

газета

дело

ФЕВРАЛЬ, 2024 | № 1(139)

бизнес |

Пять вопросов о юридическом сервисе для компаний

8



свое дело |

«336 и одна»: как иркутские айтишники открыли концепт-стор российской одежды

6

спецпроект |

Попасть в «десятку». Как «СтройПроект-Сервис» завоевывает рынок промышленного строительства

9-12



«Важно, чтобы бизнес развивался»



Руслан Ситников,
первый заместитель председателя
правительства Иркутской области

| 2

«Важно, чтобы бизнес развивался»

Как господдержка помогает региональным компаниям расти

2023 год был успешным для малого и среднего бизнеса в регионе. Цифры говорят сами за себя: число субъектов МСП выросло на 3,3%, а самозанятых – на 54%! За счет чего удалось достичь таких показателей? Какие меры господдержки помогли предпринимателям масштабировать бизнес и выходить на маркетплейсы и зарубежные рынки? Кому и как государство поможет в 2024 году? На эти и другие вопросы ведущим региональным СМИ ответили первый заместитель председателя правительства Иркутской области Руслан Ситников и директор регионального Фонда поддержки и развития предпринимательства Центр «Мой бизнес» Диляра Окладникова. Газета Дело записала основные тезисы.

ОТ КОЛИЧЕСТВА К КАЧЕСТВУ

Более 88 тысяч субъектов МСП было зарегистрировано в Иркутской области на 1 января 2024 года (в 2023-м эта цифра была меньше почти на три тысячи). Выросла и численность занятых в бизнесе работников: сейчас она составляет более 360 тысяч человек, что на 1,5% больше, чем в прошлом году. Ежемесячно в среднем на 3% растёт в регионе и количество самозанятых, сейчас их более 123 тысяч.

Руслан Ситников:

– Мы выполнили задачи Национального проекта «Малое и среднее предпринимательство», поставленные на 2023 год, и сейчас наша основная цель – как на федеральном, так и на региональном уровнях – перейти от количественных показателей к качественным: увеличению объёма выручки субъектов МСП, росту налоговых отчислений, созданию новых рабочих мест, развитию межрегионального сотрудничества и появлению новых экспортёров.

Правительство РФ поставило перед нами задачу повысить узнаваемость институтов поддержки бизнеса. В 2020 году, по результатам опросов предпринимателей, она составляла примерно 10-20%, сейчас – 45%, а через два года этот показатель должен достигнуть 84%.

Кроме этого, для повышения эффективности деятельности институтов господдержки мы создали единое окно для предпринимателей и тех, кто только планирует начать своё дело, – Центр «Мой бизнес». Это позволяет комплексно и качественно подойти к решению многих проблем МСП.

ИНСТИТУТЫ ПОДДЕРЖКИ ИДУТ «В НАРОД»

Качественная трансформация регионального бизнеса невозможна без работы с субъектами МСП на территории всей Иркутской области. Очень важно вовлекать в деятельность институтов поддержки предпринимателей не только из Иркутска, Иркутского района, Братска и Ангарска, но и из других муниципальных образований.

Руслан Ситников:

– Мы не ждём, когда предприниматели придут к нам, мы сами их ищем. Для решения этой задачи разработан ряд мероприятий, в том числе, так называемый «экспортный десант», созданный по поручению губернатора Игоря Кобзева. Команда десанта системно выезжает в различные МО, чтобы освещать и популяризировать работу институтов поддержки бизнеса, механизмы Национального проекта «Малое и среднее предпринимательство» и вовлекать в процесс представителей МСП в территориях.



Руслан Ситников, первый заместитель председателя правительства Иркутской области

Фото А. Федорова

Диляра Окладникова:

– Важно, чтобы бизнес развивался во всей Иркутской области и меры поддержки тоже были доступны везде. Поэтому не менее 50% всех наших услуг оказываются за пределами регионального центра. Для этого мы заключили соглашения с консалтинговыми компаниями внутри муниципалитетов, и у нас есть представители в Усть-Илимске, Братске, Тулуне, Нижнеудинске, которые рассказывают о возможностях и оказывают меры поддержки местным предпринимателям.

Кроме этого, мы много внимания уделяем обучению предпринимателей, проводим мероприятия не только в Иркутске, но и в отдалённых территориях. Причём, в зависимости от «характера» муниципалитетов, обучение организуем по разным направлениям. Так, основы маркетинга по программе «Азбука предпринимательства» проходят везде, а развитие туризма – там, где это сейчас наиболее актуально, например, в Братском районе. Кроме этого, буквально по любому вопросу можно получить консультации в Центре «Мой бизнес» по ВКС.

Руслан Ситников:

– Результат этой работы говорит сам за себя: если за весь период с 2020 года в Центр «Мой бизнес» поступило 72 тысячи обращений, то только за

2023-й их было 40 тысяч, при этом 12 тысяч предпринимателей и самозанятых граждан получили поддержку в разных формах.

ГАРАНТИЙНАЯ ПОДДЕРЖКА: ОТ ТОРГОВЛИ – К ПРОИЗВОДСТВУ

Одна из основных услуг Центра – гарантийная поддержка предпринимателей, а также самозанятых граждан, которым для получения кредита не хватает своего имущества в качестве залога. Этот вид поддержки показывает устойчивый рост.

Руслан Ситников:

– Если в 2020 году её получили 124 участника рынка, на общую сумму более 900 миллионов рублей, что позволило привлечь в развитие бизнеса 2,3 миллиарда рублей, то в 2023-м уже более 300 предпринимателей получили гарантийных поручительств на 1,96 миллиарда рублей. Благодаря этому, они дополнительно привлекли около 5 миллиардов рублей. Разумеется, это позитивно сказывается на масштабировании и развитии бизнесов в целом. Всего же за весь период оказания гарантийной поддержки Центром «Мой бизнес» поддержано

1889 предпринимателей, выдано 10,7 млрд руб. поручительств, позволивших привлечь кредитных средств на 26,7 млрд руб.

Одним из трендов последних трёх лет является переориентация портфеля поддержки от торгового сектора в сектор реальной экономики – 75% выданных кредитов с участием поручительства Центра получили предприниматели, занятые в строительстве, обрабатывающем производстве и сельском хозяйстве, сфере здравоохранения и социальных услуг, а также транспортировки и хранения, профессиональной и научно-технической деятельности, лесного хозяйства, гостинично-ресторанного бизнеса.

Диляра Окладникова:

– Усиление гарантийной деятельности Центра становится очень важной задачей, особенно учитывая ситуацию, сложившуюся с ключевой ставкой. Она пока имеет тенденцию роста, что критично для бизнеса, потому что с учётом платёжеспособности и спроса очень влияет на его рентабельность. При этом наша задача заключается ещё и в том, чтобы подкрепить гарантийный механизм поддержки сервисами, которые может предоставить малым и средним предпринимателям только Центр «Мой бизнес».

К примеру, любой яркий, креативный проект, который начинается

с нуля, должен иметь бизнес-план. И мы выработали уникальный на сегодняшний день механизм поддержки: помогаем написать бизнес-план для тех, кто только начинает действовать, перепрофилирует свою деятельность или открывает новое направление, и уже после этого заходим в льготную программу Фонда микрокредитования или Фонда развития промышленности и предоставляем гарантийную поддержку, взяв на себя риски.

Руслан Ситников:

– Отмечу также, что в отличие от федерального Фонда развития промышленности, который пересмотрел процентные ставки, на региональном уровне мы приняли решение их не увеличивать. У нас много производственных предприятий, и они достаточно активные: только в 2023 году мы выдали более двадцати льготных займов по Фонду развития промышленности. Для нас это беспрецедентно, потому что в прошлые периоды было всего 5-6 займов. Это связано как с геополитической обстановкой и появлением на рынке свободных ниш, так и с желанием малых и средних предпринимателей двигаться вперёд, активно участвовать в развитии экономики.

ИЗ ТЕНЕВОГО БИЗНЕСА – В САМОЗАНЯТЫЕ

Основную долю обращений в «Мой бизнес» – более 30% – составляют вопросы по заключению социальных контрактов. Программа, цель которой – повышение доходов граждан, действует в стране три года, и по её реализации Иркутская область занимает лидирующие позиции в стране.

Руслан Ситников:

– В программе активно участвуют граждане, которые хотят открыть своё дело с нуля. Этому процессу во многом способствует и просветительская работа, которую мы ведём – ведь в случае каких-то чрезвычайных ситуаций предприниматели могут рассчитывать на поддержку государства, правительства Иркутской области.

Мы также отмечаем взрывной рост регистрации самозанятых, который связан в первую очередь со специальным налоговым режимом для таких граждан. Благодаря этой мере, выходят из серой зоны многие из тех, кто раньше оказывал услуги на дому в частном порядке. По нашим прогнозам, динамика должна быть составитель плюс 10% в год, а в итоге количество самозанятых ежемесячно растёт в среднем на 3% – сейчас их в регионе более 123 тысяч – и тенденции к снижению нет.

В этот процесс вовлечены даже школьники-подростки 14-17 лет. У нас есть тематическая игра «Твой бизнес – твоё будущее», которая охватила уже более 1600 старшеклассников: мы провели игру в десяти школах Иркутского района, и в каждой из них в

потоке с девятого по одиннадцатый класс было три-пять самозанятых. Ребята очень перспективные, динамичные, важно их подхватить, помочь тем, у кого есть предпринимательский талант. Ведь именно они через 10 лет будут делать здесь бизнес, развивать экономику региона, и чем качественнее мы их подготовим, тем осознаннее они сделают выбор своего будущего.

Диляра Окладникова:

— В 2021 году в рамках социального контракта к нам обратилась женщина с проектом массажного салона. Она пришла на консультацию вместе с дочерью, которой тогда было 16 лет. Девушка училась в техникуме, шила, и у неё уже были свои модели свадебной одежды. Мы порекомендовали ей пройти вместе с мамой обучение по «Азбуке предпринимательства», кроме этого, она зарегистрировалась как самозанятая, и мы отправили её на международную выставку свадебной моды в Москву. Сейчас у неё своя коллекция, есть сайт, она активно развивается как предприниматель.

Так как основная масса социальных контрактов — это различные услуги, которые оказываются внутри населённых пунктов, то мы стремимся помочь и предпринимателям, и самозанятым, и тем, кто только планирует открыть своё дело, найти точку для реализации своего потенциала не только внутри одного муниципалитета или даже Иркутской области. С нашей помощью они могут обучиться и выйти на маркетплейсы. В 2023 году почти 60 предпринимателей прошли нашу школу «Маркетплейс», а потом в течение трёх месяцев мы сопровождали их на этих площадках. В итоге выручка наших «подопечных» увеличилась в среднем более чем на 48%, что говорит о востребованности и конкурентоспособности их продукции на российском рынке.

Чтобы повысить этот эффект, мы сделали большой акцент на создании сайтов, потому что это некий «паспорт», по которому предпринимателя, предприятие можно найти в интернете. Как показала практика, маркетплейсы, соцсети — это инструменты, которые могут перестать работать одним днём, а сайт — это уже другая история. Поэтому ещё одна наша задача на этот год — помочь предпринимателям выйти в цифровое поле и создать свой профиль внутри интернет-пространства: узнаваемый, понятный, конкурентный.

«ВЫРАЩИВАТЬ» ЭКСПОРТЁРОВ — ЗАДАЧА ГОСУДАРСТВЕННАЯ

Особое внимание в Иркутской области уделяется развитию экспорта. В 2023 году при содействии Центра «Мой бизнес» малые и средние предприниматели заключили более 50 экспортных контрактов.

Руслан Ситников:

— Приоритетные направления бизнеса для экспорта продукции обозначены правительством нашей страны: это производственный, транспортный и туристический секторы, сфера услуг. И если раньше наш целевой показатель составлял 4-5 новых экспортёров в год, то сейчас — 23. При этом перед нами стоит задача увеличивать долю малого и среднего бизнеса именно в несырьевом и неэнергетическом экспорте нашей продукции. Среди товаров, востребованных за рубежом, можно назвать строительные материалы, инженерные решения и туристические продукты, а также косметическую и пищевую продукцию, БАДы.

Мы помогаем предпринимателям в поиске клиентов на зарубежных рынках. За такой услугой к нам обрати-

лись 30 субъектов МСП. Кроме этого, 22 компании получили услугу по сопровождению экспортного контракта, а более 300 начинающих и опытных компаний-экспортёров приняли участие в обучающих программах. 54 компании посетили 16 международных выставочно-ярмарочных мероприятий.

В этом году наши предприниматели при поддержке Центра «Мой бизнес» вышли на рынки почти двадцати стран, в том числе Монголии, Китая, Вьетнама, Казахстана, Узбекистана, Армении, Азербайджана и даже Португалии. В планах — выход на рынки ЮАР, Мьянмы, Южной Кореи, Туркменистана.

Диляра Окладникова:

— Основная задача на 2024 год — «выращивать» экспортёров. Для этого в рамках действующего кредитно-гарантийного сотрудничества Центр «Мой бизнес» совместно со Сбербанком выстроил скоринговый механизм анализа кредитного портфеля предприятий, имеющих потенциал выхода на экспорт. Этот механизм был успешно апробирован в 2023 году: мы проанализировали 344 предприятия, которые реализовывали свою продукцию только в регионе или в России и не являлись экспортёрами. По результатам проведенного скоринга 153 компании были рассмотрены на предмет оказания им услуг для выхода на экспорт и кредитно-гарантийных мер. Кстати, к этой программе готовы подключиться все банки, которые кредитуют субъекты МСП и с которыми сотрудничает Центр «Мой бизнес».

ЭКОСРЕДА ДЛЯ КРЕАТИВНЫХ ИНДУСТРИЙ

Важным направлением на 2024 год остаётся и развитие в Иркутской области креативных индустрий. Сложности баланс между творчеством и цифрами — та задача, которую региональные институты поддержки бизнеса помогают решать предпринимателям этой сферы.

Руслан Ситников:

— Креативные индустрии — это архитектура, предметный дизайн, информационные технологии, связанные с написанием компьютерных игр, веб-дизайном, библиотеки, музеи, модная индустрия — те отрасли, где можно реализовать свой творческий потенциал.

К сожалению, наличие таланта не является залогом успеха в бизнесе, и наша задача — помочь предпринимателям ресурсами, которыми они в этой сфере ограничены: маркетинговыми, инфраструктурными, бухгалтерскими и другими. Выстроить экосреду для таких субъектов МСП и самозанятых. Так, в 2023 году было организовано около 20 мероприятий, в которых приняли участие более 600 ремесленников, мастеров-дизайнеров, представителей других креативных индустрий. Кроме этого, мы создали первый интернет-каталог мастеров и ремесленников Иркутской области. На сайте <https://handmade38.ru/> представлено более 400 работ: красивые украшения, декоративные предметы, игрушки, сувениры, подарки. Любой товар можно купить напрямую у производителей или заказать по своим требованиям. Сайт представлен, в том числе, и на стенде Иркутской области на международной выставке-форуме «Россия» на ВДНХ.

Диляра Окладникова:

— История креативных индустрий набирает обороты. Центр «Мой бизнес» впервые организовал несколько ярких масштабных мероприятий, идеи проведения которых стали ответом на потребности целевой аудитории. Например, знаковым событием



Диляра Окладникова, директор Центра «Мой бизнес»

Фото А.Федорова

стал первый форум креативных индустрий, который собрал около 1000 участников. На его площадке федеральные и локальные спикеры по направлениям: мода и дизайн, реклама и маркетинг, предметный дизайн и архитектура, гастрономия, музыка, организация мероприятий, медиа, туризм, IT — рассказали о перспективах развития креативных пространств в

регионе, поделились опытом развития брендов в России и за её пределами. Событие было интересно как собственникам бизнеса, так и молодым креаторам, стартаперам, студентам, а также всем, кто заинтересован в развитии креативного сектора.

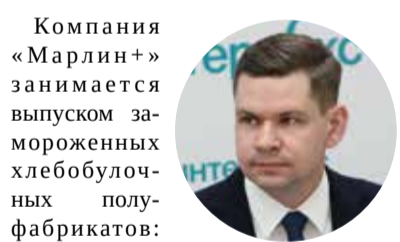
Сейчас очень много мер поддержки направлено на «легализацию» внутреннего мира человека, чтобы он не

только работал на промышленных производствах, где процессы автоматизации и роботизации высвобождают людей, но и мог проявить свою уникальность, креатив и за счёт этого был востребованным, получал доход. Любой бизнес важен, наша задача — помочь раскрыть потенциал каждого.

Наталья Горбань

ЛИЧНЫЙ ОПЫТ

«Сотрудничать с Центром «Мой бизнес» удобно и просто»



Компания «Марлин+» занимается выпуском замороженных хлебобулочных изделий полуфабрикатов: слоек, круасанов, разнообразных дрожжевых изделий. При поддержке Центра «Мой бизнес» в 2022 году участвовала в специализированной между-

народной выставке, а также в экспортной программе с выходом на рынки Монголии и стран СНГ.

Как отметил директор и учредитель компании «Марлин+» Алексей Татарин, сотрудничать с Центром «Мой бизнес» очень удобно и просто, потому что «когда туда приходишь, тебе сразу всё по полочкам раскладывают».

— Наша компания работает достаточно давно, у нас накоплен хороший опыт, но, когда мы задумались об экспорте, сразу обратились в Центр «Мой бизнес», чтобы

вместе составить план действий. Перспективы сотрудничества есть, и достаточно хорошие, потому что у нас высокое качество продукции, и наши клиенты это ценят. Но мы хотим открыть для себя новые рынки, новых клиентов, а возможность представлять наш регион и страну за рубежом показалась нам достаточно амбициозной целью. Поэтому реализовать её надо так, чтобы не ударить в грязь лицом.

Комментарии

Диляра Окладникова:

— Как показала практика, востребованность наших кондитерских и хлебобулочных изделий за рубежом и в странах СНГ очень высокая. Тем не менее, рынки сбыта надо искать. Кроме этого, надо анализировать, какая продукция привлекает зарубежных клиентов и поставщиков, какая дополнительная сертификация нужна в той или иной стране и даже какая цветовая гамма востребована в продуктах питания, потому что это другая культура, под нее надо подстраиваться.

Руслан Ситников:

— Наша задача — помочь малым и средним предпринимателям добиться стабильности поставок, чтобы они могли системно заключать экспортные контракты и быть успешными. Так, у производителей продуктов питания сейчас появилась новая мера поддержки от Фонда развития промышленности Иркутской области. В течение года мы анализировали их потребности и выяснили, что для таких компаний очень актуальны вопросы модернизации производства,

замены оборудования, чтобы наращивать объёмы выпускаемой продукции. С помощью инструментов Фонда развития промышленности предприниматели могут получить займ на выгодных условиях и двигаться дальше, масштабировать свой бизнес. Мера поддержки оказалась очень востребованной, запросы с министерством сельского хозяйства Иркутской области мы сейчас прорабатываем дополнительные источники финансирования.

КСТАТИ

Дело в «упаковке»

Второй год на базе Центра «Мой бизнес» работает региональный маркетинговый центр, который помогает предпринимателям «упаковывать» продукт, брендировать его, позиционировать и реклами-

ровать, поскольку основная цель любого бизнеса — продажи. По итогам 2023 года такую поддержку получили порядка 500 предпринимателей и около 200 самозанятых. «Мой бизнес» активно помогает

разрабатывать дизайн и бренды для продукции предпринимателей, и многие из них уже присутствуют на локальном и межрегиональном рынках.

