

газета

дело

НОЯБРЬ, 2024 | № 10(148)

событие |

От заклинаний – к делу. Как прошел Байкальский риск-форум в Иркутске

5-9

территория |

Усть-Кут: импульс для города

13-15

дизайн |

Чем запомнилась выставка «Concept Line'24 – Простые Вещи»

17-19

бизнес |

Мой бизнес – моё будущее

23-27

пространство |

В Сибэкспоцентре открылся Sibexpo hall

34

«Мы работаем на результат»



Михаил Николаев
основатель Бюро по защите прав предпринимателей

| 2

4 | **НЕДВИЖИМОСТЬ**
«Горстрой» открыл продажи в клубных домах «ЗВЁЗДЫ»

10 | **НЕДВИЖИМОСТЬ**
7 шагов к энергоэффективному дому

30 | **ЭКОНОМИКА**
Эксперты – о повышении ключевой ставки до 21%

«Мы работаем на результат»

Михаил Николаев, основатель Бюро по защите прав предпринимателей,
– о главных юридических рисках в бизнесе

«Мы знаем, какая череда действий и бездействий может привести к краху бизнеса, и, зная это, умеем его защищать, побеждая там, где другие бессильны», – говорит Михаил Николаев, кандидат юридических наук, основатель «Бюро по защите прав предпринимателей» и руководитель регионального отделения саморегулируемой организации арбитражных управляющих Северо-Запада. В юриспруденции, – считает Михаил, – как в медицине: чтобы избежать проблем, важно заниматься профилактикой и вовремя обращаться к специалисту. Какие вызовы стоят сейчас перед бизнесом? Как спасти компанию от «юридической смерти»? И почему не стоит доверять «юристам широкого профиля»? Об этом и многом другом – в нашем интервью.

«ГЛАВНЫЙ ВЫЗОВ – НАЛОГИ»

Михаил, какие главные вызовы возникают перед бизнесом в последнее время?

– Их много, но в первую очередь – налоги. В законодательстве сейчас происходит много изменений, и не все предприниматели успевают за ними. Кто-то даже просто халатно относится к бухучёту. В результате о своих проблемах они узнают уже тогда, когда налоговая инспекция предъявляет компании акт на очень большую сумму.

К примеру, если ведомство само предлагает предпринимателю подать уточнённую декларацию, не надо надеяться на то, что всё как-то само пройдёт. В нашей практике был прецедент, когда предприниматель подал декларацию, налоговая инспекция провела камеральную проверку, выявила недочёты и предложила «уточниться» по расходам в адрес некоторых неблагонадёжных, по мнению инспекции, контрагентов на восемь миллионов рублей, чтобы в дальнейшем избежать более серьёзных проблем. Но налогоплательщик понадеялся на бухгалтера, который заверил, что «всё обойдётся», и в итоге по результатам выездной налоговой проверки получил акт на 150 миллионов рублей. В другом примере из нашей практики отказ «уточниться» на 40 млн превратился в акт на миллиард! И таких примеров – масса.

Налоговая не «блефует», и я всем предпринимателям настоятельно советую не игнорировать её рекомендации. Потом на решение проблемы может понадобиться гораздо больше ресурсов: и материальных, и моральных. Предприниматель занимается уже не бизнесом, а бесконечным сбором документов, плюс страдает деловая репутация: ему может грозить уголовная ответственность, арест всех активов и потенциальное банкротство, если в моменте не будет необходимой суммы.

В 2025 году стартует очередная налоговая реформа, по которой и налог на прибыль увеличивается до 25%, и «упрощенцы» начинают платить НДС. По вашему мнению, приведёт ли это к росту проблем у бизнеса?

– На старте любой реформы законодатель не всегда чётко прописывает правила игры, как следствие, не всегда понятно, как их соблюдать. Поэтому какой-то период в следующем году бизнес «потрясёт», будут нестыковки. Досконально, как будут работать все нововведения, станет ясно, только когда накопится определённая судебная практика, на это уйдёт два-три года.

Что бы вы посоветовали сделать предпринимателям в преддверии реформы, чтобы снизить возможные риски?

