

газета

дело

ИЮНЬ, 2021 | № 5(110)

**недвижимость |**

Хрустальный Парк
– микс городского
ритма и спокойствия
природы

8

спецпроект |

Год спорта в Иркутске:
как организовать
масштабное событие

4

**стиль жизни |**

Жизнь в посёлке
«Патроны Парк»:
люди, истории, фото

9

**«Мы работаем для того, чтобы люди
становились счастливее»**



Екатерина Прядко
генеральный директор
ООО «СЗ «Гранд-Строй»

| 2

«Мы работаем для того, чтобы люди становились счастливее»

Екатерина Прядко, «Гранд-Строй», – об актуальной архитектуре, комфортной среде и творчестве застройщика

«Таких жилых комплексов в Иркутске мы ещё не видели». «В реальности здесь даже лучше, чем мы представляли по буклету». «Впечатление такое, что мы не в Иркутске, а где-то в Москве». Это, наверное, лишь сотая часть отзывов о ЖК «SunCity» от новосёлов, которые уже начали обустривать свои новые квартиры в шести первых домах жилого комплекса на улице Байкальской. Почему он вызывает такие эмоции? Какие подходы к созданию жилых объектов можно назвать «фишкой» компании «Гранд-Строй», которая возводит ЖК «SunCity»? Какие тренды задаёт застройщик в девелопменте многоквартирного домостроения на региональном рынке недвижимости? Ответы на эти вопросы – в нашей публикации.

И ЖИЛЬЁ ДЛЯ СЕБЯ, И ИНВЕСТПРОЕКТ

Передачу ключей будущим жильцам в ЖК «SunCity» компания «Гранд-Строй» превратила в настоящий праздник – с концертной программой, аниматорами, конкурсами, призами и даже добрососедским пикником на свежем воздухе. Такое внимание к клиентам никого не оставило равнодушным: своими эмоциями, впечатлениями, фотографиями люди сразу делились во всех доступных мессенджерах.

– Это просто не иркутская история. Я покупаю уже не первую квартиру, но впервые попала на подобное мероприятие. Это здорово, очень впечатляет, я в восторге. – рассказала Газете Дело одна из счастливых обладательниц квадратных метров в ЖК.

Впечатлило людей не только мероприятие. Очень многие клиенты в день вручения ключей впервые в реальности увидели и весь ЖК, и свои квартиры, и дворы с развлечениями для детей. И испытали от увиденного по-настоящему приятное удивление.

– Здесь так красиво, что я сейчас расплачусь, – призналась ещё одна клиентка компании «Гранд-Строй» Дарья. – У нас есть ребёнок, и я представляю, какой у него будет максимальный восторг от детских площадок. Нечто подобное мы видели, наверное, в Москве, а в Иркутске таких дворов нет вообще. Мы давно планировали покупку жилья и рассматривали несколько вариантов, но в итоге выбрали «SunCity», потому что это совершенно другой уровень жилья, чем в целом по Иркутску. Причем это не только новый взгляд архитекторов на жилые комплексы, какие-то новые технологии, но и отношение к клиентам. Меня, в частности, поразило, что в квартире с черновой отделкой так чисто, как будто её уже помыли после ремонта и можно сразу заезжать, расставлять мебель и жить. Никакого бардака, строительного мусора, грязи. Благодарность всей команде «Гранд-Строя», это дорогого стоит.

Впечатления Дарьи дополнил её муж Станислав: он рассказал, на какие ещё моменты обращал внимание при выборе квартиры. Молодой человек, в частности, отметил, что технические коммуникации, которые проведены в квартире, – из качественных, долговечных материалов, в том числе, из металла, а не пластика, как это принято сейчас делать.

– Мы смотрели также, сколько квар-



Екатерина Прядко, генеральный директор ООО «СЗ «Гранд-Строй»

Фото из архива компании

непонятная, неинтересная детская площадка. «SunCity» можно рассматривать и как выгодный инвестиционный проект, и как прекрасное жильё для себя, куда ты будешь приходить не просто переночевать, а с удовольствием будешь находиться целый день, потому что здесь есть чем заняться и тебе самому, и детям.

– Рассказы наших клиентов о жилом комплексе, их положительные эмоции очень важны для нас, потому что мы тоже получаем удовлетворение от своей работы, когда видим счастливых дольщиков, которые не скупятся на хорошие слова, – говорит генеральный директор ООО «СЗ «Гранд-Строй» Екатерина Прядко. – Ведь в конечном счете мы работаем для того, чтобы люди, которые живут в домах, построенных нашей компанией, становились счастливее, довольнее своей жизнью.

И, по сути, для этого не так много надо: нужно сделать классный, современный архитектурный

проект, продуманный до мелочей – в планировке, в общественных пространствах, в коммуникациях, инженерии. Нужно сделать дворы, в которых есть сочетание красоты и функционала, чтобы находиться в них было интересно не только ребенку, но и взрослому. И нужно обеспечить безопасность: мы видим, как наши клиенты оценили систему видеонаблюдения, которая создана в «SunCity», – с возможностью через приложение на телефоне в режиме реального времени быть в курсе того, что происходит у них в подъезде, во дворе, даже не находясь дома. И всё это реализовать в короткие сроки. Мы опережаем сроки строительства – хотим, чтобы люди получали ключи раньше.

«НИЧЕГО ВТОРОСТЕПЕННОГО, ВСЁ ТОЛЬКО ГЛАВНОЕ»

По мнению одного из авторов проекта ЖК «SunCity», заслуженного архитектора России, председателя Иркутской региональной организации Союза архитекторов РФ Игоря Ко-

зака, этот жилой комплекс – серьезный шаг вперед для компании «Гранд-Строй».

– Площадка ЖК находится в начале Чертугеевского полуострова рядом с инновационным образовательным центром «Точка будущего». И такое соседство задаёт формат развития этого места, то есть всё, что будет здесь дальше, должно быть только лучше. А формат «SunCity» – это высокая планка, которая сегодня задает темп, – считает Игорь Козак.

Мнение заслуженного архитектора России поддерживает и экспертное сообщество: проект жилого комплекса был представлен на фестивале «Зодчество в Сибири-2019» и признан одним из лучших в номинации «Многokвартирные жилые дома».

– Мы решили, что в «SunCity» для нас не будет ничего второстепенного, всё будет только главным, – подчёркивает Екатерина Прядко. – С этой позиции мы и создавали проект, продумывая в нём буквально каждую деталь, потому что в совокупности эти детали как раз и создают особенные комфорт и уют, которые так ценят наши клиенты.

В какой-то степени на иркутском рынке недвижимости мы выступаем как трендсеттеры, в первую очередь, потому что любим учиться и ориентируемся на опыт коллег со всей России. Причём Москва и Петербург абсолютно не показательны в этом смысле: то, что там «приятно глазу», у нас неприменимо, так как стоит космических денег, а то, что представлено в среднем ценовом диапазоне, реально хуже, чем наш «SunCity». Поэтому мы обратили свой взор на города, географически и экономически более близкие к нам, в частности, на Екатеринбург, который поразил нас развитостью и наличием молодых, динамичных и прогрессивных строительных компаний. Ориентируемся на то, что делают они, смотрим, что «зашло» потребителям, берем самое лучшее и внедряем у себя в Иркутске.

В 2019 году в проекте ЖК «SunCity» было много того, чего раньше никто ещё не делал. Конечно, в этом был определённый риск, признаётся Екатерина Прядко, но компания пошла на него, и комплекс получился абсолютно нетривиальный, прогрессивный.

– В частности, мы сделали светлые проходные подъезды на уровне земли – без порогов, ступеней, пандусов и с детскими санузлами, чтобы в случае необходимости ребёнку, гуляющему во дворе, не нужно было бежать домой. Это уже не просто подъезды в классическом понимании слова, а как в Петербурге – парадные. В следующих проектах мы шагнем дальше: помимо парадных, будут ещё и лобби, как в хороших отелях. Ради создания такого общественного пространства большой площади мы фактически «жертвовали» квартирой на первом этаже. Мы «пожертвовали» квартирой и под фитнес-зал, где смогут бесплатно заниматься все жильцы. То есть мы не гнались за квадратными метрами, не «выжидали», как очень часто бывает, по максимуму количество продаваемой площади.

Также из необычного – квартиры на первых и на последних этажах с увеличенной высотой потолка 3,20 метра. Кроме этого, на первых этажах здесь впервые внедрился формат квартир «live and work» – с возможностью выхода во двор, что удобно для тех, кто работает дома. Такие квартиры очень по-

«Вся наша команда была заряжена творческим процессом благоустройства и оформления дворов в «SunCity»: один что-то придумал, второй добавил, третий пригласил специалиста. И подрядчики тоже заряжались от нас идеей этого ЖК»

тир расположено на этаже – если больше 4-5, то это уже достаточно много. «SunCity» подкупил именно тем, что на этаже мало квартир, а ещё продуманными лестничными площадками, сквозными подъездами – не встречал ещё такого в Иркутске, – отметил Станислав. – «Гранд-Строй» – один из застройщиков, который задаёт тренд на качественное, комфортное жильё: когда это не просто, как сейчас говорят, «человечник», где куча квартир, а во дворе – какая-то

ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ,
РЕКЛАМНОЕ ИЗДАНИЕ 12+

газета

дело

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

Главный редактор:
Горбань Н.В.

Выпускающий редактор:
Понамарева Н.Ю.

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

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

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

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

E-mail: delo@sia.ru

WEB-сайт: www.sia.ru/delo

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

№ 5(110) 11.06.2021 г.

Подписано в печать 08.06.2021 г.

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

Отпечатано в «Облформпечать –
Международный департамент».

Адрес типографии:

664003, Иркутская область,
г. Иркутск, ул. К.Маркса, 11.
Заказ № 6. Тираж 4000 экз.
Газета зарегистрирована
Управлением Федеральной
службы по надзору в сфере
связи, информационных
технологий и массовых
коммуникаций по Иркутской области
19.08.2011 г.

Свидетельство о регистрации
ПИ № ТУ38–00381.

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

нравилась, их быстро раскупили, и сейчас есть огромный потенциал спроса на такую недвижимость – потому что отдельный вход позволяет выделить в квартире рабочую зону с доступом для посетителей, которая не будет пересекаться с жилым пространством. Или же во дворе можно посадить цветы, поставить столик и утром выпить кофе на воздухе. Такой формат удобен ещё и потому, что в «SunCity» все дома не выше девяти этажей, и плотность населения будет небольшой, – в 18-этажном доме, где очень много людей, удобство будет сомнительным.

Позаботились строители и об удобстве жильцов-автовладельцев. Для них предусмотрено три вида паркинга: гаражи, открытая и подземная стоянки.

– Казалось бы, в этом жилом комплексе нет ничего суперособенного, каждая деталь в нем – вполне обычная, не уникальная. Но тем не менее, мы собрали здесь то лучшее, что даёт человеку комфорт и удобство жизни. И всё вместе это сложилось в удивительный пазл.

АРХИТЕКТУРА С АКЦЕНТОМ НА УЮТ И КОМФОРТ

Комфорт и удобство определили и этажность жилого комплекса: несмотря на то, что сейчас строительные компании стремятся возводить в Иркутске высотные здания, в «SunCity» все дома будут только девятиэтажными. Как пояснила Екатерина Прядко, это связано с тем, что среднеэтажная модель жилой застройки (8-9 этажей) наиболее подходит человеку с точки зрения психологической адаптации в окружающей городской среде.

– Когда дома выше, особенно если это большой жилой массив, у человека утрачивается чувство безопасности, он ощущает себя слишком маленьким и потерянным. Конечно, есть люди, которым нужны высотки, и такое предложение мы тоже будем делать на какой-то из своих площадок, но в основном, поскольку «Гранд-Строй» специализируется на комфортном жилье, это будут 9-этажные дома. А грамотная работа архитекторов позволяет делать такие объекты экономически выгодными.

Кроме этого, правильно располагая здания, можно сделать более уютными дворовые пространства. В компании были сомнения: не маленькие ли дворы в «SunCity», и не лучше ли сделать одну большую площадку? Но, изучив материалы многих исследований, пришли к выводу, что все-таки один большой двор хуже, чем несколько небольших: на футбольном поле один человек ощущает себя некомфортно.

Такой подход – обособленные, спокойные дворы для разных видов деятельности, где не будет одновременно находиться много людей,

– в компании впервые применили в «SunCity», но в

Раньше основным фактором при выборе квартиры была локация, сейчас ситуация меняется. Место остается важным, но, помимо этого, появились другие факторы, определяющие выбор: продуманная инфраструктура внутри ЖК, комфорт и эстетика общественных пространств, архитектура

дальнейшем формат небольших дворов планируется внедрять и в других проектах, только в каждом конкретном случае – с какой-то уникальной концепцией. Например, в ЖК «Лайф», который является «входными воротами» в дальнейшее комплексное освоение территории возле микрорайона «Союз», благоустройство предполагается в идеологии «берёзового листочка», поскольку рядом находится березовая роща. В планах – сделать ландшафтный двор с большим количеством зелёных насаждений и насыщенным детским функционалом: скалодромами, необычными арт-объектами.

«НА БЛАГОУСТРОЙСТВЕ НЕ ЭКОНОМЯТ»

Дворовые пространства в ЖК «SunCity» – это особая гордость компании «Гранд-Строй». Для их проектирования привлекли «Агентство развития территорий «Градо-строительная школа», которое занималось благоустройством территории школы «Точка будущего». Как отмечает руководитель проектов «Градо-строительной школы» Александр Козак, работать с «Гранд-Строем» было инте-

ресно, в первую очередь, в части реализации предложенной концепции:

– Мы проектировали много дворов, но застройщики нечасто идут на сложные и дорогостоящие решения, которые мы предлагаем, потому что качественное благоустройство стоит денег, – за «один рубль» хорошо его не сделать. И я благодарю компанию «Гранд-Строй» за то, что реализация задуманного случилась, и случилась в том качестве, которое мы хотели.

Каждый двор в «SunCity», а всего их три, имеет свой «сценарий»: для самых маленьких, для детей постарше и для тинейджеров – он будет реализован в строящихся сейчас третьей и четвёртой очереди ЖК. При этом все площадки пересекаются между собой, и можно беспрепятственно перемещаться из одной в

Екатерина Прядко. – И подрядчики тоже заряжались от нас идеей этого ЖК. Например, наш партнёр по благоустройству Виталий Шахненко, который сделал один из самых интересных элементов – корабль-песочницу.

– «Гранд-Строй» очень тщательно подходит ко всем мелочам, и из этих мелочей в итоге формируется красивая окружающая среда, – считает Виталий. – Взять, к примеру, песочницу, стилизованную под корабль, – я думаю, это будет самая интересная вещь для детей. Здесь есть пушки, нос корабля украшает голова дракона, которую, кстати, сделал известный иркутский мастер. Фонарики на мачте исторические – 1942 года выпуска, рынду заказывали в Индии, а штурвал – из моей личной коллекции. Даже моя жена вдохновилась этой идеей и пошла флаг для корабля. Я в восторге от той

При этом она признаёт, что определённое негативное влияние на строительную отрасль оказали проблемы, возникшие из-за коронавируса, среди которых, в том числе, дефицит рабочих кадров. Это обстоятельство повлияло и на скорость строительства, и – в какой-то мере – на его себестоимость.

– Если ты хочешь строить быстро, ты вынужден за это и платить больше, потому что в условиях ограниченных трудовых ресурсов тот, кто хорошо работает, тот и получать хочет хорошо, – говорит генеральный директор «Гранд-Строя». – Кроме этого, изменилась и общая ситуация на рынке: от 50 до 300 процентов выросла стоимость на стройматериалы, появились дополнительные издержки в виде процентов по банковскому финансированию, и всё это двигает цену вверх. Это объём-



Жилой комплекс «SunCity»

Фото из архива компании

другую. В каждом дворе есть свой необычный ключевой элемент: в одном из них – это большой «пиратский» корабль-песочница, в другом – пергола с качелями, под тенью которой можно скрыться от солнца, амфитеатр для проведения мероприятий. Есть площадка для воркаута и множество другого интересного игрового оборудования, вплоть до большого калейдоскопа. Практически всё сделано из натуральных материалов, в основном, дерева, а резинопол,

который, как правило, используют на детских площадках, разработчики заменили на мелкозернистые материалы, которые безопасны для детей и создают природную составляющую. «Поэтому атмосфера двора – как будто он не в городе, а где-то за городом», – подчеркивает акцент Александра Козак.

Ощущение «загорода» усиливает и тематическое озеленение. Как рассказала дендролог Агата Макаришина, в одном из дворов акцент сделан на лесном ассортименте: хвойных растениях (длинномерных соснах и елях), рябине, различных видах кустарников. В другом дворе – парковая тематика, и там представлены растения, не свойственные сибирской флоре: они привезены с Дальнего Востока и адаптированы к нашим условиям. Это маньчжурские орех и ясень, амурская липа, клён Гиннала, сакура, а также три сорта гортензии, которая ещё никем не использовалась в озеленении Иркутска. С улицы вдоль домов высажена аллея горной сосны, есть и можжевельники, которых тоже практически нет в городе.

– Вся наша команда была заряжена творческим процессом благоустройства и оформления дворов: один что-то придумал, второй добавил, третий пригласил специалиста, – поделилась

гармонии, которая в итоге сложилась: корабль, солнце, Чертугеевский залив... Во всех своих проектах руководство компании в равной степени уделяет внимание, как качеству жилья, так и местам общего пользования, и никогда не ищет, на чем бы сэкономить. Считаю, что это «фишка» «Гранд-Строя».

Кстати, ЖК «SunCity» уже три месяца лидирует в рейтинге Единого реестра застройщиков по потребительским качествам среди новостроек Иркутской области. Один из критериев, по которому определяется позиция в этом рейтинге, – благоустройство дворовых пространств жилого комплекса и их безопасность.

«НЕТ ПРЕДЕЛА СОВЕРШЕНСТВУ»

Сейчас компания «Гранд-Строй» активно возводит ещё шесть домов третьей и четвёртой очереди жилого комплекса «SunCity». Как рассказала Екатерина Прядко, это будет логическое продолжение первой и второй очереди, и никаких кардинальных отличий в них не предполагается. Небольшие особенности, тем не менее, будут: увеличенные площади квартир, подземный паркинг.

– Кроме этого, как вы знаете, нет предела совершенству: в новых домах мы будем дошлифовывать те решения, которые нам показались неидеальными в первой и второй очереди. То есть в следующих шести домах будет все то же самое, только лучше, – завершила Екатерина Прядко.

Ввести весь жилой комплекс в эксплуатацию планируется в конце 2021 года – с очень значительным опережением заявленного в документации графика, по которому окончания строительства намечен на 2025 год.

– В современном мире скорость – большое конкурентное преимущество, – отмечает Екатерина Прядко.

тивная реальность, и компании, которые строят качественный продукт комфорт-класса, не могут продавать его дешево.

Тем не менее в компании понимают, что потребительская способность людей не растет, а вот тяга к прекрасному, качественному, хорошему сохраняется. И людям нужно давать возможность приобретать такое жильё. Для этого «Гранд-Строй» расширяет линейку квартир в своих объектах: человек может купить квартиру как площадью 156 кв метров, так и 35. Да, у него не будет шести комнат, но он будет жить в качественной среде, подчеркивает Екатерина Прядко:

– Если раньше основным фактором при выборе квартиры была локация, то сейчас ситуация меняется. Место остается важным, но, помимо этого, появилось много других факторов, которые определяют выбор: продуманная инфраструктура внутри комплекса, комфорт и эстетика общественных пространств, архитектура. В Иркутске долгое время существовала практика, когда человек, покупая квартиру, по сути, выбирал только локацию, а всё остальное застройщики предлагали примерно одинаковое. Сейчас появляются компании, которые предлагают совершенно разные продукты, и фокус с локации смещается именно на качественный продукт, на то, в какой среде будут находиться люди: от парковки до вида из окна. Но у наших объектов и локации хорошие, и качество, поэтому мы не ставим клиентов перед выбором: место или продукт. Эти факторы и выделяют нас на рынке.

Наталья Горбань



г. Иркутск, ул. Лермонтова, д. 257,
БЦ «Академический», 1 этаж
55-15-15, 65-05-20. grandstroy38.ru

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

«От плохих новостей мы порядком устали»

Вероника Шородок, сеть АЗС БРК, – о спорте и бизнесе

Жители Китая по утрам и вечерам делают гимнастику Ушу в скверах или на берегу моря. Для России такой подход к ЗОЖ пока не стал нормой. Изменить ситуацию решили организаторы масштабного проекта «Год массового спорта» в Иркутске, генеральным партнером которого выступила сеть АЗС Байкальская региональная компания. «Если мы реализуем все намеченное, это будет победа», – считает директор БРК Вероника Шородок. Мы поговорили с ней не только о спорте, но и о бизнесе: топливном кризисе, запрете экспорта бензина, газовых заправках и о том, почему «демпфер на рынке нефтепродуктов надо отменить».

«ГОД МАССОВОГО СПОРТА»: ОТВЕТ ПАНДЕМИИ

Вероника, Байкальская региональная компания выступила генеральным партнером «Года массового спорта» в Иркутске. Почему решили поддержать проект?

– Спорт – это залог долгой и самое главное – здоровой жизни. Когда мы столкнулись с пандемией, вопрос здоровья для каждого человека, думаю, поднялся в рейтинге приоритетов. Мы видим, как перегружен медицинский сектор. Все еще больше стали осознавать, как важно иметь хороший запас ресурсов организма, чтобы справиться с такой болезнью.

Проект «Год массового спорта» замечательно справляется с задачей вовлечения населения в ЗОЖ и профилактику заболеваний. А нам хочется вкладываться в проекты, которые улучшают жизнь людей в регионе нашего присутствия, дают возможность получить положительные эмоции нашим клиентам и их семьям. Тем более, что от «плохих новостей» мы все порядком устали.

Это своего рода «ответ» пандемии?

– Да, «Год массового спорта» – красивый и логичный проект для постпандемийного времени. Он привлекает своим масштабом. Инициативу властей подхватили предприниматели города, местные активисты, готовы поддержать общественные организации и волонтеры. Такое единодушие для нашего города – явление нечастое. Мы не могли пройти мимо. Более того, для нас было важно одними из первых стать партнером проекта – показать пример другим предпринимателям. И нам это удалось! Сегодня, по нашей информации, больше 20 иркутских брендов присоединились к проекту.

На пресс-конференции по поводу открытия «Года массового спорта» вы сказали, что надо делать не год спорта, а пятилетку. Почему?