«Активность инвесторов растёт»

Как меняется качество предпринимателей в регионе и чем помогает КРИО

95% успешных проектов – редкое явление для российского бизнеса. Но не в случае, когда к реализации предпринимательской идеи подключается Корпорация развития Иркутской области. Из 55 инвестиционных проектов, которые КРИО финансово поддержала за десять лет своей деятельности, только три были признаны несостоявшимися. Об этом Газете Дело в эксклюзивном интервью рассказала генеральный директор Корпорации Анастасия Оборотова. Она также ответила нашему изданию, с какими запросами обращаются в КРИО предприниматели и на какую поддержку они могут рассчитывать, достаточно ли в регионе земельных участков для реализации бизнес-проектов и развитию каких сегментов экономики и Корпорация уделяют приоритетное внимание.

«ОДНО ОКНО» ДЛЯ ИНВЕСТОРОВ

Анастасия, наш регион по «ассортименту» региональных институтов развития бизнеса – один из самых сильных в стране: кроме КРИО, у нас есть Фонд развития промышленности, Фонд микрокредитования, Центр «Мой бизнес». У каждой структуры – свои задачи, а в чём суть деятельности Корпорации?

– Корпорация развития – это акционерное общество, которое на 100% является собственностью Иркутской области. КРИО была создана в 2013 году для обеспечения реализации инвестиционных проектов в нашем регионе, организации их финансирования. Главная наша задача – сопровождать инвестпроекты в режиме «одного окна» от стадии обращения до стадии реализации.

Можно сказать, что КРИО – это единая точка входа для любых инвесторов на территорию Иркутской области – тех, кто планирует или уже ведёт здесь бизнес, но хочет расширяться. То есть, если инвестор нуждается в какой-то поддержке, он может обратиться в Корпорацию и с нашей помощью подобрать подходящий для себя вариант.

И какие формы поддержки оказывает КРИО?

– У нас их несколько. Как единое окно, мы предоставляем широкий спектр услуг по нефинансовой поддержке проектов, обеспечиваем инвестора информацией, какую поддержку он может получить от региона и Федерации, помогаем выбрать и получить её. В случае, если нет достойной альтернативы, мы можем сами войти в проект. Текущий пакет проектов, в которых мы участвуем финансово, уже приблизился к 2,5 млрд рублей. Всего за все время своей деятельности КРИО проинвестировала в проекты порядка 5 млрд рублей.

На каких условиях КРИО предоставляет финансирование?

– Средства инвестируются на возвратной основе. Это ни в коем случае не субсидии и не гранты. Мы в данном случае выступаем как равноправные партнёры с инициаторами проектов, так как являемся акционерным обществом. Наше предприятие, по сути, – тоже предприниматель: нам очень хорошо известны особенности ведения бизнеса, с какими-то проблемами мы и сами сталкиваемся, поэтому, в принципе, находимся на одной волне с предпринимателями.

В широком смысле Корпорация развития Иркутской области – один из примеров государственно-частного партнёрства, где встречаются публичные и частные интересы и находится определённый формат сотрудничества.

С какими проектами или запросами к вам можно обратиться?

– Любой частный инвестор, даже из другой



Анастасия Оборотова, генеральный директор Корпорации

Фото А.Федорова

ронную аналитику по институтам поддержки, которые у нас есть, ориентируясь на объём финансирования и стартовые показатели проекта. В итоге, можем либо сами подключаемся к нему, либо направить инвестора в другой институт поддержки, который ему больше подойдёт: например, предоставит более льготную ставку по кредиту либо окажет помощь в подборе соинвестора. Кроме этого, мы занимаемся созданием доступной инфраструктуры для инвесторов.

Такой функционал определяет и очень широкий спектр предпринимательских запросов – от консультационного сопровождения до подбора земельного участка для размещения проекта.

Есть у КРИО инструменты, механизмы поддержки, которые реализуются только в нашем регионе?

– Корпорация практикует такую форму поддержки, как вхождение в уставной капитал, в том числе путём создания совместного предприятия. И мы – одни из первых в России, у кого есть уникальный опыт инвестиционного участия в основном капитале совместного предприятия с обратной конвертацией. Так, пять лет назад мы вошли в уставный капитал компании «МедТехСервис», а в декабре 2023 года иници-

аторы проекта выкупили долю КРИО обратно. На сегодняшний день Корпорация полностью вышла из состава учредителей этого проекта. Предприятие показывает себя как эффективное и теперь возвращает нам заёмные средства.

ОТ БОЛЬШОГО ЛАЙНЕРА ДО ЗАВОДА

КРИО работает 10 лет, но в информационном поле его деятельность представлена очень скромно. Почему?

– Наша основная задача – не просто создавать информационно-новостной фон, а оказывать реальную поддержку инвесторам, результатом которой должно стать создание успешно работающего предприятия в Иркутской области. А чтобы оценить, насколько оно успешно, важен цикл развития компании. Например, одна из форм поддержки, которую оказывает Корпорация, – это проектное финансирование: мы выделяем деньги, но, поскольку на старте у предприятия ещё нет источников возвратности, ожидаем, когда пройдёт определённый цикл и оно заработает в полную силу. К окончанию этого срока мы уже можем сказать, насколько эффективно или неэффективно реализуется проект, и дать какой-то информационный отчёт в СМИ.

Сколько по времени составляет такой цикл?

– Средний срок проектов – 3,5-4 года. Сейчас цикл удлинился – до пяти лет, потому что мы идём по пути наращивания объёма инвестиций – обеспечиваем сопровождение проектов стоимостью от 50 миллионов рублей.

А с какими идеями приходят к вам предприниматели?

– Идеи абсолютно разные, так что пул кейсов в нашем портфеле тоже очень разнообразный: от производства лекарств до создания аквафермального комплекса. Есть проекты в сфере туризма, спорта, пищевой промышленности. Например, с 2018 года мы ведём проект грибной фермы «Байкалкопродукт», в который Корпорация в общей сложности вложила более 91 миллиона рублей. По итогам 2021 года иркутская грибная ферма была признана лучшим предприятием по выращиванию шампиньонов в Сибири и на Дальнем Востоке.

Какие отрасли больше всего привлекают инвесторов?

– У нас нет какой-то отрасли, которая занимает преимущественное положение, потому что ситуация меняется постоянно. К примеру, в одно время приходят в основном с идеями по строительству социальных объектов: частных детских садов, школ, спортивно-оздоровительных центров, в том числе для реабилитации детей-инвалидов. А в следующем месяце превалирует уже совсем другая направленность: к примеру, создание предприятий по оказанию различных бытовых услуг.

Например?

– Мы финансово поддержали инвестпроект специализированного прачечного комбината «Гринер», общая стоимость которого составила 58 млн рублей, из них 12 млн рублей – заёмные средства КРИО. Предприятие уже работает, оно перспективное, и мы считаем, что получим от него ожидаемый экономический эффект.

Но, конечно, в приоритете для нас остаются стратегические отрасли, которым уделяется особое внимание как в нашем регионе, так и на федеральном уровне. Из последних примеров – поручение президента Российской Федерации поддерживать отрасль судоходства и судостроения, в рамках которого Корпорация поддержала проект Восточно-Сибирского речного пароходства по строительству большого лайнера.

А есть ли какие-то территориальные предпочтения? Понятно, что наиболее инвестиционно привлекательны районы, расположенные рядом с Иркутском, но ведь весь бизнес не может быть сосредоточен только вокруг областного центра.

– Важное направление деятельности КРИО – это поддержка инициатив, которые реализуются на территории опережающего развития (ТОР). В нашем регионе их несколько – это Усолье-Сибирское, Тулун, Черемхово и Саянск. Поскольку эти территории нуждаются в особом стимулировании, так как вести там экономическую деятельность достаточно сложно по ряду объективных и субъективных причин, для таких проектов предусмотрены особые инструменты поддержки. В частности, мы предоставляем льготную ставку по кредитам, которая значительно ниже ключевой 2021 ставки. Один из таких проектов, который был не так давно одобрен Корпорацией и реализуется с её финансовым участием – запуск Черемховского завода металлоконструкций.

А если говорить в целом, проекты, которые сопровождает Корпорация, расположены по всей области, а самый «отдаленный» от Иркутска реализуется в Киренске.

Крупный бизнес к вам обращается?

– У Корпорации есть соглашения с крупными компаниями о сотрудничестве по разным направлениям деятельности, в том числе соглашения об оказании содействия друг другу в обмене информацией. В частности, если крупный бизнес испытывает потребность в стартапах в каких-то сегментах экономики, мы смотрим, появлялись ли такие заявители у нас, чтобы объединить их для реализации совместных проектов.

Комбинации при этом могут быть совершенно разные: идея и капитал, либо площадка и капитал, либо площадка и идея.

ЭФФЕКТИВНОСТЬ ИНВЕСТИЦИЙ – 95%

Как вы оцениваете проекты? Ведь наверняка есть такие, которые вы не готовы поддерживать?

– Мы предъявляем достаточно серьёзные требования к разработке документации на старте проекта и уже на этом этапе можем отказать в финансовой поддержке. Но мы можем помочь доработать идею и подобрать подходящий вариант финансирования – если не у нас, то в другом институте поддержки бизнеса.

Естественно, при оценке инициативы для нас важно, чтобы создавались рабочие места, были стабильные налоговые отчисления. Также приоритет отдаётся проектам, которые реализуются в рамках действующей в регионе Стратегии инвестиционного развития, в частности, в сегменте сельского хозяйства, в социальной сфере. Один из недавних таких социально полезных проектов – заём компании «КиренскТеплоРесурс» на реконструкцию системы теплоснабжения в Киренске. Сумма займа составляет 84 млн рублей. Полученные средства предприятие направило на строительство котельной, которая будет работать на биотопливе – щепе, с возможностью перевода на природный газ.

А с точки зрения финансовой – какова эффективность?

– В целом эффективность Корпорации выражается в том, что изначальный объём инвестиционного бюджета КРИО, сформированного Иркутской областью в 2013 году, – 1,9 млрд рублей – за 10 лет мы смогли инвестировать более двух раз, доведя общий объём финансирования со стороны Корпорации почти до 5 миллиардов, то есть больше, чем в два раза.

Из 55 инвестиционных проектов, которые КРИО финансово поддержала за десять лет, более 95% мы оцениваем как успешные, и только три были признаны несостоявшимися. Но мы не стесняемся говорить о неудачах, потому что из негативных кейсов делаем выводы, как улучшить продукты, которые предоставляем инвесторам.

95% с точки зрения бизнеса – неплохо! А какие идеи не полетели?

– Неуспешные проекты у нас произошли в двух сегментах – строительстве жилого объекта и сельском хозяйстве.

В чём, по вашему мнению, была проблема?

– Изначально, заходя в проект, мы понимаем, что всегда есть риск, что он не выйдет на запланированную мощность. И так довольно часто происходит в сельском хозяйстве, так как здесь нужен большой оборот-



Потребности бизнеса изменились: многие предприниматели приходят к нам не за финансированием, а либо с запросом найти стратегического партнёра, либо за помощью в приобретении технологий, либо за статусом масштабного инвестпроекта

ный капитал, и не у всех предпринимателей получается справиться с этой задачей. Мы сделали вывод, что если у инициатора числится задолженность перед бюджетом более трёх месяцев, то это такой «красный флажок» для нас, и, возможно, проект лучше своевременно закрыть с наименьшими потерями для всех его участников.

А если говорить о рисках в строительстве, то мы пришли к выводу, что банковский сегмент, эскроу-счета – лучший механизм для реализации жилищных проектов. А Корпорации в них входить нежелательно.

На самом деле, нет ничего более грустного, чем проект, который не получился, потому что мы в него эмоционально вовлекаемся, очень многое проходим вместе с нашими инвесторами.

НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ В ЧИСТЫХ КЛЮЧАХ

Анастасия, КРИО оказывает услугу по подбору земельного участка для реализации инвестпроекта. Достаточно ли в регионе таких площадок? Очень часто можно услышать, что у нас проблемы с землёй – это миф?

– Потенциал земельных участков в регионе есть. Другой вопрос, можно ли считать их инвестиционными площадками, пригодными для того, чтобы там разместить проект. Основная

проблема – подведение инфраструктуры к такому земельному участку, поскольку инициатор заинтересован в том, чтобы ему была предоставлена не только площадка, но и дорога к ней, и электроэнергия, и трубы водоснабжения и водоотведения, и тепло. К сожалению, таких идеальных готовых площадок в Иркутской области практически нет. Этим вопросом очень активно занимаются правительство области, министерство экономического развития, а также наша Корпорация, как участник инвестиционной команды – в том числе мы ищем варианты инфраструктурных решений с использованием альтернативных технологий.

Другая проблема, особенно на северных территориях, где есть и земля, и инфраструктура, – это дефицит рабочей силы. У нас на рассмотрении находится проект в Усть-Куте, очень нужный для территории, реализация которого тормозится из-за нехватки людей. Но мы ищем пути решения этого вопроса, в том числе с привлечением специалистов вахтовым методом.

При этом в Чистых Ключах уже много лет пустует площадка бывшей воинской части, где есть вся необходимая инфраструктура. Будет ли она использоваться для инвестиционных проектов?

– Актив Корпорации в Чистых Ключах – достаточно большой участок площадью почти 170 га, который нам передали в 2015 году. Чтобы сделать его привлекательным для инвесторов, требовалось в принципе определить, для кого он будет пригоден и интересен. На сегодняшний день правительством региона, министерством экономического развития и КРИО разработана концепция освоения этого земельного участка в формате индустриального промышленно-логистического парка. В планах осваивать эту территорию по девелоперскому договору с соответствующими инвестиционными обязательствами.

Что это значит?

– Есть КРИО как владелец площадки, есть инвестор, который размещает на площадке свой проект, например, логистический парк, и есть девелопер, то есть застройщик, который

всё это построит для инвестора. В перспективе в Чистых Ключах можно разместить несколько логистических центров, в том числе под потребности местных производителей, поскольку, как показывает анализ рынка, у наших предпринимателей есть большой запрос именно на современные логистические площадки.

Если говорить о планах, какие задачи стоят перед Корпорацией в будущем?

– Основные планы – это выход на производственные мощности и стабильная работа тех проектов, которые мы уже сопровождаем. В настоящий момент их 20. Вторая наша задача – обеспечить возвратность финансирования, третья – плотная работа с инвестиционными площадками.

Ещё одно важное направление работы, рассчитанное на будущее, – участие в улучшении инвестиционного климата в регионе. В частности, мы сейчас активно работаем по привлечению к созданию совместных предприятий зарубежных инвесторов. Несмотря на геополитическую обстановку, они хотят здесь работать, вкладывать деньги в Иркутскую область. Кроме того, в планах – активная работа с инвестиционным порталом, инвестиционной картой, поскольку она направлена на повышение уровня доступности информации о том, как получать помощь в регионе, куда обращаться.

Судя по всему, инвестиционная активность в Иркутской области после февраля 2022 года не снизилась?

– Нет, и в каких-то сегментах даже усилилась, потому что появилось очень много новых инициатив, направленных на импортозамещение. Кроме этого, изменились потребности бизнеса: многие предприниматели приходят к нам не за финансированием – у них есть свои деньги, а либо с запросом найти стратегического партнёра, либо за помощью в приобретении технологий, либо за статусом масштабного инвестпроекта, чтобы получить возможность разместить его на определённой площадке.

Мы можем сказать, что сейчас в регионе очень сильно меняется именно качество предпринимателей: это уже не фирмы-однодневки, которые получили господдержку и исчезли, это предприятия, работающие на долгосрочную перспективу. И такой качественный рост, собственно, и был одной из целей деятельности всех институтов поддержки бизнеса в Иркутской области.

Наталья Горбань

02 АПРЕЛЯ 2024 | ИРКУТСК

Премьера нового мастер-класса
ИГОРЯ МАННА

ГРОУИНГ

Маркетинг, увеличивающий продажи

Как правильно увеличить продажи –

- быстро (меньше, чем за месяц) – с помощью всего 22 маркетинговых действий
- Разбор самых успешных кейсов и трендов
- 8 часов плотного и исключительно полезного контента
- Подходит для компаний на рынке B2B, B2C и даже B2G, работающих офлайн или онлайн

12+

РАБОТАЕМ ДЛЯ ВАС С 2007 ГОДА
БИЗНЕС-ТЕХНОЛОГИИ
ОБУЧЕНИЕ И КОНСАЛТИНГ

**ИНВЕСТИРУЙТЕ В ЗНАНИЯ — ЭТО
ОЧЕНЬ БЫСТРО ОКУПАЕТСЯ!**

Организатор — Компания «Бизнес-Технологии»
bt-seminar.ru 8 (3952) 651-961

От IT – к fashion-ритейлу

Как иркутские айтишники открыли концепт-стор российской одежды

В ноябре 2022-го в Иркутске открылся концептуальный магазин одежды российских брендов «336 и одна». Его создатели – руководители диджитал-агентства «Адикт» Антон и Алина Паймышевы – объясняют решение запустить новый, непрофильный проект в не самое простое для бизнеса время любовью к родному городу. «Мы любим это место и не хотим никуда уезжать, – говорят предприниматели. – Мы хотим изменить и улучшить жизнь в Иркутске. Концепт-стор российской одежды – один из способов это сделать». О том, как развивается проект, что общего у ритейла и IT и как опыт онлайн-бизнеса помогает в работе офлайн, Антон и Алина рассказали нашему изданию.

НОВЫЕ ВОЗМОЖНОСТИ

Компания «Адикт» известна на рынке как диджитал-агентство, и вдруг – совсем другая сфера – магазин модной одежды, к тому же офлайн. Почему успешные предприниматели из IT-сектора решили заняться fashion-ритейлом?

Антон: Идея пришла в конце лета 2022 года. Общая экономическая ситуация тогда была сложная: санкции, очень многие известные бренды ушли из страны. Рынок менялся, становился более свободным и открывал новые возможности для бизнеса. Мы решили этим воспользоваться.

Но я бы не сказал, что digital и fashion в нашей концепции – совсем разные сферы. Если посмотреть наш сайт adict.ru и проекты, которые мы делаем, то там очень сильная визуальная составляющая, которая позволяет нашим клиентам быть особенными. И в проекте концепт-стора «336 и одна» мы, по большому счёту, продолжаем то же самое: благодаря одежде брендов, которые, в соответствии с нашей концепцией, не представлены на рынке массово, мы позволяем и себе, и нашим потенциальным покупателям быть особенными.

Ещё одной мотивацией стало наше желание менять Иркутск. Мы много лет именно отсюда успешно занимаемся IT и дизайном, диджиталом, брендингом, и у нас нет желания куда-то уехать и всё здесь бросить. Мы любим это место, у нас в Иркутске много друзей и родственников, и не хочется искать другие места, чтобы там чувствовать себя комфортно. Мы хотим изменить мир вокруг себя. Концепт-стор российской одежды – один из способов это сделать.

