

газета

дело

МАЙ, 2022 | № 4(120)

компании |

Новый формат надёжности и комфорта для «дома мечты»

6



банки |

Эксперты Private Banking ПСБ – о секретах успешного инвестирования

10

проекты |

Как меняются сельские филиалы Сбера в Иркутской области

13



Эпоха перемен



Руслан Ситников
первый зампреда правительства
Иркутской области

2

5 | **ОБРАЗОВАНИЕ**
«Академия IT» расширяет границы

8 | **АВТОБИЗНЕС**
Почему иркутяне выбирают авто из Китая

11 | **НЕДВИЖИМОСТЬ**
О загородном рынке в новой реальности

Эпоха перемен

Какие возможности открываются для предпринимателей Иркутской области

Бизнес опять живет в новых условиях. Ограничения, санкции, разрывы логистических цепочек – многие говорят об очередном кризисе. Однако первый заместитель председателя правительства Иркутской области Руслан Ситников убежден: новая реальность создает и новые возможности, а институты поддержки предпринимателей уже сейчас готовы предложить компаниям свою помощь в освоении новых рынков и направлений. При этом он считает, что малый бизнес сейчас в более выигрышном положении, чем крупный. Об импортозамещении, экспортном потенциале Иркутской области и развитии регионального туризма Газете Дело рассказали Руслан Ситников и Диляра Окладникова, руководитель центра «Мой бизнес».

ЭПОХА НОВЫХ ВОЗМОЖНОСТЕЙ

Руслан Леонидович, уже третий месяц бизнес живет в новых условиях. Санкции, логистические разрывы, нестабильный курс доллара – все говорят о новом кризисе. Вы согласны с таким определением?

– Сейчас можно с уверенностью сказать, что мы живем не просто в новых условиях, мы живем в изменившемся и продолжающем динамично меняться мире.

Любые изменения несут возможности и угрозы. Например, за последние два месяца мы видим существенную активизацию работы среди медицинских производителей региона, с одной стороны, а с другой – повышенную тревогу со стороны участников строительного рынка.

Ситуация стоит особенно остро у производственных предприятий, работающих на импортном оборудовании, у экспортеров сырья и продуктов низкого уровня переработки, ориентированных на запад, а также импортеров продукции.

С другой стороны, сейчас как никогда открыто окно возможностей по замене продукции компаний, ушедших с нашего рынка. Это позволяет компаниям найти новые ниши для своего развития. Как долго будут открыты возможности, сложно сказать, ведь предприятия, нуждающиеся в импортной продукции, сейчас активно анализируют рынок с целью поиска аналогичных продуктов или выстраивания альтернативных каналов поставки.

А какие возможности у бизнеса в период изменений, помимо импортозамещения? Сейчас предлагается много мер поддержки, на что могут рассчитывать региональные компании?

– Существует много мер, доступных предпринимателям, о большинстве из них можно узнать в институтах поддержки бизнеса.

Со стороны правительства региона я бы отметил положительную динамику по реализации национальных проектов в регионе. Для бизнеса это живые деньги, которые выделяются государством на развитие инфраструктуры, приобретение и развитие производства товаров и услуг, особенно по направлению строительства и ремонта.

За последние два года (с 2020 по 2022 год) объем федеральных средств, привлеченных в регион по линии национальных проектов, вырос на 8,4 млрд рублей.

Как бизнесу воспользоваться новыми возможностями? На что опереться?

– Достаточность ресурсов (льготное финансирование, рабочая сила и развитая инфраструктура) и рынки сбыта – вот что нужно предприятиям для развития. Безусловно, надежный фундамент обеспечивает правительство, и сегодня по всем этим направлениям мы ведем активную работу как напрямую, так и через региональные институты поддержки бизнеса. Уже сейчас упрощен процесс работы с государственными контрактами, запущены дополнительные программы льготного финансирования и ряд других актуальных сегодня мер.

Например?

– Мы понимаем, что сейчас у бизнеса остро стоит вопрос с льготным финансированием, экспортным рынком и взаимодействием с иностранными поставщиками, и в этот период предприятия готовы активно искать и рассматривать новые решения.

В части льготного финансирования мы запустили в Корпорации развития Иркутской области предоставление финансирования под 10% годовых под софинансирование проектов Фонда развития промышленности, связанных с техническим перевооружением производственных предприятий.



Руслан Ситников, первый зампреда правительства региона

В рамках работы с государственными контрактами сняты ограничения на авансирование по контрактам, финансируемым за счет средств областного бюджета, и определены дополнительные случаи осуществления закупок товаров, работ, услуг для обеспечения нужд региона у единственного поставщика (подрядчика, исполнителя) и порядок их осуществления, скорректированы единые правила закупок отдельных видов юридических лиц, упрощены процедуры закупок и многое другое.

Мы активно развиваем меры, направленные на установление новых контактов – это выставки и бизнес-миссии в регионы России и в страны ближнего зарубежья. Отрадно, что сегодня предприниматели сами проявляют инициативу и предлагают нам направления развития – значит, они готовы развиваться, автоматизировать производство и осваивать новые ниши и рынки. Например, ряд сельхозтоваропроизводителей изъявили желание съездить на «Мираторг» – посмотреть и перенять опыт лидеров рынка. Сейчас мы отрабатываем такую возможность.

Диляра, а Центр «Мой бизнес» помогает сельхозтоваропроизводителям?

– Да, сельхозтоваропроизводители и фермеры всегда в фокусе нашего внимания. У Министерства сельского хозяйства Иркутской области – более 50 мер поддержки фермеров, и этот перечень постоянно дополняется. Задача Центра «Мой бизнес» – помочь фермерам разобраться во всех нюансах и воспользоваться этими мерами поддержки. Фермеры и сельские жители обращаются к нам ежедневно. Многие из них ведут личное подсобное хозяйство, но не зарегистрированы как предприниматели. В первую очередь сельчан интересует, чем поможет государство, если они официально получают статус предпринимателя, и какую форму регистрации выбрать: крестьянское фермерское хозяйство, ИП или самозанятый. Многим нужна консультация по нормативной базе, оформлению заявки на грант, составлению бизнес-плана и плана развития компании, а также подготовка отчетных документов по субсидиям и грантам.

«Байкальский кластер легкой промышленности». Это стало возможно благодаря кооперации 10 производственных предприятий, на которых трудится более 500 человек, и 3 организаций, представляющих технологическую инфраструктуру. Основная цель объединения – повышение конкурентоспособности производств, разработка новых моделей и линеек продукции, создание товаров, способных конкурировать на международных рынках. Многие европейские бренды одежды ушли с российского рынка – это отличный шанс для местных модельеров и швейных производств занять свободную нишу.

ПОДДЕРЖКА ДОСТУПНА

Руслан Леонидович, Иркутская область вошла в топ-3 регионов страны по охвату региональными мерами поддержки малого и среднего бизнеса. При этом по-прежнему есть представители бизнеса, которые заявляют, что ничего не знают, что получить их трудно. В чем проблема? Мало информации? Меры не те?

– Современный мир – это огромный поток информации, транслируемый человеку, и мы работаем над тем, чтобы быть услышанными в этом шуме. Мы знаем, что есть предприниматели, которые не информированы о мерах поддержки, но мы работаем над этим.

Второй момент – есть некий порог недоверия. Пока сам не попробуешь, не получишь поддержку, ты в большей степени будешь доверять тем, кто говорит, что это недоступно, нереально и невозможно. Думаю, успешная практика «Социального контракта» поможет нам развеять этот миф. В прошлом году 2200 жителей Иркутской области зарегистрировались как самозанятые и предприниматели, получив до 250 тысяч рублей на открытие своего дела. Первая половина года была сложная, шла разъяснительная работа и поиск потенциальных заявителей. Но уже по итогам 1 квартала 2022 года в целях открытия бизнеса заключено 898 социальных контрактов на общую сумму более 200 млн рублей, и заявителей становится все больше.

И это не только жители города Иркутска?

– Конечно. Губернатором была поставлена задача максимального охвата и развития всего региона. Управление социальной защиты, опеки и попечительства оказывает поддержку людям, которые находятся в тяжелой жизненной ситуации. Выделенные средства разделили по муниципалитетам: например, 200 заявителей – на г. Иркутск и г. Братск, по 100 заявителей на г. Ангарск и г. Усть-Илимск, около 70 на г. Бодайбо и г. Усть-Кут и так далее.

И еще мы понимали, что для получения средств участники должны были составить бизнес-план, а для дальнейшего развития им нужны дополнительные меры поддержки. Поэтому мы соединили участников проекта в одну цепочку: Администрация муниципалитетов – Управление социальной защиты, опеки и попечительства – Министерство сельского хозяйства – Центр «Мой бизнес» – и для удобства заявителей распределили задачи. Так они узнавали о том, что в Центре «Мой бизнес» можно написать бизнес-план, там помогут с оформлением документов, можно получить дополнительные меры развития, в Министерстве сельского хозяйства есть дополнительные гранты и субсидии для тех, кто занимается сельскохозяйственным направлением.

Диляра, возможно, раньше бизнесменам было сложно разобраться в мерах поддержки, потому что институтов развития предприни-

более крупные крестьянско-фермерские хозяйства чаще интересуются условиями финансирования инвестиционных проектов, по вопросам получения льготного кредитования. Наибольшим спросом пользуется программа на получение оборотных средств по ставке не более 5% по Постановлению Правительства РФ от 29 декабря 2016 г. № 1528.

Кроме этого, мы активно содействуем продвижению местных товаропроизводителей на региональном рынке. Так, недавно, по запросу Ассоциации ресторанный и гостиничного бизнеса Иркутской области, мы провели мероприятие в формате деловой встречи, в которой предприятия общественного питания смогли познакомиться с региональными производителями мясной продукции, кондитерских изделий, продукции из дикоросов, овощей, пивобезалкогольных напитков. На встрече было более 50 компаний: товаропроизводителей, представителей туристической сферы и общественного питания. Причиной запроса на такую встречу стало повышение цен в закупке и уход ряда брендов с рынка России.

То есть главный тренд сегодня – коллаборация?

– Да, тренд на объединение отраслей и регионов, на выстраивание единой логистической цепочки – от сырья до готовой продукции – внутри России.

Предпринимательское сообщество региона разделяют вашу точку зрения о том, что текущая ситуация – это, скорее, время возможностей и перемен, нежели кризис? Какое настроение у бизнеса?

– Настроение может быть разным. Но это как в стихотворении «В одно окно смотрели двое...»: можно говорить, что все плохо, а можно идти дальше, двигаться к цели. Понятно, что горящих задач у предпринимателей стало больше, но, с другой стороны, и поле деятельности расширилось. Многие этим успешно пользуются.

Из практики – в апреле создан промышленный кластер «БайкалЛегпром», соглашение подписано между Министерством экономического развития и промышленности региона и АНО

мательства было много и разных. Объединение под брендом Центра «Мой бизнес» и работа в режиме «одного окна» решили эту проблему?

– Объединение произошло, и теперь наша задача – провести первичный скоринг и предложить предпринимателю доступные варианты поддержки. Мы все меры поддержки разделили на направления:

- консультационно-информационная поддержка: это консультации, программы обучения предпринимателей и их персонала, бизнес-планы и маркетинговые исследования;

- финансовая поддержка: гарантийное сопровождение предпринимателей – когда мы выступаем в роли гаранта возвратности средств при получении предпринимателем финансирования. Еще мы помогаем предприятиям со структурированием сделок и консультируем по льготным инструментам финансирования, которые предоставляет Фонд развития моногородов, Региональная лизинговая компания, Корпорация развития Иркутской области, Фонд развития промышленности, Фонд микрокредитования Иркутской области и т.д.

- комплексная отраслевая поддержка: сертификация продукции, технологический аудит и программы цифровизации производства, составление маркетинговых исследований, упаковка и выход предприятий на экспорт.

ЭКСПОРТ РАЗВИВАЕТСЯ

Кстати, об экспорте. Руслан Леонидович, 2021 год был ударным: внешнеторговый оборот Иркутской области вырос на 40%, до 10 миллиардов долларов. Это направление по-прежнему в приоритете? Актуальна ли сейчас задача по выводу малого бизнеса на внешние рынки, маркетплейсы?

– Рост экспорта говорит о том, что наши товары конкурентоспособны, что качество производимой в Иркутской области продукции не хуже той, что производится в мире. Развитие экспортного потенциала – по-прежнему один из важнейших приоритетов, и здесь ничего не изменилось. В целом по объему экспорта в рейтинге регионов РФ по итогам 2021 года мы пока на 11 месте. Сегодня география поставок из Иркутской области охватывает 21 страну, но при этом приоритетным остается азиатский рынок (Китай, Япония, Монголия, Вьетнам, Южная Корея) и страны постсоветского пространства. Мы планируем к 2027 году довести долю предприятий малого бизнеса в общем объеме экспорта региона с 22 до 24%. Для этого будут выстраиваться новые логистические цепочки и максимально использоваться возможности институтов поддержки бизнеса – запланировано развитие логистических центров в рамках инвестиционной деятельности, а также акселерационная программа для предпринимателей.

Уже в конце мая – начале июня иркутские предприниматели поедут с бизнес-миссией в Узбекистан, в июне – в Казахстан, на сентябрь запланирована реверсная бизнес-миссия в Монголию и Беларусь.

В марте мы провели реверсную бизнес-миссию с Монголией – и очень успешно: было девять предварительных контрактов, и три из них уже заключены. По развитию электронной торговли мы также продолжаем работать, например, выводим региональные компании на такие маркетплейсы, как Алибаба.

Кроме работы с действующими экспортерами, мы работаем и с потенциальными новыми компаниями. Для этого создали рабочую группу «Экспортный десант», в которую вошли представители министерств, институтов развития, таможи, налоговой инспекции, бизнес-объединений и многие другие. Команда ежемесячно выезжает в муниципалитеты, встречается с малым бизнесом и выявляет компании с высоким экспортным потенциалом. Уже состоялись выезды в г. Братск и Братский район, г. Усть-Илимск и г. Усть-Кут, г. Железногорск-Илимский, п. Новая Игирма, в ходе которых прошли встречи с представителями 150 предприятий территорий, есть ряд предприятий, готовых поработать и вывести свою продукцию на экспорт.

Дилера, каких результатов ждете в 2022 году по экспортному направлению? Контрактов будет больше?

– В мае, наверное, рано делать прогнозы, но первый квартал мы отработали по плану: заключили 10 валютных контрактов, еще три – в работе. Сейчас идет переориентация: в Европу уходило до 30% товаров в сегменте малого бизнеса – ищем новых партнеров в Средней Азии, на постсоветском пространстве. Думаю, объемы заключенных контрактов в итоге не изменятся.

Экспортные контракты не рождаются «в моменте». Сначала мы проводим маркетинговые исследования, вывозим компанию на выставки, ярмарки, реверсные бизнес-миссии – здесь происходит первая встреча с зарубежным партнером. Затем – изучение товара: делегация приезжает в регион, смотрит, как производится продукция, проводит необходимую сертификацию. И только потом мы выходим на заключение контракта.

В этом году мы заключаем контракты по тем предпринимателям, с которыми активно работали в 2021-м. В прошлом году у нас были и быстрые контракты – но с теми компаниями, кто уже не первый год развивался на россий-



Дилера Окладникова, директор Центра «Мой бизнес»

Фото А. Федорова

ском рынке и пользовался мерами поддержки в рамках гарантийной деятельности. Нам удалось показать им новые внешние рынки и возможные меры поддержки при выходе на экспорт (поиск иностранного партнера, маркетинговые исследования и участие в международных выставках) – и это сработало.

НА ВОЛНЕ ИМПОРТОЗАМЕЩЕНИЯ

Руслан Леонидович, новые возможности открываются сегодня и в сфере импортозамещения. Многим бизнесам нравится эта тема сама по себе, но они не знают, как к ней подступить...

