

газета

дело

ИЮЛЬ, 2022 | № 6(122)

компании |

Диалог на равных:
большая энергетика
и предпри-
нимательское
сообщество

4

банки |

ВТБ: «Наша задача
– помочь бизнесу
адаптироваться»

5

инвестиции |

«Фридом Финанс»:
Инвестировать
ли в фондовый
рынок сегодня?

7

делу – время |

Куда движется
автомобильный
рынок: эксперты
о новых трендах

9

недвижимость |

MetaEstate:
Девелопмент
по-новому

16

Будущее Сибири – это высоко- образованные и успешные люди

Наша основная задача – обеспечить
молодым поколениям доступ
к качественному образованию.
От этого зависит будущее
всей страны, считает основатель
En+ Group



Олег Дерипаска

промышленник, общественный деятель

| 2

13

БАНКИ

ВЭД для бизнеса и золото для физлиц

14

ТЕХНОЛОГИИ

Новые фасадные решения для строительства

18

СВЯЗЬ

Рассылки как коммуникация с клиентами

Будущее Сибири – это высокообразованные и успешные люди

Наша основная задача – обеспечить молодым поколениям доступ к качественному образованию. От этого зависит будущее всей страны, считает основатель En+ Group Олег Дерипаска

В конце июня этого года известный промышленник и общественный деятель Олег Дерипаска в своём телеграм-канале сообщил, что правительство РФ совместно с экспертами работает над комплексным планом и Стратегией развития Большой Сибири, а 1 июля на встрече с губернатором Иркутской области Игорем Кобзевым он подтвердил заинтересованность в открытии новых предприятий в регионе. При этом основатель крупного промышленного концерна En+ Group – один из немногих представителей бизнес-элиты, который не просто декларирует, как реорганизовать Россию, а конкретными решениями и делами государственного уровня меняет жизнь сибирских территорий в позитивном русле. Позиция Олега Дерипаски, что сделать прорыв в экономике нельзя без развития регионов, а развитие регионов невозможно без создания комфортной среды для жизни граждан, легла в основу социальной стратегии En+ Group. Как она воплощается в жизнь, на пресс-конференции «Энергия изменений: 20 лет с En+ Group» рассказали заместитель генерального директора компании Вера Курочкина и директор по устойчивому развитию Антон Бутманов.



«ИЗМЕНЕНИЕ ОТНОШЕНИЯ К КОМПАНИИ – ОДНО ИЗ ГЛАВНЫХ НАШИХ ДОСТИЖЕНИЙ»



Как отметила Вера Курочкина, En+ Group за последние 15 лет, наверное, как никакая другая крупная промышленная группа в российской экономике пострадала от трёх масштабных кризисов: в 2008 году, который очень серьезно ударил по алюминиевой отрасли, в 2013 году и в 2018-м, когда одной из первых попала под международные санкции. Но в то же время En+ Group на сегодняшний момент – единственная компания в международной истории, которой в начале 2019 года удалось выйти из санкций, в том числе, за счёт отказа её основателя Олега Дерипаски от контроля над En+.

– Это дало нам понимание, что мы в ответе перед нашими сотрудниками, благодаря которым прошли очень сложные испытания. Трудности сделали нас не только сильнее, но и ещё более ответственными перед людьми, – сделала акцент Вера Курочкина. – Именно поэтому несколько лет тому назад мы разработали многонаправленную масштабную программу и назвали её «Возрождение». Мы возрождаем традиции, которые существовали у русских меценатов, возрождаем

престиж таких профессий, как металлург и энергетик. Мы возрождаем активную гражданскую позицию, потому что изменить социальную среду в регионах силами только одной компании, какой бы крупной она ни была, невозможно.

Поэтому всё, что делает En+ Group последние несколько лет, строится исключительно на обратной связи и на постоянном диалоге по каждому из направлений. Так, по инициативе Олега Дерипаски, на каждом из предприятий группы были созданы рабочие советы, куда вошли сотрудники с активной гражданской позицией, которые понимают и знают, как можно изменить городскую среду, какие проекты наиболее востребованы в регионе. Именно после многочисленных встреч основателя компании с этими советами, в разгар пандемии в семи крупных городах, где расположены предприятия En+ Group, появились суперсовременные центры по борьбе с коронавирусом, которые сейчас переформируются в центры иммунологии по предупреждению болезней.

– Чтобы быть в диалоге с социумом, мы создали общественный клуб «PRO Иркутск» и регулярно собираемся с теми, кто так же, как мы, неравнодушен к изменениям, привозим интересных людей. И видим, что Иркутск – достаточно сложный город – становится открытым к переменам. Мы считаем, что за 20 лет работы изменение отношения к компании, её социальным проектам и инициативам – одно из наших главных достижений наряду с построенными заводами и обновлёнными гидроэлектростанциями.

«СТАБИЛЬНЫЙ БИЗНЕС – ЭТО МОТИВИРОВАННЫЙ ПЕРСОНАЛ»

Одно из важнейших направлений работы компании – мотивация персонала, привлечение молодых профессионалов, преемственность поколений, так как именно мотивиро-

ванный коллектив является основой сильного, стабильного бизнеса. И это – принципиальная позиция основателя компании: если человек испытывает дискомфорт от уровня своего финансового достатка, всё остальное для него становится вторичным.

Поэтому одним из главных достижений в компании считают тот факт, что, несмотря на крайне сложную ситуацию, за последние годы смогли трижды значительно поднять заработную плату сотрудникам. И сегодня, по словам заместителя генерального директора, её уровень должен быть на 15% выше рынка в любом регионе, где есть предприятия En+ Group.

Это делает компанию привлекательной и с точки зрения удержания

«Одно из важнейших направлений работы компании – мотивация персонала, привлечение молодых профессионалов, преемственность поколений, так как именно мотивированный коллектив является основой сильного, стабильного бизнеса. И это – принципиальная позиция основателя компании»

профессиональных членов команды, и с точки зрения молодых кадров.

Кстати, в En+ Group много делают для того, чтобы молодёжь, талантливые ребята не уезжали из регионов, а связывали свою жизнь, профессию и последующее развитие с теми местами, где они родились. Достижение этой цели во многом зависит от состояния системы образования. Поэтому Олег Дерипаска придаёт особое значение инновационному развитию университетов-партнёров En+ Group. Например, в ИРНТУ компания внедряет новые курсы базовой программы по подготовке металлургов и энергетиков.

– Но мы также понимаем, что сейчас появляются трендовые профессии, которые привлекают молодёжь и являются очень

мощными стимулами её удержания. Наиболее престижные из них относятся к сфере IT, и поэтому в прошлом году мы запустили в ИРНТУ образовательный проект «Академия IT», который позволяет привлекать талантливых молодых ребят, чтобы они получали очень востребованную профессию, не покидая свой регион.

В этом году компания также запускает новую программу по управлению репутацией, потому что именно люди, которые занимаются репутацией – коммуникаторы, формируют социальную среду и активную жизненную позицию, дают правильный креативный настрой в обществе.

– Это будет абсолютно бесплатная двухгодичная программа MBA для жителей регионов, где присутствует компания En+ Group. Молодые люди, закончив этот курс, придут либо на наши предприятия, либо в муниципальные и госучреждения тех регионов, где мы живём и работаем, и будут формировать востребованную позитивную среду.

«СИБИРСКИЕ ГОРОДА ДОСТОЙНЫ МИРОВЫХ ШЕДЕВРОВ»

Говоря о развитии социальной инфраструктуры, Вера Курочкина также отметила, что кроме медицины и образования для людей очень важен вопрос досуга, активного отдыха.

– В Сибири всегда были сильны спортивные традиции, и мы их активно развиваем, например, на протяжении последних пяти лет поддерживаем иркутский клуб по хоккею с мячом «Байкал Энергия», но что особенно важно, развиваем детский и юношеский спорт, потому что хотим, чтобы наши дети были здоровы. Совместно с «Байкал Энергией» реализуем проект по созданию детско-юношеской школы, которая даёт путёвку в жизнь и является важным социальным лифтом для ребят, обладающих спортивными способностями, – рассказала Вера Курочкина.

Помимо этого, в компании возрождают такой традиционный для Сибири массовый вид спорта, как лыжи. По инициативе Олега Дерипаски, который сам – прекрасный лыжник, запустили в сибирских городах программу «На лыжи». Для этого полностью модернизировали пришедшие в упадок лыжные базы, превратив их в современные комплексы, где можно кататься 24 часа в сутки.

Вопрос досуга включает и культурную составляющую: у людей должна быть возможность, не покидая свой родной город, посмотреть постановки ведущих театров, почитать книжные новинки, познакомиться с лучшими музыкальными коллективами. Именно на это направлена программа «En+ фестиваль», которая в своё время зародилась в металлургическом бизнесе, а расширила свои границы на всю группу компаний En+.

Второе направление программы «En+ фестиваль» нацелено на развитие научного потенциала у детей с самого раннего возраста. Уже много лет совместно с МГУ компания проводит научный фестиваль «Наука 2.0», который пользуется огромной популярностью, причём не только у детей, но и у людей более старшего возраста.

– Ещё одно интересное направление связано с тем, что алюминий – это не только материал для создания современных самолётов, машин и так далее. Алюминий – это ещё и очень красивые арт-объекты, – говорит Вера Курочкина. – Мы вдохновились опытом работы с британским музеем Виктории и Альберта, который из нашего низкоуглеродного алюминия сделал фантастическую инсталляцию «Между небом и землёй», и она несколько месяцев с успехом экспонировалась там. Мы поняли, что наши сибирские города тоже могут быть украшены подобными объектами, сделанными из низкоуглеродного алюминия, и планируем провести конкурс среди региональных архитекторов и дизайнеров на создание арт-объектов.

«СОХРАНИТЬ ОСОБЫЙ УКЛАД ИРКУТСКА И ДРАЙВИТЬ В БУДУЩЕ»



– Очень важно, чтобы сибиряки гордились городами, в которых живут, а это невозможно без сохранения культурных и исторических ценностей, – продолжил мысль коллеги Антон Бутманов. – Именно поэтому основатель En+ Group Олег Дерипаса взялся за реализацию

проектов по сохранению культурного наследия.

Например, в Красноярске компания завершила работы по реконструкции исторического квартала, а в Иркутске активно преобразует одно из знаковых мест города – Цесовскую Набережную. По словам Антона Бутманова, это будет концептуально абсолютно новое место для Иркутска, которое объединит в себе всё самое современное и интересное

“Главный масштабный проект на Байкале – Международный центр водных ресурсов, который создаётся на промплощадке бывшего БЦБК. Он станет базой для текущих и перспективных научных проектов En+ Group и учёных по устойчивому использованию водных ресурсов

в сфере культуры и досуга. Идея такого проекта родилась у очень известного в мире японского архитектора Кенго Кума, который побывал в Иркутске по приглашению Олега Дерипаски.

Кстати, Кенго Кума и его архитектурное бюро, несмотря на последние геополитические события, продолжает следить за воплощением своей идеи в жизнь, так как для него важно, чтобы его решения были реализованы именно так, как он задумал.

Важным вкладом компании в развитие Иркутска также является проект по сохранению такого исторического объекта, как общественные бани Курбатова и Русанова. Его реализация даёт сейчас городу около 300 рабочих мест, не считая поставщиков и подрядчиков, и находится в активной стадии – уже выполнено почти 100% кирпичной кладки. Ещё один пример восстановления исторического памятника – реконструкция гостиницы «Ретро», бывшего партийного особняка. Здание находилось в полуразрушенном состоянии, компания не так давно приобрела его в собственность и начала работы по восстановлению.

Также в сфере интересов En+ развитие бизнес-инфраструктуры города, тем более, что сейчас происходит переезд головного офиса в Иркутск, и большая часть сотрудников уже работают здесь. Как отметил Антон Бутманов, став акционером крупнейшего выставочного пространства СибЭкспоЦентр, компания намерена превратить это пространство в новый современный конгресс-холл.

«МЫ ОСОЗНАЁМ СВОЮ РОЛЬ В СОХРАНЕНИИ ЭКОСИСТЕМЫ БАЙКАЛА»

Особое внимание в своей социальной повестке En+ Group уделяет туризму, в первую очередь, на Байкале, ставя во главе всех проектов экологичность и сохранение экосистемы озера.

С этой точки зрения, главным масштабным проектом Антон Бутманов считает Международный центр водных ресурсов, который создаётся на промплощадке бывшего БЦБК.

– Это давняя идея Олега Дерипаски, в которой мы объединим бизнес, научное сообщество, образование, культуру и экологичный ответственный туризм. Центр станет своеобразной базой

для наших текущих и перспективных научных проектов, сюда смогут приезжать учёные, чтобы работать над темами по Байкалу. С нашей точки зрения, появление такого центра может стать символом изменения культурного кода не только Байкальска, но и всего Байкала, – поделился Антон Бутманов.

– Наша компания работает в Сибири 20 лет, и, конечно, мы осознаём свою роль в сохранении экосистемы Байкала, – прокомментировал Антон Бутманов. – С этой целью с 2011 мы также проводим волонтерские акции по уборке мусора с берегов озера. Акция называется 360, и сейчас, кроме ежегодных масштабных уборок, её волонтеры занимаются благоустройством туристической инфраструктуры, строят экотропы, высаживают деревья, помогают особо охраняемым природным территориям. За 10 лет существования проекта к движению присоединились тысячи людей, десятки муниципалитетов, а в прошлом году подключилась Бурятия.

Это движение одновременно связано с ещё одним проектом. С 2019 года компания проводит экспедицию экологического мониторинга Байкала, цель которой – оценка и накопление данных о состоянии озера. Благодаря данным этого мониторинга и акции 360, учёные выявили одну острую проблему, которую не видно невооружённым глазом, – загрязнение Байкала микропластиком, что является следствием дикого, безответственного туризма и усугубляется отсутствием инфраструктуры для сбора и переработки мусора, а также отсутствием культуры обращения людей с одноразовым пластиком.

– Конечно, мы не могли оставить эту ситуацию без внимания, и объединились с неравнодушным бизнесом, заповедниками Иркутской области и Бурятии, научными, общественными организациями и создали ассоциацию «Байкал без пластика». Её задача – координировать усилия для предотвращения бесконтрольного обращения пластика на Байкальской природной территории. У нас уже прошло две встречи, готова дорожная карта, в которой обозначены 14 конкретных направлений, например, одно из них – внутрикорпоративные программы по отказу от одноразового пластика, – рассказал Антон Бутманов.

Кстати, сотрудники En+ в прошлом году отказались от одноразового пластика и внедрили систему раздельного сбора мусора.

«У НАС ОГРОМНЫЙ ПОТЕНЦИАЛ ДЛЯ РАЗВИТИЯ ЗЕЛЁНОЙ ПОВЕСТКИ»

С экологией неразрывно связана тема устойчивого развития. Как рассказал Антон Бутманов, в 2021 году En+ Group поставила перед собой амбициозные цели по достижению углеродной нейтральности к 2050 году и сокращению выбросов парниковых газов на 35% к 2030-му. Цели были объявлены в январе 2021 года, а уже к сентябрю компания представила публичный план по их достижению.

Большой частью этой работы являются лесоклиматические проекты, запущенные ещё в

2019 году в рамках программы «Под зелёным крылом». Это первый в России крупномасштабный частный проект по сохранению и восстановлению лесов. Он состоит из трёх основных компонентов: волонтерские инициативы, лесовосстановление и авиалесоохрана – и стал важным примером для развития подобных проектов в Российской Федерации.

– Инвестиции в экологию и устойчивое развитие в последние годы стабильно растут. Только за прошлый год мы инвестировали более 155 млн долларов в управление отходами, техническое обслуживание и модернизацию нашего экологического оборудования, восстановление земель, защиту водных ресурсов и атмосферного воздуха, а также в другие мероприятия по охране окружающей среды в регионах нашего присутствия, – проинформировал Антон Бутманов.

С 2007 года продолжается реализация корпоративной программы «Новая энергия», подразумевающая широкомасштабную модернизацию гидроэлектростанций, которая нацелена на выработку дополнительного объёма электроэнергии с использованием того же объёма воды, проходящего через турбины станций. Важно, что программа помогает снизить объёмы электроэнергии, вырабатываемые угольными электростанциями, что сокращает выбросы парниковых газов как минимум на 2,5 млн тонн в год и других отходов от угольной генерации.

Продолжаются работы над измерением и сокращением экологического воздействия гидроэлектростанций. С 2021 года на Братском, Усть-Илимском,

“У компании большие перспективы для развития зелёной повестки, так как потенциал водных ресурсов Сибири на сегодняшний день используется только на 20% и есть возможность строительства новых гидроэлектростанций

Иркутском водохранилищах проводятся инструментальные замеры парниковых газов, результаты этой работы будут отражены в Российском национальном кадастре антропогенных выбросов и поглощения парниковых газов.

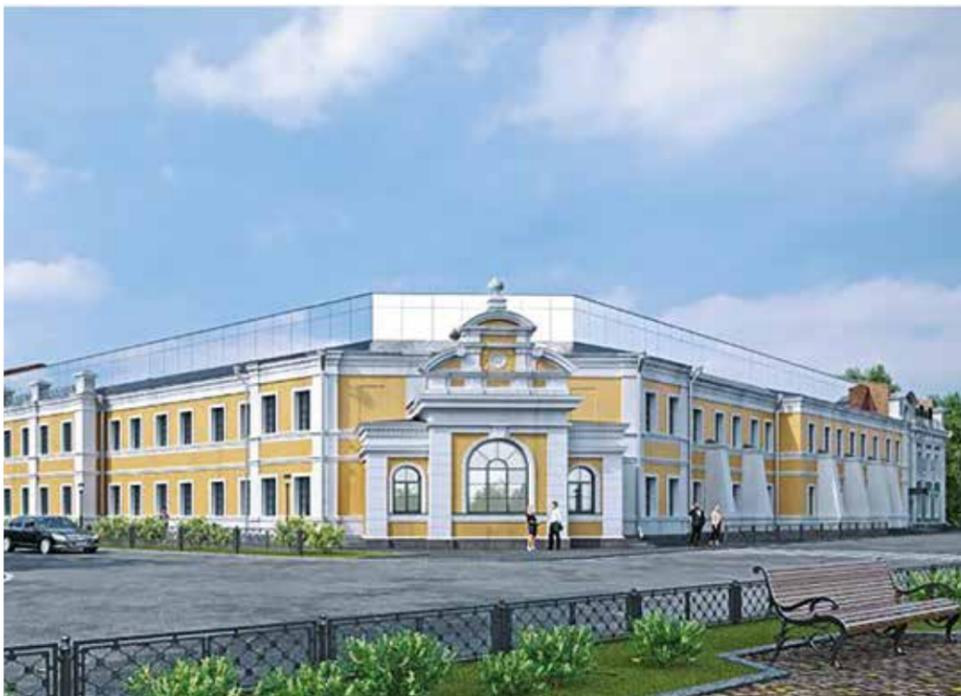
В прошлом году была разработана и утверждена единая политика En+ Group по сохранению биоразнообразия, сейчас идёт работа над корпоративной программой по этому направлению.