– Я считаю, этот проект может стать началом решения больших задач. Года, конечно же, мало, чтобы поменять отношение граждан к своему здоровью и привить культуру массово заниматься спортом на улице. Например, в Китае для населения является нормой делать гимнастику Ушу в скверах или на берегу моря утром и вечером. У нас пока не так.

Да, в последнее время люди стали больше бегать. Организовываются велозезды и большая лыжная гонка. Это хорошо. Но хотелось бы, чтобы и другие виды уличного спорта, которые мы представляем в нашем проекте, стали не разовой акцией, а системой.

ТОПЛИВНЫЙ КРИЗИС: ТАКИХ МАСШТАБОВ НЕ ЖДАЛИ

Пандемия проверила на прочность здоровье не только людей, но и компаний. В вашей отрасли ситуация усугублялась еще и очередным топливным кризисом. Как пережили это время? Что помогло справиться?

– Пандемия внесла коррективы в жизнь и работу. Пришлось в кратчайшие сроки менять организацию работы, принимать срочные меры, направленные на безопасность наших клиентов и сотрудников. Но, как показывает опыт, сложности закаляют. Что касается топливного кризиса, то таких масштабов мы не ожидали. Вопрос о том, как мы его



Фото из личного архива

Вероника Шородок, директор сети АЗС «Байкальская региональная компания»

пережили, наверное, преждевременен, так как проблемы нашего сектора экономики не решены до сих пор.

Мы заметили, что произошли изменения в вашем позиционировании. Сеть АЗС Байкальская региональная компания – «официальный партнер компании Газпромнефть». Что означает эта формулировка? Так проще пережить топливные кризисы?

– С компаний Газпромнефть мы работаем уже много лет в рамках заключенного договора поставки. Мы входим в то небольшое количество компаний, которые имеют возможность брать бензин напрямую с завода в Омске. Просто автомобилисты не всегда об этом знают. От наших клиентов мы часто слышим вопрос: «Где закупаете бензин?». Поэтому и решили показать им, какое топливо они приобретают, подчеркнуть его качество.

Помогает ли это переживать кризис? Только отчасти. Думаю, что это помогает укрепить свои позиции на рынке. Сейчас наша отрасль переживает трудные времена, и особенно «достаётся» рознице.

В феврале, когда во время бензинового кризиса в одной из иркутских АЗС исчезло топливо, вы нам сказали, что «повода для паники нет». И действительно, через какое-то время ситуация разрешилась.

– Паника вообще – плохой «друг» в любой ситуации, а в бизнесе – тем более.

В чем все-таки причины кризиса? Почему он произошел?

– По тем же причинам, что и год, и два, и три года назад: объёмов топлива на внутреннем рынке недостаточно. А дефицит предложения на бирже при большом спросе, по законам рынка, ведет

к росту закупочной стоимости нефтепродуктов.

И самое главное – на рынке нефтепродуктов введен демпферный механизм. Это когда мировые цены выше внутренних, государство компенсирует вертикально-интегрированным компаниям (Роснефть, Газпром, Лукойл) часть потерь нефтяной отрасли. Если цены ниже, нефтяные компании платят часть разницы в ценах в госбюджет.

Вы против демпфера?

– Мы считаем, его необходимо отменить. По мнению собственников независимых АЗС и ВИНКов, именно эта мера регулирования сейчас не дает опуститься ценам на топливо.

ЦЕНЫ НА БЕНЗИН: ПРЕДПОСЫЛОК ДЛЯ СНИЖЕНИЯ НЕТ

Ситуация, которая беспокоит многих: бензин дорожает. В Независимом топливном союзе предупреждают, что цены на бензин в рознице до конца года могут вырасти выше инфляции, а при худшем сценарии – на 14%. Какой прогноз у вас?

– К сожалению, мы тоже понимаем, что нет предпосылки к снижению цены на бирже. За последние три месяца цены выросли на 15–20%. И прогнозы, действительно, неутешительны. Уже несколько лет подряд мы констатируем для своего сегмента экономики отсутствие паритета между оптовыми и розничными ценами на топливо. Закупочные цены растут быстрее, чем розничные, из-за его дефицита на бирже – это пагубная тенденция для розницы.

Оптовая цена составляет подавляющую часть

в себестоимости топлива на АЗС. К тому же, достаточно сурова и налоговая политика. Мы посчитали: более 75% различных налоговых сборов заложено в 1 литре бензина, которые уплачиваются с момента его добычи до реализации. Прибавьте сюда операционные расходы, минимальную прибыль – вот вам и конечная стоимость.

Почему прибыль «минимальную»?

– Потому что мы уже вынуждены в некоторых регионах продавать топливо по цене ниже закупочной, чтобы оставаться в рыночной стоимости! Но и продавать дороже мы не можем, т.к. понимаем, что несем социальную ответственность перед людьми. Хотя не в каждой сфере продаж компании руководствуются такой аргументацией.

Власти готовят правовую базу для запрета экспорта бензина. Это хорошо или плохо? Как вы относитесь к таким ограничениям?

– Положительно. Ведь нужно понимать, что в настоящий момент механизм ценообразования в сегменте ГСМ носит неопределённый характер: он и не рыночный, и государством не регулируемый.

Стабилизировать ситуацию поможет проработанная взвешенная программа по реформированию ценообразования в сфере нефтепродуктов. Прежде всего, достаточное насыщение рынка большим количеством товара исправит ситуацию в лучшую сторону. Цены на топливо снизятся, соответственно, и на товары – тоже.

Также в программе должно быть предусмотрено достижение паритета оптовых и розничных цен. А для этого необходимо отрегулировать соотношение объёмов продаж ВИНКов на внутреннем и внешнем рынках. Пока же налицо необеспеченность внутреннего рынка топливом на бирже.

СЕТЬ БРК: ОТ ГАЗОВЫХ ЗАПРАВОК ДО РИТЕЙЛА

Как развивается сеть БРК? Она не уменьшилась из-за пандемии и топливных кризисов?

– Нет, мы продолжаем расширять сеть. Открыли 16 газовых заправок. Установили первую заправку для электромобилей. Сейчас наблюдаем за спросом на эту услугу, будем принимать решение о том, как действовать в этом направлении дальше. Кроме того, мы реконструировали пять АЗС. Теперь операционные на этих заправках стали просторными, светлыми и красивыми.

А как развивается торговля? Все уже привыкли к тому, что АЗС – это место, где можно не только заправиться, но и отдохнуть, перекусить и приобрести сопутствующие товары.

– Мы работаем над ассортиментом наших магазинов – чтобы каждый участник дорожного движения, посетив наши заправки, смог приобрести товар, который необходим при путешествии на автомобиле. И, конечно же, каждый день трудимся над повышением качества обслуживания наших клиентов.

Что в планах у сети на ближайшие два-три года? На что делаете ставку?

– Будем работать над улучшением сервиса, развивать дополнительные услуги. Планируем построить еще несколько заправок, сделать их более комфортными для наших клиентов. Совершенно точно, мы не намерены останавливаться, потому что любим то, чем занимаемся. Мир меняется – и мы должны идти в ногу со временем.

Иван Рудых



«Кто, если не мы?»

Ксения Каурова, World Class, – о том, как проходит «Год массового спорта» в Иркутске

2021 год объявлен «Годом массового спорта» в Иркутске. Организовать масштабное событие, по словам Ксении Кауровой, исполнительного директора World Class Солнечный, оказалось непростой задачей. «Нужно состыковать множество процессов и решить огромное количество вопросов, чтобы получить тот результат, который нам нужен: вовлечь в спорт как можно больше иркутян и стать примером для других городов страны», – поделилась она. Готов ли Иркутск стать более спортивным и выйти на зарядки? Как чувствует себя фитнес-индустрия после пандемии? Составит ли онлайн конкуренцию спортзалам? Об этом Ксения рассказала Газете Дело.

НА НАШ ПРИЗЫВ ОТКЛИКНУЛИСЬ ВСЕ

На вопрос о том, как появилась идея проекта «Год массового спорта», Ксения ответила, что совпали сразу несколько факторов: с одной стороны, президент призвал вовлечь в спорт до 55% населения, у руководства регионов появились соответствующие KPI, а с другой – клиентам спортклубов, за время пандемии соскучившимся по профессиональным тренировкам, пообещали налоговый вычет за занятия спортом. Все это поможет фитнес-индустрии вернуть клиентов и привлечь новых.

– Налоговый вычет – это, безусловно, хорошо, – считает Ксения Каурова. – Возможность его получить, очевидно, станет одним из факторов выбора клуба. Ассоциация операторов фитнес-индустрии, в которую входит наш клуб, на федеральном уровне сейчас участвует в работе над включением фитнес-клубов в перечень организаций с возможностью получения вычета.

Вовлечение населения в спорт – задача непростая: по оценкам экспертов, в России им занимаются всего лишь 3-4% населения. Многие являются клиентами фитнес-клубов. Аудитория крупного иркутского спортивного клуба варьируется от 2,5 до 4 тысяч человек. Но из них регулярно занимаются только 60-75%. Всего в Иркутской области, по оценкам Ксении Кауровой, спортклубы посещают порядка 50 тысяч человек, это примерно 6-7% городского населения. Безусловно, это немного, считает Ксения. Повысить вовлеченность населения в спорт, по ее мнению, могут масштабные городские программы.

– Еще во время локдауна многие клиенты спрашивали нас, как им продолжать заниматься, как поддерживать себя в хорошей физической форме, – рассказала Ксения Каурова. – Это был настолько частый вопрос, что мы начали проводить онлайн-консультации и записывать видеоуроки. А потом решили, что не стоит ограничиваться общением только со своими клиентами, – пора «выходить в массы». Как одни из лидеров регионального фитнес-рынка, мы подумали: «Кому как не нам братья за организацию этого процесса?»

Организаторы обдумали мероприятия, которые войдут в «Год массового спорта» для разных возрастов и слоев населения, привлекли команду профессионалов, запустили первый городской спортивный портал godsportairk.ru.

– Вместе с Александром Откидачом мы обратились за поддержкой к администрации города, депутатам и к представителям бизнеса, – рассказала Ксения. – Время было выбрано удачно – на наш призыв откликнулись все. Список партнеров продолжает расширяться, потому что все понимают важность здорового образа жизни и готовы популяризировать его.

ИРКУТСК – ПЕРВЫЙ

Иркутский проект уникален. В апреле он был представлен на одной из крупнейших российских фитнес-конвенций в Москве, и сразу шесть российских городов заявили о своем желании принять эстафету от Иркутска.

В рамках «Года массового спорта» в Иркутске



Ксения Каурова, исполнительный директор World Class Солнечный

Фото А. Федорова

запланировано больше двухсот мероприятий: фитнес-марафоны, зарядки, соревнования между вузами, фестиваль «Бабрфест», спортивные состязания между округами города, фитнес-лекции и многое другое. Проект очень сложен и требует постоянного внимания. Но первые результаты вдохновляют организаторов.

– Не дожидаясь подведения итогов нашего проекта в Иркутске, об идее провести у себя «Год массового спорта» заявил Нижний Новгород, – рассказала Ксения Каурова, – коллеги из нижегородских фитнес-клубов уже вышли с такой инициативой к руководству своего региона. Но Иркутск – первый! Я этим горжусь.

НА ТРЕНИРОВКУ – С АНАЛИЗАМИ

Прошедший год всем напомнил, что здоровье – самый важный актив человека, и спорт помогает поддерживать его. Фитнес-клубы начали получать медицинские лицензии – это новый тренд в индустрии – и создавать программы реабилитации для россиян, переболевших коронавирусом.

– Мы столкнулись с неизведанной болезнью, и до сих пор до конца не понимаем ее последствий, – отметила Ксения Каурова, – у кого-то появились проблемы с дыхательной системой, у кого-то – с кровеносной. Во время реабилитации эти вещи обязательно нужно учитывать. В идеале, идти в спортзал нужно после консультации с терапевтом, имея на руках результаты анализов. Тогда тренер предложит программы или составит план тренировок с учетом именно ваших особенностей организма.

БИЗНЕСУ ПРИШЛОСЬ НЕЛЕГКО

Сотрудники фитнес-индустрии перенесли пандемию стойко. По словам Ксении Кауровой, забота о безопасности тренерского состава в World Class

была почти нулевой. Но бизнесу пришлось нелегко: выручка большинства клубов сократилась минимум на треть. Восстановление до уровня допандемийного 2019 года займет, по оценкам эксперта, еще полтора-два года. Поддержка, которую отрасли оказало государство, пришлось очень кстати, хотя и не компенсировала всех потерь.

– Мы воспользовались всеми мерами поддержки, которые были нам доступны, – рассказала Ксения. – В первую очередь, кредитом на выплату зарплаты, поскольку для нас очень важно было сохранить тренерский состав. Это высококвалифицированные востребованные специалисты, которыми мы дорожим. Клуб был полностью закрыт три месяца, а потом еще четыре-пять месяцев мы работали в убыток. С одной стороны, люди выдерживались от посещения общественных мест, с другой – для клубов ввели серьезные ограничения, большие расходы индустрия несет на покупку СИЗов, выполнение требований Роспотребнадзора.

ПАНДЕМИЯ СБЛИЗИЛА КОНКУРЕНТОВ

Необходимость проводить дополнительную санобработку помещений сохранилась и сейчас, говорит Ксения. По ее словам, расходы на дезинфекцию оборудования и помещений, оснащение персонала средствами индивидуальной защиты обходятся клубу в сумму около ста тысяч рублей в месяц.

– Пандемию никто не отменял, ограничения действуют до сих пор, – напомнила Ксения Каурова. – А мы лично пообещали губернатору, что все будет в порядке, когда просили разрешить нам вернуться к работе. Договорились, что и сами друг друга будем проверять: как эксперты в этой отрасли, знаем, на что важно обращать внимание. Надо сказать, иркутские фитнес-клубы большие молодцы – они строго соблюдают требования. После наших внутренних проверок, организованных по инициативе уполномоченного по защите прав предпринимателей Андрея

Лабыгина, рейды Роспотребнадзора проходили без замечаний.

По словам Ксении Кауровой, конкуренция между иркутскими клубами во время пандемии не стала жестче.

– Пандемия нас очень сблизила, – говорит она. – Конечно, мы остаемся конкурентами, но взаимодействуем сейчас как никогда плотно. В начале пандемии нам всем было одинаково сложно, сейчас мы вместе выходим на зарядки с общей целью – вовлечь в спорт как можно больше горожан.

ОНЛАЙН – НЕ КОНКУРЕНТ

Экономить на спорте, не теряя качество, позволяют сплит-тренировки и групповые занятия. Но есть и более бюджетный вариант – онлайн-программы, которые набрали большую популярность во время карантина. Однако, несмотря на интерес к такому формату, онлайн вряд ли составит серьезную альтернативу фитнес-клубам в ближайшей перспективе, считает Ксения Каурова.

– Всеобщая информатизация – это глобальный процесс. Конечно, он влияет и на фитнес-индустрию, и мы не остаемся от него в стороне, – отметила она. – Организация онлайн-занятий дешевле для бизнеса, а более низкая их стоимость позволяет большему числу людей попробовать, сделать в спорте первые шаги. Для вовлечения населения это хорошо. Как раз на это мы и делаем ставку, записывая собственные фитнес-марафоны с поддержкой профессиональных тренеров. Но надо понимать, что у онлайн-занятий есть и свои ограничения – на нынешнем этапе это совершенно другой уровень эффективности тренировок, в отличие от оффлайна под присмотром высококлассного специалиста.

Те, кто занимаются спортом серьезно, чаще выбирают оффлайн, отмечает эксперт. Более того – после пандемии спрос на персональные тренировки вырос на 20%.

– Повышенный спрос на персональные тренировки объясняется просто, – говорит Ксения, – многие пробовали заниматься дома самостоятельно и делали это неправильно. Некоторые получали травмы. Все-таки с задачей правильно «поставить технику» никто, кроме профессионального тренера, не справится.

СПОРТИВНАЯ СЕМЬЯ – В ТРЕНДЕ

По оценкам Ксении Кауровой, вырос также спрос на групповые занятия и бассейн: занятия йогой и дыхательные практики помогают бороться со стрессом, они же используются для реабилитации после заболеваний. Как и бассейн, который иногда – единственная альтернатива морю.

– Также мы видим интерес к занятиям спортом всей семьей, – рассказала Ксения Каурова. – Мы с удовольствием поддерживаем этот тренд: так, уже в июне на сайте godsportairk.ru пройдут марафоны для мам и дочек, марафоны для всей семьи. Давайте скажем честно – все понимают важность занятий спортом и хотели бы привить полезные привычки детям. Но воспитать можно только своим примером. И сейчас, в «Год массового спорта», для этого есть все возможности.

Наталья Понамарева



2021 ГОД СПОРТА В ИРКУТСКЕ
#годспортаиркутск | www.godsportairk.ru



Как попасть на полку супермаркета

Чек-лист для местного товаропроизводителя

«Как моим товарам попасть на полку супермаркета?» Многие местные товаропроизводители задаются этим вопросом. Некоторые – попросту не верят в то, что это возможно. О том, какие шаги нужно сделать фермеру, чтобы попасть в торговую сеть, и чем может помочь государство, шла речь на круглом столе «Переговоры без проигрыша. Компромисс ритейлеров и региональных товаропроизводителей». Газета Дело записала рекомендации экспертов и составила чек-лист для товаропроизводителей.

1. ОТПРАВЬТЕ ЗАЯВКУ

В том, чтобы на прилавки супермаркетов попадала продукция местных товаропроизводителей, заинтересованы не только покупатели и фермеры, но и торговые сети. Тем не менее большая часть продукции ввозится в Иркутскую область из других регионов: местные игроки по-прежнему убеждены, что на полках супермаркетов их товарам не рады. Изменить ситуацию можно: нужно отбросить стереотипы, отправить заявку ритейлеру и провести переговоры.

Руслан Ситников, первый заместитель председателя правительства Иркутской области: Очень важно включить региональных производителей в торговые процессы и цепочки, но административными методами этот вопрос не решить.

Диляра Окладникова, директор Центра «Мой бизнес»: Сотрудники Центра «Мой бизнес» постоянно выезжают в муниципалитеты и общаются с малым бизнесом на местах. И везде мы слышим один вопрос: «Как попасть в «Слату»? Теперь, когда «Слата» объединилась с другими региональными сетями в закупочный союз, вопросов станет гораздо больше.

Юлия Климова, директор по развитию продаж ГК «Слата»: «Слата» и еще две сети объединились в закупочный союз, чтобы на лучших условиях закупать товар у производителей. Но это касается федеральных контрактов. В прошлом году мы решили сделать ставку на сотрудничество с местными товаропроизводителями, этой политики мы будем придерживаться. У нас уже есть кейсы – успешные и не очень – и для нас это тоже важный опыт. Мы тоже подстраиваемся под местного товаропроизводителя, потому что продукт, который производится в регионе, – это продукт, которого хочет покупатель.

Для того, чтобы начать с нами работать, нужно просто прийти или отправить заявку. К сожалению, несмотря на нашу доступность и открытость, поток входящих обращений пока слишком мал. Еще сильны представления о том, что попасть в «Слату» нереально. Но мы боремся с этим стереотипом.

Очень важно включить региональных производителей в торговые процессы и цепочки, но административными методами этот вопрос не решить

ний пока слишком мал. Еще сильны представления о том, что попасть в «Слату» нереально. Но мы боремся с этим стереотипом.

2. НАЙДИТЕ НЕПОКРЫТУЮ ПОТРЕБНОСТЬ

Одна из частых ошибок товаропроизводителя – стремление фокусироваться лишь на одном виде продукции. Когда к ритейлеру обращается потенциальный поставщик, сеть проводит оценку товара внутри категории, смотрит, сможет ли он составить конкуренцию, в том числе ценовую, имеющимся продуктам. Недостаток понимания, в чем заключается УТП (уникальное торговое предложение, – прим. ред.) продукта, почему покупатель будет выбирать именно его, ведет к тому, что не каждый продукт попадает на полку.



Участники круглого стола «Переговоры без проигрыша. Компромисс ритейлеров и региональных товаропроизводителей»

Фото А.Федорова

Юлия Климова: Если вы производите только пельмени, найти свое УТП и выделиться на полке будет достаточно сложно. В то же время есть категории, потребность в которых не покрыта товаропроизводителями.

Один из наших успешных кейсов – сотрудничество с крестьянско-фермерским хозяйством Артема Пароева из Качуга, которое занимается производством молочных продуктов. Мы вели долгие переговоры, но результат того стоил. Кроме молока, творога и сметаны, предприниматель с нашей подачи начал производить йогурт с сибирскими ягодами. Упаковка нового продукта – аскетичная, но никто и не ждет, что местный товаропроизводитель будет в этом отношении конкурировать с крупными федеральными или мировыми производителями. Его преимущество – уникальный качественный продукт.

3. СЕРТИФИЦИРУЙТЕ ПРОДУКЦИЮ

Несмотря на готовность «Слаты» работать с местными товаропроизводителями, система входа действительно не слишком проста. Многие требования – в первую очередь, требования к качеству продукции – не изобретение сетей, а требования законодательства.

Диляра Окладникова: Прежде чем начать поставки, продукцию придется сертифицировать. «Мой бизнес» готов помочь предпринимателям на этом этапе – в его структуре есть специально созданный для таких целей Центр сертификации, стандартизации и испытаний.

Юлия Климова: Мы отвечаем за качество продукции перед покупателем. Требования, которые мы предъявляем к поставщикам, не только наши – это требования российского законодательства. К ним нужно быть готовыми. Товаропроизводителям, которые обращаются к нам, мы обязательно даем обратную связь, она касается в том числе улучшения качества продукта. Надо сказать, что производители слушают нас, слышат и меняются. Это радует.

4. НАЧНИТЕ С МАЛОГО

Часто товаропроизводители считают, что при входе в сеть они должны будут поставлять большой объем продукции, и если у них недостаточно мощностей, то к ритейлерам обращаться нет смысла. Иметь масштабное производство действительно нужно – если предприниматель хочет работать с такой сетью, как «Светофор» или «Лента». Сотрудничество со «Слатой» можно начать с одного магазина, постепенно наращивая обороты. Профинансировать приобретение необходимого оборудования готова компания «РАФТ Лизинг», которая, сама будучи региональной компанией, выросла за 15 лет до федерального уровня.

Юлия Климова: Начать работать со «Слатой» можно с одного – трех – пяти магазинов. Когда мы познакомились с одним из наших поставщиков – сити-фермером, который выращивает зелень для салатов, у него не было даже зарегистрированного юрлица, он только приобрел франшизу. Но мы совместно взяли за дело, и сейчас можем говорить о первых результатах. Поставки этого производителя, начавшись с одного магазина, сейчас

расширились до 15, а к концу года мы планируем выйти на 80 магазинов.

