов, мы более эффективно используем время клиентов и сотрудников, потому что с самого момента входа клиента в банк, сотрудник знает не только его имя, но и потребности, с которыми человек пришёл, и что ему можно предложить. Благодаря этому, помощь получается более качественной.

Конечно, время ожидания в банке осталось, но занимает оно от 5 до 10 минут. И клиента обязательно предупредят, что придётся подождать. Если же за это время никто из менеджеров не освободится, к обслуживанию может подключиться даже руководитель офиса. «Мы стремимся максимально минимизировать время ожидания. Потому что здесь должно быть не только красиво, но и быстро», – говорят в банке.

А для тех, кто не хочет ждать, в мобильном приложении теперь есть специальная функция: «Запланировать визит в отделение». Когда вы придёте в банк, менеджер будет знать, что у вас назначена встреча и по какому вопросу. И это тоже – дополнительный плюс в качестве обслуживания.

### «ДЕЛАТЬ МИР ЛУЧШЕ»

Как признаются сотрудники phygital-офиса, им очень интересно работать в таком формате. «Такое впечатление, что мы не в банке, а в тёплой радушной кофейне или коворкинге. И клиенты в такой обстановке раскрепощаются и даже начинают рассказывать какие-то свои истории», – говорят они.

Одну из таких историй на открытии phygital-офиса рассказала студентка 4-го выпускного курса Байкальского государственного университета Вероника Карасёва, которая стала одной из стипендиаток программы банка «Альфа-Шанс». В рамках программы проводится конкурс для всех российских студентов, по итогам которого выбирают 30 победителей. Каждый из них получает от банка 300 тыс. руб. на своё развитие, а также предложение пройти практику в Альфа-Банке с возможным дальнейшим трудоустройством.

– Пообщавшись с другими ребятами-победителями, я узнала, что все они ставили разные цели в своих мотивационных письмах, по которым проходили оценка и отбор победителей. Кто-то писал, что хочет открыть свою роллер-школу, кто-то писал о разработке своего мобильного приложения с настольными играми. Моя основная цель, как студентки, получающей образование по направлению финансы и кредит русско-французской программы двойного дипломирования, – продолжение учёбы во Франции по программе магистратуры. Об этой цели я и написала в



Стол-кракен, «визитная карточка» phygital-офисов в России

Фото: А.Федорова

своём письме, – рассказала Вероника. – Поэтому победа в конкурсе для меня – чудесная возможность расти и развиваться дальше. Очень здорово, что благодаря Альфа-Банку мы разру-

шаем стереотип, что все умы концентрируются на западе, и подтверждаем факт, что мотивированные, энергичные и талантливые люди есть везде. А ещё у меня есть мечта – получать

удовольствие от того, чем я буду заниматься в дальнейшем, и этим делать мир чуточку лучше. Как это делает Альфа-Банк.

Наталья Горбань

## 2021 год объявлен в Иркутске Годом спорта

Уникальный спортивный проект хотят повторить в шести городах России.



2021 год объявлен в Иркутске Годом спорта. Событие решено сделать массовым и вовлечь в него как можно больше иркутян. Запланировано более 200 мероприятий: в том числе серия бесплатных фитнес-марафонов, ежедневные уличные зарядки во всех округах Иркутска, фестиваль спортивной еды, соревнования между городскими округами и встречи с чемпионами. Главным событием «Года массового спорта» станет масштабный летний Бабрфест, приуроченный ко Дню физкультурника.

Иркутский проект уникален. В апреле он был представлен на одном из крупнейших российских фитнес-мероприятий в Москве, и сразу шесть российских городов заявили о своем желании принять эстафету от Иркутска и провести Год спорта у себя.

Организаторы призывают иркутян принимать активное участие в мероприятиях, регистрироваться на специально созданном спортивном портале и пополнять копилку иркутских достижений личными результатами.

**Руслан Болотов, мэр г. Иркутска:** Прошедший год многому научил нас. Он сделал нас более отзывчивыми и сплоченными. Он наглядно показал, что здоровье – основной приоритет и главная ценность нашей жизни. Здоровый, спортивный образ жизни – это путь к активному долголетию. Обращаюсь ко всем иркутянам: давайте заниматься спортом!

### Вероника Шородок, директор компании «БРК», генеральный партнер мероприятия:

Исторически сложилось, что предприниматели Иркутска – первопроходцы, люди с активной жизненной позицией, они всегда помогают городу. Для нашей компании очень ответственно и почетно принимать участие в таком масштабном городском мероприятии. Наша задача – чтобы людей, которые ведут здоровый образ жизни в Иркутске, было больше. Ради этого стоит объявить даже не год, а пятилетку спорта. Мы поддерживаем этот проект материально, и было бы здорово, чтобы администрация города Иркутска в год массового спорта уделила особое внимание инфраструктуре. Например, приняла бы решение о строительстве для горожан велотрассы. Также я хотела бы обратиться к предпринимателям, бизнесменам, горожанам – с предложением поддержать этот замечательный проект.

«Год массового спорта» пройдет в Иркутске с 30 апреля до 31 декабря 2021 года.

Проект проходит при поддержке администрации г. Иркутска, Байкальского банка ПАО Сбербанк, фитнес-клубов Физрук и World Class. Генеральный партнер проекта – «Байкальская региональная компания». Куратор «Года массового спорта» – Александр Откидач.

Подробную информацию о проекте можно узнать на первом спортивном портале:



## Одному из ведущих застройщиков Иркутска исполнилось 63 года

За 63 года небольшой отдел при городском исполкоме, где работало два десятка человек, превратился в большую строительную компанию АО «УКС города Иркутска», которая возводит комфортное жилье и современные социальные объекты.

Становление компании неразрывно связано с историей родного города и развитием отрасли. Все, что пережил строительный комплекс, пережито и АО «УКС города Иркутска»: подъемы и спады, бурное развитие и кризисы, перевод отрасли на рыночные рельсы и внутренняя перестройка, а также тяжелый для всех 2020 год, связанный с введенными в Иркутской области ограничительными мерами, направленными на предупреждение распространения COVID-19.

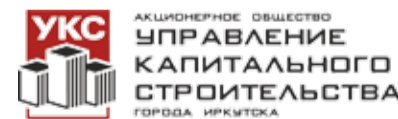
Сегодня АО «УКС города Иркутска» продолжает активное возведение строительных объектов. Опираясь на многолетний опыт, компания продолжает реализацию одного из самых крупных проектов комплексной застройки в городе – жилой район «Эволюция» в Ленинском округе, в котором будут проживать более 5 000 человек. Это микрорайон со всей необходимой инфраструктурой, здесь уже работа-

ют детский сад и современная школа на 1275 мест, а также магазины, аптеки, фитнес-центр, супермаркеты, образовательные центры и др. А самое главное, что все это – в шаговой доступности для жителей «Эволюции».

### «УКС города Иркутска» в цифрах:

Введено в эксплуатацию – 551 176 кв.м;  
Количество квартир – 9 507;  
Количество блок-секций – 187;  
Социальных объектов – 15.

Прим.: С 2002 по 2021 гг.



Телефон отдела продаж: (3952) 285-100  
Адрес: Иркутск, ул. Сухэ-Батора, 14  
[www.uks.irkutsk.ru](http://www.uks.irkutsk.ru)



Проектные декларации на наш.дом.рф



# En+ о новых проектах в Иркутской области

Модернизация ГЭС и алюминиевых заводов, благоустройство Цесовской набережной, восстановление Курбатовских бань, гостиницы «Ретро» и Иркутского ипподрома, строительство нового офисного центра и Международного центра водных ресурсов – компания En+ Group рассказала о проектах, которые планирует реализовать в Иркутской области в ближайшее время.

## ВРЕМЯ ПЕРЕМЕН

Многие активы En+ Group: алюминиевые заводы, гидроэлектростанции – были построены в 1960-1970-е годы, когда был совсем другой подход и к экологии, и к производству, рассказал Антон Бутманов, директор по устойчивому развитию En+, на презентации центра водных ресурсов, которая прошла 23 апреля.

– Пришло время меняться. С 2015 года, когда было подписано Парижское соглашение по климату, En+ сформулировала для себя семь ключевых целей: борьба с изменением климата, сохранение экосистем суши, недорогостоящая и чистая энергия, ответственное потребление и производство, чистая вода и санитария, хорошее здоровье и благополучие, достойная работа и экономический рост, партнерство в интересах устойчивого развития.

Чтобы достичь этих целей, компания взяла курс на активную трансформацию: была запущена программа технического перевооружения ГЭС «Новая энергия», которая позволяет при тех же ресурсах получать больше энергии, стартовала модернизация алюминиевых заводов.

– Всё это позволит компании значительно уменьшить углеродный след, – отметил Антон

Бутманов. – Уже сегодня многие мировые лидеры: Мерседес, Ауди – готовы покупать только низкоуглеродный алюминий. И мы – компания номер один по этому показателю. Глобальная цель En+ – достичь нулевого баланса выбросов парниковых газов к 2050 году и сократить минимум на 35% выбросы ПГ к 2030 году.

## ВРЕМЯ РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ

Ключевые металлургические и энергетические активы En+ находятся в трёх регионах – Хакасия, Красноярском крае и Иркутской области.

– Мы знали, что трансформация компании невозможна без развития экономики в регионах, – подчеркнул Антон Бутманов. – Меняясь сами, мы меняем мир вокруг себя, меняем отношение к экологии. Поэтому, приступая к разработке Международного центра водных ресурсов, который будет размещен рядом с Байкалом, на бывшей промплощадке БЦБК, нам важно, чтобы это был полностью экологически чистый проект. Он должен соответствовать политике устойчивого развития En+, приоритеты которой определил основатель компании и общественный деятель Олег Дерипаска.

## ВРЕМЯ НОВЫХ ПРОЕКТОВ

Выработка электроэнергии и производство металла – основная деятельность En+.

– Но мы понимаем, что для устойчивого развития региона на годы вперёд этого явно недостаточно, важно заниматься инфраструктурными проектами. Поэтому наша группа реализует сейчас ряд крупных строительных проектов, как в самом Иркутске, так и на Байкале, – подчеркнул Антон Бутманов.

Один из них – это благоустройство Цесовской набережной. На территории трёх бывших промышленных зон – ТЭЦ-2, чаеразвешочной фабрики и дрожжевого завода – разработчики концепции планируют сделать единое общественное пространство, доступное для всех горожан.

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

К проекту привлекли архитектора с мировым именем Кэнго Кума. Благоустроить набережную, протяжённость которой составляет 1,6

километра, начнут только после того, как будет сделано берегоукрепление участка. Оно должно быть профинансировано из средств федерального бюджета по проекту, выполняемому городом. Благоустройство будет выполнять застройщик. Сейчас на территории бывшей ТЭЦ-2 идёт строительство инфраструктурных объектов – водососной станции и электроподстанции.

Еще один объект культурного наследия, который планирует восстановить компания En+, – это отель «Ретро» на улице Карла Маркса. Он будет рассчитан на прием первых лиц.

– Третий проект – городской ипподром, – добавил Антон Бутманов. – Его хотели застроить жильем. Сейчас идёт процедура банкротства, мы выкупили долги и будет восстанавливать единственный ипподром в Восточной Сибири.

Также компания активно занимается развитием горнолыжного курорта «Гора Соболиная» в городе Байкальске.

– У нас в регионе работает более 35 тысяч сотрудников. Сейчас происходит переезд штаб-квартиры En+ в Иркутск. Планируем построить новый офис в районе старого Глазковского моста. Иркутская область – ключевой регион для En+. Мы заинтересованы в том, чтобы регион развивался, – резюмировал Антон Бутманов.



## Международный центр водных ресурсов построят в Байкальске

### 8 вопросов о новом проекте

En+ Group представила первые детали проекта Международного центра водных ресурсов. Его построят в городе Байкальске Иркутской области. «Это должна быть экологически чистая история», – заявил на презентации Сергей Понамаренко, директор департамента по развитию производственной системы En+. Он ответил на ключевые вопросы о проекте, признав, что многое на данный момент зависит от рекультивации отходов БЦБК.

#### 1. Кто участвует в проекте?

Основной игрок проекта – Внешэкономбанк, разработкой мастер-плана комплексного развития города Байкальска занимается консалтинговое агентство КБ «Стрелка», а En+ Group является партнером проекта, уточнил Сергей Понамаренко.

– Меморандум о партнерстве был подписан в январе 2021 года. Сейчас мы работаем во взаимодействии со всеми участниками, чтобы концепция Международного центра водных ресурсов правильно и органично вписалась в мастер-план Байкальска. Там планируют создать многофункциональный кластер производственного, научно-исследовательского, туристического и образовательного значения.

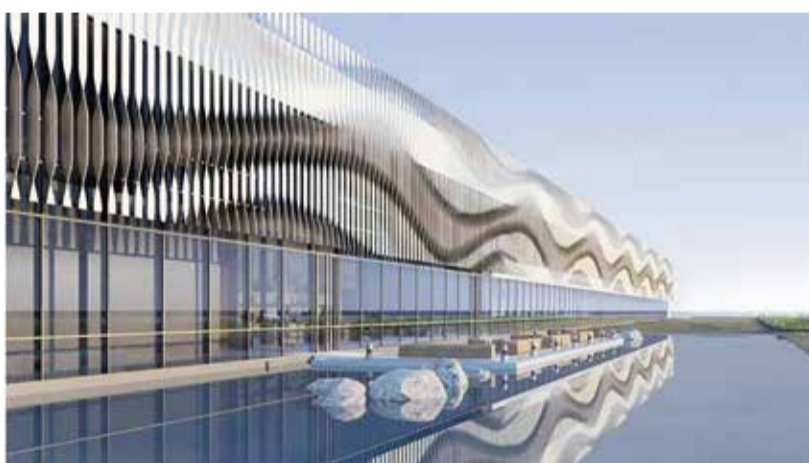
#### 2. Где именно построят центр?

Международный центр водных ресурсов будет размещен на бывшей промышленной площадке БЦБК.

– Это сложная площадка. Там есть действующая ТЭЦ, есть старые пустующие здания. Территория комбината достаточно большая, центр водных ресурсов будет занимать меньше 10 процентов, это примерно 20 га. Для размещения центра предложено шесть участков, сейчас мы определяемся с местом. Главное требование проекта – площадка должна быть полностью очищена от отходов, – отметил директор департамента по развитию производственной системы En+.

#### 3. Что войдет в состав центра?

Центр водных ресурсов будет включать четыре подпроекта: производство питьевой воды, Музей воды, образовательную платформу и научно-исследо-



Дизайн-проект Международного центра водных ресурсов на Байкале

EN+ GROUP

вательскую базу.

– Центр водных ресурсов будет построен как единое здание, где под одной крышей разместятся все четыре проекта. Сейчас ведется концептуальная проработка проекта по производству воды, мы просчитываем время, ресурсы, – подчеркнул Сергей Понамаренко.

#### 4. Как будет организовано производство воды?

Инвестиции в производство питьевой воды в рамках Международного центра водных ресурсов в Байкальске составят 87,5 миллионов евро. На предприятии будут работать порядка 200-250 человек, а объем производства составит один миллиард литров воды в год.

– Это предварительные цифры, – уточнил директор департамента En+. – В настоящее время мы прорабатываем вопрос установки оборудования, выбран известный мировой производитель Krones. Данное оборудование хорошо

себя зарекомендовало на действующем заводе En+ по розливу воды в Порту Байкал. Там производится порядка 55 млн тонн воды в год. Параллельно с оборудованием обсуждаем вопрос перехода от пластиковой бутылки на более экологичную тару. Нам важно, чтобы новое производство в Байкальске было экологически чистым и полностью соответствовало принципам устойчивого развития En+ Group.

#### 5. Как будет работать информационная платформа центра?

Международный центр водных ресурсов станет современной базой не только для инфраструктуры по розливу экологически чистой питьевой воды, но и для образовательных и волонтерских проектов En+ Group, а также научных исследований, рассказал Сергей Понамаренко.

– Уже подписаны соглашения с рядом институтов. В частности, в марте мы до-

говорились с ИГУ – одним из ведущих российских университетов – по вопросам изучения Байкала. В университете работают международно признанные специалисты, которые активно исследуют экосистему озера, осуществляют мониторинг его состояния. В Больших Котах у ИГУ есть «Точка №1», где ведется экологический мониторинг Байкала уже более 70 лет. Сейчас мы ведем переговоры, чтобы «Точка №2» появилась в Байкальске. Также взаимодействуем с Сибирским отделением РАН. Они являются партнерами Росатома, который отвечает за очистку накопленного вреда на БЦБК. Ученые СО РАН должны будут подтвердить, привела ли очистка и рекультивация к показателям, к которым все стремятся.

#### 6. Когда утвердят окончательную концепцию?

В настоящее время уже прорабатывается дизайн-проект центра водных ресурсов, чтобы его можно было включить в мастер-план Байкальска.

– Фасад будет выполнен в виде волны, планируется применение экологически чистых материалов, например, из алюминия. Перед центром будет терраса с водоемом, рядом размещен парк лекарственных растений. Здание будет состоять из двух ярусов. Производство питьевой воды будет организовано на первом ярусе. Помещения будут стеклянными, поэтому можно легко организовывать промышленный туризм и на втором ярусе сверху наблюдать, как организовано производство. Окончательная концепция центра будет определена, когда определимся с ВЭБом по площадке, потом проект будет представлен на

суд общественности, – сообщил Сергей Понамаренко.