– Одним из важнейших факторов развития промышленности является наличие минерально-сырьевых ресурсов для обеспечения производителей необходимыми ресурсами – можно сказать с уверенностью: наш регион имеет большой потенциал. Сегодня в промышленном секторе региона работает более четырех тысяч организаций, которые демонстрируют рост. Мы заменили более половины ввозимой продукции (24 вида из 45): станки, лекарственные препараты, музыкальные инструменты, картон, мебель, натуральное белье, обувь, лакокрасочные материалы, удобрения, резиновые изделия, кирпич, железобетонные конструкции, бытовые стиральные машины, спортивные товары, игры и игрушки, медицинские инструменты и оборудо-

дование, прочие изделия. Полностью заместить все 45 видов продукции, скорее всего, не сможем ввиду климатических и прочих особенностей. Поэтому сейчас, по поручению губернатора, активизируем межрегиональные связи.

У малого бизнеса есть стереотип, что импортозамещение – это не для них, а для крупных компаний. Так ли это?

– Вовсе нет. По моему мнению, малый бизнес очень мобильный – как лодка, которая развернется быстрее, чем огромный крейсер. Небольшая компания может более оперативно изучить свободную нишу и «поймать волну» для активного развития собственных производств. Если раньше многие производители не выдерживали конкуренции с иностранной продукцией, то теперь они готовы обеспечить поставку аналогичной оригинальной продукции.

Есть какой-то алгоритм, как это сделать?

– Во-первых в еженедельном формате на уровне губернатора проходит заседание рабочей группы по импортозамещению, где обсуждаются потребности предприятий в иностранной продукции и возможности их удовлетворить.

Во-вторых, на уровне региона работает не-

сколько рабочих групп в рамках общественных объединений по вопросам импортозамещения.

В-третьих, у каждого региона сейчас есть площадка, где предприниматели, бизнесмены пишут о том, чего им не хватает, какие логистические разрывы есть. В Иркутской области такая вкладка доступна на сайте Центра «Мой бизнес». Предприниматель может зайти туда, посмотреть список, оценить свои возможности и встроиться в логистическую цепочку.

Из прикладного: сегодня для развития есть очень хороший инструмент – Фонд развития моногородов. Он выдает до 250 миллионов рублей под 0% на открытие новых производств для предпринимателей из восьми моногородов (Байкальск, Усолье-Сибирское, Тулун, Саянск, Черемхово, Железногорск-Илимский, Усть-Илимск, Шелехов.). Можно получить финансирование и начать выпускать продукцию, которая сейчас стоит «на стопе» из-за санкций.

ТУРИЗМУ – ЗЕЛЁНЫЙ СВЕТ

В бенефициарах должен оказаться и внутренний туризм. Это то направление, которое всегда было в фокусе вашего внимания. Какие задачи ставите в новых условиях?

– Туризм – это одна из приоритетных отраслей экономики региона, где более 80% участников – это малый и средний бизнес, создающий рабочие места для жителей территорий, на которых он расположен.

В этом году принимается государственная программа Иркутской области «Туризм и индустрия гостеприимства 2023-2030», которую мы разрабатывали в кооперации с туристическим сообществом, и в ней запланированы такие меры, как субсидии на реконструкцию средств размещения, классификацию гостиниц, развитие инфраструктуры туризма. Мы понимаем, что для эффективного развития отрасли необходимо взаимодействие бизнеса и власти. Можно с уверенностью говорить, что за прошедший год мы сделали большой шаг в этом направлении. В рамках системной работы мы работаем над развитием инфраструктуры, строительством и реконструкцией номерного фонда, решением нормативных вопросов и, конечно, продвижением нашего региона на рынке туристических услуг.

Правительство запустило еще одну меру поддержки туристической отрасли – льготное финансирование строительства модульных гостиниц. Как планируете работать в этом направлении? Руслан Леонидович, заявки в основном от тех, кто работает на Байкале?

– Озеро Байкал придает региону уникальность, и для нас важно, чтобы туризм развивался, но при этом не только на территории возле Байкала. Не секрет, что любой праздник или теплый выходной день оборачивается транспортным коллапсом по направлению в Листвянку, поэтому мы активно работаем с развитием туризма в двух ключевых векторах – прибайкальские и внутренние территории. Привычные территории, прилегающие к озеру Байкал, интересны в первую очередь гостям нашего региона, а внутренние территории – это огромный потенциал незабываемых впечатлений для жителей Иркутской области.

Что касается льготного финансирования строительства модульных гостиниц, мы получили федеральную субсидию в размере 200 млн рублей на реализацию данной программы. Эти средства планируется направить на строительство 14 быстровозводимых отелей общей вместимостью 280 номеров. Реализация проектов будет возложена на бизнес, который со своей стороны вложит до 260 миллионов рублей частных инвестиций.

Агентство по туризму уже собрало предварительные заявки от бизнеса, что позволило нам стать одной из первых областей, получивших данную меру поддержки. В ближайшее время пройдет региональный этап конкурса, что позволит распределить финансирование среди предпринимателей, подавших заявки.

Дилера, какие меры поддержки доступны для туристической отрасли?

– Для туристических компаний сегодня реализуются адресные меры поддержки: в первую очередь, это продвижение в интернете, публикации в СМИ, полиграфические услуги. Но главная наша задача – охватить эту отрасль комплексно, работать по всем направлениям: не только привлечь в регион туристов, но и обеспечить им должный уровень инфраструктуры и сервиса. Например, в прошлом году мы проводили обучение персонала для гостиниц. Если театр начинается с вешалки, то гостиница – с менеджера на ресепшене. В этом году мы также планируем реализацию образовательных программ. Для увеличения числа перспективных проектов в отрасли в конце прошлого года мы провели «Тур Акселератор», в котором приняли участие более 40 муниципальных команд, более 10 проектов уже получили меры поддержки, и до 25 проектов находятся на «упаковке» и сопровождении в Центре «Мой бизнес».

Мы с вами встречаемся и беседе накануне Дня предпринимателя. Что пожелаете нашим читателям-бизнесменам?

Руслан: Вдохновения, сил, достижения амбициозных целей.

Дилера: Используйте возможности, которые есть, не останавливайтесь, двигайтесь вперед, а Центр «Мой бизнес» готов вам в этом помогать. Повторю гениальную, но простую цитату Генри Форда: «Всегда можно сделать лучше, чем было до сих пор».



+239,8 **334,9** **898** **+20,7%** **124,2**

млн рублей докапитализирован Фонд развития промышленности Иркутской области с начала года

млн рублей – объем предоставленных Центром «Мой бизнес» гарантий за I квартал 2022 года

социальных контрактов на сумму более 200 млн рублей заключено в I квартале 2022 года в целях открытия бизнеса

увеличилось количество самозанятых по итогам I квартала, на 1,2% – количество субъектов МСП

млн рублей получила Иркутская область в 2022 году из федерального бюджета на поддержку фермеров

«Таёжные вкусняшки»: из Сибири в столицу

Как местному товаропроизводителю выйти за пределы региона

Команда Олега Попова работает на иркутском рынке под брендом «Таёжные вкусняшки»: варит варенье из молодых сосновых шишек, занимается переработкой дикоросов. Бизнес существует не первый год и к разным неожиданностям уже готов. Иногда случаются настоящие форс-мажоры: так, в конце декабря 2021 года из-за закрытия ТРЦ «Сильвер Молл» компания лишилась своей основной выставочной площадки, а вместе с ней – и предновогодней выручки. Неприятная ситуация стала для предпринимателя поводом для поиска новых возможностей.



ВАРЕНЬЕ ДЛЯ ТУРИСТОВ

Переработкой дикоросов компания занимается с 2016 года. Сейчас в основном производят сосновую продукцию: вяленые шишки, варенье, но в ассортименте есть и мёд, и иван-чай.

– Наше производство расположено в городе Шелехове, а продаем продукцию там, где проходит основной туристический поток: в Листвянке, в аэропорту, в сувенирных магазинах Иркутска, – рассказал Олег Попов. – Сейчас готовимся к открытию соб-

ственной торговой сети, но основная выставочная площадка, где продвигаем бренд и реализуем продукцию, находится в ТРЦ «Сильвер Молл».

ГРОМ ГРЯНУЛ В ДЕКАБРЕ

Производитель использует местное сырье, однако текущая экономическая ситуация коснулась и его.

– Подорожали сахар и ГСМ, усложнилась логистика – все это чувствительно для нас, – поделился Олег Попов. – А в конце декабря 2021 года

и вовсе грянул гром: ТРЦ «Сильвер Молл», где мы готовились провести нашу традиционную новогоднюю ярмарку, закрыли. Тогда мы решили попробовать свои силы в других городах – Москве, Санкт-Петербурге. Знаете, на Красной площади проходят ярмарки, и там, например, выставляется тульский пряник. Мы подумали: почему наша, байкальская продукция не представлена там?! Нам тоже есть чем похвастаться.

С ВЫСТАВКОЙ ПОМОГ ЦЕНТР «МОЙ БИЗНЕС»

Выставки-ярмарки – отличный инструмент для продвижения, уверен предприниматель. Особенно, если ты работаешь не один, а с единомышленниками.

– О Центре «Мой бизнес», который поддерживает разные мероприятия, в которых мы участвуем, мы слышали давно. На Olkhon Food Market, который проходил прошлой осенью, познакомились с директором Центра «Мой бизнес» – Дилярой Окладниковой, и она вдохновила нас «замахнуться» на северную столицу.

Уже в феврале «Таёжные вкусняшки» объединили усилия с еще несколькими иркутскими производителями и

совместно представили сибирскую продукцию на Весенней ярмарке пищевой продукции в Санкт-Петербурге. Надо сказать, что участие в ярмарках – это очень дорогое удовольствие для небольших компаний. Тем не менее, мы рискнули. Центр «Мой бизнес» софинансировал часть затрат на аренду выставочной площадки, – пояснил Олег Попов. – Сумма получилась приличная – 250 тысяч рублей.

Есть уже и первые результаты в продажах: буквально неделю назад мы отправили продукцию оптовому клиенту, с которым познакомились на выставке в Санкт-Петербурге.

НЕ ТОЛЬКО УЧАСТИЕ В ВЫСТАВКАХ

– Мы обратились в Центр «Мой бизнес» в тот момент, когда достигли первых результатов, которые можно показать, и решили выйти на новый уровень, – рассказал Олег Попов. – Вообще, к сотрудникам Центра можно прийти посоветоваться, здесь помогают выстроить стратегию, разработать план действий, познакомиться с новыми партнерами. Малому бизнесу такое содействие всегда кстати, а сейчас – особенно. И мы стараемся использовать возможности, которые

предоставляет Центр «Мой бизнес», по максимуму.

Например, недавно заказали разработку нового дизайна упаковки, и планируем обратиться за компенсацией расходов на печать полиграфической продукции.

Участие в выставках – это работа не одного дня, уверен предприниматель, ее надо вести на постоянной основе, и Центр «Мой бизнес» всегда готов поддержать предпринимателей в этом. Однако, помощь Центра «Мой бизнес» участием в выставках не ограничивается.

– Сейчас мы готовимся к фестивалю, который пройдет с 6 мая по 5 июня в ТРЦ «Сильвер Молл». Это традиционное мероприятие, которое мы проводим в конце весны-начале лета совместно с другими товаропроизводителями байкальской эко-продукции. Будем рады видеть на фестивале иркутян и гостей города!

Центр «Мой бизнес» помогает предпринимателям принимать участие в российских и международных выставках. Центр помогает подобрать выставку под запрос компании, компенсирует затраты на аренду выставочного места, регистрационный взнос, организует застройку выставочной площадки. Предприниматели при этом оплачивают только собственное проживание и проезд.

На маркетплейс – за месяц

Алексей и Наталья Дорогины из Листвянки варят варенье из орехов и собирают чай из трав. Занимаются созданием эко-продукции больше десяти лет. Оформили ИП, сертифицировали продукцию и официально продают её. Сейчас предприниматели решили, что пора выходить на рынок интернет-торговли.

ЧАЙ ДЛЯ ТРУДОГОЛИКОВ

– Наши травяные чаи – «Таежный», «Чай для сна» и «Чай для трудолюбивых» – знакомы российским и зарубежным покупателям, – рассказала Наталья Дорогина. – Туристам, которые приезжают в Листвянку и покупают чайные миксы себе или в подарок. Основной объем продаж сосредоточен здесь, в Листвянке, и очень сильно зависит от количества туристов. В этом году туристический поток резко упал еще в конце февраля, и мы решили, что пришло время выходить на другие регионы. В европейской части России спрос на напитки из трав есть, но найти и купить качественный чай непросто, а значит, у нашей продукции есть все шансы найти своего покупателя.

ОБУЧИЛИСЬ ОНЛАЙН

– О продажах через интернет мы задумывались и раньше, – призналась Наталья. – Однако не хватало знаний и времени, чтобы разобраться самосто-

ятельно. В социальных сетях увидели пост о том, что Центр «Мой бизнес» бесплатно проводит обучение по выходу на маркетплейсы, и решили попробовать. Можно было выбрать удобную форму обучения – очно или онлайн. В течении шести дней мы слушали курс лекций о том, какие есть торговые площадки, где можно закупать сырье, если не производишь сам, кто поможет наладить общение с зарубежными покупателями и многое другое.

ЭКОНОМИЛИ ДЕНЬГИ И ВРЕМЯ

– Наиболее подходящей торговой площадкой для продажи нашей продукции мы выбрали Wildberries, – сказала Наталья Дорогина. – Большую часть расходов за выход на Wildberries – 90% – оплатил Центр «Мой бизнес», а мы оплатили всего пять тысяч рублей и фотосъемку продукции. Кроме значительной финансовой экономии, мы также сэкономили много времени и сил: если бы я занималась всем этим сама, выход на интернет-площадку за-

нял бы гораздо больше времени. Совместно с Центром «Мой бизнес» менее чем за месяц мы начали продавать на Wildberries.

НАДО, ЧТОБЫ БЫЛО КРАСИВО

– Наша ближайшая задача, если все пойдет успешно, думать над увеличением объемов продаж. Конечно, мы хотим расширить производство. Для этого нам понадобится увеличить количество сборщиков или начать закупаться в других регионах. В любом случае – у нас ручная работа, нужно, чтобы все было качественно и красиво, чтобы покупатели сказали: «Спасибо, все вкусно, мы хотим еще!».

Центр «Мой бизнес» принимает заявки на услугу по сопровождению выхода вашего товара на крупнейшие маркетплейсы страны.

Услуга включает в себя:

- проведение анализа деятельности на готовность размещения товаров;
- подбор перспективных маркетплейсов;



- подготовку пакета документов;
- проведение анализа текущего ассортимента товаров;
- персональные рекомендации по работе и созданию контента;

- размещение на маркетплейсы;
- создание товарного контента;
- рекомендации по продвижению и увеличению продаж.

Центр «Мой бизнес» – единое окно поддержки предпринимательства

1

«БИЗНЕС СТАРТ»

обучение, составление бизнес-планов, регистрация бизнеса, сертификация и поиск первичного финансирования

2

«РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА»

маркетинг и продвижение продукции (товаров, услуг), скоринг

3

«ФИНАНСИРОВАНИЕ»

проектов с использованием инструментов государственной поддержки, гарантийная поддержка

4

«МАСШТАБИРОВАНИЕ»

вывод товаров и услуг на экспорт



mb38.ru

«Академия IT» расширяет границы и возможности

En+ и ИРНИТУ масштабируют совместный образовательный проект на вузы Иркутской области

Тот факт, что цифровизация и IT-технологии – безусловный топ во всём мире, уже ни у кого не вызывает сомнения. Соответственно, и подготовка кадров для данной сферы тоже выходит на новый качественный уровень. В Иркутской области на этот тренд ещё два года назад оперативно отреагировала компания En+ Group и вместе с ИРНИТУ создала образовательный проект «Академия IT». Сейчас его решено масштабировать и с нового учебного года запустить в Иркутском и Братском государственных университетах. На каких критериях будет строиться сотрудничество вузов, какие плюсы получат университеты и их студенты, обсудили на встрече ректоры трёх учебных заведений Михаил Корняков (ИРНИТУ), Александр Шмидт (ИГУ), Илья Ситов (БрГУ) и руководитель энергетического бизнеса компании En+ Group Михаил Харди́ков.

ПОВОД ДЛЯ ОБЪЕДИНЕНИЯ ВУЗОВ

– Конкуренция на рынке за IT-специалистов стремительно растёт, и мы, как компания, понимаем, насколько важно сейчас воспитывать цифровую грамотность и развивать направление IT для решения актуальных кадровых задач в области энергетики и металлургии. У современных молодых профессионалов должно быть глубокое понимание IT-систем, потому что всё переходит в цифру, и переходит очень быстро, – отметил на встрече Михаил Харди́ков.