Также особое внимание уделяется ответственному обращению с отходами энергетического сегмента – золошлаками. En+ Group совместно с ведущими НИИ разрабатывает и внедряет передовые методы их переработки в материалы, которые используются в строительстве дорог, рекультивации горных выработок и др.

– У нас отличные перспективы для развития зелёной повестки, так как сейчас всё активнее рассматриваются планы государства по газификации регионов Восточной Сибири, и также у нас огромный гидропотенциал, который на сегодняшний день используется только на 20%. Соответственно, есть возможность строительства новых гидроэлектростанций, а это очень большой потенциал для чистой энергетики, – резюмировал Антон Бутманов.

Николай Самойлов

Продолжение темы на стр. 4



Курбатовские бани, проект



Цесовская набережная, проект

Диалог на равных

О чём говорили руководитель энергетического бизнеса En+ Group Михаил Харди́ков и иркутские предприниматели?

Основа любой компании – это, безусловно, устойчивый, успешный бизнес, но, как уверены в En+ Group, чтобы его укреплять и развивать дальше, необходима синергия с сотрудниками, с населением, партнёрами – в каждом из городов, где находятся активы компании. Именно в этой логике 30 июня 2022 года прошла встреча руководителя энергетического бизнеса En+ Group Михаила Харди́кова с представителями малого и среднего предпринимательства – членами Иркутского регионального отделения «Опоры России». Говорили о том, на каких принципах лучше строить взаимоотношения крупного бизнеса с малым и средним, об импортозамещении, соучастии в развитии Иркутска, а также о технологичных проектах в сфере высшего образования. Самое основное из двухчасового диалога – в нашем материале.

«МАЛЫЙ БИЗНЕС СЕЙЧАС ЧУВСТВУЕТ СЕБЯ ДАЖЕ ЛУЧШЕ, ЧЕМ КРУПНЫЙ»

Разумеется, разговор начался с общеэкономической повестки. Михаил Харди́ков отметил, что, несмотря на некую стабилизацию ситуации в последние месяцы, глобально российский бизнес, и в том числе крупный, до сих пор находится в состоянии неопределённости.

При этом он считает, что малый и средний бизнес чувствует себя сейчас даже лучше, чем крупный, потому что быстрее перестраивается. Так, в ответ на санкции, введённые в 2014 году, смог быстро перестроиться на выпуск импортозамещающей продукции.

– Посмотрите, сколько производится сейчас в России сыров, причём однозначно хорошего качества. Мы не чувствуем никаких проблем с продовольствием, которое запрещали к ввозу, так как это приводило к развитию малого и среднего предпринимательства, – прокомментировал Михаил, но при этом сделал акцент на том, что в крупном производстве 100-процентного импортозамещения не произошло.

– Мы покупаем трансформаторы на уральском заводе, который декларирует, что изготавливает полностью отечественное оборудование, но поставить его не может, так как надо найти аналоги импортным системам мониторинга газов и управления, смонтировать их, опробовать, сертифицировать, и только после этого привезти нам. И такие «мелочи» всплывают практически во всём, – рассказал Михаил.

Тема импортозамещения оказалась близка иркутским предпринимателям. Так, Игорь Журбин, генеральный директор компании «Формоза», которая занимается продажей электроники, поинтересовался, сможет ли En+ поддержать местный МСБ участием в производственных проектах, связанных с импортозамещением.

Как пояснил Михаил Харди́ков, всё будет зависеть от того, с чем связаны производства и насколько они вписываются в понимание развития энергетического предприятия.

– Но мы точно готовы обсуждать с малым и средним бизнесом участие в создании инфраструктуры новых производств, – прокомментировал Михаил.

Кстати, как отметил вице-президент реготделения «Опоры России» Виктор Астафьев, в структуре малого и среднего предпринимательства Иркутской области промышленные предприятия занимают меньше одного процента. И это, по мнению Михаила Харди́кова, серьёзный повод задуматься о структуре предпринимательства, все ли ресурсы используются там, где должны.

– Удивительно, что в таком крупном регионе, как Иркутская область, с богатой сырьевой базой, не развиты предприятия первичной переработки, что здесь не остаётся добавленная стоимость, а конечному потребителю не везут практически готовый продукт, – отметил он.

«МЫ НЕ ПОКУПАЕМ ТОЛЬКО ИМПОРТНОЕ ИЛИ ТОЛЬКО ИЗ ДРУГИХ РЕГИОНОВ, МЫ БЕРЁМ МЕСТНОЕ»

Ещё один блок производственных вопросов, которые иркутские предприниматели обсудили на встрече с руководителем энергетического бизнеса En+ Group, затрагивал взаимодействие компании с местными поставщиками и подрядчиками.

Так, Виктор Астафьев поинтересовался, как можно выстроить коллаборацию малого бизнеса нашей области и крупной вертикально интегрированной структуры.



Михаил Харди́ков, руководитель энергетического бизнеса En+ Group

Фото А. Федорова

– Наша задача – сделать региональный протекционизм для наших предприятий, которые будут стараться максимально закрывать потребности вашего бизнеса в силу своих возможностей, – пояснил он.

– Что касается поставщиков, мы открыты, у нас всё приобретается на открытых конкурсных процедурах, причём структурой, которая не зависит от директоров станций, филиалов, – прокомментировал вопрос Михаил Харди́ков. – Но мы готовы провести встречу для местных поставщиков, чтобы вы рассказали о своей продукции. Мы не приобретаем всё только импортное или только из других регионов, мы берём местное. Если товар конкурентоспособен по качеству и цене, предприятие гарантированно получит заказы. Например, один из наших крупных поставщиков средств индивидуальной защиты и спецодежды – Ангарская швейная фабрика, которая производит продукцию того качества, которое нам необходимо.

Аналогичный подход у En+ и к выбору подрядчиков, другой вопрос – готовность местных компаний выполнять тот объём работ, какой необходим энергетикам. Именно поэтому часть подрядных работ выполняет внутренняя инженеринговая компания, а на многомиллиардные проекты по модернизации электростанций привлекается внешний подряд.

– Но если мы видим и понимаем, что что-то может развиваться более эффективно в частном бизнесе, мы с ним сотрудничаем и спокойно пользуемся его услугами, – резюмировал Михаил Харди́ков.

«ГОРОД НЕ ОСТАНОВИТСЯ В РАЗВИТИИ ИЗ-ЗА НЕХВАТКИ ТЕПЛА»

Обсудили на встрече и проблему модернизации в Иркутске городской инженерной инфраструктуры. В частности, представитель строительной отрасли Максим Девочкин затронул актуальную тему нехватки тепловых мощностей, которая тормозит развитие жилищного строительства.

Как пояснил Михаил Харди́ков, теплоснабжение Иркутска – действительно серьёзная проблема, и энергетики ищут варианты её решения. Частично остроту вопроса снимет тепловой луч по улице Баррикад, который позволит закрыть мазутные котельные и значительно улучшить экологию в той части города. А вот возлагать надежды на тепловую магистраль из Ангарска от ТЭЦ-10 в микрорайон Ново-Ленино в Иркутске, по мнению энергетиков, нужно крайне осторожно. Новая тепловая энергия из Ново-Ленино не будет передаваться в правобережный и левобережный районы Иркутска, там где есть проблемы с дополнительным теплом, а сама ТЭЦ-10 спроектирована и построена для выработки электроэнергии, а не тепла.

Кроме этого, по словам Михаила Харди́кова, любые расширения тепловых электростанций, например, той же Ново-Иркутской ТЭЦ, где надо ставить ещё один котёл, невозможны – из-за Байкальской экологической зоны.

– Но мы ищем варианты и найдём выход, город и жилищное строительство не остановятся в развитии из-за нехватки тепла, – заверил ру-

ководитель энергетического бизнеса En+. Кроме этого, он подчеркнул, что есть перспективы по газификации региона.

«МЫ ЗАИНТЕРЕСОВАНЫ РАЗВИВАТЬ ПЕРСОНАЛ, ЧТОБЫ ЛЮДИ НЕ УЕЗЖАЛИ ИЗ РЕГИОНОВ»

Совместно с En+ предпринимательское сообщество готово реализовывать и социальные проекты, например, в сфере образования. Как отметил председатель делового клуба «Байкальские стратегии» Роман Ищенко, молодёжи нужны интересные проекты, в которых они могут реализовать свой потенциал, а в Иркутске с этим плохо. Поэтому молодые продвинутые люди уезжают в Москву, в том числе, чтобы получить востребованное образование.

– Мы на уровне политики малых дел пытаемся что-то сдвигать, образовали концепцию образовательного маневра, в котором есть идея, что Байкал, как притягательная площадка, способен притянуть сюда ряд компетенций, например, педагогических. А это, в свою очередь, запустит здесь образовательные проекты, на которые поедут из других регионов и даже стран, – изложил свою идею Роман. – И наша мечта, чтобы такие компании, как En+, включились в этот процесс, потому что вы, действительно, демонстрируете готовность к региональной политике.

Михаил Харди́ков идею поддержал, но при этом отметил, что компания ежегодно инвестирует в образовательные проекты с вузами региона более 100 миллионов в год, в частности, делает очень много интересных программ для студентов совместно с ИРНТИУ. Одна из них – «Лаборатория энергетиков» – корпоративный акселератор, в котором с 2018 года приняли участие 30 российских вузов, включая Бауманку, Нижегородский университет, СФУ и другие. Проект действует уже пять лет и направлен на поиск высокотехнологичных и инновационных решений, которые в дальнейшем будут внедрены в работу энергетических предприятий.

– По итогам Лаборатории прошлого года мы заключили с ИРНТИУ контракт на 11 миллионов рублей на изготовление робота для обследования водовода ГЭС. Технологию в течение двух лет разрабатывали студенты, – рассказал Михаил. – Кроме этого, у нас есть корпоративный конкурс «Моя карьера», участвуя в котором молодые специалисты реализуют проекты внутри компании. Мы очень заинтересованы развивать свой персонал, в том числе, чтобы квалифицированные специалисты не уезжали из регионов, где есть наши энергетические предприятия, чтобы им здесь было интересно работать и жить.

Наталья Горбань

МНЕНИЕ

Алексей Егоров, исполнительный директор Иркутского регионального отделения «Опоры России»:



– Предприниматели всегда смотрят на большой бизнес с ощущением того, что он может почти всё. И En+ Group, реализуя свои большие проекты – и инфраструктурные, и социальные, – доказывает, что действительно может. Но я хочу отметить, что сейчас власть начинает осознавать, что именно малый и средний бизнес, как показывает практика, способен оперативно и эффективно справляться с появляющимися сложностями. И поворачивается к нам лицом, потому что, если дать нам возможность, мы тоже можем много сделать. Поэтому хотелось бы, чтобы у

нас в стране, в регионе выстраивалось уважительное отношение между субъектами МСП и крупными компаниями. Не уровень бизнеса определяет статус, а готовность вести созидательную работу.

Наверное, коллаборации между разными уровнями бизнеса и будут способствовать появлению каких-то новых проектов. И чем больше заразительных позитивных примеров будет, тем будет лучше. Сейчас очень многие предприниматели готовы идти на созидательные серьёзные проекты, которые не сулят никакой выгоды, потому что есть осознание и понимание, что, делая их, мы тоже развиваем среду, а это зачастую может быть ценнее, чем заработать. Опираясь на собственный опыт, могу сказать, что положительная репутация потом может давать куда более серьёзные дивиденды, чем просто твой бизнес.

«Наша задача – помочь бизнесу адаптироваться»

С какими вызовами сегодня столкнулся региональный бизнес, какие возможности для развития находят предприниматели и какие финансовые инструменты могут им помочь адаптироваться к новым экономическим условиям? Об этом – в интервью управляющего ВТБ в Иркутской области Александры Макаровой.

БИЗНЕС ПЕРЕСТРАИВАЕТ ПРОЦЕССЫ

Как вы оцениваете ситуацию в корпоративном секторе Иркутской области?

– Думаю, что нет ни одного предприятия, которому не пришлось корректировать свою работу в новой реальности. Нарушился привычный порядок дел. У аграриев возникли сложности с поставками пищевых добавок и удобрений, лесная отрасль столкнулась с проблемами в транспортной логистике. Нефтегазовой сфере сегодня приходится решать вопросы с поставками запчастей и оборудования. Общественное питание вынуждено искать замену привычным продуктам и управлять стоимостью позиций в меню, кинотеатры меняют репертуар. Тем, кто занимается торговлей зарубежными товарами, приходится непросто: например, компании, торгующие одеждой зарубежных брендов, встали на паузу. Сейчас они просчитывают варианты, как продолжить работу. Изменилось и мышление потребителей – они стремятся сберечь средства. Поэтому основная цель бизнеса сегодня – удержать свои позиции.

Но в целом хочу сказать, что мы не наблюдаем панических настроений. Происходят глубинные изменения – бизнес перестраивает процессы, логистику, структуру, финансы. Компании осторожны и пока не планируют новых крупных проектов, но действующие продолжают реализовываться. При этом нельзя сказать, что инвестиционная деятельность совсем остановилась. Здесь на помощь приходят различные программы и инструменты государственной поддержки, направленные на все сегменты бизнеса. Многие делают для того, чтобы поддержать системообразующие, импортозамещающие предприятия. Производственные компании готовы развиваться. Мы глубоко погружены в этот процесс и работаем со всеми инструментами, которые сегодня существуют. Помощь приходит не только через банки, но и через федеральные и региональные институты, и в этом случае финансовая структура выступает гарантом по проекту.

Какие проекты получили или претендуют на господдержку?

– По различным программам господдержки с начала года и до настоящего момента мы реализовали проекты на сумму 6,3 млрд рублей. В основном поддержку получают различные производства.

Если говорить предметно о тех инструментах, к которым обращается бизнес, в апреле и в мае мы реализовали два крупных проекта в рамках программы «393», направленной на поддержку системообразующих предприятий промышленности и торговли на общую сумму 3,75 млрд рублей. Это значимые сферы – производство лекарственных препаратов и торговля продуктами питания и товарами первой необходимости.

Банк рассматривает несколько проектов в рамках сотрудничества с Фондом развития промышленности, который работает с субсидированием ставки для высокотехнологичных предприятий, компаний, вовлеченных в процессы импортозамещения, связанных с лизингом производственного оборудования, нацеленных на цифрови-



Александра Макарова, управляющий ВТБ в Иркутской области

Фото А. Федорова

зации действующих производств. На текущий момент у нас в работе заявки от производственных предприятий, выпускающих строительные конструкции, пластиковую тару, химическую и пищевую продукцию.

Значимый проект готовится по программе Фонда развития моногородов, это еще одно новое производство в г. Черемхово. Кроме этого, мы уже приступили к работе по программе поддержки стратегического импорта и сформировали пул проектов, которые рассматриваем в рамках этой меры поддержки.

Это только небольшая часть того, что мы делаем ежедневно, и я вижу перспективы для дальнейшей работы с бизнесом. ВТБ умеет работать с льготными инструментами госпрограмм, мы хорошо организованы, наша команда может структурировать задачи любой сложности, и рынок нас ценит именно за это.

МАЛОГО БИЗНЕСА НЕ СТАЛО МЕНЬШЕ

Как перестраивают свою работу небольшие компании сферы торговли и услуг?

– В целом, компаний малого бизнеса не стало меньше. В массовом сегменте всегда были изменения – на смену закрывающимся приходят новые. Сейчас предприниматели стали более продвинутыми. Они ценят и охотнее используют дистанционные сервисы, которые позволяют сэкономить время и средства на бизнес-процессы. Выросло число онлайн-регистраций бизнеса с помощью сервиса ВТБ. Сегодня зарегистрировать ИП или ООО можно в офисе банка за одно посещение, бесплатно, за 20 минут.

Потребность в заемных ресурсах сохраняется и у небольших компаний – мы отмечаем спрос на экспресс-кредиты. Это простые в оформлении беззалоговые займы на сумму до 10 млн рублей, они успешно решают вопрос пополнения оборотных средств торговых компаний. Такие кредиты выдаются полностью дистанционно, поэтому с момента появления этого инструмента их востребованность не снижается.

Все больше клиентов используют эквайринговое обслуживание банка, с начала года их число выросло на 8%. В рамках мер поддержки среднего и малого бизнеса размер тарифов за услуги эквайринга установлен на уровне не выше 1% от суммы операций для предприятий социально значимых отраслей. Бизнес активно осваивает и Систему быстрых платежей, где оплата товаров и услуг проходит с помощью QR кода. Сейчас таким способом приема платежей пользуются 10% клиентов малого бизнеса. Для них комиссия компенсируется в полном объеме.

Отмечу, что тренд на экономию ресурсов дал толчок спроса на небанковские сервисы. Сегодня у нас можно подключить услуги онлайн-бухгалтерии и юридических консультаций, сократив расходы на штатных специалистов. Например, юридический сервис, который мы начали широко внедрять только в этом году, ценен еще и тем, что круглосуточная дистанционная поддержка юристов предполагает не только консультирование по вопросам бизнеса, но и решение частных вопросов во всех отраслях права – от покупки-продажи недвижимости до правил дорожного движения. Экосистема небанковских сервисов ВТБ закрывает потребности не только микробизнеса, но и крупных клиентов. Например, в условиях оптимизации бюджетов компаниям помогут повысить

эффективность работы сотрудников с помощью сервисов Онлайн Медицина и ДМС со скидкой 50%. Оба продукта являются отличной альтернативой стандартным ДМС. Мы также запустили сервис ИТ-закупок, который позволяет компаниям не тратить время на поиски ПО и оборудования в условиях импортозамещения.

ТРАНСФОРМАЦИЯ ПРОИСХОДИТ СТРЕМИТЕЛЬНО

Как повлияла санкционная тематика на традиционно сильное направление ВТБ – работу с участниками внешнеэкономической деятельности?

– Главной задачей для нас стало сохранение бизнеса клиентов, даже в условиях санкций. С момента решения регулятора о проведении расчетов в других банках без перевода внешнеторговых контрактов, у нас появилась возможность обслуживать клиентов по системе «Мультибанк ВЭД» – когда контракт находится на учете в ВТБ, а оплаты проводятся через любые другие банки РФ. Это решение позволяет не тратить время и средства на перевод контрактов между банками, не ставить сделку на паузу на время перевода, сохранить поддержку контракта персональным экспертом ВЭД и валютного контроля ВТБ, которые сопровождают каждый контракт в ВТБ. В целом, экспортные операции проводятся более-менее спокойно, импорт усложнен из-за валютных ограничений. Тем, кто импортирует продукцию из Китая, сейчас сложно не столько из-за санкций, сколько из-за ковидной ситуации в Китае, логистика затруднена. Безусловно, сложности есть, говорить о том, что все пришло в норму, не приходится. Но с точки зрения статистики прошло еще очень немного времени. Мы считаем, что подводить какие-то итоги сейчас преждевременно, нужно посмотреть итоги второго или даже третьего квартала.