#### 7. Какие инвестиции потребуются?

Сергей Понамаренко отказался назвать сумму инвестиций En+ в Международный центр водных ресурсов.

– Не готов пока ответить, многие вопросы еще в стадии проработки.

#### 8. Когда будет реализован проект?

Сроки реализации проекта Международного центра водных ресурсов во многом зависят от сроков рекультивации отходов на БЦБК.

– ВЭБ планирует завершить этот процесс к 2024 году. Мы берем на проект Международного центра год и еще пару лет – на строительство, соответственно, в планах выйти на реализацию к 2025 году. Международный центр водных ресурсов должен быть экологически чистой историей, чтобы ни у кого не было никаких сомнений. Для нас принципиально важен этот вопрос, – подчеркнул Сергей Понамаренко. – En+ в своей деятельности поддерживает поставленные государством задачи по сохранению экологии и социально-стратегическому развитию Байкальского муниципального образования и Байкальского региона. Для компании участие в таком масштабном инвестиционном проекте является важным шагом для сохранения и защиты окружающей среды – это часть политики устойчивого развития, приоритеты которой определил основатель компании и общественный деятель Олег Дерипаска.

Елена Демидова



# Электричества хватит для всех

В Иркутском районе введена новая подстанция «Столбово». Её мощности в два раза превышают мощности города Шелехова. Это открывает огромные перспективы для новых производств в районе и развития жилищного строительства.

## ПОЧЕМУ СЕТИ РАБОТАЮТ НА ПРЕДЕЛЕ

Минувшей зимой жители Иркутского района не раз оставались без электричества. Вопрос со строительством новых подстанций встал ребром, хоть и не был неожиданностью. Проблема назрела давно: территория активно застраивается, нагрузка на электрические сети растет ежегодно на 15%. Осложняют ситуацию плохая теплоизоляция домов и не 100% наличие «умных» счетчиков.

– Основная часть нагрузки – электрообогрев жилых домов, – рассказал Михаил Хардигов. – Большинство частных домов в Иркутском районе не соответствуют сибирскому климату: для того чтобы поддерживать комфортную температуру в сильные морозы, толщина внешних деревянных стен должна быть не менее 62 см. У нас же многие дома построены из бруса 10-18 см. Жители вынуждены обогревать помещения с помощью электричества. Мощности, которая выделяется домохозяйствам – 15 кВт – недостаточно для этих целей.

В Иркутской электросетевой компании (ИЭСК), в ведении которой находится энерго-снабжение Иркутского района, рассказали, что сейчас законодательство требует установки в домах интеллектуальных приборов учета. Они, кроме прочего, позволя-



Михаил Хардигов, руководитель энергетического бизнеса компании En+ Group

Фото А.Федорова

оборудование, но без улучшения теплоизоляции жилья проблему не решить.

– Превышение мощности сверх нормативной оплачивается по более высокой стоимости, – напомнил Михаил Хардигов, – будущие собственники должны понимать это. Надо требовать энергоэффективные дома от застройщиков или заниматься улучшением теплоизоляции самостоятельно, чтобы не «обогревать улицу» – это неэффективно и рано или поздно ударит «по карману».

## МОЩНОСТЬ БОЛЬШЕ, ЧЕМ В ШЕЛЕХОВЕ

Подстанция «Столбово» была введена в эксплуатацию 7 апреля, на три недели раньше запланированного срока. Энергетики могли бы справиться с задачей еще быстрее – если бы не сложности с выделением земельного участка, которое заняло три года.

В строительстве подстанции и отходящих ЛЭП компания ИЭСК инвестировала более 500 миллионов рублей. По словам Михаила Хардигова, на подстанции установлено самое со-

временное оборудование и применены лучшие разработки в области оперативного управления. «Столбово» обеспечит электроэнергией более 9 000 жителей населенных пунктов Александровского тракта Иркутского района – Усть-Куды, Урика, Максимовщины, Столбова, Глазунова, СНТ «Тихий плес», «Коммунальщик», «Локомотив», «50 лет Победы», «Зеленое», «Раздолье 2», «Светофор», «Дионис», «Глория» и «Веселое».

– Мощность подстанции – 80 МВА. Для сравнения: город Шелехов потребляет 43 МВА в зимний максимум нагрузки, – рассказал Михаил Хардигов. – «Столбово» позволит нам разгрузить подстанцию «Урик». На новый центр питания в текущем году мы планируем перевести не менее 20 МВт, это позволит частично решить проблему дефицита энергетических мощностей в зоне Усть-Куда–Урик–Грановщина–Хомутово и повысить качество передаваемой потребителям электрической энергии. Ощутимое улучшение с точки зрения энергоснабжения жители почувствуют уже в ближайшее время, и оно коснется не только тех, кто подключится к новой подстанции, но и тех, с чьих линий будет снята лишняя нагрузка.

## НОВЫЕ МОЩНОСТИ ПРИВЛЕКУТ ИНВЕСТОРОВ

Ввод в эксплуатацию крупной подстанции «Столбово» позволит не только равномерно

перераспределить нагрузку и повысить надежность энергоснабжения существующих потребителей, но даст возможность присоединять новые жилые дома, а также развивать производство и сельское хозяйство.

– Иркутский район – очень привлекательная территория для инвесторов, – отметил Игорь Кобзев на пресс-конференции, посвященной открытию подстанции «Столбово». – Здесь можно заниматься не только индивидуальным жилищным строительством, на территории можно развивать тепличное хозяйство и вести другую деятельность, связанную с обеспечением продовольственной безопасности. Сельхознаправление очень важно для нас, мы видим заинтересованность инвесторов и будем привлекать их в том числе на федеральном уровне.

Подстанция «Столбово» – не первый объект, введенный энергетиками в Приангарье за последнее время. Олег Дерипаска, основатель компании En+ Group, еще несколько лет назад поставил задачу модернизации и развития электросетевого хозяйства Иркутской области, которая способствует улучшению социально-экономического климата. Совсем недавно в рамках этой стратегии произошло эпохальное событие – En+ Group дала первую электроэнергию с подстанции «Озерная» на Тайшетский алюминиевый завод.

Модернизация электросетей в регионе будет продолжаться. Так, в Уриковском муниципальном образовании предусмотрен ввод дополнительных трансформаторных мощностей в объеме 178 МВА. Запланированные мероприятия предполагают рост мощности до 385 МВА, то есть на 86% в сравнении с текущей. Суммарные предусмотренные инвестиции составляют порядка 2 млрд рублей.

– К началу осенне-зимнего периода мощность с ПС «Столбово» будет выдаваться через линии 35 кВ «Столбово–Усть-Куда» и «Столбово–Садоводство» напряжением 10 кВ из-за технического состояния энергохозяйства, которое также подлежит модернизации, – рассказал Михаил Хардигов. – В дальнейшем, после окончания строительства подстанций 35 кВ, линии будут переведены на более высокое напряжение. Строительство подстанций ПС 35 кВ планируется начать в 2022 году, завершить в 2026 году.

Совпадут ли планы с реальностью? Да, если все: и правительство Иркутской области, и муниципалитеты, и застройщики, и электросетевые, ресурсоснабжающие организации, и сами граждане – включатся в этот процесс. По словам Михаила Хардигова, надежное электроснабжение Иркутского района требует усилий всех участников.

Наталья Понамарева

Ввод в эксплуатацию подстанции «Столбово» позволит не только равномерно перераспределить нагрузку и повысить надежность энергоснабжения существующих потребителей, но даст возможность присоединять новые жилые дома, а также развивать производство и сельское хозяйство

ют автоматически прекращать подачу электроэнергии при превышении мощности. Однако пока такие счетчики установлены только в трети домов. Жители, у которых их еще нет, имеют возможность потреблять электроэнергию сверх договорной мощности и перегружать сети.

– По всем подстанциям в Иркутском районе прошедшей зимой фактически потребляемая мощность в среднем была на 50% выше, чем разрешенная по договорам технологического присоединения, – отметил Михаил Хардигов. – В ситуации, когда договорные обязательства потребителями не соблюдаются, оборудование вынуждено работать на пределе технических возможностей.

Новая подстанция серьезно улучшит ситуацию, однако вряд ли станет «панaceей от всех бед»: можно сколько угодно модернизировать

# Мощность Иркутской ГЭС выросла на 24,7 МВт

Компания En+ Group сообщает об успешной аттестации гидроагрегата №2 Иркутской ГЭС после полной замены. Техническое перевооружение гидроагрегата произведено в рамках программы модернизации гидроэлектростанций «Новая энергия», сумма инвестиций составила более одного миллиарда рублей.

Установленная мощность Иркутской ГЭС с 1 мая увеличилась с 662,4 МВт до 687,1 МВт. Это результат комплексной программы модернизации сибирских гидроэлектростанций En+ Group «Новая энергия», начатой по предложению основателя компании Олега Дерипаски в 2007 году. На Иркутской ГЭС до 2023 года будет проведена замена четырех гидроагрегатов из восьми.

Пока полностью заменен первый гидроагрегат со стационарным номером 2, в ноябре 2020 года он был включен в сеть и успешно прошел приемо-сдаточные испытания. Результаты эксплуатационных испытаний подтвердили соответствие параметров оборудования, всех технологических систем и конструкций агрегата проектным решениям и техническим нормам, а также возможность увеличения мощности гидроагрегата с 82,8 МВт до 107,5 МВт. С 1 мая произведена перемаркировка гидроагрегата №2 Иркутской ГЭС с увеличением его мощности на 24,7 МВт.

Новое оборудование обладает высокой надежностью и экологической безопасностью. На смену действующим поворотно-лопастным гидротурбинам приходят турбины пропеллерного типа. Такой тип рабочего колеса обладает более высокими энергетическими показателями и при этом более надежен в эксплуатации. Упрощенная конструкция из-за исключения механизма разворота лопастей, приводимого в движение давлением турбинного масла, делает рабочее колесо более экологичным.

– Новый гидроагрегат полностью отвечает всем современным требованиям к безопасности и эксплуатационной надежности гидроэнергетического оборудования, что ещё раз подтверждено результатами аттестации нового оборудования контролирующими органами. После замены четырех гидроагрегатов Иркутская ГЭС будет дополнительно вырабатывать до 260 млн кВт/ч, – отметил Михаил Хардигов, руководитель энергетического бизнеса En+ Group.





# Как получать пассивный доход с акций

Инвестирование в рынок акций — отличный способ сохранения и приумножения капитала. Но знаете ли вы, что можно зарабатывать не только на разнице цен бумаг при их покупке и продаже, но и получать прибыль на акции, не продавая их? О том, как это сделать, рассказывает Вадим Остапенко, директор филиала инвестиционной компании «Фридом Финанс» в Иркутске.

## ЧТО ТАКОЕ ДИВИДЕНДЫ

Когда инвестор покупает акции какой-то компании, он становится владельцем части этой компании. А значит, имеет право получать доход не только с разницы курсов, но и с дивидендов. Это прибыль компании, поделенная на всех держателей акций. Важно, что акции бывают привилегированные и обычные. На первые компания обязана выплачивать дивиденды, а вот получите ли вы их на обычные акции, зависит от политики фирмы.

Сумма дивидендов также зависит от политики эмитента и доходности бизнеса компании. То есть, если дела компании идут хорошо, дивиденды растут. В противном случае сумма дивидендов уменьшается или их не выплачивают совсем. Бывают и исключения, когда организация понесла убытки, но приняла решение все равно выплатить дивиденды из нераспределенного бюджета. Это делается для того, чтобы не потерять лояльность своих акционеров и еще больше денег, если эти самые акционеры массово пойдут продавать акции.

Как выбрать компанию с самой выгодной дивидендной политикой? Есть специальные сайты-скринеры, которые собирают всю информацию: сколько лет компания на рынке, как у нее идут дела, какой процент от прибыли отдается на дивиденды, какова регулярность и стабильность выплат (по США — finviz.com и dividend.com, по российским компаниям — онлайн-магазин акций Freedom24). Рассмотрим на примере. Крупнейший оператор сотовой связи и интернет-провайдер в США AT&T, начиная с 1986 года, раз в квартал выплачивает дивиденды своим акционерам. Раньше это было \$0,116 на каждую акцию, сейчас — уже \$0,52. Вывод: дела компании идут хорошо, дивиденды выплачиваются регулярно и растут в цене. Этот эмитент показывает



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

Фото А. Федорова

одну из самых высоких на рынке США дивидендных доходностей — более 6%.

## ПОКУПКА АКЦИЙ ПОД ДИВИДЕНДЫ

Когда покупать акции, если вы рассчитываете на дивиденды? Если в голове промелькнул ответ «в день выплат», то вы не совсем правы, это лучше сделать не позднее, чем за два дня до даты закрытия реестра акционеров перед выплатой дивидендов. Дата закрытия реестра — это день, в который компания начислит дивиденды держателям акций, также ее называют «отсечка». Эта информация открыта, она есть у брокеров и бирж, на их сайтах. Стоит учитывать, что акции реагиру-

ют на спрос, а чем ближе день выплат, тем больше желающих решают зайти на рынок и прикупить бумагу ради секундной выгоды. Затем по закону спроса, после выплаты, цена акции упадет примерно на размер дивидендов, сводя вашу прибыль к нулю, — это явление называется «дивидендный гэп».

Рассмотрим на примере бумаг Сбербанка России. 1 октября акции банка стоили 228,5 рубля. В этот день компания должна была выплатить дивиденды в размере 18,7 рубля. Все, кто узнал об этом в последний момент, купили акцию по самой высокой цене и поспособствовали еще большему ее росту. На следующий день после выплаты акции стали стоить 208 рублей за штуку, потому что инвесторы, же-

лающие заработать на разнице в цене, продали свои акции на пике. Некоторым из них даже не понадобилось ждать выплаты дивидендов. Если вы действительно хотите заработать, покупайте акции заранее — например, на просадках цен. И до собрания совета директоров компании, на котором будут решать вопрос о выплате дивидендов. С этого момента цена акции обычно начинает расти.

Инвестору важно помнить также про режим торгов «Т+2» — это время между покупкой акции и ее появлением в вашем портфеле. Если на торговлю бумагой действует режим «Т+2», вы станете официальным владельцем акции только через два дня после ее покупки. Учитывайте это, если собираетесь купить дивидендные бумаги прямо перед закрытием реестра. Например, если дата закрытия реестра — 15 сентября, акции торгуются в режиме «Т+2», значит, купить их нужно на два торговых дня раньше, а также учесть выходные и праздничные дни, в которые торги не проводятся.

## ДИВИДЕНДНЫЕ СТРАТЕГИИ

*Долгосрочное вложение денег в акции дивидендных аристократов США.* Дивидендные аристократы — это компании, входящие в индекс S&P 500, которые на протяжении не менее 25 лет повышали размер дивидендов. Это компании, средний дневной доход которых больше \$5 млн. В топ таких акций входят Coca-Cola, Johnson & Johnson, AbbVie Inc.

*Вложение в акции российских компаний, которые платят регулярные повышенные дивиденды.* Тут та же суть: высокая капитализация, высокая надежность и стабильность выплат. Доходность выше, чем у американских аристократов. Хороший пример

— «Норильский никель», который за последние два года выплачивал своим акционерам дивиденды в размере от 557 рублей до 883 рублей на каждую акцию.

*Покупка акций, получение дивидендов и ожидание закрытия дивидендного эпа.* То, о чем говорилось выше: купить как можно раньше, получить прибыль с дивидендов, дождаться, пока акция вернется к прежней стоимости, и продать. Этот период инвестирования можно назвать краткосрочным или среднесрочным.

Российские компании славятся самыми высокими дивидендами, и этим стоит воспользоваться. Допустим, вы хотите получать пассивный ежемесячный доход в размере около 50 тыс. рублей при покупке акций Сбербанка (600 тыс. рублей в год). Сколько акций нужно купить и во сколько это обойдется? Делим 600 тыс. рублей на последнюю дивидендную выплату Сбера — 18,7 рубля. Получается 32 085 штук. Одна акция стоит сейчас около 290 рублей, то есть на покупку бумаг нужно потратить более 9,3 млн рублей, чтобы получать ожидаемую прибыль от дивидендов. Если таких денег нет, что то нужно выбирать для инвестиций акции с большей дивидендной доходностью.

Не забывайте, что чем выше прибыльность, тем выше риски. Формируйте портфель постепенно, каждый месяц наращивайте свой портфель и инвестируйте с долгосрочной перспективой.

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

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



ООО ИК «Фридом Финанс», ОГРН 1107746963785, г. Москва, 1-й Красногвардейский проезд, д. 15, 18 этаж, офис 18.02. Лицензия № 045-13561-100000 на осуществление брокерской деятельности, срок действия лицензии не ограничен. Информация в данной статье не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией, упомянутые финансовые инструменты или операции, могут не соответствовать вашему инвестиционному профилю и инвестиционным целям (ожиданиям), в приведенной информации не принимаются во внимание ваши личные инвестиционные цели, финансовые условия или нужды.

# Кредитное охлаждение

## В 2021 году рынок ипотеки ждет сокращение

Российский рынок ипотеки в 2021 году ждет замедление по сравнению с рекордным 2020-м, когда, по данным ЦБ, было выдано более 1,7 млн кредитов на 4,3 трлн рублей. Фактический объем ипотечных кредитов в 2021 году может оказаться примерно на 10% ниже и будет сильно зависеть от траектории повышения ключевой ставки, ужесточения требований ЦБ к выдаваемой ипотеке, а также параметров госпрограммы льготной ипотеки во втором полугодии, считает Константин Енин, управляющий директор «Открытие Research» банка «Открытие».