– Провести аудит всех своих платежей и привлечь грамотного специалиста по налогам, который понимает, как государство смотрит на проблему. К примеру, предприниматель не видит ничего особенного в ситуации, когда один магазин оформлен на него, другой – на жену, третий – ещё на кого-то из родственников, но при этом у всех – один бухгалтер, один банк, одна программа по ведению учёта, и все сидят в одном офисе. Для него это – «семейный бизнес», а для сотрудника налоговой инспекции – определённые признаки дробления бизнеса. Специалист по аудиту сразу увидит эту проблему и даст рекомендации, как её решить, в том числе сменив налоговый режим.



Михаил Николаев, основатель «Бюро по защите прав предпринимателей» Фото из личного архива

Но, наверное, не каждый бизнес сможет перейти на общую систему с УСН?

– Как показывает практика, в основном бизнес успешно переживает этот переход. Не так давно одной из таких компаний, где всё было оформлено на родственников, донасчитали 500 миллионов рублей налогов и предложили уплатить долг добровольно, чтобы избежать уголовного дела. Сумма была уплачена, компания перешла на общую систему налогообложения. Да, её доходы и темпы роста уменьшились, но это не привело к полному закрытию бизнеса.

Я считаю, пора менять саму парадигму – лучше платить понемногу и постоянно, чтобы не получить потом непосильную сумму пеней и штрафов одновременно за три прошедших года. Понимаете, когда это действительно малый бизнес, это нормально, что у него налогов 6%,

но когда оборот уже превышает 199 млн, надо подходить к бизнесу социально ответственно.

Почему налоговая идёт навстречу, предлагая решать подобные вопросы в добровольном порядке?

– Если ведомство видит, что налогоплательщик оступился, то может предоставить ему законодательную возможность добровольно исправить ошибку путём подачи уточнённой декларации. У налоговой инспекции сейчас в принципе меняется подход к налогоплательщикам – она становится клиентоориентированной, и этот тренд идёт из Москвы, что не может не радовать. Кроме того, по большому счёту, никто не хочет «смерти корове, дающей молоко».

Что ещё, помимо налогов, можно отнести к главным вызовам для бизнеса в настоящее время?

– Традиционно это арбитражные, гражданско-правовые и корпоративные споры. Сейчас к ним добавились проблемы с платежами, трансграничными переводами, санкциями, которые приводят либо к невозврату валютной выручки, либо к неисполнению контрактных обязательств по поставкам, причём как в Россию, так и в другую сторону. Суды пока по-разному оценивают эти случаи с точки зрения квалификации как форс-мажор.

Кроме того, к этому списку можно отнести и сопровождение предпринимателей в решении уголовно-правовых проблем, связанных с экономическими правонарушениями – в том числе по статьям о мошенничестве, незаконной предпринимательской деятельности и пр. К слову, налоговые нарушения свыше 15 млн – это уже тоже уголовная ответственность. В таких делах вам сначала дается оценка: умышленно вы не платили налоги или к этому привела обычная предпринимательская деятельность.

«РЕПУТАЦИЯ ВЫШЕ ДЕНЕГ»

В чём заключается отличие вашего подхода в работе с предпринимателями от подхода других компаний?

– Сформулирую его так: мы работаем на результат. Если мы его не видим ещё до вступления в процесс, то, как правило, отказываемся от ведения дела. Мы не будем брать деньги с клиента, если в этом нет смысла. У нас другой принцип работы.

Например, к нам обратилась крупная иркутская компания с запросом оспорить в суде численную сумму налогов. Мы изучили акт и пришли к выводу – шансов нет, дело проигрышное и браться за него, как минимум, непрофессионально. Хотя компания готова была платить нам за услуги приличную сумму, но наша репутация выше денег, поэтому мы от этого дела отказались. Кстати, компания обратилась к другим юристам, которые два года занимались имитацией бурной деятельности, но в итоге дело проиграли. Мы так не работаем. Предпочитаем экономить время и деньги клиентов.

Но, наверное, бывают ситуации, когда непонятно, к какому итогу можно прийти?