Когда мы увидим, что бизнес полностью перестроился?

– Перестройка происходит на наших глазах. ВТБ обслуживает в Иркутской области уже порядка 16 тысяч компаний и предпринимателей среднего и малого бизнеса – наших активных клиентов, с начала года их число выросло на 1,6%. По моим наблюдениям, больше половины компаний уже определили для себя новые стратегические и тактические цели.

Главное, что нужно понимать сегодня – как раньше уже не будет. Трансформация происходит очень стремительно. Бизнесу необходимо дать еще время, чтобы попробовать найти варианты работы в новых условиях, приспособиться и закрепить выработанные алгоритмы.

Наши инструменты и меры поддержки разрабатываются таким образом, чтобы адресно решать конкретные задачи региональных компаний и предпринимателей в новых условиях. Мы стремимся предлагать свой опыт и экспертизу для того, чтобы региональный бизнес смог достойно преодолеть этот непростой этап.

ВТБ предоставил ГК «Слата» более 1 млрд рублей по программе Минпромторга

ВТБ предоставил ГК «Слата» (Иркутская область) кредит в размере 1,1 млрд рублей по программе льготного кредитования системообразующих предприятий Минпромторга России. Средства на пополнение оборотных средств выданы на один год.



«Слата» – одна из крупнейших торговых сетей Сибири и Дальнего Востока. Входящие в нее 80 магазинов и 260 дискаунтеров снабжают жителей Иркутской области продуктами и товарами первой необходимости и составляют продукцию российских производителей, из которых половина – региональные поставщики. В компании работает более 7 тысяч сотрудников.

«ВТБ наращивает финансирование системообразующих предприятий промышленности и торговли. От их бесперебойной работы зависят снабжение населения, сохранение занятости, малый бизнес и другие важные факторы социально-экономического развития регионов. Для нас стратегически важно оказать им содействие в получении финансирования с использованием мер господдержки, что позволяет максимально

снизить стоимость кредитования», – отметил Руслан Еременко, руководитель департамента регионального корпоративного бизнеса – старший вице-президент ВТБ.

«Группа компаний «Слата» – один из крупнейших игроков рынка розничной торговли на территории Сибири. Сеть супермаркетов и дискаунтеров имеет большое социальное значение как для жителей, так и для производителей Приангарья. Мы и ранее предоставляли ей кредитные средства, гарантии, зарплатное обслуживание. Уверена, что финансирование в рамках программы льготной поддержки системообразующих предприятий позволит компании продолжить свое развитие», – подчеркнула Александра Макарова, управляющий ВТБ в Иркутской области.

«В текущей ситуации компании приходится отвечать на внешние вызовы. Поведение по-

требителей становится более рациональным, мы работаем над оптимизацией ассортимента, управляем ценами на социально значимую продукцию, выстраиваем новую логистику поставки товаров. Льготное финансирование банка ВТБ позволит нам эффективно решать эти задачи», – прокомментировал Вячеслав Заяц, президент ГК «Слата».

По программе Минпромторга России льготное финансирование на срок до одного года могут получить внесенные в перечень системообразующие предприятия промышленности и торговли из приоритетных отраслей экономики, а также их дочерние общества. По условиям программы заемщик должен сохранить численность персонала не менее 85% в сравнении с началом месяца, предшествующего заключению договора.

Марина Седых получила награду всероссийского конкурса

Иркутская нефтяная компания стала победителем конкурса «Лидеры российского бизнеса: динамика, ответственность, устойчивость – 2021» в номинации «За вклад в устойчивое развитие территорий».



Достижения компании также отметили дипломом в номинации «За экологически ответственный бизнес». Организатор конкурса – Российский союз промышленников и предпринимателей (РСПП).

Церемония награждения состоялась 29 июня на XXXI съезде РСПП в Москве. Президент РСПП Александр Шохин в торжественной обстановке вручил дипломы и почетные знаки конкурса генеральному директору АО «ИНК-Капитал» Марине Седых.

«Победа в конкурсе – это признание на федеральном уровне вклада нашей группы компаний в устойчивое развитие территорий присутствия. Мы в очередной раз убедились, что стратегия социальной и экологической деятельности ИНК выбрана верно. Это мотивирует продолжать развиваться в этом направлении и определяет планы на будущее», – прокомментировала Марина Седых, особо подчеркнув, что при реализации любых проектов для компании является основополагающим принцип социальной ответственности.

Компания стремится установить долгосрочные партнерские отношения со всеми заинтересованными сторонами, включая органы государственной власти различных уровней, коммерческие и

некоммерческие организации и жителей регионов. Примерами такого сотрудничества служат заключенные соглашения о социально-экономическом развитии с правительством Иркутской области, Республики Саха (Якутия), с Кежемским и Эвенкийским районами Красноярского края, рамочные соглашения с коренными малыми народами Севера и конкретные проекты, реализованные на территориях присутствия.

Конкурс «Лидеры российского бизнеса: динамика, ответственность, устойчивость» проводится ежегодно. Его цель – содействовать устойчивому развитию бизнеса, который отвечает долгосрочным экономическим интересам России, выявить и поощрить динамично развивающиеся компании. Иркутская нефтяная компания впервые приняла участие в конкурсе РСПП в 2021 году. «Призовых мест мы тогда не заняли, но получили ценный опыт, который придал уверенности в победе в 2022-м», – отметила Ольга Харина, директор департамента по региональной политике и взаимодействию с органами государственной власти, специалисты которого и готовили заявку на конкурс.

Конкуренция в этом году была высокая – на 16 номинаций поступило 189 заявок. ИНК заявлялась в нескольких номинациях: «За вклад в устойчивое развитие территорий», «За достижения в области охраны труда и здоровья работников», «За развитие кадрового потенциала», «За экологически ответственный бизнес», «За динамичное развитие бизнеса». В каждой из них организаторы оценивали достижения в реализации значимых, общественно признанных корпоративных инициатив, которые направлены на устойчивое развитие территорий.

Заявка ИНК включала отчет о результатах социальной, благотворительной, волонтерской деятельности (документы, публикации), социального партнерства, членства в организациях и ассоциациях, взаимодействия с коренными малочисленными народами Севера.

В Братске намерены построить стекольный завод

Инвестором выступит РУСАЛ, для которого Иркутская область является якорным регионом. Как сообщает пресс-служба регионального правительства, на ПМЭФ между правительством Иркутской области и компанией РУСАЛ подписано соглашение о сотрудничестве в целях социально-экономического развития региона.

– Компания – ответственный партнер всегда и во всех проектах. Роль региона и власти заключается в содействии и сохранении существующих условий хозяйствования. К подписанию соглашения мы шли очень долго, и сегодня Иркутская область готова создать условия для того, чтобы реализовать этот значимый не только для Приангарья, но и для всей страны проект. Мы заинтересованы в том, чтобы молодые специалисты участвовали в проектировании, строительстве этого объекта, а в дальнейшем использовали свои знания на предприятии, которое, безусловно, станет одним из знаковых в регионе, – подчеркнул Губернатор Иркутской области Игорь Кобзев.

Как отметила вице-президент РУСАЛа Елена Безденежных, для компании Иркутская область является якорным регионом.

– РУСАЛ всегда был надежным партнером Иркутской области во многих проектах социально-экономического развития региона. Создание стекольного производства – это новый вид деятельности для нас, и новые перспективы для жителей Братска. Завод не только обеспечит рабочие места, но и даст свежий импульс дальнейшему развитию области, – сказала Елена Безденежных.

В настоящее время уже прорабатываются вопросы использования сырья для нового производства. В частности, рассматривается вариант получения кварцевого песка, пригодного для использования в стекловаренной отрасли, из сырья с Северо-Тулунского месторождения. Предполагается, что на заводе будут выпускать тару для лекарственных средств.



Кирпичная кладка фасадов Курбатовских бань завершена на 95%

В центре Иркутска продолжается масштабное восстановление знакового объекта культурного наследия – Курбатовских бань. В настоящее время подрядные организации почти завершили кирпичную кладку исторического фасада, степень ее готовности составляет 95%, сообщили в компании En+ Group. Строители используют специальный реставрационный кирпич, чтобы фасад максимально соответствовал архивным материалам.



Кроме этого, активно ведется монтаж внутренних инженерных систем, кровельные и отделочные работы. На текущий момент они проведены на 40% и более. Также осуществляется чистовая отделка помещений и фасадов.

Поставка материалов и оборудования осуществляется с предприятий, расположенных в более чем 10 российских городах. Общее количество задействованных специалистов различных строительных специальностей составляет 224 человека.

После открытия комплекса, площадь которого составит 9,7 тыс. кв. метров, иркутянам и гостям города будут доступны различные

виды парных, SPA-процедуры, конференц-зал, помещения для деловых встреч и отдыха. Посетителям объекта культурного наследия будет предложен номерной гостиничный фонд из 79 комнат и подземная парковка.

Восстановление бань – один из крупнейших инвестиционных проектов компании En+ Group, основанной Олегом Дерипаской. Благодаря активному участию предпринимателя в развитии сибирских городов, возрождаемые Курбатовские бани станут одной из визитных карточек Иркутска и украшением Цесовской набережной, в благоустройстве которой также примет участие En+ Group.

Отчетность и расчеты в июне 2022 года: на что бухгалтеру обратить внимание

МРОТ вырос на 10%. Продлен мораторий на блокировку счетов при недоимках. При оформлении пособий используйте новые бланки. Документы на финансирование мер по предупреждению травматизма лучше подать в ФСС заранее.

МРОТ

С 1 июня минимальный размер оплаты труда равен 15 279 руб. Как это влияет на расчет зарплат и других выплат работникам, см. в обзоре.

ФНС разъяснила: текущее повышение МРОТ не влияет на расчет страховых взносов по пониженным тарифам для малого и среднего бизнеса. До конца года нужно исходить из МРОТ в размере 13 890 руб.

Документы для ФСС

Пособия. С 31 мая применяют новые формы документов, которые нужны при оформлении пособий. В их числе:

- сведения о застрахованном лице. Теперь в них надо указывать пол работника;
- заявление о назначении пособия по уходу за ребенком. Ранее документ составляли в произвольной форме и приводили в нем платежные реквизиты. В новой форме их нет, ведь необходимые реквизиты можно взять из формы сведений о застрахованном лице;
- заявление о перерасчете пособия по болезни, при профессиональной травме, по беременности и родам, по уходу за ребенком. Ф.И.О. застрахованного теперь не нужно указывать дважды. Зато появились поля для сведений о ребенке;
- уведомление о прекращении права на пособие по уходу за ребенком. Из формы убрали часть персональных данных работника, добавили сведения о ребенке.

В формах есть и другие несущественные отличия. ФСС разъяснил: если сведения о работниках предоставили до 31 мая по ранее утвержденной форме и эти сведения не изменились, дублировать их по новой форме не нужно.

Оплата санаторных отпусков. С 31 мая действует форма сведений для оплаты отпуска застрахованного лица (сверх ежегодного оплачиваемого отпуска) на весь период лечения и проезда к месту лечения и обратно. В бланке 4 основных раздела:

данные о работнике, сведения из приказа об отпуске, расчет отпускных и платежные реквизиты.

Финансирование предупредительных мер. Заявление об их финансировании обязательно подавать заранее. Обычный срок – до 1 августа, но ФСС не рекомендует ждать этой даты.

Заявление о возмещении расходов тоже лучше направить раньше срока, чтобы фонд смог перечислить деньги в текущем году.

Оплата ежегодных отпусков

На июнь приходится один федеральный праздник – День России. Если он совпадает с отпуском, не учитывайте этот день в расчете отпускных и не оплачивайте. Как предоставить ежегодный отпуск, на период которого выпадают праздничные дни, вы можете прочитать в готовых решениях бюджетных и коммерческих организаций.

Мораторий на блокировку счетов

До 1 июля ФНС не блокирует счета из-за долгов по налогам. После 1 июля и до отдельного распоряжения не будут приостанавливать операции по счетам в течение двух недель с момента направления в банк поручения ФНС на списание и перечисление в бюджет налоговых задолженностей.

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

Инвестировать ли в фондовый рынок сегодня?

Российские инвесторы в последние месяцы столкнулись с множеством препятствий в торговле на фондовом рынке. Многие были вынуждены переводить свои активы от одних брокеров к другим, а 1 июня и вовсе часть бумаг оказалась заблокирована на счетах. Заместитель директора департамента региональных продаж ИК «Фридом Финанс» в Иркутске Вадим Остапенко рассказал о том, как себя вести инвестору в текущих реалиях и во что безопасно инвестировать.

Часть бумаг у многих инвесторов в их портфелях заблокирована. Что делать инвестору? Продолжать ли покупать иностранные бумаги?

– Конечно, инвесторам пришлось непросто, блокировка ценных бумаг состоялась, и теперь приходится искать подходящие варианты инвестирования. Однако стоит отметить, что незаблокированная часть торгуется на СПБ Бирже в нормальном режиме, и клиенты уже начали получать по ним дивиденды. Так что инвесторы могут продолжать покупать бумаги иностранных компаний, как и раньше. Более того, «Фридом Финанс» по-прежнему дает своим клиентам прямой доступ на зарубежные площадки. Выход из холдинга, который компания анонсировала в начале июня, никак не скажется на клиентах и их торговле ценными бумагами. Благодаря нашей инфраструктуре клиентам по-прежнему будут доступны все возможности компании, в том числе участие в IPO.

А что касается российского рынка, интересен он сейчас с точки зрения инвестирования?

– Российский рынок интересен, но его движение пока с фундаментальной точки зрения непонятно. Как вариант, можно присмотреться к акциям тех эмитентов, которые даже в такое непростое время решили сохранить дивидендные выплаты. В этом году их немного – недавно выделилась «Роснефть», рекордными дивидендами поделится также «НОВАТЭК», «Газпром нефть», «Сургутнефтегаз». МТС также рекомендовали сохранить выплату



Фото А.Федорова

дивидендов в этом году. Дивидендная стратегия инвестирования – одна из наиболее популярных у инвесторов и позволяет получать дополнительный доход. Но в любом случае вкладываться в акции необходимо осторожно и точно, осознавая риски. Любая позиция в вашем портфеле должна отвечать на вопрос – с какой целью я инвестирую? Только это позволит вам понять свои риски, потенциальную доход-

ность и убытки, которые должны быть четко регламентированы. Для более четкого понимания того, как правильно подходить к инвестициям, я бы рекомендовал пройти обучающие курсы. Во «Фридом Финанс» проводятся вебинары и семинары, которые подойдут инвестору с любым опытом.

Что делать с американской валютой, стоит ли инвестировать в другие валюты? Какой курс доллара

можно ждать в ближайшей перспективе?

– Пока есть ограничения по снятию иностранной валюты, инвестирование в нее – довольно сомнительная история. Что касается курса, то, на мой взгляд, пара доллар-рублик вернется к своему разумному диапазону 70-75 – это оптимальный курс на ближайшую перспективу. Нашим клиентам сейчас доступна торговля любой валютой, в том

числе гонконгским долларом и юанем, которые так интересны инвесторам в последнее время. Юань можно рассматривать для долгосрочных вложений, но нужно учитывать, что курс зависит от решений Народного Банка Китая. Гонконгский доллар в целом не сильно отличается от китайского юаня, к тому же он еще менее ликвидный.

Что бы вы могли еще посоветовать инвесторам?

– Мировые фондовые рынки пока еще не остановились в падении, поэтому будьте осторожны, когда принимаете решение о покупке активов. Возможно, если вы видите, что бумага летит вниз, лучше немного подождать и купить ее, когда рынок развернется. Также я бы рекомендовал присматриваться к конкретным актуальным инвестициям, которые регулярно публикуются в двухнедельных обзорах аналитиков «Фридом Финанс». Но в любом случае инвестировать в рекомендуемые акции нужно с полным пониманием своих целей и потенциальных рисков. И, конечно, не забывайте про диверсификацию – если даже одна часть вашего портфеля не покажет ожидаемого дохода или принесет убыток, то другая компенсирует его.

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



ООО ИК «ФридомФинанс» (ОГРН 1107746963785, 123112, Москва, 1-й Красногвардейский проезд, дом 15, офис 18.02). Лицензия № 045-13561-100000 на осуществление брокерской деятельности, срок действия лицензии не ограничен. Владение ценными бумагами и прочими финансовыми инструментами всегда сопряжено с рисками: стоимость ценных бумаг и прочих финансовых инструментов может как расти, так и падать.

Иркутяне все чаще посещают «Пенсионную витрину» Сбера

Уникальный цифровой сервис «Пенсионная витрина» Сбера, который показывает пользователям информацию об их пенсии, уже посетили 31 млн россиян. Сервис пользуется популярностью и среди жителей Иркутска.



В целом, с момента запуска сервиса россияне вложили в свою негосударственную пенсию через цифровые каналы Сбера 1,8 млрд рублей.

Цифровая «Пенсионная витрина» была запущена в феврале 2021 года. Сервису впервые в отечественной практике удалось объединить три уровня российской пенсионной системы на одной онлайн-площадке. Всего за год с небольшим «Пенсионная витрина» стала одним из самых популярных сервисов мобильного приложения СберБанк Онлайн.

Ежемесячно сервис посещают 3 млн пользователей. Больше всего витрина привлекает людей в возрасте от 35 до 50 лет (59%). Растёт и доля интересующейся пенсионными вопросами молодёжи: клиенты 18–35 лет составляют почти треть (31%) посетителей сервиса. Как правило, пользователи детально просматривают карточку по накопительной пенсии (51%), на втором месте по популярности – информация по страховой пенсии (43%).

Чтобы воспользоваться сервисом, нужно на главной странице приложения СберБанк Онлайн

выбрать раздел «Пенсии» – «Пенсия и сервисы СберНПФ» и дать согласие на получение данных с портала государственных услуг РФ. Уже через несколько минут все сведения о пенсии появятся на экране. При желании пользователь может здесь же, в мобильном приложении, подключить ИПП и управлять своими накоплениями.

Александр Абрамкин, председатель Байкальского банка СберБанка:

«Пенсионная витрина» – настоящая социальная инновация в вопросах пенсий. Она наглядно показывает пользователю его выплаты по страховой пенсии, позволяет узнать клиенту, какая организация управляет сегодня его пенсионными накоплениями. Здесь же, в мобильном приложении, можно скорректировать свое финансовое поведение и подключить гибкий финансовый инструмент – индивидуальный пенсионный план. Через цифровые каналы Сбера с момента запуска сервиса иркутяне уже вложили в ИПП более 30 млн рублей. Больше половины иркутян сегодня предпочитают пополнять свой пенсионный счет в мобильном приложении СберБанк Онлайн».