По оценкам «Открытие Research», в этом году будет выдано примерно 1,4 млн ипотечных кредитов на сумму 3,8-4 трлн рублей. При этом в 2022 году рынок может снова активизироваться — ожидаемое постепенное восстановление экономики после пандемии должно привести к росту доходов населения, который компенсирует текущий уровень цен на жилье.

## ОХЛАЖДЕНИЕ РЫНКА

В апреле 2021 года рынок жилья начал проявлять признаки равновесия — замедлился месячный прирост цен, ранее подогреваемый программой льготной ипотеки. По данным ЕИСЖС, в апреле средние цены реализации новостроек в России выросли всего на 0,6% к марту, тогда как в

марте они выросли на 2,5% по сравнению с февралем.

Об охлаждении рынка говорит и уменьшение количества сделок на рынке недвижимости. При этом в годовом выражении ипотека пока растет: по данным Frank RG, в первом квартале выдано почти 420 тыс. ипотечных кредитов на первичное и вторичное жилье, что на 21% выше, чем за аналогичный период 2020 года. Общая сумма достигла 1,17 трлн руб., что на 40% выше, чем годом ранее.

Тем не менее факторы роста ипотечного рынка постепенно сходят на нет. Ключевая ставка вновь была повышена и достигла 5%. Это постепенно отразится на ставках по ипотечным кредитам — их снижение прекратится, а затем возможен переход к росту. Кроме того, ЦБ анонсировал возможное ужесточение требований к выдаче ипотеки, в т.ч. увеличение уровня

надбавок для заемщиков с первоначальным взносом от 15% до 20%. Что также может сократить объем выдачи.

Инвестиционный мотив приобретения квартир также можно считать исчерпанным. Основная масса клиентов, «перекладывающих» деньги в квадратные метры из-за снижения ставок по депозитам, уже закрыла сделки. Цикл быстрого подорожания жилья завершен, и покупка новостроек больше не является эффективным инвестиционным инструментом, особенно с учетом по-прежнему низких арендных ставок.

## Льготную ипотеку ждет коррекция

Пока повышение ключевой ставки не отразилось на рынке жилья.

На первичном рынке все еще действует льготная ипотека, ставка по которой зафиксирована и субсидируется государством. Завершение этой программы, действующей до 1 июля 2021 года, или ограничение ее географии (Банк России предлагает ограничить программу 24 регионами) окажет на рынок большее влияние, чем рост ключевой ставки. В преддверии ее завершения, по аналогии с ситуацией в 2018-2019 гг., может произойти всплеск спроса из-за покупателей, стремящихся зафиксировать низкие ипотечные ставки.

Очевидно, наиболее вероятный сценарий продления госипотеки — ее трансформация в целевое субсидирование отдельных регионов или даже локаций. С одной стороны, это позволит рынку прийти к более сбалансированному

состоянию. С другой, дает государству эффективный инструмент стимулирования конкретных местных рынков.

## СТАВКИ БУДУТ РАСТИ

До конца года, с учетом возможного роста ключевой ставки, ставки по ипотеке на новостройки могут колебаться в пределах 7,5-8,5%, а на «вторичку» подняться до 9-10%. Повышение ипотечной ставки сделает неизбежным рост ежемесячного платежа, а это может привести к снижению спроса или цен. По примерным расчетам, повышение ставки на 1 п.п. увеличивает размер ежемесячного платежа примерно на 8%.



# «Каждый дом индивидуален»

## 4 шага к уникальному дому в «Патроны Парке»

В поселке «Патроны Парк» каждый дом индивидуален, и, как говорят авторы проекта, это не просто слоган, а реальное положение вещей. Даже выбирая типовое решение из каталога девелопера, заказчик может быть уверен: его дом будет единственным в своем роде – как снаружи, так и внутри. Главный архитектор поселка «Патроны Парк» Дмитрий Кузнецов рассказал, как строится работа по выбору архитектурных и планировочных решений.

### ШАГ 1. ИНТЕРВЬЮ

Работа с заказчиком в «Патроны Парк» всегда начинается с обстоятельного интервью. Девелоперу важно выявить потребности семьи, узнать о привычках и стиле жизни – все это помогает при проектировании дома, по-настоящему комфортного для жизни.

**Дмитрий:** Во время беседы мы узнаем состав семьи, количество и возраст детей, есть ли домашние животные, сколько этажей нужно – один или два, какие помещения необходимы взрослым и детям, какой у людей распорядок жизни, когда им хочется видеть солнце – во время завтрака или ужина – и так далее... Все это – принципиальные вопросы, которые необходимы для правильной постановки дома за земельный участок, для верного выбора планировочных решений.



Дмитрий Кузнецов, главный архитектор поселка «Патроны Парк»

Фото: А.Федорова

### ШАГ 2. ВЫБОР ДОМА

Дом заказчики могут выбрать из каталога типовых решений «Патроны Парка». В копилке девелопера – порядка сорока готовых вариантов. На базе каждого из них можно создать свой индивидуальный проект. Бывает и так, что будущим жильцам нравится какой-то дом из уже построенных в поселке: «Хотим такой же».

**Дмитрий:** Чем дальше развивается проект «Патроны Парк», тем больше у нас индивидуальных домов. Работа на основе типовых решений позволяет вести процессы быстрее, чем создавать

проект полностью с нуля: каждый дом в каталоге – давно нам известен, понятен, хорошо проработан. Но даже при выборе одного и того же типового решения дома в итоге получаются разными, уникальными – и с точки зрения архитектуры (цвет кирпича, облицовка), и с точки зрения внутреннего наполнения.

повредив при этом ни одного дерева. Так реализуются принципы «органической архитектуры» и давно известный подход девелопера: «Мы строим между соснами, а не вместо них».

**Дмитрий:** После интервью нам понятна площадь дома, состав помещений. Обычно мы располагаем дом, с учетом рельефа, таким образом, чтобы он был в трех метрах от участка соседей. Важно, чтобы окна жилых помещений: спальни, гостиной – выходили на юг, юго-восток, юго-запад. С южной стороны стараемся разместить и внутренний, приватный дворик. Северо-запад, северо-восток задействуем для размещения технических помещений.

### ШАГ 3. ПОСТАНОВКА ДОМА НА УЧАСТОК

Разместить дом на участке – задача непростая. Важно соблюсти все параметры приватности, безопасности и органично вписать его в ландшафт, не

### ШАГ 4. ПЛАНИРОВОЧНЫЕ РЕШЕНИЯ

Современные возможности планировочных решений позволяют выполнить практически любую задачу клиента, оптимизировать площадь дома и не потерять при этом в удобстве, качестве жизни.

**Дмитрий:** Мы всегда стараемся предложить максимально эффективное решение. Не действуем слепо в рамках того технического задания, которое дает заказчик, а применяем весь наш опыт и делаем лучше, превосходя ожидания. При этом обязательно учитываем потребности семьи, привычки, стиль жизни – всю информацию, полученную на этапе интервью. Планировочные решения всегда максимально индивидуальны. Даже если два заказчика выбрали один и тот же дом из каталога, внутри все будет по-разному.

Например, в одной семье двое детей – им важно задействовать все полезное пространство второго этажа. Поэтому там мы размещаем две детских комнаты, спальню, общий гардероб, санузел, один из которых – мультифункциональный, включает нишу со стиральными и сушильными машинами. Во второй семье людей меньше, и под хозяйские апартаменты выделено пол-этажа: спальня на 27 кв.м с панорамным окном, просторная ванная комната, отдельная гардеробная 17 кв.м. При этом на этаже также расположены две детских комнаты и просторный холл, который можно исполь-

зовать как игровую или как семейную комнату. Один и тот же с точки зрения конструктива дом – и совершенно разные планировочные решения, совершенно разные задачи заказчиков.

### ВРЕМЯ ПРОЕКТИРОВАТЬ

Строительство поселка «Патроны Парк» на Байкальском тракте близится к завершению: осталось всего 27 свободных участков, причем продажа в большинстве случаев ведется уже на 2022 год. Впрочем, до начала следующего строительного сезона заказчику будем чем заняться: выбор дома, архитектурных и планировочных решений, разработка инженерии, проекта ландшафта и интерьера требуют времени.

**Дмитрий:** Это более правильный подход: потратить больше времени на проектирование, чтобы потом ничего не переделывать, не менять на следующем этапе. Если приступить к работе над проектом сейчас, то к началу строительства можно подойти с максимально продуманными решениями. Уже в ноябре мы сможем залить фундамент будущего дома, в теплый сезон 2022 года выйти на строительство – и осенью дом будет готов. Останется только сделать ремонт – и можно переезжать.

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

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

# В Саянке начато строительство завода по производству силикатных строительных материалов

Эстетике иркутских новостроек и частных домов в загородных поселках строители уделяют немало внимания. Нередко для облицовки зданий используют силикатный кирпич. Он красив, геометрия его точна, а цветовая гамма богата. Сейчас этот материал завозят из других регионов, но уже в следующем году на иркутский строительный рынок поступит местная продукция. О том, какие стройматериалы будет производить новый завод и на каком этапе сейчас находится проект, Газете Дело рассказал Артем Минеев, исполнительный директор ООО «Саянскгазобетон».



Артем Минеев, исполнительный директор ООО «Саянскгазобетон»

Фото из архива компании

ственный каменный материал, изготовленный из смеси извести, песка и воды, отформованный путем пресования под большим давлением и прошедший автоклавную обработку, – пояснил Артем Минеев. – Материал экологичен. Современная технология производства позволяет добиться очень точной геометрии изделий, а за счет минеральных добавок готовые изделия можно окрашивать в разные цвета. Благодаря всем этим качествам силикатный кирпич востребован на рынке строительных и отделочных материалов.

### МЕНЬШЕ ШУМА, БОЛЬШЕ ПЛОЩАДИ

Силикатные строительные материалы – это не только облицовочный кирпич, но и блоки и пазогребневые плиты. Эти материалы удобны в эксплуатации, но настоящий их «конек» – высокая степень звукоизоляции.

– Силикатная стена проще в отделке и эксплуатации, чем ряд других строительных материалов, и по некоторым качественным показателям превосходит их, – рассказал Артем Минеев. – Например, на стену из силикатного материала проще повесить полку или телевизор – для этого не требуются специальные дюбеля и шурупы. Перегородка из силикатного материала соответствует нормативам по звукоизоляции уже при толщине 70-80 мм за счет того, что это более плотный материал и он хуже пропускает звук. Более тонкие межкомнатные перегородки не только защищают от шума, но и позволяют экономить жилую площадь.

### ПРОИЗВОДСТВО В САЯНСКЕ

Силикатный кирпич, блоки, пазогребневые плиты для межкомнатных перегородок скоро начнут производить в Саянске, на промплощадке ООО «Саянскгазобетон».

– Производство силикатных строительных материалов – новое направление компании, – рассказал Артем Минеев. – Предполагается, что новые продукты будут дополнять существующую линейку. Строить стены частного загородного дома можно из газобетона, облицовывать – силикатным кирпичом, а внутренние перегородки возводить из силикатных блоков. В отличие от керамического силикатный кирпич, по желанию клиента, можно выпускать любого цвета. На старте производства будет несколько цветов: базовый – белый, цветной – светло- и темно-коричневый, а также оттенки серого.

### ПЕРВАЯ ПРОДУКЦИЯ – ЧЕРЕЗ ГОД

По словам Артема Минеева, проект начали прорабатывать несколько лет назад, в активную фазу он вступил в 2019 году. Оборудование для нового завода поставит российская компания, использующая самые передовые технологические решения в этой отрасли. – Последние 6-9 месяцев велось проектирование нового предприятия, – рассказал Артем Минеев. – Сейчас завершается нулевой цикл. На май запланировано начало монтажа каркаса цеха. Ввод завода в эксплуатацию и производство первой продукции запланированы на июнь 2022 года.

Объем производства на первом этапе предполагает 35 млн штук изделий в год, на втором – 70 млн штук в год.

– Будем смотреть на реакцию рынка, – пояснил Артем Минеев. – Сначала мы планируем реализовывать продукцию в Иркутской области, поставлять ее на региональные стройки. Если рынок будет развиваться активно и потребитель оценит нашу новую продукцию по достоинству, будем расширять производство и выходить в другие регионы страны.

### ЭКОЛОГИЧЕН, ТОЧЕН, КРАСИВ

Силикатный кирпич прочен и красив, он широко используется при строительстве и отделке жилых домов в центральной России, на Урале, в Пермской, Тюменской, Екатеринбургской и

Новосибирской областях. В Иркутской области его тоже применяют, но спрос на этот материал мог бы быть гораздо выше, если бы не дорогая логистика, считают эксперты. Везти силикатный кирпич приходится из других регионов, потому что в Иркутской области он пока не производится.

– Силикатный кирпич – это искус-





# Копченая соль от Максима Агалова

Герой нашей новой рубрики «Стартап» Максим Агалов – предприниматель со стажем. Свою бизнес-деятельность он начинал с сети апарт-отелей в Якутии, а сейчас живет в Иркутске и собирается производить кедровую соль. Продукт – совершенно новый на международном рынке – уже презентован на российской пищевой выставке в Москве. Об инвестициях, страхах и важности разработки бренда Максим Агалов рассказал Газете Дело.

## «ПЕРВЫЙ БИЗНЕС ОТКРЫЛ В 20 ЛЕТ»

– Я рано начал жить самостоятельно, в 18 лет пошел работать, устроился водителем самосвала БелАЗ на карьер АЛРОСА. Но даже тогда я хотел создавать что-то новое, свое. Представьте: за спиной сорок тонн алмазной руды, и ты возишь ее с утра до вечера. Я не хотел к 40 годам стать тем, кто возвращается домой по локоть в мазуте и живет только этим. Меня напрягали карьеры, ремонты... Но я делал это, потому что мне нужны были деньги.

Свое первое дело – сеть апарт-отелей в Якутии – открыл с партнером, когда мне было 20. Открыл без ничего – на одном энтузиазме. Но все получилось. Апартаменты работают уже 11 лет, это самая крупная сеть частных гостиниц в республике. В прошлом году мы, как и вся отрасль, встали, но уже возвращаемся в привычное русло. К слову, и с АЛРОСА сотрудничаем. Гостиничный бизнес уже не требует моего большого участия и вовлеченности, и у меня появилась возможность начать новый – лично мой – проект.

## «МЕНЯ ВДОХНОВЛЯЕТ КЕДРОВАЯ СОЛЬ»

– Сейчас я занят производством совершенно нового продукта, меня это сильно вдохновляет. Буду производить кедровую соль – соль, копченую на ке-



дровых шишках. Продукт премиум-качества сделаю в двух модификациях: пищевой и косметической. Интерес в обоих сегментах уже есть.

Крупная и мелкая пищевая соль будет продаваться в пакетах дой-пак в небольшой граммовке и использоваться как приправа к готовым блюдам. Её уже протестировал один из иркутских поваров международного уровня в своем ресторане. Говорит: «Надо делать, Макс, это зашло!».

Первую партию косметической соли готова взять на рассмотрение российско-японская косметологическая корпорация. На широкую аудиторию пла-

нирую выходить, когда будут хорошие объемы производства.

## «ИДЕЯ НОВОГО ПРОЕКТА РОДИЛАСЬ В ПЕРУ»

– Идея производить копченую соль появилась год назад, когда я путешествовал по Южной Америке. Месяц жил в Перу, в джунглях. Во время одной из экскурсий увидел маленькую упаковочку черной соли. Запах был невероятный. Гид сказал, что это коп-

ченая соль. Вернувшись в Иркутск, я постоянно об этом думал и решил делать копченую соль здесь, только коптить ее буду на сибирском сырье – байкальских кедровых шишках.

## «ЗАХОДИТЬ НА РЫНОК РЕШИЛ ЧЕРЕЗ МОСКВУ»

– Всегда сложно начинать что-то совершенно новое. Сначала я «уперся в стену» и буксовал. Было много страхов, они ограничивают. Но потом ты идешь, справляешься с ними – и все получается.

Первым делом я обратился в патентную службу, там провели анализ, и оказалось, что такого продукта, как кедровая соль, в мире нет, технология патент-пригодна. Мне подготовили документы, сделали техусловия, описание – всё, что нужно, и запатентовали. Пришла пора представить новый продукт и начинать производство.

Презентация стартапа была в апреле: представил кедровую соль на самой крупной российской пищевой выставке. Решил «заходить» на рынок через Москву – думаю, это сработает.

## «НА СТАРТЕ ВСЕГДА МНОГО НЕИЗВЕСТНЫХ»

– Я не люблю считать, сколько трачу. Но в данном случае был составлен бизнес-план, рассчитана себестоимость. На старте всегда слишком

много неизвестных, но в сумму до 10 млн рублей, думаю, уложимся. Сейчас ищу помещение для производства, 250 кв. метров должно хватить.

## «БРЕНД ОТ ГОМБО – ТО, ЧТО НУЖНО»

– Процесс разработки бренда для продукта очень важен. В моем случае он шел параллельно с патентованием. В поисках нужного специалиста я «смотрел» на Москву, но там, во-первых, «космический» ценник, во-вторых, человек далеко, и разница во времени усложняет взаимодействие. Потом через друзей узнал про Гомбо Зориктуева. Посмотрел его инстаграм, позвонил, пришел, и сразу понял: это тот, кто нам нужен.