Алина: Тематика fashion-ритейла мне давно близка и интересна. Я много наблюдала за российскими брендами, иркутскими дизайнерами, и мне всегда очень не хватало такой авторской одежды в Иркутске, в отличие, например, от Москвы или Петербурга, где есть локальные концепт-сторы, куда можно прийти, посмотреть и выбрать что-то интересное, нестандартное.

Мы много думали и обсуждали с Антоном, куда можно инвестировать свободные средства, и решили попробовать себя в модном бизнесе. Сосредоточились на российских брендах, объединили их под одной крышей и презентовали Иркутску. Да, это нестандартная сфера, в диджитал многое не так, но это интересно.

Антон: У нас было и будет много творческих и бизнесовых экспериментов. Это нормально. Мне кажется, каждый предприниматель перебирает массу бизнес-моделей, и только некоторые из них начинают работать. Мы тоже стараемся экспериментировать, по-новому смотреть на бизнес, и если для этого есть силы, ресурсы и мотивация, то почему бы и нет?

У вашего концепт-стора очень необычное название – «336 и одна». Как оно соотносится с продажей модных вещей?

Алина: Название мы взяли у Валентина Распутина, у которого есть рассказ «336 и одна». Суть в том, что 336 рек впадает в Байкал и только одна Ангара вытекает из него. Нам показалось, что это очень близко к нашей концепции индивидуальности, уникальности: вокруг нас есть огромное количество всего, в том числе, условно говоря, 336 разных



Алина и Антон Паймышевы

Фото А.Федорова

брендов, и ты одна или один каждый день выбираешь, каким будешь. Мы уже давно хотели взять это название для какого-нибудь своего проекта – так получилось, что здесь оно нашло своё применение. Кроме этого, мы намеренно остановились на русскоязычном названии.

Покупатели часто спрашивают, что значит «336 и одна»?

Антон: Это самый первый вопрос, который все задают. Конечно, можно было бы придумать что-то простое, например, «Ангара», но я бы сказал, что это – один из наших вызовов. И по запросам в интернете, мы видим, что уже сейчас, всего через год с небольшим после открытия, люди ищут именно это название – «336 и одна». Плюс ко всему, мы таким образом, во-первых, популяризуем творчество Валентина Распутина, с которым даже не все местные жители знакомы, во-вторых, подчёркиваем свою уникальность и принадлежность к тому месту, где живём и которое любим – Байкалу. И, в-третьих, уходим от избитых стереотипов, которые здесь повсеместно встречаются.

ОСОЗНАННЫЙ FASHION

Как вы выбираете бренды? Каких принципов придерживаетесь?

Алина: Когда идея концепт-стора только родилась, у меня было отобрано порядка 200 брендов, которые я знала, и на старте я всем отправила письма. Знакомились с основателями, менеджерами по продажам и выбирали, с кем совпадаем по концепции, по отношению к делу, условиям. Со многими у нас сложились хорошие партнёрские отношения, потому что мы продаём не просто одежду, а историю, которая скрыта за каждым брендом.

Антон: Сейчас у нас представлено 18 брендов – как российских, так и иркутских, – которые можно отнести к такому зарождающемуся тренду, как «осознанный fashion». Это не высокая мода, а повседневная, в сегменте «средний, выше среднего» – стремящаяся к качеству и к тому, чтобы вещь была комфортной, удобной, долговечной. Поэтому в нашем концепт-сторе представлены не слишком распространённые и не всем известные бренды. Никого из них раньше в Иркутске не было, для многих наш город – самая восточная точка на карте. И это ещё один из вызовов нашей концепции – знакомство иркутян с такими брендами и в целом с таким отношением к одежде, моде.

Алина: Мы не гонимся за какими-то супербыстрыми трендами. У нас есть бренды, капсульные коллекции которых повторяются из года в год практически без изменений. То есть это классический крой, но при этом он может быть немного нестандартным, так сказать, фирменным, плюс необычные ткани. И это, я думаю, очень классный подход для нас и для клиентов, потому что главное, что мы транслируем, – вещи должны быть с нами надолго.

Иркутские бренды как находите?

Алина: Иркутян мы не ищем, они сами к нам приходят. На самом деле, мы сейчас на той стадии, когда уже подобрали основной пул брендов, которые придали концепт-стору определённый медийный вес. И сейчас нам поступает очень много встречных предложений, в том числе от иркутских дизайнеров. Мы смотрим, насколько сходимся с ними по взглядам, готовы ли местные бренды себя презентовать, потому что с этим есть сложности. Не все правильно работают с точки зрения маркетинга, не все понимают особенности ассортимента

ной матрицы и другие детали. Есть очень много начинающих ребят, которым мы дополнительно помогаем, чтобы наше сотрудничество было взаимовыгодным с экономической точки зрения.

А проблем с производством качественной одежды нет?

Алина: Надо сказать, за год нашей работы лёгкая промышленность в России вообще очень сильно изменилась – благодаря или вопреки тому,

что из страны ушли зарубежные производители. Некоторые из российских брендов за это время перенесли в страну свои производственные мощности из-за рубежа и выросли до таких масштабов, что готовы выйти на крупные торговые площадки, а какие-то уже там есть.

В Иркутске тоже много хороших фабрик, и мы точно знаем, что все локальные бренды, представленные в «336 и одна», отшиваются здесь.

ИДЕАЛЬНАЯ КОМБИНАЦИЯ

Концепт-стор «336 и одна» представлен и в интернете. Когда вы пришли к решению, что магазину нужен и онлайн-формат?

Антон: Абсолютно сразу. И уверенно могу сказать, что наш интернет-магазин с точки зрения его функциональности и технической составляющей среди российских концепт-стор – один из лучших. Сейчас у нас в интернет-магазине трафик из Москвы даже больше, чем из Иркутска.

Естественно, всё это результат наработанного нами опыта в диджитале. В частности, мы уверены, что контент – это «король». Сейчас зачастую продаёт не цена, а именно то, как вещь подана, как она презентована, и мы изначально уделяли большое внимание созданию контента. Для нас это не побочная история из разряда «чтобы было». К каждой съёмке, каждому рисунку, посту мы относимся, с одной стороны, очень серьёзно, с другой – очень креативно. Если вы зайдёте в наши социальные сети, то увидите, что фотографии, видео сделаны очень качественно, на федеральном уровне. Благодаря этому проекту мы открыли для себя очень много интересных творческих людей в Иркутске: фотографов, видеографов, моделей, визажистов. То есть, помимо брендов, которые создают одежду, в нашем городе есть ещё очень много замечательных творческих людей. И это здорово.



Фото из архива компании

А в принципе, одежду в интернете продавать легко?

Алина: Мне кажется, после 2020 года – да, так как ковид изменил психологию потребителя и отношение его к онлайн абсолютно во всех сферах – от заказа еды до покупки обуви. Онлайн очень сильно развивается и даёт много инструментов для продажи, гораздо больше, чем офлайн.

Существует много разных путей пользователя, как он доходит до своей вещи. Например, выбрав подходящую вещь в магазине, можно посмотреть в интернете, где ещё её можно купить, где есть какие-то скидки. Может, у человека есть карта лояльности в интернет-магазине, и он сделает покупку там. Другая история, когда у бренда, у которого мы делаем оптовые закупки, какой-то предмет коллекции уже закончился, а у нас ещё есть, и к нам приходят заказы из других городов от желающих его купить. Есть большой процент тех, кто отложил вещь и думает, как он её будет вписывать в свой гардероб, потому что многие очень осознанно подходят к подбору одежды.

Антон: Онлайн плюс офлайн – это идеальная комбинация с точки зрения нашей концепции осознанного выбора. В этом случае есть возможность на любом устройстве – телефоне, ноутбуке, планшете – спокойно посмотреть, как выглядит вещь, потом прийти в магазин и посмотреть на неё вживую, померить, подумать и принять уже взвешенное решение. Тем более, как уже сказала Алина, нам хочется, чтобы эти вещи были с людьми надолго.

Еще одна важная особенность – отсутствие собственной наценки на бренды. Всё, что представлено в концепт-сторе, стоит ровно столько же, сколько в Москве, Петербурге или в интернет-магазинах. То есть можно зайти в интернет-магазин представленного у нас бренда, выбрать, к примеру, пуховик, и прийти купить его в «336 и одна» буквально по той же цене.

Кроме этого, в бутике представлены не все вещи, часть из них находится на складе, а в онлайн представлено буквально всё.

Сейчас каких покупателей больше: онлайн или офлайн?

Алина: Всё-таки офлайн, причём, надо отметить, что после переезда магазина с улицы Карла Маркса в Галерею «Революция» у нас очень сильно вырос именно местный трафик, на который мы изначально даже не делали ставку.

Многие нас спрашивают, не думаем ли мы, что офлайн-ритейл умирает. Нет, это не так. Мы видим: этот фор-

мат всё равно важен для покупателей. Людям нужно примерить вещь, посмотреть ткань, фурнитуру, крой. У нас есть постоянные покупатели, есть суперпостоянные, которые заходят каждую неделю.

Антон: Аудитория, возможно, не столь большая, но мы и не рассчитывали на то, что у нас будет массовый поток и массовый покупатель. В Галерее «Революция» мы оказались ближе к именно нашим покупателям.

«ПЕРЕТЕКАЮЩИЙ» ОПЫТ

Какие компетенции, практики, наработанные в диджитале, вы применяете в ритейле? И наоборот?

Антон: Это проектный подход, итерационность, характерные для IT. Реализуя проект концепт-стора, мы всё делаем так же, как и в диджитале: системно и методично, раскладывая сложную задачу на простые, относясь ко всему по принципу agile.

Алина: Из диджитал-агентства сюда «перетекло» многое из системы коммуникаций: у нас внутри «Адикта» есть выработанные регламенты, как общаться в деловой переписке, как представляться, какие делать презентации для знакомства, в том числе для брендов одежды. При старте проекта «336 и одна» мы чётко следовали деловому стилю и с первого слова были на одной волне с федеральными брендами.

Антон: Ещё один важный вывод, который мы сделали: в офлайне нужно быть очень быстрым и гибким, точно так же, как в IT. Работая с онлайн-клиентами, мы раньше не обращали на это особого внимания, но сейчас стараемся трансформироваться, чтобы оперативно отказываться от каких-то не очень эффективных решений и переключаться на что-то другое.

Когда клиенты приходят в «Адикт» с желанием создать сразу супер-интернет-магазин, мы коммуницируем с большим знанием дела, можем направить. Ведь по факту, совсем не обязательно инвестировать огромные средства в то, с чем клиент не будет потом работать. Правильнее начать с чего-то более простого и расти поступательно, нарабатывая компетенции, где-то что-то меняя – и в итоге прийти к этому решению эволюционно.

Концепт-стор «336 и одна» на рынке уже больше года. Если обобщить – какой опыт вы получили? Чему научились?

Алина: Интересным был опыт подбора команды для офлайн-ритейла.



Фото из архива компании

Сначала нам казалось, что диджитал и ритейл – это две разные сферы, и поиск людей должен выглядеть поразному. Но оказалось, что здесь очень много общего, потому что в итоге мы выбираем людей со схожими интересами, мыслями, мотивацией, а дальше человек уже точно будет работать хорошо. И неважно где, в диджитале или в ритейле, и неважно кем – консультантом или управляющим.

Кроме этого, за прошедший год мы очень много поняли про стрит-ритейл, в том числе, что в Иркутске он переоценён. Например, улица Карла Маркса уже давно не является торговой, и в Галерею «Революция» мы чувствуем себя гораздо комфортнее в плане того же проходящего трафика.

Антон: Когда в 2008-2009 годах мы открывали наше агентство, это был разгар кризиса, и все, кто тогда уже был на рынке, говорили нам, молодым двадцатилетним ребятам, что у нас ничего не получится, так как мы выбрали самое неподходящее время для того, чтобы заниматься этим делом.

Что надо подождать, перетерпеть, и потом всё будет хорошо.

И было некое дежавю, когда нам в 2022 году говорили, что мы выбрали самое неподходящее время для открытия магазина, потому что санкции, кризис... В общем, идеальный шторм. Но, несмотря на это, мы уже больше года работаем и продолжаем двигаться дальше. И это даёт нам некоторую уверенность в том, что когда – рано или поздно – сложные времена пройдут, нам будет гораздо проще, легче и понятней все делать.

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ЦЕЛИ

Какие вы видите перспективные направления развития бизнес-проекта «336 и одна»?

Алина: У нас идеи по доработке концепции, по новым брендам. Кроме этого, мы видим, что даже на новом месте нам становится тесновато и для наших амбиций, и в целом для

того, как мы видим проект в будущем. У нас есть потребность в росте, и не только в цифрах, но и по площади.

Есть большая цель, которую Антон закладывал в нашу концепцию, – это выход с иркутскими брендами на более широкую аудиторию, потому что локальные бренды очень сильные, у них высокое качество пошива, и с ними можно дальше работать. Мы видим, что хорошей точкой роста может стать сотрудничество с самобытными локальными брендами и дизайнерами одежды из Бурятии. Объединившись, мы можем достойно представлять себя на федеральном уровне.

Антон: Я бы разделил будущие задачи на три составляющие. Во-первых, хочется ещё изучить аудиторию, чтобы лучше понимать, что ей интересно, и даже расти вместе с ней, потому что аудитория в Иркутске отличается от других городов как точнее, так и западнее. Соответственно, очень важно чувствовать этот вайб и последовательно его менять.

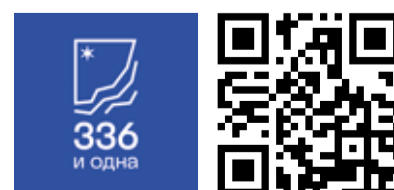
Второй момент заключается в том, что формат концепт-стора – это не просто магазин одежды. Это пространство, имеющее культурную составляющую. Поэтому в 2024 году мы хотим чуть больше внимания уделить именно культуре, связанной с российскими брендами, с лёгкой промышленностью, дизайном, модой. В частности, планируем организовывать различные выставки, мастер-классы, лекции, которые могут стать настоящим событием в жизни многих иркутян и не только. В Галерее «Революция» для этого очень благоприятная среда, это пространство сейчас обновляется, что очень здорово. Думаю, мы получим здесь определённую синергию.

И третье, естественно, – это рост бизнеса. По опыту в IT и диджитале мы знаем, что границ нет, и к проекту «336 и одна» хочется относиться так же – как к стартовой точке, финал которой находится не в Иркутске.

Наталья Горбань



Фото из архива компании



336and1.ru
Иркутск, ул. Карла Маркса, 40

Юрист на аутсорсинге

5 вопросов о юридическом сервисе для бизнеса

Аутсорсинг – передача компанией отдельных функций сторонним организациям – явление далеко не новое и широко известное. Однако в последние годы из доступной альтернативы аутсорсинг все чаще превращается в необходимость. Причина – кадровый голод. По данным исследования Института экономики РАН, дефицит кадров в России в 2023 году составил почти 5 миллионов человек. 85% работодателей, по информации HeadHunter, считают: нехватка кадров останется фундаментальной проблемой рынка труда и в 2024 году. Как аутсорсинг помогает решать эту проблему? Рассказывает Алексей Черкашин, сооснователь и руководитель компании ВС Консалт.



Алексей Черкашин

Фото из архива компании

1. Какие функции можно передать на аутсорсинг? Выгодно ли это?

– На аутсорсинг обычно передаются непрофильные функции. Главной операционной функции – той, в которой производятся товары и услуги, поставляемые организацией во внешнюю среду, – аутсорсинг касаться не должен. Традиционно делегируется функционал так называемого бэк-офиса: например, бухгалтерия и юриспруденция. Это очень разумно, особенно на старте бизнеса.

Для компании, находящейся в начале деятельности, фокус на непрофильных задачах всегда будет отнимать слишком много времени и сил у руководящего состава, а внешние подрядчики помогут разгрузить ключевых людей, высвободить ресурсы, дадут возможность заниматься тем, что приносит прибыль.

Делегируя непрофильные функции сторонним компаниям, собственник серьезно экономит:

- На организации рабочего места (аренда, мебель, компьютеры и т.п.).
- На приобретении специализированного программного обеспечения, такого как справочные правовые системы, без которых юрист работать не в состоянии (к слову, стоимость лицензии того объема, что используется у нас в компании, составляет примерно 20 000 рублей в месяц на одного сотрудника).
- На подборе кадров. При этом самостоятельно оценить, насколько в действительности компетентны бухгалтер или юрист, руководитель чаще всего может только по косвенным признакам.

- На заработной плате (со всеми налогами, взносами, больничными, отпусками).
- На постоянном обучении и повышении квалификации. Законодательство в нашей стране обновляется настолько стремительно, что знания, полученные в университете, теряют актуальность за полгода-год.

Важно помнить, что недогрузка специалиста, помимо прямых убытков (работодатель оплачивает простой из своего кармана), чревата иными негативными последствиями. Ответственный человек, как правило, хочет достаточного объема интересной работы, её нехватка – всегда риск увольнения. А ущерб от увольнения, выражающийся в затратах на простой, подбор кадров, интеграцию в работу нового лица и т.д., составляет в среднем шесть окладов сотрудника.

2. В каких случаях лучше иметь специалиста в штате?

– При переходе бизнеса от стартапа к следующей стадии развития возможен перевод функции из аутсорсинга в инхаус. Однако, на мой взгляд, экономически обоснованно это только тогда, когда у вас есть объем работы минимум для двоих сотрудников. Иначе отпуск или больничный единственного штатного специалиста, закрывающего свою функцию, будет грозить остановкой работы.

Также крайне неразумно выглядит передача внешним исполнителям задач, в которых стоимость последствий наступления рисков ситуации высока для вас. Если результаты договоренностей с партнерами в вашем

бизнесе фиксируются всегда только устно, то штатный юрист вам не нужен. Но если вы хотите избежать возможного судебного разбирательства – позаботьтесь о юридической гигиене своего дела.

3. Чем полезен юридический аутсорсинг?

– Плюс юридического аутсорсинга – специализация. Как у врачей, она есть и у юристов. Специалист по трудовым спорам отличается от специалиста по налоговым так же, как окулист от хирурга. Узкий профиль всегда выше по уровню, чем общий.

В бизнесе традиционные проблемы, как правило, очень разноплановые: договоры, отношения с работниками, налогообложение, внешнеэкономическая деятельность и таможня, контракты и судебные тяжбы, проверки и закупки на торгах. Спектра задач хватит на целое подразделение. Но даже те, кто дорастил бизнес до собственного юридического департамента, привлекают сторонний консалтинг на аутсорс по редким узким вопросам – к их числу относятся, например, налоговые проверки.

4. Если предприниматель решил, что аутсорсинг выгоден и позволяет обогнать «айсберг кадрового голода», как ему выбрать подрядчика? На что обратить внимание?

– Ваш партнер должен быть надежным, стабилен и компетентен.

В надежности ООО ВС Консалт, например, сомневаться не приходится: мы существуем на рынке больше десяти лет, с 2013 года. При этом анализ любых публичных – в том числе финансовых – показателей позволяет отнести нас к числу стабильных партнеров.

В 2022 году компания ВС Консалт вошла в два определяющих юридических рейтинга страны – рейтинг портала «Право-300» и ежегодный рейтинг Лидеров рынка юридических услуг России газеты «Коммерсант». Юристы компании занимают высокие позиции и в индивидуальных рейтингах юристов.