– Такие ситуации – крайне редкое явление, и каким будет результат дела, становится очевидно на ранних стадиях работы с клиентом. Приведу ещё один пример. К нам обратился предприниматель, у которого не было средств рассчитаться по налогам на сумму в полмиллиарда рублей, но при этом был госконтракт, после завершения которого он смог бы закрыть налоговые долги. Ситуация была очень сложная, так как за неуплату налогов предпринимателю грозил арест счетов и имущества, что парализовало бы его бизнес, и ни о каком исполнении контракта речь бы не шла. А это тоже ведь уголовная ответственность. Но законом предусмотрен механизм банкротства, при котором запрещены аресты счетов и недопустимо наложение новых. В итоге наш клиент инициировал процедуру, спокойно выполнил контракт, денежные средства поступили на расчётный счёт, и он уплатил налоги. То есть мы помогли предпринимателю решить текущие проблемы, но самое главное – сохранить его бизнес.

Это единственный случай спасения бизнеса?

ИНФОРМАЦИОННО-АНАЛИТИЧЕСКОЕ,
РЕКЛАМНОЕ ИЗДАНИЕ 12+

газета **дело**

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

Главный редактор:
Герасимова Е.В.

Цена свободная.

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

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

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

E-mail: delo@sia.ru

WEB-сайт: www.sia.ru/delo

Набрано и сверстано в компьютерном центре ООО РЦ «ИНФОРМРЕСУРС». №10 (148)
Дата выхода в свет: 01.11.2024 г.
Отпечатано в «Облформпечатать» – Международный департамент.
Адрес типографии: 664003, Иркутская область, г. Иркутск, ул. Сухэ-Батора, д. 18.
Заказ №11. Тираж 4000 экз.

Газета зарегистрирована Управлением Федеральной службы по надзору в сфере связи, информационных технологий и массовых коммуникаций по Иркутской области 19.08.2011 г.
Свидетельство о регистрации ПИ № ТУ38–00381.

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

– В нашей практике есть очень показательный пример с крупной добывающей компанией, которая вложила несколько миллиардов рублей, в том числе кредитные средства, в строительство фабрики. Проблема заключалась в том, что кредит был валютный, а курс вырос втрое. Обслуживать такой кредит предприятию оказалось не под силу. Мы ввели процедуру банкротства, когда фабрика уже не работала: наступил технический дефолт – банки списывали со счетов всё, что компания зарабатывала. В процедуре банкротства были разблокированы все счета, что позволило запустить производство. Затем были привлечены инвесторы. Через два года нашей совместной работы предприятие начало добывать планируемый объём полезных ископаемых, и мы подписали мировое соглашение с кредиторами. Да, они какое-то время не получали выплат, но в конечном итоге выиграла, потому что сохранили плательщика.

Процедура банкротства – особенная, потому что в ней переплетаются интересы государства, финансового сектора и бизнеса, и в данном случае она помогла сохранить одно из крупных добывающих предприятий нашего региона. Это классический случай финансового оздоровления бизнеса в процедуре банкротства. Его можно в учебники вписывать.

«ПРЕДПОЧИТАЕМ РАБОТАТЬ ВДОЛГУЮ»

Предприниматели обращаются к вам за помощью, когда ещё можно решить их проблемы, или чаще, когда уже поздно?

– Вы знаете, в юриспруденции – как в медицине, даже точнее – как с онкологией: у тех, кто обращается раньше, больше шансов выжить, а с теми, кто приходит позже, работать сложнее, но шансы на выздоровление есть, а на последних стадиях мы отказываемся, так как понимаем, что уже ничем помочь не сможем. Поэтому стремимся к тому, чтобы не быть «пожарными» и не тушить уже разгоревшиеся пожары. Предпочитаем сотрудничать вдолгую, сопровождая клиента не один год. И основная доля дохода нашей компании – это как раз текущее сопровождение. В этом случае мы видим потенциальные проблемы, по которым у бизнеса – малого, среднего и крупного – возникает состояние неплатежеспособности, и можем спрогнозировать, как их избежать. Образно говоря, мы ставим пожарную сигнализацию и предотвращаем очаги возгорания: выстраиваем все процессы по налоговому сопровождению, текущим арбитражным процессам, проверяем документы. И в основном все наши клиенты, кому мы оказали услуги, в дальнейшем в той или иной степени становятся нашими партнёрами. Я, например, горжусь тем, что у меня есть клиент, с которым мы работаем с 2003 года.

А если в компании есть свои юристы?