Елена Дуберштейн, директор по маркетингу компании «РАФТ Лизинг»: Поиск финансирования и развитие бизнеса – как никогда актуальны сегодня. Экономика растет, самое время наращивать производство. Несмотря на то, что РАФТ ЛИЗИНГ уже давно вышел за пределы Иркутской области и работает по всей России, способствовать развитию малого и среднего бизнеса в своем родном регионе – важная и значимая задача для компании. Тем более, что РАФТ ЛИЗИНГ готов финансировать практически любые предметы лизинга: и оборудование, и спецтехнику, и недвижимость!

5. ОБРАТИТЕСЬ ЗА ГОСПОДДЕРЖКОЙ

Еще одно слабое место региональных поставщиков – логистика и скорость, с которой компании устраняют недочеты. Сроки входа в сеть, особенно критичные для производителей сезонных продуктов, зависят от того, насколько быстро компания способна устранить замечания ритейлера. Часто задержки случаются из-за неправильной маркировки товара, которую производитель вынужден оплачивать повторно. Отсутствие в небольших компаниях профильных специалистов сильно усложняет процесс. Сделать все качественно и с первого раза поможет Центр кластерного развития, который входит в состав Центра «Мой бизнес». В решении вопросов с логистикой тоже поможет государство.

Руслан Ситников: Сети – это системы, поэтому, чтобы успешно взаимодействовать с ними, производители будут вынуждены подстраиваться под требования ритейлеров. Государство,

в свою очередь, готово помогать с решением целого ряда вопросов как напрямую, так и через институты поддержки бизнеса. В частности, на уровне региона уже началась реализация пилотного проекта по субсидированию транспортных расходов.

Диляра Окладникова: У компаний малого и особенно – микробизнеса не всегда в штате есть юристы и другие профильные специалисты. В то же время, многие процедуры являются стандартными и давно отработанными в рамках Центра кластерного развития. Наши специалисты всегда готовы помочь. Обращайтесь!

6. РАССКАЖИТЕ О СВОЕМ ПРОДУКТЕ

Доставить товар до полки – важно, но этого мало, чтобы обеспечить продажу. О товаре, как и о самом товаропроизводителе, нужно рассказывать – не только потребителю, но и ритейлерам. К счастью, они и сами ищут новинки.

Ольга Исаева, сеть супермаркетов «Удача»: Многие товаропроизводители считают, что стоит его товару попасть на прилавок, как продажи пойдут. Но рекламная поддержка и промо очень важны. О себе и своем продукте обязательно надо рассказывать.

Юлия Климова: Мы любим «открывать звездочек». С удовольствием посещаем выставки сельхозпроизводителей. На одной из таких выставок, которая прошла в прошлом году в Иркутске на острове Конный, мы обратили внимание на продукцию фабрики кухни из Свирска. Компания производит 230 видов продукции исключительно из местного сырья. Сейчас мы ведем с ними переговоры о сотрудничестве.

Наталья Понамарева

«Нам важен симбиоз с местными производителями»

Времена, когда «Слата» не могла работать с местными фермерами, не способными обеспечить покрытие своей продукцией 100-200 магазинов сети, прошли. Полгода назад компания принципиально изменила свою позицию и взяла курс на сотрудничество с местными товаропроизводителями. Теперь масштаб не имеет значения, говорит Юлия Климова, директор по развитию продаж ТС «Слата». Она рассказала Газете Дело, как строится взаимодействие с партнерами и чего удалось добиться компании за эти полгода.

ВРЕМЯ ПЕРЕМЕН

По словам Юлии Климовой, на территории присутствия компании важно жить в максимально хорошем симбиозе с местными производителями.

— Мы готовы быть гибкими, учитывать потребности конкретного производителя, — подчеркивает Юлия Климова. — Есть, конечно, стандартные требования законодательства: СанПиНы, сертификация, налогообложение — мы их соблюдаем, но каких-то особых требований у самой «Слаты» нет. И если объемов производства фермера хватает на одну, две, три точки — пусть это будет так. Нас это не пугает. Мы не выставляем требований по минимальным объемам. Нам часто задают вопрос, зачем это «Слате»? Во-первых, мы заинтересованы, чтобы наши полки пополнялись уникальными товарами от местных производителей, покупатели в таких продуктах нуждаются. Во-вторых, это отличает нас от федеральных игроков. В-третьих, это наша социальная роль — поддерживать местных предпринимателей.

ВРЕМЯ БЫТЬ НАСТАВНИКАМИ

«Слата» прекрасно понимает все трудности мелких производителей — это и отсутствие логистики, и электронного документооборота, и правильной маркировки, и ограниченный срок годности товара, и высокие

цены. К тому же, как правило, мелкие фермеры работают по упрощенной системе налогообложения и не платят НДС. Тем не менее «Слату» эти трудности не останавливают.

— Да, мы знаем, что у многих нет технологий, что контроль качества зачастую не такой, каким должен быть, но мы готовы во всём помогать и выступать в роли наставника, — рассказывает Юлия Климова. — Объяснять, показывать, как пройти этот путь — от производства до продажи в торговой сети. У нас большой опыт с точки зрения организации процесса, знания всех «подводных камней». Хорошо, конечно, если, кроме торговой сети, была бы поддержка со стороны государственных органов. Это бы ускорило процесс выхода местных фермеров в сети. Иногда эту роль готовы взять кооперативы. Правда, мой опыт показывает, что пока полноценное сопровождение фермеров корпоративом дается с трудом.

ВРЕМЯ БЫТЬ ИНВЕСТОРАМИ

«Слата» намерена всерьез увеличить присутствие ассортимента местных производителей в своей сети и даже готова заручиться поддержкой банка. Для этого компания разрабатывает совместный проект со Сбербанком.

— Это проект по факторингу, который даст возможность поддержать местных производителей. Финансо-

вая поддержка позволит фермерам получить средства на создание уникальных продуктов, современной упаковки, масштабирование производства. Детали проекта мы объявим позже, когда оттестируем процесс.

ВРЕМЯ СОТРУДНИЧЕСТВА

Полгода не прошли зря, уже сейчас у компании есть целый портфель успешных кейсов взаимодействия с местными товаропроизводителями.

— Совсем недавно мы начали работать с сельхозпроизводителем овощей «АгроСмоленское», — поделилась Юлия Климова свежим примером. — Этому предшествовали непростые переговоры, но мы нашли компромисс и решение, сейчас работаем в тестовом режиме, в мае стартовали с двух отгрузок, а с сентября готовы работать по долгосрочной программе.

Еще один пример — «Дикая Сибирь» — местный производитель сибирской ягоды, орехов, с которым мы начали сотрудничество в мае. Для них и для нас это очень хорошее партнерство, потому что это местный продукт хорошего качества, пользующийся спросом у покупателя, и сейчас он появился на полках «Слаты».

По словам Юлии, есть среди новых партнеров «Слаты» и очень маленькие стартапы, которые начинали свой путь с продаж в Инстаграм. Например, ИП Брызгалов — производитель попкорна с



Юлия Климова, директор по развитию продаж ТС «Слата»

Фото А.Федорова

разнообразной линейкой вкусов. Или производитель натурального местного мороженого из Усолья-Сибирского. Или крестьянско-фермерское хозяйство Артёма Пароева из Качуга, который производит интересную линейку молочной продукции — йогурт, молоко, творог, сметану.

— Таких кейсов за полгода сотрудничества действительно набралось

уже много, но нам не хочется останавливаться, их должно быть больше. Мы знаем, малый бизнес, стартапы часто делают уникальные продукты, которые глобальные производители не могут себе позволить, их потенциал огромен, и «Слата» открыта для сотрудничества с ними.

Иван Рудых

Не хобби, а бизнес

Что мешает фермерам развиваться

«Фермерство — это не хобби, не самозанятость, а серьезный бизнес, к которому нужен грамотный подход», — уверена директор Иркутского регионального филиала Россельхозбанка Наталья Баркова. Что мешает малому агробизнесу развиваться? На какие проблемы чаще всего жалуются фермеры? Чем поможет предпринимателям «Школа фермера» и экосистема «Своё.Родное»?

НЕПРОЗРАЧНЫЙ БИЗНЕС

Малый агробизнес в последние годы растет хорошими темпами. Многие считают, что он мог бы развиваться еще быстрее — если бы фермерам предлагали более мощную финансовую поддержку. Однако Наталья Баркова уверена, что дело не в деньгах.

— Финансирование — это вершина айсберга, проблемы фермеров лежат гораздо глубже. Основная из них — низкая финансовая грамотность. Почему, например, фермер производит 30 литров молока и не может выйти на большие объемы? Потому что для того, чтобы получить льготный кредит в банке или господдержку Минсельхоза на развитие бизнеса, необходимо иметь хорошую финансовую отчетность. А её зачастую просто нет, потому что фермер работает «в серую». Усложняет ситуацию и нехватка рабочих рук и времени, фермер вынужден многие работы делать сам. У него нет возможности заниматься маркетингом, продажами. Получается замкнутый круг. Если фермер хочет расти и масштабировать свой бизнес, ставить производство на поток, выходить в торговые сети, прежде всего необходима прозрачная отчетность и полноценный бизнес-план, — считает руководитель Россельхозбанка.



Наталья Баркова, директор Иркутского регионального филиала Россельхозбанка

Фото из личного архива

НЕЛАСКОВЫЕ СЕТИ

Процесс взаимодействия торговых сетей и фермеров непрост, признает Наталья Баркова. Ритейлеры предъявляют серьезные требования к мелким поставщикам, процесс строго регламентирован, и, чтобы попасть в сеть,

требуется целая череда согласований.

— Требования вроде бы элементарные, но иногда невыполнимые для мелкого предприятия. Например, необходимо провести интернет, установить кассу или оборудование. На удаленных территориях, где работают фермеры, с этим могут быть сложности. Надо понимать, что технические возможности фермера

ограничены, — поясняет она. — Вопросы могут возникнуть, когда фермер производит, например, мясо для двух-трех точек, его сбыт налажен, но при переходе в сеть уже потребуются вакуумная упаковка, а это дополнительные вложения.

ВРЕМЯ УЧИТЬСЯ

Тем не менее, несмотря на существующие сложности, все эти вопросы решаемы, уверена руководитель Россельхозбанка.

— Фермерство — это тяжелый труд, который требует много сил, времени, знаний и личных инвестиций. Фермерство — это не хобби, не самозанятость, это серьезный бизнес, к которому нужен грамотный подход, и банк готов оказать ему системную поддержку. Именно с такой установкой мы создавали проект «Школа фермера». Это общероссийский образовательный проект Россельхозбанка, объединяющий возможности Министерства сельского хозяйства РФ, регионов, агроузов, крупного бизнеса и фермеров для подготовки профессиональных кадров в сфере АПК. В школе изучают финансовые бизнес-модели, основы маркетинга, новейшие агротехнологии, правовые вопросы, учат сотрудничеству с крупными холдингами.

«ЦИФРА» ПОМОЖЕТ

Важным подспорьем для развития сельхозбизнеса является не

только финансовая поддержка, но и новые цифровые сервисы банка.

— Некоторые из них уникальны, — говорит Наталья Баркова. — Так, в экосистеме «Своё.Фермерство» предприниматели могут приобретать товары, необходимые для ведения бизнеса, подбирать персонал. Здесь представлен широкий набор сервисов для ведения фермерского хозяйства, которые позволяют автоматизировать решение многих ежедневных задач и значительно экономят как время, так и средства фермеров.

Платформа «Своё.Родное» — это фактически Всероссийская витрина фермерских продуктов. Потенциальные покупатели, зайдя в мобильное приложение, могут напрямую, без торговых посредников и наценок, приобрести самую свежую фермерскую продукцию.

— Мы запустили платформу и сейчас её тестируем. В настоящее время на платформе «Своё.Родное» идёт реализация продукции фермеров по Иркутску и Иркутскому району. У удаленных районов области есть сложности с доставкой, но эту проблему банк взял на заметку. До конца года мы планируем подключить к экосистеме всех фермеров. Причем для нас не важно, являются они клиентами Россельхозбанка или нет. Наша главная задача — поддержать весь агробизнес, и мы готовы последовательно идти к этой цели.

Иван Рудых

Время – главная ценность

Почему жителям Хрустального Парка не придется тратить его на поездки в город

Загородный мини-город – так называют авторы Хрустального Парка свой проект. Детские сады, школа искусств, торговые центры, кофейни, спортзал, медицинский центр – у жителей микрорайона будет буквально вся необходимая социальная и коммерческая инфраструктура. Какие объекты уже работают? И почему такой уровень инфраструктуры возможен далеко не в каждом проекте? На вопросы Газеты Дело ответила Кристина Яковенко, коммерческий директор компании «Хрустальный Девелопмент».

МИКС ДЛЯ ЕДИНОМЫШЛЕННИКОВ

Кристина, сценарии городской и загородной жизни часто противопоставляют. В одном из интервью вы говорили, что Хрустальный Парк – это загородный мини-город. Какой образ жизни складывается в этом случае – городской или загородный?

– Это совершенно новый образ жизни, его сложно описать. Здесь, конечно, не загородная жизнь в классическом, стереотипном восприятии – в лесу, подальше от цивилизации, с домами и заборами. Но это и не городской муравейник, где тебе невольно приходится жить жизнью всех своих соседей. Здесь, с одной стороны, сохраняется городской ритм, но при этом ты отдыхаешь, взаимодействуешь с природой. Это очень интересный микс.

Как вы к нему пришли?

– Мне кажется, что и поселок Хрустальный по дороге на Мельничную Падь, и микрорайон Хрустальный Парк на Байкальском тракте мы создавали под свой образ жизни и искали единомышленников. Мы очень мобильны, но создаем комфорт вокруг себя. Я сама живу в Хрустальном. Не люблю ездить в город, честно: мне не нравятся машины, толпы людей. А здесь – простор, воздух. Но при этом есть кафе, магазин, салон красоты – все возможности. В Хрустальном Парке их будет еще больше.

Как выглядят ваши единомышленники? Каких людей привлекает жизнь в загородном микрорайоне?

– В Хрустальном Парке уже введено в эксплуатацию пять жилых кварталов: Итальянский, Испанский, Чешский, Финский и квартал Vila. Это около двух тысяч жителей. В этом году введем Французский квартал и начнем строительство еще трех: Австрийского, Немецкого и Греческого. Кто-то уже живет в микрорайоне, кто-то еще делает ремонт. В основном, это

семьи с детьми, люди от 23 до 45 лет. Также есть и «возрастная» аудитория – родители, чьи дети проживают рядом. Многие семьи живут у нас поколениями.

Чем привлекает Хрустальный Парк молодых родителей?

– Мы все хотим жить «здесь и сейчас», поэтому в первую очередь Хрустальный Парк выбирают люди, у которых маленькие дети и которые сразу могут получить нужную инфраструктуру и комфорт: детские и спортивные площадки, безопасные велодорожки, детский сад и дополнительные занятия. Но дети растут – и наша инфраструктура растет вместе с ними. Мы, например, проектируем дополнительные объекты для подростков: скейт-парк, даже Tik-Tok-площадь.

Жизнь за городом у многих ассоциируется с постоянными разъездами, когда мама превращается в «профессионального водителя» и возит детей в садик, школу, на разные кружки. Я так понимаю, это не ваш сценарий?

– Не наш. В Хрустальном Парке уже работает муниципальный детский сад. Запланировано строительство второго, а также общеобразовательной школы с бассейном и школы искусств. Готовится к запуску многофункциональный центр, где будут проводиться дополнительные занятия для детей – это коммерческое помещение приобрели наши жители.

Многие семьи осознают актуальность переезда из плотной городской застройки в загородный микрорайон. Например, ребенок идет в первый класс – у нас здесь проблемы нет: пока наша школа будет строиться, он пойдет в «Космическую» в Молодежном. От нее к нам ходит школьный автобус. Если мама на работе с утра до вечера, ребенок сможет утром сам прийти на остановку – его заберут, потом привезут обратно, и он сможет опять же самостоятельно вернуться домой или сходить на секции, кружки. Родители осознают, что инфраструктура Хру-



Кристина Яковенко, коммерческий директор компании «Хрустальный Девелопмент»

Фото А.Федорова

стального Парка начинает подходить под их образ жизни.

То, что мы задумывали, начинает воплощаться в жизнь в реальных историях людей. И это здорово, потому что микрорайон все-таки создается не только застройщиком или администрацией, он создается людьми. Их истории, их образ жизни диктуют нам то направление, в котором должен развиваться Хрустальный Парк.

КАРТА АКТИВНОСТЕЙ

Для молодых людей важны не только социальные объекты и развитие детей, но и вопрос личного

досуга. Многие именно поэтому не уезжают из города – не хотят потерять возможность общаться, проводить время за пределами дома. Какие сценарии возможны в Хрустальном Парке?

– Сейчас мы как раз создаем у себя онлайн-карту активностей Хрустального Парка, которая предложит эти сценарии и включит не только элементы благоустройства: многофункциональные спортивные площадки, футбольное поле с искусственным покрытием, парковые территории, но и коммерческие объекты: куда можно пойти вечером, чтобы выпить кофе, где купить свежий хлеб или другие продукты и так далее.

Один магазин уже открылся, скоро заработают и другие торговые точки и

кафе, а также многофункциональная коммерческая площадка, где будут работать различные обучающие секции для школьников: английский язык, изобразительное искусство, робототехника. Это здание расположено напротив детского сада. Очень удобно: забираем ребенка, переходим дорогу, отводим на кружок – в это время можно посидеть в кафе, прогуляться в парке.

Эта первоначальная инфраструктура должна закрыть потребности первых жителей. Позже карта активностей пополнится и другими объектами: для качественного благоустройства нужно время.

Как понять, что на самом деле нужно жителям, не просчитывая в проектировании коммерческих объектов?

– Нужно общаться, разговаривать. Все: и коммерческие, и социальные объекты, и благоустройство – рождается из опыта и обратной связи от тех людей, которые уже проживают на территории Хрустального Парка. Мы постоянно анализируем, чего жителям не хватает, и планируем новые объекты.

Например, хотим обеспечить медицинское обслуживание. Да, в Молодежном есть поликлиника. Но было бы здорово, чтобы можно было куда-то не ехать и получить консультацию базовых врачей – педиатра, терапевта – и сдать анализы прямо в Хрустальном Парке. Поэтому уже сейчас ищем инвестора для строительства медицинского центра – такой проект необходимо прорабатывать вместе с застройщиком с нуля.

Хочется найти инвестора и на бассейн – причем не только закрытый, в многофункциональном спортивном комплексе, но и уличный, на летний период. Это не требует больших инвестиций, а окупаемость получается высокая. Популярна сейчас тема с развитием качественных бань. У нас очень красивая парковая территория и рядом залив – есть возможность предоставлять земельные участки под такие оздоровительные комплексы,



полноценные СПА-центры.

А Большой супермаркет планируете? Спортивный центр для взрослых?

– Конечно. Супермаркеты, спортивный центр и различные мелкие коммерческие помещения будут реализованы в рамках торговых центров. Наш партнер проектирует два, в разных частях микрорайона: один площадью 1000 кв. м, второй – 2000. Там можно будет арендовать помещения под ремонт обуви, цветочный магазин, аптеку, прием прачечной, кофе с собой.

Помимо этого, у нас есть десять объектов по 80 квадратных метров для полноценных магазинчиков: шесть на въезде в поселок и четыре в Финском квартале, ближе к будущим школам. В центральной части микрорайона планируется торговая улица и базар – площадь с универсальными прилавками, где наши жители, например, каждую субботу смогут устраивать свою ярмарку – продавать свежие овощи, рассаду, то, что делают своими руками. Опыт Хрустального показал: у наших жителей золотые руки!

Вы рассказывали, что среди инвесторов, покупающих коммерческие объекты, немало жителей самого микрорайона. Принцип «здесь живу – здесь работаю» по-прежнему актуален?

– Да. В Хрустальном Парке многие коммерческие объекты куплены самими жителями. Либо люди купили вначале торговые площади, а потом приобрели себе жилье. В любом случае, мы понимаем, что наши жители хотят создавать себе комфортные условия: жить и работать в одном месте, заниматься своим развитием, развитием своих детей, спортом, не выходя из микрорайона, не выезжая в город. Все стараются минимизировать свои передвижения: время очень важно и ценно.

Девелопмент коммерческой недвижимости – новая для вас сфера. Будете наращивать компетенции сами или пойдете по пути коллаборации с партнерами-профессионалами?

– У нас есть опыт содержания административного многофункционального комплекса в поселке Хрустальный. Но мы понимаем, что все-таки каждый должен заниматься тем делом, в котором он профессионал. Мы создаём среду, занимаемся полноценным девелопментом, от проектирования до строительства и эксплуатации. В коммерческой недвижимости идем по пути сотрудничества. Например, торговые центры реализуют наши партнеры. Они специально привлекали московских консультантов, кото-

рые помогли разработать концепцию, определить, что в них необходимо разместить.

Коммерческая инфраструктура в Хрустальном Парке будет доступна только жителям микрорайона?

– Нет, почему. Окружение Хрустального Парка: жители различных коттеджных поселков, ДНТ, Новолесихи – думаю, тоже очень заинтересованы в появлении таких объектов поблизости. Сейчас ближайшая инфраструктура – ТЦ «Новая дача». Это удобно: всего 5 минут на машине. Но хочется большего.

Мы планируем, в том числе, маршрут общественного транспорта, который будет проходить по микрорайону вдоль ключевых объектов инфраструктуры и не нарушит при этом приватности отдельных кварталов.

НУЖНЫ ЛЮДИ

Все, что вы рассказали, звучит очень здорово. Жить за городом без потери городского комфорта – мечта. Почему не во всех поселках такое возможно?

– Все упирается в плотность застройки: чтобы коммерческая инфраструктура окупилась, необходимы люди. Никто не будет заниматься столь

большой благотворительностью, чтобы построить все это в коттеджном поселке с индивидуальными домами. Да и построить – это поддела. Чтобы коммерческие площади работали, это должно быть выгодно.

То же касается и социальной инфраструктуры: вся инициатива по развитию этих объектов лежит на застройщике. Например, школы, детские сады, которые будут построены – мы тратим немалые деньги, чтобы их запроектировать. Все это ложится на стоимость квадратного метра. Если мы возьмем меньшую плотность застройки, меньшее количество людей, то стоимость затрат на создание такой инфраструктуры будет чрезвычайно высока – мы выйдем из бюджета покупки и попросту не сможем продать такую дорогую недвижимость.