И, конечно, мы дорожим своей репутацией ответственного и надежного партнера. Показателем того, что клиенты нам доверяют, на мой взгляд, служит то, что более 83% основных заказчиков приходят к нам по рекомендации.

5. ВС Консалт позиционирует себя как юридический сервис для бизнеса. В чем это выражается?

– Это означает, что ВС Консалт, обеспечивая предпринимателю те преимущества и плюсы аутсорсинга, о которых я говорил выше, нивелирует минусы, возникающие при дистанционном обслуживании – на всех этапах совместной работы.

- **Постановка задачи.** В зависимости от привычек клиента каналом для постановки задач может быть электронная почта, клиентская CRM или наша внутренняя, рабочий чат в мессенджере или телефон.
- **Взаимодействие.** Дистанционное обслуживание не означает, что мы дистанцируемся от заказчика. Сопровождение переговоров с контрагентами, встреч с представителями банков, участие в планерках – всё это предоставляется в рамках абонентского сопровождения.
- **Сроки выполнения задач** всегда строго регламентированы договором на обслуживание, заключаемым между ВС Консалт и клиентом.
- **Контроль.** В зависимости от характера поставленной задачи (трудо-вой вопрос или, например, налого-

вой) исполнителем в ВС Консалт будут разные специалисты, но за клиентом всегда закреплен ведущий юрист. Это позволяет ему более полно погружаться в специфику бизнеса и быть в контексте.

Помимо этого, за заказчиком закреплен клиентский менеджер. Это канал обратной связи для сотрудников клиента. Он создан как для решения неюридических задач, так и для возможных жалоб. Мы считаем, что претензии могут быть к каждому. Но сервис заключается в их оперативной обработке и недопущении повторения.

- **Конфиденциальность.** Крайне важный аспект. Настолько, что о большинстве проектов, которые мы сопровождаем, мы не имеем права упоминать. Мы с пониманием к этому относимся, таковы условия работы по, например, налоговому направлению, корпоративным спорам, интеллектуальной собственности. Сопровождая международные проекты, мы постоянно подписываем так называемый NDA – соглашение о неразглашении информации. Это эффективный инструмент, гарантирующий ответственность, поэтому стали подписывать NDA и по всем иным проектам при необходимости.
- **Стоимость юридического аутсорсинга** выгодно отличается от уровня заработных плат штатных юристов. В зависимости от объема задач, в ВС Консалт можно выбрать подходящий тариф (начиная от 24 000 рублей в месяц). При этом раз в квартал есть возможность сменить тарифный план в большую или меньшую сторону.



ВС КОНСАЛТ
группа компаний
(3952) 62-18-62



vs-consult.ru



Фото из архива компании

«Компания, как хорошая машина, уже работает сама», – Сергей Меркурьев, генеральный директор

11

«От скорости развития порой захватывает дух», – Вячеслав Субботин, главный инженер

12

«Работаем от Башкирии до Ямала», – Эльвира Богачева, начальник тендерного отдела

12

«Мы – компания, вместе с которой можно быстро вырасти», – Галина Щербакова, руководитель отдела по подбору персонала

12

Попасть в «десятку»

Алексей Герьятович – о том, как «СтройПроектСервис» завоевывает рынок промышленного строительства



СТРОЙПРОЕКТСЕРВИС

Компании «СтройПроектСервис» – 16 лет. Объем выполненных ею подрядов уже превысил 20 миллиардов рублей. В работе – еще десятки объектов по всей стране на общую сумму свыше 35 миллиардов. «Наша цель – войти в десятку крупнейших строительно-монтажных предприятий страны. Учитывая, какими темпами мы росли до сих пор, поставленную планку возьмем в ближайшем будущем», – уверены в компании. О романтике северных строек, масштабных проектах, инновациях и человечности – в нашем спецвыпуске.



Попасть в «десятку»

Как «СтройПроектСервис» завоевывает рынок промышленного строительства



Алексей Герьятович

Фото А.Федорова

Компанию «СтройПроектСервис» лучше знают за пределами Иркутска, чем в городе, где она основана и где находится ее головной офис. Почему с самого начала предприятие ориентировалось на северные территории? Что стало поворотным моментом в развитии компании? И какие отрасли «СтройПроектСервис» рассматривает сегодня как перспективные для промышленного строительства? Об этом рассказал учредитель компании и председатель совета директоров Алексей Герьятович.

«Романтика, масштаб, настоящие стройки»

Алексей Александрович, что двигало вами 16 лет назад, почему решили основать собственное предприятие? Какие цели ставили перед собой?

– «СтройПроектСервис» родился из подразделения компании «Профи», учредителем и собственником которой был мой отец. После института я работал под его началом – от ученика мастера до главного инженера. Но в какой-то момент захотелось больше самостоятельности. «Профи» работала в Иркутске, занималась инженерными сетями, а меня тянуло на север. Мне казалось, что там романтика, больше масштаб, настоящие стройки. Ну и, как показала история, так и получилось.

Но цели у нас тогда были вовсе не глобальными. Первые годы, как у любого начинающего бизнеса, – день простоять да ночь продержаться. Кредит получить. Экскаватор новый купить. Зарплату выплатить. Офис у нас тогда был в деревянном здании со старенькими, скособоченными окнами, и цель у нас была – стеклопакеты вставить. Зато мечты... Мечталось о лучшем мире, где каждому можно стать героем.

Дорожное строительство выбрали, потому что оно открывало направление на север?

– Скорее потому, что на него рос спрос. Мы поработали на одном подряде – в Братском районе, затем на другом. А потом нам повезло – нас заметил генеральный директор Транснефть-Восток Бронников Виктор Александрович. По моему мнению, человек большого ума, с обостренным чувством справедливости, руководитель с большой буквы. Тогда нас позвали строить вдольтрассовый проезд для ВСТО. Большой проект, несколько тысяч километров дороги вдоль трубы.

Предложили бы сейчас такую работу, где нас с вертолета высадят, – а дальше сами, где техника в тайге едет буквально в одну сторону, сама себе дорогу прорубает, – отказался бы, наверное, сразу. Но мы тогда были неопытные и бесстрашные: «Олекминск? Отлично!»

Помню, приехали бригадой на место, а вагончики-бытовки где-то по дороге застряли. И мы, 45 человек, жили в одном вагончике. Бывало, проснешься – печка прогорела, зуб на зуб не попадает, никто уже не спит, но все лежат и ждут, что кто-то другой не выдержит первым. Встанешь сам, затопишь. Потом смотришь в следующий раз кто-то еще проявил инициативу.

Недавно мы заходили на стройку «Восток Ойл», тоже в диких местах – там уже всё по-другому: пехота слева, кавалерия справа, вагончики баржами завезли, питание сразу на полгода, график авансов для выхода на объект. Сейчас мы можем себе позволить условия заказчику выдвигать. А на начальном этапе хваталась вообще за всё, потому что это шанс себя показать: «Построишь за год 30 км дороги, в тайге?» – «Легко!» – «Технику найдешь?» – «Найду!» – «А людей?» – «И людей найду!» – «Оплата по факту работы» – «Согласен!».

Вы начинали строить на кредитные средства?

– Кредитов нам тогда не давали. Это сейчас банки сами звонят, а в самом начале, когда средства нужны были больше всего, нам предлагали сперва обзавестись капиталом, ликвидным залогом. Пока один руководитель отдела банка не взял на себя смелость одобрить заявку.

Позже я не раз жалел о решении, принятых по принципу «ввяжемся в драку, а там посмотрим»: не всегда надо ввязываться – то круг длиною 10 лет, то с разбегу об угол. Но тогда, я считаю, нам очень повезло. Мы попали на стройку буквально «всероссийского» значения, как БАМ. ВСТО был на личном

контроле президента России. Требовали со всех очень строго – если ставилась задача «сделать то и то за пять дней», никто и подумать не мог, чтобы этого не сделать и в сроки не уложиться. На старте проекта проездом занимались 15 подрядчиков. Но каждый год два-три сходили с дистанции. Финишировали три компании – в том числе мы.

Для «СтройПроектСервиса» проезд ВСТО стал тем проектом, с которого началось наше развитие и рост. Мы многому научились: строительный процесс оптимизировали до рубля и до минуты (так, что потом ни разу не смогли добиться меньшей себестоимости километра), научились вести переговоры, писать нужные письма, отстаивать свои интересы в суде. И, конечно, заработали репутацию, «обросли жирком» – стали покупать технику, строить производственные базы, возводить новое здание головного офиса, расширять штат.

«Стране предстоит реновация промышленности»

Когда и почему вы приняли решение расширять компетенции компании – помимо дорог, заняться еще и промышленным строительством?

– Проезд ВСТО мы строили с 2008 по 2015 год. Но работы подходили к концу, надо было искать новые контракты, и мы решили, что самое оптимальное – ориентироваться на нужды нашего основного заказчика, Транснефти. А ей на тот момент нужна была инфраструктура для нефтеперекачивающих станций. Мы стали заниматься теплотсетями, котельными, эстакадами, жилыми городками.

Конечно, это потребовало определенной гибкости, перестройки компании, новых людей и компетенций – не только среди рабочих, инженеров, но и среди руководителей.

Потом появились другие заказчики, новые проекты. Сейчас промышленное строительство занимает гораздо

большую долю в деятельности компании, чем дороги.

По вашей оценке, какие отрасли в ближайшие 5-7 лет будут активнее всего генерировать новые проекты, новые промышленные стройки? Какие направления считаете перспективными для компании?

– Прежде всего, нефтяная и газовая отрасли. Растет также спрос на промышленные объекты со стороны горнорудных компаний, металлургов – сегодня мы строим медный комбинат для компании «Святогор», ведем проекты на Удском месторождении, работаем с золотопромышленниками на Сухом Логе.

Перспективны направления нефте- и газохимии – стране предстоит реновация отрасли, связанная с санкциями. Нам интересно участвовать в таких проектах.

«Север требует творческого подхода»

Ваши объекты становятся все более сложными, более технологичными, соответственно – более чувствительными к поставкам оборудования, в том числе импортного. Как сказались на вас санкции?

– Есть минусы, есть плюсы. На самом деле, с уходом одних брендов пришли другие, появился выбор: ты можешь, в общем-то, купить и немецкую технику, комплектующие – только гораздо дороже, а можешь выбрать среди китайских производителей, турецких. Их на нашем рынке стало больше, они лучше представлены. Если раньше у какого-нибудь завода было одно торговое представительство на всю Россию, то сейчас появились специалисты, которые работают с этой техникой, могут показать, рассказать. Когда-то мы начинали работать на китайских грузовиках, и сейчас снова к ним возвращаемся. И это совсем другие машины, нежели 10-15 лет назад!

С другой стороны, на рынке появились новые ниши, требующие импортозамещения. И мы в эти ниши стали понемногу заходить, активно оснащать свои производственные базы оборудованием и выпускать много всего интересного.

То есть ваши индустриальные парки – в Жилкино, Боково – это ответ на запросы рынка?

– Отчасти. Основная цель – это подготовка кадров, обучение, переобучение. Потому что главное, что тормозит развитие промышленности, – это не сложности с оборудованием, а нехватка людей: инженеров, сварщиков, фрезеровщиков, водителей.

А еще промбазы – это своего рода экспериментальное производство, где мы «обкатываем» новые для себя технологические процессы, чтобы затем масштабировать их непосредственно на объектах. Грубо говоря, с кондачка приехать и где-нибудь на севере запустить с нуля производство – например, металлоконструкций с применением станков плазменной резки с ЧПУ – это непросто. Даже в городе не всё сразу получается. Но когда получилось, когда ты шишки набил, освоил технологию, повторить это, воспроизвести в больших объемах – гораздо проще и быстрее.

Кроме того, мы направляем на наши объекты уже полностью подготовленных специалистов, умеющих работать с оборудованием. Тем самым увеличиваем производительность, а это критически важно.

Север всегда требовал нетривиальных решений, новых технологий...

– Скорее, север требовал и требует творчества. Умения приспособляться – думать, сочетать новое и старое, что-то свое изобретать. И главное – понимать условия задачи.

Когда я сам руководил проектами, никто лучше меня не знал, как нужно делать. Никакой профессор не мог бы точнее сказать, как именно надо стабилизировать грунты на участке. С тех пор я для себя вывел правило управления: руководитель всегда должен быть на месте, быть в процессе. Поэтому у нас руководитель проекта – это та бизнес-единица, у которой максимальные полномочия и право на творческий подход к решению задач. И он должен работать непосредственно на участке.

«Эмоции – способ привлечь кадры»

В цитате «СтройПроектСервиса» не только рабочие, инженеры, но и дизайнеры. Зачем дизайн компании, занимающейся дорожным и промышленным строительством?

– Дизайнеры – те же инженеры, они конструируют среду, эмоции. Среди прочего мы строим вахтовые городки. И важно, чтобы они были удобными и красивыми. Люди живут в сложных природных условиях по два-три месяца, по полгода – жилье должно дарить положительные эмоции.

Это ведь еще один способ привлечь кадры. За 16 лет не только вахта изменилась, сам мир изменился. Жить так, как мы когда-то жили, сегодня никто не будет. Всё идет к тому, что общежития для вахтовиков не только обростут всеми удобствами, но и станут максимально комфортными – практически как в фильмах про освоение других планет. Я вот думаю, что пора уже вводить здоровое питание – на это есть запрос.

Кстати, об эмоциях. Почти все сотрудники «СтройПроектСервиса», с которыми мы беседовали, говорили, что в компании сложились особые отношения в коллективе, человеческие. Как удается создавать такую атмосферу?

– Это приятно слышать. Мне тоже очень повезло с людьми, пришедшими в компанию в начале пути – бесстрашными, самоотверженными, с принципом «умру, но пост не брошу». В абсолютном большинстве своем, чем бы они сейчас ни занимались, где бы ни были, уверен, они гордятся этим периодом в жизни.

Я понимал, как строить человеческие отношения в коллективе на старте, когда нас было 50-100 человек. Я тогда знал каждого в бригаде. Потом был период, когда я знал всех инженеров, бригадиров, руководителей. Сегодня я знаком даже не со всеми сотрудниками головного офиса. Такого масштаба предприятие – уже само по себе субъект, со своими внутренними процессами, с прописанными процедурами, методами управления, во многом формализованными, наверное. Но я, конечно, рад, что дух компании удается сохранить и сейчас.

У вас есть цель – войти в топ-10 ведущих промышленных строительных-монтажных компаний страны. В какой момент эта цель появилась и что будет, когда вы ее достигнете?

– Не было момента, когда бы мы сели и начали планировать: эта цель – до такого-то года, эта – до такого. Какой-то период, особенно в начале пути, целеполагание компании и коллективу необходимо, чтобы была мотивация двигаться вперед, не упасть: «Давайте закончим этот проект. А теперь давайте конкурента победим. А давайте войдем в ТОП-10!»

Но как потом определить ту черту, за которой уже можно не рваться вперед без риска забуксовать? Когда дойдем до «десятки»? Или до тройки лучших? Пока у меня нет ответа. Так что движемся к «десятке» – а там посмотрим.

«Компания, как хорошая машина, уже работает сама»

В далеком уже 2008 году сравнительно небольшая фирма «СтройПроектСервис» получила свой первый субподряд на дорожных работах. По итогам 2023 года объемы строительства, выполненного компанией, шагнули за отметку 20 миллиардов рублей. Что служит топливом для такого ускорения? «Репутация и особое отношение к людям», – считает генеральный директор «СтройПроектСервис» Сергей Меркурьев.

Сергей Андреевич, вы работаете в «СтройПроектСервис» практически с самого начала. Почему именно эта компания?

– Я пришел сюда в 2008 году студентом. Мой преподаватель предложил поработать здесь летом, на практике. Работать можно было всего полдня, офис в трех минутах от дома, даже деньги какие-то платили, тысяч 10, кажется, – что еще студенту надо? В процессе стало интересно – и я остался.

В 2008 году «СтройПроектСервис» был подрядчиком на дорожных объектах. Сегодня у компании десяток сложнейших проектов в нескольких регионах. Делать карьеру в условиях такого стремительного роста сложнее или проще, чем в предприятиях, которые уже вышли на плато?

– Честно говоря, мне не с чем сравнивать: «СтройПроектСервис» – мое первое и единственное место работы. Я привык, что мы каждый год растем, что это непрерывный процесс, и те объемы, которые лет пять назад казались огромными, теперь воспринимаются не такими уж и большими. Сегодня наш уровень – проекты стоимостью от 2-3 миллиардов рублей и выше.

Конечно, чем значительнее проект, чем их больше, тем выше ответственность. С другой стороны, – скажу, наверное, парадоксальную вещь – маленькие объекты строить сложнее: они крайне чувствительны к точности планирования, бюджетирования, своевременности поставок. Даже небольшой просчет, изменение цены может повлиять на рентабельность. На значительных объемах аналогичная дельта будет не так заметна. На большом проекте работа есть всегда – если где-то простой из-за того, что, скажем, задержали строительный материал, то можно заняться другим участком. На маленьком так не получится.

Какой проект компании вы бы назвали наиболее значимым?

– Лично для меня таким стал ЛЭС НПС-9 «Транснефть Восток». ЛЭС (линейно-эксплуатационная служба) – это вспомогательный инфраструктурный объект для нефтеперекачивающей станции. Мы занимались эстакадами, теплотсетями, водоснабжением, строили пожарную станцию, вахтовое жилье для рабочих. Это



Сергей Меркурьев

Фото А. Федорова

был один из первых объектов общестроения для нашей компании – до того времени предприятие занималось в основном дорожными работами. А я руководил стройкой и большую часть времени прожил на площадке – в 140 километрах от Киренска. Неоценимый опыт.

А для компании наиболее значимы, наверное, те объекты, что мы строим сегодня. Например, «Восток Ойл». Необходимо построить 100 километров нефтепровода на мысе Диксон. Для страны это стратегически важно. К «Восток Ойлу» приковано внимание

правительства, бизнеса, проект на контроле у президента.

То, что его доверили нам, – показатель нашей квалификации. Работа на севере, в условиях автономии, – одно из наших конкурентных преимуществ. Но там – автономия полная. Заполърье. Завоз материалов, техники, оборудования, продуктов – баржами в ограниченный период навигации. То есть надо купить и доставить объем груза примерно на полгода работы вперед. Строить можно только зимой, потому что летом передвигаться на тяжелой технике по тундре запрещает

природоохранное законодательство. Соответственно – полярная ночь, морозы, метели. Метет зимой примерно треть времени, сугробы по 3-4 метра высотой, поэтому борьба со снегом – это отдельное направление работы. Примерно, как у нас в области сведение леса. Только от деревьев площадку очищают один раз, а убирать снег приходится постоянно.

Такие условия предъявляют особые требования и к организации работы, и к квалификации работников, и к их психологической устойчивости (работать несколько месяцев без солнца –

само по себе тяжело), и к обеспечению безопасности и быта сотрудников.

Назову еще один проект – обогатительная фабрика для структуры УГМК в Свердловской области. На ней будут перерабатывать руду Волковского месторождения в медный концентрат. Это выход на совершенно новый для нас уровень компетенций. Впервые компания будет сдавать завод «под ключ»: более 70 тысяч квадратных метров цеховых корпусов, складов, нескольких галерей конвейеров с монтажом и подключением оборудования.