## «ЗАРАБОТАТЬ – НЕ САМОЦЕЛЬ»

– Любой бизнес должен зарабатывать. Конечно, я тоже рассчитываю заработать на новом проекте, но это не самоцель. Мне всегда хочется необычного, я не люблю повторяться и делать что-то одинаковое. Хотя это, конечно, легче. Даже Олег Тиньков говорил: «Не надо изобретать велосипед! Сделайте то, что уже есть на рынке, просто сделайте это лучше». Но у меня другой путь. Я считаю, что стоит создавать новое. А деньги – они появляются, когда ты занимаешься тем, что любишь.

Наталья Понамарева

**Кредиты для бизнеса**

**ЗАМАХНИТЕСЬ НА БОЛЬШЕЕ С КРЕДИТОМ НА РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА**

- Индивидуальные условия
- Оптимальные сроки кредитования
- Широкая линейка продуктов

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

В некоторых случаях и при финансировании клиента на индивидуальных условиях Банк ВТБ (ПАО) оставляет за собой право запросить дополнительные документы, более подробную информацию о действующих тарифах и полных условиях предоставления услуги уточняйте по телефону 8 800 200 77 99. В офисах Банка ВТБ (ПАО), обслуживающих юридических лиц (кроме кредитных организаций), а также на сайте VTB.RU. Банк ВТБ (ПАО) – генеральная лицензия ЦБ РФ № 1005-РК/ПЛАМА, УТБ (ПАО).

## BAIKALSEA Company завершила первую часть эксперимента по обязательной маркировке питьевой упакованной воды

Центр Развития Перспективных Технологий (ЦРПТ) и BAIKALSEA Company завершили первую часть эксперимента по обязательной маркировке питьевой упакованной воды, который проходит в России с 1 апреля 2020 года по 1 июня 2021 года.



На производстве компании в г. Иркутске было выпущено в оборот более 160 тыс. промаркированных специальным кодом бутылок природной глубинной воды «BAIKAL430» и минеральной воды «Иркутская». Смысл эксперимента заключался в проверке работы оборудования, наносящего код маркировки на каждую бутылку на линии, и последующее считывание данных о произведенной продукции.

«Внедрение маркировки – это естественный процесс, который даст те результаты, которые ожидает потребитель. Это именно гарантия подлинности продукции и, как следствие, качества. Конечно, повышение конкуренции, в том числе нагрузка на предприятия из-за необходимости дополнительных инвестиций, – это негативный момент, однако для обеспечения безопасности потребителей необходимо нести эти затраты. В перспективе

данные о движении всей продукции компании могут помочь в анализе продаж и взаимодействии с партнерами, в том числе с торговыми сетями», – говорит директор по производству Вячеслав Булатов.

BAIKALSEA Company (БАЙКАЛСИ Кампани) – производитель байкальской воды в сегменте премиум, ведущий производитель бутилированной воды из артезианских источников: природной воды «Жемчужина Байкала» (BAIKAL PEARL), лечебно-столовой минеральной воды «Байкал Резерв» (BAIKAL RESERVE), а также глубинной байкальской воды BAIKAL430.

Система «Честный знак» – маркировка, которая к 2024 году станет обязательной для всех производителей, полностью охватит российский рынок и позволит создать полноценную систему гарантии подлинности и качества товаров.



## ВТБ: госпрограмма ФОТ 2.0 позволила сохранить более 16 тысяч рабочих мест в Иркутской области

В соответствии с Постановлением Правительства РФ №696, ВТБ погасил задолженность 440 предпринимателей и юридических лиц Иркутской области, которые оформили в 2020 году кредиты на возобновление деятельности под 2% годовых. Таким образом, 96,9% заемщиков банка в регионе выполнили условия госпрограммы, сохранив более 16 тысяч рабочих мест.



Госпрограмма кредитования предприятий на возобновление деятельности ФОТ 2.0 была запущена 1 июня прошлого года для поддержки наиболее пострадавших от влияния пандемии коронавируса отраслей экономики. В Иркутской области льготные кредиты в рамках госпрограммы получили 454 клиента ВТБ, оформив займы на общую сумму 2,2 млрд рублей. Предприятиям, сохранившим до 1 апреля 2021 года более 90% или до 80% рабочих мест, ВТБ погасил кредитную задолженность полностью или в размере 50% соответственно.

«Поддержка, предложенная государством, в первую очередь потребовалась компаниям сфе-

ры услуг. Также мы оказали помощь социально значимым предприятиям Иркутской области. Своевременная помощь достигла цели – большинство компаний сохранили в своем штате сотрудников и продолжили работу. С 9 марта мы включились в работу по новой программе поддержки предпринимателей, у которых восстановительный период продолжается – ФОТ 3.0 со ставкой 3% годовых. Мы подписали 91 соглашение с компаниями Иркутской области, еще ряд заявок находится в работе», – отметил Александр Макаров, управляющий ВТБ в Иркутской области.

## РУСАЛ запускает новый бренд алюминиево-скандиевых решений ScAlution

Компания будет выпускать под новым брендом весь ассортимент алюминиево-скандиевой продукции.

Для этих целей РУСАЛ разработал и запатентовал экономно-легированные алюминиево-скандиевые сплавы следующих марок: AA 5081 с содержанием до 0,10% скандия для аэрокосмической промышленности; AA 5181 с содержанием скандия до 0,03% скандия для транспортного машиностроения, в том числе судостроения; порошок RS 553 для аддитивных технологий.

Благодаря высоким технологическим и физико-механическим характеристикам, сплавы ScAlution способствуют снижению веса транспорта, расходу топлива и объемов выбросов в атмосферу. Данные сплавы востребованы во всех высокопотребляющих отраслях.

«Инженерам РУСАЛа удалось разработать абсолютно новый научный и промышленный подход в разработке экономно-легированных алюминиево-скандиевых сплавов, технологии их литья и термомеханической обработки. В итоге сплавы ScAlution на 40-50% обладают более высокими механическими характеристиками по сравнению со сплавами без скандия, – сказал технический директор РУСАЛа Виктор Манн. – Применение ScAlution отвечает актуальным вызовам для мировой промышленно-

сти. Так, применение наших сплавов позволяют доставить на орбиту на 300 кг больше полезного груза, морскому судну до 20% снизить вес конструкции».

До настоящего времени алюминиево-скандиевые сплавы применялись только в аэрокосмической отрасли и спортивной индустрии. Три основных фактора сдерживали их широкое применение: высокая концентрация скандия – до 0,25%, значительная стоимость оксида скандия – до 2 000 долл. США за килограмм и отсутствие крупного и надежного производителя оксида скандия. РУСАЛ впервые в мире создал замкнутую цепочку производства – от производства оксида скандия до выпуска готовой продукции.

Благодаря комплексному подходу, РУСАЛом была решена проблема стоимости и обеспечения рынка алюминиево-скандиевыми материалами. По оценкам компаний из транспортной и аэрокосмической отраслей, к 2035 году объем потребления экономно-легированных алюминиево-скандиевых сплавов может составить до 300 000 тонн в год.

ScAlution – составной термин, образованный из трех слов: scandium (скандий), aluminium (алюминий) и solution (решение).



## Иркутская нефтяная компания в 2021 году направит 80 млн рублей на социальные проекты Иркутской области

ООО «Иркутская нефтяная компания» (ИНК) и правительство Иркутской области подписали соглашение о социально-экономическом сотрудничестве на 2021 год. Общая сумма социальной помощи территориям региона составит 80 млн рублей.

Основные проекты компании будут реализованы в трех муниципальных районах – Усть-Кутском, Катангском и Киренском. В частности, более 32 млн рублей будет направлено в Усть-Кутский район, где компания реализует основные проекты. Компания профинансирует ремонт, покупку мебели и оборудования для социальных объектов (школы, детский сад, больницы, дома культуры), окажет поддержку ветеранским, национально-культурным организациям, общинам коренных малочисленных народов севера, спортивным объединениям.

«Развитие территории присутствия является одним из приоритетов компании. Поддержка социальных проектов – традиция для нас», – отметил заместитель генерального директора ИНК Евгений Милов.

«Иркутская нефтяная компания – это хороший

пример для всего бизнес-сообщества. Компания не только вносит весомый вклад в формирование консолидированного бюджета, но и активно участвует в поддержке социальной сферы, культуры, образовательных и экологических программ Приангарья», – отметила министр экономического развития Иркутской области Яна Соболев.

Традиционно ИНК поддерживает масштабные культурные события: международный фестиваль классической музыки «Звезды на Байкале», поэтический и книжный фестиваль «Поэзия на Байкале», культурные акции «Северный десант», «Тотальный диктант», «День Ч» и ряд других образовательных проектов.

Полный перечень социальных мероприятий, реализуемых в Иркутской области, размещен на сайте ИНК в разделе «Безопасность, общество, экология».



## Крупнейшие торговые сети СФО и ДФО объединяются в «Восточный союз»

Региональные торговые сети «Слата», «Красный Яр» и «Самбери» – крупнейшие ритейлеры Сибирского и Дальневосточного федеральных округов России – объединяются в стратегический альянс «Восточный союз» и создают управляющую компанию ООО «Восточные розничные сети».

Миссия альянса – обеспечение доступности продуктов и товаров повседневного спроса по справедливой цене для жителей региона в условиях неблагоприятной экономической конъюнктуры и ускоренное развитие современных форматов торговли на территориях СФО и ДФО.

Стратегическая цель «Восточного союза» – выстроить омниканальный мультиформатный холдинг для укрепления лидерства в продуктовой ритейле СФО и ДФО и войти в ТОП-10 российских рынка. Планируется, что совокупная EBITDA за 5 лет вырастет более чем в два раза.

«Наши регионы заметно отличаются от европейской части России и по плотности населения, и по расстояниям между населенными пунктами, и по устройству товаропроводящей сети, и, соответственно, по предпочтениям покупателей, а понимание локальной специфики – ключевой фактор успеха в регионе, – считает исполнительный директор ТС «Слата» Ярослав Шиллер. – Каждая из сетей, вошедших в альянс, достигла лидерства в своем регионе, назрел переход на следующую ступень, который возможен только в парадигме партнерства: решения становятся всё более сложносоставными и технологичными, их разработка и внедрение требуют кооперации для реализации единой для всех нас миссии – обеспечения наших покупателей самыми качественными продуктами и самым высоким сервисом».

Ключевая задача «Восточного союза» – получение долгосрочного экономического эффекта для участников за счет комплексного решения совместных задач. В рамках объединения, в частности, будут централизованы стратегия развития, категорийный менеджмент, закупочная деятельность, развитие СТМ и онлайн-тор-



говли, маркетинг, IT-решения, логистика и т.д. Объединение позволит также использовать общую базу данных, оптимизировать расходы на развитие, распространить внутри альянса лучшие бизнес-практики.

В течение 2021 года в рамках альянса планируется выстроить совместное управление приоритетными категориями товаров, подписать прямые контракты с федеральными поставщиками, произвести обмен лучшими практиками, наладить собственный импорт по ряду приоритетных категорий, проработать новые запуски собственных торговых марок (СТМ) и консолидировать значительную часть закупочного оборота сетей, что приведет к получению ощутимого мультипликативного эффекта уже к концу текущего года.

Управляющую компанию «Восточного союза» ООО «Восточные розничные сети» возглавила Ольга Наумова, которая также вошла в Правление и Совет директоров альянса.



# Будем строить, будем жить?

Губернатор Иркутской области в конце апреля 2021 года заявил, что в регионе за неполные десять лет планируется построить 6,9 млн квадратных метров индивидуального жилья. Если учесть, что за прошлый год объём ИЖС в Приангарье, по данным статистики, составил 645,2 тыс. кв. м, то план, в принципе, выполнимый. Но насколько эти цифры соответствуют реальности? И насколько, исходя из этого, реалистичны заявленные планы? Кроме этого, наша область стала одним из пяти российских регионов-пилотов, где будут реализовывать типовые проекты индивидуального жилищного строительства. Пока же большая часть индивидуальных домов – это так называемый самострой. Что мешает развитию комплексной застройки, и что может изменить данный тренд? На эти вопросы Газете Дело отвечают застройщики и девелоперы иркутского рынка загородной недвижимости.

## «НА РЫНКЕ МАЛО ЦИВИЛИЗОВАННЫХ ПОСЕЛКОВ»



**Дмитрий Кузнецов, руководитель проекта загородного поселка «Патроны Парк»**

– Если сделать несложный арифметический подсчёт, то 6,9 млн кв. м индивидуального жилья – это, при средней площади дома, к примеру, 150 «квадратов», около 5000 домов в год. Это, конечно, много, даже очень много.

Я думаю, большой объём ввода ИЖС в статданных обусловлен самостроем. Как правило, это дома из бруса, не энергоэффективные, довольно низкого качества. Такие объекты очень быстро теряют в стоимости, потому что они не разрабатывались как продукт, а построены под конкретную задачу или конкретную семью, без учёта рыночных условий. Их сложнее продать, чем построить. В результате рынок насыщается некачественным жильем, которое, на мой взгляд, в ближайшем будущем можно будет отнести к разряду ветхого и аварийного.

Что мешает развивать комплексную застройку в сфере индивидуального домостроения? Нам ничего не мешает, мы реализуем как раз комплексные проекты. Но пока я не вижу в регионе многих девелоперов, заинтересованных в этом. Очень интересен рынок городского жилья, он понятен, сбалансирован, понятна его рентабельность. Рынок загородного жилья не регламентирован. Для предпринимателей это не очень страшно: задавай себе стандарты, которые будут востребованы, и нет проблем. Плохо то, что на этом рынке гораздо больше проектов, не доведенных до ума, то есть не реализованных, обанкротившихся, чем поселков цивилизованных, которые могут стать примером. Кроме этого, часть реализованных поселков – это девелопмент «на уровне земли»: то есть на отведённом земельном участке нарезали «наделы», максимум – подвели к ним электричество, – и продали. Застройка на них всё равно ведётся практически самостройным способом, каждый хозяин сам по себе строит свой дом.

Изменить этот тренд может красивый качественный продукт на рынке загородного жилья. Как только у людей появится выбор между разными поселками, с разной архитектурой и концепцией, с интересным наполнением, конечно, они предпочтут купить готовый продукт, чем строить самостоятельно. Пример тому – посёлок «Патроны Парк», где мы за четыре года построили около 200 домов. Соседние поселки, которые намного старше нас, уже отстают по объёмам строящихся домов, потому что там, по сути, тот же самострой. Там нет общей структуры, низкий уровень благоустройства, нет централизованной канализации, водопровода. Всё это сваливается на плечи собственников, а это, соответственно, и экология, и качество жизни другое.

## «ВСЕ ЖДУТ ИНФРАСТРУКТУРНЫХ ВЛОЖЕНИЙ»



**Олег Барышников, генеральный директор ООО «СЗ Хрустальный Парк», учредитель девелоперской группы «Хрустальный»**

– В ежегодных данных о вводе индивидуальных домов статистика сильно лукавит. Нюанс в том, что в отчётах отражается не совсем новая недвижимость: идёт процесс легализации (оформления по упрощенной схеме) ранее построенных домов, и ориентироваться на публикуемые цифры – значит, питать иллюзию, что в сегменте ИЖС у нас всё хорошо. Сейчас «выходят из тени» объекты, построенные за последние 30–40 лет, и далеко не факт, что этот ресурс ещё долго сможет подпитывать статданные.

Реально ИЖС, на мой взгляд, мизерно, и это можно просчитать путём суммирования всех организованных загородных посёлков за последние 10 лет. Проанализировав цифры, можно понять общую ситуацию и наметить дорожную карту, что нужно сделать для массового (и не всегда комплексного) развития ИЖС.

При этом важным моментом является тот факт, что практически вся земля под Иркутском давно «распилена» под будущее ИЖС (стоит только посмотреть на публичную карту). И весь этот массив ждёт сейчас только инфраструктурных вложений в дорожную сеть, водопровод и электроподстанции.

## «КОМПЛЕКСНЫЕ ПРОЕКТЫ – ТАНДЕМ ЗАСТРОЙЩИКА И ГОСУДАРСТВА»



**Кристина Яковенко, коммерческий директор «Хрустальный Девелопмент»**

– Малоэтажный девелопмент во всём мире развивается по такой схеме: есть строители, есть застройщики, а есть ленд-девелоперы. В России отсутствует прослойка ленд-девелоперов. К примеру, наша компания – это девелоперская группа полного цикла, которая самостоятельно подготавливает земельный участок, проектирует, строит и обслуживает свои проекты. В дальнейшем мы планируем развиваться и как ленд-девелопер, который обеспечивает инфраструктуру на земельных участках, создаёт участки под застройку и открывает их для других застройщиков и строителей. Но это только будущее российского рынка ИЖС, и для него нужны опытные компании, умеющие работать в рамках бюджета и в определённые сроки. Для масштабной комплексной застройки в Иркутске не хватает именно таких компаний. При этом во многих странах данную функцию выполняет власть. У нас же загородные земельные участки очень редко обеспечены коммуникациями и инфраструктурой. Поэтому комплексная застройка, которая обеспечивает действительно комфортный уровень жизни за городом, начинается отнюдь не с самого земельного участка, а далеко за его пределами. Подведение сетей к участку и обеспечение подъездной дороги – это очень серьёзная «добавка» к себестоимости

проекта, и требует дополнительных ресурсов на организацию и проектирование. Для этого нужен опыт взаимодействия со всеми структурами, в том числе, государственными, которого у обычных строителей чаще всего нет. Тем более, что под комплексной застройкой мы подразумеваем не только сети и дороги, но и социальную инфраструктуру, и коммерческие объекты. Это стоит очень много денег, соответственно, ИЖС сразу же становится очень дорогим.