Хрустальный Парк, рассчитанный на 10 тысяч жителей, дает нам хорошие возможности создать городской формат жилья, но со всеми преимуществами загородной жизни.

10 тысяч жителей... У нас в Байкальске живет 12,5 тысяч. Проектирование фактически городских масштабов требует серьезных компетенций. И цена ошибки здесь, должна быть, очень высока?

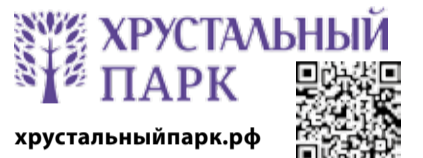
– Малоэтажный девелопмент – это очень сложный бизнес для застрой-

щика, здесь нет сверхрентабельности. И каждая ошибка, действительно, стоит очень дорого. Почему в России 9 из 10 коттеджных поселков проваливаются? Как раз потому, что здесь цена ошибки очень велика, и выбраться из проблемной ситуации бывает крайне сложно.

Мы постоянно все считаем, анализируем. У нас 100 гектаров, 56 из них мы застраиваем. И вся экономика проекта сейчас рассчитана на то, чтобы реализовать все социальные и коммерческие объекты инфраструктуры, парковую территорию – мы не можем пожертвовать практически ни одним домом.

Не было мысли, что, наверное, можно было подойти к вопросу иначе, где-то сэкономить?

– Да, наверное, мы могли бы всё бросить и строить как все. Тогда мы бы сократили объем благоустройства в разы. Но для нас это очень важно, потому что нам все-таки нравится то, что мы делаем, мы получаем от этого большое удовольствие, и для нас очень важен итоговый результат.



Построить гостиницу: зачем, как, кому доверить?

В докризисный 2019 год Иркутскую область, по данным регионального Агентства по туризму, посетили 1,8 млн туристов. В первом квартале 2021 года в Приангарье уже побывали 480 тысяч гостей. Байкал остаётся одним из самых топовых мест в России, куда стремятся приехать отечественные путешественники: в мае Иркутск вошёл в ТОП-20 самых популярных авианаправлений у россиян.

НА ВОЛНЕ ВНУТРЕННЕГО ТУРИЗМА

По мнению первого заместителя председателя областного правительства Руслана Ситникова, турпоток в регионе восстановится уже в текущем году. Рекордный спрос на внутренние турмаршруты прогнозируют и финансовые аналитики – в том числе за счет продленной программы кэшбэка и развития туристической инфраструктуры в наиболее популярных направлениях. Кстати, по статистике эквайрингового бизнеса одного из российских банков, спрос на гостиничные услуги в мае 2021 года на 70% превысил аналогичные показатели 2019-го. Иркутск не исключение из этого тренда, причём, кроме так называемых рекреационных туристов, к нам едут и бизнес-туристы, которых привлекает промышленный потенциал города и региона.

Поэтому вполне объяснимо, что многие предприниматели задумываются о развитии гостиничного бизнеса как инвестиционно привлекательного направления своей деятельности. Востребованность этой сферы индустрии гостеприимства на региональном рынке подтверждает и тот факт, что, по версии Национальной гостиничной премии-2020, Иркутск был признан лучшим городом для ведения гостиничного бизнеса.

Как считают в Байкальской ассоциации отельеров и рестораторов, Иркутску нужны как сетевые международные отели, так и «индивидуальные». Первые привносят на рынок гостиничных услуг высокие стандарты обслуживания, чёткое понимание бизнес-процессов, у них нужно и есть чему поучиться. Отличительная черта вторых – определённая бутиковость, местный колорит и разнообразие, которые любят и ценят многие гости, уставшие от некой безликости сетевых отелей.

ТЩАТЕЛЬНЫЙ ВЫБОР

Актуальность инвестиций в гостиничный бизнес Газета Дело прокомментировали в компании «Стройцентр», которая успешно реализует крупные проекты по строительству гостиничных комплексов в регионе. Сейчас в её портфеле строительство гостиницы по готовому проекту в Иркутске на улице Марата, внутренняя отделка пилотного номера гостиницы в районе иркутского аэропорта (общестроительные работы на этом объекте компания закончила в 2020 году), кроме этого, «Стройцентр» является техническим заказчиком гостиницы на улице Карла Либкнехта. Ранее компания реализовала проекты по внутренней отделке гостиничных комплексов «Mapiott», «Ангара»,



Проект гостиницы на ул. Марата

«Иркутск», Международный Аэропорт Иркутска. Работая на таких серьезных объектах, компания приобрела бесценный опыт, а также существенно повысила квалификацию своих сотрудников.

– Чаще всего перед инвестором стоит вопрос: что выгоднее на сегодняшний день – построить новый гостиничный объект или сделать реконструкцию уже существующего здания? – говорят в компании. – Это сложный выбор, требующий тщательного подхода и взвешенного решения.

Если говорить о преимуществах нового строительства, то его результатом при качественном исполнении всегда является здание, полностью и бескомпромиссно удовлетворяющее потребностям и ожиданиям заказчика, с длительным сроком эксплуатации, эргономичное, отвечающее всем современным нормам и требованиям, без существенных дополнительных материальных вложений в обозримом будущем.

При реконструкции уже существующего здания, во-первых, необходимо оценить техническое состояние его основных строительных конструкций: фундамента, стен, перекрытий, кровли. Здания изнашиваются, снижается их функциональность и эксплуатационные характеристики. Это неизбежно. После экспертизы состояния необходимо грамотный технико-экономический расчет с учетом нюансов по предстоящим видам и объемам работ. Во-вторых, реконструкция часто сопровождается сменой функционального назначения, и это дополнительные сложности. В-третьих, важно оценить экономическую привлекательность места расположения существующего объекта для ведения гостиничного бизнеса.

Таким образом, реконструкцию существующего здания стоит рассматривать, если здание имеет правильную географию (перспективный район города, в котором наблюдается очевидный спрос и

нехватка доступной недвижимости) и имеют место какие-то ценные элементы самого здания, которые собственник желает сохранить.

ПРОЕКТ ДОВЕРЬТЕ ПРОФЕССИОНАЛАМ

Специалисты подчёркивают важность того, чтобы проектированием гостиничных комплексов занимались профессионалы с соответствующим опытом и пониманием специфики.

Так, партнер «Стройцентра», главный инженер-проектировщик компании «АССМАНН Бератен + Планен», одной из самых узнаваемых и надежных в сфере генерального проектирования, Максим Свиридов выделил, в частности, следующие моменты:

Во-первых, сетевые отели предъявляют высокие стандарты к площадям помещений, уровню отделки, качеству мебели, сантехники, уровню пожарной и антитеррористической безопасности.

Во-вторых, проекты отелей должны обеспечивать уровень комфортности гостей, путешествующих автотранспортом (наличие парковочных мест).

В-третьих, уровень комфортности в отеле определяет также время ожидания лифта, наличие ресторанов и кафе, уровень обслуживания в них.

Есть и другие аспекты, которые будут интересны только профессионалам.

СПЕЦИФИКА СТРОИТЕЛЬСТВА ОТЕЛЕЙ

Своя специфика есть и при строительстве. Как объясняют специалисты «Стройцентра», к данным объектам предъявляются более высокие требова-

ния по реализации систем шумоизоляции и энергопотребления. Повышенная нагрузка эксплуатации таких зданий требует большей прочности и надежности, а, значит, рекомендуется использование высококачественных строительных материалов.

Что касается коммуникаций, то, помимо базового набора (водоснабжение, электричество, отопление, канализация), гостиница высокого уровня обслуживания предполагает наличие полноценной системы кондиционирования, вентиляции, телефонии, системы АСУ, контроля и управления доступом, лифтовое оборудование. Более взыскательные заказчики устанавливают системы «умного дома». Как следствие, инженерные расходы занимают довольно существенную часть бюджета всего строительства.

Важную роль играют отделка и комплектация, они требуют тщательной проработки и довольно существенных вложений от инвестора и усилий со стороны генподрядчика. Как ни парадоксально, но красивые, комфортные и эргономичные помещения могут не определять ценность обслуживания в глазах клиента гостиницы, но любые огрехи в исполнении интерьера, вероятнее всего, станут причиной негативного восприятия отеля в целом.

– Миссия компании «Стройцентр», которая в этом году отмечает 20-летие, заключается в том, чтобы в кратчайшие сроки создавать комфортные и безопасные объекты, используя инновационные технологии, поддерживая высокие стандарты порядка и этичности ведения дел, – подчёркивают в компании. – Каждый наш сотрудник в своей работе неизменно нацелен на то, чтобы подарить людям гармонию чистоты и комфорта.



СПРАВКА

Компания «Стройцентр» занимается капитальным строительством коммерческих, муниципальных и промышленных объектов; успешно реализует проекты по капитальному ремонту, реконструкции, отделочным работам для бизнеса; а также является экспертом в сфере строительного-технических обследований и строительного контроля. За время работы накоплен колоссальный опыт, позволяющий сегодня под ключ реализовывать крупные инфраструктурные объекты любой сложности и работать с самыми взыскательными заказчиками.

БКС: мир инвестиций на ладони

Финансовая группа БКС в июле 2021 года отметит свое 26-летие. За прошедший год произошли важные для компании и клиентов перемены, в том числе масштабный ребрендинг и запуск новой универсальной инвестиционной платформы на базе мобильного приложения «БКС Мир инвестиций». За короткое время оно завоевало высокие оценки не только у многочисленных пользователей, но и в экспертном сообществе. Управляющий офисом «БКС Мир инвестиций»¹ в Иркутске Эдуард Семенов рассказал Газете Дело о том, для кого предназначены новые решения финансового холдинга и какие редкие возможности инвесторам дает обновленное мобильное приложение.



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

Фото А. Федорова

Много лет БКС считается одним из передовиков финансовой отрасли. БКС является одним из лидеров по объему оборотов на фондовом срочном и валютном рынках Мосбиржи. А также активно внедряет в работу с клиентами современные финансовые технологии, призванные делать для людей работу с финансами более простой и комфортной.

В конце апреля 2021 года холдинг «БКС Мир инвестиций» (18+) получил престижную награду Markwebb за один из лучших на рынке цифровых сервисов для массовых инвесторов.

ШИРОКИЙ ВЫБОР РЕШЕНИЙ – В ОДНОМ ПРИЛОЖЕНИИ

В мобильном приложении «БКС Мир инвестиций» представлены все брокерские и инвестиционные продукты холдинга. В едином приложении для клиентов собран широкий спектр возможностей.

– Инвесторы могут совершать сделки с российскими и иностранными ценными бумагами, использовать готовые решения, включая подборки перспективных ценных бумаг, портфелей, фондов, покупать и продавать валюту по выгодному курсу, также получать индивидуальные решения в зависимости от своих предпочтений и инвестиционного профиля,

анализировать результаты своих вложений, пользоваться умными подсказками, – рассказывает Эдуард Семенов.

И ДЛЯ ОПЫТНЫХ, И ДЛЯ НОВИЧКОВ

Пользователям приложения «БКС Мир инвестиций» доступна актуальная аналитика и лента новостей, которую можно настроить исходя из своих интересов и предпочтений, удобные каналы коммуникаций, будь то чат или звонок персональному брокеру, а также множество других полезных сервисов. При этом инвесторы смогут выбирать для себя наиболее удобный формат взаимодействия с БКС: полностью цифровой, дистанционный или физический, с посещением офиса.

– Наша единая цифровая платформа сочетает в себе полный функционал как для опытных инвесторов, так и для новичков, – подчеркивает Эдуард Семенов. – Сервис предоставляется и клиентам, активно торгующим на рынке самостоятельно, и инвесторам, предпочитающим готовые решения. Еще несколько лет назад было трудно поверить, что такой широкий набор функций и возможностей можно уместить в одном приложении для смартфона, а теперь на ладони может уместиться целый мир инвестиций.

Новые возможности

Мобильные приложения делают процесс инвестирования удобным и приятным. Финансовые советники компании рассказали, какие новые возможности инвесторам дает обновленное мобильное приложение «БКС Мир инвестиций».

«Легко стартовать»

Ольга Левинская, заместитель управляющего офисом «БКС Мир инвестиций»:

– Благодаря режиму для новичков «Легкие инвестиции» пользователи без опыта работы с финансами могут узнать об основных принципах инвестирования, получить ценные подсказки. Игровые механики вовлекают в управление и обучают азам. За выполнение целевых действий клиент получает награды. На каждом шаге дается краткое обучение-пояснение, которое касается возможностей приложения (как пополнить счет) или процесса инвестирования (если, например, задание связано с покупкой ценной бумаги).

Если же у инвестора есть опыт, обучающий режим можно выключить в настройках.

«Купить акции мировых компаний»

Анастасия Хворостинина, финансовый советник «БКС Мир инвестиций»:

– В обновленном приложении открыт доступ к торгам не только американскими, но и немецкими ценными бумагами, залистингованными на Санкт-Петербургской бирже. Клиенты «БКС Мир инвестиций» могут приобретать акции известнейших и крупнейших компаний Германии.

«Купить облигации напрямую у эмитента»

Денис Никитин, финансовый советник «БКС Мир инвестиций»:

– С помощью «БКС Мир инвестиций» инвесторы могут участвовать

в первичном размещении облигаций. У них не будет сложностей в приобретении ценной бумаги из-за отсутствия подходящего предложения на рынке: через приложение можно купить облигации по номинальной стоимости напрямую у эмитента.

«Покупая облигации, сэкономить время на открытии ИИС»

Денис Никитин, финансовый советник «БКС Мир инвестиций»:

– В приложении «БКС Мир инвестиций» появился продукт «ИИС+Облигация». Он сочетает доходность от облигаций с получением налоговых вычетов индивидуального инвестиционного счета. Раньше инвестору нужно было искать облигацию, смотреть расписание купонов и

самостоятельно рассчитывать потенциальную доходность от вложенных денежных средств. Сейчас он может сосредоточиться на выборе ценной бумаги и приобрести ее, не тратя время на отдельную процедуру открытия счета.

«Настроить под себя ленту новостей»

Роман Зеленин, руководитель направления по работе с профессиональными клиентами «БКС Мир инвестиций»:

– Ленту новостей в обновленном приложении можно вручную настроить под себя, чтобы получать персонализированные новости. Для этого в разделе «Мои темы» нужно выбрать интересные рубрики, например, «фондовый рынок», «отрасль металл и добыча» и т.д.

«Дистанционно оформить налоговый вычет»

Елена Игнатенко, финансовый советник «БКС Мир инвестиций»:

– Клиентам «БКС Мир инвестиций» доступна возможность дистанционного получения документации для оформления налогового вычета по ИИС. Документы можно скачать единым пакетом в мобильном приложении и отправить в Федеральную налоговую службу (ФНС) в электронном виде. Оригиналы документов при необходимости можно получить в отделении обслуживания.

БКС МИР ИНВЕСТИЦИЙ

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

1. ООО «Компания БКС» лицензия ФСФР №154-04434-100000 от 10.01.2001 на осуществление брокерской деятельности. Без ограничения срока действия.

Эксперты – об отмене НДС для общепита

Президент России Владимир Путин предложил освободить предприятия общепита от налога на добавленную стоимость (НДС), если выручка компании не превышает 2 млрд. руб. Он напомнил, что компании, которые работают по упрощенному режиму налогообложения, обязаны перейти на общий налоговый режим, «если преодолевают планку по количеству персонала, по объему выручки». По его словам, это сдерживает рост бизнеса и «вынуждает идти на разного рода ухищрения». Эксперты оценили, как повлияет инициатива президента на региональный рынок общепита.

«Это новость касается сетевого общепита»

Алексей Москаленко, иркутский предприниматель, экс-бизнес-омбудсмен:

Малого бизнеса эта мера не касается. В основном это для сетевого общепита, сетевых ресторанов и кафе. На региональном рынке это совсем небольшой процент. Подавляющему большинству участников рынка, это не нужно.

Похоже, государство решило пойти по пути укрупнения игроков на рынке общепита, как это сделано уже в розничной торговле. С большими игроками государству проще работать: легче регулировать, легче контролировать и собирать нало-

ги. Возможно, теперь появится стимул развиваться из малого в средний? Хотя доверие утрачено, и сомнительно, что кто-то сломя голову поверит и начнет инвестировать в большие проекты. Для действующего сетевого общепита, это реальная помощь, так как у них с НДС большой перекоп, на входе 10%, или вообще нет, а на выходе 20% – вынь да положь. Поэтому они и дробились...

«Амнистия» за прошлые грехи для крупных сетевиков»

Павел Поляков, генеральный директор сети «Альянс Ресторанс», председатель Байкальской ассоциации рестораторов:

– Как стало известно из источников, близких

к переговорам между государством и федерацией рестораторов и отельеров, пока это будет только эксперимент, в который включают около 550 юрлиц. Если они «белятся», и государство устроит выгода от этого «обеления», только тогда отмена НДС будет распространена на всех.

Критерии «обеления»: полностью «белая» выручка и такая же зарплата. В 2023 году, по мнению государства, в общепите останутся только «белые» предприятия. В первую очередь, такая «амнистия» за прошлые грехи интересна для крупных сетевиков, которые сейчас вынуждены дробить бизнес.

«Новость позитивна для тех, кто вынужден был дробить бизнес»

Алексей Черкашин, генеральный директор иркутского юридического бюро «ВС Консалт»:

– Закона пока нет, но зная, как оперативно реагирует наша Дума на публично озвученные предложения президента, полагаем, что его принятие – вопрос времени.

Новость позитивна для организаций общепита, особенно для тех, кто вынужден был разделять свой бизнес на несколько компаний с целью сохранения права применения упрощенной системы налогообложения. Ждем принятие закона и обязательно прокомментируем его более подробно.



Семья Усольцевых:
«Переехали в
«Патроны Парк»
из-за кота»

12



Сергей Абрамов:
«Хочу, чтобы мои
дети росли
не в городе»

13

Фотограф Антон
Климов:
«Я исследовал
поселок через
коммуникацию
с жителями»

14

ПОСЁЛОК В ЛЕСУ

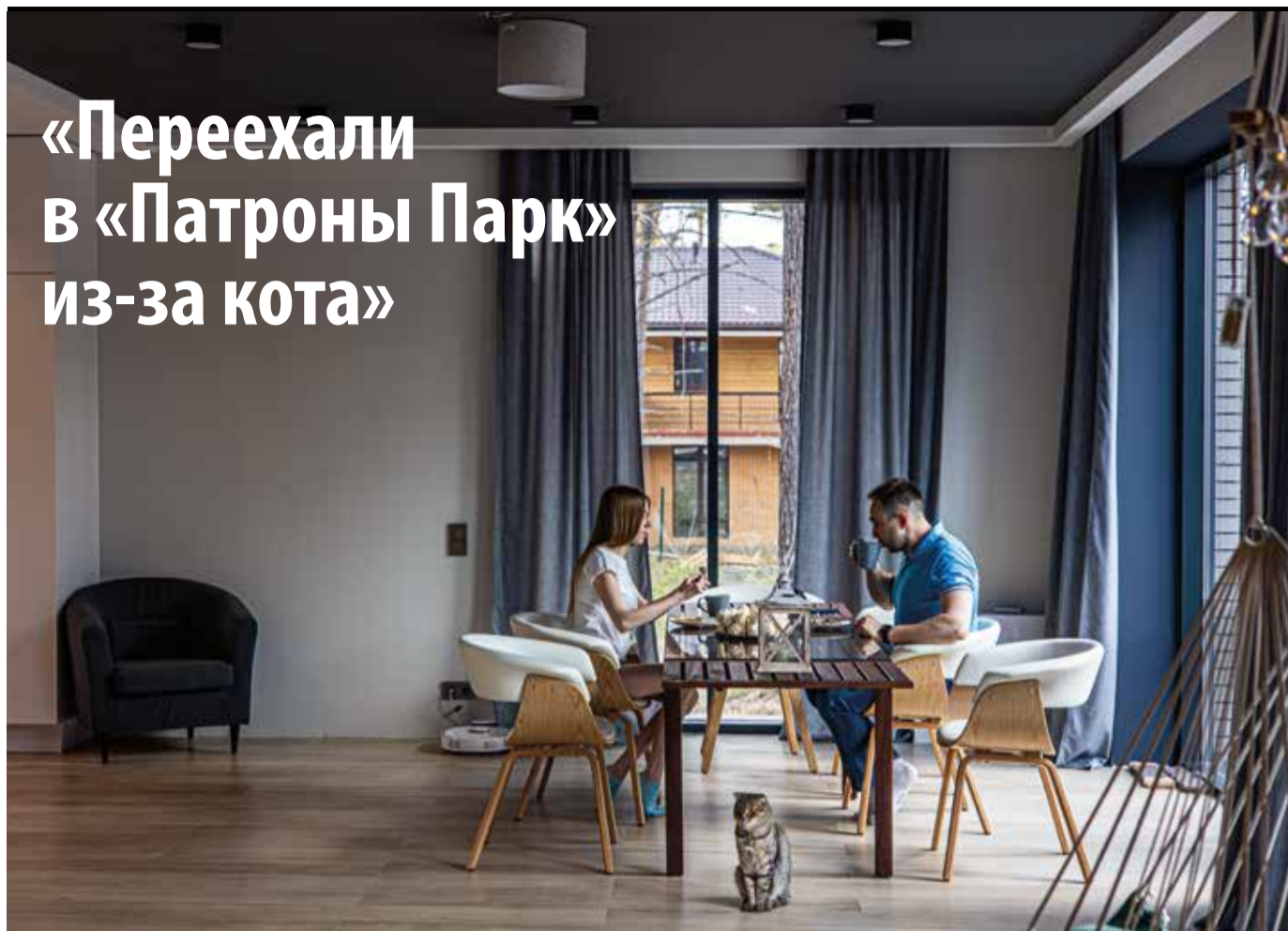
КАК ЖИВЁТСЯ В «ПАТРОНЫ ПАРКЕ»

Загородный посёлок «Патроны Парк» строится в сосновом лесу на 19-м километре Байкальского тракта. Фотограф Антон Климов побывал в гостях у двух семей, живущих в поселке, и увидел загородную жизнь их глазами. А мы дополнили фотоистории небольшими интервью.



**ПАТРОНЫ
ПАРК**

«Переехали в «Патроны Парк» из-за кота»



Иркутяне Константин и Лариса Усольцевы – загородные жители со стажем. В «Патроны Парк» они переехали прошлым летом из соседнего дачного поселка. Устали от разнобоя в архитектуре и шумных соседей. Чем привлек «дом в лесу»? Как выбирали проект? И какую роль в принятии решения о переезде сыграл кот?