У «СтройПроектСервиса» есть собственная промбаза, которая обеспечивает компанию всем необходимым – от металлоконструкций до вахтовок и мебели для них. Чем продиктован такой подход, почему решили не отдавать вспомогательные производства на аутсорсинг?

– Мы начали развивать это направление три года назад. В Жилкино у нас целый промышленный парк, несколько современных цехов. Еще есть мощности, обеспечивающие инертными и строительными материалами.

Во-первых, надежнее рассчитывать на себя. Всегда есть риск, что сторонний подрядчик подведет, а это, в свою очередь, может оказаться критичным для реализации наших собственных проектов. Когда сам занимаешься всем циклом – от проектирования до конечного продукта, – можно контролировать и качество, и соответствие потребностям, и сроки.

Во-вторых, своя промбаза позволяет более гибко расставлять приоритеты, менять очередность заказов – в зависимости от потребностей. Наконец, таким образом мы создаем дополнительные рабочие места – в цехах, на заводах работает порядка 500 человек. Помимо прочего, наш промышленный парк в Жилкино – еще и база для практического обучения молодежи, в том числе для наших предприятий.

Продолжение на стр. 12



Сегодня «СтройПроектСервис» – это:

- **4775** сотрудников;
- **1508** единиц техники;
- **десятки проектов** общей стоимостью **свыше 35 миллиардов рублей** в разных регионах страны (обустройство месторождений, строительство заводов, административно-бытовых жилых комплексов, рабочих городков, дорог, локальных нефте- и газопроводов);
- **собственные производственные базы** – в Иркутске, Братске, Тюмени, Новом Уренгое, Тынде;
- **завод нерудных материалов**, асфальто-бетонный завод и завод по переработке резины и производству резиновой крошки;
- **индустриальный парк «Жилкино» и база «Боково»**, где находятся ремонтные боксы, цех металлоконструкций и СИП-панелей, цех по пескоструйной обработке, покрасочный цех, цех для производства вагон-домов и быстровозводимых модульных зданий, мебельный цех.

Продолжение. Начало на стр. 11

Эти мощности работают только на потребности «СтройПроектСервиса» или выполняют заказы для других организаций тоже?

– На самом деле, мы так быстро развиваемся, что успеть бы самих себя обеспечить. Но, например, для «Газпромнефть-Хантос» – одного из крупнейших добывающих предприятий в структуре «Газпром нефть» – мы строим капсульный модуль общежития для инженерного состава, работающего на месторождении. Это уникальный проект и для заказчика, и для нас: ультрасовременные материалы, необычная архитектура, напоминающая соты, энергоэффективные технологии. В комплексе будет 260 модулей индивидуального отдыха с системой «умный дом», с биодинамическим освещением, имитирующим свет солнца с рассвета и до заката. Над ним работали наши архитекторы, дизайнеры, технологи. Конструкции, из которых он состоит, проводятся на наших мощностях.

Сдавать объект будем летом – сейчас он готов процентов на 70. Проект дорогой, но недропользователи идут на такие решения, чтобы привлечь квалифицированный персонал на вахту. Уже невозможно конкурировать одними зарплатами, на первый план выходят условия труда.

Насколько сложно выходить на новые рынки, новых заказчиков?

– Сложнее всего, думаю, было на старте, в первые 5-7 лет: выжить, справиться с кризисами – там был и 2008, и 2014, – показать всем, что мы можем и умеем. Сегодня мы вышли на тот уровень, когда компания, как хорошая машина, работает сама. «СтройПроектСервис» хорошо знает крупнейшие заказчики в стране, пусть мы и не на слуху в Иркутске. Все механизмы, все процессы построены, отлажены, и теперь главное – не мешать.

Безусловно, тут важна и репутация компании. Наш принцип – всегда, в любых обстоятельствах завершать объекты в срок. Были примеры, когда мы даже уходили в некоторый минус, но доводи-

ли объект до конца, потому что в стратегической перспективе репутация дороже. С этой точки зрения, 2022 год выдался очень непростым – никто не предполагал, что резко вырастут цены, что придется искать замену привычным поставщикам. Но справились, нашли аналоги (кстати, качество китайской спецтехники, вопреки стереотипам, прошло проверку и экстремальным климатом, и эксплуатацией), провели переговоры с заказчиками – и работаем в графике.

У нас есть цель: войти в десятку крупнейших строительно-монтажных компаний страны. И, учитывая, что последние 4-5 лет мы растем на 20-25 процентов в год, эту планку возьмем в ближайшем будущем.

Сергей Андреевич, знакомясь с компаниями, мы задаем традиционный вопрос: что делает ваше предприятие уникальным? На ваш взгляд – что?

– Отношение к людям. Купить технику может любой – это не проблема. Даже в условиях санкций. Главное, кто будет на ней работать.

Людей необходимо ценить – думаю, мы поняли это одними из первых. Именно это стало нашим преимуществом на дефицитном кадровом рынке. И вопрос не только в зарплатах, хотя у нас, например, есть своя внутренняя тарифная сетка, согласно которой каждый работник со временем, выполняя определенные показатели, даже оставаясь в одной должности, переходит с уровня на уровень с более высокой зарплатой и другими привилегиями.

Мы выращиваем своих специалистов, даем им возможности карьерного развития. Ключевые должности – а по мере роста компании открываются новые вакансии – стараемся заполнять своими людьми, которые выросли вместе с нами. Поэтому каждый чувствует свою причастность к делу. Я помню, каким пришел сюда 15 лет назад – меня взяли без опыта, всему научили, дали шанс. И стараюсь сам так же относиться к людям. Мне важно, чтобы человеку было интересно то, что мы делаем, чтобы он этим горел. А опыт – дело наживное, он придет со временем.

«От скорости развития порой захватывает дух»

Вячеслав Субботин, главный инженер:



– В Иркутск я приехал из Забайкальского края в 2015 году. Я только окончил вуз, получил

специальность инженера. Знакомые посоветовали пойти в «СтройПроектСервис», сказав, что здесь дают дорогу молодым. И меня взяли, правда, по моей рабочей специальности – машинистом экскаватора. Но уже меньше, чем через год, когда я показал свои знания и умения, перевели на должность мастера строительно-монтажных работ. С этого момента я стал расти по карьерной лестнице, и, пройдя все этапы, не пропустив ни одной ступени, дошел до главного инженера.

Когда оглядываешься назад, даже дух захватывает от того, как быстро мы развивались. Сейчас «СтройПроектСервис» – это уже заведенная и хорошо работающая машина, которая на всех парах движется к поставленной цели – войти в топ-10 промышленно-строительных компаний страны. Это очень мотивирует. Как я могу такое пропустить?

Мне, как инженеру, импонирует, что «СтройПроектСервис» постоянно в поиске инноваций – идей, оборудования, технологий. Это не мода.

Любое ноу-хау – это прежде всего эффективный инструмент для решения совершенно конкретных задач. Скажем, в свое время мы приобрели роботизированную сварочную установку, которая позволяет, с одной стороны, снять с людей рутинную часть работы, а с другой – обеспечить бесперебойный выпуск стандартных сварных деталей. Сухая антикоррозийная обработка металлоконструкций позволяет добиваться результатов, которые невозможны с жидкими красками – у нас есть целый цех, который развивает это направление.

Мы активно применяем тепляки (теплые ангары) на строительных площадках наших объектов. Обычно их используют для заливки фундаментов зимой, но мы выполняем под куполом все процессы, которые в принципе можно делать под крышей – резку металла, сварку металлоконструкций, сборку, покраску, антикоррозийную защиту. Таким образом мы бережем самое дорогое – здоровье и время наших сотрудников.

Главное – мы выбираем новые технологии не только под актуальные задачи, но и под будущие потребности, с учетом поставленных целей. Мы стараемся не пропускать ни одной заметной выставки и внутри страны, и за рубежом, причем направляем не только руководящий состав, но и персонал среднего звена, квалифицированных рабочих. Важно, чтобы они тоже постоянно расширяли профессиональный горизонт. Например, недавно в Москве проходила выставка технологического сварочно-монтажного производства, где как раз демонстрируются все новинки отрасли, которые сейчас доступны. В конце прошлого года группа сотрудников ездила в Китай на заводы компаний-производителей специальной строительной техники. Не просто для знакомства, а именно с тем чтобы привезти оттуда новые идеи. Чтобы здесь, в нашем городе, в нашем регионе, в нашей стране, мы вышли на принципиально новый уровень промышленного строительства.

«Работаем от Башкирии до Ямала»

Эльвира Богачева, начальник тендерного отдела:



– В «СтройПроектСервис» я перешла из компании, занимавшейся жилищным строитель-

ством, 11 лет назад. Тогда это была еще небольшая фирма, строившая дороги на севере, но в разговоре с руководителями стало понятно: компания хочет и будет развиваться.

За все эти годы я ни разу не пожалела, что пришла сюда. Работать здесь действительно интересно. Сегодня мы побеждаем в тендерах стоимостью в 3, 7, 10 миллиардов рублей. Работаем от Екатеринбурга до Амурской области, от Башкирии до Ямала. Строим комбинаты, обустроиваем месторождения, тянем нефтепроводы и газопроводы. Есть по-настоящему уникальные объекты – например, завод для компании «Святогор», входящей в структуру УГМК. Мне нравится такая динамика, ведь я тоже выросла вместе с компанией – в знаниях, в навыках, такой опыт очень вдохновляет.

Да, большие конкурсные процедуры предъявляют высокие требования и к нашему отделу, и к сметчикам, и к юристам: найти тендер, оценить заказчика, заявленную сумму, просчитать риски,

правильно «собрать» заявку, доказать, что мы сможем выполнить требуемое, что у нас есть опыт, квалификация, допуски, необходимая техника и собственные средства (перебазировать людей, технику, отправить грузы баржами на Крайний Север очень дорого, и не каждая компания на это способна) – и все это за 10-14 дней. Рекорд – пять дней на оценку и сборку документов, которые давал заказчик.

Мы работаем с очень крупными компаниями, с госкорпорациями – это значительно снижает определенные риски, например, того, что с нами не расплатятся. Однако от рыночных кризисов – скажем, резкого скачка цен на материалы и оборудование, а тем более геополитических, как санкции, застраховаться невозможно. Бывает так: выигрываешь тендер со стоимостью 1,2 миллиарда, а через год вложения в проект вырастают до 1,9 миллиарда. Особенно уязвимы для таких рисков долгосрочные проекты. Обычно мы находим общий язык с заказчиками

и пересматриваем цифры, заключаем дополнительные соглашения. Но собственная финансовая устойчивость компании – это главный фактор успеха, особенно когда выходишь на новых партнеров.

Мне нравится, что в СПС особая атмосфера, человеческая. Конечно, у нас есть корпоративные регламенты, налажены процессы, но вместе с тем есть ощущение общности. Ты работаешь с тендером – и это не «спорт», не абстрактные цифры. Ты понимаешь, что за тобой стоят пять тысяч человек. Это люди, которым нужна зарплата, надо кормить детей, что-то покупать, и они готовы ехать в очень суровые условия, потому что верят, что так смогут обеспечить семью. Каждый выигранный тендер – это наше общее дело. Ты чувствуешь, что тебя ценят, тебе благодарны за работу. Безусловно, это идет от руководства: наш основатель сумел создать и поддерживает такую атмосферу. И это классно.

«Мы – компания, вместе с которой можно быстро вырасти»

Галина Щербакова, руководитель отдела по подбору персонала:



– В «СтройПроектСервис» я пришла пять лет назад специалистом по подбору персонала. Сегодня я возглавляю отдел, который ежемесячно оформляет на работу более 100 человек. Это значит, что в месяц мы обрабатываем около тысячи резюме и проводим минимум 500 собеседований. С одной стороны, это характерно для компаний, которые работают вахтовым методом, с другой, «СтройПроектСервис» действительно быстро растет. В 2019 году наша штатная численность была около 3000 человек, а в конце 2023-го – почти 5000.

Такой рост, да еще на дефицитном рынке труда, с точки зрения HR, – это непросто, но возможно, если у компании продуманная стратегия.

«Готовы учить»

Мы делаем акцент на подготовке кадров: готовы брать молодежь, представителей других специальностей и учить «под себя». Во-

первых, бывает так, что соискателям не хватает каких-то нужных нам компетенций даже в рамках своего профиля, и их нужно «дорастить», во-вторых, это серьезно увеличивает возможности найма.

У нас есть свой учебный центр, где готовим сотрудников, в том числе по самым дефицитным специальностям – сварщики, монтажники, машинисты тяжелой техники, механики. Причем не только для себя – к нам обращаются из других компаний и отраслей.

«Всем важны гарантии»

Мы привлекаем персонал зарплатами, но соискатели все чаще интересуются и сопутствующими условиями. Например, за чей счет проезд до места вахты и обратно, питание, обеспечение спецодеждой. В нашем случае все это оплачивает компания. Это важно, потому что в других предприятиях такие расходы могут съесть ощутимую часть зарплаты.

«Без заботы – никак»

Важно не только найти необходимых сотрудников, но и правильно их адаптировать в компании. Особенно тех, кто впервые уехал на вахту – для них на непривычную среду накладывается незнание того, как все в компании устроено. Поэтому наш отдел буквально 24/7 находится на телефоне, отвечает на вопросы, консультирует. Сейчас компания разрабатывает приложение, с помощью которого можно будет вводить новичков в курс дела и оперативно получать обратную связь от сотрудников.

«Перспективы роста»

Когда-то мне на собеседовании задали вопрос: «Почему вы выбрали «СтройПроектСервис»?» Для меня важным фактором стало долголетие компании – она к тому времени работала уже 11 лет и активно развивалась. Сегодня вопрос о выборе задаю я. И один из самых частых ответов: «Это компания, в которой действительно можно вырасти». И это в самом деле так.

«Банкротство – это не юридический фастфуд»

Финансовый управляющий Игорь Льгов – о тонкостях процедуры и качестве услуг

Количество банкротств среди физлиц, в том числе ИП, растет со скоростью 30-40% в год. И если раньше имели место переживания: «Я заслуженный учитель, как же я буду людям в глаза смотреть?!», то сейчас людей интересуют необходимые документы и цена процедуры, говорит финансовый управляющий Игорь Льгов. Эксперт рассказал Газете Дело о том, кто относится к группам риска и как пройти процедуру банкротства с минимальными последствиями.

НЕ ДО «МОРАЛЬНЫХ ТЕРЗАНИЙ»

Игорь, в конце прошлого года в Закон о банкротстве физлиц были приняты поправки – их долго ждали и обсуждали. По факту же, насколько серьезны изменения, как они упростили процедуру?

– Не могу сказать, что изменения глобальны. Увеличилась максимальная сумма долга, с которой можно претендовать на упрощенную процедуру банкротства через МФЦ: прежде она составляла от 50 до 500 тысяч рублей теперь, – от 25 тысяч до 1 миллиона рублей. Но на самом деле это не принципиально – в моей практике из 263 завершенных дел только в двух случаях клиенты смогли пройти через упрощенный порядок.

Почему?

– Помимо «правильной» суммы, необходимо еще, чтобы у должника не было никакого имущества, которое можно взыскать в счет погашения долга, а в идеале еще и никаких доходов – так, чтобы за семь лет ему не удалось даже частично погасить долг (для пенсионеров этот срок сокращен до года). То есть ни машины, ни квартиры, ни земельных участков, ни зарплаты. Ну или чтобы пристав закрыл исполнительное дело из-за невозможности взыскать долг. Но, как правило, даже у пенсионеров есть что-то помимо пенсии. Именно поэтому упрощенный порядок в реальности практически не работает.

Но еще недавно банкротство считалось чем-то вроде клейма на репутации. Моральный фактор перестал быть сдерживающим?

– Смотрите, в первый год мы завершили 10 дел. По итогам пяти лет – 70 дел. Потом наступил 2022-й год – и мы завершили 71 дело, то есть столько, сколько за предыдущие пять вместе взятые. А в прошлом году – уже 110. Количество банкротств в стране растет как минимум на 30-40% ежегодно. В перспективе эта тенденция сохранится – по статистике, по кредитам имеют просрочки до 21 миллиона россиян. И если раньше действительно имели место переживания: «Я заслуженный учитель, как же я буду людям в глаза смотреть?!», то сейчас людей интересует цена, есть ли расписка и какие нужны документы. Если у тебя ежемесячный платеж по кредитам 80 тысяч, а зарплата 50 – не до моральных терзаний.

При этом в 95% случаев с физлицами люди сами подают заявления о своем банкротстве, и только в 5% это делают банки – как правило, речь в таких случаях идет об ипотечных кредитах с ликвидным залогом. Потому



Игорь Льгов

Фото А. Федорова

что только в этом случае банк сможет вернуть хотя бы 80% долга. Если залога нет, кредиторам удается взыскать в среднем лишь 3%. Естественно, им это невыгодно – это на руку только банкроту.

МЕЖДУ ЦЕНОЙ И КАЧЕСТВОМ

Если растет число банкротств, то логично предположить, что и число специалистов, занимающихся этой темой, тоже увеличивается?

– До 2020 года в Иркутске было 170-180 компаний, которые занимались банкротствами физлиц. Сейчас 2ГИС выдает порядка 300 компаний. Конкуренция усилилась. После ковида на наш региональный рынок пришли федеральные игроки, которые ведут тысячи дел, привлекают рекламу

и сравнительно невысокой ценой. Но надо понимать, что индивидуального подхода там не будет – у их сотрудников просто нет на это времени. С ними можно работать, если дело предельно простое – есть долг, нет никакого особого имущества, кроме единственного жилья, и доход небольшой. В этом случае можно сэкономить на стоимости процедуры. Но, если есть хотя бы небольшой нюанс, – велик шанс навредить самому себе.

Ко мне обращалась за консультацией клиентка такого федерального бюро: у нее хорошая зарплата, жилье и земельный участок стоимостью несколько миллионов рублей, на котором есть незарегистрированное строение. И вот теперь она потеряет эту землю за бесценок: поскольку строение не зарегистрировано, федеральный финансовый управляющий выставит участок на продажу. Юри-

сты федеральной компании не помогут защитить землю и строения. Они вообще в другом регионе живут. Вникать, думать, как лучше распорядиться активами, им недосуг – они просто реализуют стандартную схему. Винаваты юристы, а не финансовый управляющий. Эта женщина заплатила полмиллиона, но не получила того качества, на которое могла бы рассчитывать. Ей нужен был, образно говоря, ресторан высокой кухни, а предложили юридический «Макдональдс». И, к сожалению, пришла ко мне она уже на той стадии процесса, когда ничего нельзя было сделать.

В таком случае, если банкротство неизбежно, каким должен быть первый шаг?

– Обратиться за консультацией к финансовому управляющему. Именно к управляющему – не юристу. Это две огромные разницы. И выяснить, какие варианты вероятны в вашем случае. Возможно, банкротство вообще не нужно – скажем, если сумма долга равна стоимости самой процедуры. Или есть активы, которые можно продать и погасить долг. А дальше – действовать в зависимости от того, что вам скажут на консультации. Если вердикт не понравится – пойти к другому финансовому управляющему. В идеале стоит собрать три мнения, как с медицинским диагнозом. И выбрать наиболее приемлемое решение.