Обновленный супермаркет «Слата» открылся в «Новой Даче»

1 июля состоялось открытие обновленного супермаркета «Слата» в ТЦ «Новая Дача». При реконцепции магазина было уделено особое внимание исследованию покупательских предпочтений.

Магазин расположен за городом, на оживленной магистрали. За последние годы количество домохозяйств по Байкальскому тракту выросло, изменились и вкусовые предпочтения покупателей. Теперь в обновленном магазине будет больше товаров премиум-класса, экзотических фруктов. Всего в ассортиментной линейке будет представлено более 9000 товарных позиций.

– Проанализировав продуктовую корзину и пожелания покупателей в этом супермаркете, мы изменили ассортиментную матрицу и ввели востребованный и нужный товар, который представлен только в «Новой Даче». Это хороший выбор премиум-товаров в каждой категории: свежая рыба на льду, расширенная винотека, большой выбор блюд в отделе гастронома, разнообразие тортов и пирожных в кондитерском отделе, кафе-бутик с кофе, какао и чаями, – поделилась изменениями ассортимента коммерческий директор ТС «Слата» Ирина Береснева.

При входе покупателей встречает ароматная и сочная зона фруктов и овощей, в которой будут представлены и экзотические фрукты: тамаринд, гуава, питахайа, кокос, кумкват, физалис, артишок, фейхоа, а также голубика, ежевика, клубника.

– В течение летних месяцев будет постепенное обновление и наполнение магазина новым ассортиментом. С учетом нынешних логистических сложностей периоды согласований и доставка товаров увеличились, но мы надеемся, что наши покупатели уже сейчас смогут купить из представленного много вкусного и нового для себя, – добавил заместитель коммерческого директора ТС «Слата» Сергей Дорохов.

Изменилось и зонирование магазина, добавлено дополнительное пространство, перенесены ряды продуктовых групп с учетом пожеланий покупателей: молочную продукцию с сырами, зоной овощей и фруктов разместили в начале магазина; категории «колбасы» и «рыба» для удобства и простоты принятия решения собрали в одной



зоне. В новом зонировании покупателей ждет расширенный кондитерский отдел, отдел горячего хлеба и выпечки. На территории отдельно выделили «зону детства», где разместили детское питание и гигиену, множество видов мороженого, различные детские игры для лета.

«Слата» – одна из крупнейших торговых сетей Сибири и крупнейший участник рынка ритейла Иркутской области. Первый супермаркет сети открылся в 2002 году, а сегодня в ней входит 80 магазинов в Иркутске, Ангарске, Шелехове, Братске и Сааянске с широким выбором качественных продуктов питания и сопутствующих непродовольственных товаров. С 2014 года ГК «Слата» начала развитие в регионе торговой сети дискаунтеров «ХлебСоль», которая сегодня насчитывает 287 универсамов, расположенных в Иркутской области и в Забайкальском крае. Для успешного роста сетей в 2020 году «Слатой» были открыты два распределительных центра в г. Чита (Забайкальский край), в г. Братск (Иркутская область), с учетом Иркутска, общая площадь складов достигает 32 тыс. квадратных метров.

Как быстро и выгодно продать непрофильный актив?

Повышение эффективности бизнес-процессов – одна из главных задач, стоящих перед каждым предпринимателем. Особенно актуален этот вопрос в текущей экономической ситуации. Эффективный способ получить доход бизнесу – избавиться от непрофильных активов. О том, как сделать это быстро и выгодно, рассказал Дмитрий Жоров, заместитель председателя Байкальского банка Сбербанка.

Дмитрий Васильевич, чем Сбер может помочь, если предпринимателю необходимо реализовать актив, и он хочет потратить на это минимум времени и денег?

– Для решения этой задачи Сбер совместно с дочерней компанией АктивБизнесКонсалт (АБК) разработал Portal DA, который помогает бизнесу реализовывать непрофильные и залоговые активы. На этом сайте продаётся коммерческая и жилая недвижимость, производственные предприятия, оборудование, сельхозактивы, участки, автомобили и спецтехника в рамках процедур банкротства. Портал устроен как торговая площадка, на которой есть продавцы и покупатели.

За два года существования на портале уже реализовано активов на 25 млрд рублей. Если говорить о территориях присутствия Байкальского банка – Иркутской области, Забайкальском крае, Республике Бурятия и Республике Саха (Якутия), – только в этом году состоялись сделки на 100 млн рублей.

Сегодня на портале зарегистрировано 75 тыс. пользователей и более 2 тыс. продавцов. На нём размещены активы 26 банков, четырёх лизинговых компаний, 2 тыс. арбитражных управляющих, 61 компании и 49 физлиц. Каждый день портал посещают около двух с половиной тысяч пользователей, среди которых предприятия различных отраслей, банки, федеральные сетевые компании, консультанты, профессиональные юристы и физические лица.



А можете поделиться конкретными кейсами?

– Да, конечно. Недавно один коммерческий банк успешно реализовал на Портале DA своё имущество. Сначала коллеги несколько лет пытались продать имущество самостоятельно, а потом выставили его на

портал и нашли покупателя всего за три месяца. Таким образом наш сервис помогает реализовать активы, ставшие для бизнеса непрофильными, найти инвестора на свой актив, получить лучшую цену, подобрать имущество для создания или развития бизнеса. У платформы есть и

мобильная версия, и интеллектуальная система поиска по массе параметров. Что особенно важно, объявления, размещённые на портале, мы автоматически дублируем на другие площадки.

Что делать, если покупатель непрофильных активов не знает всех тонкостей покупки активов на торговой площадке?

– На Портале DA есть сервис «Агент в торгах», который под ключ возьмет на себя все обя-

ваться СберБизнес ID – единым логином и паролем для входа в различные сервисы Сбера) и отправить онлайн-заявку на размещение активов. После этого с вами свяжутся наши специалисты, чтобы обсудить детали реализации. Физлица также могут зарегистрироваться на портале (например, по Сбер ID или через портал Госуслуг) и разместить там своё объявление.

В чём основные преимущества Портала DA для покупателей и продавцов?

– Во-первых, не надо вручную размещать активы на множестве онлайн-площадок: Сбер делает это в автоматическом режиме, что экономит время продавца и позволит быстрее найти покупателя.

Во-вторых, у Сбера есть собственная база профессиональных инвесторов в различных отраслях экономики. Мы поможем в реализации сложных сделок с любыми типами активов и проведём экспертизу стоимости продаваемого актива на основе накопленных данных о реализации объектов-аналогов.



Portal DA помогает бизнесу реализовывать непрофильные и залоговые активы: коммерческую и жилую недвижимость, производственные предприятия, оборудование, сельхозактивы, участки, автомобили и спецтехнику в рамках процедур банкротства

зательства по покупке недвижимости на электронной торговой площадке. Либо клиент может получить инвестиционную консультацию от сотрудников банка и профессиональных инвесторов. Сбер также предлагает юридическое сопровождение сделок в банкротстве.

Как продать свои активы на портале?

– Если вы являетесь представителем юридического лица, то необходимо зарегистрироваться на сайте www.portal-da.ru (можно воспользо-

Как вернуть дебиторку и оптимизировать работу колл-центров?

В продолжение разговора о способах повышения эффективности бизнеса Дмитрий Жоров, заместитель председателя Байкальского банка Сбербанка, рассказал о сервисах Сбера, которые помогут предпринимателям повысить эффективность сбора дебиторской задолженности, в том числе и просроченной, а также при необходимости оптимизировать работу колл-центров.

Дмитрий Васильевич, расскажите, пожалуйста, о каких сервисах сегодня пойдет речь?

– Сегодня ряд компаний, особенно небольших, при урегулировании долгов сталкиваются с такими проблемами, как отсутствие собственного штата юристов, неудобно напоминать контрагенту о задолженности, не хватает авторитета для переговоров с масштабным контрагентом, самостоятельно урегулирование не приносит желаемого результата и т.д. В Сбере есть интересные инструменты, которые могут помочь с решением этих проблем.

Хотелось бы рассказать о двух продуктах компании «АктивБизнесКонсалт», дочерней компании Сбера. Это сервис «Time2Pay», который помогает взыскать задолженность по неоплаченным контрактам и Робот-оператор, оптимизирующий работу колл-центров.

Расскажите, пожалуйста, подробнее о сервисе Time2Pay. Кому он может быть интересен?

– Time2Pay запущен АБК совместно

ТОП-50, телекоммуникационные компании, ресурсоснабжающие компании.

Могу поделиться таким кейсом. Клиент – транспортная компания – обратился к нам для взыскания задолженности с контрагента. Проблема заключалась в том, что стороны находятся в разных регионах РФ, у нашего клиента отсутствуют ресурсы для работы со службой судебных приставов в другом регионе. Нами была предоставлена услуга по сопровождению исполнительного производства. За счет наличия сотрудников по всей территории РФ, удалось точно коммуницировать с ФССП и взыскать задолженность с контрагента в полном объеме в течение одного месяца.

Какие задачи может решить Time2Pay?

– Это, прежде всего, повышение уровня и снижение срока возврата просроченной дебиторской задолженности. Мы избавляем наших клиентов от сложных коммуникаций с контрагентами, судебными и исполнительными органами власти, за счет этого высвобождается время сотрудников, которое они могут использовать для достижения ключевых целей компании.

Сервис позволяет получать анализ перспектив взыскания задолженности, прогнозировать объем возврата и сроки урегулирования при различных сценариях работы с долгом, подобрать наиболее эффективный инструмент взыскания, получать информацию о должнике и менять стратегию работы с долгом и использовать передовые технологии из сферы коллекшена при работе с долгом.

Если говорить об эффективности сервиса, то, по нашим данным, уровень возврата дебиторской задолженности достигает 80%.

Как подключить сервис?

– Достаточно зарегистрироваться на сайте time2pay.ru и подать заявку на предоставление услуг по возврату просроченной дебиторской задолженности.

Сервис предоставляется по всей территории РФ независимо от суммы долга и работает как конструктор. Можно выбрать и подключить любой из доступных модулей в зависимости от потребности бизнеса:

- досудебный этап работы;
- судебное производство;
- исполнительное производство;
- банкротство.

Кстати, наиболее востребованная услуга – это проведение переговоров с задолжавшими контрагентами. За ней обратилось более 45% пользователей сервиса. И как раз проведение переговоров можно поручить Роботу-оператору.

Расскажите, пожалуйста, как Робот-оператор может помочь в проведении переговоров?

– Робот-оператор – это разработка компании АБК, созданная на основе искусственного интеллекта. Робот способен заменить человека в большинстве типовых коммуникаций. Система может выслушать реплики абонента, распознать их, выбрать правильные ответы и озвучить их голосом, который очень сложно отличить от настоящего. Сегодня система в сутки осуществляет примерно 400-700 тысяч разговоров, а общее число совершенных роботом звонков приближается к 1 млрд.

При этом наша статистика показывает, что 90% клиентов лояльны к общению с роботом, 70% соглашаются прослушать презентацию продукта/услуг роботом, 27% купили продукт/услугу у робота.

Робот включает в себя системы по ведению диалога, синтезу и распознаванию речи, определению пола и возраста, взаимодействию с телефонией для перевода на оператора и фиксацию результатов в информационной системе заказчика. Таким образом, в основе лежит довольно большой набор различных технологий, и робот в этом смысле – некий комплекс, собранный из множества компонентов, который и представляет уже непосредственную бизнес-ценность.

Какие еще задачи может решать Робот-оператор?

– Робот-оператор применим практически во всех отраслях, там, где необходимы типовые ком-

муникации с клиентами. Робот-оператор может быть использован в телемаркетинге, лидогенерации и кросс-продажах, при передаче и проверке показаний приборов и счетчиков, для напоминания о необходимости продления договора, при взыскании задолженности клиентов, для проведения телефонных опросов, для записи на прием к врачу и подтверждения посещения медицинских учреждений, для консультаций по статусу заказа, бронированию, режиму работы и контактам, для оперативного подбора массового персонала для организации горячей линии.

Вы уже упомянули, что использование Робота-оператора может оптимизировать работу колл-центра, за счет чего это происходит?

– Прежде всего, за счет сокращения затрат на организацию работы колл-центра. Стоимость минуты разговора сокращается до 7 раз, возникает экономия на содержании операторов call-центра (подбор, обучение, зарплата, отпуск, больничный, оснащение рабочего места). Растет скорость и производительность. Время диалога Робота-оператора в среднем в 2 раза меньше, чем время диалога оператора колл-центра по аналогичному скрипту, робот-оператор эффективнее 77% операторов, так как работает в режиме 24/7, без выходных, с учетом всех часовых поясов. Растет и качество переговоров. Робот точно следует скрипту, фиксирует все результаты переговоров с клиентами, минимизирует репутационные риски, не склонен к эмоциональному выгоранию.

Куда можно обратиться для подключения сервиса?

– Для подключения сервиса вы можете обратиться в офис банка или оставить заявку на сайте vsrobotics.ru



с компанией СберЛигал в ноябре 2020 года. За это время сервисом воспользовались более 2000 компаний. Количество обработанных дел – свыше 20 тысяч. Сумма переданных в работу долгов свыше 2 млрд рублей.

Сервис может быть интересен любым компаниям, которые продают товары или услуги на условиях постоплаты. Благодаря ему уровень возврата дебиторской задолженности достигает 80%

Эксперты
о переориентации
автобизнеса
на Восток

10

Ставки
на автокредиты
гибче, чем на другие
продукты банков

10

Проблемы
на авторынке
для нас не новость

11

Хорошее время
для покупки
автомобиля

11

Дело не только
в валютной
составляющей

12



АВТОРЫНОК НА ПЕРЕПУТЬЕ



Российский авторынок переживает сейчас непростые, но, в то же время, интересные времена. Из страны уходят многие европейские и японские автопроизводители, их место активно занимают китайские бренды, потому что потребность в транспорте и у населения, и у бизнеса остаётся неизменной при любых экономических условиях. Куда движется авторынок Иркутска в нынешней кризисной ситуации? Грозит ли нам автомобильный дефицит? Какой стратегии намерены придерживаться автодилеры и кому из них грозит банкротство? Как меняется потребительское поведение?

Эти и многие другие вопросы обсудили участники круглого стола «Авторынок в новых условиях», который в рамках проекта «Делу – время» организовал портал SIA.RU.



Фото: Игорь Мельников

Авторынок на перепутье

Эксперты о переориентации автомобильного бизнеса на Восток

Российский авторынок переживает сейчас непростые, но в то же время интересные времена. Из страны уходят многие европейские и японские автопроизводители, их место активно занимают китайские бренды, потому что потребность в транспорте и у населения, и у бизнеса остаётся неизменной при любых экономических условиях. Куда движется авторынок Иркутска в нынешней кризисной ситуации? Грозит ли нам автомобильный дефицит? Какой стратегии намерены придерживаться автодилеры и кому из них грозит банкротство? Как меняется потребительское поведение? Эти и многие другие вопросы обсудили участники круглого стола «Авторынок в новых условиях», который в рамках проекта «Делу – время» организовал портал SIA.RU.



Алексей Литвинцев, Александр Исайченко (Chery Кузьмиха, Chery Центр Бурятия и Exeed Центр Кузьмиха).

Фото А. Федорова

«Для потребителя – дефицит, для бизнеса – инвестиция в склады»

Эксперты банка «Открытие», проанализировав российский авторынок по итогам мая 2022 года, сделали вывод о катастрофическом снижении сбыта легковых автомобилей. В последний месяц весны в стране было продано более 24000 машин, что на 84% меньше, чем в мае 2021 года. Основная причина такого результата – нехватка новых машин у дилеров, так как в марте и апреле боль-

новая форма дефицита, когда у дилеров есть автомобили: у кого-то ещё в шоу-румах, у кого-то – на складах, но они не продаются, в том числе, из-за заградительных цен, – пояснил Александр. – Для потребителя это выглядит как дефицит, а для предпринимателя это – своеобразная инвестиция в склады, когда он понимает, что производитель действительно ничего больше не поставит на наш рынок. То есть это некая страховка от, скажем так, немедленного банкротства.

И этот условный дефицит не закончится в обозримом будущем, уверен Александр, так как является следствием того, что автопроизводители заявили об уходе, приостановке либо заморозке работы в России.

– Да, кто-то говорит, что вернётся, но для этого не

предпринимается никаких действий, – подчеркнул Александр. – Машин как не было, так и нет, и при этом разрываются контракты с перевозчиками, региональными складами, запчастки не ввозятся. Всё это – косвенные признаки, которые говорят о том, что поставок автомобилей больше не будет.

«Прекрасная возможность захватить рынок»

На этом фоне выгодно отличаются китайские производители. В частности, у бренда Chery автомобили стабильно поставляются в Россию, более того, по информации Александра Исайченко, в апреле 2022 года это был

чуть ли не единственный бренд, который ввозил машины в нашу страну.

– Сейчас несколько тысяч машин уже находятся в России, кроме этого, по информации партнёра, несколько тысяч – в пути из Китая, а также на переходах из Китая в Россию. Вся цепочка – на профессиональном сленге она называется «дилерская труба» – в движении, и это самое главное, – подчеркнул руководитель ДЦ Chery в Иркутске и Бурятии.

Кроме этого Александр заверил, что Chery не придерживает свои машины на складах, так как видит прекрасную возможность захватить рынок. По его словам, доля бренда на рынке Иркутской области увеличивалась весь прошлый год, и в этом выросла ещё больше, если судить по статистике ГИБДД. Так в Иркутске в апреле автомобили Chery, по регистрационным данным, вышли на третье место, а в целом по России с начала года Иркутская область в абсолютных величинах занимает 9 место.

Экспансии бренда Chery способствует и интерес, который к нему в последнее время проявляют бизнес-клиенты.

– В корпоративном сегменте мы начали плотно работать с марта этого года, так как возникла большая потребность в этом направлении, – рассказал Александр Исайченко. – Если в 2020 году таких запросов от предприятий не было, так как легковой транспорт для них не очень используемая техника, то в 2021-м в этом сегменте началось оживление, поскольку автотранспорт подорожал, а предприятиям гораздо чаще требуется менять парк машин, чем обычному потребителю.

В китайском автопроме заинтересованы транспортные компании, такси и каршеринг, более того, сейчас уже стали появляться запросы даже от бюджетных организаций.

«Дилерские центры хоронить рано»

Рассуждая о будущем дилерских центров тех брендов, которые уходят из России, и их дальнейших стратегиях развития, Александр Исайченко выразил твёрдую уверенность в том, что «хоронить» дилеров все-таки рано.

– Несмотря ни на что, это устойчивый бизнес, серьёзные предприятия, большие инвестиции, опытные собственники и грамотные специалисты, и просто так никто из них сдаваться не станет, каждый будет выбирать какую-то свою тактику, – подчеркнул Александр. – Естественно, первое, на что все дилеры обращают внимание, это сервис, который спасал всегда, во все трудные времена. Понятно, что есть вопросы с запчастями, но из общения с коллегами я делаю вывод, что уже практически все наладили какие-то альтернативные поставки. Конечно, остаются вопросы по срокам, гарантиям, замещению (в частности, по маслам), но, тем не менее, по сервисному направлению дилеры уверены в будущем.