О ПЕРЕЕЗДЕ

Константин: Мы давно живем за городом. Раньше это был обычный дачный поселок на Байкальском тракте. В последние годы стали задумываться о том, чтобы улучшить жилищные условия.

Новый участок выбирали лет пять. Рассматривали разные вари-

Многие считают, что 19 км Байкальского тракта – это далеко, но на самом деле с той же Ново-Разводной разница всего в 5 минут. В выходные до центра доезжаем за 25 минут. В будни, когда машин побольше, – за 35.

А если автомобили вдруг сломались – всегда можно добраться и на общественном транспорте, маршрутка ходит каждые полчаса.

О ВЫБОРЕ ДОМА

Константин: «Патроны Парк» предлагает на выбор линейку стандартных проектов, мы остановились на одном из них – двухэтажном доме площадью 180 кв.м. Просто немного скорректировали типовое решение под себя, свои потребности. Одну стенку убрали, другую добавили, свои цветовые решения внесли: у всех крыши коричневые в основном, а мы выбрали серый планкен, чтобы сочетался с темно-серыми окнами. Путь от идеи до воплощения занял год: нам повезло, строили до пандемии, рабочей силы было много.

Лариса: Процесс шел легко. Мы не заморачивались ни о чем: показали, что хотим, а застройщик сделал проект и построил. Не пришлось контролировать каждый кирпичик, как это было бы при самостоятельном строительстве.

О ПЕРВЫХ ЭМОЦИЯХ

Лариса: Я не верила первое время, что мы наконец-то переехали. Последнюю вещь занесли – а я сижу и думаю: неужели все? Неужели мы здесь?

Качество жизни очень изменилось. Не нужно больше делать кучу лишних телодвижений, чтобы попасть в дом: все очень быстро, доступно. И с соседями мы больше общаемся – жарим шашлыки по вечерам, общаемся на террасе.

О ПЛАНИРОВКАХ

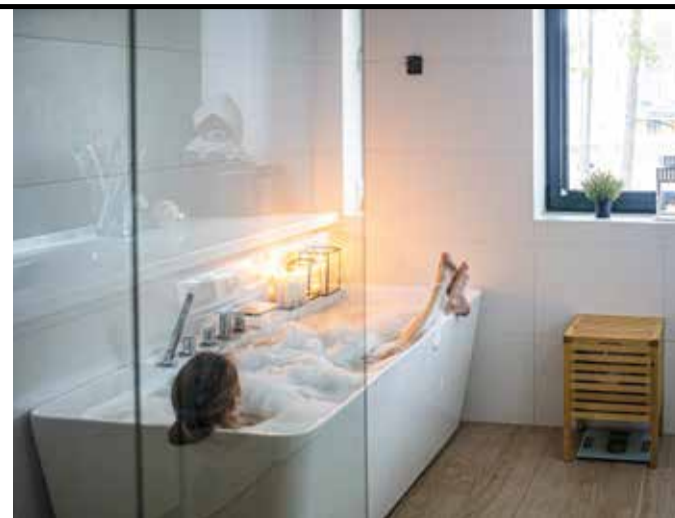
Константин: В планировочных решениях мы действовали по принципу минимализма. Первый этаж – это одна большая комната, она же кухня и гостиная. Только санузел отделен под лестницей – и все, больше никаких стен. Хотелось легкости, простоты. На втором этаже наше личное пространство: три комнаты, гардероб, санузел.

О КАМИНЕ

Константин: Спасибо руководителю проекта Дмитрию Кузнецову, он сразу сказал: «Ребята, вам камин не нужен, вы не будете им пользоваться. Сделайте биокамин» – и оказался прав. С камином надо дома сидеть целыми днями в кресле-качалке и наслаждаться. А у нас другой ритм жизни. Даже биокамином пользуемся нечасто.

О ФИШКАХ

Лариса: Мне больше всего у нас в доме нравится сдвигка на первом этаже, которую мы установили сами: сдвигаешь огромную раму на полтора метра – и выходишь на террасу. Не дверь – а огромный портал.



Второе – ванна с окном. С самого детства у меня была такая мечта, картинка в голове: лежать в ванне с пеной и смотреть в окно на сосны. Мечта сбылась.

Еще одна мечта – подоконник, на котором можно сидеть и читать книгу, низкий, широкий, с теплыми откосами, к которым можно прислониться спиной. Я, правда, до сих пор не почитала ни разу, но сама возможность радует.

О ТЕРРАСЕ

Лариса: Террасы в проекте дома не было – мы сделали ее сами. В прежнем доме у нас была беседка – она стояла отдельно, и это доставляло неудобства: то посуду принести, то унести... А тут выходишь из кухни – и ты на террасе, это продолжение дома.

ОБ ОБСЛУЖИВАНИИ

Константин: Дом очень теплый получился: перезимовали без проблем, несмотря на большие окна. У нас теплые полы во всем доме и два больших водонагревных бака. Максимум, в самый холодный месяц на обслуживание уходило 6 тысяч. В городе многие тратят такие деньги просто на освещение, а здесь – полностью вся коммуналка, за исключением воды.

О ПЛАНАХ

Константин: Пока мы сделали дом и террасу. С ландшафтным дизайном не торопимся: у нас участок лесистый, чистый, вполне опрятный. На этот год в планах – строительство гаража. Дальше планируем построить баню. Может, водоем сделаем, большой, три на три метра, – разнообразим ландшафт.

О ЖИЗНИ «НА СТРОЙКЕ»

Лариса: Поселок продолжает застраиваться. Стройка по соседству не слишком мешает. Мы днем не бываем дома, так что это не критично.

Константин: А если вечером строят – всегда можно закрыть окна, и ничего не слышно. Единственный минус жизни «на стройке» – грязь. Стройтехника ездит – даже асфальт в глине. Ждем, чтобы все достроили, и стало чисто.

ОБ ИНВЕСТИЦИИ

Константин: Покупка дома в «Патроны Парке» – хорошая инвестиция. Такие поселки – с концепцией, оформленные, всегда очень легко продаются. Рентабельная недвижимость, ликвидный актив. Дом в СНТ за 20 миллионов можно продавать годами, потому что продаем мы не только сам дом, но и окружение. Если мы через несколько лет захотим переехать снова – проблем с продажей не возникнет.

О КОТЕ

Константин: Иногда кажется, что мы переехали в «Патроны Парк» из-за кота (*смеется*). И многое в доме делали для него. Например, широкие большие окна – чтобы он не скучал, пока мы на работе. То в одну сторону подойдет посмотрит, то в другую.

Лариса: Так и есть, все для него делалось: теплый пол, большие окна, низкие подоконники на втором этаже, чтобы удобнее запрыгивать было (*смеется*). Он, как и положено, зашел в дом первым и, кажется, остался доволен.



анты. В основном, везде были проблемы с землей: то назначение не подходит для строительства дома, то собственности невозможна.

Мимо «Патроны Парка» ездили каждый день – видели, как он строится. Да и друзья нам рассказывали об этом проекте. Посмотрели, поизучали – с землей все хорошо, концепция нравится, застройщик надежный.

В итоге осталось два варианта: зайти в проект «Патроны Парк» или построить дом самостоятельно, в ДНТ «Молодость». Я взял листок и прописал все плюсы. Получилось, что «Патроны Парк», хоть и немного дороже, но плюсы все перекрывают: здесь и видимость, и окружение, и хорошие соседи.

О ПЛЮСАХ

Константин: Во-первых, организованный коттеджный поселок – это эстетика: нет разнобоя и неприятного контраста, как в дачном поселке, когда у всех разные дома: у одних сарай сараем, у других – дворец. Во-вторых, отсутствие высоких заборов. Все на виду: гуляешь по поселку – можно со всеми поздороваться, пообщаться. В-третьих, деревья. Нам очень понравилась концепция поселка в лесу, дома среди деревьев.

Лариса: На нашем участке в 20 соток много сосен – это здорово. От берез мы устали в прошлом садоводстве. Хотелось именно соснового леса, этого запаха невероятного, особенно после дождя.

О ТРАНСПОРТНОЙ ДОСТУПНОСТИ

Константин: Мы работаем в городе, каждый день ездим в центр, поэтому транспортная доступность очень важна. Раньше до дома нужно было ехать какое-то время по гравийке. А здесь свернул с тракта – и ты дома.



«Хочу, чтобы мои дети росли не в городе»

В один из октябрьских дней 2019 года семья Абрамовых приехала в «Патроны Парк». Их дом еще не был до конца обустроен, но посидеть во дворе, пожарить шашлыки ничто не мешало. В итоге засиделись допоздна – возвращаться в город не стали. Расстелили походный матрас, спальник – остались ночевать. Так началась новая – загородная – жизнь. Глава семьи Сергей рассказал о ее преимуществах.

О ПРИЧИНАХ ПЕРЕЕЗДА

– До переезда за город я жил в «Березовом»: еще в студенческие годы купил себе там квартиру 60 кв.м. Со временем накопилось недовольство: дороги узкие, машин много, постоянные проблемы с парковкой. Приходилось ставить автомобиль там, где было место, доставать сумки, подниматься на третий этаж. Стал все чаще задумываться о загороде, где у тебя есть своя территория: поставил машину – зашел в дом. Рассматривал разные варианты: организованные поселки, дачи, участки. Возможно, именно это желание глубже разобраться в теме привело меня в компанию, которая занимается строительством «Патроны Парка».

Я возглавил отдел продаж. Стал общаться с клиентами, узнал и прочувствовал всю «кухню» изнутри: как и из чего строят, в чем подход, какова концепция. Часто бывал в гостях у Дмитрия Кузнецова, руководителя проекта. Мне понравился его дом – захотелось построить подобный. На первом этапе компания продавала дома близко к себестоимости, и я смог позволить себе эту покупку. Мы съехали на съемную квартиру, продали жилье в «Березовом», добавили сбережения – и начали строить дом.



О ДОМЕ

– Я точно знал, что хочу жить в одноэтажном доме. Нужного мне проекта в каталоге готовых решений «Патроны Парка» не оказалось – поэтому делали индивидуальное проектирование, полностью по моим пожеланиям. Когда строил дом, у меня был один ребенок, поэтому на 120 «квадратах» запроектировали взрослую спальню, детскую и большую кухню-гостиную – с возможностью в дальнейшем закрыть нишу и сделать еще одну комнату.

Но, прожив в доме полтора года, мы с женой поняли, что жертвовать этой площадью не хотим: все-таки большую часть времени семья проводит в гостиной. Проще продать дом и построить новый, только чуть больше, чем уменьшать гостиную и менять образ жизни. Такие планы есть. Причем продать получится уже гораздо дороже, цены выросли: растет не только инфляция и себестоимость строительства, но и ценность самого поселка. Дом в «Патроны Парке» оказался отличной инвестицией – как с точки зрения рентабельности, так и с точки зрения ликвидности.

О ПЛАНИРОВОЧНЫХ РЕШЕНИЯХ

– Проект дома рисовали вместе с главным архитектором «Патроны Парка» Дмитрием Кузнецовым. Я говорю: «Мне вот такую комнату надо». Он отвечает: «Нет, лучше сделать так». В итоге все, что он советовал, сейчас работает. И я не пожалел, что доверился профессионалам, а не занялся самостроем. Сам бы я, например, не додумался спрятать кухню в нишу или не справился бы с грамотной расстановкой в санузле: как спрятать туалет, как поставить ванну, где сделать техническую комнату. До сих пор удивляюсь, как в таком небольшом пространстве удалось все раз-



местить: и раковину, и стиралку, и сушилку. При этом нам с женой кажется, что у нас огромнейшая ванная комната с большим окном.

О ПЛЮСАХ ДЛЯ ДЕТЕЙ

– У организованного поселка немало плюсов, в том числе для детей. Я давно еще заезжал к друзьям и видел, как у них бегают дети по поселку – свободно, от одного соседа к другому, бросают велосипеды, игрушки. Ребята постарше шалаши в лесу строят, малыши – в песочнице играют. Глядя на это, я понял, что хочу, чтобы мои дети жили не в городе, где они все время под присмотром, а вот так. Это один из главных факторов, который меня подстегнул переехать именно в организованный поселок, а не купить дачу, например, хотя были и такие мысли. Но опять же, я приехал туда, увидел большие-большие заборы вдоль дорог и понял, что я бы точно не хотел, чтобы за одним из таких заборов жила моя семья. В итоге все получилось так, как мне хотелось: нашей старшей дочке девять лет, у соседней девочке семь, они очень дружат. Смотришь в окно – то пробежали мимо, то на самокате проехали. Зимой – санки, снеговики. Сосед горку сделал, метров 25, залил – катались ползимы.

ОБ ЭСТЕТИКЕ

– Единный архитектурный стиль – это тоже очень важно. Когда ты выходишь во двор и видишь, что не только твой дом красивый, но и все соседние. Приятно гулять по поселку. К тому же концепция «Патроны Парк» такова, что возле парадных входов заборов нет, дома открытые. Есть ощущение простора: все чисто, аккуратно, красиво и нет никаких заграждений, давящих на тебя со всех сторон.

О СОСНАХ

– Я очень хотел, чтобы на нашем участке было несколько сосен – больших, вековых. В итоге у нас их шесть. Воздух невероятный. Особенно хорошо это чувствуешь после дождя. Вот сегодня утром вышел на террасу с чашечкой чая: солнце светит, тепло, а от земли поднимается прохлада. И воздух свежий, лесной, немножко влажный – класс!

ОБ УЧАСТКЕ

– Участок у нас небольшой, 10 соток. Планируем в этом году сделать пару грядок для зелени и костровище на бетонной основе – чтобы можно было пожечь костер, пообщаться летними вечерами. Больше на участке делать ничего не хотим: пусть будет лес. У нас ведь здесь и грибы растут, и ягоды. В прошлом году собирал на участке 700-граммовую баночку лесной земляники, мелкой, сладкой-сладкой.

О ДОСУГЕ

– В следующем году в поселке будет строиться парк. А пока гуляем по лесной дороге до залива. Беру большой рюкзак, сажу туда младшую – и идем. На берегу классно, устраиваем пикник,

отдыхаем. За спортом пока приходится ездить в город, но в поселке планируется зона ворк-аута, можно будет заниматься и там. Пока я только пару раз бегал по утрам. Ленишь, но вообще-то это здорово. Если бы я занимался скай-раннингом, наш поселок был бы лучшим местом для тренировок: вышел из дома – и побежал по лесным тропинкам.

О ДОРОГЕ ДОМОЙ

– Отдельное удовольствие – дорога до дома. Иногда бывают напряженные рабочие дни, выходишь из офиса загруженный, напряженный. Но пока едешь – переключаешься полностью. Байкальский тракт очень красивый: летом зелень, зимой снег. Даже если дождь идет, эта дорога все равно какая-то особенная. 20 минут хватает, чтобы отдохнуть и перезагрузиться.

О ШКОЛЕ

– Вопрос со школой решается очень просто: старшая дочка ходит в «Космическую» в Молодежном. Я или жена провожаем ребенка до остановки – прямо напротив въезда в поселок, она садится в школьный автобус – и едет. После уроков я ее забираю и везу на танцы: вторая смена заканчивается как раз, когда я еду с работы. Если танцев нет – она возвращается домой сама, на том же школьном автобусе, мы ее встречаем.

О РЕКОМЕНДАЦИЯХ

– Тем, кто собирается переехать за город, советую, во-первых, выбрать хорошего, проверенного застройщика, с гарантией, как у нас. Во-вторых, переезжать в организованный поселок – это правильно, современно и рентабельно. В-третьих, подготовиться к загородной жизни – почитать, посмотреть. Жизнь за городом – это не только «птички чирикают, солнышко светит», но и обслуживание участка, дома. Надо, например, уметь обслуживать котел, водонагреватель, знать, что, где и как включается. Рекомендую присутствовать при строительстве, фотографировать, снимать все этапы – все это потом пригодится. И самое главное – не бояться. Если хочется переехать за город – нужно обязательно попробовать.



«Я ИССЛЕДОВАЛ ПОСЕЛОК ЧЕРЕЗ КОММУНИКАЦИЮ С ЖИТЕЛЯМИ»

Антон Климов, фотограф-документалист:

– Я работаю по технологии документальной фотографии, то есть в первую очередь смотрю место, но познаю его через людей, которые там живут, или знают это место, или как-то с ним взаимодействуют. Это основа подхода.

В «Патроны Парк» моими героями оказались семьи Абрамовых и Усольцевых. Соответственно, я познавал посёлок через их быт, через внутреннее устройство домов, через коммуникацию с этими семьями.

И основное, что я почувствовал в этом месте, то, что в итоге снимал, – это история про средний класс, про то, что сейчас у среднего класса в Иркутске есть возможность жить на таком высоком уровне.

Заполнился такой контраст: когда мы гуляли с Сергеем Абрамовым и его семьей по поселку, он рассказывал, что там живут очень богатые люди, «владельцы судов-пароходов». И в то же время сам Сергей, который не относится к этой категории, вполне комфортно чувствует себя там. Получается, совсем не обязательно быть директором крупной компании или владельцем бизнеса, чтобы жить в таком месте, как «Патроны Парк». Вот, наверное, главный посыл, главная идея, главная мысль, которую я сам почувствовал, увидел и хотел передать.



«ГОРДИМСЯ, ЧТО ТАКОЙ ПОСЕЛОК НАХОДИТСЯ В СИБИРИ»

Лора Кузнецова, Meta_Estate_Development:

– Мы искренне гордимся тем, что такой посёлок находится именно здесь – в Сибири, на берегу Байкала, и без преувеличения считаем его одним из лучших в России. С большим удовольствием о нём рассказываем и показываем, как у нас умеют строить. Чтобы как можно больше людей могли присоединиться к нашим чувствам, пригласили ведущих фотографов Иркутска, в чьи работы мы влюблены, показать посёлок «Патроны Парк» своими глазами и камерами. Фотографии Антона Климова – часть фотопроекта, проходящего на нашем сайте и на сайте SIA.RU



Культура европейского Private Banking

По мнению аналитиков, рынок private banking в России продолжает активно развиваться. По данным исследования Frank RG, инвестиционные портфели состоятельных клиентов за 2020 год выросли на 48% до 4,3 трлн рублей. Надежность кредитной организации и уровень клиентского сервиса остались важнейшими критериями при выборе банка-партнера. О тенденциях на рынке private, инвестиционных предпочтениях клиентов, важности риск-профилирования и возможностях иностранного банка мы поговорили с Александром Афанасьевым, управляющим директором Росбанк L’Hermitage Private Banking.

ДВОЙНАЯ СОХРАННОСТЬ СРЕДСТВ

Александр, какие услуги включает в себя Private Banking?

– Private Banking – это частное банковское обслуживание. Доверяя свой капитал, клиент ожидает соблюдение условий приватности и конфиденциальности, что мы обязательно обеспечиваем. Конечно, это индивидуальный подход во всем: в определении специальных ставок, приоритетности обслуживания, особых условий финансирования, в подборе сложных инвестиционных продуктов. Группа Societe Generale, в состав которой входит Росбанк, принимает здесь большое участие, чтобы продукты были качественные и соответствовали потребностям клиентов. В какой-то момент клиент, удовлетворенный высоким качеством сервиса, обращается к нам за решением различных lifestyle-задач, напрямую с финансами не связанных. Мы оказываем поддержку и в этом отношении.

В работе с клиентами private требуется определенная гибкость, поэтому мы не практикуем агрессивную стратегию продаж, не давим на клиента. Философия бренда Росбанк L’Hermitage Private Banking строится на точном следовании «европейской культуре» управления частным капиталом, что определяет высочайшее качество услуг и экспертизы, ненавязчивость в обслуживании, совершенные технологии принятия решений и выбора продуктов. Клиенты ценят надежность, опыт и европейский подход в работе с нами. Для многих принципиально наличие иностранного акционера: удобно, когда в одном банке можно иметь счета и в нашей стране, и в Европе.

Помимо возможности иметь счета, как в России, так и за рубежом, какие еще преимущества дает сотрудничество с иностранным банком?

– Широкое продуктовое предложение и экспертиза Группы Societe Generale позволяют гибко выстраивать портфельные решения в одной или нескольких валютах для любого типа клиентов – и тех, кто готов принимать риск для получения доходности, и тех, кто предпочитает более консервативный подход. Наши клиенты получают доступ к предложениям Societe Generale Private Banking – ведущего международного игрока, обладающего общепризнанной экспертизой в управлении благосостоянием, инвестиционном консультировании и структурных продуктах. К услугам наших Private-клиентов обширная база аналитических материалов: ежедневные обзоры рынка

Мы всегда применяли взвешенную политику риск-профилирования клиентов. Это дало нам возможность уберечь их от дополнительных рисков и в то же время с выгодой воспользоваться моментом, представившимся в 2020 году

и регулярные публикации по наиболее важным темам, долгосрочные макроэкономические прогнозы, подробная аналитика по отраслям и отдельным компаниям развитых и развивающихся рынков, тематические обзоры по наиболее актуальным стратегиям.

Кроме того, клиенты четко понимают, что банк, включенный ЦБ РФ в список системно значимых кредитных организаций страны, да к тому же ещё обладающий поддержкой международной финансовой группы, – это комбинация, обеспечивающая двойную сохранность их средств, дополнительную надёжность. К слову, Росбанк уже 5 лет подряд входит в ТОП-3 рейтинга самых надёжных банков России по версии журнала Forbes. Росбанк L’Hermitage Private Banking также входит в ТОП-10 лучших российских банков для миллионеров по версии Forbes и был признан «Лучшим иностранным банком на территории Российской Федерации», SPEAR’s Russia Wealth Management Awards 2020.

То есть, учитывая принадлежность Росбанка к международной финансовой группе



Александр Афанасьев, управляющий директор Росбанк L’Hermitage Private Banking

Фото из архива компании

Societe Generale, клиент может рассчитывать на то, что его средства в любом случае не пострадают?

– Мы всегда применяли взвешенную и проработанную политику риск-профилирования клиентов. Это дало нам возможность уберечь их от дополнительных рисков и в то же время грамотно и с выгодой воспользоваться моментом, представившимся в 2020 году.

Тем не менее, важно понимать, что практически в любом виде инвестиций есть риски. Наши аналитики стараются составить портфель как можно качественнее, но

если продукт имеет риск даже незначительный, то в любом случае финансовый эксперт предупреждает об этом.