ОТ ИГРОМАНОВ ДО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

Каков сегодня «портрет» типичного банкрота?

– Портрета как такового нет: банкротству все возрасты и уровни благосостояния покорны. Но есть характерные типажы.

Прежде всего – предприниматели. Это люди в категории риска, они зависят от конъюнктуры рынка. С этой категорией мы до сих пор «разгребаем» последствия COVID-19.

Представьте: он – шоумен,



Предприниматели всегда в зоне риска. С этой категорией мы до сих пор «разгребаем» последствия COVID-19. Представьте: он – шоумен, ведущий праздников и свадеб, она – гид. В 2020 году из-за пандемических ограничений враз остались без работы. Подушки безопасности нет

ведущий праздников и свадеб, она – гид. В 2020 году из-за пандемических ограничений враз остались без работы. Подушки безопасности нет (мои клиенты, как правило, ее не имеют вовсе). Месяц-два продержались – пошли просрочки по кредитам...

Декретницы. Женщина взяла кредит, потом родила ребенка, села дома, до трех лет никакого внятного дохода она, как правило, не имеет. Плюс это зачастую осложняется разводом. Будем откровенны, это одна из причин банкротства – когда один из супругов оставляет другого с долгами и без средств.

Пенсионеры. Тоже нередкая история. Он, она или оба вместе вышли на пенсию, доходы резко упали, обслуживать взятые ранее кредиты уже не могут.

Игроманы. В 1980-1990-е годы женщины жаловались, что мужья пьют. Сегодня у нас половина населения за рулем, пить некогда, но зависимость нашла выход в тотализаторах, онлайн-казино и даже на биржах – есть особая категория инвесторов, которые делают ставки импульсивно, не могут остановиться и при колебаниях рынка тут же уходят в глубокий минус.

Жертвы мошенников. Сравнительно новая, но уже довольно массовая категория клиентов финансовых управляющих. Мошенничества, когда людей по телефону уговаривают «перевести деньги в надежное место», заплатить за родственника, который «попал в ДТП, сбил человека», в последние год-два стало очень много. Это не только пенсионеры – среди них встречаются люди всех возрастов, с высшим образованием, с учеными степенями, с хорошими должностями. Буквально на каждого находится нужный скрипт. Не только свои снимают, но и кредиты берут! А потом приходят в себя, понимают, что остались без денег, и обращаются в полицию.

Жертвы финансовых пирамид. Помните, были «Финико», «Бэствэй»? Их клиентов мне тоже приходилось банкротить. Но, в отличие от жертв мошенников, мы рекомендуем таким людям не афишировать, каким именно способом они потеряли деньги. С точки зрения суда, участие в подобных предприятиях может быть расценено как заведомо недобросовестное поведение, что может серьезно осложнить процедуру банкротства.

Майнеры. Должники, пострадавшие от майнинга, – те, кто вложился в оборудование, а его украли или оно сгорело до того, как окупилось, или те, кто купил пару-тройку «машинок», чтобы за счет майнинга закрывать ипотеку, но либо биткойн упал, либо оборудование сломалось – и платить взносы по кредиту оказалось нечем.

Статус банкрота приносит не только избавление от долгов, но и довольно серьезные ограничения.

Какие?

– Не такие и страшные. Три года нельзя быть учредителем и директором юрлица, но большинство банкротов никогда не были ими и не собирались становиться. А вот быть ИП, samozанятым можно. Пять лет надо предупреждать банки и физлиц, у которых собираешься брать займ, что признан банкротом. Но банки и так узнают и кредит не дадут.

Недавно я выяснил, что банкротам пять лет не выдают ипотеку. Формально в законах это не прописано, однако кредитные организации находят повод, чтобы отказать. Но основной минус все же заключается в потере имущества, причем, даже если оно совместно нажитое в браке, то доли мужа или жены тоже отправляются в конкурсную массу, даже если супруг никакого отношения к долгам второй половинки не имеет. Это, кстати, аргумент в пользу брачного договора, причем заключенного «на берегу», а не потом, когда петух клонет.

Елена Демидова

ВАЖНО

Как правильно выбрать финансового управляющего? Три совета от Игоря Льгова

1. Лучше всего, если он будет местным. Не секрет, что в Иркутской области – одна практика, где-нибудь в Казани – другая. В Иркутске, например, не требуют выписку из Бюро кредитных историй, а в Краснодаре она понадобится. В Иркутске не нужно вносить деньги на расходы, в Чите это обязательно. Все это в конечном итоге влияет на общую стоимость процедуры и ее сроки.

2. Убедитесь, что у управляющего есть результаты. На сайте ЕФРСБ (Единый федеральный реестр сведений о банкротстве) в разделе «Реестры – арбитражные

управляющие» можно ввести, например, мои имя и фамилию и проверить – действительно ли у меня 263 закрытых дела? Там же можно увидеть, с какого года работает управляющий. Если он новичок в этом деле, пять раз подумайте, стоит ли ему доверяться. Хотя и большой опыт не гарантия.

3. Обратите внимание на то, сколько дел в работе у специалиста прямо сейчас. Если их сотни, и тем более тысячи, лучше к нему не идти – попадете на конвейер, и говорить о выгодном именно для вас исходе дела не придется.

«Как в дорогом отеле»

Почему жители «Сантоки» решили изменить свои подъезды

«Выходя из красивой квартиры, хочется видеть такой же красивый подъезд», – говорит Георгий Чернявский, председатель совета дома пятой блок-секции ЖК «Сантоки» в Солнечном. У него была мечта – преобразить всё общественное пространство в подъезде, от входной двери до верхнего этажа. Некоторые соседи отнеслись к идее Георгия скептически, однако нашлись и те, кто поддержал инициативу. Процесс пошел! Накануне Нового года Георгий пригласил в свой подъезд жителей других блок-секций «Сантоки» и показал, что уже сделано. Мы тоже побывали на экскурсии и увидели все преобразования.



Фото А.Федорова

«КОНТРАСТ УГНЕТАЛ»



ЖК «Сантоки» построен в элитном микрорайоне Иркутска – Солнечном. Но дом был сдан 12 лет назад – с тех пор стандарты девелопмента сильно изменились. Современные подъезды в новых домах больше похожи на лобби дорогих гостиниц: красивые общественные пространства, места для встреч, продуманный профессиональный дизайн. Подъезд в ЖК «Сантоки», где живет Георгий, выглядел совсем иначе.

– Всё началось шесть лет назад: мы сделали текущий ремонт на первом этаже и организовали службу консьерж-сервиса, именно тогда появилась идея и желание больших преобразований, – рассказывает Георгий. – Тем более, что в Иркутске стали появляться новые элитные дома, в которых всё продумано до мелочей. Мне захотелось, чтобы и в моем подъезде было прилично – комфортно и глаз радовало. Когда в квартире красиво, а в подъезде – убого, этот дикий контраст угнетает. Поэтому я принял решение не жалеть ни сил, ни денег и сделать качественный ремонт.

Как говорит инициатор реновации, стартовые условия для перемен были хорошие: дом в престижном районе, относительно новый, а в подъезде достаточно площадей и общественных пространств, которые можно обустроить. Было ясно: преобразования важны не только с эстетической, но и с инвестиционной точки зрения, ведь цена жилья сегодня сильно зависит не только от самой квартиры, но и от ее окружения. Качественный, красивый подъезд повышает капитализацию недвижимости.

«КАК В ОТЕЛЕ 5*»

На этаже, где находится квартира Георгия, – мягкое двухуровневое освещение, играет приятная музыка, голову кружат ароматы дорогого отеля. Зона лифта и портал к нему отделаны дорогим керамогранитом. В просторном холле стоит новогодняя елка, белый диван, на полках – книги. Есть место для переговоров с мягким уголкем и столиком.

– Мне хотелось сделать, как в пятизвездочном отеле Hyatt. Чтобы и я, и мои гости чувствовали себя здесь, как в дорогой гостинице. Сложностей было немало: дом строился 12 лет назад, многие вещи тогда не учитывались. Например, кабели – проблема для всех подъездов старого формата: их много, висят, никакой ниши не предусмотрено. А их нужно было обязательно спрятать. Подрядчики долго бились, но в итоге справились с этой задачей.

По словам Георгия, на преобразование этажа площадью 51 кв. м в 2021 году было потрачено более 1,5 млн рублей, из которых 200 тысяч – средства текущего ремонта, остальные – деньги жильцов, в основном самого инициатора преобразований.

– Мы изначально понимали, что финансовые возможности у всех разные. У нас в подъезде есть два варианта ремонта: так называемый «Базовый», который выполняется за счет средств текущего ремонта, и дополнительный, «Комфорт плюс», – за счет дополнительных средств жильцов, причем все взносы добровольные, никто никого не принуждает, – делится Георгий. – Моя цель была – показать соседям с других этажей, как за счет ремонта можно принципиально преобразить пространство.

Пример Георгия, действительно, оказался заразителен. Увидев перемены, жители стали вкладывать дополнительные средства в ремонт, подключаться к инициативной группе. Впрочем, не обошлось и без противников, особенно в начале пути.

– Некоторые говорили: зачем так заморачиваться, покрасили стены и потолки – и достаточно. Но, когда увидели, как здорово всё получается, сторонников стало больше. Советом нашего дома пять лет назад была принята программа ремонта, мы заручились поддержкой большинства жителей. Удалось убедить людей в том, что лучше делать по чуть-чуть – по два этажа в год, – но более качественно, чтобы выглядело всё прилично. А какой вариант выбрать – «Базовый» ремонт или «Комфорт плюс» – выбирают сами жители конкретного этажа.

«ВСЁ В ЕДИНОМ СТИЛЕ»

Жильцы 11 этажа решили обойтись базовым ремонтом. На 400 тыс. рублей подрядная организация выровняла и покрасила стены, устано-

вила защитные уголки, облагородила потолки, заменила освещение, отделала керамогранитом зону рядом с лифтом.

– Важно, что мы всё делаем в едином стиле. Разработали единые таблички с номерами квартир для всего подъезда, меняем звонки, даже коврики при дверях – одинаковые. Когда квартира в подъезде много, единый подход к деталям придает упорядоченность и стиль всему общественному пространству, – говорит Георгий. – Некрасивые электрощитки мы везде закрываем картинками, радиаторы устанавливаем новые. А вот эвакуационные двери на этажах оставили прежние – но отмыли их специальной химией и заменили стекла. Теперь они выглядят вполне современно.

Во время экскурсии по подъезду Георгий рассказал, на какие аспекты стоит обращать особое внимание. Например, пол – его замена не входит в базовый ремонт, но может принципиально изменить общий вид пространства. Георгий продемонстрировал это на конкретных примерах: на 13-11 этажах жильцы оставили стандартную недорогую плитку от застройщика: она крепка, но визуально проигрывает. Пол на 10-7 этажах заменили – и это создало совсем другую «картинку».

– На мой взгляд, пол – самое главное в ремонте. Заменяешь его – и всё по-другому воспринимается. После того, как был сделан ремонт на моем этаже, жители других стали собирать деньги на дополнительные работы. Например, на 9-7 этажах поменяли пол, сделали красивую плитку на стенах, скинувшись по 90 с лишним тысяч рублей с квартиры. Совсем иначе стало всё смотреться – круче, дороже, уютнее.

Работы в «Сантоки» продолжают, сейчас ремонт идет на шестом этаже. Удивительно, но грязи при этом нет ни в лифте, ни на первом этаже. По словам Георгия, очень важно правильно выбрать подрядчика – тогда будет качество и чистота: работники вечером уберут за собой, помнут пол.

«ХОЧЕШЬ ПОРЯДКА – НАЙМИ КОНСЬЕРЖА»

Подъезд в «Сантоки» за последние шесть лет изменился до неузнаваемости. И дело не только в ремонте. Еще один лайфхак – организация консьерж-службы. На первом этаже для этого отвели специальное место. Консьерж круглые

сутки находится на рабочем месте и следит за порядком.

– Мне шесть лет назад один знающий человек сказал: если хочешь порядка в доме – нанимай консьержа. Жильцы согласились. У нас практически нет текущих кадров, люди ценят эту работу, а мы вовремя индексируем зарплату. Работают посменно четыре пенсионерки. Они у нас очень ответственные, благодаря им в подъезде у нас всегда порядок.

Первый этаж в подъезде, где находится консьерж-служба, впервые отремонтировали 6 лет назад за счет средств текущего ремонта, заменили плитку на полу, стены отделали качественным керамогранитом – красиво и долговечно. А в 2023 году обновили еще: частично установили реечные потолки, сделали современное освещение, поменяли почтовые ящики на более интересные, обновили окраску стен.

Возле лифта теперь есть удобная скамейка – можно поставить тяжелые сумки или присесть отдохнуть, ожидая кабинку. Работы выполнили за счет добровольных пожертвований нескольких жителей дома.

Позаботились и о безопасности: в лифтовом холле установили систему с мониторами, теперь видно, кто едет в лифте.

– Допустим, в кабине человек с большой собакой – ребенка неожиданная встреча с животным может испугать. А тут видишь – и готовишься. Понятно также, сколько человек в кабине, перегружен лифт или нет, есть ли смысл его ждать. Кроме того, наличие камер дисциплинирует людей – нет соблазна портить имущество, хулиганить.

«НА БЕЗОПАСНОСТИ НЕ ЭКОНОМИМ»

В 2022 году в подъезде была отремонтирована входная группа – поставили новые стеклянные входные двери, тамбур стал теплым, подоконник отделали качественным гранитом – красиво и долговечно. Жильцы уже оценили плюсы.

– Мы внедрили ноу-хау, которое, наверное, есть у единиц в Иркутске. Это система, которая позволяет выйти из подъезда без нажатия кнопки, через распознавание лица. Очень удобно, когда идешь с мусором или с пакетами. Не нужно никаких ключей: подошел к двери, ИИ тебя «узнал» – и открыл замок. Остается только толкнуть дверь.

Установили на блок-секции и наружную систему видеонаблюдения. По словам Георгия, на этом экономить нельзя.

– Мы не просто видим, что происходит вокруг, мы качественно видим. Бывали случаи, когда нужно было рассмотреть номера машин, передать информацию в полицию. Простые видеокмеры не дают такого качества и, по сути, бесполезны. Новая система видеонаблюдения помогла уже не раз. Через год мы планируем установить такие же камеры на каждом этаже. Это реальная безопасность. Кроме видеодомофона у нас есть дополнительная система контроля доступа и работает служба консьержа. Благодаря принятым мерам удастся ограничить проникновение посторонних лиц в подъезд.

«МОЖНО ИЗМЕНИТЬ МНОГОЕ»

Работы у Георгия и его единомышленников еще много. Совет дома не только думает о ремонте оставшихся этажей блок-секции, но и планирует заняться благоустройством территории возле подъезда: правильно организовать пространство, заменить тротуарную плитку.

– Всё больше жителей понимают: дом – это не только квартира, – говорит Георгий. – Да, сначала не все поддерживали наши инициативы, но постепенно ситуация меняется. Преобразования в подъезде наглядно показывают: всё в руках жильцов, и при желании можно изменить многое.

Иван Рудых

Школа для молодых предпринимателей

Финал регионального чемпионата бизнес-игр для школьников прошел в декабре в Иркутске. Новый масштабный проект «Твой бизнес – твоё будущее» организовал Центр «Мой бизнес». Проект состоит из нескольких этапов: сперва организация бизнес-игр, направленных на развитие предпринимательского мышления, затем обучение в игровой форме основам финансовой грамотности и командное создание востребованных продуктов или интересных бизнес-решений. Участие в отборочных играх приняли более 1600 подростков. Интерес к событию показывает: обучение предпринимательству в игровом формате – правильное решение. «Наша задача – не только дать ребятам попробовать себя в роли предпринимателя, но и показать возможности, заинтересовать молодежь, чтобы она оставалась в Иркутской области», – говорит руководитель Центра «Мой бизнес» Диляра Окладникова.

А НАЧАЛОСЬ ВСЁ СО ЗВОНКА...

Идея проведения масштабного проекта по предпринимательству «Твой бизнес – твоё будущее» родилась в Центре «Мой бизнес» после общения с директорами школ. Как говорит руководитель Центра Диляра Окладникова, популяризация бизнеса, работа с подрастающим поколением – одна из важнейших задач в рамках реализации национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы».

– Началось все в апреле со звонка руководителя школы, где учатся мои дети. Меня попросили провести профориентационное мероприятие для учащихся, рассказать о малом и среднем предпринимательстве. Потом еще одна школа обратилась с тем же вопросом. Но я по своим детям знаю: традиционные лекции мало кого заинтересуют. Подросткам интересно учиться, узнавать о перспективах профессии «предприниматель» в игровой форме. Не секрет, что выпускники часто не знают, куда пойти после школы. Идут учиться туда, куда им рекомендовали родители, бабушки или дедушки. Хотелось бы, чтобы они осознанно подошли к этому вопросу, чтобы сами посмотрели, почувствовали себя в роли предпринимателя.

ВСЁ КАК В ЖИЗНИ

Решением стало создание проекта «Твой бизнес – твоё будущее», включающего серию образовательных бизнес-игр. Идею подхватили не только в иркутских школах: отборочные туры прошли также в Шелехове, Свисрке, поселке Белореченское. Будущим выпускникам предстояло придумать бизнес-идею, которую они хотят развивать в Иркутской области. Правда, были ограничения: под запретом – продажа алкоголя, табака, запрещенных веществ. Игра проходила в три этапа – презентация идеи, поиск партнеров и защита конечного продукта. В процессе участникам нужно было накопить самое большое количество монет. Все как в жизни – выигрывает самая предприимчивая команда.

Игры показали, что нередко у подростков ложное представление о предпринимательстве. Некоторые ребята, например, считают, что в бизнесе работает только жесткая конкуренция, что достичь успеха можно лишь через конфликты.

В формате бизнес-игры подростки тренируют полезные навыки – создавать долгосрочные доверительные взаимоотношения с другими предпринимателями, кооперироваться с другими бизнесменами, поддерживать друг друга, вместе генерировать идеи проектов на благо региона, в котором живут и который готов оказать необходимую поддержку для начинающих предпринимателей.



Фото А. Федорова

ЭНЕРГИЯ И ЗАРЯД НА БУДУЩЕЕ

Чемпионат по предпринимательству быстро стал популярным: в отборочных турах приняли участие свыше 1600 ребят. Бизнес-игры активно поддерживали директора школ, педагоги. Ни сильнейшие морозы, ни другие трудности не смогли остановить энтузиазм участников. Например, в иркутской школе №23 команда старшеклассников пришла на игру в день, когда учебное заведение было закрыто из-за проблем с отоплением.

– Очень необычная форма чемпионата. Она понравилась всем без исключения – и детям, и учителям. Вы внесли такое серьезное разнообразие в жизнь старшеклассников, что мы вынуждены были ловить учеников помладше, которые сбежали с уроков, чтобы посмотреть, что такое интересное происходит в актовом зале, – не в укор, а в похвалу организаторам заявил директор гимназии №3 Андрей Трошин. – Надеюсь на дальнейшее сотрудничество. А ребят хочу поблагодарить за то, что очень достойно нас представили на чемпионате, хоть и не вошли в тройку победителей финала.