Другое направление работы, на которое многие уже давно обратили своё внимание, – это автомобили с пробегом.

Кроме этого, многие дилеры начинают смотреть в сторону спецтехники, квадроциклов, мотоциклов, причём и в этих сегментах китайские производители уже сейчас предлагают большой выбор.

По мнению Александра, есть и совсем крайние варианты: например, если дилер является собственником помещений автоцентра, то он может сделать реновацию и сдать площади в аренду под мебельные центры, супермаркеты.

– Особенность дилерских предприятий ещё в том, что они, как правило, давно работают, многие собственники начинали ещё в 90-х годах, и этих людей уже ничем не напугаешь. Конечно, есть некая озабоченность будущим, но паники, банкротных настроений ни у кого нет, все работают, – прокомментировал Александр. – И, кстати, в Иркутске, насколько я знаю, массовых сокращений в дилерских центрах до сих пор не было. И это делает честь коллегам и говорит о том, что они дорожат персоналом.

Ценники останутся высокими

Говоря о прогнозах на восстановление авторынка, Александр сделал акцент на том, что пока дилеры ждут хотя бы его стабилизации после трёх месяцев падения.

– В прошлом году прогноз по продажам новых машин в России был в

районе 800 тысяч машин, буквально в середине июня его скорректировали в районе 500 тысяч новых автомобилей, но, мне кажется, это сильно заниженная цифра, потому что уже продано порядка 350 тысяч машин. Я думаю, что продажа в 2022 году составит около 700 тысяч автомобилей, – высказал своё мнение Александр.

А вот снижения цен на фоне падения продаж не произойдёт, уверен он. Все ценники останутся высокими, но будут улучшаться условия покупки автомобилей: поскольку снижается ключевая ставка, есть интересные предложения по лизингу, банковскому автокредитованию, сами производители предлагают какие-то стимулирующие акции (к примеру, Chery сейчас даёт большие скидки на свои модели).

МНЕНИЕ

«Видим переориентацию рынка на восточные бренды»



Лев Покровский, территориальный директор Банка УралСиб в Иркутске:

– Банк, как никакая другая финансовая организация, напрямую привязан к ключевой ставке Центробанка, и на её изменения в плане ставок автокредитования реагирует хоть и медленнее, чем ставка по депозитам, но быстрее, чем по всем остальным продуктам. В частности, ставки по потребительским кредитам и ипотеке снижаются медленнее.

Автокредитование двигается гибче, потому что мы напрямую привязаны к партнёрам, дилерским центрам, клиентам, и, не снижая своевременно ставку, мы ставим на фриз продажи дилеров.

Причём ставкой можно управлять – сегодня ключевая ставка высокая и вы берёте кредит, а завтра ставка снизится, и вам ничто не мешает рефинансировать этот кредит. Сейчас этот процесс опять раскручивается.

Безусловно, мы также видим снижение продаж и переориентацию рынка на восточные бренды – Корею, Китай. Так, в кредитном портфеле Банка УралСиб, в том числе, выросла доля автокредитов, выданных на покупку китайских автомобилей.

«Проблемы на авторынке для нас не новость»

Екатерина Меркурьева, «Европлан», – об автолизинге в условиях дефицита

Основная проблема, с которой столкнулась лизинговая отрасль после февральских событий 2022 года, заключается в её комплексности: это и дефицит предметов лизинга, и взлетевшая ключевая ставка. О том, как обстоят дела на рынке сегодня, рассказала на круглом столе «Авторынок в новых условиях» портала SIA.RU директор Иркутского филиала автолизинговой компании «Европлан» Екатерина Меркурьева.

«Мы были готовы к трудностям»

– Дефицит на автомобильном рынке возник не сегодня, а два года назад, – уточнила Екатерина Меркурьева. – Тогда это были последствия пандемии, которые в дальнейшем усилились из-за проблем с полупроводниками. Кроме того, не секрет, что в дилерских центрах имело место завышение цен. Так что проблемы – и реальные, и искусственно созданные – для нас не новость. Здесь у компании «Европлан» есть огромное преимущество: мы работаем по всей России и всегда успешно находили в разных регионах транспортные средства для клиентов по разумным ценам.

Кроме того, Екатерина отметила, что деятельность компании «Европлан» не прекращалась ни на секунду и после 24 февраля, когда резко выросла ключевая ставка Центробанка:

– Понятно, что в какой-то момент возникла растерянность, причём у всего бизнеса – все взяла паузу, чтобы оглядеться, посмотреть, что происходит, но, тем не менее, лизинговые компании в тот момент продолжали работать, в том числе помогали клиентам получить нужный транспорт, по заключённым ранее сделкам. Наши показатели не снижались. То есть по количеству сделок действительно произошло определённое сокращение, но показатели нового бизнеса у лизинговых компаний «не просели».

Поэтому «Европлан» продолжает предлагать клиентам различные льготные условия: например любой транспорт – как новый, так и с пробегом – у нас можно приобрести в лизинг с авансом 0%.



«Фокус сместился на легковые авто и спецтехнику из Поднебесной»

Сейчас, подтвердила Екатерина, потребительский спрос действительно сместился в область автомобилей с пробегом. При этом «Европлан» уже давно финансирует такую технику – как от юридических лиц, то есть с НДС, так и от физических лиц, без НДС. «Нашей компании неважно, у кого в собственности находится машина», – акцентировала она.

По словам Екатерины, спрос на технику из Китая очень вырос во всех сегментах лизинга: и

легковых, и грузовых, и легкого коммерческого транспорта.

– В нашем портфеле резко сократилось количество европейских брендов и стало значительно больше китайских. Сейчас открылась граница, и грузовыми автомобилями из Поднебесной торгуют очень многие компании, – прокомментировала Екатерина. – Естественно, пользуется спросом российская спецтехника и грузовики, поэтому «Европлан» является оператором лизинговой программы группы ГАЗ.

Чтобы поддержать спрос, «Европлан» совместно с автопроизводителями участвует в определённых стимулирующих программах. Более того, компания является оператором всех действующих на данный момент льготных программ в стране, в том числе и по китайским маркам. Например, предоставляет скидки на такие популярные марки, как Haval, Geely, Faw. До 17% предлагает производитель Chery, поэтому приобретать эти автомобили сейчас очень выгодно.

– Кроме этого, компания предоставляет своим клиентам скидку до 15% ГАЗ, плюс отсрочку до 90 дней на первый лизинговый платёж. Также производитель ПАЗ вышел с акцией 7% скидки. И у нас есть другие выгодные предложения, которые рождают спрос, – рассказала Екатерина.

Предлагает компания и возвратный лизинг, и ряд специфических продуктов для разных категорий клиентов, например, можно оформить транспорт в лизинг как с авансом 0%, так и с первоначальным платежом – 59% и выкупить его досрочно с минимальным удорожанием, вложив таким образом деньги в транспорт.

«Мы умеем привлекать средства»

Екатерина также прокомментировала ситуацию с фондированием лизинговых компаний, отметив, что «Европлан» не испытывает проблем с финансами: компании не отказывают банки, а кроме этого, у неё – достаточное количество собственного капитала, который поступает в том числе от большого и качественного лизингового портфеля.

– «Европлан» работает на рынке 23 года, мы умеем привлекать денежные средства, – подчеркнула региональный директор компании. – Мы также пережили все кризисы, которые были в нашей стране, научились к ним адаптироваться. В частности, «Европлан» присутствует на рынке ценных бумаг и, спрос на наши облигации не снижается.

Ключевым моментом для клиентов Екатерина также считает тот факт, что за 23 года существования компании ни одному клиенту по заключённым контрактам не повысила лизинговую ставку.

Кстати, более шести лет «Европлан» является лидером лизинга авторынки. Компания заключила 489 тысяч сделок за время своей работы, больше чем любая другая лизинговая компания в России. У «Европлана» 84 филиала и представительства на всей территории России, поэтому даже в условиях дефицита сотрудники могут найти автомобиль в любом дилерском центре в любой точке страны и доставить её клиенту, так как кроме лизинга «Европлан» предоставляет также достаточно широкий перечень сервисных услуг, в том числе по доставке машин.

«Хорошее время для покупки автомобиля»

Эксперты российского авторынка, судя по публикациям в прессе, единодушно считают, что цены на автомобили в ближайшее время снижаться не будут, даже несмотря на укрепление рубля. Причины – дефицит в отрасли, который будет только усиливаться, рынок продавца, удорожание логистики авто из КНР. Стимулировать спрос в таких условиях будут только лояльные условия продаж и интересные предложения по кредитованию от банков и лизинговых компаний. Своим мнением по этой теме с участниками круглого стола «Авторынок в новых условиях», который организовал портал SIA.RU, поделился Сергей Осипенко – заместитель директора Иркутского представительства лизинговой компании «CARCADE».

Новые возможности для автолизинга

Сергей, в частности, отметил, что рынок лизинга, как и весь бизнес в нашей стране, уже неоднократно проходил различные кризисы, и в кризис 2020 года, который был вызван пандемией, по его мнению, всё было даже хуже, чем сейчас.

– Тогда ведь не просто внезапно всё стало плохо, тогда полностью остановилось производство, дорожные работы, резко сократились объёмы автотранспорта. Сейчас этого не произошло: дороги строят, траншеи копают, и вся необходимая для этого техника, разумеется, как требовалась в марте, апреле, мае, июне, так и будет требоваться дальше, потому что предприятиям нужно выполнять контракты и обязательства, – пояснил Сергей. – Поэтому сейчас общая ситуация в нашей отрасли в целом разделилась на две очень важных составляющих: на лизинг спецтехники для производства и на лизинг легковых автомобилей. И если в группе коммерческого транспорта лизинговые компании выиграли, то по легковым автомобилям рынок, действительно, просел, особенно в марте-апреле после резкого подъёма ключевой ставки ЦБ РФ.

Тем не менее, Сергей отметил, что в мае ситуация стала выравниваться, поскольку регулятор снизил ставку, вернув её к «дооперационному» уровню. Как следствие, стало больше клиентов, которые хотят приобрести автомобиль, чтобы просто ездить на нём из точки А в точку Б.

– Кроме этого, определённую роль играет отложенный спрос, поскольку за любым падением всегда идёт рост продаж, – добавил Сергей. – И этот рост будет продолжаться дальше, так

как люди – неважно, юридическое это лицо или физическое – ставят перед собой определённые цели, просто их достижение переходит в более долгосрочный промежуток времени. Поэтому все, кто планировал приобрести автомобиль – за наличный расчёт, в кредит или лизинг, – с моей точки зрения, рано или поздно за ним придут.

Тем более, что сейчас, как подчеркнул Сергей, лизинговые компании, в том числе и «CARCADE», активно рассматривают разные варианты работы по каким-то новым направлениям, в частности, перестраивается на рынок б/у техники и рынок так называемого возвратного лизинга.

– Наша компания с начала года открыла два новых направления. Одно из них – возвратный лизинг, когда клиент может продать себе свой же автомобиль с целью привлечения дополнительных денежных средств. Кроме этого, мы можем оформить в лизинг б/у автомобиль с неполным НДС, то есть от физического лица. По сути, мы сейчас можем продать абсолютно любой автомобиль с пробегом, главное, чтобы он был «на руках» у официального дилера, – рассказал эксперт.

Китайские бренды – на коне

Ещё одно перспективное направление – лизинг автомобилей китайских производителей. Так компания «CARCADE» является партнёром программы «Chery-лизинг», что позволяет предлагать клиентам скидку на машины этого бренда до 17%, а также объявила о сотрудничестве с Exeed, суббрендом Chery, и т.д.

По словам Сергея, эксперты компании ещё до февраля 2022 года оценили перспективы китайского автопрома и то, что будущее рынка именно



за китайскими брендами. Поэтому было принято решение стать провайдером определённых китайских марок и развивать собственные дополнительные лизинговые программы.

– Если раньше спрос рождал предложение, то есть сейчас наоборот – предложение рождает спрос, – прокомментировал он. – Мы видим, что и выбор китайских автомобилей за последний год стал намного больше, и брендов, которые зашли на российский рынок, тоже стало больше, и дилерских центров, которые их продают. Более того, многие действующие дилерские центры рассматривают возможность приобретения дополнительного дилерства, связанного именно с китайскими автопроизводителями.

Кроме этого, рынок перестраивается на Китай не только в отношении брендов, но и в ценовых категориях, потому что если год назад человек с пятью миллионами рублей мог купить себе Lexus, то сейчас такой возможности уже нет. Но при этом можно приобрести Exeed с тем же самым функционалом. А за 12 миллионов рублей, которые в настоящий момент стоит японский автомобиль, можно купить квартиру в Иркутске и китайский автомобиль премиум-класса.

– Поэтому у китайских брендов – с учётом ценовой политики и широкого модельного ряда – определённо есть большое будущее, потому что автомобили, как и недвижимость, всегда будут востребованы, – считает эксперт и, исходя из всего перечисленного, сделал вывод, что сейчас – хорошее время для покупки автомобиля. Во-первых, потому что на рынке есть машины, которые можно пойти и сразу купить, а во-вторых, есть лизинговые организации, которые за счёт снизившейся ставки ЦБ РФ могут на лояльных условиях финансировать клиентов.

– Очень важный момент заключается ещё в том, что для всех своих клиентов компания «CARCADE» всегда сохраняет ставки, по которым изначально заключает договор лизинга. То есть ставка на покупку авто, которая действует сейчас, сохранится в портфеле компании, что бы ни произошло на рынке. Клиенты это очень ценят и поэтому и выбирают нас в дальнейшем, – подытожил Сергей.

Кстати, компания «CARCADE» работает на российском рынке с 1996 года, офис в Иркутске открыт в 2006 году.

Тексты Наталии Горбань
Продолжение темы на стр. 12

Участие в круглом столе – это возможность не только высказать свою точку зрения по актуальным вопросам, но и закрепить свою экспертность в последующих публикациях, фото- и видеоматериалах в Газете Дело и на портале SIA.RU.



«Дело не только в валютной составляющей»

Алексей Литвинцев, ДЦ Chery Кузьмиха, – о новых ценах на автомобили

Российский авторитейл этой весной столкнулся с катастрофическим снижением сбыта. По данным исследования банка «Открытие» и Ассоциации европейского бизнеса, за последний месяц весны продажи новых машин составили 24 268 штук (-84% к маю 2021-го и -26% к апрелю 2022 года), при этом почти половину продаж составили три марки: Лада, Kia, Hyundai, а сразу три китайские марки попали в топ-10 по объемам сбыта. Из всех китайских брендов наилучшими результатами продаж в мае отметился бренд Chery.

О продажах: «Конверсия возрастает, хотя трафик падает»



О том, что в этот период было характерно для Иркутска и какие результаты ожидаются в летний период, на круглом столе «Авторынок в новых условиях» рассказал руководитель

отдела продаж ДЦ Chery Кузьмиха Алексей Литвинцев.

– В апреле мы продали 20 автомобилей, цифры мая чуть меньше – отметил Алексей. – В июне ожидаем порядка 25 продаж. В целом, активность снизилась, потому что потребитель сейчас очень аккуратен в отношении крупных дорогостоящих покупок. Кроме этого, сейчас происходит некий «перелом» рынка, потому что многие бренды сделали заявления о своём уходе из России, и потребителю не хочется попадать в ситуацию отсутствия сервисной поддержки. Многие автовладельцы уже столкнулись с этой проблемой: в некоторых дилерских центрах им открыто говорят, что никаких гарантий на новые машины нет. Но быстро «переключиться» на китайский автопром люди, уже «созревшие», например, на немецкую машину, не могут, им нужно время.

При этом есть и положительный момент. Он заключается в том, люди, которые приходят в

дилерский центр, делают это целенаправленно, а не из праздного любопытства. Это хорошо, потому что возрастает конверсия.

– В целом, наш дилерский центр чувствует себя неплохо. Мы видим перспективу, потому что у нас есть машины, и у них приемлемая цена по сравнению с большинством других дилерских центров, где клиенты сталкиваются с заградительными ценами.

О ценах: «Не стоит забывать, что такое рынок»

Алексей также прокомментировал нынешнюю ситуацию, связанную с ценообразованием на автомобили, так как многие потребители уверены, что стоимость машин сейчас должна снизиться в два раза, вместе с курсом доллара.

– Дело здесь не только в валютной составляющей, но и в логистике, которая очень сильно подорожала за последнее время, потому что сейчас практически ничего не везут морем, через Новороссийск, всё завозят по железной дороге, а это в принципе дорогостоящая перевозка, – пояснил Алексей.

Кроме этого, значительно увеличились сроки поставок, так как из-за разницы железнодорожной колеи в Китае и России автомобили на границе надо перегружать. А это всё тоже стоит денег, так как приходится дополнительно задействовать человеческие ресурсы, технику, склады.

– Плюс не стоит забывать о том, что такое рынок, то есть об отношении спроса и предложения, – продолжил Алексей. – Сейчас уже все понимают, что китайские машины, в частности бренд Chery, востребованы не только потому,

что речь идёт о дефиците и недоступности автомобилей европейских производителей. Нет. Изменился сам продукт, он стал другим. На авторынке появился новый производитель, который может предложить хороший продукт за хорошие деньги.

О прогнозах: «Новинки – это всегда рост продаж»

Рассуждая о том, что может «подстегнуть» продажи автомобилей в июле-августе, Алексей отметил, что на потребительском рынке сейчас наступил период, когда заканчиваются сроки краткосрочных банковских вкладов под большие проценты, и люди начинают думать, куда парковать свои средства.

– У нас уже есть несколько контрактов, по которым клиенты внесли предоплату в начале июня, но забирать машины планировали позже, потому что в конце месяца у них как раз заканчивался срок трёхмесячного вклада под 20%, – рассказал Алексей.

Кроме этого, в дилерском центре делают ставку на новый модельный ряд Chery.

– Новинки – это всегда рост продаж, причём не только в автобизнесе, но и в любом ритейле – считает Алексей. – Наши автомобили продолжают эволюционировать, и мы с нетерпением ждём в конце лета рестайлинговые версии Chery Tiggo 4 и Chery Tiggo 7 Pro.

Наталья Горбань



Фото из архива компании

ВТБ: спрос на ипотеку с господдержкой после снижения ставок вырос на 70%

Клиенты ВТБ увеличили спрос на льготные ипотечные кредиты после снижения ставки по госпрограмме. Среднедневное количество заявок по ним достигает уже 1,2 тысяч, что на 70% превышает результат предыдущей недели. Одновременно оживился и сегмент вторичного рынка, доля которого в общем объеме продаж возвращается к уровню начала года.