В этой логике проект «Академия IT», цель которого – подготовка молодых квалифицированных кадров IT-направления, обладающих уникальными компетенциями в соответствии с потребностями бизнеса, уже можно считать успешным. Он пользуется популярностью у студентов ИРНИТУ: если в прошлом году заявки на обучение подали чуть более 100 человек, то в этом их количество увеличилось вдвое. Причём среди них были не только «технари», но и гуманитарии из юридической, финансовой, управленческой сфер, которые хотят быть востребованными в современном цифровом мире.

– В связи с высоким спросом на таких специалистов и растущей популярностью проекта в молодёжной среде, мы пришли к выводу, что логично будет расширить Академию на другие ведущие вузы нашего региона, – прокомментировал Михаил Харди́ков. – Коллаборация и сотрудничество вузов и крупного бизнеса – это очень успешный пример того, как должно развиваться направление подготовки будущих кадров. Поэтому мы считаем очень важным объединение трёх ведущих вузов региона в этом проекте.

Такое взаимодействие, убеждён Михаил Харди́ков, и фокус на конкретное производство – гидро- и теплоэнергетику – позволит сохранить в регионе активных и грамотных ребят, готовых учиться и эффективно развиваться. Задача бороться за молодёжь – очень сложная, и En+ Group заинтересована участвовать в этих процессах. Ещё на этапе обучения студенты Академии становятся частью команды энергетической компании, они уверенно ориентируются в производственных вопросах, а после получения диплома



На фото: Александр Шмидт (ИГУ), Михаил Харди́ков (En+ Group), Михаил Корняков (ИРНИТУ), Илья Ситов (БрГУ)

Фото Д.Дмитриева

могут быть востребованными ещё на старте карьеры.

ДВА ВАРИАНТА РАСШИРЕНИЯ

С тем, что пришло время масштабировать проект «Академия IT», согласен и ректор ИРНИТУ Михаил Корняков. На встрече он отметил, что за полтора года в университете уже наработана хорошая база учебных, технологических, проектных и методологических материалов, которые можно использовать для вхождения в проект других вузов.

Михаил Корняков также познакомил коллег с двумя вариантами организации Академии в их университетах, заострив внимание на плюсах и минусах.

Первый вариант – это дополнительное образование по IT-направлению студентов разных вузов на базе ИРНИТУ. При этом отбор студентов в Академию проходит в каждом вузе самостоятельно по мотивационному письму и рейтингу претендента в университете.

Но у этого варианта есть несколько минусов, в том числе ограниченные возможности самого политеха, который может обеспечить качественную

подготовку примерно 150 человек. Кроме этого, трём вузам придётся синхронизировать своё расписание, чтобы студенты могли одновременно попадать на занятия (в том числе – онлайн из Братска). Возникают вопросы и с организацией выплаты дополнительной стипендии, которую получают обучающиеся в «Академии IT».

Второй вариант разработчики проекта условно назвали франшизой, так как это удобная и понятная всем логика ведения и расширения проектов. В этом случае ИРНИТУ передаёт другим вузам наработанные материалы, помогает их освоить и обеспечивает методическое сопровождение проекта от набора студентов до их выпуска.

Такое решение, по мнению Михаила Корнякова, и Михаила Харди́кова, более приемлемо как с точки зрения логистики – студентам не нужно будет тратить время на дорогу из одного вуза в другой, так и с точки зрения организации учебного процесса непосредственно в каждом вузе. А минус этого варианта заключается в том, что и у ИРНИТУ, и у En+ Group ограничено количество наставников проектной деятельности, которые работают со студентами Академии лично, в так называемом формате «face-to-face», и надо понимать, готовы ли они взять

на себя дополнительную нагрузку. При этом Михаил Харди́ков выразил уверенность, что компания вместе с ИРНИТУ справится со всеми вопросами, вытекающими из поставленной задачи.

– За полтора года мы прошли хороший путь, наработали опыт, и, что очень важно, можем действовать очень быстро: так, от момента, когда появилась идея проекта Академии, до запуска первого мероприятия прошло всего два месяца, – отметил Михаил Харди́ков.

В НОВЫЙ УЧЕБНЫЙ ГОД – С АКАДЕМИЕЙ IT

Итоговая позиция всех ректоров по вхождению в образовательный проект была единодушной: на встрече они поддержали второй вариант реализации Академии IT в их учебных заведениях.

– Проект будет действовать на базе вузов, которые получают разработанные для студентов тренинги, семинары, доступ к онлайн-курсам и нормативную базу, а ИРНИТУ выступит методологическим центром, – подытожил Михаил Харди́ков. – Развитие по пути франшизы наиболее удобно

для всех участников: во-первых, политех сможет понять, как методология адаптируется в других вузах, во-вторых, наши коллеги оценят необходимые для организации процесса ресурсы. Мы планируем до нового учебного года отработать все вопросы с управленческими командами от ИГУ и БрГУ и осенью запустить «Академию IT» в этих вузах.

Михаил Харди́ков также прокомментировал вопрос Газеты Дело о возможности расширения образовательного проекта на другие российские вузы.

– У нас много вузов-партнёров в России: Сибирский федеральный университет, Нижегородский технический университет, Ивановский государственный энергетический университет, Петрозаводский университет и другие учебные заведения, и, возможно, мы предложим им также реализовать у себя проект «Академия IT». Это будет зависеть не только от учебного заведения, но и от того, насколько мы будем готовы предоставить выпускникам Академии работу в тех регионах, где этот проект реализуется.

Напомним, что образовательные программы En+ Group создаются в регионах по инициативе основателя компании Олега Дерипаски. Используя современные практики и технологии, они способствуют развитию талантливой молодёжи, укреплению профессиональных навыков и компетенций, тем самым повышая конкурентные преимущества энергетических предприятий.

Наталья Горбань

СПРАВКА

Обучение в «Академии IT» занимает 2,5 года и состоит из трёх этапов, которые включают в себя лекции, практические занятия и проектную деятельность – именно она лежит в основе всего проекта. Результат первого этапа – заключение договора со студентом на целевое обучение. Второй и третий этапы тоже состоят из нескольких блоков, в которых основной упор также делается на проектную деятельность. Начиная со второго этапа студенты получают дополнительную стипендию, а на выпускном курсе могут уже работать в компании неполный рабочий день.

«Совместные программы повышают рейтинг университета»



– Дополнительные программы, которые мы можем реализовывать совместно с ИРНИТУ и компанией En+ Group, – это, прежде всего, дополнительные возможности по повышению качества образовательного

процесса в нашем университете, привлекательность вуза для потенциальных абитуриентов и повышение уровня подготовки будущих специалистов, – прокомментировал Илья Ситов. – С каждым годом требования, которые компании и потенциальные работодатели предъявляют к выпускникам вузов и своим будущим работникам, возрастают, поэтому те компетенции, особенно

в сфере IT, которые будут дополнительно преподаваться студентам университета, конечно же, повысят их уровень профессиональных качеств и востребованность на рынке труда.

Важным моментом, по мнению Ильи Ситова, является также тот факт, что у Братского государственного университета уже есть успешный опыт совместной работы и с En+ Group, и с ИРНИТУ – более десяти лет вуз вместе с компанией и политехом реализует программу корпоративных исследовательских центров.

– Поэтому мы, безусловно, готовы войти в проект «Академия IT», это хороший опыт для вуза, который повышает и нашу востребованность как регионального классического университета, – считает ректор БрГУ.

«Высшему образованию нужны новые проекты»



– Современное высшее образование, безусловно, нуждается в новых проектах, и главным отличительным признаком этих проектов должна быть их востребованность в экономике страны, регионе, – высказал своё мнение по теме встречи Александр Шмидт.

Он также отметил, что цифровизация, технологии, IT-индустрия – это абсолютный топ во всём мире. И не случайно 21 апреля в ходе открытого диалога правительства РФ с представителями высших учебных заведений страны львиная доля времени была посвящена именно

задачам в области подготовки IT-специалистов и развития цифровых технологий.

– Что касается участия ИГУ в проекте «Академия IT», то мы поддерживаем его во всех смыслах, поскольку, будучи крупным работодателем, En+ Group нуждается в высококвалифицированных специалистах. При этом я надеюсь, что мы сможем заинтересовать руководство проекта развивать в его рамках новое направление по подготовке так называемых мягких навыков для обучающихся не «айтишным» специальностям, – сказал Александр Шмидт. – По моему мнению, молодые люди, выбирающие в качестве своей основной специальности гуманитарные, социальные сферы, тоже должны лучше понимать возможности, которые им дают цифровые технологии. Это был бы хороший синергический эффект.

Компания с характером лидера

Генеральный директор ГК Prostor Group Андрей Ефимов – об устойчивом развитии компании, ее возможностях, а также о новых интересных предложениях для малоэтажного строительства и коммерческой застройки

Группа компаний Prostor Group специализируется на проектировании, поставке фасадных материалов, изготовлении изделий и монтаже внешней оболочки зданий. В феврале 2022 года компании исполнилось 13 лет, бизнес-опыт её генерального директора Андрея Ефимова – более 30 лет. За эти годы он выработал свой подход к ведению успешного бизнеса. Одно из его правил – постоянно развиваться и двигаться вперед, причем не просто опережая рынок, а развивая и создавая его. Газете Дело он рассказал о том, что помогает компании преодолевать кризисы, об основных отличиях и принципах компании, реализованных объектах, а также о планах по развитию.

ОТ ДВЕРЕЙ ДО КРОВЛИ

Андрей Арнольдович, какие компании входят в ГК Prostor Group?

– Это ряд уже известных в Иркутске компаний: «Фасадные технологии», «Ворота Центр», «Оконный сервис», Торговый Дом Prostor Group (ранее ТД «Деметра»), а также собственный завод по производству высококачественных светопрозрачных конструкций из алюминиевых профильных систем Schüco, Alutech, Siyal.

Основная специализация компании – это формирование качественной оболочки здания: от окон, дверей и ворот до фасадов и кровли. За 13 лет выполнены тысячи заказов различной степени сложности.

Ваши заказчик – кто он? На какие потребности клиентов ориентируется компания?

– Конечно, мы ориентируемся на заказчика, строящего дом, в котором он планирует долгую и счастливую жизнь для себя и своей семьи. Еще недавно на рынке все определяла минимальная цена. Сегодня наши заказчики все чаще задаются правильными и важными вопросами. У кого заказывать конструкции? Какие окна и двери выбрать – из ПВХ или алюминиевого профиля? Как правильно сделать их монтаж, чтобы в дальнейшем не возникло эксплуатационных проблем? Какой фасад выбрать и как его смонтировать? Какие установить ворота? Обращаясь к нам, вы можете рассчитывать, что получите по-настоящему профессиональные ответы, которые помогут при строительстве вашего дома.

Если мы говорим о премиум-сегменте, то это практически всегда строительство коттеджа с высокими эксплуатационными характеристиками, который стоит очень дорого. Конечно, тот, кто строит такой дом, хочет иметь самые лучшие окна и грамотный, качественный монтаж. Это – наша специализация. Мы разрабатываем изделия, узлы примыкания и технологию монтажа для любых типов домов. В результате заказчик получает эксплуатацию надежный, энергоэффективный дом. И чем сложнее задача, тем нам интереснее ее решать.

ПОМОГАЕТ ОПТИМИЗМ

Два последних месяца мы видим в экономике высокую турбулентность: нарушается логистика, цепочки поставок материалов, растут цены. Спрос на ваши услуги как-то изменился?

– Время очень непростое. Экономике России приходится перестраиваться, приспосабливаться к новым условиям. Уверен, что все получится. В чем-то произойдет импортозамещение,



Андрей Ефимов, генеральный директор ГК Prostor Group

Фото А.Федорова

ние, что-то заменится на альтернативные продукты. Жизнь продолжается.

Мы всегда в работе с проектами различной степени сложности, их детальной проработке с архитекторами и заказчиками. Они могут длиться от нескольких месяцев до года и более. Сегодня есть «сдвижки» по некоторым объектам. Но уже в ближайшее время планируем выйти на полную загрузку.

Возможно, у вас есть собственный рецепт, помогающий справляться с кризисными явлениями?

– В любой ситуации мне помогает оптимизм. Бизнес в нашей стране находится в режиме кризиса практически всегда, это наше почти естественное состояние. Но мы всегда на позитиве, несмотря на трудности, смотрим вперед, а не под ноги. Ищем, какой ещё шаг нужно сделать, чтобы двигаться дальше. Мы постоянно учимся, очень активно работаем в сфере маркетинга, осваиваем новые технологии и материалы, внедряем новые изделия. Компания растёт год от года, и это показатель нашего лидерского характера.

Путь инноваций – не самый простой путь. Нести в мир что-то новое – это всегда дополнительные усилия. Зачем вам это?

– В каждом деле обязательно должен быть лидер.

Новое время требует новых подходов, новых технологий, материалов, изделий. Это и есть «эволюционное» развитие рынков, изделий, качества услуг.

В своей 30-летней профессиональной деятельности я стоял у истоков «светопрозрачной» отрасли. Осваивал и внедрял технологии и изделия Schüco, Alutech, Veka, Maco и многих других мировых брендов. Мы участвовали более чем в 20 выставках. За последние 10 лет привнесли также инновации в фасадное направление в нашем регионе – это японский фасадный фиброцемент Ktew, бельгийский Equitone, Cedral, итальянские кровельные технологии и материал Tegola, а также российский искусственный ка-

мень и ноу-хау от компании WhiteHills. Конечно, все это можно увидеть в нашем городе на высотных и частных домах. О многом мы рассказываем на встречах с профессиональным сообществом – нами проведено более 40 обучающих мероприятий и даже Байкальский архитектурно-строительный форум (в 2019 году).

Сегодня мы продолжаем новаторство. Как пример: продвигаем на нашем рынке энергоэффективный выносной монтаж светопрозрачных конструкций в зону утеплителя по технологии немецкой компании Meesenburg. Данная технология совсем недавно была разработана в Германии, но уже применяется на наших объектах.

Инновации – это наша миссия, наше дело. Мы работаем на опережение рынка, стремимся быть лучшими, делать что-то, чего не делают другие, беремся за проекты, от которых все отказываются. Так мы задаем вектор развития всему рынку, создаем инновационный поток, который позволяет получить совсем иное качество жизни.

Все это делает наш город красивее и комфортнее для проживания.

КОМПЛЕКСНЫЙ ПОДХОД К СЛОЖНЫМ ЗАДАЧАМ

Вы говорите, что ГК Prostor Group решает задачи комплексно, помогая заказчикам строить комфортные дома. А какую роль в этом играет собственное производство светопрозрачных конструкций?

– Последние годы мы наглядно видим, как меняются подходы заказчиков в VIP-сегменте к строительству своего «идеального» дома. Привлекаются архитекторы, профессиональные строители, включаются в проект новые материалы и технологии, обеспечивающие высокое качество жизни в доме. В нем тепло, светло, красиво, много автоматики. Дом, кроме этого, обязательно становится эксплуатационно надежным и безопасным. В таком доме нет мелочей. Покупая светопрозрачные конструкции за немалые деньги (это сравнимо с новым брендовым автомобилем), заказчик, конечно, хочет быть уверенным в их долгосрочной и качественной работе. Поэтому в структуру ГК Prostor Group входит производственное подразделение, оснащенное новейшим высококлассным оборудованием Schüco и ориентированное на индивидуальный подход к производству сложных и ответственных заказов, где при изготовлении изделия сочетаются обязательное исполнение технологических нормативов и тщательный подход к деталям. Каждое изделие при таком производстве становится уникальным. Мы вкладываем в него не только наш опыт, знания, умения, но и душу. Поэтому уверены в качестве своих изделий, и наша гарантия на них самая большая на региональном рынке – до 10 лет!

Какие сложные и интересные задачи вам приходилось решать в последнее время?

– Мы не боимся браться за сложные проекты! И, более того, работая с заказчиком и архитектором, нам удается зачастую убедить их применить новые материалы и технологии.