Директор иркутской школы №19 Светлана Большещапова добавила, что учебные заведения и мечтать не могли о подобном мероприятии, о том, что их учащиеся смогут не просто пообщаться с настоящими бизнесменами и успешными людьми, а сами окунуться в эту тему, проработают реальные бизнес-идеи.

– Организовать такой масштабный чемпионат под силу только смелым людям. Даже у наших педагогов, профессионалов своего дела, наверное, не хватило бы смелости, чтобы в рамках школы провести подобное мероприя-

тие. Здесь столько энергии, столько заряда на будущее! Игровая форма – эффективная форма обучения. И здорово, что выбран именно бизнес, потому что благодаря предпринимателям, их прогрессивным идеям страна развивается. Я уверена, что тот опыт, который получили ребята, бесценен. И, когда они станут настоящими бизнесменами, они скажут, что их карьера началась здесь в Центре «Мой бизнес». Вы ведь станете бизнесменами? – обратилась она к старшеклассникам. Ответом стало дружное «Да».

ОТКРЫТЬ ДЕЛО В 14 ЛЕТ

Многие участники чемпионата, действительно, загорелись идеей связать свою жизнь с предпринимательством. Причем можно не откладывать хорошие идеи в долгий ящик: министерство по молодежной политике Иркутской области, например, радо интересным

проектам. Заместитель министра Илья Иванов пригласил старшеклассников на ежегодный молодежный форум «Байкал», где можно не только пообщаться с такими же активными и предприимчивыми ребятами, но и получить региональный грант на развитие своего проекта.

– Замечательная игра получилась, – обратился к участникам Илья Иванов. – Вообще игрофикация всех процессов, не только бизнеса – это тренд ближайшего будущего. Для молодого возраста очень важно уметь принимать решения в той или иной жизненной ситуации. Погружаясь в подобные игры, ребята приобретают очень нужный опыт. Тем более, сегодня законодательно разрешено становиться самозанятым в 14 лет. У молодежи есть возможность получить грант на развитие проекта, государство поддерживает хорошие инициативы. Обязательно регистрируйтесь на форуме «Байкал». В его рамках вы сможете попробовать свои силы в предпринимательстве. Например, организовать

общественное мероприятие, дело социальной направленности и тому подобное. Вы – будущее нашего региона, поэтому вперед, дерзайте!

ПОКОЛЕНИЯ РАЗНЫЕ – ТЕМЫ ОДНИ

За время чемпионата было проведено порядка 20 игр, проработано около 100 разных бизнес-идей. Среди них – сфера туризма, авторские бренды одежды, концептуальные рестораны, развлекательные парки, салоны красоты, стоматологические клиники, школа космонавтики, производство мебели, комфортные дома для престарелых. Самые необычные – производство беспилотников и оказание ритуальных услуг.

– Поколения разные, но темы не меняются – меняется их наполнение, – говорит Диляра Окладникова. – Когда-то были извозчики, потом таксисты, сейчас запускают услугу «Автопилот». Мир стремительно меняется: курс на технологичность, на развитие виртуального мира, IT-направление, искусственный интеллект. Кто, как не дети, которые буквально с младенчества внедряются во все это, будут развивать эти темы?!

Чемпионат бизнес-игр, в рамках разработанного Центром «Мой бизнес» проекта «Твой бизнес – твоё будущее» оказался настолько успешным и интересным для ребят, что было решено сделать его регулярным, привлекая еще больше школьников.

– Наша задача – не только показать ребятам, что есть такая площадка, которая поможет попробовать себя в роли предпринимателя, но и оставить молодежь в Иркутской области, – резюмировала Диляра Окладникова. – Мы готовы и дальше рассказывать и показывать, какие есть перспективы у молодых людей, если они останутся в области и будут развивать свой бизнес. Весной начнется новый набор участников чемпионата. Готовьтесь, успешно сдавайте экзамены. И не забывайте про наш Центр «Мой бизнес». Мы вас всех ждем!

Иван Рудых

Какие бизнес-идеи предложили школьники

Александр Сурду, капитан команды шелеховского лицея (проект – мебельная компания «Бывшая елочка», 1 место):

– Мы создали мебельную компанию, которая занимается переработкой сырья и, помимо мебели, сама могла создавать какие-то интерьеры, придумывать интересные дизайнерские решения. А еще взамен одного использованного дерева мы предложили высаживать три новых. Поскольку мебель нужна везде, абсолютно всем, мы могли спокойно придумывать классные идеи и создавать коллаборации с разными компаниями. Мы за все задания смогли получить очень хорошие баллы. Думаю, жюри понравилось и

то, как мы в формате этюдов презентовали и рекламировали нашу компанию. Чемпионат получился интереснейшим. Мне очень понравилось, что практически у каждого участника была возможность каким-то образом реализовать свои идеи, рассказать о них. К тому же все эти выступления, презентации помогают развивать ораторские и лидерские способности. В жизни это пригодится.

Степан Андрейченко, капитан команды иркутской школы №69 (проект – медицинская клиника «Эй. Айболит», 2 место):

– Услуги клиники основаны на решениях искусственного интеллек-

та. Выбрали здравоохранение, потому что это перспективная тема для нашего региона. Вообще игра нам всем очень понравилась, безумно интересно. Мы смогли очень много идей реализовать буквально с нуля до конечной стадии, когда можно брать руками продукт и делать. Игра очень развивает мыслительную деятельность. Были, конечно, проблемы. Например, взаимодействие с другими командами, когда нужно было развить взаимовыгодное сотрудничество. Пришлось долго думать над темой, чтобы она была не рядовой, чтобы другие команды согласились работать вместе.



**ЦЕНТР
«МОЙ БИЗНЕС»**
КОМПЛЕКСНАЯ ПОДДЕРЖКА
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ



Центр «Мой бизнес» Иркутской области работает в рамках национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы»

г. Иркутск, ул. Рабочая, 2А/4, 1 этаж
+7 (3952) 202-102
info@mb38.ru
mb38.ru

Вопросы цифровизации Иркутской области обсудили губернатор Игорь Кобзев и глава Байкальского банка Сбербанка Александр Абрамкин

Технологии искусственного интеллекта будут использовать в Приангарье для прогнозирования паводков, природных пожаров и схода селей.



Школу программирования «Школа21» планируют открыть в Иркутской области. Это совместный проект Сбербанка и Правительства региона. Обучение в ней будет бесплатным, а в дальнейшем всех студентов ожидает стажировка. Этот и другие вопросы обсудили во время рабочей встречи Губернатор Иркутской области Игорь Кобзев и Председатель Байкальского банка ПАО Сбербанк Александр Абрамкин.

Напомним, между Правительством региона и ПАО Сбербанк действует соглашение о сотрудничестве, документом предусмотрено постоянное взаимодействие при внедрении и развитии в Иркутской области цифровых технологий. Одним из центральных событий стала состоявшаяся осенью прошлого года дизайн-сессия по развитию технологий искусственного интеллекта в Иркутской области, организатором которой выступил ПАО Сбербанк при поддержке Пра-

вительства региона и областного министерства цифрового развития и связи.

Губернатор напомнил, что во время дизайн-сессии были определены приоритетные направления для внедрения технологий искусственного интеллекта в регионе: это здравоохранение, комфортная и безопасная городская среда, экология и безопасность, развитие ИТ-компетенций для удержания молодежи. На сегодняшний день по всем указанным направлениям проводится детальный анализ инициатив для дальнейшей проработки технических заданий.

Также во время встречи стороны обсудили вопросы транспортного планирования и регулирования дорожного движения. Ведется работа по внедрению ИТ-продуктов банка для работы с обращениями граждан и по формированию электронных рецептов.

«Слата» завершила год с одним из самых больших в России показателей лояльности покупателей

Сибирская торговая сеть «Слата» закончила 2023 год с отличной оценкой от покупателей, получив один из самых высоких индексов NPS среди российских ритейлеров*. Отмечено, что главными драйверами лояльности сети «Слата» являются доступное расположение, широкий ассортимент и хорошая работа персонала.

Покупательское поведение продолжает постоянно трансформироваться, а вместе с ним меняются и торговые сети, чтобы вовремя отвечать на запросы покупателей. В результате «Слате» удалось в непростой год не только удержать покупателя и нарастить трафик в магазинах, но и в разы улучшить восприятие и позитивный настрой покупателей.

«В первую очередь NPS, или индекс потребительской лояльности, отражает отношение покупателей к компании. Он показывает, насколько наш покупатель доволен супермаркетами и готов ли рекомендовать другим наши магазины для посещения. Такое исследование мы проводим ежегодно, чтобы еще более чутко реагировать на потребности и ожидания покупателей. В этом году мы получили результаты в 64%, что

в три раза выше средних норм в продуктовом ритейле. Это говорит о том, что в 2023 году мы менялись в правильном направлении, количество так называемых критиков снизилось в разы и выросли показатели «промоутеров», кто любит и ценит наши магазины и сервис, регулярно посещает и рекомендует другим», – отметил управляющий директор торговой сети «Слата» Дмитрий Ишевский.

Напомним, что 80 супермаркетов «Слата» расположены в городах Иркутск, Ангарск, Братск, Шелехов и Саянск. Исследование проводил отдел потребительских исследований NIQ, который систематически проводит исследование для FMCG-рынка. Главными драйверами лояльности сети «Слата» являются доступное расположение, широкий ассортимент

и хорошая работа персонала. Приверженность выбору «Слаты» увеличилась как среди постоянных покупателей (чаще всего ходят именно в эту сеть с 42% до 82%), так и среди тех, кто предпочитает посещать и другие сети, – с 13% до 68%.

Несмотря на активно развивающуюся конкуренцию в регионе присутствия как со стороны специализированных магазинов, так и федеральных сетей, «Слате» удалось прирасти и в трафике. Прирост чеков за годовой период больше на 1,3 миллиона, чем за аналогичный период 2022 года.

* Это самый высокий индекс NPS среди российского ритейла по кастомным и синдикативным проектам, проведенным NIQ за период 2022 – 2023 годов.



Стенд Иркутского завода полимеров на международной выставке RUPLASTICA посетили более 25 тысяч человек

RUPLASTICA – самая масштабная полимерная выставка в России и СНГ. В этом году в ней принимали участие более 1100 экспонентов из 22 стран. Выставка проходила в Москве с 23 по 26 января.



На стенде Иркутского завода полимеров ИНК потенциальным заказчикам рассказали о ходе строительства и будущей продуктовой линейке предприятия. Мощность завода, который планируется запустить в конце 2024 года, составит 650 тысяч тонн полимерной продукции в год.

Одновременно на стенде компании HR-эксперты ИНК презентовали образовательные программы и карьерные возможности для студентов и молодых специалистов. Желающие могли ознакомиться с вакансиями компании и оставить резюме.

Иркутская нефтяная компания стала партнером II Международного хакатона по дисциплине «Хи-

мия и физика полимеров», который проходил в рамках выставки. Участие в хакатоне принимали студенты выпускных курсов профильных вузов, молодые ученые из России и ближнего зарубежья. Специалисты Иркутского завода полимеров вошли в состав жюри и стали менторами для 19 команд-участниц. Победителем в специальной номинации, учрежденной ИНК, стала команда Казанского национального исследовательского технологического университета (КНИТУ). Компания за свой счет организует для студентов экскурсии на производственные объекты в Усть-Куте, включая Иркутский завод полимеров. Всем участникам вручили фирменные сувениры ИНК.

Шелеховские школьницы стали победительницами викторины «Алюментарно»

Ученицы лицея Алиса Кадникова и школы №12 Дарья Мальнёва получили ценные призы от РУСАЛа за победу в онлайн-викторине, которой завершился большой интеллектуальный марафон «РУСАЛ фестивал#НАУКА».

«РУСАЛ фестивал#НАУКА» в 2023 году прошел масштабно, он объединил 13 городов от Иркутской до Мурманской областей и впервые проводился в двух форматах – офлайн и онлайн режимах. Финальным этапом научного события стало онлайн-шоу «Алюментарно». В нем приняли участие более тысячи российских школьников. В завершение шоу состоялась викторина, по итогам которой юные шелеховчанки показали отличные результаты.

«Поздравляю вас с победой. Надеюсь, вы и дальше продолжите участвовать в активностях, которые проводит РУСАЛ для школьников и студентов. Молодёжь – это наше будущее. И для того, чтобы наука и производство развивались, нам нужны талантливые кадры. В РУСАЛе есть все условия для развития кадрового потенциала, компания заинтересована в молодых специали-

стах», – поприветствовал победителей директор ИркАЗа Артём Фоминых.

Научный фестиваль РУСАЛ организует с 2016 года. Основатель компании Олег Дерипаска всегда поддерживал проведение таких мероприятий для младшего поколения. Сейчас просветительская деятельность, как и профориентационная работа с детьми – в числе ключевых направлений для компании.

На встрече школьницы узнали еще об одном образовательном проекте РУСАЛа – Всероссийской олимпиаде для школьников по физике, математике, информатике и химии «13 элемент. Алхимия будущего». Благодаря участию в ней, любой желающий может расширить свои знания в точных науках. А победители получат дополнительные баллы к своим результатам по ЕГЭ при поступлении в вузы-партнеры алюминиевой компании.



Владимира Колмогорова назначили новым операционным директором Эн+

Владимир Колмогоров назначен новым операционным директором энерго-металлургического холдинга «Эн+», говорится в сообщении компании.



Ранее эту должность занимал Михаил Хардинов, который с 1 января 2024 года является генеральным директором компании. Для Иркутска Владимир Колмогоров человек не новый, ранее он работал генеральным директором «Иркутскэнерго».

Владимир Колмогоров окончил Новосибирский электротехнический институт и начал карьеру в качестве мастера на Красноярской ГЭС, а затем занял должность старшего мастера группы на Саяно-Шушенской ГЭС. В 1989 году он

был назначен директором Красноярской ГЭС, которой руководил до 1997 года. Затем перешел в структуру РАО «ЕЭС России», где занимал руководящие посты по управлению объектами генерации в Сибири.

За период с 2000 по 2016 год он возглавлял такие энергетические компании, как «Сибирская энергетическая компания», «Иркутскэнерго», ОГК-3, а также занимал должность советника генерального директора «Норильского никеля».

С 2016 по 2023 год Колмогоров занимал пост первого заместителя генерального директора Эн+ по технической политике.

«Эн+ является одним из лидеров российской энергетики, активно развивающейся в Сибири, у нас большие планы, и я надеюсь, что мой многолетний опыт работы в сфере энергетики, моя экспертиза будут способствовать усилению наших позиций в отрасли и укреплению Сибири как драйвера экономического роста России», — комментируя свое назначение, отметил Владимир Колмогоров.

Эн+ – мировой лидер по производству низкоуглеродного алюминия и возобновляемой энергии. Годовая мощность алюминиевого производства – 4,2 млн т, установленная мощность гидроэлектростанций – 15,1 Гвт, выручка компании в 2022 году составила 16,5 млрд долларов США, в компании работает более 90 тысяч сотрудников.

Эн+ завершила масштабный проект на Усть-Илимской ГЭС для энергоснабжения новых потребителей

Проект стартовал в мае 2023 года и состоял из двух этапов. Об этом рассказали в компании.

Первоначально на открытом распределительном устройстве (ОРУ) 500 кВ были смонтированы две дополнительные ячейки для подключения воздушных линий электропередачи. В рамках второго этапа на ОРУ был установлен шунтирующий реактор и другое вспомогательное оборудование. После чего распределительное устройство и действующая линия электропередачи Усть-Илимская ГЭС – Усть-Кут 2 были переведены с 220 кВ на напряжение 500 кВ. Совокупные инвестиции составили около 1,4 млрд рублей.

Завершение проекта позволит выдавать дополнительную мощность Усть-Илимской ГЭС для подключения новых промышленных потребителей Восточной Сибири, а также обеспечит энергоснабжение для развития Восточного полигона РЖД.

«Энергетика Сибири в современных условиях должна развиваться опережающими темпами, так как энергопотребление в регионе опережает средние показатели по стране. Эн+ продолжит модернизацию своих генерирующих мощностей для обеспечения опережающего промышленного развития Сибири надежным и качественным энергоснабжением», — говорит операционный директор Эн+ Владимир Колмогоров.



ВТБ посчитал уровень цифрового потребления финансовых услуг в Сибири

ВТБ проанализировал данные* по использованию ВТБ Онлайн в 2023 году и определил наиболее вовлеченные в цифровое потребление финансовых услуг регионы Сибири. Самые активные пользователи дистанционных услуг банка живут в Новосибирской, Иркутской и Кемеровской областях. Чаще всех осуществляют онлайн-переводы омичи, а жители Томской области входят в тройку лидеров по использованию платежных сервисов MirPay.

Анализ показал, что доля активных пользователей мобильного банка по отношению к общему числу жителей региона выше всего в Новосибирской области (15%). На втором месте жители Иркутской области с долей 13,6%, а кузбассовцы замыкают тройку лидеров по Сибири (11,5%). Причем в топ-3 по приросту клиентов цифровых каналов вошли Новосибирская (+27% за год), Кемеровская (+21%) и Омская (+21%) области. При этом практически все регионы Сибири прирастали пользователями быстрее, чем в среднем по России, где это значение составило около 15%.

Переводы онлайн чаще всего проводили новосибирцы, иркутяне и кузбассовцы. Один клиент банка в Новосибирской и Иркутской области осуществляет в среднем 8,7 операций в месяц, жители Кемеровской области – 8,3. При



этом в целом по России на одного клиента приходится 7 операций в месяц. Жители Новосибирской области активнее всего используют для переводов Систему быстрых платежей.

Платежные операции с помощью дистанционных каналов ВТБ чаще всего проводят жители Омской и Кемеровской области. Самым

популярным видом платежей стала оплата мобильной связи. Среди платежных сервисов сибиряки предпочитают MirPay – больше всего он популярен в Новосибирской, Кемеровской и Томской областях.

По оформлению потребительских кредитов в мобильном и интернет-банке Новосибирская об-

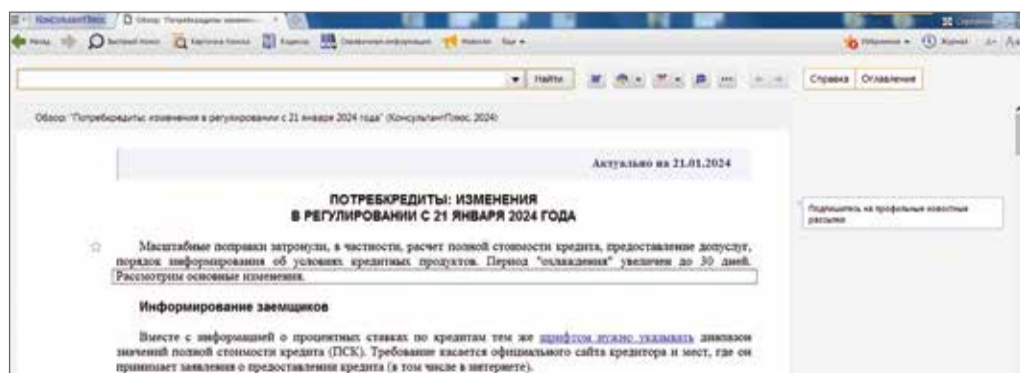
ласть с долей 87% лидирует не только в Сибири, но и по всей России. А вклады и накопительные счета активнее всего дистанционно открывают новосибирцы (85%), омичи и иркутяне (по 83%).