«Стабилизация экономической ситуации и решение правительства пересмотреть условия льготной ипотеки позволили вернуть ставку по госпрограмме на уровень начала года. Это сразу же сказалось на активности населения в сегменте первичной недвижимости. Несмотря на период летних отпусков, интерес к льготным ипотечным сделкам вырос почти вдвое. Часть клиентов переоформили ранее полученное одобрение банка по новым условиям, для других заемщиков это стало стимулом вернуться к отложенным из-за высоких ставок планам. Мы уверены, что эта тенденция в дальнейшем

продолжится, затронув весь сегмент ипотеки», – прокомментировал вице-президент, заместитель руководителя департамента розничного бизнеса ВТБ Евгений Дячкин.

Он добавил, что увеличение клиентской активности отмечается и в рамках стандартных программ банка. После снижения ставок по ним с 16 июня количество заявок увеличилось на 15% и превысило 2 тысячи в день.

«Соотношение между льготной ипотекой и нашими собственными программами вернулось к привычным значениям. Если в апреле в субъектах РФ на рынке вторичной недвижимости совершалось не более 33% сделок, то в июне этот показатель достиг почти 70%, что соответствует уровню начала года. За время действия высоких ставок у клиентов сформировался отложенный спрос на готовое жилье, который будет реализован в ближайшее время. В Москве и Санкт-Петербурге выдачи концентрируются преимущественно на первичном рынке, доля сделок на котором традиционно выше, сейчас это более 70%», – отметил Евгений Дячкин.

ВТБ улучшил условия по своим ипотечным программам 16 июня. Банк снизил базовую ставку на 0,4 п.п. Оформить жилищный кредит заемщики могут по ставке от 10,5% годовых. Условия действуют как для новостроек, так и вторичного рынка. Минимальная ставка доступна с учетом дисконта 0,3 п.п. за использование цифровых сервисов или получение зарплаты на карту ВТБ.

Кредиты по ипотеке с господдержкой на новостройки банк предлагает под 6,7%, с учетом дисконта за использование сервисов безопасных расчетов и электронной регистрации на сделке.

Российские автомобилисты не ждут возвращения европейских брендов в ближайшие пару лет

По результатам опроса «Открытие Авто»*, более половины российских автовладельцев уже столкнулись с рядом сложностей при покупке и обслуживании машины в связи с последними тенденциями на авторынке.

Большинство опрошенных ждут усиления дефицита новых автомобилей и роста спроса на подержанные машины, не верят в возобновления поставок европейских марок в Россию в течение ближайших пары лет и готовятся перейти на китайские бренды.

Еще треть автомобилистов не исключают возможности оплаты автомобиля криптовалютой в ближайшем будущем.

Согласно результатам опроса, 53% автовладельцев уже испытали последствия санкций для российского авторитейла. Из них более трети автолюбителей отметили удорожание страхования (36%), каждый пятый (22%) столкнулся с нехваткой запчастей, 15% указали на отсутствие автомобилей нужной модели или комплектации. Еще 4% не удалось взять автокредит, 2% получили отказ в ремонте, а 1% столкнулись с угоном машины.

При оценке будущего автомобильного рынка России большинство автовладельцев отметили рост спроса на подержанные авто (83%) и дефицит новых автомобилей (71%). Более половины считают, что россияне ждут переход на отечественные марки (56%) и появление менее экологичных моделей (53%). Автомобилисты, по мнению 46% опрошенных, будут активнее покупать машины за границей и перегонять их на территорию РФ, а наличие авто в семье станет элементом роскоши (43%). Интересного мнения придерживается также треть опрошенных, полагающих, что в ближайшем будущем оплатить автомобиль можно будет криптовалютой.

78% автомобилистов заявили, что не ожидают возобновления поставок европейских марок в Россию в ближайшее время. По их мнению, можно говорить о возвращении этих машин на российский рынок через 1-2 года. 12% называ-



ют более оптимистичные сроки и ждут возобновления поставок в течение 6 месяцев. А 10% опрошенных считают, что европейские марки уже не вернуться.

При этом более половины автовладельцев на фоне сужения ассортимента представленных на российском рынке брендов готовы рассматривать приобретение китайских моделей: 46% ответили на этот вопрос однозначно, а 25% готовы рассматривать, если не будет альтернативы в виде европейских марок. У 2% опрошенных автовладельцев уже есть китайский автомобиль. 17% пока не определились с отношением к брендам их Поднебесной. И лишь 10% категорически откажутся от возможности купить китайскую машину.

*«Открытие Авто» – блок автобизнеса банка «Открытие». Создан на основе РГС Банка, присоединившегося к банку «Открытие» 1 мая 2022 года.

Опрос проведен экспертами «Открытие Авто» 1-15 мая по репрезентативной выборке среди 1000 россиян в возрасте 18-65 лет в городах с населением более 100 тысяч человек.

Предложения от Реалист Банка:

комплексное решение по ВЭД для бизнеса и золотые слитки для физических лиц

Реалист Банк уже более 30 лет работает на российском финансовом рынке. Банк был основан в Иркутске в 1990 году, и именно в Приангарье изначально была сосредоточена основная часть его деятельности. По мере своего развития он стал банком федерального уровня, головной офис был переведен в Москву, но банк по-прежнему остается здесь, в нашем регионе, вместе со своими клиентами. В этой статье Газета Дело расскажет о новых привлекательных предложениях Реалист Банка, которые в период экономической нестабильности и санкционных ограничений помогут предпринимателям успешно развивать бизнес, а частным лицам – сохранить свои сбережения.

СИТУАЦИЯ В ЭКОНОМИКЕ

Во всех регионах России из-за введенных против нашей страны санкций трудности испытывает как государственный, так и частный сектор экономики. Согласно последним данным, санкции так или иначе затронули 86,8% российских компаний.

При этом иркутские бизнесмены среди наиболее актуальных проблем называют разрыв действовавших ранее международных логистических, торговых и финансовых цепочек, которые необходимо выстраивать заново. Иркутская область имеет торгово-экономические связи с более чем 100 странами, и на экспорт поставляется значительная часть продукции, производимой в регионе. У участников внешнеэкономической деятельности (ВЭД) сейчас наблюдаются серьезные сложности при переводе или получении средств из других государств, поскольку под санкции попал ряд крупных российских банков.

Кроме того, иностранные банки ужесточили комплаенс-контроль, и некоторые из них в условиях, когда нет полной ясности в отношении правил, предпочитают просто не проводить платежи, связанные с Россией. В результате, платежи нередко «зависают», и нет возможности совершать экспортно-импортные операции.

КОМПЛЕКСНОЕ РЕШЕНИЕ ДЛЯ УЧАСТНИКОВ ВЭД

В нынешней ситуации предприятиям Приангарья очень важно иметь в качестве профессионального партнера надежный банк для проведения внешнеэкономических сделок.

«Обслуживание компаний, ведущих внешнеэкономическую деятельность, – одно из приоритетных направлений работы Реалист Банка. Мы предлагаем участникам ВЭД комплексное решение, которое обеспечивает эффективную поддержку бизнеса в условиях антироссийских санкций. Решение, в частности, включает в себя конвертацию валют, международные расчеты и валютный контроль. При этом мы рассматриваем внешнеэкономическую деятельность



Ольга Огородникова, управляющий филиалом «Сибирский» Реалист Банка

Фото из личного архива

клиента в контексте всех его потребностей. Например, если иностранные контрагенты требуют обеспечение, то мы готовы предложить банковские гарантии по валютным контрактам, а в случае возникновения вопросов с финансированием выдаем кредиты на исполнение экспортных контрактов», – отмечает управляющий филиалом «Сибирский» Реалист Банка Ольга Огородникова.

В перечне услуг для клиентов Реалист Банка:

- расчеты по ВЭД без перевода контракта;
- конверсионные операции по курсу, максимально близкому к биржевому;
- оперативное и бесплатное открытие счетов в иностранной валюте;
- персональный менеджер 24/7 по вопросам валютного контроля, конвертации и расчетов;
- помощь в подборе логистической компании, таможенного брокера;
- размещение денежных средств на депозитах «овернайт» в рублях.

«В рамках проектов по ВЭД мы уже сотрудничаем с компаниями нефтеперерабатывающей, деревообрабатывающей, энергетической, угольной

промышленности и недропользователями Приангарья. Планируем активно развивать данное перспективное направление и предлагать дополнительные услуги, поскольку в современных условиях это имеет очень важное значение для наших клиентов», – комментирует заместитель Управляющего филиалом «Сибирский» по бизнесу Сергей Гладких.

КИТАЙСКИЙ ВЕКТОР

Иркутский регион по причине географического положения и отраслевой структуры внешней торговли традиционно имеет очень тесные экономические связи с Китаем. Более того, переориентация на Восток, наращивание взаимодействия с Китаем становится сейчас одним из приоритетов для всего российского бизнеса, поскольку группа стран, с которыми ранее велась взаимовыгодная торговля, объявила нашей стране санкции. В связи с этим для участников ВЭД очень важным является обеспечение быстрых и бесперебойных платежей в юанях.

«Реалист Банк обладает большим опытом, профессиональной экспертизой и современной платежной инфраструктурой для расчетов с китайскими контрагентами, выстраивая прямые корреспондентские отношения с банками Китая», – подчеркивает Сергей Гладких.

Реалист Банк предлагает участникам ВЭД следующие возможности для работы с юанями:

- прямой корреспондентский счет в китайском банке;
- открытие счетов в юанях;
- расчеты напрямую со счетов в рублях;
- выгодный курс конвертации;
- прямые котировки рубль/юань;
- высокая скорость исполнения платежей.

Рассказывает генеральный директор ООО «КОУЛЭКСПО» Максим Харковенко:

«Наша компания занимается добычей и реализацией каменного угля. Сотрудничает с Реалист Банком достаточно давно и успешно. В рамках ВЭД мы работаем по контрактам с Китаем, раньше они оплачивались в долла-

инвестиционных инструментов является золото. Владеть золотом означает иметь капитал, не подверженный высокой волатильности.

«Дополнительную привлекательность этот вид инвестирования приобрел после отмены с 1 марта 2022 года НДС (20%) на покупку драгоценных металлов физическими лицами. Сейчас мы наблюдаем значительный рост спроса на золото со стороны наших клиентов», – говорит Директор департамента драгоценных металлов Реалист Банка Ольга Аникейчик.

Реалист Банк предлагает клиентам приобрести драгоценные металлы в слитках наивысшей пробы 999,9 и массой от 5 до 1000 граммов. К каждому слитку прилагается сертификат качества завода-изготовителя. Продажа слитков в Иркутске осуществляется в офисе филиала «Сибирский» Реалист Банка.

«Рекомендуем использовать золото, прежде всего, в качестве долгосрочного инвестиционного инструмента, когда есть возможность осуществить вложение средств на срок от двух-трех лет», – подчеркивает Ольга Аникейчик.

Обслуживание компаний, ведущих внешнеэкономическую деятельность, – одно из приоритетных направлений работы Реалист Банка. Мы предлагаем участникам ВЭД комплексное решение для поддержки бизнеса в условиях антироссийских санкций

Реалист Банк – универсальная финансовая организация, которая предоставляет широкий спектр услуг, как в корпоративном, так и в розничном сегментах. При этом «в нынешних условиях комплексное решение по ВЭД для бизнеса и золотые слитки для частных лиц являются особенно актуальными предложениями», – резюмирует Ольга Огородникова.

рах, сейчас в юанях. Получаем юань через прямой корреспондентский счет Реалист Банка в Банке Харбина. Деньги приходят очень оперативно, вчера из Китая после обеда нам отправили, а сегодня они уже у нас счете. Всё быстро и эффективно».

«Рекомендуем использовать золото, прежде всего, в качестве долгосрочного инвестиционного инструмента, когда есть возможность осуществить вложение средств на срок от двух-трех лет», – подчеркивает Ольга Аникейчик.

Подробнее об услугах Реалист Банка: www.realistbank.ru.

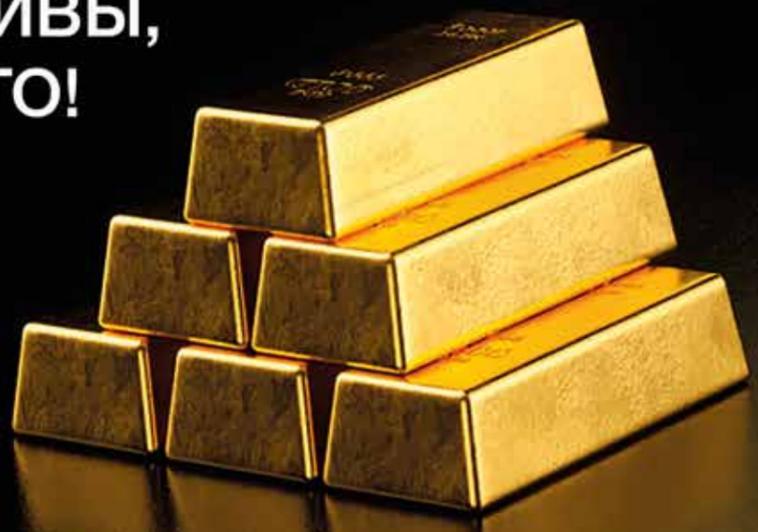
ЗОЛОТЫЕ СЛИТКИ ДЛЯ ФИЗИЧЕСКИХ ЛИЦ

Экономическая нестабильность оказывает влияние не только на бизнес, но и на физических лиц, для которых сейчас очень важно сохранить и приумножить свой капитал. Традиционно одним из самых надежных



ЗАЩИТИТЕ СВОИ АКТИВЫ, ИНВЕСТИРУЯ В ЗОЛОТО!

- БЕЗ НДС 20% ДЛЯ ФИЗ. ЛИЦ
- ГАРАНТИЯ ПОДЛИННОСТИ
- НАДЕЖНО И ПРОСТО
- ПРОДАЖА СЛИТКОВ В МОСКВЕ, ИРКУТСКЕ, КОСТРОМЕ



Время сильных: новые фасадные решения для высотного и загородного строительства

Андрей Арнольдович Ефимов, ГК Prostor Group, – об импортозамещении, инновационных фасадных материалах и архитектурном облике Иркутска

Сложное время сейчас переживает наша страна. Внешнее отключение России от импортных технологий, оборудования и материалов, нарушение выстроенных межстрановых производственных, логистических цепочек сильно влияет на отечественную строительную отрасль. Без сомнения, она адаптируется к складывающейся ситуации. А при существенной поддержке от государства – доступная ипотека и кредиты, налоговые и другие способы помощи бизнесу – строительная отрасль остаётся одним из локомотивов экономического роста России.



Андрей Ефимов, генеральный директор ГК Prostor Group

Фото А.Федорова

Одно из направлений работы ГК Prostor Group – это поставки в Иркутскую область, Красноярский край, Бурятию, Забайкальский край, республику Саха (Якутия) фасадных и кровельных материалов из Японии (Ктеву), Бельгии (Cedral, Equitone), Италии (Tegola) и России (White Hills) и др.

Конечно, сейчас доступ к импортным материалам стал ограничен, что влияет на региональные проекты с их применением. Встает логичный и требующий решения вопрос: чем их заменить?

Андрей Арнольдович, есть решение? Что предлагает Prostor Group?

– Конечно, есть! Мы предлагаем декоративно-облицовочные материалы White Hills – одного из крупнейших производителей декоративного камня на территории Российской Федерации и Европы. Компания Prostor Group более 10 лет занимается подбором лучших материалов и технологий для строительства в сложных сибирских условиях. Постоянное посещение выставок, семинаров, заводов по производству материалов, большое количество переговоров позволили нам сформировать продуктовую линейку из современных высококачественных фасадных и кровельных материалов как импортного, так и отечественного производства.

Продукция от российского производителя компании White Hills актуальна и востребована на строительном рынке, является ярким примером инновационного развития предприятия, создающего новые тренды в визуализации и качестве городской и загородной застройки.

А как же проверенный временем кирпич?

– Конечно, он остаётся рабочим вариантом в старой парадигме строительства. Кстати, по нему сейчас тоже есть дефицит. С точки зрения конструктивных возможностей новой архитектуры не везде кирпич можно применить. Более того, региональные строительные компании медленно, но всё-таки двигались к его замещению, и возврат не всегда возможен. И не только по визуальной составляющей, но и по теплотехнике, ранее отработанным и уже применяемым на проектах новым материалам и технологиям и, конечно, скорости строительства.

Расскажите о компании White Hills, чем обусловлен интерес к ее продукции?

– White Hills – это широкая гамма современных материалов, выполняемых методом вибролитья легких и тяжелых бетонов. Технология позволяет создавать разнообразные коллекции натуральных цветов, которые широко используются для внешней и внутренней отделки зданий, а также в ландшафтном дизайне.

Основной ассортимент продукции насчитывает более 600 коллекций, отличающихся разнообразием фактур и цветовых решений. Компания White Hills вместе с компанией «Ронсон» (подсистемы РОНСОН) разработали и запатентовали уникальную технологию вентилируемого фасада из «искусственного камня» на подсистеме с механическим креплением.

Это ноу-хау за последние годы уже приобретает массовое применение на жилых комплексах Москвы, Санкт-Петербурга, других городов России и Европы. Эта технология и материал более семи лет активно применяются в Иркутске компанией Prostor Group в малоэтажном строительстве. Но в высотном строительстве первым в Иркутске был в 2020 году ЖК «Сити Парк», а сейчас идёт работа по устройству фасада по этой технологии из продукции White Hills на ЖК «Бабр» на улице 3 июля. В ближайшей перспективе планируют применить вентилируемые фасады White Hills ещё несколько ЖК в Иркутске, Улан-Удэ и Чите.

Все объекты, особенно высотного строительства, имеют неповторимый (в других материалах), запоминающийся облик. Задают новое качество жизни и новый уровень комфорта.

Можно ли камень применять в отделке интерьеров?

– Камень можно использовать как для фасада, так и в интерьерных решениях. Например, в ЖК «Скандинавия» мы его применяли для отделки подъездов. Сегодня эти общественные пространства приобретают другой вид и значение, это не просто подъезды, а настоящие парадные.

Андрей Арнольдович, фасад дома – это ведь не только эстетика. Какие функции он ещё выполняет?

– Да. Фасад выполняет не только эстетическую роль, хотя для человека внешняя красота здания очень важна. Это эмоции, и хорошо, когда они ежедневно положительные от внешней привлекательности здания или коттеджа. У фасада ещё очень много других важных функций. Например, он должен быть эксплуатационно надёжным, с точки зрения воздействия на него природно-климатических факторов: солнца, ветра, воды, холода и т.д. А еще он должен быть ремонтпригодным. Для высотного строительства обязателен сертификат по сейсмической и пожарной безопасности. Всем этим требованиям отвечает продукция White Hills. Сам камень относится к группе горючести НГ (негорючие), что позволяет применять его на социальных объектах. А вся система вентилируемого фасада с декоративным камнем имеет сертификат сейсмостойкости до 9 баллов.

ООО «Фасадные технологии» является одним из подразделений ГК Prostor Group.

В наших офисах представлено большое количество образцов камня White Hills.