НОВЫЕ МОДЕЛИ ПОВЕДЕНИЯ СОСТОЯТЕЛЬНЫХ КЛИЕНТОВ

Клиенты Private Banking сегодня чаще выбирают риск или надежность?

– У каждого клиента свои индивидуальные запросы и цели, в соответствии с которыми он формирует свой портфель. Со своей стороны, мы говорим о необходимости диверсификации активов, обращаем внимание на риски, которые могут возникнуть при выборе агрессивной стратегии. Предлагаем и альтернативные инвестиции, которые защищают средства от потерь, но понимая, какая будет доходность заранее.

Можно выделить несколько новых моделей поведения состоятельных клиентов, которые

появились на фоне пандемии. Во-первых, более внимательное отношение к созданию эффективного портфеля, защищенного от рыночного риска. Во-вторых, более внимательное отношение к качественной аналитической информации, помогающей определить лучшую точку входа в те или иные инструменты. Мы также наблюдаем тенденцию перетока средств наших клиентов из стратегий пассивного управления в качественные активно управляемые фонды на фоне их хорошей динамики по сравнению с рынком в 2020 году. Мы больше видим запросы от наших клиентов на включение в портфель решений, рассчитанных на 3,5 и более лет вложений.

Еще одним важным опытом прошедшего года явилось понимание того, что российская финансовая индустрия, обслуживающая интересы частных инвесторов, стабильна и может уверенно переносить испытания шоков на финансовых рынках. Последовательные действия регулятора и инфраструктурных элементов рынка за последние годы существенно укрепили доверие клиентов к размещению средств в рыночные активы.

В ТРЕНДЕ – ОТВЕТСТВЕННЫЕ ИНВЕСТИЦИИ

Какие инвестиционные продукты сегодня наиболее востребованы?

– Модели «только депозит» клиенты предпочитают формировать более диверсифицированный портфель, что объясняется не только низкой доходностью вкладов, даже на фоне недавнего повышения ключевой ставки со стороны Банка России, но и растущей зрелостью российских частных инвесторов в выборе и распределении средств в различные инструменты. Можно сказать, что бум розничных инвестиций, ярко проявившийся в прошлом году, получил дальнейшее развитие и в 2021-ом.

Частные инвесторы направляли рекордные объемы средств на брокерские счета, в ИИС, ПИФы и портфели доверительного управления. Продолжает расти роль ценных бумаг, особенно государственных облигаций и корпоративных облигаций крупнейших эмитентов, которые могут выступать в качестве эффективной альтернативы традиционным банковским депозитам. Клиенты готовы рассматривать фонды, от консервативных до тематических – наиболее рискованных, но сверхдоходных, и, разумеется, структурные ноты, эмитентом которых является группа Societe Generale.

Говоря о направлениях инвестирования, которые мы обсуждаем с нашими состоятельными клиентами, стоит отметить, во-первых, определенное сужение «инвестиционной вселенной» до отдельных отраслей и тем на фоне существенно выросших фондовых рынков. Особенный акцент мы делаем на стратегиях по инвестированию в те сектора мировой экономики, которые, по разным причинам, еще не восстановились после падения в 2020-м, и, с другой стороны, на наиболее перспективные стратегии, связанные с зеленой энергетикой. Ярким трендом, набирающим обороты в России и популярным в Европе и США, является тематика ответственных инвестиций. Можно с уверенностью говорить о том, что и в текущем и последующих годах объем средств, направляемых в подобные стратегии, будет только увеличиваться. Росбанк L’Hermitage Private Banking уделяет особое внимание применению ESG-подхода при формировании инвестиционных решений для клиентов практически во всех классах – структурных продуктов, инвестиционных фондов и страхования жизни. ESG-фактор сегодня является новым стандартом ведения бизнеса для крупных публичных международных компаний. В определенном смысле вопросы экологии, надлежащего управления и социальной ответственности сегодня становятся залогом долгосрочного выживания бизнеса. Очевидно, что испытывающая трудности компания не будет выделять дополнительные ресурсы для улучшения экологии, например. Таким образом, для внимательного инвестора ESG-фактор стал удобным способом оценки жизнеспособности того или иного эмитента.

Наши клиенты также рассматривают направление части средств в такие виды альтернативных инвестиций, как коммерческая недвижимость и драгоценные металлы, как правило, через закрытые и биржевые фонды. В течение прошлого года мы отметили умеренный переток средств состоятельных клиентов в инструменты, связанные с вложением в золото, в основном, так как фонды на золото и структурные продукты на акции золотодобывающих компаний. Интерес был больше обоснован желанием балансировки инвестиционных портфелей золотом как защитным инструментом на фоне экстраординарной волатильности рынков, чем ожиданием существенного роста актива. Мы ожидаем в этом году дальнейшего роста вложений наших клиентов в драгоценные металлы, включая золото, в основном в форме ETF и структурных продуктов на фоне продолжающейся динамики перевода средств в инвестиционные решения. Из новых элементов портфелей, которые мы рассчитываем предлагать нашим состоятельным клиентам – квалифицированным инвесторам в качестве дополнительных элементов портфелей, можно назвать более активное участие в IPO крупных компаний, а также такие альтернативные инвестиции, как вино и искусство.

Росбанк L’Hermitage Private Banking заинтересован в процветании клиентов, поэтому наша задача – помочь им сформировать сбалансированные портфели, сохранить и приумножить доверенный банку капитал. У клиентов есть возможность воспользоваться готовыми продуктами и торговыми идеями, а также с помощью наших экспертов настроить стратегии под свои интересы и цели, опираясь на опыт группы Societe Generale – одного из ведущих в мире провайдеров структурных решений.

В Иркутске завершились съемки фильма «Сделано в России»

Иркутский алюминиевый завод оказался в центре внимания телеканала РБК. ИркАЗ – единственное предприятие в России, выпускающее сразу несколько сплавов для изготовления катанки, допущенной к применению в жилом строительстве с 2018 года.



Знакомство с технологиями производства – от электролиза и получения алюминиевой катанки до ее упаковки для последующей отправки на кабельные предприятия стали главной целью визита на предприятие журналистов телеканала РБК во главе с ведущим и автором программы «Сделано в России» Вячеславом Волковым.

Сегодня среди потребителей иркутского алюминия – автомобильная, строительная, кабельная отрасли, а также производители электроники. Благодаря использованию в производстве гидроэнергии, алюминий ИркАЗа обладает низким углеродным следом, именно здесь производится экологичная марка алюминия ALLOW. Это делает продукцию предприятия востребованной как на российском, так и на международном рынке.

«Сегодня завод выпускает более 420 тыс. тонн товарного алюминия, большая часть из которого (280 тыс. тонн) является продукцией с

добавленной стоимостью. Пользуются спросом катанка, алюминиевые сплавы и алюминиевая полоса (лента) – для изготовления товаров народного потребления», – рассказывает Евгений Рапацевич, генеральный директор Иркутского алюминиевого завода компании РУСАЛ.

Большая часть электролизного производства ИркАЗа (6 корпусов, или 530 электролизеров) производят алюминий по технологии «Содерберга». Два других корпуса, где размещено 200 электролизеров, производят металл по технологии «Обожженного анода».

В планах завода – строительство нового производства, рассчитанное до 2028 года, о котором ранее объявил генеральный директор РУСАЛа Евгений Никитин. На смену устаревшим электролизерам, работающим по технологии «Содерберга», придет более современная и экологичная технология предварительного обожженного анода и современные модели электролизеров – РА-300.

Приоритетные инвестпроекты представила Иркутская область на ПМЭФ-2021

В числе приоритетных проектов – строительство газопровода Ковыкта-Саянск-Иркутск, газохимического кластера и Иркутского завода полимеров в Усть-Куте, разработка и освоение золоторудного месторождения «Сухой Лог», создание горно-обогатительного комбината на месторождении «Светловское» и картонного комбината в Усть-Илимске, сообщают в администрации области.

Также регион продемонстрировал возможности комплексного развития территорий в рамках реализации крупных инвестиционных проектов в Тайшет и Байкальске.

В Слюдянском районе области создана особая экономическая зона туристско-рекреационного типа, идет формирование проекта комплексного развития города Байкальска. Стратегический мастер-план должен отражать оптимальные варианты эколого-ориентированного социально-экономического и пространственного развития территории Байкальского муниципального образования, включая репрофилирование территории бывшего БЦБК.

На стенде также представили проекты благоустройства исторической центральной части города Иркутска и комплексного развития Кругобайкальской железной дороги как перспективного туристического направления в рамках создания Южного эко-туристического кластера.

На открытии коллективной экспозиции субъектов СФО «Большая Сибирь» состоялась церемония подписания соглашения между регионами «О сотрудничестве в рамках реализации комплексного инвестиционного проекта Межрегиональной ассоциации экономического взаимодействия субъектов РФ «Сибирское соглашение». Документ направлен на развитие внутреннего и въездного туризма в Сибири.



Иркутская нефтяная компания построит второй гелиевый завод в Иркутской области

ООО «Иркутская нефтяная компания» (ИНК) построит второй гелиевый завод на Марковском месторождении Иркутской области. Об этом сообщил журналистам в кулуарах Петербургского международного экономического форума заместитель генерального директора по финансам и экономике Иркутской нефтяной компании Яков Гинзбург.

«В рамках создания газохимического кластера мы приняли решение построить второй завод по производству гелия на Марковском месторождении», – сообщил Яков Гинзбург.

В настоящее время компания строит гелиевый завод на Ярактинском месторождении (Иркутская область). В прошлом году было доставлено основное оборудование.

«Строительство второго завода позволит нам выпускать порядка 15-17 млн л гелия в год. Иркутская нефтяная компания станет вторым крупнейшим производителем гелия в России», – отметил он.

По его словам, компания планирует в следующем году запустить первый гелиевый завод на Ярактинском месторождении, второй завод – построить к 2025 году.

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

ООО «Иркутская нефтяная компания» – один из крупнейших независимых производителей углеводородного сырья в России. Компания создана в 2000 году. Основные бенефициары – председатель совета директоров Николай Буйнов и генеральный директор Марина Седых. Группа компаний ведет геологическое изучение, разведку и разработку 51 участка недр на территории Иркутской области, Красноярского края и Республики Саха (Якутия). Крупнейший инвестиционный проект ИНК – газохимический кластер стоимостью 500 млрд руб. В группе компаний работает 10 тысяч человек.



Документарные инструменты

ПОДНИМИТЕ СВОЙ БИЗНЕС НА МЕЖДУНАРОДНЫЙ УРОВЕНЬ

ВСЕ ВИДЫ БАНКОВСКИХ ГАРАНТИЙ И АККРЕДИТИВОВ

Высокий статус ВТБ на мировом рынке

Бесплатные консультации

Дистанционная выдача

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

Предложение действительно для отдельных видов продуктов. Более подробную информацию о действующих тарифах и полных условиях предоставления услуги уточняйте по телефону в 800 200 77 99, в офисах банка ВТБ (РАО), обслуживающих кредитных лиц (кроме кредитных организаций), а также на сайте VTB.RU. Банк ВТБ (РАО). Генеральный директор: Д.Ю.М.Т.О.С. П.В.С.А.М.А. ВТБ (Ю.О.).

Почему в рынок США вкладываются инвесторы со всего мира?

Число инвесторов на Московской бирже в апреле 2021 г. выросло до 11,7 млн. И это далеко не предел: эксперты считают, что к концу года владельцами брокерских счетов станут уже 18 млн человек, а в 2030 г. торговать ценными бумагами будет примерно четверть населения. Куда вкладываются россияне и чем объясняется их интерес к иностранным акциям, объясняет директор инвестиционной компании «Фридом Финанс» в Иркутске Вадим Остапенко.



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

Фото А.Федорова

ЧТО ВЫБИРАЮТ РОССИЯНЕ?

Меняя пассивное хранение свободных средств на банковском депозите на самостоятельные инвестиции, россияне переходят на новый уровень ответственности, ведь все риски теперь нужно брать на себя. Новички на рын-

ке уже могли увидеть не только феноменальный рост в течение года с минимумов марта 2020-го, но и локальные коррекции в отдельных секторах в первой половине 2021 года. Без экстремальных стресс-тестов начинающие инвесторы постепенно набираются необходимого на фондовом рынке опыта. По статистике, большинство новых частных инвесторов предпочитают

покупать ценные бумаги зарубежных компаний, в первую очередь – с листингом в США. Это связано в том числе с общей структурой мировой экономики, в которой всё большую роль играют глобальные компании. Они зачастую приходят на глобальный рынок капитала, которым сейчас, по сути, является фондовый рынок США. Там привлекают капитал не только американские, но и китайские, бразильские, российские и другие компании.

Инвесторы хотят вкладывать деньги в глобальных лидеров и зарабатывать, диверсифицируя свои портфели по странам и секторам.

ПОЧЕМУ РАСТУТ ТЕХНОЛОГИЧЕСКИЕ ГИГАНТЫ?

Рост котировок на биржах США во многом произошел в связи с увеличением денежной массы в результате стимулирования экономики из-за пандемии COVID-19. Рост капитализации крупнейших технологических компаний – Google (GOOG), Apple (AAPL), Facebook (FB), Netflix (NFLX) и других – обусловлен ростом операционных и финансовых показателей. Эти компании растут и зарабатывают быстрее, чем средний и мелкий бизнес. Сейчас впервые за долгое время крупнейший бизнес стал лидером по продуктивности, при том что обычно он рос медленнее, чем средний бизнес.

Основатель ИК «Фридом Финанс» и глава Freedom Holding Corp. (FRHC) Тимур Турлов не раз говорил, что самый переоцененный в настоящее время сегмент – это ликвидный государственный долг развитых стран. Купоны по гособлигациям США не покрывают инфляцию уже сейчас (1,5% по десятилетним бондам против 2,7%). Если инфляция не изменится, то инвесторы продолжат терять каждый год порядка 1,5% средств, вложенных в американский госдолг.

Сейчас выгоднее покупать не длинные облигации с фиксированным купоном, а акции бигтеха с дивидендной доходностью в размере 2-3%, так как бизнес лучше адаптируется к росту инфляции.

ПЕРСПЕКТИВНЫЕ СЕКТОРА НА РЫНКЕ

Важный показатель для компании – это производительность труда, а автоматизация является ключевым драйвером ее роста. Именно поэтому ИТ-сектор в течение продолжительного времени остается лидером по продуктивности. С другой стороны, ИТ проникает почти во все секторы экономики и увеличивает конкурентоспособность компаний.

Крупные европейские и американские банки проводят ИТ-трансформацию дольше, чем российские государственные банки, но когда-нибудь

и они внедрят изменения. Многие из этих нововведений, как показывает пример Сбербанка (SBER), могут быть сделаны на уровне лучших решений от коммерческих банков.

КАК ИНВЕСТИРОВАТЬ В БИГТЕХ?

ИК «Фридом Финанс» вывела на биржу БПИФ «Лидеры технологий» (МОЕХ: МТЕК), в который входят 10 лучших технологических компаний с листингом в США с точки зрения устойчивости и потенциала роста, с капитализацией более \$50 млрд. Доля каждого эмитента в портфеле фонда не превышает 10%.

Если по отдельности покупать по одной акции каждой компании из состава БПИФ, то потребуется не менее \$8 тыс. При этом на Московской бирже пай БПИФ «Лидеры технологий» можно приобрести примерно за 2 тыс. руб. Его стоимость с начала торгов в октябре 2019 года выросла вдвое.

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

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



ООО ИК «Фридом Финанс» (ОГРН 1107746963785, 123112, Москва, 1-й Красногвардейский проезд, дом 15, офис 18.02). Лицензия № 045-13561-100000 на осуществление брокерской деятельности, срок действия лицензии не ограничен. Владение ценными бумагами и прочими финансовыми инструментами всегда сопряжено с рисками: стоимость ценных бумаг и прочих финансовых инструментов может как расти, так и падать. Лицензия ООО «Управляющая компания «Восток – Запад» (ОГРН 1056405422875) от 24 августа 2010 года № 21-000-1-00749 на осуществление деятельности по управлению инвестиционными фондами, паевыми инвестиционными фондами и негосударственными пенсионными фондами). Источник информации, подлежащей раскрытию: сайт: ew-nc.ru, 123112, г. Москва, проезд 1-й Красногвардейский, дом 15, этаж 12, комн. 37. Телефон/факс: 8 495 191-83-21. БПИФ рыночных финансовых инструментов «Лидеры технологий» – правила доверительного управления зарегистрированы 24.09.2019 за №3858. Результаты инвестирования в прошлом не определяют доходов в будущем, государство не гарантирует доходности инвестиций в инвестиционные фонды.

РАФТ ЛИЗИНГ выступил соинвестором крупного проекта по возведению зернового элеватора в Заларинском районе

Возведение зернового элеватора вместимостью 100 тыс. тонн – такую амбициозную задачу поставили перед собой аграрии Иркутской области.



Планируется, что проект будет реализован на территории площадью 7 га в посёлке Залари. К строительству инициаторы проекта приступили еще в 2020 году. Завершить планируют к 2025-му. В этом году работа кипит над первым этапом – в июле-августе намечен запуск оборудования для приемки, сортировки, сушки и отгрузки семи видов сельхозкультур.

Елена Ланцова, директор ООО «РАФТ ЛИЗИНГ»: «РАФТ ЛИЗИНГ выступил партнером проекта. В этом году мы профинансировали покупку оборудования в лизинг на сумму порядка 125 млн руб. Приобретали у поставщиков из пяти городов России: Рубцовска, Красноярска, Нижнего Новгорода, Барнаула, Омска. На следующий год у нас предусмотрен транш на общую сумму не менее 150 млн руб.»

По словам инициатора проекта Виктора Тена, главная проблема всех аграриев в Иркутской области – отсутствие оборудования для качественной обработки зерна и хранилищ для урожая. На текущий момент в регионе есть два больших зернохранилища, но они используются крупны-

ми сельхозпроизводителями для собственных нужд. Возведение еще одного комплекса зернохранилищ в регионе позволит мелким и средним хозяйствам наращивать урожай и увеличивать рынки сбыта рапса, ячменя, овса, пшеницы – всего порядка восьми наименований.

Виктор Тен, инициатор проекта, соучредитель ООО «Забайкальский агрохолдинг»: «Сегодня у нас есть огромный спрос со стороны рынков Китая, России, стран Прибалтики, Ближнего Востока. Наш урожай готовы забирать в значительно больших объемах, чем мы сейчас можем предложить. Но без соответствующих мощностей по очистке, сушке и хранению зерновых культур нет смысла наращивать производство. Мы просто не сможем сохранять качество нашей продукции на должном уровне».

Реализация проекта позволит создать новые рабочие места. Уже сейчас на строительстве зернового элеватора работают несколько десятков человек из ближайших населенных пунктов Заларинского района.

Новый этап программы по замене гидроагрегатов начался на Иркутской ГЭС

Пресс-служба компании En+ Group сообщила, что на Иркутской ГЭС начался новый этап программы по замене гидроагрегатов – сборка гидроагрегата №1. Техническое перевооружение машины ведется в рамках комплексной программы модернизации сибирских гидроэлектростанций En+ «Новая энергия», инициированной основателем компании и промышленником Олегом Дерипаской.

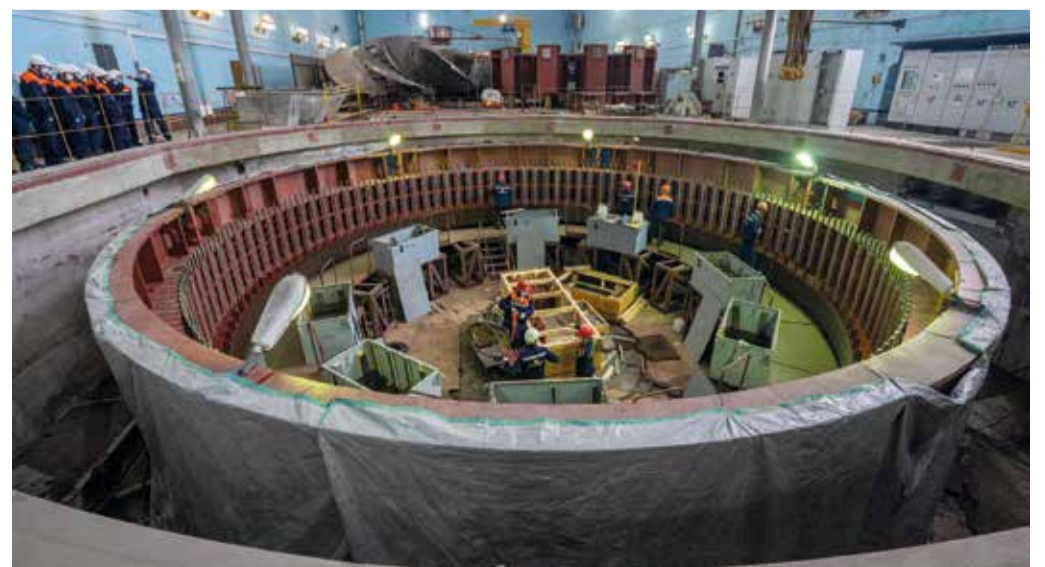
«Замена всего гидроагрегата подразумевает проведение множества операций одновременно. Сотрудники станции и основной подрядной организации – ООО «ГЭС-Инжиниринг» – проводят работы практически на всех уровнях и площадках машзала», – отметили в компании.

Гидроагрегат №1 – первая машина, заработавшая на Иркутской ГЭС. Но вторая в очереди на техническое перевооружение. К его замене энергетики приступили в декабре прошлого года. За зиму и весну удалось полностью демонтировать старое оборудование. В мае специалисты приступили к сборке закладных частей гидротурбины.

Сейчас в проточной части завершается центровка камеры рабочего колеса и собранного

конуса отсасывающей трубы, после чего подрядчик приступит к бетонированию этих узлов. Одновременно с этим проводится шихтовка так называемого активного железа статора – тысячи тонких пластин специалисты вручную укладывают в корпус статора. На монтажных площадках машзала специалисты собирают одновременно несколько узлов новой гидромашины. Уже завершена сборка рабочего колеса турбины, остова и обода ротора, продолжается подготовка к монтажу 68 полюсов ротора. Параллельно подрядчик собирает нижнюю крестовину и верхнее кольцо направляющего аппарата.

Следующим важным этапом станет сборка направляющего аппарата.



Мастер отделки

От дизайн-проекта – к реальности

Сергей Иванов и его команда – неизменная уже 20 лет – занимаются отделочными работами в Иркутске. Последние три года компания работает в партнерстве с Meta_Estate под брендом Meta_Estate_Master на объектах в поселке «Патроны Парк», предлагая заказчикам самые передовые и трендовые решения и материалы. Прямо сейчас работы идут одновременно в шести домах, четыре уже полностью готовы. Что включает отделка? Почему без подробной сметы не обойтись? И в чем польза кооперации с архитектором, дизайнером и строителями?