– Практически в 100% случаев мы сопровождаем компании, в которых есть штатные юристы: они выполняют свою работу, а мы – свою, работая при этом в связке. На них, как правило,



На Петербургском международном юридическом форуме

Фонд Росконгресс (photo.roscongress.org)

– внутренние вопросы, документы, всё, что связано с трудовыми отношениями, на нас – арбитраж, налоги, внешние контакты компании. Такая связка даёт лучший результат. Нисколько не



Мы стремимся к тому, чтобы не работать «пожарными» и не тушить уже разгоревшиеся пожары. Предпочитаем работать вдолгую, сопровождая клиента не один год. В этом случае мы видим потенциальные проблемы, по которым у бизнеса – малого, среднего и крупного – возникает состояние неплатежеспособности, и можем спрогнозировать, как их избежать

уменьшая значимости штатных юристов, глубоко погруженных в тему, если проблема уже возникла, то зачастую проще посмотреть на неё со стороны. Плюс у нас и кейсов больше, а значит, больше возможностей просчитать ситуацию. Я считаю, что такая работа – конкурентное преимущество.

Почему так важно именно долгосрочное сопровождение?

– Как говорят сами бизнесмены, это позволяет им спокойно заниматься своим делом, потому что цена любой ошибки в бизнесе может быть очень высокой. Работа бизнес-юриста – это всё-таки долгая история: от года до трёх лет нужно на то, чтобы досконально вникнуть во все нюансы бизнеса, а потом его сопровождать, предупреждая большинство потенциальных проблем. И речь не только о качественном анализе всех документов, но и о высокопрофессиональном системном консультировании по всем налоговым и юридическим вопросам, выстраивании отношений с контролирующими органа-

ми. И экономически для собственника это будет в разы дешевле, чем тушить «пожар».

Ещё раз повторюсь, что не стоит воспринимать юристов как пожарных, к ним надо относиться как к семейным врачам. К сожалению, наверное, только 2% предпринимателей понимают, что лучше сразу не экономить на юристах и выстроить работу вдолгую так, чтобы бизнес не лихорадило. Потому что, когда возникают проблемы, это, как правило, несоизмеримые убытки, потерянное время, стресс, нервы, упущенная выгода. А порой даже юридическая смерть для бизнеса.

«ЮРИСТ ШИРОКОГО ПРОФИЛЯ – НОНСЕНС»

Что такое юридическая смерть для бизнеса?

– Это ликвидация юридического лица. Банкротство – это законный механизм ликвидации юридического лица, зачастую против его воли. Хотя может быть и по собственной воле, когда руководитель понимает, что не может рассчитаться по обязательствам на сумму от двух миллионов рублей в течение трёх месяцев – а это один из основных признаков банкротства, – и сам подаёт заявление на банкротство. Причём он не просто вправе это сделать, он обязан это сделать в соответствии со статьёй 9 Закона о банкротстве, иначе несёт ответственность

всем своим имуществом. К сожалению, 90% руководителей этой обязанностью пренебрегают.

Наверное потому, что любой будет до последнего стараться выжить. Кроме того, такая «констатация смерти» бизнеса – «удовольствие», наверняка, недешевое?

– Когда ко мне приходят и говорят, что видели на каком-то столбе объявление о банкротстве «всё включено за 150 тысяч рублей», я отвечаю, что это то же самое, что «мы вас вылечим от всех болезней одной чудо-таблеткой». Такая помощь может привести к совершенно обратным последствиям. Обращаться надо к профессионалам, а профессионалы – в любой области – всегда стоят дорого.

К каким ещё предложениям о юридических услугах бизнесу стоит относиться с осторожностью?

– Юрист – так же, как врач: он не может быть специалистом широкого профиля. Это нонсенс. Не бывает стоматологов, которые могут лечить сердце, а кардиолог не будет лечить зубы, хотя, как они устроены, в теории он, конечно, понимает больше, чем обычный человек. Так же и юристы: если кто-то позиционирует себя как жнец, чтец и на дуде игрец – это говорит о том, что вы обратились не к тому человеку.

Наша компания почти двадцать лет специализируется на банкротстве, мы уже триста предприятий завершили путём списания долгов, знаем, какая чередой действий и бездействий приводит к краху, и, зная это, умеем прогнозировать процессы, защищать права и решать проблемы предпринимателей.