Ждем вас по адресу:
Иркутск, ул. Фридриха Энгельса, 8, оф.101.
Тел.: (3952) 484-199



PROSTOR GROUP

BUILDING TECHNOLOGY

PROSTORGROUP.RU



Максим Ефимов, директор ООО «Фасадные технологии»
Андрей Ефимов, генеральный директор ГК Prostor Group (справа)

Фото А.Федорова

Семинар-форум для строительного сообщества Байкальского региона



Фото из архива компании

В июне ГК Prostor Group провела для строительного сообщества Байкальского региона семинар-форум, поскольку у участников была потребность не только узнать о продукции White Hills, но и обсудить многие профессиональные вопросы, проблематику, поделиться опытом.

– Сейчас у застройщиков и архитекторов один из главных вопросов: чем заменить ушедшие с нашего рынка фасадные и интерьерные материалы? Поэтому мы специально провели мероприятие именно сейчас, – пояснил Андрей Ефимов. – Наша задача была не только познакомить коллег с отечественным лидером производства

материалов из искусственного камня, компаний White Hills, но и дать позитивный посыл, направить общий настрой в оптимистичное русло. Жизнь и стройка продолжают, и нужно быстро встраиваться в складывающуюся систему координат.

В работе семинара приняли участие ведущие топ-менеджеры White Hills, более 100 архитекторов и застройщиков из Иркутска, Улан-Удэ, Читы, представители компаний «Новый город», «ВостСибСтрой», «Горстрой», «Хрустальный», «Мечта», «Группа МДС», «РУС г. Чита», «Смит Инвест» г. Улан-Удэ и др. Причём это были первые лица компаний, собственники.

Судя по откликам участников, формат мероприятия понравился. Компания Prostor Group планирует и дальше знакомить профессиональное сообщество с новыми доступными к применению материалами и технологиями.

Посмотреть фото и видео с семинара можно на сайте prostorgroup.ru или перейдя по этому qr-коду:



White Hills – эффективное решение импортозамещения

Российское производство, которому доверяют 18 лет

Изменения в мире и нашей стране происходят быстро и капитально. Ситуацию с дефицитом товаров можно и нужно контролировать силами российского импортозамещения, ведь глобальная трансформация даёт большие возможности для реализации.

2022 год ознаменовался ещё большей волной поставок товаров по отношению к России. Это снизило поставки товаров, в том числе строительных и отделочных материалов из-за рубежа. Многие иностранные товары приобрести сейчас очень сложно или просто невозможно. Например, немецкий импорт, долю которого занимают крупные производители клинкера и строительных смесей, такие как Stroeber, ABC-Klinkergruppe, Quick-Mix, Roben, Feldhaus Klinker, за первый квартал 2022 года упал более чем на 60%, по данным федерального статистического управления Германии – Destatis. Резкая остановка импорта сказывается на многих предприятиях. Обеспечить внутренний рынок высококачественными, конкурентоспособными, доступными по стоимости изделиями – первоостепенная задача российских производителей. Давайте разберём некоторые из факторов влияния на российский рынок.

УКРЕПЛЕНИЕ РУБЛЯ

В феврале этого года Запад замораживает российские золотовалютные резервы. Вследствие этого 80% экспортной выручки наших компаний переводится в рубли (по указу президента РФ от 25 мая – порог снижен до 50%). Из-за этого поток иностранной валюты (евро и американский доллар) в стране не сократился, но её покупка для российских компаний и граждан была осложнена. Получается, валюта в таких количествах теперь не нужна государству для пополнения золотовалютных резервов, в целях минимизации рисков новой заморозки российских денег. Населению для покупки иностранных товаров валюта тоже не нужна, из-за трудностей с трансграничными переводами. Не нужна в прежних объёмах иностранная валюта и бизнесу – из-за санкций и проблем с логистикой. С другой стороны, такие меры в российской экономике позволяют укреплять курс рубля.

По логике, если национальная валюта в стране укрепляется, то цены на товары должны падать, а не расти. Почему происходит наоборот? Ретейлерам и дистрибьюторам приходится покупать всё по завышенным ценам и фиксировать свои так, чтобы не понести огромные убытки. Однозначный ответ на вопрос, что будет с ценами дальше, не может дать никто. Специалисты прогнозируют, что завышенный прайс станет новой реальностью.

ЛОГИСТИЧЕСКИЙ КРИЗИС

По оценке российских предпринимателей, затраты на доставку в лучшем случае стали дороже в 2-3 раза. Многие компании просто не могут позволить себе платить за поставку ещё большие суммы. Такие компании, как Maersk, MSC, Narag-Lloyd – одни из крупнейших бизнес-конгломератов морской контейнерной перевозки – перестали принимать заказы из России частично или полностью. Мультибрендовые дистрибьюторы пытаются привезти импортную продукцию через дружественные страны воздушным путём, но с каждым днём делать это всё дороже и дороже. Дистрибьюторы, представляющие один иностранный бренд в России, сейчас находятся в режиме стагнации, их судьба уже зависит не от их решения. Заменять европейские товары китайскими

аналогами пока не является правильным шагом.

Абсолютно все несут убытки, кризис мировой логистики отражается на российском бизнесе как ни на каком другом. Сейчас в самой выигрышной позиции остаются компании, производство которых базируется в России. Те предприятия, кто за последние годы адаптировался к ситуации и закупает сырьевой материал про запас, кто перестраивает производственный процесс с минимальным вовлечением импортной продукции, те, кто не зависит только от одной категории товара, имеют все шансы стать флагманами в своей области или индустрии.

На российском рынке строительных и отделочных материалов немногие компании имеют налаженное производство без прямой или косвенной зависимости от иностранных технологий, сырья и комплектующих. Одной из таких компаний является White Hills – крупнейший производитель декоративного камня в России и странах СНГ с объёмом более 3 000 000 кв. м продукции в год и площадью более 16 га. Комплексный подход от создания и разработки матриц до готового продукта, собственная дистрибьютерская сеть и минимальный процент импортной составляющей позволяют поставлять товар бесперебойно и в назначенные сроки. Дифференцированная маркетинговая стратегия затрагивает разные сегменты строительного рынка, это даёт компании расти и не останавливаться на достигнутых результатах, совершенствовать технологии производства и, как следствие, увеличивать объёмы выпускаемой продукции.

Это не голословные заявления, и компания White Hills может подкрепить их фактами. Во-первых, наш ассортимент рассчитан на разные категории малоэтажного и высотного строительства, а также на благоустройство ландшафта и дизайн интерьеров. Во-вторых, количество представленных коллекций с разными форматами, фактурами и оттенками даёт широкие возможности для реализации проектов в разных стилевых направлениях. В-третьих, мы постарались сделать так, чтобы клиент смог сразу приобрести у нас всё необходимое для отделки фасада, не тратя время на поиск сопутствующих товаров.

Архитекторы и дизайнеры выбирают нас за возможность произвести любое цветовое решение на заказ по палитре RAL и NCS. Благодаря качеству продукции и вариативности архитектурных решений, нам доверяют свои проекты крупнейшие девелоперы при проектировании жилых комплексов: Дон-строй с ЖК «Символ», Central Properties с ЖК «Онли», Level Group с ЖК «Level Амурская» и многие другие. Государственные подрядчики при строительстве объектов по программе реновации также обращаются к нам: жилой дом в Береговом проезде на берегу Москвы-реки, дом на улице Бауманская с арочными элементами в самом центре столицы, дом на улице Флотская с радиусными элементами на фасаде.

Период локдаунов и эмоциональных потрясений частично изменил общественное представление о загородной жизни – всё больше россиян рассматривают возможности переезда на ПМЖ в места, где есть прямая и доступная связь с природой. Этот тренд растёт

уже на протяжении трёх лет. Возросший спрос на малоэтажное строительство отражается и на увеличении заказов на продукцию White Hills. Частные клиенты и дизайнеры выбирают наши тротуарные коллекции для создания ландшафта на своём участке. Грамотная комбинация комплексных решений даёт широкие возможности для воплощения оригинальных, смелых и современных идей.

За время своего существования компания White Hills успешно пережила кризисы 2008, 2014 и 2020 годов, продолжая совершенствовать и регулировать бизнес-процессы в темпе экономики и наращивать производственные объёмы. Удерживать лидерские позиции на строительном рынке нам помогает именно эффективная работа при любом кризисе. Наши производственные мощности могут покрыть

спрос, а продукция – выступить отличным аналогом иностранной, при этом архитектурные и дизайнерские решения в ассортименте будут только пополняться.

White Hills
STONE PRODUCTION COMPANY



ФАСАДНЫЕ ТЕХНОЛОГИИ

г. Иркутск, ул. Ф. Энгельса, д. 8, оф. 101
Тел. (3952) 484-199
e-mail: sales@fasdom.ru

Преимущества навесного вентилируемого фасада с камнем White Hills:

- класс НГ, позволяющий реализовывать социальные объекты;
- высотность до 52 этажей;
- сейсмостойкость до 9 баллов;
- круглогодичный и всепогодный монтаж;
- возможность обслуживания и подведения архитектурного света, электрических и иных сетей – после окончания монтажа, в любое время эксплуатации фасада;
- ремонтпригодность;
- высокие стандарты качества;
- длительный и безремонтный срок службы;
- звуко- и шумоизоляция;
- высокоэффективная теплоизоляция;
- защита от прямого воздействия влаги и на основание здания (талая вода, дождь, конденсат);
- бесшовная система крепления декоративного камня;
- возможность крепления подсистемы на любые поверхности стены и/или исключительно в межэтажные перекрытия;
- наличие горизонтально-вертикального каркаса, что делает систему более надёжной по сравнению с вертикальными системами;
- более 600 текстур и решений, неограниченные варианты дизайна.



Девелопмент по-новому

Строительство загородного поселка «Патроны Парк» завершено на 90%, в работе у MetaEstate – новый проект премиум-класса «Кандинский» в Бурдаковке. Можно было бы плыть по течению, но это, по словам руководителя компании Дмитрия Кузнецова, верный путь к стагнации. В ближайшие годы девелопер намерен строить в пять раз больше, чем прежде, развивая территорию Иркутского района и предлагая рынку комплексный «мета-продукт». О стратегических целях в загородном девелопменте и новом подходе к проектированию – в нашем материале.

О БУДУЩЕМ

– В следующем году мы завершим проект «Патроны Парк» и – за исключением сервисной компании – выйдем с площадки. Что дальше? Я, как руководитель, всегда занимаюсь поиском новых территорий, идей. И сейчас мы уже начали работать над поселком «Кандинский» в Бурдаковке – это совершенно новая для нас концепция. При этом площадок, которые можно освоить, гораздо больше. Но если бы мы взялись за все и сразу, то точно не справились бы. Работать, как раньше: один проект закончили – начинаем другой – конечно, можно, и это может продлиться достаточно долго, но в этом нет развития, это стагнация.

Мы поставили перед собой задачу, чтобы у нас был не один проект в работе, а как минимум три. То есть не 50 домов в год, а 150 или больше. Условно, если за предыдущие пять лет мы построили 200 домов, то за следующие пять хотим построить около тысячи. Такой рост – достаточно сложная задача. Чтобы понять, как делать больше и все, за что мы беремся, доводить до конца, предлагая, как и прежде, хороший, качественный продукт, не подводя ни своих заказчиков, ни инвесторов, ни себя, мы провели стратегическую сессию. На ней обсудили, куда мы двигаемся, чего хотим добиться в результате, какой образ будущего компании видит команда, в чем наша миссия.

О МИССИИ

– Главный смысл видится нам так: MetaEstate – компания, которая занимается развитием территории Иркутского района и города Иркутска с целью повышения её привлекательности для жизни человека. И делаем мы это, строя поселки, в которых качество жизни – максимально высокое. Наша задача состоит в том, чтобы повышать инвестиционную привлекательность Иркутского района: создание территории комфортного проживания привлечет людей, а они привлекут за собой и бизнес, и инвестиции.



Дмитрий Кузнецов, руководитель MetaEstate

Фото А. Федорова

О РАЗВИТИИ

– Развиваться планируем в двух направлениях – хотим «прыгнуть» одновременно вверх и вбок. С одной стороны, будем развивать качество, глубину проработки и наполненность продукта: он станет более сложным и цельным по сути, но более понятным для потребителя. С другой стороны, будем развиваться виришь, реализуя несколько поселков параллельно, и для этого, в первую очередь, масштабировать отдел проектирования, ключевой с точки зрения разработки продукта:

концепции посёлка, архитектуры и дизайна, интерьеров и благоустройства.

Сегодня наша архитектурная структура максимально эффективна, но как только мы начнем расти, разрабатывать концепции новых поселков, новые проекты домов – она не справится с таким объемом задач. Мы решили, что отдел проектирования должен быть такой мощности, чтобы половина закрывала наши потребности, а вторая работала на внешний рынок. Тогда мы сможем спокойно заниматься перспективными наработками.

О КАДРАХ

– Сейчас мы работаем над расширением штата. Конечно, можно набрать «молодых и перспективных». Но наша задача сложнее – мы ищем людей уже опытных, но еще более перспективных. Нам нужны зрелые, именитые архитекторы и даже целые готовые команды. Хотим собрать в одном месте костяк профессионалов, которые смогут коллективно работать над новыми концепциями и продуктами. При этом нам важна команда на месте – в аутсорс мы не верим.

О СПРОСЕ

– 1000 домов за пять лет – это не личный вызов, не амбиции, а просто количественный горизонт, к которому мы стремимся. Думаю, что рынок, на самом деле, хочет гораздо больше. По статистике, 60% всего вводимого жилья сегодня приходится на ИЖС. Спрос на загородное жилье будет только расти, а мы готовы работать и предлагать продукты в разных сегментах и на разных направлениях. Конечно, очень многое зависит от самой площадки: будет это проект бизнес или, скажем, комфорт-класса – мы с удовольствием возьмемся и за тот, и за другой. Более того – уже планируем участвовать в ближайших аукционах Дом.рф. Это крупномасштабные проекты, в том числе не в премиальном сегменте и не только по Байкальскому тракту.

О ПРОЕКТИРОВАНИИ

– Наша архитектурная мастерская в скором времени должна превратиться в настоящую лабораторию промышленного дизайна – создавать такие проекты, которые можно будет тиражировать, но так, чтобы каждый дом при этом все равно оставался индивидуальным. Мы будем проектировать концепцию дома и на ее основе – продукт в нескольких вариациях. Например, разработали классную идею планировочного решения – можем реализовать ее и в 150 квадратах, и в 180, и в 210, предложив при этом и разные вариации фасадов, выполненных в актуальных стилях, востребованных на рынке. Одна идея, одна концепция – но несколько проектов, разработанных на ее основе.

Мы уже накопили большой опыт качественных решений с вариациями. Например, в поселке «Патроны Парк» все дома – индивидуальные, строились под задачи конкретной семьи. Но на практике большинство из них – повторяющиеся проекты. Часто бывало, что конструктив не менялся совсем, были изменения

Основные принципы создания комплексных по

1 Социальный комфорт

- мультисоциальная среда
- схожий менталитет посредством выбора продукта с определенными ценностями
- безопасность
- комфортный сервис при эксплуатации
- парки, детские, спортивные площадки, магазины, кафе и т.п.

2 Высокое качество строительства

- технологии строительства, материалы и подрядчики определяются при разработке продукта
- контроль качества на всех этапах

3 Концептуальная архитектура

- грамотная планировочная организация пространства
- единый архитектурный стиль, при этом не монотонные и не одинаковые дома
- единый стиль ландшафтной архитектуры и малых форм

только в планировочном решении или в фасадах. Теперь мы ставим целью сделать такие проекты, чтобы даже в планировке не надо было ничего менять: бери – и строй.

О ПРОДУКТЕ

– Мы создаем каталог – широкую линейку очень качественных, глубоко проработанных, комплексных продуктов, настолько хорошо сделанных, что заказчик самостоятельно и не смог бы так поставить задачу. Если человек никогда не пользовался смартфоном, а видел только кнопочный телефон, то на вопрос: «Какой телефон ты бы хотел?» он ответит: «кнопки поменьше, экранчик побольше», но он никогда не скажет, что хочет смартфон. Это очень сложно – перепрыгнуть на другой уровень, придумать такой продукт, который бы был на голову выше всего того, что ты видел.

В проектировании дома все работает точно так же, и нередко архитекторы называют слабым звеном именно заказчика. Это и понятно: он не профессионал, у него нет опыта, насмотренности, подходящего образования, и заказчик проектирует дом, полагаясь на свои желания, которые зачастую противоречат правилам, рациональности и особенно – ликвидности дома. При этом практически любой человек может по достоинству оценить реально хороший проект.

О ПЛЮСАХ

– На создание полноценного проекта дома – с дизайном, выбором материалов отделки, светопрозрачных конструкций, со всеми согласованиями – может уйти год. Наш каталог позволяет сэкономить это время – например, в «Кандинском» в этом году мы строим сразу целую улицу, 20 домов, потому что взяли наши лучшие проекты и «привязали» их к новой площадке.

Некоторые люди до сих пор думают, что можно найти готовые проекты на разных сайтах, но это, на самом деле, не проекты, а, скорее, красивые картинки для привлечения внимания – все они требуют детальной доработки. В нашем же каталоге уже сейчас около ста проектов хороших домов, разработанных под нашу сейсмику, для нашего климата, на разные варианты компоновки, постановки по сторонам света.

О ЦИВИЛИЗОВАННОМ САМОСТРОЕ

– Линейка готовых проектов, которые мы разрабатываем, доступна не только покупателям домов в наших поселках, но и внешнему рынку. Не секрет, что большая часть рынка малоэтажки сегодня – это неликвидный самострой. Разумеется, мы хотели бы, чтобы его доля сокращалась и люди больше строились в концептуальных поселках. Но даже применение решений «цивилизованного» рынка в самострое может дать многое. Человек, собираясь строить себе дом, должен осознавать: его задача – создать красивое, целостное пространство, в котором, в том числе, и фасады будут соответствовать интерьеру. Чем больше людей будут в этом что-то понимать, тем лучше станут самостройные площадки. На повышение качества жизни на территории в целом это однозначно повлияет позитивно.

Это, наверное, самый простой и понятный путь, когда берешь готовый продукт, опробованный, проверенный, полноценно сделанный, и при этом выбираешь из большого разнообразия то, что подходит именно тебе – по участку, по посадке. Экономить за счет этого не только время, но и деньги – потому что точно знаешь весь объем необходимых материалов, вплоть до проводов и плитки. Цены постоянно растут – зная заранее, сколько чего тебе надо, можно закупить все нужное сразу.

О СТРОИТЕЛЬСТВЕ

– Мы приняли решение разделить зоны ответственности в строительстве. Наша структура сосредоточится на службе заказчика – девелопменте, строительном надзоре, контроле качества, а общестроительные работы в поселках будут выполняться силами сторонних подрядчиков. Мы формируем пул партнеров, специализирующихся на разных технологиях: кто-то хорошо строит из двутавровых балок, кто-то отлично работает в каркасном домостроении, кто-то предлагает заводские дома по технологии «Победа». Привлекая больше сторонних подрядчиков – мастеров своего дела, – мы можем довольно резко усилиться, вырасти в масштабе.