ПЕРВОЕ – СМЕТА

Постановка дома на участок, выбор архитектурных и планировочных решений, проект инженерных систем и дизайн-проект интерьера – строительство загородного дома включает немало этапов. Последний в списке, но не по значимости – этап отделочных работ, которые включают не только отделку, но и электрику, сантехнику, вентиляцию и так далее.

От качества отделки зачастую зависит, удастся ли воплотить в жизнь все задуманное, или мечты о комфортной и красивой загородной жизни так и останутся мечтами. По словам Сергея Иванова, для достижения желаемого результата важно с самого начала подготовить подробную смету на каждый вид работ: электромонтажные, сантехнические, отделочные. Причем чем более детально будет описан каждый этап, тем лучше.

Сергей Иванов: В первую очередь мы просчитываем электромонтажные работы, потому что сначала идет монтаж проводов – под все бойлеры, водонагреватели, розетки, выключатели. Вторая смета включает монтаж отопления, канализации, водоснабжения. Практически во всех домах мы делаем теплые водяные полы на первом этаже, поэтому сначала делаем утепление в два-три слоя, устанавливаем котельное оборудование, и только потом идет стяжка. Просчитываем все «до гвоздя». Третья смета – под чистовую отделку: стяжка, пол, кладка керамогранита, монтаж плинтуса и т.д. Дюбели, саморезы, краска, шпаклевка, погрузо-разгрузочные работы, вывоз мусора – учитываем все. Такие подробные сметы позволяют избежать сюрпри-

зов в дальнейшем. Также прописываем все сроки и этапы выполнения работ.

ПЕРЕМЕНЫ ВОЗМОЖНЫ

Проекты, которые команда Сергея получает от архитекторов и дизайнеров Meta_Estate, очень качественные, точные и подробные – рассчитать объем услуг и материалов обычно не составляет труда. Впрочем, сметы на отделочные работы могут измениться, если заказчик решит отойти от заранее намеченного плана: добавить или убрать розетки и выключатели, выбрать другую сантехнику или цвет стен. Такое случается: в реальности, приходя на объект, люди видят гораздо больше и лучше, чем на бумаге. Это нормальная рабочая ситуация.

Сергей Иванов: Когда начинается отделка, человек начинает думать по-другому, оценивать свой дом, представлять в деталях, как он будет жить в нем, что ему пригодится, а что нет. Например, в проекте изначально может не быть вентиляции, но заказчик может принять решение, что она необходима. Или изменить отделочный материал на более дорогой и качественный.

ВСЕ ПОД КОНТРОЛЕМ

Отделочные работы занимают от четырех месяцев до полугодия. Этого времени достаточно, чтобы с соблюдением всех технологических условий реализовать задуманное. Спешка здесь неуместна: нарушение технологических стандартов может «ударить» по качеству. Кон-



троль за выполнением отделочных работ в «Патроны Парк» идет на разных уровнях.

Сергей Иванов: Конечно, нашу работу при желании контролируют сами клиенты: приезжают на выходные, смотрят, задают вопросы. Однако «жить на стройке» совсем не обязательно: грамотный авторский надзор осуществляют архитектор поселка и дизайнер интерьера. Они напрямую заинтересованы в качественной реализации проекта. Архитектор вообще «ведет» заказчика от проекта, включающего весь комплекс работ: инженерные системы, эргономику, отделку, – до итогового результата.

РАБОТАТЬ СООБЩА

В коммерческом партнерстве Meta_Estate архитектор, дизайнер, строители, отделочники работают в единой связке. По мнению Сергея Иванова, такая кооперация хороша не только для клиента, получающего все услуги в режиме «одного окна», но и для самих участников коммерческого партнерства. А в итоге – для качества загородного дома и качества жизни в нем.

Сергей Иванов: Реализация проекта «с нуля» и «под ключ» в одной компании – это большая редкость. При этом будущие жители могут быть уверены не только в качестве работ, подкрепленном гарантией, но и в том, что мы предложим самые передовые, трендовые решения и материалы. Трековые светильники, двери скрытого монтажа, крупноформатный планкен в сауне, 3D-панели – все это и не только доступно будущим жителям «Патроны Парка».

Работа в партнерстве удобна и для нас. Все работают по отстроенной технологии: технологические цепочки увязаны, последовательность работ прописана, график поступления материалов известен. Если какие-то технические вопросы возникают, мы решаем их внутри компании, не звоним клиенту и не втягиваем его в этот процесс. Мы все работаем сообща на один результат – чтобы заказчик жил спокойно в качественном, комфортном доме.



(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»

ВТБ на 40% нарастил выдачу кредитов в Иркутской области

В первом квартале 2021 года ВТБ предоставил частным клиентам Иркутской области заемных средств на сумму 9,9 млрд рублей, что на 42% больше, чем за первые три месяца 2020 года. Портфель кредитов населению банка в регионе за этот период вырос на 5% и превысил 70 млрд рублей.

На фоне роста потребительской активности большим спросом среди заемщиков пользуются кредиты наличными: объем выдач с января по март увеличился на две трети по отношению к началу года и составил 6,8 млрд рублей.

Объем продаж жилищных кредитов за отчетный период по сравнению с первыми месяцами 2020 года вырос на 10% и достиг 2,9 млрд рублей. В 1 квартале жители Приангарья оформили в ВТБ 1,3 тысячи кредитов на покупку недвижимости. Сохранению спроса на ипотеку, как и в прошлом году, способствуют такие факторы, как программа господдержки, комфортные ставки по кредитам и рефинансированию, цифровизация процесса подачи документов и одобрения ипотечных заявок.

В том числе, заемщики пользовались возможностью снижения ставок по программам рефинансирования: за 1 квартал 2021 года 680 семей области снизили свою платежную нагрузку. Общая сумма кредитов с пониженной ставкой составила 1,3 млрд рублей. Еще 150 семей оформили в ВТБ льготные кредиты на сумму свыше 400 млн рублей на покупку жилья в регионе в рамках

программ «Ипотека с господдержкой 2020» и «Семейная ипотека» со ставкой 5% годовых.

Портфель привлеченных средств населения ВТБ в Иркутской области увеличился до 78,9 млрд рублей. Объем средств физлиц, размещенных в инвестиционные продукты, в первом квартале увеличился к началу года на 17%, до 25 млрд рублей.

«Мы продолжаем совершенствовать условия обслуживания для розничных заемщиков: на фоне повышения ставок по стандартным программам отдельных банков, ВТБ в мае снизил ставки в рамках льготной госпрограммы и для отдельных категорий ипотечных заемщиков. Развитие цифровых сервисов способствует тому, что все больше наших клиентов обращается в банк через цифровые каналы. Все это вместе с ростом спроса населения на товары и услуги, отложенного из-за пандемии, ведет к увеличению объемов кредитования. Мы продолжим развитие по стратегическим направлениям качества обслуживания и переводу услуг в онлайн», – отметила Александра Макарова, управляющий ВТБ в Иркутской области.

«Слата» открыла 250-й дискаунтер «ХлебСоль»

В конце мая открылся 250-й магазин сети «ХлебСоль». Он открыт в городе Усолье-Сибирское Иркутской области. Общее количество магазинов ГК «Слата» достигло отметки 330 с учетом 80 супермаркетов «Слата».



Сеть дискаунтеров «ХлебСоль», входящая в состав группы компаний «Слата», успешно развивается на территориях Иркутской области и Забайкальского края с 2014 года, универсамы присутствуют уже в 47 городах и поселках. Ежегодно сеть прирастает на 50 магазинов. В компании подчеркивают, что это не предел, 12 мая «Слата» вошла в стратегический альянс «Восточный Союз», который объединил три сети, в том числе «Красный Яр» (Красноярский край) и «Самбери» (Дальний Восток).

«Мы намерены дальше расти и развиваться в нашем регионе и не только. Союз позволит нам получить максимальный эффект от синергии. Покупатель факт объединения чувствовать не будет, но заметит результаты в виде новых промо-активностей, предложений, расширения ассортимента. И, конечно, для нас приоритетно удержание справедливых цен на рынке за счет расширения территории деятельности Союза и увеличения портфеля поставщиков. В связи с этим будут гибче формироваться предложения, что позволит не допустить неконтролируемого роста цен, связанных с рядом монополий на

наших территориях деятельности», – рассказал исполнительный директор сетей «Слата» и «ХлебСоль» Ярослав Шиллер.

В компании подчеркивают, что покупательский спрос за последний год заметно сместился в сторону осознанных рациональных покупок с внимательным изучением скидок, на это повлияла нестабильная экономическая ситуация в стране, пандемия и системный рост цен на товары, особенно с импортной составляющей, поэтому предложения дискаунтеров во многом отвечают запросам покупателей.

«Средний ценовой сегмент товаров показывает устойчивый рост. В рамках предложений дискаунтера покупателям особенно полюбили товары, выпускаемые под собственной торговой маркой, – поделилась руководитель коммерческой дирекции ТС «ХлебСоль» Ирина Береснева. – При этом стоит отметить, что в сети «ХлебСоль» систематически проводится оценка ассортимента для того, чтобы выявить, как изменились предпочтения покупателей, какие товары хотели бы видеть в магазинах. Так, в 1 квартале 2021 года, было проведено ревью категорий (анализ продаваемых категорий товара в сети и их востребованность – ред.), в результате было введено порядка 150 товаров, в том числе новые категории товара – детские каши, молочные смеси и мясные пюре для детей, также панзиатская кухня, вина и мясные деликатесы в среднем ценовом сегменте».

Формат дискаунтеров сейчас активно развивается на территории Российской Федерации, помимо соблюдения основных и ключевых параметров этого формата (площадь магазинов, ассортимент, выкладка, ценовая политика и др.), в сети «ХлебСоль» ведется жесткий контроль качества продукции, систематизируется обратная связь от покупателей посредством call-центра, внедряются кассы самообслуживания, запускаются микросезоны в категории «нон-фуд» (ред. непродовольственные товары) с интересными предложениями.



МамаHaus.ru: новое старое имя

Про Na-Dom-Mame.ru слышал, пожалуй, каждый родитель Иркутска: почти десять лет «фишкой» этого онлайн-магазина были недорогие японские подгузники, сейчас линейка включает даже продукцию молочной кухни – благодаря тому, что новые собственники хорошо знакомы с тендерным рынком. Онлайн-торговля – в тренде, но конкурировать интернет-магазину из Сибири приходится с глобальными маркетплейсами. Собственники – Виктор и Марина – уверены, что наличие уникальных преимуществ дает им шанс в этой борьбе. Они готовы покорять новые города Сибири. И поможет им в этом глубокий ребрендинг проекта.

«БИЗНЕС КАК РЕБЕНОК»

– Магазин «Na-Dom-Mame» на иркутском рынке уже 11 лет. Бывший владелец магазина сейчас живет в Москве, а бизнес как ребенок – за ним нужен постоянный присмотр. У нас есть и другие компании, все они связаны с торговлей. В прошлом году, когда началась пандемия, онлайн «выстрелил»: к нам пришла новая аудитория, люди увидели, что у нас есть не только подгузники, но и продукты питания, товары для кухни и дома, косметика. Мы переориентируемся на более широкую аудиторию, доставляем заказы не только по Иркутску и в радиусе ста километров от него, но и немного в Братске, выходим в другие регионы: Бурятию, республику Саха, Красноярск. А дальше хотим работать на весь мир. Концепция и стратегия магазина стали меняться, и мы задумались о ребрендинге.

«ОТ СТАРОГО ИМЕНИ НЕ ОТКАЗЫВАЕМСЯ»

– От старого имени мы пока не отказываемся, Na-Dom-Mame.ru в том или ином виде будет какое-то время присутствовать в символике. Но за одиннадцать лет устарел не только логотип: изменений требует весь бизнес, и мы их уже начали. Меняться необходимо, особенно сейчас, когда сам рынок очень сильно меняется, и появляются мощные конкуренты – новые сервисы. Наш девиз по жизни – «Всё лучшее получается у профессионалов». Поэтому клиенты идут к нам, а мы безоговорочно доверились бренд-технологу Гомбо Зориктуеву.

«ОСНОВНОЕ ПРЕИМУЩЕСТВО – БЫСТРАЯ ДОСТАВКА»

– Мы очень оперативные. В отличие от маркетплейсов, ассортимент, который вы видите у нас на сайте, уже есть на складе. Покупателю не придется ждать месяц и даже неделю, пока нужный товар будет заказан у поставщиков, доставка будет день в день. Кроме скорости, наше преимущество – именно доставка в квартиру. Для нашей основной целевой аудитории – мам с детьми – это очень важно. Во время пандемии это стало актуально для всех.

«ПРИГЛАШАЕМ МЕСТНЫХ ПРОИЗВОДИТЕЛЕЙ»

– От крупных маркетплейсов нас также отличает наличие в ассортименте продукции категории суперфреш с очень коротким сроком годности. Мы умеем работать с такой продукцией: давно сотрудничаем с комбинатом питания и с детской молочной кухней, у нас даже есть возможность свежайшую продукцию ночной выработки до-



ставлять день в день по той же цене, по которой вы купите ее в магазине. Недавно заключили договор с «Белореченским», весь их ассортимент в ближайшее время появится в Mamahaus.ru. Товары местных производителей в дальнейшем мы хотим вывести в отдельный каталог. Сейчас сами ищем партнеров, но и встречным предложениям рады. Попробовать выставиться можно совершенно бесплатно. Единственное, нужно, чтобы товар был сертифицирован, и чтобы у него обязательно был штрих-код. Тогда мы сможем его оцифровывать и отслеживать остатки.

«ТЕНДЕРНЫЙ РЫНОК – ХОРОШАЯ ШКОЛА»

– Знания и контакты – бесценный актив, а тендерный рынок – очень хорошая школа, которая учит подходить к бизнесу системно. До того, как мы зарегистрировали свою компанию, у каждого из нас был огромный багаж знаний, опыт работы на разных должностях, – рассказал Виктор. – После профильного вуза я отработал восемь лет в компании Coca-Cola, был представителем производителя. Потом трудился в компании-дистрибьюторе, по другую сторону баррикад. Марина была коммерческим директором.

«НАША ГОРДОСТЬ – ОДНОКЛИКОВОСТЬ»

– Технологии и логистика – киты, на которых держится любой интернет-магазин. В штате Mamahaus.ru работают семь курьеров, они доставляют в среднем 150-200 заказов в день. А за цифровизацию отвечает команда программистов. Технологии очень важны. У нас есть внештатный программист, несколько фирм на аутсорсе. Одна из них – московская. Мы предпочитаем работать

с ней, даже несмотря на разницу во времени: там другая дисциплина, четкость целей и, как ни странно, это оказалось дешевле, чем сотрудничать с местными компаниями. Еще наша гордость – быстрая обратная связь и «однокликовость». Мы сами всегда на связи и от своих сотрудников добиваемся, чтобы они давали ответ максимально быстро: брали трубку не позднее чем через 4-5 гудков, отвечали на e-mail в течение двух часов. Этому нас научил тендерный рынок.

Наталья Понамарева

МНЕНИЕ

«Уйти от ассоциации исключительно с детскими товарами»

Гомбо Зориктуев, бренд-технолог: Одиннадцать лет назад, когда был запущен онлайн-магазин Na-Dom-Mame.ru, люди заходили в интернет с компьютера, набрать название с дефисами было несложно. Сейчас «рулят» мобильные версии сайта, и дважды менять раскладку, чтобы ввести адрес – это значит слишком усложнять клиентский путь. Есть и второй момент: владельцы магазина решили расширить assor-

тимент и уйти от ассоциации исключительно с детскими товарами. Но сам по себе образ мамы и дома – отличный, кроме того, сохраняется его преемственность с прежним брендом. Поэтому решено было приобрести доменное имя Mamahaus.ru. Его мы обыгрываем визуально и делаем фирменным логотипом. Магазин уже переехал на новую площадку, и сменил официальное название.

Как развивать русские города? «Рецепт» от Олега Дерипаски

«Ни прокуроры, ни следователи не создадут богатую страну. Богатую страну создает бизнес», – заявил бизнесмен и меценат Олег Дерипаска в интервью каналу РБК на Петербургском международном экономическом форуме-2021. Причём, основатель крупнейшей алюминиевой компании уверен, что созидательная сила – это не только крупный, но и мелкий и средний бизнес, который развивается за пределами Москвы.



– Сейчас надо решать вопрос, как помочь развиваться людям, которые живут не в Москве и не могут устроиться работать в успешную компанию, людям, которые по каким-то причинам оказались, как сейчас говорят, не в струе. Я считаю, здесь один ответ – сделать это могут предприниматели, частный бизнес, – сказал Олег Дерипаска. – И этих ребят не нужно шкурить. Ни прокуроры, ни следователи не создадут страну, как говорят китайцы, общего достатка для всех. Богатую страну создаст бизнес и вовлечение в экономические отношения как можно большей части населения России.

В том числе – в сферу услуг, считает бизнесмен и поясняет:

– Когда частник создаёт гостиницу на 100 мест,

он создаёт 175 рабочих мест – высокооплачиваемых, мотивированных, обученных, с хорошим будущим. Но чтобы развивать эту сферу, нужна гостиничная ипотека. Я же вижу, как гостиничные операторы ремонтируют старый номерной фонд. Ну, давайте, дадим им ипотеку под 3%. На мой взгляд, это очень важно – государство должно проинвестировать инфраструктуру, должно разрешить муниципалитетам построить всю необходимую инфраструктуру для того, чтобы частный девелопер, независимо от того, где он находится – в Братске, Красноярске, Тамбове – мог её развивать с помощью вот этой гостиничной ипотеки. Необходимо обеспечить вложения в сферу услуг, связанную с гостиничным бизнесом.

Это в свою очередь повлечёт за собой развитие внутреннего туризма. А каждый перелёт по туристическим маршрутам внутри страны, по словам Дерипаски, – это «страшнейший» мультипликатор развития экономики».

– Мы должны помочь государству ускорить процессы трансформации в стране так, чтобы каждый региональный русский город был похож на Казань, Москву, Санкт-Петербург. И сейчас у нас для этого есть необходимые ресурсы, – считает миллиардер.

Самые интересные цитаты из интервью читайте на сайте SIA.RU.



Кадровый голод: как долго рынок труда будет ждать насыщения?

Конкуренция за кадры в Иркутской области достигла максимальных значений, активность работодателей значительно превышает соискательскую – к такому выводу весной 2021 года пришли эксперты онлайн-платформы по поиску работы hh.ru. Правда, проблема не нова: еще в 2013 году в минтруда региона подсчитали, что экономике Приангарья на период до 2028 года дополнительно требуется 188 тыс. человек! Насколько сильный кадровый голод испытывают в различных сферах региональной экономики, и как долго он продлится, Газете Дело прокомментировали участники рынка.



Фото А. Федорова

«БЕРЁМ ДАЖЕ ЛЮДЕЙ БЕЗ ОПЫТА»

Самыми востребованными работниками, по данным исследования hh.ru, сейчас являются специалисты индустрии гостеприимства. «Тема, действительно, очень горячая. Это второй по серьезности вызов после того, как нашу отрасль вообще закрыли. У нас даже было заседание Байкальской ассоциации отельеров и рестораторов, на котором мы обсуждали, у кого какая ситуация сложилась, и какие пути выхода из неё есть, чтобы не решать проблему в одиночку», – подтвердил нашему изданию председатель организации Павел Поляков.

По его словам, особенно «аховая» ситуация сложилась с линейным персоналом – поварами, официантами, горничными:

– Из индустрии гостеприимства люди ушли, потому что этот бизнес до сих пор лихорадит. Многие ушли на стройку, потому что там сейчас стабильность, да и оклады подняли рабочим, так как людей тоже не хватает из-за отсутствия мигрантов. Кстати, если раньше и в нашей сфере мигранты закрывали определённую часть вакансий на всех позициях – от мойщиц до поваров – то сейчас их просто нет в необходимом количестве. Конечно, мы их ждём и более того, даже делаем для них разные соцпрограммы – например, компенсируем часть стоимости патента.

Вакансии у нас открыты всегда. Иногда мы просто не можем закрыть их. При этом сейчас появились элементы манипуляций со стороны работников, которые ходят по кругу от одного работодателя к другому. Однако дело вовсе не в низкой зарплате. Например, у повара – по сравнению с допандемийным временем – она поднялась примерно на 40%, и, я думаю, будет ещё расти, пока не включатся рыночные механизмы: когда уровень зарплат в индустрии гостеприимства поднимется до строительной отрасли и начнётся переток трудовых ресурсов из одной отрасли в другую.

Но пока я не вижу горизонта. Летом, думаю, ситуация ухудшится ещё больше, потому что это период отпусков, а кроме того, для отрасли имеет значение фактор Байкала – многие повара уезжают на турбазы и кораб-

ли. Но я надеюсь, что к концу года какой-то «стабилизец» у нас произойдёт, потому что дисбаланс рынка, на самом деле, не может длиться очень долго.

Чтобы привлечь людей, пытаемся всячески взаимодействовать с учебными заведениями, проводим совместные мероприятия, например, когда наши шеф-повара выступают некими тьюторами, присутствуют на экзаменах. Так, как сейчас, мы, наверное, никогда не контактировали с учебными заведениями для того, чтобы решить проблему кадрового голода. С удовольствием берём на практику студентов, занимаемся с ними, платим деньги. И на родительских собраниях присутствуем, рассказываем мам-папам о наших преимуществах. Но во-первых, выпускников очень мало для Иркутска, во-вторых, престижность профессии до сих пор не на высоте.

Мы берём на работу даже людей без опыта, пытаемся организовать какие-то экспресс-курсы подготовки заготовщиков, чтобы научить хотя бы минимальным навыкам нарезки и варки бульона. Решать вопрос надо быстро, и хорошо, что уже есть несколько ресторанов, которые решили поучаствовать в этом эксперименте. Почему возникла такая история? Потому что есть молодые люди, которые, возможно, боятся, что у них не хватает навыков для работы поваром. Мы им предлагаем бесплатное обучение и трудоустройство – приходите. Нечего бояться, не боги горшки обжигают. Специальность-то перспективная. Мы поможем сделать первый шаг, а дальше, если человек захочет, он будет расти в этой профессии или уйдёт, если поймёт, что это не его.