Реализовывать комплексные проекты и обеспечивать правильный подход в их развитии позволит тандем застройщиков и государства. Не зря Минстрой РФ разработал стандарты развития малоэтажной застройки и девелопмента, в которых указано, что нужно комбинировать застройку (индивидуальные дома, таунхаусы, квадрохаусы и другие малоэтажные многоквартирные дома): только в этом случае у людей появится больше возможностей переезжать за город и будет обеспечена необходимая плотность населения, чтобы обслуживание территории было экономически доступно, и при этом окупались коммерческие и социальные объекты в шаговой доступности.

Но пока люди отдадут предпочтение самострою. Он дешевле, хотя это не значит, что выгоднее. Например, если не делать проект, а строить по эскизным чертежам, опираясь на опыт, то потом это, скорее всего, скажется на качестве дома, его энергоэффективности. Такой дом придется больше обслуживать и отапливать, чаще ремонтировать. Кроме того, при самостоятельном строительстве – без проектной документации, без смет, и к тому же растянутом во времени, – стоимость проекта выливается совсем в другую сумму, нежели человек запланировал. Что может изменить этот тренд? Понимание того, что застройщик заинтересован максимально быстро построить объект под ключ, что стоимость дома будет зафиксирована в договоре и что качество дома будет выше. Конечно, здесь поможет информирование населения о минусах самостроя, но, в первую очередь, нужны банковские продукты, направленные на поддержку и развитие ИЖС. Чем больше будет таких программ, тем больше они будут стимулировать граждан обращаться к застройщикам, а не к «дяде Васе с опытом», потому что это позволит им купить уже готовый дом и платить ипотеку, а не заниматься достройкой дома в течение многих лет. Для нас это является основным принципом в комплексной застройке и квартала индивидуальных домов «Резиденция XV», и микрорайона Хрустальный Парк.

Как практик, могу сказать, что свой дом эксплуатировать очень легко, сложно его достраивать.



**Микрорайон Хрустальный Парк**

Фото из архива компании



Раньше мы организовывали семинары на тему, как построить свой дом, но в прошлом году из-за пандемии их не проводили. Однако в 2022-м планируем организовать курсы, как построить свой дом, как жить за городом, чтобы исправить огромное количество стереотипов, существующих у людей.

### «РЫНОК ИЖС ИДЁТ ПО ПУТИ ЭВОЛЮЦИИ АВТОБИЗНЕСА»



**Андрей Богданов, директор строительной компании «Победа»**

– Прирост рынка ИЖС порядка 20-30% к существующим объемам ввода в течение девяти лет – вполне реальная цифра. Он будет обеспечен за счет расширения качественного предложения от застройщиков и поддержки рынка го-

сударством (с учетом сохранения объемов работ в сегменте самостроя).

Реализовывать именно комплексные проекты, в принципе, ничего не мешает. Выраженный спрос на такие продукты в ИЖС начал проявляться недавно, примерно года три назад, и сейчас набирает обороты. Но пока есть некоторый разрыв в проектном финансировании комплексной застройки индивидуального домостроения. Крупным банкам неинтересны маленькие проекты. Ведь можно реализовать один большой проект, а можно – 10 маленьких поселков в разных районах, и вот эти 10 проектов могут не получить проектного финансирования.

И ещё до самого недавнего времени проблема была в отсутствии поддержки ИЖС со стороны государства. Сейчас государственные программы идут навстречу нашему рынку, и первый шаг – систематизация ипотеки. С господдержкой мы сможем обеспечить платежеспособный спрос на комплексные поселки. Эту функцию реализует Банк ДОМ.РФ. Следующий шаг – обеспечение проектного финансирования на комплексную застройку.

Мы уже идем по этому пути. «Победа» стала партнером этого банка в Иркутской области, и жители региона уже сегодня могут оформить ипотечный кредит на строительство индивидуального дома на льготных условиях.

Тренд, когда люди вынуждены строить свой дом сами, смогут изменить качественные предложения, которые сейчас практически отсутствуют на рынке. Будет комплексное предложение – будет повышаться и спрос на такую застройку, и постепенно с рынка будут вымещаться услуги самостроя. Совсем этот сегмент с рынка вряд ли уйдет, но часть людей перейдут на цивилизованный рынок, особенно, если у них уже был негативный опыт строительства с бригадами.

Кстати, так же в своё время развивался автотрибизнес: сначала были барахолки, мало кто покупал автомобили в салонах. Но постепенно спрос сместился в сторону приобретения нового автомобиля у дилера-производителя. В сегменте ИЖС эволюционный процесс будет точно таким же.

### «ЗАГОРОДНЫЕ ПРОЕКТЫ ДОЛЖНЫ БЫТЬ КОНЦЕПТУАЛЬНЫМИ»



**Антон Кондратьев, генеральный директор УК «Система АМТ», девелопер поселка «Горизонт»**

– Планы у правительства региона отличные. Иркутск – уникальное место для жизни за городом, потому что у нас в любое место в пригороде можно доехать практически за полчаса.

Во всех крупных городах, чтобы до какой-то природы добраться, надо потратить, минимум, полтора-два часа.

Поэтому проект ИЖС в Бурдаковке, который анонсировал губернатор, пока не выглядит удобным для жизни, потому что 34 км от Иркутска, с текущей транспортной доступностью – это далеко.

Даже если там сделают всю необходимую инфраструктуру, работы у людей все равно не будет, значит, им придется ездить в Иркутск. А они пока не готовы такие расстояния преодолевать ежедневно. Возможно, если реконструируют Байкальский тракт, тогда сократится время в пути, но пока этого нет, и реализовывать проект, я думаю, будет тяжело. Сейчас всё, что дальше 21 км Байкальского тракта – это дачи, то есть это место для временного пребывания.

Конечно, для активного развития загородки власти должны обеспечить территорию инфраструктурой: сделать дороги, протянуть сети. По сути, сейчас все застройщики эти вопросы решают сами. Потом встанет следующий вопрос: при большом объеме строительства ИЖС нужна социальная инфраструктура. Если реализовывать масштабные проекты, особенно на отдаленной территории, то эти вопросы нужно решать в первую очередь. Иначе люди не поедут туда жить. И ещё – важно, чтобы это была концептуальная застройка, чтобы территория была разделена на какие-то большие лоты, и этими лотами занимались профессиональные застройщики.

Ну, и отдельный вопрос – чтобы недвижимость в таких поселках покупали. То есть у людей потребность – то есть, но нет возможностей. Даже для льготной ипотеки на ИЖС у человека должна быть экономическая уверенность в будущем.

*Николай Самойлов*

## Что делать, когда лимиты закончились

### Россельхозбанк – о сельской ипотеке

Банки в последние годы фиксируют всплеск интереса россиян к загородной недвижимости. После пандемии и вынужденной самоизоляции спрос на индивидуальные дома стал расти еще активнее. Этому способствует и общее снижение ставок по ипотеке, и меры господдержки в данном сегменте, и запуск сельской ипотеки. Спрос настолько высок, что лимиты периодически заканчиваются. Что делать? Как не «заморозить» сделку? Об этом Газете Дело рассказала директор Иркутского регионального филиала АО «Россельхозбанк» Наталья Баркова.

#### СПРОС РАСТЁТ

Госпрограмма сельской ипотеки действует в России с марта 2020 года. За прошлый год РСХБ выдал почти 41 тыс. кредитов по этой программе на сумму более 79 млрд рублей.

– Безусловно, продукт очень востребованный, – отмечает Наталья Баркова. – Ставка – 2,7% годовых, первоначальный взнос – 10%, срок кредитования – до 25 лет, максимальная сумма на одного супруга – 3 млн рублей. И если в прошлом году, в марте, банк выдавал первые кредиты в основном на покупку жилья в Иркутском районе в многоэтажных домах, которые попадали под действие программы, то с 1 января 2021 года ситуация изменилась.

Теперь, по решению Минсельхоза РФ, купить недвижимость по сельской ипотеке можно только в домах до пяти этажей – в банк стали поступать заявки в основном на строительство индивидуальных домов, причём не только из Иркутского района. Подключаются и другие территории, даже такие, как Тайшетский, Братский районы. 80% кредитов по сельской ипотеке на текущий момент получают заёмщики, проживающие на удаленных территориях.

– Это хорошая тенденция, – подчеркивает Наталья Баркова. – В прошлом году Иркутский филиал Россельхозбанка выдал более 650 кредитов на сумму более 1,5 млрд рублей, за первый квартал 2021 года – уже 125 кредитов на 286 млн рублей.

#### НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Программа сельской ипотеки настолько популярна, что субсидирование госпрограммы периодически приостанавливается: лимиты, выделенные Федерацией, заканчиваются. Очередная приостановка выдачи кредитов произошла в апреле. Обычно заёмщики замораживают сделки в ожидании новой субсидии, у кого-то сгорают задатки. Эксперты Россельхозбанка со-



**Наталья Баркова, директор Иркутского регионального филиала АО «Россельхозбанк»**

ветуют, когда объект уже выбран, рассматривать весь спектр ипотечных программ.

– Так, например, можно оформить ипотеку на приобретение готовых квартир либо договор долевого участия в строительстве жилой недвижимости под коммерческую ставку 8-9%. А затем, когда субсидия появится, рефинансировать кредит по льготной ставке – 2,7%, – поясняет Наталья Баркова. – Рефинансировать проще, клиент уже не зависит от продавца, объект прошел проверку банка и подходит под требования сельской ипотеки. Мы ставим его в реестр ожидания. Как только появляется субсидия, рефинансирование происходит максимально быстро.

Правда, есть важный нюанс: рефинансировать по сельской ипотеке можно ипотечные кредиты, выданные только уполномоченными банками, в число которых входят РСХБ, Сбербанк, ДОМ.РФ и др.

#### ГОСПРОГРАММА 2020 В ПОМОЩЬ

Еще одна возможность не замораживать сделку – воспользоваться льготной программой ипотеки с господдержкой 2020.

– Хотя ставка по программе 5,7% выше, чем по сельской ипотеке (2,7%), но она ниже, чем коммерческие ставки – 8-9%. По госпрограмме 2020 можно покупать жилье в новостройках. Например, под эту программу попадают строящиеся за городом таунхаусы, квадрохаусы и квартиры по Байкальскому тракту. Застройщики аккредитованы в Россельхозбанке. Эту программу не стоит сбрасывать со счетов, она действует до 1 июля, лимиты по ней есть, – уточнила руководитель РСХБ.

#### ИПОТЕКА ЕСТЬ, ОБЪЕКТОВ МАЛО

В 2020 году в Приангарье было построено 1,07 млн кв. м жилья, при этом большая часть – 645,2 тыс. кв. м – в индивидуальных домах. Банки, почувствовав интерес россиян к загородному жилью, готовы его поддержать за счет новых кредитных программ.

По словам Натальи Барковой, в настоящее время разработан альтернативный продукт – «Своя ипотека на сельских территориях», которая предусматривает в целом те же условия. Единственный момент: ставка несколько выше, чем 2,7% годовых. Все клиенты, у которых одобрен кредит по льготной программе, могут воспользоваться новым продуктом, с последующим рефинансированием кредита. Причем, рефинансировать ипотеку можно будет уже после первого платежа, при условии выделения субсидий.

Однако только за счет одной ипотеки развить рынок загородного жилья невозможно, считает руководитель Россельхозбанка.

– Спрос на ипотеку с начала года только возрастает, при этом речь идет не только о сель-

ской ипотеке, но и о других программах с государственным участием. При этом есть другая проблема: клиенты сталкиваются с отсутствием подходящей недвижимости. Есть одобренные заявки, есть подтвержденные платежеспособности, но клиенты не всегда могут оперативно найти объекты на рынке.

#### ИНДИВИДУАЛЬНОЕ ЖИЛЬЁ В ФОКУСЕ ВЛАСТИ

Проблему с новыми объектами сегодня решают уже на федеральном уровне. В послании Федеральному собранию президент Владимир Путин поручил предусмотреть специальный механизм поддержки индивидуального жилищного строительства в России. А губернатор Иркутской области Игорь Кобзев дал поручение региональному министру разработать план по поддержке строительства загородного жилья в регионе. До 2030 года в Иркутской области планируется построить 6,9 млн кв. м индивидуального жилья.

– Исследования показывают, что многие городские жители готовы переехать за город, если в поселке будет развита социальная инфраструктура, а цена дома будет сопоставима со стоимостью трехкомнатной квартиры. У этого направления высокий потенциал, который в регионе до конца не реализован, – считает Игорь Кобзев.

Сейчас регион вошел в число пилотных по комплексному развитию территорий под ИЖС.

– Один из основных наших проектов – в поселке Бурдаковка (поселок находится в 34 км от Иркутска – ред.). Здесь мы плотно работаем с ДОМ.РФ. Собираемся освоить участок площадью почти 92 гектара под строительство 400 домов, – уточнил Игорь Кобзев. – Уже разработана концепция комплексного развития территории. Запланированы дороги, школа, детский сад, создание парковой зоны.

*Елена Демидова*



# Качество как кредо

Сергей Эйсбруннер, «Сибавиастрой», – о честном бетоне и репутации производителя

Песок, цемент, щебень плюс добавки – это хороший и качественный классический бетон, говорит директор завода ЖБИ «Сибавиастрой» Сергей Эйсбруннер. Как его можно испортить? Во что выливается использование некачественного бетона? И почему качественный строительный материал не может стоить дешево? Ответы на эти вопросы – в нашем интервью.



Сергей Эйсбруннер, директор завода ЖБИ «Сибавиастрой»

Фото А. Федорова

## С МОНОЛИТА – НА ЖЕЛЕЗОБЕТОН

**Сергей Станиславович, давайте начнём разговор с состояния вашей отрасли в целом. Два года назад падение на рынке бетона составило 30%, в прошлом – 40%. Как обстоят дела сейчас, и какие прогнозы на год?**

– Если честно, в связи с введением седьмой подзоны санитарно-защитной зоны Иркутского аэропорта, часть застройщиков приостановила реализацию своих проектов. Фактически сейчас запрещено новое строительство жилья и соцобъектов в Октябрьском округе, ча-

очень серьёзная, и может значительно повлиять на объёмы рынка бетона в этом году.

Кроме того, нельзя не отметить, что на фоне коронакризиса на рынке произошло определённое переориентирование. Из-за закрытых границ у строительных компаний возникли сложности с рабочей силой, и часть застройщиков, которые раньше специализировались только на монолите и были основными потребителями бетона, перешли на железобетонные конструкции.

Так, наш завод на этот год получил заказ на три жилых комплекса 120-й серии. Для нас это определённое достижение, но нагрузка очень большая.

**Планируете как-то изменить эту ситуацию?**

– На этот год у нас есть планы по развитию предприятия, в том числе – по строительству дополнительных производственных мощностей для увеличения объёмов по выпуску конструкций из железобетона.

**Завод участвует в проектах, которые реализуются за пределами Иркутска?**

– Конечно, и много. Например, мы поставляли сваи на Тайшетский алюминиевый завод, Амурский ГПЗ, для обустройства вахтовых поселков на Ковыктинском месторождении. Сейчас строительство основных производственных мощностей

в Тайшете завершается, начинается возведение социальных объектов – жилья для сотрудников завода, школы, детсада – и у компании, которая реализует этот проект, есть интерес к нашей 120-й серии. Кроме этого, компания будет развивать комплексную застройку в Братске и Шелехове, а базы по производству монолитного бетона за пределами Иркутска нет.

**Рынок индивидуального домостроения входит в сферу ваших интересов?**

– На железобетонные конструкции, которые мы изготавливаем по технологии «Победа» для частных домов, – тоже высокий спрос. Есть крупный девелоперский заказ, рассчитанный до октября 2021 года: чтобы его выполнить, мы были вынуждены даже заказывать дополнительную опалубку. Также «Победа» пользуется популярностью и у индивидуальных заказчиков.

## ЧЕСТНЫЙ БЕТОН

**Какие качественные характеристики самые основные для бетона?**

– Основные качества для бетона, который идёт на строительство жилых объектов, – это прочность и экологичность. Конечно, также важны водонепроницаемость, морозостойкость, но самые основные требования – прочность и экологичность.

Для бетона, который используется в дорожном, мостовом строительстве особенно высокие требования предъявляются к морозостойкости,

износостойкости, истираемости. Эти дополнительные требования требуют применения особых добавок: чтобы мост, например, простоял сто лет, и его не пришлось ремонтировать или вообще демонтировать лет через десять.

**Кто и как контролирует качество бетона? Как оно обеспечивается?**

– У нас на предприятии есть большая лаборатория, обеспеченная всем необходимым оборудованием, поверка которого проходит ежегодно, а сама лаборатория аккредитуется раз в три года. Квалифицированные сотрудники этого подразделения проводят операционный контроль качества всего процесса производства как бетона, так и железобетона. Все материалы, которые поступают на завод, проходят входной контроль: для бетона проверяются песок, щебень, цемент, химические добавки; для ЖБИ проверку качества проходят также металл и сварные соединения. Кстати, отмечу, что все материалы поступают к нам от проверенных надёжных поставщиков, с которыми мы работаем уже много лет.