Кроме этого, у нас в компании есть специалисты, которые занимаются исключительно налогами, или только банкротством, или арбитражными, или корпоративными спорами. Многие из них работают в компании больше десяти лет, также есть сотрудники, которые работают с момента образования.

Вы работаете на результат, но, наверняка, есть клиенты, сомневающиеся в успехе. Как вы их убеждаете?

– Сомнения будут всегда. Поэтому таким клиентам я говорю: «Давайте попробуем, потому что, пока мы не начнём работать, вы ничего не увидите». И, когда через полгода предприниматель говорит мне, что не слышит о проблеме, которая у него была и с которой он к нам обратился, значит, мы хорошо работаем. Если нет проблемы – это и есть результат нашей работы.

Николай Самойлов

КСТАТИ

СРО арбитражных управляющих Северо-Запада – одна из крупнейших саморегулируемых организаций арбитражных управляющих в России, которая насчитывает более 75 филиалов. В Иркутской области работает с 2006 года. По рейтингу Сбербанка, как крупного кредитора в делах о банкротстве, занимает первое место среди саморегулируемых организаций.

ООО «Бюро по защите прав предпринимателей» входит в ТОП-300 юридических компаний России по версии федерального правового портала Право.ру.

г. Иркутск, ул. Лызина, 28
+7 (3952) 208-200

BDB
Business
Defence Bureau
Legal group

bdb-legalgroup.ru



* «Бюро по защите прав предпринимателей». Фотографии предоставлены компанией



На Петербургском международном юридическом форуме

Фонд Росконгресс (photo.roscongress.org)



Не уйти «в космос» по переплате

– Екатерина Саломатова,
директор ипотечного агентства
«Фамильное ожерелье»

Центробанк сначала с 1 октября ввёл, а потом через 10 дней отменил предельные лимиты по полной стоимости кредита (ПСК) в ипотеке до марта 2025 года. Что означает для рынка и для заемщиков это решение? Разбираемся с Екатериной Саломатовой, директором ипотечного агентства «Фамильное ожерелье».

Что произошло?

– Сейчас действует высокая ключевая ставка, 21%. При введении ограничений ПСК мы получили сразу несколько стоп-факторов кредитования: банки стали резко повышать первоначальный взнос, а также ввели комиссии по трансшевой ипотеке. В связи с этим с 1 по 9 октября застройщики отменили возможность покупать новостройку с использованием такого экономически выгодного инструмента, как транши. Центробанк позже отменил свое решение, но подчеркнул, что это временная мера – и действует она только до 31 марта.

Почему важна ПСК?

– Полная стоимость кредита (ПСК) – это общая сумма, которую заемщик заплатит банку по кредитному договору. В ПСК включаются все дополнительные расходы: проценты за выдачу кредита, проценты за использование кредитных денег, оценка, все виды страхования, комиссии, предусмотренные соглашениями о кредитовании и тарифами банка, например, за аккредитив или аренду сейфовой ячейки, правовая экспертиза и прочие банковские сервисы. Это сумма, которую заемщик фактически заплатит за весь срок пользования кредитом.

Что не нравится Центробанку?

– Центробанк активно борется за закрепитованностью населения и следит за значением ПСК, раз в квартал публикует рекомендуемые значения. Так, ставка ПСК в договоре не может превышать это значение более чем на треть. В противном случае Центробанк вынесет взыскание банку. Именно поэтому 1 октября 2024 года вступил в силу закон, который уже 10 октября был временно отменён до марта 2025-го.

Что не нравится банкам?

– Объективно при ключевой ставке 21% банкам сложно вписываться в ограничения, установленные регулятором. После отмены предельных лимитов ПСК по ипотеке может быть любым. Это позволяет банкам и застройщикам быть более гибкими. Главное, чтобы этот аттракцион невиданной щедрости не привел нас к новым «скрытым» комиссиям и услугам банков для повышения маржинальности их кредитования. Поживем – увидим.

Что важно знать заемщику?