Приведу несколько примеров. Торговый центр «Акцент» компании «Фортуна». Фасад выполнен из среднеформатного керамогранита по новой технологии на скрытом креплении «Ронсон». Большое количество колонн, входные группы, полная реконструкция кровли. Получился красивый комплексный объект.

Если говорить о частном заказчике, то здесь, конечно, нужно сказать о впервые примененной в регионе немецкой инновационной технологии выносного

монтажа светопрозрачных конструкций от компании Meesenburg. На выносе 200 мм в зону утеплителя установлены окна. Очень сложный проект, в котором использованы многие наши наработки, передовые технологии и материалы: сверхтеплые конструкции Schüco, «просветленные» стеклопакеты, новая серия крупногабаритных раздвижек (порталов) 3х6 м, исполнена технически сложная комплексная работа по фасаду и др.

Качественно выполнены работы на ряде коттеджей в сочетании фасадных материалов и крупногабаритного остекления.

Отдельно можно сказать о проектах в домах бревенчатого исполнения по технологиям «канадской» рубки, где, конечно, нужно учитывать большое количество нюансов. Один из объектов расположен на севере Иркутской области и является самым большим деревянным рубленным домом за Уралом. В нем также установлены окна и двери из профиля Schüco.

Надо сказать, что количество и сложность проектов возрастает.

У нас в работе несколько уникальных проектов: офисный центр на ул. Челябинская для ГК «Фортуна» с бельгийскими фасадами Equitone и большим комплексом работ; «тепица» с тропическими растениями, где применены стеклопакеты с автоматическим подогревом, порталные и дверные конструкции Schüco. Зимний сад очень сложной формы в крайне стесненных условиях работы и другие объекты.

КАЧЕСТВО ПРЕВЫШЕ ВСЕГО

Какие планы у ГК Prostor Group на ближайшие годы?

– Продолжать работать и развиваться в сегменте сложных, нестандартных проектов. Привозить в Иркутскую область современные технические решения, материалы. Осваивать их, применять, обучать других. Давать возможность архитекторам использовать передовые технологии и современные материалы в своей работе.

Одна из ценностей компании, о которой вы часто говорите, – высочайшее требование к качеству. Почему это так важно?

– Дом – это сложная система. Один элемент может повлиять на эксплуатационную надежность всего дома. Например, одна маленькая щель или трещина в стене может доставить большие проблемы: потери тепла, плесень, разрушение фасадов, стен... Цепочка может быть очень длинной и в итоге привести к значительным затратам. Зачастую люди просто доверяют



Оконные и порталные конструкции Schüco. Объект – г. Иркутск, Байкальский тракт

Фото из архива компании

привлеченным строительным бригадам, но надо понимать, что ошибки, допущенные при производстве работ, могут проявиться не сразу. Меня огорчает, когда заказчик потратил силы, время, деньги, а качество его жизни при этом не изменилось, а может, и вообще ухудшилось.

Таких примеров много. Для формирования настоящего комфорта нужны продуманные технические и технологические решения, нужна грамотная реализация самого проекта, качественное его исполнение.

Мы в компании сформулировали для себя стратегический приоритет и закрепили его корпоративным ло-

зунгом: «Качество превыше всего!», вкладывая в эти слова свое отношение к работе, к качеству продукта, где нет мелочей, и, конечно, особое внимание к клиенту, давая ему лучшие решения из тех, что есть на рынке, гарантируя их безопасную и долгосрочную работу.

В чем главные преимущества Prostor Group, что отличает вас от конкурентов?

– Отличий много. Но главное – это индивидуальная, добросовестная, открытая, заинтересованная работа с заказчиком и его домом на конечный результат, что очень нравится нашим клиентам и архитекторам. Перечислю еще несколько отличий.

Во-первых, комплексная работа с домом. Мы стараемся внедрять в свои проекты принципы «пассивного дома», организуя целостную оболочку здания (фасады, кровля, окна, двери, ворота, перголы), применяя новые технологии и материалы, без «мостиков холода».

Во-вторых, работа на сложных и особо сложных проектах, где, как правило, применяются нестандартные проектные решения, новые материалы и технологии, сложные светопрозрачные конструкции с высокими тепловыми характеристиками и максимальными размерами.

В-третьих, собственное производство высококачественных изделий и их

энергоэффективный монтаж с гарантией до 10 лет.

В-четвертых, собственная сервисная компания «Оконный сервис», которая включает сервисные работы на всем сроке эксплуатации изделий, продлевая их эффективную работу.

Все это позволяет заказчику получить интересующие его услуги в одной компании, экономя время, деньги и, конечно, нервы на поиске и взаимодействии с несколькими подрядчиками.

Что вы порекомендуете нашим читателям, которые задумываются о строительстве собственного дома?

– Подходить к этому процессу обдуманно. Не экономить на архитек-

турном и рабочем проектировании, не стремиться бездумно удешевить проект. Очевидно, что ориентироваться надо на результат, который вы задумали и хотели бы получить. Ведь, строя дом, каждый из нас, осознанно или интуитивно, как бы формирует свое будущее, представляет себя и свою семью в этом доме на долгие годы вперед. Конечно, при строительстве своего «дома мечты» у вас должно быть искреннее желание создать красивый, комфортный, качественный дом для спокойной и счастливой жизни. А ГК Prostor Group всегда рада помочь в воплощении задуманного.

Новый формат комфорта для отдыха на открытом воздухе

Как современные перголы и маркизы помогают сделать отдых в Сибири качественнее

Современный мир – динамичный, быстро меняющийся – диктует свои условия во всех сферах нашей жизни, в том числе, в строительной отрасли, архитектуре. В частности, последние десятилетия активно развивается тренд на создание различных мобильных и трансформируемых объектов. Это «умные» веранды, беседки, перголы с эксплуатируемыми кровлями и боковыми поверхностями. Передовые технологии в Сибири активно внедряет ГК Prostor Group.

ТЕХНОЛОГИЯ КОМФОРТА

ГК Prostor Group давно сотрудничает с архитектурным сообществом, и тема применения «умных» пергол и маркиз развилась именно из этого взаимодействия. Проектируя частные дома, архитекторы всегда обращали внимание сотрудников компании на зоны комфорта и отдыха: беседки, навесы, места для барбекю и т.д.

– Естественно, мы откликнулись на запрос архитекторов и нашли решение, которого ещё не было в Иркутске, – отмечает генеральный директор ГК Prostor Group Андрей Ефимов. – Это мобильные конструкции в формате пергол и маркиз, которые помогают архитектору получить ещё более ёмкий конечный результат по проекту. Условно говоря, мы создаем дополнительную площадь, которая расширяет пространство вашего дома или коммерческого здания. С нашими верандами, перголами или маркизами можно подобрать такой тип защиты от непогоды, который наиболее актуален для вас, а управлять ими – раздвигать стены, устанавливать тенты, убирать кровлю – можно с пульта или смартфона. Также мы устанавливаем биоклиматические веранды, где крыши раздвигаются с помощью ламелей, создавая эффектную полосатую тень.

ГК Prostor Group закрывает всю линейку панорамного остекления и устанавливает такие системы, которые можно использовать круглый год. Многие системы, по словам Андрея Ефимова, подходят как для летнего отдыха, так и для зимнего сада.

– Например, пергола с zip-системой. Здесь применен особый технический текстильный французской компании «Диксон», который также используется при производстве парусов. Под такой тканью летом не жарко и нет парникового эффекта. Данный материал позволяет экономить до 40% электроэнергии.

Интересно, что zip-скрин-система, встроенная внутри профилей, позволяет в нужный момент быстро натянуть ткань, которая защищает от солнца, ветра, дождя и снега. А для ещё более надёжной защиты можно использовать раздвижное остекление. Такие конструкции с биоклиматической системой отлично подходят и для зимнего сада. Мы предлагаем теплое остекление, которое создает комфортный климат зимой, защищая и людей, и теплолюбивые растения.

Еще одно ноу-хау – стекло-слайдер, которое поднимается или опускается в нужный момент. Это система автоматического подъемного стекла «Панорама», ее можно установить практически на любой вид проемов.

Также у нас можно заказать биоклиматические перголы: это горизонтальная солнцезащитная система, которая состоит из устойчивых к климатическим воздействиям алюминиевых профилей и подвижных ламелей, управляемых с пульта или смартфона. Они позволяют создавать идеальный микроклимат.

Эргономичная конструкция перголы устанавливается на любую поверхность, на кровлю или землю, и способна выдерживать даже



сильные порывы ветра и кратковременную снеговую нагрузку до 100 кг на кв. м.

ЭВОЛЮЦИЯ КАЧЕСТВА

Современные перголы – это своеобразная эволюция навесов, которые зачастую представляли собой металлический каркас с глухой кровлей.

– Конечно, такие изделия тоже имеют право на существование, но преимущество пергол заключается именно в автоматизированных процессах управления климатом. В солнечный день можно открыть, а при необходимости легко «закрыть» кровлю, стены, окна. Это абсолютно другой уровень комфорта, функциональных возможностей и притягательный внешний вид, – комментирует Андрей Ефимов.

БОЛЬШИЕ ПЕРСПЕКТИВЫ

Современные инновационные моторизованные системы для обустройства придомовых территорий – это очень востребованные технологии, производством которых в России занимается крупный отечественный завод Corpsan. Предприятие работает на рынке 13 лет, и в конце 2021 года ГК Prostor Group подписала с ним контракт о сотрудничестве.

– Сейчас наша компания – официальный эксклюзивный представитель завода на большой территории: Иркутская область, Забайкалье, Бурятия, Якутия, – говорит Андрей Ефимов.

Он уверен, что у пергол и маркиз – прекрасные перспективы в нашем городе и регионе, как в части создания уличных пространств для кафе и ресторанов, так и для частных домов.

Сейчас большую активность и интерес к ним проявляют иркутские архитекторы и ландшафтные дизайнеры. В компании уже провели с представителями профессионального сообщества первый обучающий семинар по новой продукции, и планируют совместно реализовать большой объем интересных заказов.

Познакомиться с принципами работы автоматизированной перголы можно в офисе ГК Prostor Group, где установлен образец этой мобильной системы. Офис расположен в Иркутске, на улице Фридриха Энгельса, 8 (оф. 302).

г. Иркутск,
ул. Ф. Энгельса, д. 8,
оф. 302
Тел. (3952) 258-235
PROSTORGROUP.RU



t.me/PROSTORGROUP



vk.com/prostor_group

Подписывайтесь на наши каналы в Telegram, ВКонтакте и получайте самую полезную информацию из первых рук.

Перголы CORPSUN®

Перголы – современный тренд в оформлении территорий кафе, ресторанов, загородных участков.

Перголы и маркизы для ресторанов и кафе



Вариантов – целое множество. Конструкция перголы может быть дополнительно оснащена различными элементами: LED-подсветкой, датчиками дождя, ультрафиолетового излучения, инфракрасными обогревателями, ZIP-системами.

Для загородных участков, таунхаусов, эксплуатируемых кровель



Такие конструкции сейчас – на пике популярности, широко применяются при обустройстве территории загородных домов и в ландшафтном дизайне. Увеличивают комфортную эксплуатируемую площадь на участке. И значительно увеличивают «теплый сезон».

Биоклиматическая пергола



Биоклиматическая пергола – это горизонтальная солнцезащитная система, которая состоит из устойчивых к климатическим воздействиям алюминиевых профилей и подвижных ламелей, оснащённая специальным уплотнителем. Такие конструкции ориентированы на применение новых технологий и использование «умных» систем. Их задачей является создание идеального микроклимата.

Exeed в Иркутске

Презентация автосалона китайского бренда прошла в стилистике «Новая роскошь»

Новые дилерские центры уже несколько лет не открывались в Иркутске, поэтому мероприятие, гостями которого были около 200 человек, стало заметным событием в жизни города.

ОСНОВНЫЕ ЦЕННОСТИ БРЕНДА

Как отметил на презентации руководитель ДЦ Chery Кузьмиха и Exeed Центр Кузьмиха Александр Исайченко, в новых реалиях нашей жизни китайский автопром активно наращивает свою долю на российском рынке и по праву претендует на лидерство, в том числе в Иркутской области.

– Мир изменился, и торговая марка автомобилей премиального класса Exeed – наглядное подтверждение новой мировой реальности, – уверенно заявил Александр. – Кстати, основные ценности бренда: превосходство, роскошь, изысканность, интеллект – заложены в самом его названии, которое образовано от английского слова «exceed» – превосходить, превышать.

Убедиться в том, что это действительно так, мог каждый гость презентации – на открытии салона были представлены несколько моделей кроссоверов бренда Exeed: TXL, LX и VX. И в первую очередь все собравшиеся обращали внимание на яркий дизайн и одновременно – «породистый» внешний вид автомобилей, который чувствуется буквально в каждой детали – от автомобильных дисков и фактурного бампера до конфигурации фар. Кроме этого, гости могли по достоинству оценить и внутренние параметры всех представленных авто: просторный салон, его удобство, вместительный объём багажника, кожаную отделку, электронику, мультимедийное оснащение и другие качественные характеристики, присущие автомобилям премиум-класса.

– Я была приятно удивлена, что визуально автомобиль Exeed выглядит так хорошо. Не побоюсь даже признаться, что если бы не знала, что это – китайский бренд и китайский дизайн, я бы реально подумала, что это – новая модель какого-то известного европейского или японского бренда, – поделилась впечатлениями с Газетой Дело иркутский дизайнер одежды Светлана Бекарева. – Отмечу также салон – большой, комфортный, с хорошим электронным экраном – по последним трендам. Китайские производители, конечно, молодцы. Они не упускают любую возможность соответствовать мировым автомобильным тенденциям. Также очень приятно удивила цена автомобиля и то, что на Exeed уже ездят многие известные иркутяне, и они довольны своим выбором. Думаю, этот бренд – достойное предложение в новой реальности.



Александр Исайченко, руководитель ДЦ Chery Кузьмиха и Exeed Центр Кузьмиха

«В ЭТОЙ МАШИНЕ ЕСТЬ ВСЁ»

Премиальный бренд Exeed уже нашёл в Иркутске своих преданных поклонников. Так, свой выбор в его пользу сделала известная иркутская актриса Татьяна Скороходова. Она эксплуатирует автомобиль Exeed TXL с ноября прошлого года и говорит, что за это время ни разу не пожалела о своём решении.



– Я выбрала Exeed за внешний вид и удобные кресла, которые могут автоматически менять своё положение, но и технические характеристики у этой машины отличные, – рассказала Татьяна нашему изданию. – Мне нравится, как она входит в повороты, как идёт на обгон, причём электронная система

предупреждает, если я слишком близко проезжаю рядом с другим авто. У Exeed очень удобная функция обзора на 360 градусов, это здорово облегчает парковку. В салоне – прекрасные динамики, а для меня важен качественный звук. И ещё я в восторге от того, что если ты «потерял» свою машину на большой парковке, то она «чувствует» ключ от зажигания в твоём кармане и включает подсветку букв «Exeed» на капоте, плюс издаёт приятный звуковой сигнал. То есть в этой машине есть все модные фишки, как в очень дорогих авто, но при этом цена гораздо приятнее.

И ещё, по словам Татьяны, с того момента, как она приобрела Exeed, она стала больше ездить на дальние расстояния.

– Раньше мне было тяжело доехать даже до Малого моря, а сейчас я совсем не устаю, настолько комфортная эта машина, и ещё меня удивляет её экономичность – при спокойной ско-

рости расход топлива на трассе всего 7-7,5 литра на 100 километров.

«ПОРА СЕРЬЁЗНО ОТНОСИТЬСЯ К КИТАЙСКИМ АВТО»

Ещё один гость презентации – шоумен Денис Гук – признался, что внимательно присматривается к Exeed как к новому семейному автомобилю:



– Я думаю, уже пора серьёзно относиться к китайскому автопрому, особенно к его флагманскому сектору, который в Иркутске представлен брендом Exeed. Мне, в частности, очень нравится, что производитель даёт на автомобиль большую гарантию – до семи лет. Кроме этого, обслуживание китайских автомобилей в нашем регионе становится всё более доступным, нет проблем с комплектующими деталями и запасными частями. И очень важный плюс, я считаю, заключается в том, что своими высокими технологиями китайские производители доказали, что их автомобили соответствуют мировым стандартам, и уровень, на котором они находятся, год от года становится ещё выше.