«Мы работаем над тем, чтобы сделать услуги доступными максимально большему числу россиян и обеспечить разнообразие, стабильность и безопасность финансовых операций. За год аудитория онлайн-банка выросла почти на 20% — это показатель эффективности работы сервиса и больших перспектив его развития в ближайшие годы», — отметил Никита Чугунов, старший вице-президент ВТБ, руководитель департамента цифрового бизнеса.

* Статистика собрана на основе данных об ежемесячной аудитории ВТБ Онлайн в регионах России и рассчитана с учетом численности населения регионов.

Потребкредиты: изменения в регулировании с 21 января 2024 года

Масштабные поправки затронули, в частности, расчет полной стоимости кредита, предоставление допуг, порядок информирования об условиях кредитных продуктов. Период «охлаждения» увеличен до 30 дней. Рассмотрим основные изменения.



Информирование заемщиков

Вместе с информацией о процентных ставках по кредитам тем же шрифтом нужно указывать диапазон значений полной стоимости кредита (ПСК). Требование касается официального сайта кредитора и мест, где он принимает заявления о предоставлении кредита (в том числе в интернете). Как пояснил Банк России, диапазон значений ПСК достаточно привести в процентах годовых. Отвечая на вопрос, как быть с банковскими продуктами без максимальной суммы кредита, регулятор отметил, что для определения диапазона значений ПСК такую сумму нужно установить.

По общему правилу ПСК в виде диапазона значений должна быть также указана в кредитном договоре при оформлении кредитных карт.

Период «охлаждения»

С 14 до 30 календарных дней увеличен срок, в течение которого заемщик может отказаться от договоров личного и добровольного страхования, которые были заключены для обеспечения кредита.

В этот же срок заемщик может отказаться от иных работ, услуг, а также товаров, не бывших в употреблении. Речь идет о товарах, работах, услугах, которые заемщик приобрел за отдельную плату при предоставлении кредита.

Допуслуги

Помимо информирования о допуслугах кредитор обязан сообщать о товарах и работах (далее – дополнительные ТРУ). Аналогичным образом дополнены иные нормы, в которых речь идет о допуслугах.

Если дополнительные ТРУ влияют на расчет ПСК, согласие на их получение включают в заявление о предоставлении кредита. Для иных дополнительных ТРУ должно быть оформлено отдельное заявление. Форму заявления устанавливает кредитор с учетом требований закона (например, в заявление нужно включить права заемщика).

Кредитор обязан письменно уведомить заемщика о его праве отказаться от дополнительных ТРУ и вернуть деньги.

В уведомлении следует привести перечень дополнительных ТРУ, предельную дату для отказа от них, влияние отказа на условия кредита. Документ направляют не позднее следующего дня после заключения договора. Установлены возможные способы уведомления.

Закреплено общее правило: нельзя совершать действия, которые формируют у заемщика ошибочное представление о том, что без дополнительных ТРУ нельзя получить кредит.

График платежей

В графике нужно привести информацию не только о платежах по самому кредиту, но и, в частности, о платежах за дополнительные ТРУ, которые перечислены в заявлении о предоставлении кредита. Определили перечень случаев, когда заемщику должны направить информацию о ПСК и уточненный график платежей.

Расчет ПСК

Скорректировали перечень платежей, которые входят в расчет ПСК.

Вместо 5 видов платежей (помимо погашения основной суммы долга и процентов) новая редакция содержит одну общую норму. Речь идет о платежах в адрес кредитора или третьих лиц, если эти платежи отвечают любому из признаков:

- выступают фактическим условием предоставления кредита;

- фактически влияют на его условия. Исключение - условие о сумме кредита или лимите кредитования.

Изменили нормы о том, какие платежи не входят в расчет ПСК, а также как определить данную величину, если предполагается уплата различных платежей в зависимости от решения заемщика.

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
RIG 112 SINCE 1993

(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

Школа для новоселов

Зачем «Грандстрой» открыл образовательный проект

Как купить квартиру выгодно? Многие считают: достаточно выбрать хороший объект в удобном районе у надежного застройщика. Но, как показывает практика, даже этого бывает недостаточно: для роста капитализации важна правильная эксплуатация, причем не только квартиры, но и всего дома. О том, как действовать, чтобы недвижимость росла в цене и соответствовала веяниям времени, компания «ГРАНДСТРОЙ» расскажет иркутянам в рамках нового – образовательного – проекта. Зачем это девелоперу? Чему научат новоселов? И почему без образования нет развития? Об этом Газете Дело рассказала генеральный директор компании Екатерина Прядко.



Фото Е. Скуратова

выбрать новостройку и купить квартиру. Эксперты рассказали о дизайне по принципам Васту, выборе мягкой мебели и освещения, а также о современной технологии «Умный дом».

КАПИТАЛИЗАЦИЯ – В ФОКУСЕ

По словам Екатерины Прядко, тематика лекций и мастер-классов в Школе не будет сводиться только к техническим нюансам и новым технологиям.

– Мы будем рассказывать обо всем, что интересует горожан. Будут открытые площадки для всех заинтересованных и отдельные мастер-классы для наших жителей, планируются площадки для представителей СМИ. Еще одна цель проекта «Образование» в том, чтобы, взаимодействуя с покупателем, объяснить ему, что нужно делать, чтобы капитализация квартиры росла с течением времени. Так, чтобы можно было в перспективе продать ее дороже, независимо от того, как при этом будет развиваться рынок.

По словам Екатерины, капитализация повышается в первую очередь за счет внедрения новых идей, новых технологических решений. К примеру, «ГРАНДСТРОЙ» использует в новом ЖК СОЮЗ Priority технологии «Умного дома», Face ID, диспетчеризацию счетчиков, эксплуатируемую кровлю.

Важным направлением является и формирование комьюнити: когда жители вовлечены в проект жилого комплекса на всех этапах – от создания дома до его эксплуатации – они иначе относятся к недвижимости, берегут ее.

– За счет своей прибыли после реализации проекта мы формируем отдельный проект «Соседский центр», чтобы повлиять на жизнь будущего комплекса, – рассказала Екатерина Прядко. – Планируется создать общественное пространство, где жители будут собираться для обсуждений, общения. Как «Соседский центр» будет использоваться – решать самим жильцам. Мы со своей стороны планируем создать сервисную компанию. Всё это в комплексе и увеличивает капитализацию объекта.

Иван Рудых

СОХРАНИТЬ КАЧЕСТВО

Жильцы заселяются в новый дом, в котором всё чисто и красиво, а через пару-тройку лет новостройку не узнать: общественные территории требуют ремонта, кнопка лифта работает через раз... Для Иркутска такая картинка еще недавно была делом привычным.

К счастью, рынок недвижимости меняется, становится более цивилизованным – современным девелоперам важно не просто сдать дома и передать ключи дольщикам, а сделать все для того, чтобы качество проекта сохранялось, недвижимость правильно эксплуатировалась и росла в цене. «ГРАНДСТРОЙ» (в январе компания вошла в топ-4 застройщиков России по потребительским качествам жи-

ल्या) придерживается именно такого подхода.

– Дома с каждым годом становятся технологичнее, – говорит Екатерина Прядко. – Мы создаем новые, интересные, современные проекты со сценариями красивой жизни – но покупатели зачастую не понимают, как всем этим пользоваться. Толстые инструкции по эксплуатации квартир, которые мы пишем, к сожалению, не помогают – их, как правило, никто не читает. А ведь от правильной эксплуатации зависит надежность многих элементов! Мы начали искать альтернативные варианты ликбеза – например, показывать на экранах в лифтах интуитивно понятную инфографику. Инженеры компании ходили по квартирам, рассказывали, как отрегулировать окна, как снимать показания счетчиков и нужно ли это делать...

ДРАЙВЕР РАЗВИТИЯ

Запуск проекта «ГРАНДСТРОЙ. Образование» стал логичным продолжением этой работы. Екатерина Прядко убеждена: образование – огромный драйвер развития. Коллектив строительной компании знает это по собственному опыту: сотрудники постоянно учатся, нарабатывают новые компетенции, а каждую пятницу собираются и обмениваются опытом.

– Мы это оценили и поняли: надо создавать Школу для новоселов. Осознавая определенные тренды в девелопменте – глобализацию, создание мегагородов, демографический кризис, старение населения, – мы понимаем, какими будут сценарии жизни человека в дальнейшем, как будет развиваться Иркутск.

С учетом этих трендов мы строим свои высокотехнологичные жилые комплексы. Важно рассказывать об этом – не только нашим будущим покупателям, но и всем иркутянам. Наша задача – взаимодействие с людьми, получение обратной связи.

В рамках проекта «ГРАНДСТРОЙ. Образование» участников ждет серия лекций и мастер-классов, на которых эксперты расскажут о новых технологиях, дизайне, ремонте, управлении недвижимостью. В роли спикеров выступят как сотрудники компании «ГРАНДСТРОЙ», так и приглашенные эксперты из смежных отраслей.

Первые занятия в Школе для новоселов уже состоялись 26 и 27 января – в ТВЦ «Галерея Революция» и ТРЦ «Модный квартал». Участники прослушали лекции о дизайне интерьера, узнали, как правильно

«Коллаборация дает хороший результат»

Евгения Стрелова, дизайнер интерьера, жилых и общественных пространств:



– В последние годы поменялся портрет клиента. Сегодня покупатель квартиры приходит к застройщику и уже на этапе котлована хочет увидеть ту картинку, тот уровень качества жизни и комфорта, который он получит в итоге. И застройщики активно сотрудничают с дизайнерами, понимая новые тенденции. Такие коллаборации дают очень хорошие результаты.

Мы уже три года сотрудничаем с компанией «ГРАНДСТРОЙ». Сделали вместе несколько классных проектов. «ГРАНДСТРОЙ» всегда на шаг впереди – запустил очень нужный проект, открыв Школу для новоселов. Это станет интересной площадкой для взаимодействия с потребителями, а также с другими бизнесами. Очень ценно, что застройщики сегодня смотрят не только на фасады домов, как три-четыре года назад, а идут внутрь объекта, делают места общего пользования, повышают качество жизни.

«В Иркутске такого еще не было»

Роман Колодин, строительный эксперт, помогает дольщикам в приемке квартир:



– Я помогаю дольщикам в приемке квартир в новостройках. Моя задача – говорить новоселам всё по-честному, подчеркивать слабые места в жилых комплексах, в квартирах. Меня, как эксперта, часто спрашивают: какой жилой комплекс вы посоветуете? У меня есть топ-5 застройщиков, которые я могу рекомендовать всегда. Сам я купил квартиру в одном из ЖК компании «ГРАНДСТРОЙ».

Новый проект компании «Образование» – очень полезный и нужный. В Иркутске такой платформы еще не было. Думаю, в результате это положительно скажется в целом на рынке жилищного строительства. «ГРАНДСТРОЙ» по многим направлениям впереди остальных застройщиков. Он работает по всем параметрам и благоустройства, и организации комфортной жизни. Запуск Школы для новоселов говорит об ответственности застройщика, о том, что он не бросает своих дольщиков после передачи ключей.

Новостройка новостройке рознь

Эксперты – о плюсах и минусах новой недвижимости в Иркутске

Рынок нового жилья в Иркутске развивается: несмотря на экономические трудности, девелоперы предлагают новые проекты. На что стоит обратить внимание при выборе недвижимости? Какие сильные и слабые стороны есть у иркутских новостроек?



Фото из архива компании

1. Конкуренция

Специалисты считают, что именно благодаря высокой конкуренции в Иркутске качество нового жилья довольно высокое, на рынке – много разных предложений, что дает покупателю выбор.

– Конкуренция позволяет девелоперам расти, делать что-то интересное, подстегивает нас постоянно думать и предлагать потребителям нужные им ре-

шения, – говорит генеральный директор компании «ГРАНДСТРОЙ» Екатерина Прядко. – Например, какую подсветку сделать, какой фасад, чтобы заинтересовать покупателя купить именно у нас. Я считаю, что конкуренция – это огромное преимущество на нашем рынке.

2. Надежность

То, что Иркутск находится в сейсмическом районе, тоже играет в плюс:

застройщики возводят дома с хорошим запасом прочности.

– Все застройщики в Иркутске ответственно подходят к этой теме, ни к одной новостройке замечаний нет, – делится строительный эксперт Роман Колодин. – Надежность домов в плане конструктива – важное преимущество.

3. Окна

К слабым сторонам иркутских новостроек эксперты относят окна. Как говорит Роман Колодин, по ним со стороны дольщиков всегда есть нарекания.

– Это головная боль застройщиков. Случается, что компании из-за экономии ставят некачественные окна, или подрядные организации плохо их устанавливают. Все эти моменты всплывают быстро, когда люди начинают жить в квартирах, эксплуатировать окна.

– Проблема даже не в плохих окнах – мы, например, ставим очень хорошие, а в том, что за ними неправильно ухаживают, – добавляет Екатерина Прядко. – Мы всегда передаем окна в среднем положении, но их нужно грамотно регулировать при переходе на зимний и летний режимы. Важно и то, то сами оконные системы становятся технологичнее: на смену трехкамерным стеклопакетам приходят пятикамерные, заполненные аргоном

иначе. Всё работает по-другому. Окна большие, проемы большие, это требует другой фурнитуры, что особенно непросто, учитывая вопросы с импортозамещением.

4. Фасады

В списке минусов также работа иркутских застройщиков с фасадами новостроек. В других городах России гораздо больше разнообразия – и в материалах, и в решениях.

– Обычно человеку при покупке квартиры важны локация, цена, комфорт, безопасность, престиж. Фасады – на десятом месте, – говорит Екатерина Прядко. – Но с точки зрения образа всего продукта, с точки зрения того, как дом будет выглядеть через 10-20-30 лет, это очень важно. Мы сейчас для себя приняли решение уйти в другую технологию фасада: используем камень White Hills, арочные решения. Нам хочется делать интересные фасады – оно того стоит.

5. Просадки грунта

К минусам Екатерина Прядко относит и особенности грунтов – они в Иркутске пучинистые, сыпучие. Это приводит к просадкам, проблемам с гидроизоляцией.

– Технологически невозможно избежать этого. Делается трамбовка, но при обратной засыпке все равно происходит усадка в течение трех лет

– минимум на 5-10%, особенно в местах прохода коммуникаций. Но у нас есть свои способы борьбы с этим процессом, мы с ним справляемся.

6. Благоустройство

Несмотря на развитие рынка, далеко не все девелоперы задумываются о проектировании общественных пространств. Многие иркутские застройщики работают «по старинке» и о благоустройстве беспокоятся в последнюю очередь.

– Можно по пальцам пересчитать компании, которые заинтересованы в этом, остальные особо не заморачиваются и делают всё по-простому, – подчеркивает Роман Колодин.

7. Парковки

«Узким местом» большинства иркутских жилых комплексов остаются парковки. Ситуация, когда дом только сдается, а парковочных мест уже нет, для нашего города типична.

– У нас огромная проблема с парковками, – говорит Роман Колодин. – Территория возле домов достаточно маленькая, на ней еще и благоустройство нужно сделать, и места для отдыха. А подземными парковками пользоваться далеко не все. Это большой минус, но не только новостроек – всех жилых домов в Иркутске.

Иван Рудых

У НАС ЕСТЬ
Арендатор/Покупатель на вашу коммерческую недвижимость!

РБН
Регион Бизнес Недвижимость

Продадим/Сдадим ваш объект по максимальной рыночной цене

688-174
www.rbnpro.ru

ПАО «РОСТЕЛЕКОМ»
РЕАЛИЗУЕТ НЕДВИЖИМОСТЬ В ИРКУТСКОЙ ОБЛАСТИ

г. Иркутск
ул. Терешковой, 37
ИМУЩЕСТВЕННЫЙ КОМПЛЕКС
Нежилые помещения в 4-этажном здании общей площадью 1946,2 кв. м, гараж 65,5 кв. м, гараж 16,8 кв. м, склад 25,6 кв. м, земельный участок 2340 кв. м в собственности.
45 927 200 руб.

п. Михайловка
3 квартал, 1
ИМУЩЕСТВЕННЫЙ КОМПЛЕКС
Трехэтажное нежилое кирпичное здание 1319,9 кв. м, здание гаража 305,9 кв. м, земельный участок 2913,14 кв. м.
3 366 850 руб.

р. п. Мегет
1 квартал, д. 3а
НЕЖИЛОЕ ЗДАНИЕ
Кирпичное здание общей площадью 171 кв. м с земельным участком 560 кв. м.
4 363 900 руб.

г. Бирюсинск
ул. Жилгородок, 24
НЕЖИЛОЕ ЗДАНИЕ
1-этажное кирпичное здание площадью 255 кв. м с земельным участком 1068 кв. м.
4 000 000 руб.

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

В ЦИФРАХ

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 02.02.2024 г. (тыс. руб./кв. м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	146,78	143,22	110,97	113,04	86,26
1 комн. панель	-	138,68	103,92	125,2	105,24
2 комн. кирпич	148,48	125,64	109,51	108,27	94,75
2 комн. панель	132,91	121,77	103,83	110,08	94,26
3 комн. кирпич	121,66	117,20	105,74	102,52	85,69
3 комн. панель	-	116,42	96,10	85,26	86,91
Средняя стоимость	136,80	135,09	112,36	113,21	94,13

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 02.02.2024 г. (тыс. руб./кв. м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	-	-	-	48	-
склад (аренда)	-	0,46	0,64	0,15	0,21
магазин (продажа)	63,68	111,51	58,72	-	61,53
магазин (аренда)	0,74	0,92	0,67	0,75	0,92
офис (продажа)	59,21	97,60	59,82	42,30	61,13
офис (аренда)	0,78	0,86	0,7	0,67	0,88

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 02.02.2024 г. (тыс. руб./кв. м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	115,24	164,38	195,67	126,47	117,83
Срок сдачи - 1 полугодие 2024 года	-	-	-	-	117,64
Срок сдачи - 2 полугодие 2024 года	-	166,08	123,44	111,98	100,95
2025 год и позже	-	150,87	160,4	128,79	109,98
Средняя стоимость	205,39	158,83	140,00	131,35	109,82

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

Продаем помещение в центре г. Усолье-Сибирское

- Под офис, торговые помещения, услуги
- Общая площадь: 2681,93 кв. м (три этажа и подвал)
- Площадь участка: 921 кв. м. (собственность)
- Год постройки: 1980
- Коммуникации: центральные
- Планировка: коридорно-кабинетная
- Высота потолков: 4,6 м.
- Рядом жилые дома, детский стадион, магазины
- Парковка стихийная, остановка автобуса рядом со зданием

Цена 16 829 150 руб. с НДС.
Продажа от собственника!

пр-т Комсомольский, 128

Звоните! С радостью ответим на все вопросы: 8 (3952) 200-355, 203-501



PROSTOR GROUP®

BUILDING TECHNOLOGY

КАЧЕСТВО — ПРЕВЫШЕ ВСЕГО



Производство и монтаж алюминиевых
светопрозрачных конструкций
SCHUCO и ALUTECH

ул. Ф. Энгельса, 8, оф. 302 | +7 (3952) 484-777 | prostorgroup.ru

© Простор групп