**А нет такого, что к надёжному, проверенному многолетним сотрудничеством поставщику и отношению более лояльное?**

– Нет. Входной контроль мы осуществляем всегда, независимо ни от чего. Он положен по технологической карте, по стандарту нашего предприятия. Более того, входной контроль проходят не только материалы от поставщиков, но даже песко-гравийная смесь (ПГС), которую мы добываем на собственном карьере. Независимо от того, что для собственного производства мы добываем только исключительно качественный средний слой, контроль качества обязателен для всех.

## НИЗКАЯ СТОИМОСТЬ – ПОВОД ЗАДУМАТЬСЯ

**Насколько высока конкуренция на региональном рынке бетона?**

– Есть несколько крупных производителей бетона, которые так же, как и

“  
На заводе есть большая лаборатория, которая аккредитуется раз в три года. Квалифицированные сотрудники этого подразделения проводят операционный контроль качества всего процесса производства как бетона, так и железобетона

мы, ревностно следят за качеством своей продукции. Но есть небольшие заводики, и сейчас – в период высокого строительного сезона – они начнут открываться особенно активно, которые сегодня работают, завтра закрываются, на следующий год открываются опять, но под другой вывеской. Они не несут никаких гарантийных обязательств за свою продукцию, и при этом, как правило, используют некачественные материалы для производства бетона. И песок, и щебень у них зачастую «грязные» (с большим содержанием пылюго-илистых или глинистых частиц), где они их покупают – никто не знает, лабораторий у них нет, как соблюдается технология, соответствует ли бетон заявленной марке – неизвестно.

**Потребитель, когда ему привозят бетон, может отличить одну марку от другой?**

– На глаз – нет.

**Что ещё влияет на качество бетона?**

– Сейчас, наверное, нельзя работать без химических добавок – пластификаторов, которые нужны для того, чтобы улучшать характеристики бетона: получать более пластичные, морозостойкие, водонепроницаемые смеси. Но добавки должны быть сертифицированы и от надёжных поставщиков.

Однако в последние годы появились предприимчивые люди, которые предлагают добавки так называемого «гаражного» производства – то есть, где и из чего их сделали, неизвестно. Цены на подобные добавки ниже рыночных, ниже, чем у известных производителей – а их, кстати, не так много в стране, мы, в частности, работаем только с двумя годами проверенными поставщиками.

Существует ещё один нюанс – применение в бетоне золы для экономии цемента. Прочность бетона при этом сохраняется, а вот экологичность по разным параметрам – ухудшается. Есть ГОСТ 30108-94, в котором чётко указано, какие материалы для какого строительства можно применять: то, что разрешено, например, в дорожном строительстве, не всегда можно использовать в жилищном строительстве.

**Как ещё можно снизить качество бетона?**

– Сейчас, если люди хотят на чем-то сэкономить, они «поднимают» старые советские технологии. В то время, к примеру, в производстве бетона применялись молотые шлаки. Но тогда были совсем другие требования к экологии, не так много внимания уделялось здоровью. Главным было построить жильё. Поэтому, наверное, многие до сих пор и считают, что панельные дома «фонят», потому что в советское время что только ни применяли в качестве добавок в бетон.

Бетон же, произведённый по классической технологии: песок, щебень и цемент – экологичен и безвреден для человека. Отмечу, что наша лаборатория ежегодно сдает на проверку в Роспотребнадзор песок и щебень, которые проверяют на наличие радиации.

и щебень, которые проверяют на наличие радиации.

**Потребитель может как-то распознать подобные «уловки» с качеством?**

– Не профессионалы – никак. Но применение золы, шлаков, неизвестных добавок отражается на цене конечного продукта. Поэтому потребитель должен понимать, что если стоимость бетона у какого-то производителя существенно отличается от среднерыночной, то это повод задуматься: а всё ли хорошо с качеством этого продукта?

Экономика у всех производителей примерно одна, никто не обладает космическими технологиями, мы все находимся в одном ценовом коридоре. И когда на рынок выходят производители со значительной разницей в цене, у покупателей должен возникнуть вопрос: «Почему?» Важно, чтобы при выборе был не один-единственный решающий критерий – цена. Надо ещё выбирать производителя, пото-

“  
Основные качества для бетона, который идёт на строительство жилых объектов, – это прочность и экологичность. Конечно, также важны водонепроницаемость, морозостойкость, но самые основные требования – прочность и экологичность

стично в Свердловском, а также в Иркутском районе. А это ведь наиболее оживлённые районы в плане развития и застройки. Причём запрет касается не только крупных компаний, но и частных лиц.

И хотя уже начались работы по корректировке границ этой подзоны в сторону уменьшения, когда это произойдёт, неизвестно. Проблема



му что они есть добросовестные, а есть недобросовестные. И тогда будет понятно, откуда разница в цене. Например, когда нас спрашивают: «А почему у вас бетон дороже?», мы объясняем: «Потому что мы делаем «честный бетон».

**То есть, как покупатель квартиры, я должна подумать ещё и о том, какой бетон использовал застройщик?**

– Да, конечно! И это важный вопрос, которым надо задаваться и спрашивать у застройщика, бетон какого производителя он использует. При этом отмечу, что некоторые строительные компании имеют собственные заводы, но их очень мало: «Новый город», «Вост-СибСтрой», «ДомСтрой». А остальные покупают на рынке: и здесь начинают работать все те факторы, о которых мы с вами говорили.

### СПОРНЫЙ ФАКТОР

*Эта статья рассчитана также для тех, кто строит свой частный дом на всю жизнь. Хотелось бы,*

**чтобы они тоже понимали, что может случиться, если использовать некачественный бетон?**

– Применение непроверенных материалов, например, песка с превышением



Применение непроверенных материалов, например, песка с превышением пылеисто-илистых или глинистых частиц чревато большими проблемами. Одна из них – отслоение компонентов, когда щебень отдельно, песок отдельно. И это очень дорого «лечится»

ем пылеисто-илистых или глинистых частиц очень сильно влияет на морозостойкость. Возможно, кто-то замечал, как бетонная площадка перед домом через год после того, как её залили, начинает шелушиться, из неё отваливаются камушки? Это значит, что бетон сделан из некачественных материалов и происходит его разрушение.

Бывают проблемы и более опасные, чем шелушение. Одна из них – расслоение бетона, когда щебень отдельно, песок отдельно. И это очень дорого «лечится». Если вы залёте фундаментную плиту под свой дом таким бетоном, он не наберёт нужной прочности, даст трещины, и придётся просто его демонтировать – а у вас там помимо бетона еще и арматура, которую вряд ли повторно используешь... Это очень большие риски – и технологические, и финансовые.

**Чем ещё чревата покупка бетона у недобросовестного производителя?**

– Очень сложно проверить объём, который вам поставили. Это всегда спорный фактор. И если на заводе нет весового контроля, это фактор, которым может воспользоваться недобросовестный производитель.

У нас все миксеры, которые выезжают с завода, взвешиваются. И это железный аргумент для потребителя, если он, например, просчитался с геометрией опалубки, не учёл какие-то нюансы.

### КОГДА ЦЕНА НЕ ГЛАВНОЕ

**Сергей Станиславович, а как изменилась в этом году стоимость бетона?**

– В сравнении с прошлым годом, она выросла примерно на 15%. В первую очередь, подорожал цемент. Кроме этого, на рынке инертных материалов сейчас сложился дефицит, вызванный тем, что не все карьеры открылись после локдауна, а многие, наоборот, закрываются из-за того, что уже нечего добывать. Это, в свою очередь, привело к росту цены на ПГС. Часть бетонных заводов Иркутска испытывают проблемы с инертными материалами и по этой причине не могут выполнять часть заявок. Нам не подводить кли-

ентов позволяет наличие собственного карьера.

**Ваши клиенты как реагируют на повышение цены?**

– Наши клиенты, с которыми мы давно и постоянно работаем, говорят так: «Главное – качество, а мы знаем, что качество бетона – это ваше кредо». Такие компании дорожат своей репутацией, именем и понимают, что, получив одноразовую мимолетную выгоду, можно потом потерять гораздо больше. К сожалению, не все понимают, что нужно жить не одним мгновением, а смотреть стратегически – хотя бы на срок своего проекта, который нужно не только сдать, но и как минимум 5 лет нести гарантийные обязательства.

*Наталья Горбань*

8 (3952) 500-360

Иркутск, территория Аэропорт, строение 16, корпус 9 shop.sibaviastroj.ru



## Рынок бетона - жёсткие условия

В последние годы рынок бетона работает в условиях жесткой конкуренции. Цена всех составляющих смеси значительно выросла, в то время как сам бетон дорожает очень медленно. Низкий порог входа на рынок обеспечил появление на нем множества недобросовестных игроков, предлагающих бетон сомнительного качества. К чему это приводит? Какой урон наносит отрасли в целом? Что должно насторожить покупателя? Об этом мы спросили экспертов рынка.

### «ПРОИЗВОДИТЕЛЬ ПРОИЗВОДИТЕЛЮ – РОЗНЬ»

**Сергей Жуков, директор ООО «БетонШик»**

– В Иркутске сформировался достаточно жесткий конкурентный рынок бетона, в городе действует порядка 30 РБУ (растворобетонный узел). Есть несколько компаний-лидеров, с большим опытом в производстве, достаточными мощностями для выпуска, со своими лабораториями и сложившейся системой контроля качества, профессиональными работниками, культурой производства и заработанным годами авторитетом. А есть небольшие заводы, открывающиеся на летний период и ориентированные больше на частных заказчиков и небольшие стройки.

Естественно, что затраты крупных производителей, держащих марку, сохраняющих коллективы даже в зимнее время, когда потребность в бетоне падает, в разы отличаются от РБУ, открывающихся только на лето и в большинстве своём не имеющих собственных лабораторий, технологов в штате, поставщиков качественных заполнителей. Но в то же время существенно различается и качество бетона, которое, к сожалению, не каждый заказчик может проконтролировать. А помимо контроля готовой продукции, не менее важен входящий контроль инертных материалов (песка и щебня), качество которых напрямую влияет на качество бетонной смеси.

В условиях непростой экономической ситуации строители ищут пути снижения издержек, в том числе и за счёт недорогого бетона. Некоторые производители, пользуясь этой ситуацией, могут применять в составах заполнители, несоответствующие паспортам качества и сертификатам, либо добавки, изготовленные полукустарным способом. Борьба с ними достаточно дорого обходится добросовестным производителям бетона, поскольку они не могут противостоять этому демпингу. Сформировавшиеся за последние 4-5 лет цены на бетон с околонулевой рентабельностью уже «вымыли» с рынка многих производителей, которые просто не смогли поддерживать состояние оборудования в работоспособном состоянии, тем более обновлять его, растеряли специалистов, которых и так не много, потому что учебные заведения, в том числе и высшие, просто перестали готовить профильные кадры.

Добросовестным производителям очень сложно существовать в такой обстановке, потому что профессиональная этика, ГОСТы и



**Сергей Жуков, директор ООО «БетонШик»**

СНиПы, понимание своей ответственности за выпускаемую продукцию не позволяют им идти на уловки для снижения себестоимости продукции. И ещё отмечу, что работа на сжатом рынке, в условиях жесткой конкурентной и ценовой войны может привести к печальным последствиям, в том числе и для заказчиков.

### «ПРОБЛЕМА С КАЧЕСТВОМ БЕТОНА ОГРОМНА»

**Максим Булдаков, генеральный директор ООО «Новый бетон»**

– Основная проблема иркутского рынка бетона в том, что ещё несколько лет назад организовать бетонное производство стоило небольших денег, поэтому в эту нишу хлынуло большое количество непрофессионалов, которые начинали свои шаги в чистом поле, в гараже... Соответственно, не имея культуры производства, нарастить и увеличить её не смогли. Ведь главное – не мощности запустить и «косить» деньги. Главное – не потерять качество и иметь возможность совершенствовать выпускаемую продукцию. Наша компания более 15 лет выпускает бетонные смеси. Мы уже завоевали звание «стабильно качественного производителя».

Проблема с качеством бетона огромна. Поскольку стоимость всех составляющих бетонной смеси – цемента, инертных материалов,



**Максим Булдаков, генеральный директор ООО «Новый бетон»**

добавок, накладных расходов – растёт, а цена на бетон – нет, либо растёт очень медленно, то даже простой обыватель понимает, что сдерживание цены происходит за счёт снижения качества продукта. Бывает, что используются суррогаты, применяются «грязные» инертные материалы, вносятся различные несертифицированные добавки, «тощие» марки бетонов продаются по цене высококачественных, бетон разбавляется водой, вместо полных 5 кубов продаётся 4,7. Все это отражается на конечных покупателях. Обычный человек – сам ли он строит дом или покупает квартиру у застройщика – никогда не оценит качество бетона на глаз. Нужно провести лабораторные исследования, а они достаточно трудоёмки и дороги.

Мы предъявляем высокие требования к качеству материалов, количеству цемента в составе бетонных смесей, качеству бетона в конструкции заказчика. Все это стоит денег, так же, как и заработная плата сотрудников, имеющих высокую квалификацию. Соответственно, ООО «Новый бетон» не продаёт самый дешёвый бетон – для этого нужно сильно потерять в качестве.

Отрасль производства бетона не будет развиваться, качество продукции будет значительно снижаться, пока есть недобросовестные производители и строительные компании, которые в погоне за низкой ценой приобретают сомнительное качество. В такой цепочке



**Евгений Болеско, генеральный директор ООО «Непгун»**

все богатеют, а вот оплачивает это простой обыватель, порою даже своим здоровьем.

### «ГРАМОТНОСТЬ ПОТРЕБИТЕЛЕЙ РАСТЁТ»

**Евгений Болеско, генеральный директор ООО «Непгун»**

– Наша отрасль в целом последние 6 лет находилась в сложной ситуации, вызванной низкомаржинальной стоимостью продукта. Сейчас взят курс на обновление оборудования, что отражается на стоимости бетона. Цена растёт, но не такими темпами, как металл или кирпич с фанерой. Постепенно рынок, я думаю, будет расти, главное, чтобы бетон оставался качественным.

К сожалению, конкурентная борьба на иркутском рынке порой ведётся не самыми честными способами. Бывают случаи, когда производители снижают себестоимость своей продукции за счёт её состава, но при этом не доносят до потребителя причин невысокой цены такого материала. Или когда транспортники завышают марку и объём приобретаемого продукта.

Но стоит отметить, что грамотность потребителей растёт из года в год, и люди уже интересуются и составом бетона, и производителями цемента, и количеством цемента в кубе бетона, и предпочитают покупать его напрямую на заводах с хорошей репутацией, а не через посредников.



# С видом на залив

## В поселке «Горизонт» строят линейку квадрохаусов

Развитие загородной недвижимости – в фокусе внимания властей и банков. Сегодня приобрести жилье за городом можно, воспользовавшись сельской ипотекой или кредитом с господдержкой. Впрочем, уже летом ипотечные ставки в Иркутской области могут измениться. Вырастет и цена квадратного метра. По словам Антона Кондратьева, генерального директора УК «Система АМТ», многие иркутяне пользуются моментом и приобретают квадрохаусы в поселке «Горизонт» на Байкальском тракте уже сейчас. Кого и почему привлекает этот формат загородной жизни?

### ДЛЯ ЗАГОРОДНЫХ ЖИТЕЛЕЙ

Строительство мультиформатного поселка «Горизонт» на Байкальском тракте продолжается. В прошлом году девелопер ввел в эксплуатацию первую очередь, представленную таунхаусами, квадрохаусами, загородными квартирами, в первом квартале 2022-го планирует завершить вторую, состоящую преимущественно из квадрохаусов.

Строительство в самом разгаре: половина домов уже возведена до уровня второго этажа. Все квадрохаусы второй очереди будут обладать отличными видовыми характеристиками: через панорамные окна можно будет любоваться заливом, набережной, лесом... По словам Антона Кондратьева, большие по площади, с просторными прилегающими участками, квадрохаусы привлекают в первую очередь тех, кто уже имеет опыт жизни за городом.

**Антон Кондратьев:** К нам обращаются жители неорганизованных загородных поселков: говорят, что устали от больших земельных участков, от отсутствия городских сетей, единой архитектуры. Они хотят жить за городом, но бремя обслуживания при этом переложить на управляющую компанию. Площадь квадрохауса – 210-311 кв.м – видится им более оптимальной для жизни и содержания: можно с комфортом разместить всю свою семью, но при этом не иметь лишней площади в виде огромных билльярдных и прочего. А участка в 3 сотки вполне достаточно для зоны отдыха и барбекю на свежем воздухе.

Кроме того, люди понимают, что с течением времени загородная недвижимость сильно меняется. Количество организованных загородных поселков продолжит расти, и хаотичная застройка со временем будет терять в цене. Многие задумываются об этом уже сейчас – пытаются «выйти» оттуда, вложив деньги в более ликвидный актив.

### СРЕДИ «СВОИХ»

Еще одна причина, по которой люди переезжают из больших домов за высокими заборами в организованные поселки, такие как «Горизонт», – в том, что им хочется общения. Причем общения с теми, кто близок по духу, интересам, уровню жизни – со «своими». Организованный поселок дает возможность создать такой однородный социальный слой. Необходимость в высоких заборах при этом попросту отпадает.