ПРАЗДНИК С ПРИЯТНЫМИ СЮРПРИЗАМИ

Гости также отметили высокий уровень самой презентации, её масштаб и свободный непринуждённый формат. Открытие автосалона, по мнению многих из тех, кто пришёл на презентацию, свидетельствует о том, что «жизнь в Иркутске продолжается, бизнес развивается, а люди соскучились по атмосфере праздника».

Праздник, действительно получился не менее роскошным, чем автомобили Exeed. Световое оформление в стиле «нео-космос», музыкальное сопровождение, отличный фуршет, изюминку которому придавала модная молекулярная кухня, брендовые напитки – организаторам в полной мере удалось воплотить в презентации идею новой реальности и изменившегося мира.

Было также много приятных сюрпризов: хозяева праздника сделали каждому гостю презентации «стимулирующий» подарок – купон, дающий право на скидку 100 тысяч рублей при покупке любого автомобиля Exeed, провели розыгрыш золотых и серебряных слитков, а также организовали выступление московской группы «Мохито».

Разумное сочетание роскоши и стоимости

Почти половина иркутян – 45% – готова пересесть на китайские автомобили. Такие данные приводит сайт Дром.ру по результатам своего опроса. В связи с уходом с нашего рынка некоторых европейских брендов и беспрецедентным ростом цен, многие водители, планирующие приобрести новую машину, начали смотреть в сторону китайского автопрома. Известный иркутский юрист, генеральный директор юридического бюро «ВС Консалт» Алексей Черкашин, с которым мы встретились в новом автосалоне Exeed, тоже рассматривает вариант такой покупки. «У меня нет проблемы с выбором в плане – «китаец» или не «китаец». У меня дилемма – какой «китаец»?», – говорит Алексей. С Газетой Дело он поделился размышлениями о том, насколько важен статусный автомобиль, о силе стереотипов и разумном потреблении.

ВАЖЕН НЕ БРЕНД, А ФУНКЦИОНАЛ

Алексей, что для вас значит автомобиль?
– Лично для меня – это реально средство передвижения. Я не испытываю тяги к автомобилям как к некоему предмету обожания в логике того, что пусть у меня ничего не будет, но машина должна быть самая дорогая, какая только доступна. Машина – это такой разумный способ выкроить себе немного времени в сутках.

Если для вас не столь важен бренд, то по каким параметрам вы в первую очередь вы-

бираете машину?

– Мне не важен бренд, мне важны функции. Надёжность автомобиля и его электронное оснащение. Я люблю, чтобы в машине всё было удобно и доступно – от приборной панели и мультимедиа вплоть до подстаканников.

Считается, что для успешных людей статус автомобиля, на котором вы приезжаете к клиентам из крупного бизнеса. Это некий миф или действительно так?

– Да, в моей работе крайне важно внешнее впечатление, так как у людей сильны стереотипы. Я



Алексей Черкашин, генеральный директор юридического бюро «ВС Консалт»

Фото А.Федорова

всегда своим сотрудникам и студентам говорю, что они, конечно, могут выглядеть как угодно, но при этом предлагаю им представить себя на месте клиента, заказчика. Это так же, как с врачом – если вы приходите в больницу на операцию и вас встречает врач, который выглядит очень своеобразно, вряд ли вы будете на себе проверять, действительно ли он классный хирург. Вы хотите видеть врача в привычном облике, в белом халате, потому что у вас в голове сложился устойчивый стереотип, каким должен быть доктор.

В нашей среде то же самое, поэтому сначала я сделал выбор в пользу немецкого автомобиля.

Но что-то заставило вас думать по-другому?

– Я люблю много путешествовать, далеко и зачастую в труднодоступные места, а «немцы» стали меня подводить. Я мог в одну сторону уехать, а вернуться назад не мог, потому что у этих машин есть такое свойство – если в них ломается даже что-то незначительное, они останавливаются вообще. Я стал присматриваться к японским брендам, которые в этом смысле не такие «привередливые», но с ними в последнее время возникли проблемы, связанные с дефицитом и нереально завышенной стоимостью. По сути, мы вернулись в ситуацию начала 2000-х годов, когда новая машина стоила дороже новой квартиры: сейчас за те деньги, что стоит Land Cruiser, можно купить машину попроще и квартиру.

При этом рост цен, который произошёл на китайские автомобили, не такой кардинальный, как на японские, которые подорожали в два раза.

«МУКИ» БОГАТОГО ВЫБОРА

Поэтому вы стали рассматривать вариант покупки китайского автомобиля премиум-класса Exeed?

– На самом деле, у нас в семье уже есть китайский автомобиль. Мы решили остановить свой взор на китайском автопроме, когда пришло время поменять машину жене. Приобрели Chery Tiggo 7 Pro. Новый автомобиль в прекрасной комплектации обошёлся нам в конце прошлого года меньше двух миллионов рублей.

Первые два месяца я ездил на нём сам и всё ждал, что сейчас в машине начнёт что-то скрипеть, стучать, будут какие-то другие проблемы, потому что с любимыми новыми авто всякое быва-

ет. Но этого и не случилось – ничего не сломалось, не закрипело, не отвалилось. Машина мне очень понравилась.

Что говорили друзья?

– Все вокруг считали, что я наверняка намучаюсь с китайской машиной. Но я вспомнил время, когда то же самое говорили про автоматические коробки передач, а когда-то не очень лестно отзывались даже о японских авто. Однако время прошло, и сейчас японские машины – это эталон надёжности и качества. Я думаю, что с машинами из Китая, который запускает космические ракеты, будет аналогичная ситуация. Сейчас они завоёвывают авторынок, и этим надо пользоваться.

У меня нет проблемы с выбором в плане – «китаец» или не «китаец». У меня дилемма – какой «китаец»? Потому что у брендов Chery и Exeed большой модельный ряд и очень много вариантов выбора. Кроме этого, для меня также имеет значение лояльность дилера. Я предпочитаю выбрать что-то одно и потом уже ничего не менять. Кстати, автосалон предоставил мне возможность двухдневного тест-драйва на Exeed VX.

МАШИНА ДЛЯ ВЗРОСЛЫХ И ДЕТЕЙ

И какие впечатления оставила у вас флагманская модель в линейке премиальных кроссоверов?

– В целом, это хороший большой автомобиль, достаточно динамичный по скоростным характеристикам. Я ожидал, что он будет немножко «тормозной», как любая большая машина, и быстро его не разгонишь. Но это оказалось не так. Exeed VX – «бодрый» автомобиль, оперативно реагирует на все решения водителя, несмотря на размеры кузова (почти 5 м в длину) и на то, что под капотом у него не 400 «лошадей», а 249.

Если говорить об удобстве, то у Exeed VX прекрасная базовая комплектация: светодиодная оптика, панорамная крыша с люком, трёхзонный климат-контроль, подогрев сидений, боковых стёкол, кожаная отделка, запуск кнопкой, есть беспроводная зарядка и 4 USB-разъёма и много других умных опций.

И кстати, машина очень понравилась моим детям, в первую очередь, тем, что у неё три ряда



Фото из архива компании

кресел, а это – личное пространство для каждого ребёнка.

Гарантия, сервис – насколько для вас значимы?

– Как юрист, я всегда вчитываюсь в документы и понимаю, что гарантия семь лет даётся не на всё, а, к примеру, на сквозную коррозию кузова. Возможно, это не очень актуально в нашем климате, но при этом другие производители не дают такой гарантии. Почему? Возможно, у них хуже качество металла, либо они не считают это нужным.

И, конечно, мне важен момент не только качественного, но и оперативного сервисного обслуживания: если нужны какие-то детали, запчасти, чтобы в сервисе не говорили о сложной логистике поставок и ожидании полтора-два месяца.

И вас уже не смущает то, что вы приедете к клиенту на китайской машине?

– Репутацию за 10 лет я уже заработал, так что могу приехать на встречу с клиентом на чём угодно (смеётся). Но я придерживаюсь позиции, что современный руководитель должен ориентироваться на актуальный сейчас тренд разумного потребления. Мир изменился, всё больше людей, в том числе, в бизнес-среде приходят к пониманию, что нет смысла покупать автомобиль, который стоит как две квартиры. Мне кажется, в этой логике выбор в пользу китайских авто, у которых адекватное сочетание роскоши

и стоимости, очевиден. Пять миллионов рублей – это нормальная цена за новый автомобиль премиум-класса.

Наталья Горбань

КСТАТИ

- По информации дилерского центра Chery Кузьмиха, в ближайшее время в Красноярске будет открыт большой оптовый склад запчастей для автомобилей Chery и Exeed. Это будет вторая после Москвы крупнейшая логистическая база китайского производителя в России. В течение двух дней необходимые запчасти, узлы, редкие детали будут поступать в Иркутск, плюс здесь есть свои склады ДЦ Chery Кузьмиха и Exeed Кузьмиха.

- В каждом сегменте кроссоверов и внедорожников у Chery и Exeed в Иркутске есть предложения, более того, все автомобили имеются в наличии, причём с выбором цвета, салона, комплектации.

- Приобрести автомобили можно в кредит по программе Chery Finance, в которой участвуют несколько банков-партнёров. На все модели сейчас действует 12-месячная беспроцентная рассрочка с банком-партнёром Совкомбанк. Юридические лица могут приобретать машину в лизинг.

Инвестируем с «Фридом Финанс»: коротко о важном

С конца февраля геополитика активно вмешивается в жизнь мировой экономики. К этому примешиваются и некоторые локальные решения, которые подчас неверно истолковываются, создавая ненужный информационный шум. Например, недавно инвесторов взволновало так называемое закрытие доступа российских клиентов к американской бирже Nasdaq. О том, что на самом деле происходит в инвестиционной сфере, рассказал Вадим Остапенко, территориальный директор ИК «Фридом Финанс» в Иркутске.

Отразились ли изменения последних двух месяцев на клиентах «Фридом Финанс», и как им ориентироваться в текущем новостном потоке?

– С конца февраля в мировой экономике, включая рынки капитала, произошло множество событий. К наиболее значимым изменениям для российских инвесторов следует отнести ограничения в отношении крупных российских банков и компаний, изменение таких макроэкономических показателей, как ключевая ставка и темпы роста цен, а также коррекцию фондовых рынков.

К этому примешиваются и некоторые локальные решения, которые подчас неверно истолковываются рядом СМИ и участниками рынка, создавая ненужный информационный шум. Например, буквально недавно мы получили множество вопросов о так называемом закрытии доступа российских клиентов к американской бирже Nasdaq. На деле же Nasdaq не ограничивала доступ к торгам для россиян, в том числе для клиентов «Фридом Финанс», а речь шла о прекращении работы отдельных европейских банков в России с конца апреля.

В этом контексте мы хотим заверить, что наш бизнес сохраняет устойчивость: мы совершаем торговые операции с ценными бумагами

в полном объеме, отслеживаем все происходящие изменения и по-прежнему предлагаем доступ к акциям иностранных компаний. Это стало возможным именно благодаря изначальной ориентации нашей компании на международные рынки и тщательной проработке механизмов, позволяющих вести бесперебойную деятельность. Таким образом, накопленный опыт теперь работает на нас и на наших клиентов.

Бренд «Фридом Финанс» – это не только брокерский бизнес, но и банковские услуги. Что изменят введенные в апреле требования Банка России к правилам доверительного управления паевыми инвестиционными фондами (ПИФами) для неквалифицированных инвесторов и требования к продаже инвестиционных продуктов банками?

– Да, действительно, сформировав надежный брокерский бизнес, мы начали расширять наши горизонты, в частности, развивать банковское дело. Что до нововведений Банка России, для нас это рабочий момент, который мы учитываем точно так же, как и множество других факторов. Так, требования регулятора к правилам доверительного управления ПИФаами нацелены на большую информированность инвестора, рассматривающего фонды как инструмент инвестирования, и большую



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

Фото А. Федорова

гибкость управляющей компании в определении правил, касающихся каждого конкретного фонда. Кроме того, нововведение позволит пайщикам использовать для расчетов не только деньги, но и ценные бумаги. Эти вопросы находятся в ведении

компании, управляющей нашими фондами, которая имеет соответствующую лицензию и обладает всеми необходимыми компетенциями.

Второй вопрос, связанный с требованием финансового регулятора относительно информирования бан-

ками клиентов о рисках, сопряженных с инвестиционными продуктами, в штатном режиме решается на уровне банка «Фридом Финанс».

Таким образом, все звенья нашей инфраструктуры исправны и находятся в действии, и мы своевременно информируем об этом своих клиентов.

Что вы можете посоветовать инвесторам в текущей ситуации?

– Полагаться только на проверенные источники информации и надежную аналитику. Это особенно важно в условиях нестабильности, подогреваемой тиражированием непроверенных фактов.

Если вы считаете, что вам необходимы профессиональные опыт и поддержка, вы всегда можете обратиться к нашим специалистам, воспользовавшись тарифом «Консультационный». Это позволит вам обсуждать с персональным менеджером не только вопросы, связанные с формированием портфеля и его управлением, но также тенденции и новости фондовых рынков.

Адрес филиала «Фридом Финанс» в Иркутске: ул. Киевская, д. 2. (вход с ул. Карла Маркса).
Тел.: +7 (3952) 79-99-02 доб. 57800.
Email: irkutsk@ffin.ru



Холодная голова и трезвый расчет

Эксперты ПСБ Private Banking – о секретах успешного инвестирования

В период турбулентности важно сохранять спокойствие и холодную голову, убеждены директор ПСБ в Иркутске Александр Логунов и руководитель направления Private Banking в регионе Анна Лапенко. Как ведут себя клиенты в сегменте Private Banking? Почему умеренный консерватизм оказался оправданной стратегией? Какие инструменты помогают не только сохранять, но и приумножать капитал в периоды волатильности? Об этом – в нашем интервью.



Александр Логунов, директор ПСБ в Иркутске, Анна Лапенко, руководитель направления Private Banking

Фото А.Федорова

СИТУАЦИЯ ВЫРОВНЯЛАСЬ

Последние месяцы стали испытанием для инвесторов. Как ведут себя клиенты Private Banking? Какие у них настроения?

Александр: Если и было беспокойство, то только в первые недели, когда Центробанк резко повысил ключевую ставку. Сейчас ситуация выровнялась.

Анна: Во время волатильности на рынках состоятельные клиенты предпочитают консервативный подход к сохранению сбережений. Они ответственно подходят к управлению семейным капиталом и тщательно подбирают инструменты.

Что выбирали в этот раз?

Анна: В марте, после введения высокодоходных депозитов, многие клиенты Private Banking разместили свои средства на них.

ОТ ДЕПОЗИТОВ К ПИФАМ

Помимо вкладов, какие сегодня есть варианты инвестирования у ваших клиентов?

Александр: В первую очередь – золото. Многие клиенты рассматривают его и как защитный актив, и как хорошую альтернативу валюте. Введение ограничений ЦБ на операции с валютой сильно подстегнули спрос на золото. Отмена НДС на золотые слитки стала хорошей антикризисной мерой для финансового рынка. Кроме того, 14 марта был принят закон, разрешающий уполномоченным банкам продавать гражданам золотые слитки за валюту.

Анна: Сегодня мы предлагаем нашим клиентам приобрести инвестиционные монеты «Георгий Победоносец». Они обладают высокой ликвидностью: их легко купить и продать как на территории России, так и за рубежом. Другим вариантом вложения своего капитала является покупка золотых слитков весом от 1 кг.

Ключевая ставка уже снижает-

Мы понимаем, что клиентам нужен не отдельный продукт, а комплексное решение, поэтому активно развиваем экосистему управления частным капиталом

ся, ставки депозитов – тоже. А вклады, открытые под высокий процент, скоро истекут. Что делать клиентам дальше?

Анна: При снижении ключевой ставки снижаются ставки по вкладам, но растет стоимость облигаций. Инвестируя в облигационные ПИФы от УК «Промсвязь», наши клиенты не только участвуют в таком росте, но и получают одно из лучших управлений на рынке. Облигационные ПИФы дают возможность заработать в течение полутора-двух лет порядка 15-17% годовых. Широкая линейка фондов постоянно дополняется, чтобы даже самый консервативный клиент смог инвестировать не в один, а в несколько фондов, подходящих его риск-профилю. Например, наш новый ПИФ «Финансовая подушка», который

подходит даже для краткосрочных вложений и особенно интересен для юридических лиц, поскольку его ожидаемая доходность превышает ставку по накопительным и депозитным счетам, при этом сохраняя надежность и стабильность.