При этом мы оставим за собой наращивание ключевых компетенций, освоение интересных высокотехнологичных решений, самых сложных, самых востребованных в малоэтажке: элементы отделки фасада, элементы

сложных кровель и другие отделочные, декоративные работы. Разные фишки, которыми владеют не все, но которые нужны нам в составе продукта.

Еще одна идея – со временем запустить свое производство, на котором мы сможем делать конструкторы домокомплектов – такие, которые хорошо подойдут для премиального продукта. На наш взгляд, это лучшее развитие загородного рынка, когда ты можешь круглый год готовить домокомплекты и быстро собирать их на участке.

О ГОТОВЫХ ДОМАХ

– Большинство людей хотят прийти и купить хороший готовый дом, а не строить его несколько лет: год на проектирование, год на строительство, год на отделку, год на благоустройство. Готовый дом – это, безусловно, очень удобно для человека, другой вопрос – что пока это непросто: если в первом варианте ты платишь четыре года, то тут нужна вся сумма сразу. Без ипотеки не обойтись. И она нужна не в пределах 6 млн рублей, а до 15-20 млн. На мой взгляд, это реально. В банке с удовольствием выдадут ипотеку, если будет уверенность в ликвидности залога, в том, что он легко и быстро продается и покрывает все расходы банка.

Почему буксует ипотека на ИЖС? Потому что дом после постройки может стоить меньше, чем в него вложили денег. Мы же планируем предлагать такие продукты, которые будут стоить всегда дороже по окончанию строительства – потому что это инженерно совершенный поселок, с благоустрой-

ством, инфраструктурой, единой архитектурой.

О ПОСЕЛКАХ

– Загородный поселок – это в первую очередь идея, объединение людей по какому-то признаку. Это не просто дома, а сообщество. Для того чтобы сформировать это сообщество, нужно, чтобы у людей была любовь к чему-то одному: к современной архитектуре, экологии или йоге, например. Должно быть что-то общее, что заложено в концепцию посёлка. Когда люди подбираются под эту концепцию, им гораздо проще потом жить вместе.

О БИЗНЕС-ПАРКЕ

– У нас есть идея создать бизнес-парк, или малоэтажный сити – коттеджный посёлок для бизнеса на границе города и Иркутского района. Чтобы можно было там и работать, и отдыхать после работы, чтобы там были парикмахерские, кафе, рестораны, кино, банки, спортзалы – все, что нужно для полноценной жизни. Да, хорошо жить в своем доме в лесу, но при этом на работу ты все равно едешь в город, дом остается спальным местом. А нам бы хотелось, чтобы это было что-то большее. Создание бизнес-парка позволило бы тем людям, кто живет в посёлках на Байкальском или Голоустненском тракте, приезжать туда, работать – и возвращаться домой, практически не заезжая в город.

О РАЗВИТИИ ТЕРРИТОРИЙ

– Конечно, повышать качество жизни на определенной территории проще, когда есть концепция развития. Она могла бы дать гораздо больше с точки зрения повышения привлекательности территории, потому что решила бы часть проблем, связанных с сетями, с дорогами – с тем, что нам, как девелоперам, при всем желании сложно сделать.

Заинтересованных людей, кто хотел бы вложиться в развитие территории, я уверен, немало: кто-то хотел бы открыть технопарк и создать рабочие места, кто-то мог бы создать ферму экологичных продуктов, кто-то – построить гостиницу или конгресс-центр, кто-то мог бы развивать судостроение. Концепция развития территории могла бы выявить эти идеи, потребности, увязать их между собой и, возможно, создать инфраструктурные заделы для этого. Сформировав площадку, гораздо проще найти потом интересных инвесторов.

С точки зрения развития территории это, конечно, самый быстрый и самый качественный подход. С помощью концепции можно совершить огромный рывок. Мы планируем начать предварительную проработку этой идеи и представить ее в администрацию. Готовы передать весь свой опыт в девелопменте и развитии качественной и комфортной среды.

Иван Рудых

Объектом рекламы являются подрядные работы на строительство домов

селков MetaEstate



ДЕВЕЛОПЕР ИЖС

MetaEstate

4 Инженерное совершенство

- качественные сети электроснабжения в подземном исполнении
- централизованные сети водоснабжения и канализования
- ливневая канализация
- скоростной интернет от надёжного провайдера

5 Экологичность и энергоэффективность

- сохранение естественного природного ландшафта и рельефа
- сохранение деревьев и дополнительное озеленение
- экологическая ответственность как потребность
- дома, превышающие современные нормы по энергоэффективности
- современные решения вентиляции и отопления на основе тепловых насосов

6 Достойная упаковка и эффективное продвижение

- Бренд, позиционирование, УТП, контент-, трафик-, комьюнити-менеджмент
- PR и GR

Email, push, SMS и мессенджеры

как бизнес-рассылки помогают бизнесу Приангарья быть на связи с клиентами

В 2022 году иркутские предприниматели, как и весь российский малый бизнес, остались без привычных соцсетей. В поиске инструментов для продвижения и коммуникации с клиентами предприниматели вспомнили о рассылках. О том, на что стоит обратить внимание при работе с этим инструментом, Газете Дело рассказал Константин Зимин, директор МТС в Иркутской области.

В ТРЕНДЕ – МУЛЬТИКАНАЛЬНЫЕ СЕРВИСЫ

В некоторых случаях бизнесу удобнее использовать только отдельные виды рассылок. Например, для отправки информации о переводе денег больше подойдет SMS – клиент может получить их, даже если у него нет доступа к интернету. А аналог SMS – MMS-сообщения позволяют компании отправлять не только текст, но и фото, и видео. Также на рынке активно развиваются мультимедийные сервисы от операторов, которые позволяют организовать рассылки сразу для SMS, email, push-уведомлений и мессенджеров.

– Отправка MMS-сообщений не требует даже подключения к 3G, – пояснил Константин Зимин. – Размер передаваемого контента там ограничен, однако сжатие фото и видео позволяет уложиться в обозначенные 300 Кб. Если же необходимо задействовать сразу несколько каналов связи, то коммуникацию можно выстроить в виде каскада – сначала отправлять сообщения по более дешевым (например, «пушам» или email), а затем по более дорогим, но надежным (SMS). Так сообщение точно достигнет адресата.

Так, пациенты Иркутского Диагностического Центра получают оповещения о готовности результатов исследования, а также оповещения, касающиеся настройки Личного кабинета и оплаты услуг.

Сервис МТС настроен так, что, если сообщение, например, не было доставлено через Viber, оно будет доставлено по SMS. Отправителю доступна подробная статистика о статусе доставки сообщений и планирование рассылки информации на определенную дату и время. Все это помогает разгрузить call-центры медучреждения.



Настроить автоматизированные цепочки сообщений можно так, чтобы каждое из них включалось по определенным триггерам, рассказал эксперт.

– Например, если клиент впервые воспользовался интернет-магазином, то ему придет цепочка из нескольких welcome-сообщений. Похожую цепочку можно выстроить и для других сценариев и групп пользователей – например, отдельно для тех, кто предпочитает онлайн- или офлайн-покупки. Организовать автоматизированную цепочку непросто: компания должна собрать большую базу данных, а затем проанализировать ее. Однако результат стоит труда – благодаря точной настройке заказчик сможет значительно снизить расходы на маркетинг», – говорит Константин Зимин.

Не менее важным фактором успеха является выбор мультимедийного сервиса, отмечает эксперт. Компаниям, которые работают с иностранными заказчиками, важно, чтобы разработчики использовали зарубежные центры обработки данных (ЦОД). Однако для российских клиентов появляется риск, что ЦОД будет отключен, а данные рассылок – конфискованы.

– Избежать таких проблем поможет сервис, все сервера которого находятся на территории России – говорит Константин Зимин. – А, чтобы не было проблем с недосылом SMS, у агрегатора рассылок должна быть прозрачная отчетность, которая покажет, сколько сообщений отправилось к абонентам и сколько из них дошло. Одним из таких сервисов, например, является МТС OmniChannel. Он позволяет оценить не только отправку и доставку, но и прочтение сообщений, а также переходы по ссылкам.

КОНВЕРСИЯ РАСТЕТ

Эффективность бизнес-рассылок зависит от нескольких критериев: от выбора конкретного канала и правильно выбранной целевой аудитории до того, что написано в сообщении.

Знание своей целевой аудитории при использовании сервиса, по словам Константина Зимина, очень важно, с одной стороны, это помогает сэкономить бюджет клиента, а с другой – меньше раздражает получателей.

«Уровень конверсии от сообщений зависит в первую очередь от вида бизнеса. В случае автосалона это может быть один процент, а у заведения общепита или магазина, торгующего строительными материалами, он может до-»

ходить до 20%», – добавляет Константин.

Так, одна из иркутских кофеен с сетью точек по всей области использовала сервис «МТС Маркетолог» для информирования людей, которые работают по близости, о введенной акции на комбо-завтраки. По итогам проведенной рекламной кампании продажи компании в целом выросли на 12%.

– Рассылки помогают компаниям достичь разных целей, начиная от простого информирования и привлечения внимания к бренду, заканчивая увеличением клиентской лояльности и существенной экономией затрат на рекламное продвижение, – отметил Константин Зимин. – Например, управляющей компании требовалось регулярно решать две задачи: информировать жителей об изменениях цен на коммунальные услуги, сообщать о проведении плановых работ, а также отправлять счета для оплаты клиентам. В качестве каналов коммуникации компания выбрала email- и SMS-рассылки. Благодаря агрегатору организация смогла оптимизировать бюджет на уведомление населения на 25% и увеличить процент сбора задолженностей и платежей на 10%.

По словам эксперта, от сервиса можно получить еще больше отдачу, если подключить его к CRM-системе и провести комплексный анализ коммуникации.

Подробнее о возможностях бизнес-рассылок для предпринимателей в интервью с руководителем портфеля продуктов центра digital-рекламы и информирования МТС Александром Алхимовым.

Наталья Понамарева



Вернуться к истокам

Как иркутская чиновница решила стать фермером

Три года назад Елена Фомина, на тот момент муниципальный служащий, увлеклась сыроварением. Сначала прошла онлайн-обучение, отобрала рецепты сыров, которые можно варить в домашних условиях, и в качестве хобби занялась их приготовлением. Семья увлечение поддержала. Оценили домашние сыры и родные, и знакомые. И тут после более 14 лет государственной службы у Елены впервые появилось желание резко изменить свою жизнь и заняться собственным делом, вернуться к родным истокам – жить и работать на земле.

Желание росло, а вместе с тем росло понимание, что необходимо учиться дальше, не только производственному процессу, но и основам сельскохозяйственного бизнеса. Как признается Елена, проект «Школа фермера» реализованный по инициативе Россельхозбанка, стал для нее переломным.

– С этим проектом у меня случились по-настоящему волшебные совпадения. Все произошло именно в тот период жизни, когда я сама была к этому готова. Сначала попало на глаза объявление о наборе участников в «Школу фермера», причем именно в тот период, когда я только обдумывала саму идею заняться сыроварением профессионально. Не совсем осознанно, но идея уже прочно засела где-то в подсознании, хоть и присутствовали определенные страхи и неуверенность, ведь я никогда не занималась сельским хозяйством. Но я привыкла верить своей интуиции, всегда замечала – если мое желание или планы перспективны – вокруг начинают происходить события, которые ведут к их реализации, – признается начинающий фермер.

По итогам обучения уже был готов бизнес-план, за который начинающий сыровар на защите получила наивысший балл, а потом и грант на развитие бизнеса. А также уверенность в собственных силах. Немногом позже Елена приобрела новую сыроварню –



Фото из личного архива

высокотехнологичное оборудование для изготовления сыров.

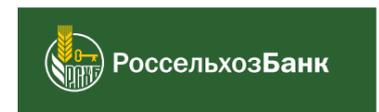
С момента окончания обучения прошло чуть меньше полугода, а жизнь Елены поменялась кардинально: на

смену ежедневной рутине муниципального служащего пришли заботы фермера. В Байкальске – на родине Елены – уже начало работу семейное хозяйство. Здесь разбита пчелиная па-

сека, готовится к установке новая сыроварня. Елена не ставит целью массовое производство сыров, планирует заниматься эксклюзивными сортами и производством небольших партий.

В планах Елены Фоминой не только сыроварение, но и организация сельского туризма. В этом проекте тоже не обошлось без совпадений и судьбоносных встреч. Большую поддержку оказал мэр Слюдянского района Алексей Шульц. В лесной зоне Фомины планируют построить фермерский гостевой дом, баню, сеновал и амбар, воссоздав атмосферу сельского быта. Здесь гости смогут не только отдохнуть от городской суеты, но и освоить азы сыроварения и ухода за животными, научиться различать съедобные грибы и ягоды, узнать основы пчеловодства и попробовать настоящий пасечный мед.

Елена подчеркивает, что развитие бизнеса поддерживают родные люди – мама, муж и сын. Все готовы к большим переменам и активно вовлекаются в процесс – это настоящий семейный бизнес, где все помогают общему делу расти и развиваться. Сейчас уже трудно представить, что всех этих «случайностей» могло с ней и не случиться. Однако благодаря своей внутренней уверенности, стремлению к развитию и переменам, а также знаниям в Иркутской области появился влюбленный в свое дело фермер.



ЖК «Скандинавия» стал финалистом и победителем в престижных федеральных конкурсах девелоперов

Жилой комплекс «Скандинавия» от девелоперской группы «ИркутскГорСтрой» весной и летом этого года принял участие в федеральных девелоперских конкурсах и получил отличные результаты.

В 14-й федеральной премии Urban Awards в номинации «Лучший строящийся жилой комплекс комфорт-класса Сибирского ФО» иркутская «Скандинавия» стала финалистом. Для первого старта это очень высокий результат, полученный в конкуренции с проектами из Новосибирска, Омска, Красноярска и Иркутска.

Очень эмоциональным было участие в другой серьёзной федеральной премии – «Рекорды рынка недвижимости 2022» (конкурс проводится уже 13 лет). Здесь была серьёзная конкуренция с проектами из Московской и Ленинградской областей, Казани, Ижевска, Нижнего Новгорода, Краснодара, Екатеринбурга, Уфы, Пензы, Омска, Челябинска и Самары.

Вдвойне приятно, что иркутский проект в напряженной борьбе победил в номинации «Концепция регионального объекта №1». Победа была двойная – в открытом народном голосовании и по результатам работы жюри. Вручение строительных Оскаров проходило в Москве в присутствии лидеров строительного рынка Российской Федерации. Важно, что «Скандинавия» получила высокое признание как среди жителей Иркутской области, так и среди профессионалов рынка недвижимости России.

Несколько слов о проекте. «Скандинавия» – это жилой комплекс комфорт-класса, расположенный в Октябрьском округе, одном из самых престижных и экологически чистых районов Иркутска с развитой инфраструктурой. Набережная Ангары, вид из окон высоких этажей на реку, близость Байкала (всего 40 минут на авто) повышают его уникальность и привлекательность как для местных жителей, так и для инвесторов из любого региона. Концепция комплекса разработана шведским архитектурным бюро Semrén+Månsson. В её основе сдержанный стиль, экологичность, отсутствие кричащих деталей и высокая функциональность архитектур-



Застройщик ООО СЗ «СтройЭконом». Проектные декларации на сайте наш.дом.рф

ных решений, благоустройства и планировок квартир, в сочетании со всеми современными трендами жилого строительства.

Группа компаний «ИркутскГорСтрой» заинтересована и дальше принимать участие в федеральных проектах. Участие в конкурсах высокого уровня позволяет посмотреть на интересные проекты из других городов, получить ценный опыт и внедрять новинки, разработки из других регионов, улучшая комфорт жизни в нашем городе, регионе.

telegram

ВКонтакте

У НАС ЕСТЬ
Арендатор/Покупатель на вашу коммерческую недвижимость!

Продадим/Сдадим ваш объект по максимальной рыночной цене

688-174
www.rbnpro.ru

В ЦИФРАХ

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 01.07.2022 г. (тыс. руб./кв. м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	126,33	120,90	102,86	112,43	85,06
1 комн. панель	-	119,10	100,60	117,16	91,62
2 комн. кирпич	123,63	109,46	101,40	91,13	79,05
2 комн. панель	119,44	109,34	97,81	94,41	80,61
3 комн. кирпич	119,47	104,45	97,28	95,16	76,58
3 комн. панель	-	101,12	89,74	101,51	78,29
Средняя стоимость	122,10	117,32	101,87	101,29	84,05

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 01.07.2022 г. (тыс. руб./кв. м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	40,37	-	45,45	-	45,00
склад (аренда)	0,35	-	0,40	0,32	0,34
магазин (продажа)	96,94	68,61	53,70	43,65	52,08
магазин (аренда)	0,92	0,74	0,56	0,55	0,62
офис (продажа)	89,53	63,92	55,6	52,56	48,05
офис (аренда)	0,85	0,75	0,55	0,50	0,55

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 01.07.2022 г. (тыс. руб./кв. м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	93,96	137,59	121,25	119,7	-
Срок сдачи – 2 полугодие 2022 года	-	149,95	105,04	-	86,61
Срок сдачи – 1 полугодие 2023 года	-	158,70	95,34	-	86,00
Срок сдачи – 2 полугодие 2023 года и позже	-	150,19	117,67	89,37	92,58
Средняя стоимость	93,96	150,21	110,96	109,59	87,77

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

ПАО «РОСТЕЛЕКОМ»
РЕАЛИЗУЕТ НЕДВИЖИМОСТЬ В ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ

ПРОДАЖА

г. Иркутск

мкр. Университетский, 54а

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

44 819 000 руб.

г. Усолье-Сибирское

пр-т Комсомольский, 128

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

16 829 150 руб.

р.п. Атагай

ул. Победы, 19

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

76 190 руб.

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.

АРЕНДА

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. 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

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

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

Кандинский

КОТТЕДЖНЫЙ ПОСЕЛОК

Ваш загородный дом



Байкальский тракт, 36 км
Закрытый поселок
Современная архитектура
На берегу залива

Почему «Кандинский»?

«Кандинский» – не потому, что формы. Тут речь больше про самого человека, а не про его искусство.

Мы вдохновлялись не какими-то конкретными картинами художника, а личностью. Кандинский – новатор с большой буквы, человек-бренд. Все современное искусство, по сути, началось с него.

Мало кто знает, что Кандинский – единственный из русских, кто преподавал в Баухаусе в Германии, а это «Мекка» современной архитектуры и искусства.



MetaEstate

От девелопера «Патроны Парк»
www.metaestate.ru



72-01-01

Объектом рекламы являются подрядные работы на строительство домов