**Антон Кондратьев:** В «Горизонте» безопасность организована на уровне поселка: он закрытый, на въезде шлагбаум, на территории видеонаблюдение. Большие заборы ограничивают в первую очередь вас самих – у вас нет контакта с людьми, с внешним миром. Когда нет этих оград вокруг, люди начинают воспринимать весь поселок целиком своим домом, они хотят, чтобы везде было красиво и чисто. Это абсолютно другое качество загородной жизни.

### ОКНА В ЛЕС

«Работает» на качество жизни и природный фактор: поселок распо-



Антон Кондратьев, генеральный директор УК «Система АМТ»

ложен в очень живописном месте, на берегу залива, рядом с лесом. При строительстве квадрохаусов команда «Горизонта» постаралась максимально сохранить между домами деревья, кустарники, подлесок – в итоге удалось добиться эффекта леса.

**Антон Кондратьев:** Когда мы это делали, даже не представляли, какую ценность это будет представлять для жителей. Сегодня видим такую тенденцию: искусственные газоны никого больше не интересуют, люди «охотятся» за лесом, за природой – когда выходишь из дома, и под ногами шишки, листочки.

Кроме того, в квадрохаусах большие панорамные окна – за счет большой степени остекления лес «заходит» в дом. Вы пьете утренний кофе и через огромные окна смотрите на деревья. У вас есть возможность в любой момент через балконную дверь выйти на участок, прогуляться, подышать.

### ПЛАНИРОВКА ПО ЗАПРОСУ

«Горизонт» – поселок с единой архитектурой, но при этом интересный и разнообразный: дома разных форматов отличаются по высоте, форме, цвету. Внутреннее наполнение домов – тоже разное. Выбор планировочного решения всегда начинается с обстоятельного разговора с будущими жильцами, выяснения их интересов, привычек, запросов. Свободные планировки и большое количество окон позволяют подходить к зонированию пространства вариативно и в каждом конкретном случае предлагать именно то, что нужно покупателям. Часто запросы повторяются.

**Антон Кондратьев:** Например, в последнее время поступает значительное количество заявок от семей с тремя и более детьми. Часто даже при наличии свободных средств купить квартиру нужной площади с нужным количеством комнат в горо-

де две-три машины. Там же можно разместить и всю дополнительную технику. Есть возможность использовать это пространство и по-другому: под кинозал, кабинет, спортивный зал или сауну, расширив таким образом жилую площадь.

### КАМИН – СЕРДЦЕ ДОМА

Какой бы ни была планировка квадрохауса и его площадь, на первом этаже всегда найдется место для каминной зоны. Причем в квадрохаусе, в отличие от таунхауса, за счет большей площади, ее получается расположить отдельно, не совмещая с диванной зоной и телевизором. Застройщик проводит всю подготовку – а выбор камина и установка остаются за покупателем.

**Антон Кондратьев:** Если кому-то камин не нужен, он просто его не делает. Но 80% покупателей, которым мы уже передали дома, пользуются этой возможностью – устанавливают камин, оформляют каминную зону, ставят винные шкафы, расставляют милые сердцу вещи. Камин становится главным местом в доме.

### НУЖНО ТОРОПИТЬСЯ

Купить квадрохаус в «Горизонте» сегодня можно с помощью льготных кредитов – как ипотеки с господдержкой, так и сельской ипотеки. Застройщик аккредитован в Сбербан-

ке, Россельхозбанке, сотрудничает и с другими банками. Большинство сделок в поселке сейчас проходят с помощью этих инструментов. Важно, однако, понимать, что их действие не бесконечно.

**Антон Кондратьев:** Всем, кто хочет воспользоваться сельской ипотекой, нужно поспешить: все идет к тому, что программу будут трансформировать, чтобы большее количество людей могло ей воспользоваться, но ставка при этом будет, скорее всего, увеличена. Аналогичная ситуация – и по ипотеке с господдержкой. Она заканчивается 1 июля, и, судя по той информации, которую мы видим в СМИ, в Иркутской области ее не продлят. Цена недвижимости при этом продолжит расти – вслед за себестоимостью строительства. За последний год подорожало буквально все: и металл, и бетон, и рабочая сила.

Но в случае с нашим проектом вопрос даже не в цене, а в локации и формате. «Горизонт» – небольшой поселок с домами повышенной комфортности. В ближайшем будущем таких проектов – с такой локацией, с такими характеристиками, благоустройством, с архитектурой, с городскими сетями – либо не будет вообще, либо будет очень мало.

**GORIZONT**  
ПОСЕЛОК-ПАРК



(3952) 96-35-09.  
gorizont-park.ru  
Управляющая компания  
«Система АМТ»

### ФУНКЦИОНАЛЬНЫЙ ЦОКОЛЬ

Еще одна категория жильцов – люди, занимающиеся активными видами спорта. У таких покупателей, помимо личных автомобилей, часто есть целый парк техники: квадроциклы, снегоходы, водные мотоциклы. Трехуровневые квадрохаусы площадью 311 кв.м. подходят в этом случае идеально.

**Антон Кондратьев:** Квадрохаусы с дополнительным цокольным этажом дают больше функций и комфорта. Наши планировки предполагают размещение в цоколе гаража

### СПРАВКА

**Поселок «Горизонт»** – это современный организованный поселок с домами повышенной комфортности, расположенный в самом начале Байкальского тракта (п. Новая Разводная). Поселок расположен неподалеку от всех необходимых объектов социальной инфраструктуры, оснащен центральными инженерными сетями, до поселка проложены городские сети воды и канализации, отличается прекрасной транспортной доступностью. Еще одно преимущество «Горизонта» – уникальный ландшафт: лесная зона, берег залива с благоустроенной набережной (прогулочная зона, велосипедные дорожки, детские площадки для малышей и детей постарше, спортивные площадки, оборудованный спуск в воду для техники).



Проектные декларации на сайте наш.дом.рф. Фото из архива компании



# Новые технологии – для поиска новых клиентов

## Какие телеком-сервисы востребованы у иркутского бизнеса

Крупные иркутские компании уже несколько лет активно занимаются автоматизацией: вместо ручного труда на производстве используют роботов, устанавливают на машины и оборудование интеллектуальные счетчики, создают системы оперативной коммуникации между сотрудниками. В 2020 году цифровизацией бизнеса вынуждены были заняться и индивидуальные предприниматели. Спрос на некоторые решения для малого бизнеса вырос в семь раз, говорит Владислав Божеев, директор филиала МТС в Иркутской области. И это неспроста: телеком-сервисы помогают оптимизировать ресурсы, экономить, предотвращать риски и финансовые потери. О трех самых востребованных у иркутских компаний решениях, которые продолжают набирать обороты в нынешнем году, эксперт рассказал Газете Дело.

### ЧТОБЫ ПРИВЛЕЧЬ НОВЫХ КЛИЕНТОВ

Ушли в прошлое времена, когда можно было привлечь новых клиентов, запуская единую рассылку по широкому кругу получателей. Сейчас ценятся персональные предложения, направленные именно в тот момент, когда человеку скорее всего понадобится данный товар или услуга. В 2020 году сервисы, предоставляющие такие возможности, стали востребованы как никогда.

– Сервисом, позволяющим делать узкой целевой аудитории персональные предложения, в первую очередь пользуются компании, работающие в сфере ресторанного бизнеса и продуктового ритейла: на них пришлось 59% новых обращений за последний год. Непродуктовый ритейл тоже вовремя адаптировался и составил 26% обращений, в основном, это магазины строительных материалов, косметики, бытовой химии, электроники, одежды и 15% пришлось на сферу услуг – салоны красоты и фотостудии, – пояснил Владислав Божеев. – Рестораны, например, предлагали доставку горячих обедов и ужинов мужчинам и женщинам, которые днем много времени проводят неподалеку от ресторана, а вечером возвращаются в другой район города. Владельцев автомоек интересовали автовладельцы, которые регулярно бывают неподалеку. Магазины с помощью МТС-Маркетолога оповещали о своих акциях и распродажах.

По словам Владислава Божеева, именно этот сервис пользовался самой высокой популярностью у малого бизнеса Иркутска в 2020 году: спрос на него вырос больше, чем в семь раз. – Уровень конверсии от сообщений зависит в первую очередь от вида бизнеса, – рассказал эксперт. – В случае автосалона это может быть один процент, а у заведения общепита или магазина, торгующего строительными материалами, он может достигать до 20%.

Знание своей целевой аудитории при использовании сервиса очень важно, обращает внимание Владислав Божеев: с одной стороны, это помо-



Владислав Божеев, директор филиала МТС в Иркутской области

Фото из архива компании

гает сэкономить бюджет клиента, а с другой – меньше раздражает получателей.

– Заказчиков, которые пользуются сервисом МТС-Маркетолог, всегда интересует правовая сторона вопроса, – говорит он. – Таргетированная реклама в соцсетях практически никого не смущает, но если речь идет про смс-сообщения, когда получатель видит не номер телефона, а название компании, клиентом которой он не является, это может вызывать недовольство. Но с точки зрения закона нарушений нет: рассылка отправляется только тем абонентам, которые дали на то свое согласие при заключении договора с оператором связи.

### ЧТОБЫ СОБРАТЬ ОБРАТНУЮ СВЯЗЬ ОТ КЛИЕНТОВ

Для того, чтобы оставаться конкурентоспособным, бизнесу не обой-

дется без получения обратной связи от клиентов. Владелица иркутского салона красоты решила повысить качество обслуживания. В числе прочего она хотела услышать, какие отзывы оставляют клиенты по телефону и не забывает ли администратор сообщать о новинках и акциях. Для решения задачи она выбрала сервис Автосекретарь: он дает возможность собирать статистику по звонкам, а также может вести запись разговоров.

– Автосекретарь – это один из самых простых и понятных сервисов, которым пользуются предприниматели, – пояснил Владислав Божеев. – Очень часто его используют консалтинговые компании, которые с помощью сервиса решают и маркетинговую задачу: не важно, с какого номера – с рабочего или мобильного – звонит клиенту сотрудник, отображаться будет единый красивый номер.

Владислав Божеев рассказал, что совсем недавно компания МТС запустила подопцию «Персональный се-

кретарь для малого бизнеса» с экономичной ценой и безлимитной записью разговоров.

– Стартовый пакет для малого бизнеса можно подключить как в офисе компании, так и самостоятельно, с помощью коротких команд (USSD) на смартфоне, – пояснил он. – Единственное ограничение – объединить можно не больше трех номеров. Зато решение позволяет экономить: оно обходится предпринимателю примерно в 500 рублей за месяц использования.

### ЧТОБЫ ПОМОЧЬ КЛИЕНТУ С ВЫБОРОМ

Бизнесу, который активно контактирует с клиентами: принимает входящие звонки с однообразными вопросами, подтверждает заказы и заявки, напоминает о записи на прием или о задолженности, запрашивает оценку

качества, приглашает на мероприятия, сообщает о новых продуктах и услугах, проводит опросы – нужен целый штат стрессоустойчивых сотрудников. Или робот. Сервис, построенный с использованием искусственного интеллекта, не только произнесет нужные фразы, но и распознает ответы абонентов, на основании которых продолжит диалог.

– Робот хорош там, где много рутины и однообразия, – считает Владислав Божеев. – Сотрудникам можно оставить лишь то, где действительно требуется их вмешательство. Крупные компании давно взяли себе на вооружение этот сервис. Например, он обзванивает клиентов и напоминает о том, что пора погасить задолженность или подать показания счетчиков. Более того – робот может сразу внести полученные от клиента показатели в специальную программу.

Голосового робота используют и небольшие компании. Например, иркутская сеть цветочных магазинов «Расцвет» с помощью этого сервиса помогает клиенту выбрать ближайший к нему магазин.

– Изначально владелица компании обратилась к нам с простым запросом, – рассказал Владислав Божеев, – у них был Автосекретарь с IVR-меню, но кнопка в телефоне 9, а сеть расширилась до 11 магазинов. Решить задачу с навигацией клиентов помог робот. Когда звонит клиент, робот узнает, в каком районе находится человек, перечисляет, какие магазины есть поблизости, и спрашивает, с каким из них соединить.

По словам руководителя МТС, робота можно запрограммировать с разной степенью сложности – это вопрос бюджета.

– В случае с цветочным бизнесом компания платит порядка 6 тысяч рублей, с учетом того, что охвачены все 11 магазинов и все звонки записываются, – рассказал Владислав Божеев. – Без записи разговоров услуга стоила бы на 20-30% дешевле. В сервисе также есть система отчетов: сколько входящих-исходящих звонков было совершено, сколько переходов в меню было сделано, дождался или нет ответа клиент.

Наталья Пономарева

## Названы территории Иркутска, которые планируется превратить в комфортную среду в 2022 году

Мэрия Иркутска опубликовала список восьми территорий Правобережного округа, которые планируется благоустроить в 2022 году по программе «Формирование комфортной городской среды».

Это берег реки Ушаковки (3 этап), «Площадь Декабристов», северная часть острова Юность, лесопарковая зона микрорайона Зеленый, сквер в районе домов мкр-на Топкинский, 38-48, ул. Нижняя Набережная (2 этап), ул. Карла Маркса (участок от ул. Ленина до бульвара Гагарина), сквер в районе дома №1 по ул. Волконского. Благоустройство всех объектов станет возможно, если общественные пространства наберут необходимое количество голосов. «Среди наиболее интересных про-

ектов для Правобережного округа Иркутска можно выделить участок улицы Карла Маркса от Ленина до бульвара Гагарина. Там планируется создание новых пешеходных дорожек, мощенных брусчаткой из натуральных материалов, установка малых архитектурных форм (скамьи, урны, велопарковки), уличных указателей, информационных стендов, афишной тумбы, столбов ограждения. Отдельное внимание уделим устройству освещения и работам по уходу за зелеными насаждениями.

В качестве декоративного элемента появятся настенные уличные часы на кронштейне», – рассказала начальник департамента городской среды комитета городского обустройства администрации Иркутска Марина Шевела.

Всего для голосования предложено 19 территорий во всех округах Иркутска. Каждый житель может выбрать один из предложенных объектов для благоустройства. На сайте мэрии загружены проекты, их описание и фотографии.

## Три проекта из Иркутска вошли в число победителей конкурса по созданию креативных кластеров

Проекты по созданию креативных кластеров представлены командой «Байкальская Сибирь», сообщают в мэрии Иркутска.

Среди предложенных локаций – три в Иркутске. Это улица Сибирская, 5а – «Тик-Ток S5 HOUSE», Дом Быта на улице Урицкого и территория вокруг него, а также «106 квартал» в районе Автовокзала. Еще два проекта охватывают территорию Ангарска (Intellect Hub, г. Ангарск, 212 квартал, д. 15а) и Малой Еланки (первый креативный экохаб).

В конце апреля организаторы конкурса совместно с Региональным продюсерским центром посетили локацию, где планируют

реализовать проекты.

Напомним, в декабре 2020 года президент РФ поставил перед правительством страны задачу по созданию креативных кластеров на месте вышедших из хозяйственного применения сооружений. В феврале текущего года АСИ в партнерстве с ДОМ.РФ, ГК «РОСАТОМ» и Российской гильдией управляющих и девелоперов (РГУД) объявило о приеме заявок на конкурс по преобразованию городских и сельских территорий.



# Профессиональные риски: как выявить и управлять

«С начала 90-х годов вся охрана труда в принципе сводилась к формальным действиям: в основном, к простой росписи в журнале инструктажа. Сейчас законодатель всё больше делает акцент не на «красивую картинку» в документации, а на конкретные действия работодателя по профилактике травматизма. В том числе – за счёт оценки профессиональных рисков и управления ими», – говорит начальник сектора специальной оценки условий труда ФБУ «Иркутский ЦСМ» Татьяна Верозуб. Газете Дело она рассказала, что такое профессиональные риски, кому они угрожают, как их оценить, и почему работодателю выгодно провести такую оценку.

## У КАЖДОГО – СВОЙ РИСК

**Татьяна, давайте начнём с главного: что такое профессиональные риски и их оценка?**

– Профессиональный риск – это вероятность возникновения какой-то угрозы для здоровья работника, который выполняет свои профессиональные обязанности. А оценка профессионального риска позволяет заранее просчитать, какие негативные события могут произойти, причины этих событий и какие последствия они могут вызывать. Но самое главное, профессиональные риски нужно не только оценить и на этом всё закончить, но ещё и управлять ими: то есть работодатель должен предпринять какие-то меры, чтобы ликвидировать эти риски или максимально их минимизировать.

Вся эта процедура задумана для того, чтобы мотивировать работодателя уделять больше внимания профилактике производственного травматизма, а не заниматься поиском «виноватых» в уже случившихся негативных событиях.

**Раньше этого не было?**

– Приведу для понимания такой пример: когда работает кран и перемещает груз, есть неизблемое правило: «Под грузом не стоять». Оно было раньше и действует сейчас. Другой пример: в зимний период у сотрудника есть реальная возможность поскользнуться, упасть и получить травму на территории предприятия. Так вот, одно дело, написать «Не ходить по дорожке», а другое, если должностные лица, например, инженер по охране труда, начинают контролировать такие места и принимать меры к тому, чтобы на дорожке вовремя убиралась наледь. И тогда риск упасть,

должен написать в реестре идентифицированных опасностей, что есть риск падения оборудования на голову.

Кроме этого, во многих офисах есть лестницы, а значит, есть риск на них упасть. Приведу реальный пример: молодой девушке нужно было отнести папки со второго этажа на первый. Папок было много, ходить два раза девушка не хотела, она взяла сразу все, но из-за папок не видела ступенек. И она не придумала ничего лучшего, как спуститься по лестнице спиной, да ещё на высоких каблуках. Естественно, потом девушка долго лежала в гипсе. Но в принципе, у каждого есть риск упасть в офисе, и это тоже надо обязательно зафиксировать.