А как быть тем, кто инвестировал в акции? Такие инвесторы оказались в достаточно непростой ситуации.

Александр: Наши VIP-клиенты всегда были консервативны, предпочитали акциям депозиты. Мы в очередной раз убеждаемся: умеренный консерватизм – проверенная стратегия. А рынок акций рано или поздно отрастет, это вопрос времени.

ЭКОСИСТЕМА ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ

Расскажите о ваших клиентах. В каких отраслях они заняты? Каков их средний возраст? Есть ли молодежь или в основном это «старые капиталы»?

Александр: Средний возраст – от 45 до 55 лет, хотя есть и 35- и 70-летние. Преимущественно мужчины, но есть и женщины, которые, кстати, более активно инвестируют в рискованные инструменты.

Анна: Наша задача – увеличить капитал

клиентов, делая это обдуманно и ответственно, не подвергая их дополнительным рискам. Доверие, с которым клиенты к нам относятся, – это главная наша ценность. Мы понимаем, что клиентам нужен не отдельный продукт, а комплексное решение, поэтому активно развиваем экосистему управления частным капиталом.

Что включает эта экосистема?

Анна: Банковское сопровождение, брокерское обслуживание, доверительное управление, страховые решения, вложения в недвижимость, драгоценные металлы, продукты Lifestyle.

Какие продукты ПСБ предлагает клиентам, которые пока не готовы к активному инвестированию?

Анна: Среди новых и популярных предложений – пакет услуг «Атмосфера» с сервисом «Семейный доступ» на основе премиальной банковской карты. Впервые все члены семьи, включая детей, и доверенные лица получают такой же набор привилегий, как и владелец капитала.

В основе пакета – премиальные карты «Мир-Премиальная» в необычном металлическом исполнении. В пакете услуг – специальная линейка вкладов, льготные тарифы для переводов, индивидуальный курс обмена валюты, VIP-кредитование и VIP-ипотека, консерж-сервис. К услугам – лучшие специалисты наших партнеров – консалтинговых и юридических компаний. Кроме этого, клиенты уже оценили наши программы долгосрочного страхования жизни и здоровья.

Специальная линейка вкладов – это более высокие проценты?

Анна: Не только. Сегодня клиентам важно иметь большую гибкость в распоряжении вкладами. С учетом этого запроса мы улучшаем условия по всей линейке депозитов и предлагаем промо-вклады при размещении новых средств. Клиенты могут разместить свои накопления с привлекательной доходностью и комфортным сроком. При этом клиент сам выбирает для себя необходимые опции счета: пригодно-расходный, с пополнением либо без опций, но с максимальной доходностью.

Что для вас особенно важно в работе с ВИП-клиентами?

Анна: В Private Banking важно выходить за пределы финансовых и юридических вопросов, сопровождать клиента в течение всего его жизненного пути в банке, развивать человеческие отношения.

Александр: Клиенты ценят надежность, стабильность, конфиденциальность. И доверие здесь – ключевое.

РАЗНЫЕ ИНСТРУМЕНТЫ

В чем, на ваш взгляд, залог успешного инвестирования?

Александр: Отсутствие суеты и трезвый расчет. Необходимо даже при сильно волатильных рынках уметь сохранять спокойствие и холодную голову.

Анна: Свести к минимуму возможные риски поможет грамотное распределение активов и соблюдение принципа диверсификации. Выстраивая свой портфель, необходимо задействовать разные инструменты – активы с неоднородным уровнем риска и потенциальной доходностью.

Что бы вы посоветовали инвесторам?

Александр: Внимательно отслеживать ситуацию и быть готовым к переориентации линии инвестирования. Важно проявлять должную осмотрительность во всех вопросах: и жизненных, и рабочих, и финансовых.

«Ждать нет смысла – надо строить»

Дмитрий Кузнецов, Meta_Estate, – о загородном рынке в новой реальности

Мобилизоваться и работать в усиленном режиме – такова антикризисная стратегия Meta_Estate. Девелопер продолжает строительство и благоустройство поселка Патроны Парк на Байкальском тракте и работает над новым проектом – в деревне Бурдаковка. «Это уже четвертый проект, который мы начинаем в кризис, – говорит руководитель Meta_Estate Дмитрий Кузнецов. – Надо делать – ждать смысла не вижу». О новой реальности, росте цен и опасениях заказчиков – в нашем интервью.

«СЕЗОН СОСТОИТСЯ»

Дмитрий, уже два месяца мы все живем в новой реальности. Как чувствует себя ваш проект Патроны Парк? Есть ли какая-то специфика на загородном рынке?

– Особого спроса, ажиотажа, как на рынке городской недвижимости, у нас не было. И это понятно: загород – всегда долгая продажа. Не как в городской новостройке: принёс деньги – получил свой объект. Здесь мы сначала заключаем договор, потом проектируем, согласовываем, строим дом...

Сейчас у нас идет стройка: весь год распродан, мы полностью загружены работой на строительный сезон 2022-го. В планах около 50 объектов: дома, гаражи, бани. Продажи ведем на следующий год – и это, конечно, сложнее. Так далеко заглядывать сейчас мало кто готов.

Большие объемы запланированы на 2023-й?

– Нет, всего 20 домов, это финальные продажи. К концу года Патроны Парк должен преобразиться. Мы планируем благоустроить парк площадью 1,5 Га, озеленить центральную улицу, а ещё много работ будет по благоустройству участков заказчиков. Поселок и сейчас хорошо выглядит, а будет – отлично. Я ни секунды не сомневаюсь, что, как только ситуация выправится и люди начнут думать о будущем, наш продукт мгновенно закончится – раскупят всё.

В текущих условиях нам было важнее, как чувствуют себя заказчики, которые планируют строить в Патроны Парке в этом году.

Какие трудности здесь есть?

– Многие беспокоились, что в связи с ростом стоимости материалов цена недвижимости значительно вырастет. Но мы на большинство объектов успели закупить основное: кирпич, арматуру, инертные материалы – до кризиса; успокоили заказчиков. Для тех, с кем у нас уже заключены договоры и определены цены, мало что изменится.

А для остальных?

– Когда цены начали разгоняться, мы думали, что придется перейти на другую схему работы – не с фиксированной ценой за объект, а со



Дмитрий Кузнецов, руководитель Meta_Estate

Фото А.Федорова

сметой, которая может пересматриваться в зависимости от того, как меняется стоимость материалов, от факта закупок. В этом случае доля неопределенности сохранилась бы, но сам процесс остался бы максимально прозрачным для заказчиков. Однако такие меры не понадобились: ситуация начала выравниваться. Так что сезон состоится.

Но рост цен все-таки был? Что подорожало?

– Изменилась – на 6% – цена подрядных работ. Есть удорожание и по материалам – на 10-15%. Но мы пользуемся преимущественно российской продукцией. Из импортного – только комплектующие к светопрозрачным конструкциям, они подорожали сильно. Наши партнёры ищут альтернативы: переходим на российских производителей, сохраняя при этом и качество, и эстетику.

«ИЗМЕНИЛИ ПЛАНЫ ВОВРЕМЯ»

Насколько ваш проект зависит от процентных ставок по кредитам?

– Мы от кредитов не зависим и не зависели никогда, поэтому рост ставок на Патроны Парке не отразился. Во всяком случае, прямого влияния нет.

А косвенное? Многие ведь, чтобы купить новую недвижимость, продают старую. Вторичный рынок сегодня стоит – из-за больших ставок по ипотеке.

– Это правда. У нас есть заказчик, который не может продать квартиру и рассчитаться с нами вовремя. Ждем, ничего страшного.

Что обеспечивает такую устойчивость компании?

– В первую очередь, продукт – специфический, индивидуальный – и то, что мы вовремя скорректировали свои

планы. Строительство Патроны Парка должно было завершиться в 2022 году. Но из-за роста цен скорость продаж снизилась, стала более размеренной.

Мы решили не торопиться и спокойно закончить строительство в 2023-м. А в этом году вложиться в красоту поселка, в благоустройство и озеленение, чтобы последним покупателям было очевидно, что они приобретают, как будет выглядеть итоговый продукт.

Сколько этот итоговый продукт будет стоить?

– Цену последних объектов сейчас спрогнозировать и точно зафиксировать в договоре сложно. Скорее всего, мы перейдем на нефиксированную стоимость по этим объектам: сначала будем проектировать, потом считать полноценную смету по проекту и уже на ее основании определять итоговую цену.

«НЕТ СМЫСЛА ЖДАТЬ»

В предыдущем интервью Газете Дело вы говорили о новом проекте – поселке премиум-класса на Байкальском тракте, в деревне Бурдаковка. Поставите планы на паузу или будете делать?

– Уже делаем! Во время кризиса есть два пути: либо замереть, либо мобилизоваться и работать в усиленном режиме. Мы выбрали второе.

Работа идет полным ходом: разрабатываем концепцию, в мае будет презентация. Новый поселок станет уже четвертым проектом, который мы начинаем в кризис. И это ни разу нам не помешало. Проект в Бурдаковке длинный – рассчитан на пять лет минимум – и за это время все еще несколько раз поменяется. Мы к этому готовы: наши проекты всегда достаточно гибкие, мы можем подстроиться под ситуацию.

Спрос на загородную жизнь, на собственные дома, в связи со всеми происходящими в последние годы событиями, должен, на мой взгляд, только увеличиться. Поэтому будем строить – ждать никакого смысла не вижу.

На уровне государства в очередной раз звучит тема сельской ипотеки и других способов стимулирования строительства индивидуальных домов. Это вселяет дополнительную уверенность?

– Мы все это время жили без массовой ипотеки – и справились. Но на будущее, конечно, хотелось бы, чтобы ипотека была. Мы хотим делать продукт более глубокой проработки, детализации. Когда дом – это не только коробка, но и отделка, инженерия, благоустройство, озеленение. В этом случае он практически удваивается в цене.

Но представьте, насколько круто купить совершенно новый дом с современной архитектурой, великолепным дизайном, бескомпромиссным качеством отделки и инженерных систем! Когда вам не придется закупать бытовую технику и устанавливать встроенную мебель. Когда вы не видите строительной грязи вокруг своего дома, вместо этого – стильный ландшафтный дизайн с автополивом и роботом для стрижки газона. И главное – ландшафт, экстерьер и интерьер сделаны в единой концепции, плавно перетекают друг в друга и созвучны во всем поселке.

Реализовать такой продукт без ипотеки быстро просто невозможно. За свои деньги человек будет строить дом очень долго: первый год уйдет на коробку, второй на отделку, третий – на благоустройство. Если же мы хотим все это сделать за один год, комплексно, то нам, конечно, очень нужна финансовая поддержка.

СПРАВКА

Поселок «Патроны Парк» располагается на 19 км Байкальского тракта. Дорога до города занимает не более 15 минут. Дома в поселке служат естественным продолжением окружающей природной среды. Философия поселка-парка удовлетворяет главные современные потребности человека в функциональности и комфорте, красоте и эмоциональности, заботе о природе. Проектом предусмотрен полный комплекс городской инфраструктуры: централизованная канализация, водопровод, электрические сети.



(3952) 62-01-01. patronipark.ru
г. Иркутск, ул. Ширямова, 32, 3 этаж, оф. 7

ПАТРОНЫ ПАРК

140 м² 160 м²

Байкальский тракт, 19 км

ГОТОВЫЕ ДОМА

62-01-01
www.patronipark.ru

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

Более 300 партнеров присоединились к партнерской программе Сбера в Байкальском регионе

Число официальных партнеров Сбера в регионах присутствия Байкальского банка в 2022 году превысило 300. К программе присоединяются и новые участники, желающие расширить перечень предоставляемых клиентам услуг за счет предложения продуктов и сервисов Сбера.



Александр Абрамкин, председатель Байкальского банка ПАО Сбербанк:

«В Сбербанке успешно действует партнерская программа по продвижению банковских сервисов и продуктов для малого бизнеса. Наши партнеры – это регистраторы бизнеса, бухгалтеры, юристы, бизнес-консультанты и региональные институты поддержки предпринимательства. По сути, они выступают в роли мини-офисов банка, первыми выявляя потребности своих клиентов в банковских услугах и направляя их к нам».

Цыбжит Шойдокова, индивидуальный предприниматель, официальный партнер Сбера с 2022 года:

«Решив открыть свое дело, я обратилась в Сбер для подключения к партнерской программе. Плюсы участия для меня – это и удобный личный кабинет, и полноценная база знаний по всем продуктам, и быстрая техподдержка, а самое важное – персональный менеджер, активно помогающий мне развивать партнерство с банком. Преимущество для моих клиентов в том, что они могут зарегистрировать свое дело и оформить самые востребованные продукты для бизнеса в моем офисе, без визита в банк».

Участники партнерской программы предлагают своим клиентам (индивидуальным предпринимателям и юридическим лицам) почти 20 сервисов и продуктов банка (открытие счета, прием оплат по картам, зарплатный проект, банковская гарантия и т.д.).

Подайте заявку на подключение к партнерской программе Сбера на сайте Сбербанка по ссылке, и с вами свяжется менеджер программы.



Международная деятельность как элемент стратегии развития ИрГАУ

Иркутский государственный аграрный университет им. А.А. Ежевского осуществляет приём иностранных граждан на все уровни образования: от среднего профессионального и высшего до аспирантуры и курсов повышения квалификации.



В рамках стратегии развития Иркутский ГАУ ведет широкую международную деятельность, направленную не только на повышение эффективности и качества учебной и научной работы, но и на формирование взаимодействия с зарубежными университетами и научными учреждениями. На сегодняшний день в вузе имеется порядка 70 партнерских соглашений с организациями 17 стран мира. Реализуется около 20 программ двойного дипломирования с университетами Китая, Монголии и СНГ, проводятся летние/зимние международные школы со студентами Германии, Польши, Китая, Монголии, Испании, Чехии и других стран. В 2022 г. Иркутский ГАУ вошел в консорциум «Российско-Африканский сетевой университет» Минобрнауки России.

Университет ведет активную международную деятельность. Так, с 2019 года ИрГАУ участвовал в 3 проектах Европейской Комиссии

ERASMUS+, выиграл 5 грантов Германской службы академических обменов: на проведение трех летних школ по программе «GoEast» по лесному делу, биологии и экологии; грант на учебно-ознакомительную поездку студентов вуза в аграрные университеты и НИИ Германии; индивидуальные гранты на выполнение научных исследований, а также грант программы Фулбрайта (США). В Университете ежегодно открываются учебные классы ведущих иностранных компаний, например, только в 2021 г. свои фирменные лаборатории открыли такие фирмы, как: WOLF (Германия), MTЗ (Беларусь), NEW HOLLAND (США) и др.

Иркутский ГАУ популярен у молодежи и специалистов среднего звена, работающих в аграрном секторе азиатских стран и получающих высшее образование по заочной форме. Обширная область применения полученных специальностей, невысокая стоимость обучения, комфортный кампус в пригородной зоне, прохождение оплачиваемых практик в опытных хозяйствах университета, а также возможность получать образование на бюджетной основе положительно влияют на выбор иностранных студентов и их родителей.

«Важно не только профессиональное образование, но и условия, в которых ребята его получают. Одно из серьезных наших преимуществ – студенты живут в поселке кампусного типа. В университете культ спорта – имеются спортзалы, футбольное поле, лыжная база, проводятся различные спортивные мероприятия, ребята успешно выступают на соревнованиях. Кроме того, мы тщательно следим за качеством питания и проживания наших студентов. Безопасность и устроенный быт – составляющие, которые нельзя недооценивать», – отмечает ректор Иркутского ГАУ Николай Дмитриев.

Цены в магазинах начали снижаться – Ярослав Шиллер, «Слата», «ХлебСоль»

В апреле ситуация на рынке продуктового ритейла стабилизировалась, считает исполнительный директор ТС «Слата» и ТС «ХлебСоль» Ярослав Шиллер. Ажиотажный спрос на продукты утих и вернулся на уровень до 24 февраля, доля промо постепенно увеличивается, дефицита товаров нет и не предвидится. И самое главное – поставщики прекратили существенный рост цен.