«ЛУЧШАЯ СХЕМА – «ШКОЛА-ВУЗ-КОМПАНИЯ»

Дефицит кадров есть и в таких, казалось бы, «благополучных» отраслях, как добыча полезных ископаемых, в частности – в нефтегазодобыче. По мнению экспертов, в первую очередь, он обусловлен реализацией крупных инвестиционных проектов, которые требуют привлечения технических специалистов и высококвалифицированных работников.

Например, как рассказали Газете Дело в Иркутской нефтяной компании, на данный

момент здесь испытывают дефицит профессиональных кадров по газохимическому направлению, основным объектом которого является строительство Иркутского завода полимеров в Усть-Куте. Иркутская область исторически не обладает большим количеством предприятий, которые имеют опыт по реализации проектов такого масштаба, рынок кадров для нефтегазового бизнеса достаточно ограничен, и, чтобы обеспечить завод специалистами необходимого уровня, ИНК вынуждена привлекать их из других регионов,

В целом же дефицит кадровой укомплектованности ИНК, штат которой увеличивается каждый год, составляет 10-15 процентов. В среднем, срок закрытия вакансий составляет два месяца. В приоритете трудоустройство местных жителей, но на некоторые позиции приглашаются кандидаты из других городов, которые впоследствии становятся полноценными жителями Иркутской области.



«Пришло время менять подходы к режимам, графикам, правилам организации труда – для создания комфортных условий представителям нового поколения»

– Кроме этого, мы реализуем программу переподготовки для тех, кто не имеет профильного образования в газохимической отрасли. Это позволяет всем желающим повысить свой уровень квалификации и получить дополнительное образование для работы в наших проектах, – пояснили в компании. – Также за последние 10 лет мы организовали несколько крупных проектов, в том числе с привлечением молодых специалистов, с программами дополнительной подготовки и переподготовки в сотрудничестве с университетами.

Одним из лучших вариантов подготовки кадров в мировой практике считается программа «школа-вуз-компания». Её также реализуют в ИНК, и первым этапом программы стало создание «ИНК-Класса» в Усть-Куте. Ещё один интересный проект в арсенале компании – «Дома лучше», который направлен на возвращение студентов в Иркутскую область после окончания вузов и получения профильного образова-

ния для трудоустройства в ИНК. Со студентом заключается договор, по которому ему выплачивается корпоративная стипендия, для него организуется дополнительное обучение по программам ИНК и за ним закрепляется наставник из компании.

Тем не менее, в компании считают, что в ближайшие 2-3 года на кадровом рынке сохранится тенденция оттока молодых специалистов.

– Поэтому мы должны идти в сторону создания позитивных изменений, которые позволят специалистам не уезжать в другие города, – резюмируют в ИНК. – Например, на этапе эксплуатации завода полимеров в Усть-Куте будет создано более 1500 новых рабочих мест. При этом уже сейчас, ещё при строительстве завода, открыты вакансии для местных жителей. Ознакомиться с ними можно на сайте www.irkutskoil.ru, или на специализированных порталах по подбору персонала.

«ИЩЕМ МОЛОДЫХ И ТАЛАНЛИВЫХ»

Со школьной скамьи с будущими кадрами работают и в компании En+ Group, которая заинтересована в притоке молодых специалистов. Кстати, как отмечают авторы «кадрового прогноза», энергетический комплекс Иркутской области характеризуется устойчивостью функционирования и стабильной занятостью, в связи с чем потребность в кадрах в основном связана с заменой выходящих работников.

Будущие энергетики Иркутской области с 2014 года учатся в энергоклассах «Успешный абитуриент»: в течение полугодия школьники бесплатно готовятся к поступлению на бюджетные и целевые места в Институт энергетики ИРНИТУ и Братский госуниверситет. С 2018 года проект реализуется в режиме онлайн, что позволяет подключиться к сетевым курсам 11-классника не только из Иркутска, но и из Ангарска, Усолья-Сибирского, Черемхово, Усть-Илимска, Шелехова, Усть-Кута и других городов. За время реализации проекта было подготовлено более 100 человек.

Компания также обеспечивает целевое обучение студентов в Иркутском энергетическом колледже и в Корпоративном учебно-исследовательском центре «ЕвроСибЭнерго-ИРНИТУ» и «ЕвроСибЭнерго-БрГУ». Каждый, кто успешно завершает программу, приглашается на работу на предприятия En+ Group. За 7 лет был трудоустроен 921 выпускник. Выявлять таланты среди молодёжи и привлекать их к решению актуаль-

ных научно-технических задач, поиску перспективных технологических идей, представляющих интерес для компании и энергетической отрасли в целом, по-

могают несколько совместных с ИРНИТУ проектов: ежегодная акселерационная программа «Лаборатория энергетики», «Академия IT», стипендиальная программа.

– Подготовка высококвалифицированных кадров – стратегический приоритет компании, – подчеркивает Наталья Альбрехт, заместитель генерального директора по управлению персоналом En+ Group. – Мы понимаем, что особенно остро проблема стоит в небольших областных городах, поэтому нам очень важно, чтобы выпускники наших вузов оставались в регионе и составляли кадровый костяк наших предприятий в Иркутской области.

Стоит также отметить, что кроме подготовки профильных специалистов для собственных нужд, энергетики вкладываются и в подготовку медработников, которые всегда были в топе самых востребованных, а в 2021 году, судя по результатам исследования hh.ru, попали в разряд лидеров.

«Ищите то, что вам не нравится»

Как запустить процесс изменений в компании

Все живое генерирует проблемы, шутит Зоя Стрелкова, руководитель направления «Экономика компании» ГК «Институт Тренинга – АРБ Про». Самое неприятное – застарелые нерешенные вопросы формируют у сотрудников культуру терпимости к ним и медленно, но верно приближают гибель компании. О том, как найти скрытые резервы и получить максимальную отдачу от того, что компания имеет и умеет, Зоя рассказала иркутским предпринимателям.

МЕНЬШЕ КОРМИТЬ И БОЛЬШЕ ДОИТЬ – ЭТО НЕ ВЫХОД

Отличная сумма выручки и даже ее рост – не всегда повод для радости. Если чистая прибыль колеблется на уровне 3-5%, очевидно, что доходов компании недостаточно, чтобы сформировать резервы на случай кризиса. В этом случае решение – «резать расходы» – напрашивается само собой. Однако Зоя Стрелкова предлагает не торопиться: в любом бизнесе есть узкие места, которые легко «пережать».

– Я не сторонница принципа «Меньше кормить, больше доить», – говорит она. – «Откормленных» компаний в России осталось не так много – все уже достаточно стройные, а некоторые даже на грани истощения. Чтобы не загубить бизнес резкими движениями, в первую очередь стоит поискать ресурсы, которые используются неоптимально.

ПРОБЛЕМЫ, ПРИВЫЧНЫЕ, КАК СТАРЫЙ ШКАФ

Любой бизнес генерирует, помимо прибылей, потери. Некоторые из них очевидны. Например, компания купила товар, а он испортился или его украли. Но есть потери, которые не на виду. В первую очередь это деятельность, которую компания оплачивает, но не получает от нее должной отдачи.

– Многие проблемы в бизнесе привычны, как старый шкаф в квартире, об который все запинаятся, но никто не задумывается о том, что его можно передвинуть, – говорит Зоя. – Неочевидные потери не столь велики, чтобы в одночасье поставить бизнес на грань выживания, поэтому на них часто закрывают глаза. Продукт, в разработку которого компания инвестировала средства и время, но который плохо продается, высокооплачиваемый специалист, который занимается неквалифицированной работой... Такие ситуации не позволяют прибыли расти, а отказ заниматься ими формирует в компании культуру терпимости. Первый шаг к решению этих проблем – признать, что это – не практика отрасли. Это – наши потери, с которыми надо что-то делать.



Зоя Стрелкова, руководитель направления «Экономика компании» ГК «Институт Тренинга – АРБ Про»

НЕ ТОРОПИТЕСЬ БИТЬ В ОДНУ ТОЧКУ

Для того, чтобы сдвинуться с мертвой точки и найти решения, которые не создадут при этом новых «узких» мест, Зоя Стрелкова предлагает посмотреть на проблемную ситуацию с четырех сторон. Найти, какой важной информации о проблеме не хватает, чтобы ее решить. Оценить, соответствуют ли сотрудники тому уровню задач, которые им поручено решать. Задуматься, насколько отлажены в компании необходимые бизнес-процессы. Оценить, каких ресурсов не хватает.

– Когда нам не нравится какая-то ситуация, мы склонны видеть причину в отсутствии денег, времени и в том, что «в соседнем отделе все тупые», – говорит Зоя Стрелкова. – Но к любой проблемной ситуации приводят одновременно четыре вида разрывов: информационный, структурный, процессный и ресурсный. И самый

сложный из них – информационный. Больше всего неправильных решений мы принимаем, когда не знаем чего-то важного о ситуации. Поэтому не надо бить в одну точку, не разобравшись – велик риск, что это не та точка. Ищите то, чего вы не знаете!

НАЙТИ ЗМЕЮ, УКУСИВШУЮ ХВОСТ

Анализировать стоит не только расходы и проблемные ситуации, но и генераторы прибыли. Любой бизнес, по словам Зои Стрелковой, можно сравнить с конструктором лего: каких-то кубиков у нас в избытке, других – всегда не хватает. Чтобы составить наиболее прибыльные комбинации, в первую очередь бизнес нужно оцифровать. А затем – найти то, что не нравится, не замечая неприятные и непонятные вещи в графу «прочее».

– У любой компании есть генераторы прибыли, – говорит Зоя. – Актуальные приносят выручку прямо сейчас, случайные сложно масштабировать, а вот потенциальные стоит внимательно рассмотреть. Как правило, это новые продукты, в создание которых компания уже инвестировала средства и время, но которые «не взлетели». Они как змея, укусившая свой хвост: выручка от таких продуктов невелика, поэтому компания не уделяет им достаточно внимания. Но, возможно, именно из-за недостатка внимания эти продукты и «не взлетают». Очень важно увидеть точки роста и дать им ресурс – чтобы там были время и деньги, процесс, информация, чтобы вырастить эти генераторы прибыли.

ОДИН МАУГЛИ НЕ СПРАВИТСЯ

Многие компании никогда не забывают о своих «старых шкафах» и интуитивно догадываются о причинах проблем. Время от времени берутся их решать, но скоро бросают. Когда проект не доводится до ума, часто это означает, что за него никто не взял ответственность, уверена Зоя Стрелкова. Возможно, проект реализуется на «опилках» времени. Но есть и другие факторы, необходимые для успеха.

– Оцените свой проект на разрывы заранее, чтобы не заниматься этим «посмертно», списывая потери, – предлагает она. – Помните сказку про Маугли? Таким – сильным и энергичным – и должен быть менеджер проекта. Но один Маугли не справился бы, ему нужна надежная команда. А еще его много раз пытались загрызть соплеменники. И загрызли бы, если бы не вожак стаи – Акелла, который ему покровительствовал. Так и в бизнесе: любому проекту нужен энергичный менеджер, отлаженные бизнес-процессы, сильная кросс-функциональная команда и покровитель. Причем вовлекать их нужно по-разному. Собственнику бизнеса, от которого вы ждете покровительства, нужно показать, как ему будет плохо, если проект не будет реализован, сотрудникам – наоборот, надо показать, какие бонусы они получат, если потрудятся на славу.

«В любой непонятной ситуации задавайте вопросы»

Как малому бизнесу найти нужного сотрудника

«Малый бизнес часто жалуется на отсутствие нужных людей на рынке. Возможно, вам и правда требуется очень редкий специалист, – говорит Зоя Стрелкова, руководитель направления «Экономика компании» ГК «Институт Тренинга – АРБ Про». – Но на практике ситуация 50/50: одна половина проблемы связана с ситуацией на рынке, а другая – с неумением компании решать кадровые вопросы». О том, как с помощью PIL-подхода посмотреть на проблему свежим взглядом, Зоя рассказала на онлайн-вебинаре.

ИЩИТЕ КЛЮЧЕВОЙ РАЗРЫВ

PIL-подход – это авторская методика института Тренинга – АРБ Про, которая помогает найти в компании скрытые резервы, анализируя ее генераторы прибыли, потери и разрывы – виды деятельности, которые ведут к неправильному результату.

– Мы ищем то, что нам не нравится, а затем задаем несколько вопросов, чтобы прояснить четыре аспекта проблемы: информационный, структурный, процессный и ресурсный, – говорит Зоя Стрелкова. – Например, если компания пытается работать на тендерном рынке, но делает это unsuccessfully, может выясниться, что вопросами тендеров занимается случайный сотрудник, а процедура подготовки документов настолько сложна и запутанна, что ему проще, чтобы компания сразу проиграла.

Для решения таких проблем нет волшебной таблетки, но детальный анализ ситуации поможет реализовать

комплекс мероприятий вместо того, чтобы бить в одну – не факт, что верную – точку.

– В любой проблемной ситуации есть все четыре разрыва, – говорит Зоя, – хотя один из них обычно более серьезный. Если его найти и устранить, работать с другими сразу станет гораздо легче.

НУЖНЫ ЛИ ЕДИНОРОГУ КРЫЛЬЯ?

Иногда выясняется, что ключевой разрыв – структурный. То есть, в компании нет сотрудника, который способен решать поставленную задачу с требуемым уровнем качества. Значит, именно этот вопрос теперь нужно подвергнуть анализу.

– Сначала мы будем смотреть, какой информации нам не хватает, – говорит Зоя. – Возможно, мы не можем найти сотрудника на позицию, которой в компании не было раньше, тогда нужный специалист – как единорог –

все о нем слышали, но никто не знает, кто конкретно нужен, где его искать, сколько ему платить и как проверить, что он соответствует требованиям и при этом не напугать. Информационных разрывов может быть очень много. Решение – найти тех, кто уже занимал таких специалистов, «прошерстить» соцсети и форумы. Возможно, выяснится, что у единорогов ключевое – рог, а персонажей с крыльями искать бесполезно, и это облегчит вам поиски.

КТО ОТВЕЧАЕТ ЗА ПОИСК ПЕРСОНАЛА?

Чтобы найти структурные разрывы, нужно задуматься о том, кто отвечает за поиск персонала в компании. Достаточно ли он компетентен? А также о «заказчике» вакансии. Может оказаться, что на самом деле он не очень заинтересован или даже не готов к работе с сотрудником нужного уровня. Кстати, по словам Зои Стрелковой, один из признаков «выгорания»

руководителя – неготовность брать в команду людей, которые выше его по компетенциям.

– Очень важно, кто занимается поиском нужного сотрудника, – отмечает Зоя. – В одной из компаний, чтобы заставить «взлететь» подразделение, наняли человека вообще не из этой отрасли, а спортсмена-хоккеиста. А уже он, со своим драйвом и харизмой привлек в команду специалистов из компаний-конкурентов, лидеров отрасли. Известны и другие случаи, когда в небольшую, никому не известную компанию приходили очень компетентные сотрудники из компаний-гигантов. На прежнем месте работы они накопили огромный опыт, но не имели полномочий, чтобы реализовывать собственные проекты. А в малом бизнесе им дают карт-бланш.

НА РЫНКЕ НЕТ НУЖНЫХ ЛЮДЕЙ?

В крупных компаниях процесс найма персонала поставлен на поток,

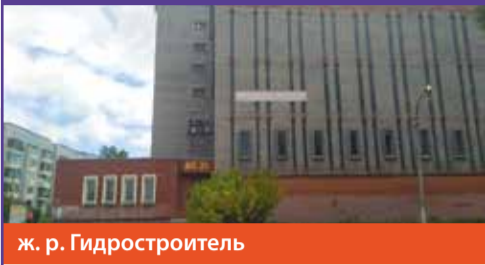
а в малом бизнесе он зачастую случайный и хаотичный, поэтому требует неоправданно много сил и времени. Хотя, если компания работает «кузницей кадров», ей нужно быть готовой к тому, что процесс набора персонала должен быть перманентным.

– Если проанализировать проблему «на рынке нет нужных людей», – она может предстать в ином свете, – говорит Зоя. – Возможно, вам действительно требуется редкий специалист, но если вы к тому же не знаете, как его искать, и не готовы ему платить, все сильно усложнится. Готовность «платить много» – отдельная история. Если вы все-таки решили попробовать, четко проговорите, что ваш новый сотрудник будет делать в первые три месяца, чтобы вы могли убедиться, что получаете именно тот результат, за который платите. Успех вам никто не гарантирует. Но если не попробовать и не нанять, сам собой вопрос не решится.



ПАО «РОСТЕЛЕКОМ» РЕАЛИЗУЕТ НЕДВИЖИМОСТЬ в Иркутской области

г. Братск



ж. р. Гидростроитель

НЕЖИЛЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ

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

18 817 290 руб.

г. Усолье-Сибирское



пр-т Комсомольский, 128

НЕЖИЛЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ

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

19 799 000 руб.

р.п. Атагай



ул. Победы, 19

НЕЖИЛОЕ ЗДАНИЕ

Нижеудинский район, 1-этажное кирпичное нежилое здание гаража площадью 81,6 кв. м с зем. участком площадью 866 кв. м.

101 587 руб.

г. Братск



ж.р. Энергетик, ул. Гиндина, 6

НЕЖИЛОЕ ПОМЕЩЕНИЕ

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

20 893 552,5 руб.

г. Алзатай



ул. Механизаторская, 26

НЕЖИЛОЕ ЗДАНИЕ

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

130 823 руб.



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

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

В ЦИФРАХ

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 04.06.2021 г. (тыс. руб./кв. м)

Таблица с ценами на вторичное жилье по районам и типам помещений.

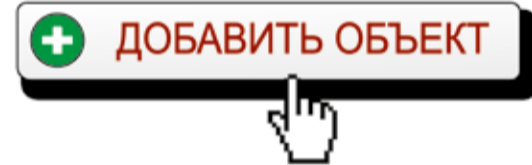
Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 04.06.2021 г. (тыс. руб./кв. м)

Таблица с ценами на строящееся жилье по районам и срокам сдачи.

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 04.06.2021 г. (тыс. руб./кв. м)

Таблица с ценами на коммерческую недвижимость по назначению.

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



Информационное сообщение

АО «Международный Аэропорт Иркутск» информирует о проведении 30.06.2021 аукциона...

- земельный участок S – 289 м2;
• объект недвижимости, расположенный на нем, 1-этажное нежилое здание, S – 135,6 м2.

Месторасположение Иркутская область г. Иркутск, ул. Полярная, д. 199.

Контактные данные – г.Иркутск, ул. Ширямова, 13, здание терминала МВЛ, 2 этаж, каб. 208/2, тел. 8-3952-26-68-07...

Вся информация размещена на сайте АО «Международный Аэропорт Иркутск» www.iktport.ru.



Информационное сообщение

АО «Международный Аэропорт Иркутск» информирует о проведении 30.06.2021 аукциона...

- земельный участок S – 489 +/- 7,74 м2;
• объект недвижимости, расположенный на нем, 1-этажное нежилое здание, S – 146,2 м2.

Месторасположение Иркутская область г. Иркутск, ул. Тимирязева, 65.

Контактные данные – г.Иркутск, ул. Ширямова, 13, здание терминала МВЛ, 2 этаж, каб. 208/2, тел. 8-3952-26-68-07...

Вся информация размещена на сайте АО «Международный Аэропорт Иркутск» www.iktport.ru.



Информационное сообщение

АО «Международный Аэропорт Иркутск» информирует о проведении 30.06.2021 аукциона...

- земельный участок S – 10662 м2;
• семь объектов недвижимости, расположенных на нем.

Месторасположение Иркутская область г. Иркутск, ул. Ширямова, 13.

Контактные данные – г.Иркутск, ул. Ширямова, 13, здание терминала МВЛ, 2 этаж, каб. 208/2, тел. 8-3952-26-68-07...

Вся информация размещена на сайте АО «Международный Аэропорт Иркутск» www.iktport.ru.



Видеосеминары для пользователей КонсультантПлюс – каждую неделю новые темы

Пользователям системы КонсультантПлюс доступны видеосеминары по актуальным вопросам. Перейти к ним можно прямо со стартовой страницы системы КонсультантПлюс.

Среди новых семинары по таким темам: Бухгалтеру:

- «ФСБУ 5/2019 «Запасы»: незавершенное производство и готовая продукция»
• «ФСБУ 5/2019 «Запасы»: учет скидоч, рассрочки»
• «Коронавирусные расходы: учет, взносы, НДС/Л»
• «Прогрессивная ставка НДС/Л»

Юристу:

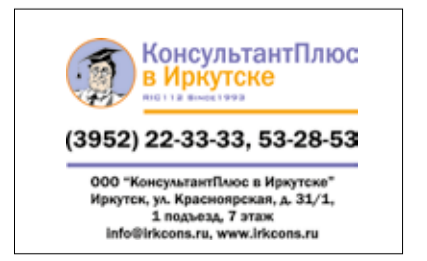
- «Международная торговля: конвенция ООН и Инкотермс»
• «Мораторий на банкротство: взыскание процентов по договору»

- «Мораторий на банкротство: подзрительные сделки и реабилитация должника»
• «Претензионный порядок: ошибки и рекомендации»
Кадровику:
• «Неполное рабочее время: нюансы»
• «Профстандарты: обязательность применения»
• «Сокращение численности работников: основные ошибки»
Специалисту по закупкам:
• «Квотирование по Закону № 44-ФЗ: НМЦК, ответственность заказчика»

- (лектор Т.Ю. Леонтьева);
• «Квотирование по Закону № 44-ФЗ: правила и исключения»
• «Коллективное участие в закупках по Закону № 223-ФЗ»
• «Форс-мажор и санкции по Закону № 44-ФЗ»
Бухгалтеру бюджетной организации:
• «Как учреждениям учитывать затраты по заимствованиям»
• «Стандарт бухучета госфинансов «Информация о связанных сторонах»
• «Централизованнный учет в учреждениях»

Новые семинары появляются 2-3 раза в неделю. Каждый семинар посвящен одному практическому вопросу, ответ на который дает эксперт... Видеосеминары готовятся для всех пользователей – бухгалтеров, юристов, кадровых специалистов...

подбирать темы в зависимости от выбранного профиля. Получить подробную информацию о возможностях системы КонсультантПлюс и бесплатный пробный доступ можно в сервисном центре ООО «КонсультантПлюс в Иркутске».



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 ФЛОРФОРМ B&B Italia Rimadesio DRAENERT moooi visionnaire MAXALTO FENDI Gallotti&Radice de Sede vitra. snaidero Artemide THE HUMAN LIGHT. cattedra italia

SClassic
ЦЕНТР ДИЗАЙНА

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