Также в офисах есть угроза получить удар электрическим током или получить ожог – ведь практически в каждом офисе есть бытовая техника, или, элементарно, порезаться о края бумаги – последнее, я думаю, случилось с каждым, поэтому рекомендую прописывать даже такой риск. С одной стороны, это, конечно, может показаться какой-то глупостью или вызывать у кого-то смех. Но хорошо, если это будет только смех, и «глупость» не закончится печально.

**Итогом этой работы что должно быть?**

– Дальше необходимо оформить карту оценки профессиональных рисков и ознакомить с ней сотрудников, тем самым предупредив их о существующих рисках. Сотрудники, в свою очередь, должны понимать какие есть риски, и стараться их избегать, или потребовать, чтобы работодатель принял дополнительные меры по ликвидации этих рисков. Например, поставил дополнительные шкафы для оргтехники.

Самое главное – по итогам оценки работодатель должен составить перечень мероприятий по снижению

уровня профессиональных рисков. Но не формальный, как это у нас, к сожалению, часто бывает – когда дальше благих намерений дело не идёт. Важно

не просто красиво сложить бумажки в папочки и выдохнуть, и потом эти папочки показывать надзорным органам. Сейчас главный акцент не на картинку, а на действие. Например, если вы написали, что нужно купить для сварщика современные средства защиты от ультрафиолета, вы должны именно эти очки и предъявить при проверке.

Именно в этом заключается главная цель оценки профессиональных рисков – не просто увидеть опасность, но и принять меры, чтобы её ликвидировать или минимизировать. Например, у водителей есть риск наезда на человека, и, чтобы его минимизировать, во-первых, надо начинать рабочий день с медицинского осмотра, чтобы удостовериться, что водитель себя хорошо чувствует. Нужно проверять техническое состояние его транспортного средства, чтобы не произошло случайного отказа какой-нибудь из систем. Водители в обязательном порядке должны проходить обучение по охране труда, уметь оказывать первую медицинскую помощь. Риск один – наезд, а чтобы его не было, нужно сделать многое. И сделать не формально.



Татьяна Верозуб, начальник сектора специальной оценки условий труда ФБУ «Иркутский ЦСМ»

Фото А. Федорова

## ЖИВОЙ ПРОЦЕСС И ХОРОШИЙ АУДИТ

**Провели оценку, сделали реестр, выполнили мероприятия по снижению рисков. Дальше что? Всё забыли?**

– Это живой процесс: сегодня на предприятии применяется одно оборудование или технология, завтра – всё совсем другое. Никто не говорит, что надо полностью перечеркнуть существующие документы, но актуализировать их, перерабатывать нужно регулярно. Правда, законом не определено, как часто это нужно делать, но, я думаю, здесь должен иметь значение не временной показатель, а показатель того, как меняется производство, характер работы на предприятии. Ориентироваться надо на изменение профессиональных рисков, а не на время.

**Кто может проводить оценку профессиональных рисков?**

– Законодателем не определено, то есть не запрещено, что проводить оценку профессиональных рисков может специалист по охране труда предприятия, который либо самостоятельно прошёл обучение, либо в организации, занимающейся подобными образовательными программами.

Можно заказать услугу по оценке профессиональных рисков в Иркутском ЦСМ (Государственный региональный центр стандартизации, метрологии и испытаний в Иркутской области), специалисты которого обладают достаточным багажом знаний в данной области, и при этом плотно работают с сотрудниками предприятий, чтобы как можно глубже изучить всю специфику и тонкости конкретной организации. Ведь на каждом предприятии, даже если они работают в одной сфере, всё абсолютно индивидуально.

Мы не зря смотрим все здания и сооружения, заходим во все кабинеты, спрашиваем, куда люди ходят или ездят в течение рабочего дня, изучаем территорию.

**А какую «выгоду» получает работодатель, если сделает такую оценку?**

– Это хороший внешний аудит по охране труда. Знаете, иногда работодатель понимает, что ему нужно что-то сделать по улучшению охраны труда на предприятии, но не знает, что именно. А процедура по оценке профессиональных рисков как раз

Работодателю дешевле провести предупредительные мероприятия, чем в случае ЧП выплачивать компенсацию, иногда даже по смерти сотрудника, или судиться с его родственниками или самим пострадавшим

поможет ему понять, что конкретно нужно делать. Более того, когда он получит результаты оценки, то будет точно знать, какие ресурсы и на что необходимо направить, и сможет не «распыляться» на ненужные траты.

В любом случае, дешевле провести предупредительные мероприятия по снижению или исключению рисков, чем в случае ЧП выплачивать компенсацию, иногда даже по смерти работника, или судиться с родственниками или пострадавшим. Особенно, если у вас небольшое производство.

## ОБЯЗАТЕЛЬНО ДЛЯ ВСЕХ

**Правильно ли я понимаю, что оценка профессиональных рисков – обязательная процедура для всех**

**предприятий и организаций, независимо от формы собственности?**

– Обязанность работодателя по реализации процедур оценки и управления профессиональными рисками предусмотрена статьями 209, 212 Трудового Кодекса РФ. Форма собственности в этом плане не имеет значения.

За нарушение требований законодательства есть административное наказание: юридическое лицо в соответствии Административным Кодексом может заплатить штраф до 80 тысяч рублей, при повторном нарушении санкции увеличиваются. Надзорные функции возложены на Государственную инспекцию труда – это её полномочия.

**Есть какие-то сферы, для которых оценка профессиональных рисков особенно важна или наоборот, не очень важна?**

– Для оценки профессиональных рисков нет исключений, её необходимо делать везде. Но в надзорных органах сейчас есть такое понятие, как риск-ориентированный подход, то есть они в первую очередь проверяют предприятия – изготовители, предприятия, связанные с переработкой, и сельскохозяйственные предприятия, то есть те, где уровень травматизма выше, чем, допустим, в офисах. Но это, как вы поняли, не говорит о том, что для офисных сотрудников не нужно делать оценку профессиональных рисков. Кстати, если в инспекцию по труду поступит жалоба от офисного сотрудника, даже не связанная с этим нарушением, то инспекция, в том числе, будет проверять и наличие оценки профессиональных рисков.

Я хочу сказать, что не нужно бояться ошибиться что-то сделать не так или чего-то не сделать. Просто нужно делать. Кстати, в 2021 году запустили пилотный проект по совершенствованию системы оценки профессиональных рисков, который действует в Кемеровской, Ленинградской и Оренбургской областях. То есть в этих регионах сейчас «тестируются» все новые документы, относящиеся к оценке профессиональных рисков, чтобы потом масштабировать их применение на всю страну.

**Вы говорили о том, что работодатель должен ознакомить сотрудника с картой профрисков. А при приёме на работу человека должны с ней познакомиться?**

– Обязательно, чтобы соискатель сразу оценил, сможет ли он работать в таких условиях. Если работодатель этого не сделал, человек вправе потребовать, чтобы ему предоставили карту профессиональных рисков, которые есть на его рабочем месте, особенно это актуально при трудоустройстве на промышленное производство.

Также работодатель должен учитывать квалификацию работника, давая ему производственное задание, где присутствует профессиональный риск. Здесь должно быть обоюдное понимание: работник вправе защищать свои интересы, а работодатель – с уважением относиться к своему работнику.

Наталья Горбань

Главная цель оценки профессиональных рисков заключается в том, чтобы не только увидеть опасности, но и принять меры, чтобы её ликвидировать или минимизировать

споткнуться и травмироваться будет исключён. Вот этого раньше не было.

**Как проходит процедура оценки профессиональных рисков?**

– Есть уже готовый шаблон, по которому действует специалист. Сначала – в соответствии со штатным расписанием – создаётся перечень рабочих мест, которые подлежат оценке профессиональных рисков.

Потом составляется реестр идентифицированных опасностей, которые есть на каждом рабочем месте. Я приведу, казалось бы, самый простой пример – рабочее место офисного работника, и сразу особо отмечу: не нужно проводить эту процедуру формально, на расстоянии, полагаясь на то, что вы всё знаете, всё опишете, и вообще, что там, у офисного сотрудника, может быть опасного? Нужно заходить в кабинет. Например, во многих кабинетах стоят шкафы, на которых сложено офисное оборудование, оргтехника, причём в больших количествах. Может случиться так, что человек пройдёт как-то неловко мимо такого шкафа, и какой-то предмет упадёт ему на голову. Значит, специалист, проводящий оцен-

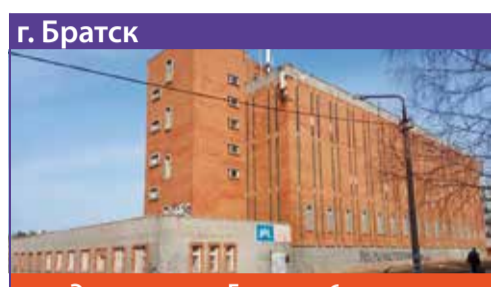


classified |

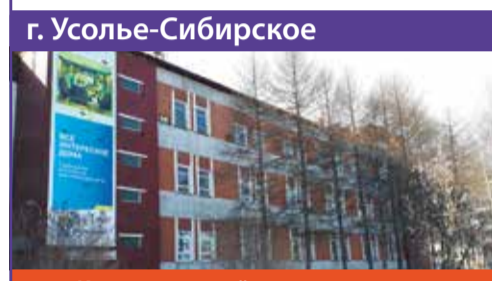
**ПАО «РОСТЕЛЕКОМ»  
РЕАЛИЗУЕТ  
НЕДВИЖИМОСТЬ  
в Иркутской области**



**г. Братск**  
ж. р. Гидростроитель  
**НЕЖИЛЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ**  
Ул. Енисейская, 50. Общей площадью 3 860,7 кв. м в подвале, 1, 2, 3, 4 этажах с земельным участком площадью 4635 кв. м.  
**18 817 290 руб.**



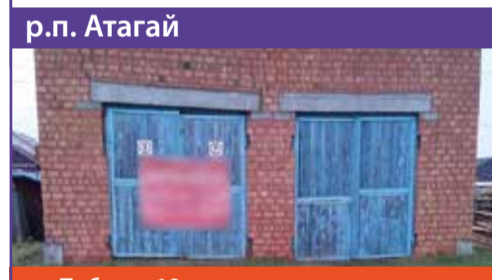
**г. Братск**  
ж.р. Энергетик, ул. Гиндина, 6  
**НЕЖИЛОЕ ПОМЕЩЕНИЕ**  
Площадь 3765,3 кв. м в цоколе, на 1, 2, 3 этажах, чердаке, с земельным участком площадью 3521,25 кв. м.  
**20 893 552,5 руб.**



**г. Усолье-Сибирское**  
пр-т Комсомольский, 128  
**НЕЖИЛЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ**  
Общая площадь 2681,93 кв. м в подвале, 1, 2, 3 этажах с земельным участком площадью 921 кв. м.  
**19 799 000 руб.**



**г. Алзмай**  
ул. Механизаторская, 26  
**НЕЖИЛОЕ ЗДАНИЕ**  
Нижнеудинский район, 1-этажное кирпичное нежилое здание гаража площадью 106,00 кв. м с земельным участком.  
**186 890 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.  
**126 983 руб.**



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

**Продаю участок!**  
Слюдянский район, с. Тибельты

Земельный участок 7,6 га на 33 км дороги «Культ-Монды» (дорога на Аршан), правая сторона, 100 м от реки Иркут (выше уровня реки на 15 м, подтопление исключено). В собственности.  
**3,8 млн руб. (3952) 624-454**

**Сдаем офисы! Центр города!**  
ул. Ленина, 6, скв. Кирова

Собственник сдает помещения от 20 кв м в здании рядом с областной администрацией. Парковка. Возможность размещения световой вывески на фасаде.  
**34-22-39, 34-31-83**

**ГРАНДСТРОЙ** ☎ 55-15-15  
🌐 grandstroy38.ru

**1 МЕСТО**  
в Иркутской области\*  
Входит в ТОП 50 ЖК России\*

**EP3** Единый ресурс застройщиков

**СТРОЯЩИЕСЯ И ГОТОВЫЕ КВАРТИРЫ**

**ПОМЕЩЕНИЯ В АРЕНДУ  
ДЛЯ ВАШЕГО БИЗНЕСА**

Реклама недвижимости в Газете Дело – тел. (3952) 701-303

**В ЦИФРАХ**

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 05.05.2021 г. (тыс. руб./кв. м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	104,81	100,94	86,79	86,55	66,99
1 комн. панель	104,97	97,03	96,39	102,54	72,44
2 комн. кирпич	97,99	94,21	80,1	84,02	68,76
2 комн. панель	101,55	92,86	83,93	75,64	68,21
3 комн. кирпич	107,98	88,68	85,72	74,97	68,75
3 комн. панель	83,75	87,51	79,34	76,98	64,84
Средняя стоимость	96,23	97,91	87,38	78,64	65,32

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 05.05.2021 г. (тыс. руб./кв. м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	31,98	70,31	40,74	-	75
склад (аренда)	-	0,35	0,34	0,29	0,22
магазин (продажа)	97,83	67,87	48,77	45,95	46,06
магазин (аренда)	1	0,72	0,57	0,4	0,5
офис (продажа)	86,27	64,26	47,97	48,79	42,22
офис (аренда)	0,87	0,72	0,5	0,42	0,43

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 05.05.2021 г. (тыс. руб./кв. м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	93,96	101,58	66,67	95,48	-
Срок сдачи – 1 полугодие 2021 года	-	101,78	-	-	-
Срок сдачи – 2 полугодие 2021 года	-	94,03	92,24	80,69	62,53
2022 год и позже	-	113,71	95,88	78,36	73,63
Средняя стоимость	93,96	106,65	89,49	90,29	69,93

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

**Какие регионы перешли на новый порядок определения кадастровой стоимости в размере рыночной: справочный материал в КонсультантПлюс**

В систему КонсультантПлюс включен новый справочный материал «Субъекты Российской Федерации, досрочно перешедшие на новый порядок установления кадастровой стоимости в размере рыночной». Из него вы узнаете, о том, какие регионы перешли или планируют досрочно перейти на новые правила и дату перехода.

Новый порядок упрощает процедуру, необходимую для уменьшения налоговой базы по имущественным налогам, если кадастровая стоимость превышает рыночную. В этой ситуации достаточно подать заявление в уполномоченную организацию или в МФЦ, и кадастровая стоимость недвижимости будет установлена в размере рыночной.

По умолчанию новые правила начинают действовать с 1 января 2023 г., но субъект РФ может установить дату досрочного перехода.

рядок уже досрочно перешел или скоро перейдет 21 субъект РФ:

- с 1 октября 2020 г. – Ненецкий автономный округ;
- с 1 января 2021 г. – Республика Бурятия, Пермский край, Кировская, Курганская, Курская, Нижегородская, Новосибирская, Омская, Орловская, Рязанская, Саратовская, Тамбовская и Ульяновская области, а также Чукотский автономный округ;
- с 1 февраля 2021 г. – Пензенская область;
- с 1 апреля 2021 г. – Ханты-Мансийский автономный округ – Югра, Кабардино-Балкарская Республика;
- с 1 июля 2021 г. – Республика Коми и Астраханская область;
- с 1 января 2022 г. – Иркутская область.

В ближайшее время и другие субъекты РФ могут принять аналогичные нормативные акты.

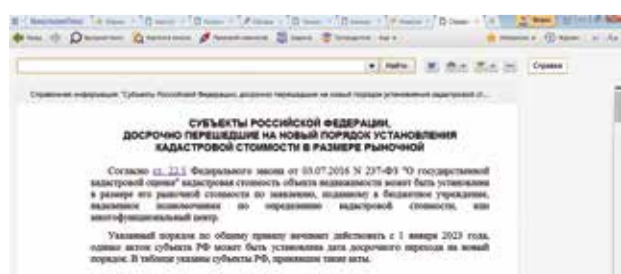
Список всех субъектов РФ, которые перешли или планируют досрочно перейти на новый порядок, найдете в новой справке в КонсультантПлюс. В материале даны ссылки на нормативные правовые акты, которыми установлена дата досрочного перехода.

Перейти к справочному материалу в системе КонсультантПлюс можно по запросу: установление кадастровой стоимости в размере рыночной, либо через вкладку «Справочная информация» – по рубрике «Ставки налогов и других обязательных платежей, действующие в регионах РФ».

Все документы субъектов РФ о досрочном переходе размещены в банках

«Региональный выпуск», их можно легко найти по кнопке «i» к статье 22.1 Федерального закона «О государственной кадастровой оценке».

**Подробную информацию о новом справочном материале можно получить в сервисном центре КонсультантПлюс ООО «КонсультантПлюс**



**КонсультантПлюс в Иркутске**  
800 12 8000 1999  
**(3952) 22-33-33, 53-28-53**  
ООО «КонсультантПлюс в Иркутске»  
Иркутск, ул. Красноварская, д. 31/1,  
1 подъезд, 7 этаж  
info@irkcons.ru, www.irkcons.ru



# ICONA

ИНТЕРЬЕРНЫЙ САЛОН

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



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

SClassic  
 ЦЕНТР ДИЗАЙНА

Иркутск, ул. Окт. Революции, 1/2  
 тел.: 258-258 [www.sclassic.ru](http://www.sclassic.ru)