Мы собираем аналитику, исследования и в целом видим, что доля производств, как и наших производителей, около 93%, в том числе с импортной составляющей. Доля прямого импорта – в пределах 7%, это, к примеру, алкоголь или товары, которые сеть покупает по контрактам внешнеэкономической деятельности из Китая, Узбекистана, Казахстана и других стран.

Для нас есть иной вызов, в связи с которым мы обязаны прорабатывать альтернативные поставки. Это связано с логистическими проблемами, которые есть или могут сложиться к концу второго квартала из-за разрывов цепочек поставок, дефицита контейнеров, ограничения или перекрытия пропускной способности на границе.

Спрос стабилизировался

– Спрос на сахар, крупы, макароны, масло растительное стабилизировался. Покупатели запаслись этими товарами. Есть небольшой процент падения товара в штуках, но это ожидаемо для нас. Наличие в сетях обеспечено, дефицита не прогнозируется. Изменения покупательского спроса или поведения мы не наблюдаем. Покупатель стал более чувствителен к предложениям по акциям, покупки стали более рациональными. Мы видим снижение продаж по отдельным брендам, так как они существенно подняли цены на свой товар.

Распродажи

– В мае запустили распродажу нон-фуд (непродуктового) ассортимента – это паллетная выкладка с техникой, товарами для туризма и посудой по старым ценам. Продолжается в супермаркетах и распродажа товаров с паллет. Представлены товары из всех категорий по фиксированному ценам, а это январские-февральские цены.

Тренды

– Самое главное – это сокращение количества запросов от поставщиков на повышение цен и появление заявлений, пока еще единичных, о снижении. Одна из крупных федеральных компаний, которая ранее заявила о повышении до 60-70% по ряду позиций, на текущий момент практически отозвала повышение. Таким образом, наш покупатель оказался в выигрыше, так как мы ранее не приняли заявленное повышение, продавали остатки и не закупили товар по повышенным ценам в марте, большую долю товаров мы продавали в промо.

Дефицита нет

– О какой-либо существенной угрозе и дефиците какого-то товара говорить не стоит.

Проект «Хрустального парка» вышел в финал конкурса Urban Awards 2022

Как сообщили организаторы, в конце марта завершился этап онлайн-голосования в рамках престижной 14-й Федеральной премии Urban Awards. Жюри оценивало более 170 проектов.

По итогам голосования был сформирован шорт-лист полуфиналистов, допущенных к участию в следующем этапе. Список утвержден независимым консультантом премии – компанией PwC.

В апреле определился список и финалистов по основным номинациям. Проект девелоперской группы «Хрустальный», недавно введенный в эксплуатацию квартал «Французский» микрорайона «Хрустальный парк», вышел в финал в номинации «Лучший малоэтажный комплекс России».

«Строительная отрасль в 2022 году столкнулась с серьезным вызовом, когда не действуют прежние правила игры и нужно экстренно искать новые решения. Многие оказались как будто в зазеркалье или мире, где все наоборот. Поэтому проведение премии сейчас крайне актуально. В создавшихся условиях важно, чтобы строящиеся

жилье не потеряло в качестве. И, как показала наша экспертиза, несмотря на сложности, объекты строятся и сдаются в срок, а застройщики совершенствуют свой продукт для покупателя. В шорт-лист попали очень достойные проекты», – комментирует генеральный директор премии Urban Awards Ольга Хасанова.

В 2022 году в Urban Awards принимают участие около 100 застройщиков из более чем 30 регионов России. Некоторые из них уже не первый раз борются за знак качества премии, однако есть и дебютанты.

Победители будут определены жюри 3 июня в Сочи в рамках Форума недвижимости «Движение».

Отметим, в начале года «Хрустальный парк» стал победителем другой престижной всероссийской премии в номинации «Лучший жилой комплекс-новостройка РФ: малоэтажные дома».



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

Росприроднадзор выдал положительное заключение по газификации установки ИНК в Усть-Куте

Межрегиональное Управление Росприроднадзора по Иркутской области и Байкальской природной территории выдало положительное заключение государственной экологической экспертизы по объекту «Усть-Кутская газификационная установка. Этап №2» (является объектом Усть-Кутского газоперерабатывающего завода).



Усть-Кутский газоперерабатывающий завод является частью масштабного газового проекта ИНК. Объект включает в себя газификационную установку и комплекс приема, хранения и отгрузки сжиженных углеводородных газов и стабильного газового конденсата.

Газификационная установка (ГФУ) предназначена для разделения широкой фракции углеводородов на пропан, бутан, этан и стабильный газовый конденсат. Этан будет поступать в печи пиролиза Иркутского завода полимеров, где будет преобразован в этилен с использованием катализаторов.

Экспертной комиссией государственной экологической экспертизы установлено соответствие документации экологическим требованиям, утвержденным техническими регламентами и законодательством в области охраны окружающей среды. Срок действия заключения – 5 лет.

Напомним, в январе 2021 года Главгосэкспертиза одобрила проект строительства трубопроводов, сопутствующей инженерной ин-

фраструктуры и оборудования для транспорта продуктов переработки природного и попутного нефтяного газа Ярактинского и Марковского месторождений. Объекты предназначены для создания производственной системы, обеспечивающей перекачку широкой фракции легких углеводородов от установок комплексной подготовки газа (УКПГ) обоих месторождений на ГФУ в Усть-Куте.

Иркутская нефтяная компания (ИНК) – один из крупнейших независимых производителей углеводородного сырья в России. Компания создана в 2000 году, ведет геологическое изучение, разведку и разработку 52 участков недр на территории Иркутской области, Красноярского края и Республики Саха (Якутия). Крупнейший инвестиционный проект ИНК – газохимический кластер, который ИНК реализует в Усть-Куте. Он включает объекты по добыче, подготовке, транспортировке и переработке газа, 2 гелиевые заводы и Иркутский завод полимеров. В настоящее время общее число сотрудников компаний группы – более 11 тыс. чел.

ВТБ расширил географию восстановления российских лесов

ВТБ увеличил число регионов, в которых клиенты банка и участники программы лояльности смогут восстановить лес в рамках проекта «Подари лес другу!». Пользователям ВТБ Онлайн стала доступна высадка деревьев еще в двух лесничествах – на юге и в Сибири, всего проект теперь охватывает семь регионов страны. В рамках расширения географии новые деревья уже высадили в Волгоградской области.

Список площадок, в которых клиенты ВТБ могут высадить деревья онлайн, пополнили две новые территории: Алексеевское лесничество в Волгоградской области и Заудинское лесничество в Бурятии.

«За два года при участии ВТБ в рамках проекта «Подари лес другу!» было высажено более 4 млн деревьев, клиенты и участники программы лояльности направили на это свыше 410 млн рублей и бонусов. Неудивительно, что проект пользуется популярностью – забота о природе для многих стала неотъемлемой частью ответственного подхода к окружающему миру. Однако ритм жизни больших городов редко позволяет принимать активное участие в восстановлении лесов. Мы даем возможность каждому внести свой вклад в сохранение «зеленых легких» нашей планеты всего в несколько кликов. Чтобы каждый мог выбрать участок леса по душе, ВТБ постоянно расширяет географию, добавляя к проекту новые территории», – комментирует Роман Синенко, начальник управления «Программы лояльности» ВТБ.

ВТБ принимает участие в проекте по восстановлению лесов России с 2020 года. Чтобы посадить дерево онлайн, достаточно зайти в раздел «Подари лес другу!» на сайте банка или в мобильном приложении программы лояльности. Там клиенту предлагается на выбор один из участков леса, где можно посадить дерево. Пользователь также выбирает количество саженцев, а затем оплачивает их со счета карты или накопленными бонусами. Если бонусов для покупки не хватит, можно доплатить рублями по карте ВТБ.

Часть будущего леса, высаженную по проекту «Подари лес другу!», участник програм-



мы может назвать любым именем – своим или того, кому он посвящен. После оплаты клиент получает документ с указанием лица, в честь которого посажен лес, а также с названием территории, координатами деревьев на карте, количеством и породой саженцев. Кроме того, клиент может лично посадить дерево, а участки для лесовосстановления регистрируют лесничие.

Деревья высаживаются ежегодно весной и осенью, если собраны средства для восстановления конкретного участка. С учетом расширения географии в проекте участвует шесть национальных парков и лесничеств России, в том числе нацпарки «Смоленское Поозерье», «Заповедная Мордовия», «Угра» и «Мещера». Кроме того, силами клиентов группы ВТБ и волонтеров уже завершены работы по восстановлению леса в нацпарке «Валдайский».



«Зеленый» на 100%. Как меняются сельские филиалы Сбера

«Летом 2021 года, когда Байкальский Банк показал первый в Иркутске офис нового формата, представители СМИ задали вопрос, будут ли такие офисы открываться в маленьких городах и селах, – рассказала Юлия Кальвина, управляющий Иркутским отделением ПАО Сбербанк. – И вот мы в Усольском районе, в поселке городского типа Тайтурка, где совсем недавно открылся наш первый сельский филиал нового формата. Он – наша гордость! Мы не просто применили здесь лучшие цифровые решения, но и реализовали большой ESG-проект».

С ЭНЕРГИЕЙ СОЛНЦА

Отделение Сбера в Тайтурке – первое в Иркутской области, где установлены солнечные батареи. И в целом это пример того, как банк реализует ESG-стратегию: так, во время ремонта использовались экологичные материалы и установлен пандус для маломобильных групп населения.

– Офис в Тайтурке «зеленый» на 100%, – подчеркнула Юлия Кальвина, – в нем реализован раздельный сбор мусора, ведется приём батарей, люминесцентные лампы заменены на светодиодные, установлен суперсовременный банкомат с уменьшенным экраном для экономии энергопотребления, стены окрашены специальной краской на водной основе, при производстве которой не используются реактивы с тяжелыми металлами. А солнечная батарея на 60% закрывает потребности офиса в электроэнергии.

Банк стремится во всех вопросах придерживаться принципов осознанного потребления, на своем примере показывает клиентам и партнерам, как можно реализовать такой подход, рассказала Юлия Кальвина.

ЛИЦОМ К ЛИЦУ

Новый формат, на который Сбер в Иркутской области начал переходить во второй половине 2021 года, предполагает иную – современную, более открытую – организацию пространства, а также новый формат взаимодействия с клиентами. Консультанты теперь не привязаны к своему рабочему месту и компьютеру: вклады, кредиты и другие услуги они могут оформить с помощью планшета. У сельских офисов есть своя специфика, но и здесь все создается для комфорта и экономии времени клиента.



Фото из архива компании

– При оформлении сельских офисов действуют повышенные требования к безопасности, например, рабочие места сотрудников по-прежнему находятся за бронированными стеклами, – рассказала Юлия Кальвина, – но самообслуживание – «сидя-сидя» – теперь более удобно для клиентов. Как и в городских отделениях, в сельском офисе появилась зона ожидания с комфортными диванчиками, а также детский уголок. При необходимости с сотрудником банка можно пообщаться лицом к лицу: он поможет воспользоваться банкоматом или постаматом.

БОЛЬШЕ, ЧЕМ БАНК

В обновленном офисе Сбера расширился перечень услуг: кроме традиционных платежей и

переводов, а также снятия наличных, клиенты могут открыть вклад, оформить карту и получить кредит. Кроме этого, они могут воспользоваться продуктами и услугами экосистемы Сбера. Например, оформить страховку, получить товар, купленный в СберМераМаркете, или приобрести умное Сбер-устройство с голосовым управлением.

– В концепции современного ритейла – не только банковского – клиенты приходят в офис для консультаций, освоения нового продукта, для получения более широкого взгляда эксперта на какую-то услугу, а потом привыкают к ней и оформляют все сами, онлайн, – рассказала Юлия Кальвина.

По словам банкира, Сбер тоже идет по этому пути: банк устанавливает демонстрационные стенды, на которых можно увидеть, как работает SberBox или умная лампа, а для привычных операций у клиента под рукой всегда есть Сбербанк-онлайн.

– Мы видим, что такой концепт, как шоурум, где продукты представлены более широко, – востребован, – отметила Юлия Кальвина. – Современному клиенту не хочется ничего читать, но ему интересно получать какой-то опыт, он хочет увидеть и попробовать, поэтому мы идем по пути демонстраций.

Еще одно нововведение в Тайтурском отделении Сбера – постамат. В поселке нет других пунктов выдачи товаров, заказанных в интернет-магазинах, поэтому спрос на услугу ожидается высоким.

ТОЧКА ПРИТЯЖЕНИЯ

Сбер наполняет переформатированные отделения не только новыми функциями, но и смыслами. Так, в Тайтурке открылась Сбер Библи-

отека – это социальный проект, который банк реализует совместно с искусствоведом Анастасией Сосновской. Наличие библиотеки делает сельский офис новой точкой притяжения местных жителей.

– Проект родился в прошлом году, когда мы делали наш первый офис нового формата, – рассказала Юлия Кальвина, – Анастасия Сосновская предложила установить в помещении банка полки с современными детскими книгами – в память о сыне. Сначала мы сделали это в Иркутском отделении Сбера, затем – в Усть-Куте и селе Покосном. В сельской местности проект более успешен: качественная детская литература здесь востребована, дети внимательнее и ответственнее относятся к книгам, возвращают их, поэтому мы решили сосредоточиться на малосельской сети.

МАЛЫЕ ОФИСЫ – БОЛЬШОЕ БУДУЩЕЕ

Переформатирование отделения в Тайтурке – часть программы Сбера по развитию филиальной сети, которая призвана увеличить доступность для сельских жителей как банковских, так и нефинансовых услуг.

– В настоящее время проект реализуется в четырех малосельских отделениях Байкальского банка, – рассказала Юлия Кальвина, – к июню офисы нового формата откроются еще в трех населенных пунктах – поселках Белореченский, Михайловка и Хомутово. Это здорово, что в нашей малосельской сети появляются отделения с суперсовременным наполнением, и городские и сельские клиенты получают равные возможности.

Наталья Понамарева

Россельхозбанк в Иркутске приглашает на «Вкусные пятницы»

Россельхозбанк организовал в офисе в Иркутске на ул. Сурикова «Вкусную пятницу». Мероприятие проводится в целях популяризации товаров местных производителей. На нем посетители могут продегустировать и приобрести фермерские продукты отечественных производителей. На первой прошедшей в Иркутске «Вкусной пятнице» местные аграрии презентовали сыры и молочную продукцию бренда «Перевозников».

За прилавков с сырной нарезкой встали владельцы сыроварни – Сергей и Мария Перевозниковы. Они рассказали об истории и вкусовых нюансах каждого вида производимого сыра. Посетители на месте смогли приобрести свежую фермерскую продукцию напрямую у поставщиков, без дополнительных наценок.

Производством собственных сыров фермеры занялись еще в 2013 году. Прошли обучение у итальянских технологов, закупили и установили высокотехнологичное оборудование, осуществили проверку продукции и получили необходимые сертификаты. Начали с изготовления качотты, а сегодня в ассортименте сыроваров порядка 20 видов сыров. Помимо классических, выполненных по итальянской рецептуре, здесь представлены сыры с добавками сибирских местных трав и кедровых орехов. Есть в сырной корзине Перевозникова и авторский сорт сыра – «Бугульдейка», названный в честь деревни, расположенной на берегу Байкала. Именно этот местный сорт сыра покорило сердца покупателей, на втором и третьем местах в рейтинге популярности оказались классический сулгуни и скаморца – молодые сыры с нежным вкусом.

«Сам формат дегустации продукции существует давно и нам хорошо известен, но дегустация фермерской продукции в профильном банке – в таком формате участвуем впервые. В итоге за



Фото из архива компании

продукцией ездили дважды. Получили хороший отклик – и в плане потребительского спроса, и в плане общения: всегда интересно выслушать мнение о своей продукции», – рассказал Сергей Перевозников.

Формат мероприятия пришелся по душе и посетителям. Клиенты увлеченно участвовали в беседе, делились впечатлениями, интересовались технологией приготовления и качеством сырья. «Очень рада, что узнала об этой продук-

ции. Мне понравились сливки и творог – даже выглядят по-другому, как настоящие, деревенские. Теперь буду знать, куда идти за местным продуктом», – с улыбкой рассказывает Ирина Дмитриевна, клиент банка.

Такие мини-ярмарки планируется проводить в Иркутске на постоянной основе. В офисе Россельхозбанка уже представили свою продукцию местные сыровары, компания Иркутскзверопром с продукцией из местного экологичного сырья: мед, перетертая с сахаром ягода, морсы, салаты и закуски.

Кроме того, жители Иркутской области могут в любое время приобрести фермерские продукты на маркетплейсе Россельхозбанка Свое Родное. На платформе представлена продукция 50 иркутских производителей. Для заказа свежих продуктов от фермеров достаточно установить мобильное приложение Свое Родное и зарегистрироваться в нем.



svoe-rodnoe.ru

En+ Group и Ассоциация «Большая Байкальская Тропа» обустроят три экотропы вокруг Байкала

В этом году география проекта впервые охватит Республику Бурятия – Забайкальский национальный парк и Байкальский заповедник. Сумма инвестиций в проект составит 5 млн рублей.



На эти средства будет приобретен необходимый инвентарь и экипировка, пройдет обучение добровольцев, а также планируется размещение и функционирование полевого лагеря.

В этом году значительное обновление пешеходных маршрутов в Иркутской области коснется участка от поселка Большое Голоустное до бухты Песчаной. В Республике Бурятия работы пройдут по маршруту от поселка Монахово до бухты Змеевой, а также на тропе «В дебри Хамар-Дабана» в районе поселка Танхой. По предварительным оценкам, общая протяженность построенных либо реконструированных троп может составить от 6 до 8,5 км.

Работы начнутся в августе и завершатся в сентябре 2022 года. Под руководством бригадиров участники экспедиции расчищают коридоры троп, снимают верхний органический слой почвы, срежут верхние склоны, проведут подрезку кустарников. В результате значительные участки местности станут более доступными и безопасными. Ожидается, что в мероприятиях будет задействовано порядка 120 волонтеров, 70 из которых – сотрудники предприятий En+ Group, активно содействующие проведению экологических проектов.

En+ Group более 10 лет содействует развитию экологического туризма в особо охраняемых природных территориях на берегах Байкала.

С непосредственным участием волонтеров компании обустроено 54 км тропы от Листвянки до Больших котлов, где установлены 10 информационных стендов, выполняющих функцию экологического просвещения туристов, 50 указателей, помогающих путешественникам выбрать правильное направление, а также несколько зон для отдыха.

Роман Михайлов, директор по развитию Ассоциации «Большая Байкальская Тропа»:

«Мы наблюдаем пик развития внутреннего туризма. По официальным данным, только в 2021 году тропу от Листвянки до Большого Голоустного в Прибайкальском национальном парке посетили 15 000 отдыхающих со всей России. В Танхое мы ежегодно обустроиваем тропу вдоль реки Осиновка. Еще один востребованный пеший маршрут – до бухты Песчаной. Немало внимания и сил потребует для восстановления тропы до бухты Змеевой».

На протяжении многих лет по инициативе основателя En+ Group Олега Дерипаски на Байкальской природной территории активно развивается экологический туризм. Принципиальная позиция по сохранению уникального озера находит отражение в ESG-стратегии, которую сегодня продолжает компания. Ключевыми целями в области устойчивого развития Группы определены сохранение экосистем суши, чистая вода и санитария.

Проект по перестройке ИркаЗа находится на этапе обсуждения оценки воздействия на окружающую среду

Директор по экологии ИркаЗа Алексей Тенигин рассказал об этом депутату Заксобрания региона, депутатам города Шелехова, представителям общественности и руководителям муниципальных предприятий.

Благодаря проекту РУСАЛа по перестройке алюминиевых заводов в Красноярске, Братске, Новокузнецке и Шелехове значительно снизится воздействие на окружающую среду. На Иркутском алюминиевом заводе производство будет переориентировано на технологию обожженного анода – более экологичную и менее энергоемкую, в результате чего улучшится экологическая обстановка в Шелехове и Шелеховском районе.

Алексей Тенигин, директор по экологии Иркутского алюминиевого завода компании РУСАЛ:

– Иркутский алюминиевый завод преобразится! В планах – строительство нового производства, рассчитанное до 2028 года. Будут снесены старые корпуса, на смену устаревшим электролизерам, работающим по технологии «Содерберга», придет более современная и экологичная технология предварительного обожженного анода.

Константин Шадрин, председатель Думы города Шелехова:

– Модернизация ИркаЗа сможет улучшить экологические показатели нашего города и района – это очень важно. Строительство новых мощностей сократит выбросы в атмосферу и позволит улучшить условия труда. Иркутский алюминиевый завод станет практически экологически чистым предприятием.

Еще в начале 2000-х на Иркутском алюминиевом заводе основателем РУСАЛа Олегом Дерипаской была запущена программа планомерного совершенствования производственных мощностей и экологической модернизации.

Сейчас в Шелехове обсуждается оценка воздействия проекта на окружающую среду. Ожидаемый результат – обновление мощностей ИркаЗа по современным технологиям, на которых выбросы фторидов будут снижены на 85%, бензопириена – до 0.



В ЦИФРАХ

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 06.05.2022 г. (тыс. руб./кв. м)

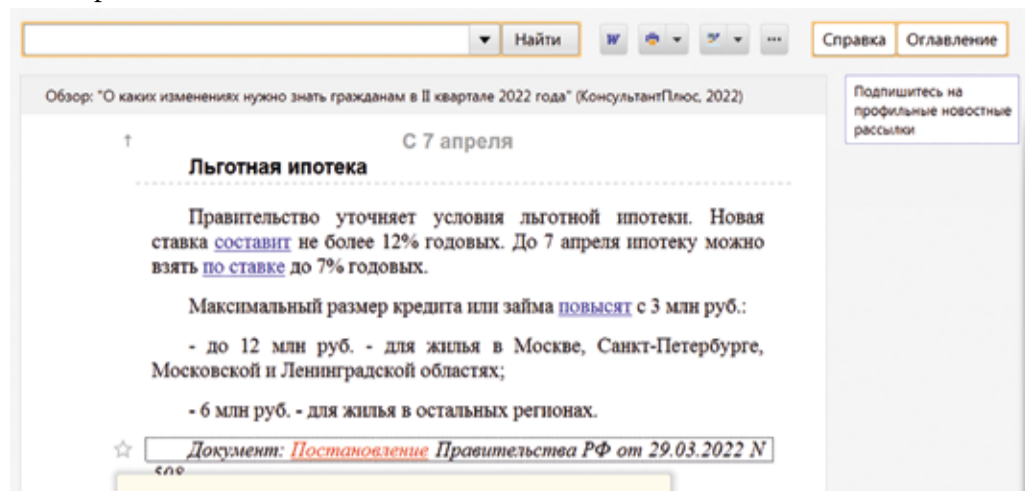
Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	31,48	-	-	-	45
склад (аренда)	0,35	0,2	0,36	0,32	0,3
магазин (продажа)	95,35	68,34	53,92	46,86	45,29
магазин (аренда)	0,95	0,74	0,6	0,54	0,51
офис (продажа)	95,53	65,68	55,81	55,39	38,25
офис (аренда)	0,87	0,73	0,58	0,51	0,46

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 06.05.2022 г. (тыс. руб./кв. м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	131,46	121,62	108,07	103,34	85,18
1 комн. панель	-	134,95	103,4	120,77	91,87
2 комн. кирпич	131,92	111,25	99,33	89,36	81,44
2 комн. панель	107,83	109,74	96,37	94,09	83,49
3 комн. кирпич	124,13	112,61	91,29	97,37	78,96
3 комн. панель	-	99,26	91,5	84,54	79,3
Средняя стоимость	124,25	117,18	101,11	98,52	84,2

О каких изменениях в законодательстве во II квартале 2022 года нужно знать гражданам

В новом квартале проиндексируют социальные пенсии, скорректируют коэффициенты для расчета ОСАГО, уточнят условия льготной ипотеки. Ряд изменений коснется детских выплат, мер соцзащиты и списания долгов по потребкредитам. Подробнее об этих и других новшествах читайте в обзоре.



С 1 АПРЕЛЯ

Социальные пенсии

За счет ежегодной индексации социальные пенсии выросли на 8,6%. Напомним, такие пенсии платят нетрудоспособным гражданам, которые постоянно проживают в РФ. Есть социальные пенсии, в частности, по старости, по инвалидности, по случаю потери кормильца.

Документ: *Постановление Правительства РФ от 18.03.2022 № 396*

Сведения о банковских реквизитах

Кредитные организации с согласия физлиц могут предоставлять реквизиты их счетов в ЕСИА. Сведения о счетах в дальнейшем будут использовать органы и организации для перечисления соцвыплат.

Документы: *Постановление Правительства РФ от 08.07.2021 № 1150*; *Постановление Правительства РФ от 01.12.2021 № 2153*

Детские выплаты

Уточнили имущественные критерии, которые учитывают при назначении:

- ежемесячной выплаты на ребенка от 3 до 7 лет;
- ежемесячного пособия женщине, вставшей на учет в ранние сроки беременности;

- ежемесячного пособия на ребенка от 8 до 17 лет. Заявитель может приложить документы о том, что зарегистрированные на него или членов его семьи транспортные средства и техника находятся в розыске или под арестом. В таком случае их не будут принимать во внимание при определении имущественного положения.

При расчете среднедушевого дохода семьи среди прочего теперь учитывают выигрыши в лотереях, тотализаторах и других играх, которые основаны на риске.

Документ: *Постановление Правительства РФ от 28.01.2022 № 68*

ДМС трудовых мигрантов

Теперь договоры ДМС трудовых мигрантов должны действовать на всей территории России. Ранее речь шла лишь о тех субъектах РФ, где планировали работать такие сотрудники.

Документ: *Указание Банка России от 11.10.2021 № 5974-У*

ОСАГО

Начала действовать новая таблица коэффициентов «бонус-малус» (КБМ). Коэффициент страховых тарифов зависит от количества страховых возмещений в предыдущие периоды.

Если ранее максимальный КБМ составлял 2,45, то теперь – 3,92. Минимальный КБМ снизился с 0,5 до 0,46. Изменения могут отразиться на цене полисов ОСАГО.

Документ: *Указание Банка России от 08.12.2021 № 6007-У*

С 7 АПРЕЛЯ

Льготная ипотека

Правительство уточняет условия льготной ипотеки. Новая ставка составит не более 12% годовых.

Максимальный размер кредита или займа повысят с 3 млн руб.:

- до 12 млн руб. – для жилья в Москве, Санкт-Петербурге, Московской и Ленинградской областях;
- 6 млн руб. – для жилья в остальных регионах.

Документ: *Постановление Правительства РФ от 29.03.2022 № 508*

С 1 МАЯ

Долги по потребкредитам

Банки не смогут «по умолчанию» списывать выплаты из спецперечня в счет погашения долгов по потребкредитам. Нужно будет дополнительное согласие заемщика в отношении конкретной выплаты.

Документ: *Федеральный закон от 30.12.2021 № 444-ФЗ*

С 1 ИЮНЯ

Меры соцзащиты

Органы и организации, которые представляют меры соцзащиты в беззаявительном порядке, смогут использовать банковские реквизиты граждан из ЕГИССО <http://egisso.ru/>. Не позднее рабочего дня, следующего за днем перечисления выплаты, физлицу направят информацию о ней через портал госуслуг.

Документ: *Постановление Правительства РФ от 08.07.2021 № 1150*

С 20 ИЮНЯ

Автоматические решения ФССП

ФССП будет без участия должностных лиц принимать ряд решений (например, о возбуждении исполнительного производства или отказе в этом, о взыскании исполнительского сбора). Об этих документах участник исполнительного производства сможет узнать с помощью портала госуслуг.

Подробнее об усовершенствовании исполнительного производства читайте в нашем обзоре.

Документ: *Федеральный закон от 21.12.2021 № 417-ФЗ*

С 29 ИЮНЯ

Регистрация недвижимости и кадастровый учет

Заявления о постановке на кадастровый учет и государственной регистрации прав на недвижимость нельзя будет высылать почтой. Придется либо подавать документы лично на бумажном носителе, либо направлять в электронном виде.

Документ: *Федеральный закон от 30.12.2021 № 449-ФЗ*

Лечение детей

Для оказания медпомощи детям врачи в ряде случаев смогут назначать лекарства не по инструкции. Подробнее об изменениях читайте в нашей новости.

Документ: *Федеральный закон от 30.12.2021 № 482-ФЗ*

Тел.: (3952) 22-33-33, 53-28-53.

E-mail: info@irkcons.ru.

Сайт: www.irkcons.ru.

Присоединяйтесь! Новости, анонсы, обзоры от КонсультантПлюс. Сообщество в Viber



КонсультантПлюс в Иркутске
000 "КонсультантПлюс в Иркутске"
Иркутск, ул. Красноярская, д. 31/1, 1 подъезд, 7 этаж
info@irkcons.ru, www.irkcons.ru

(3952) 22-33-33, 53-28-53

classified |

Предоставляем услуги разнорабочих:

- Строительство, ремонт (бетонщики, сварщики, строители, электромонтаж и др.)
- Выезд на вахту, стройплощадки (от 15 до 100 человек)
- Земляные работы (ручная копка траншей, канав, ям)
- Демонтаж любых объектов
- Уборка территории, строительного и др. мусора
- Маркировка товаров перед продажей
- Складские, производственные работы, погрузка

Гарантия качества!

www.irkraznorabochie.com
Тел.: 89087769575

ИП Кистенёва Е.А.

РБН Федеральная сеть
Регион Бизнес Недвижимость

Коммерческая недвижимость
только от собственников без комиссии

АРЕНДА / ПРОДАЖА ☎ **688-174**
www.rbnpro.ru

В ЦИФРАХ

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 06.05.2022 г. (тыс. руб./кв. м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	93,96	139,98	141,05	119,73	-
Срок сдачи - 1 полугодие 2022 года	-	129,75	-	-	-
Срок сдачи - 2 полугодие 2022 года	-	146,45	99,48	-	87,03
2022 год и позже	-	157,6	109,55	89,37	90,88
Средняя стоимость	93,96	146,14	111,71	109,61	86,57

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

ПАО «РОСТЕЛЕКОМ»
Ростелеком РЕАЛИЗУЕТ НЕДВИЖИМОСТЬ В ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ

ПРОДАЖА **АРЕНДА**

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.
16 829 150 руб.

г. Иркутск
ул. Горького, 25
ОФИСНЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ
Помещения в центре города площадью 348 кв. м, расположенные на 2 этаже здания.
Арендная плата: 720 руб./кв. м с НДС. тел. 89501076691

г. Алзамай
ул. Механизаторская, 26
НЕЖИЛОЕ ЗДАНИЕ
Нижнеудинский район, 1-этажное кирпичное нежилое здание гаража площадью 106,00 кв. м с земельным участком.
93 445 руб.

г. Ангарск
85 квартал, д.8
ОФИСНЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ
Помещения площадью от 20 до 60 кв. м, расположенные на 2, 3, 4 этажах здания.
Арендная плата: 550 руб./кв. м с НДС. тел. 89501076691

г. Братск
ж.р. Центральный, ул. Подбельского, 43
ОФИСНЫЕ ПОМЕЩЕНИЯ
Помещения в центре города площадью от 18 до 36 кв. м, расположенные на 2, 3 и 4 этажах здания.
Арендная плата: 600 руб./кв. м с НДС
тел. в Братске (3953) 300-399.

г.п. Атагай
ул. Победы, 19
НЕЖИЛОЕ ЗДАНИЕ
Нижнеудинский район, 1-этажное кирпичное нежилое здание гаража площадью 81,6 кв. м с зем. участком площадью 866 кв. м.
76 190 руб.

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

SClassic

ЦЕНТР ДИЗАЙНА



Центр сантехники **1500 м²**

Октябрьской Революции, 1/2

☎ 8 (3952) 258-277, 258-258

🌐 sclassic.ru 📍 [sclassicirk](https://www.instagram.com/sclassicirk)

- европейская сантехника
- гидромассажные ванны и бассейны
- венецианская мозаика
- итальянские двери, паркет
- немецкие лестницы
- потрясающий выбор керамической плитки
- дизайн, сервисное обслуживание