– При выборе банка человек часто ориентируется только на ставку, покупаясь на яркую рекламу. Но хочется предупредить – банк дополнительно на вас зарабатывает за счет допуслуг к ипотеке. Многие заемщики об этом не задумываются и скрытые комиссии не замечают. Приведу пример. Потребительские кредиты сейчас выдаются в среднем под 30%, но люди продолжают верить, что банк выдал их под 7,9%. Порой даже спорят с экспертами, пока не покажешь на примере истинную математику.

И еще важный момент – бесконечные изменения на рынке. Новости о новых условиях приходят не раз в месяц и даже не раз в неделю, а по два раза за день. То вводят, то отменяют – только успевай реагировать! Мы с коллегами диву даемся, как люди разбираются во всем этом сами, без экспертов в сфере недвижимости и ипотеки?!

Какие выводы? И что делать?

– ПСК, как я уже сказала, – это все расходы на обслуживание кредита, которые оплачивает заемщик. Компания «Фамильное ожерелье» строго следит, чтобы заемщик не ушел «в космос» по переплате.

Ситуация, когда заемщик, не разбираясь в финансах, решает все сделать сам, «бесплатно», встречается довольно часто. Как правило, он идет в банк, где есть куча дополнительных комиссий и условий, потом выбирает квартиру сам, не понимая, что она с удорожанием. По факту, переплата вместо 6% может фактически достигать до 20-40% к цене недвижимости.

Я бы всем рекомендовала обращаться к профессионалам – ипотечному брокеру, юристу, агенту недвижимости, которые правильно выберут и банк, и застройщика, и ликвидную локацию, а вы не будете переплачивать миллионы банку.

«Украшаем Иркутск «ЗВЁЗДАМИ»»

5 фактов о новом проекте компании «Горстрой»

«Горстрой» открыл продажи квартир в клубных домах «ЗВЁЗДЫ». Новый проект реализуется в историческом центре Иркутска, недалеко от набережной Ангары и ТРК «Яркомолл». Яркий архитектурный облик, высокий уровень технологий, закрытый формат проживания – вот лишь малая часть того, что станет доступно резидентам комплекса. Подробнее о проекте Газета Дело рассказал руководитель компании «Горстрой» Николай Кузаков.

1. Место: «Чувствовать дыхание Ангары»

Клубные дома «Звезды» строятся в Октябрьском районе Иркутска. В шаговой доступности – вся необходимая социальная инфраструктура: школы, детские сады, медицинские клиники, фитнес-клубы и спортивные центры. Недалеко от «Звезд» находятся знаковые в Иркутске места досуговой сферы: остров «Юность», прогулочная набережная «Бульвар Гагарина», 130-й квартал. В непосредственной близости от комплекса расположен один из самых крупных торговых центров Иркутска – «Яркомолл». В «звездном мире» резидентам тоже будет доступно многое: на первых этажах разместятся магазины, кафе, салоны красоты.



«В «Звездах» вы будете чувствовать дыхание Ангары – берег находится совсем рядом. Впрочем, прогуляться можно будет и во внутреннем приватном дворе. Он создан как космический мир: тематические игровые интерактивные площадки «Исследование Марса» и «Следы на Луне», зона для прогулок и отдыха «Площадь созвездий» с воздушными качелями, красивыми цветами и деревьями», – поделился Николай Кузаков.

«Мы предлагаем дома, где будет спокойно и безопасно, – добавил руководитель компании «Горстрой». – Попасть на территорию комплекса лицам, не проживающим в доме, можно будет только по приглашению. Коммерческая инфраструктура будет создана исключительно под потребности наших резидентов. В холлах клубных домов будет организована сервисная служба, в которой круглосуточно будут присутствовать профессиональные консьержи, готовые помочь в решении ежедневных забот жильцов».

2. Формат: «Здесь нет случайных жильцов»

Клубный дом ориентирован прежде всего на людей, которые в нем проживают. Здесь нет случайных жильцов. В клубном доме живут люди с определенным социальным статусом, схожими интересами и взглядами на жизнь – в «Звездах» реализован именно этот формат. По словам Николая Кузакова, владельцы квартир здесь получают дополнительные удобства в виде интересных общественных пространств и паркинга с большим количеством парковочных мест. Жилой комплекс будет оснащен современными системами видеонаблюдения, а перемещение по территории людей и автомобилей будут контролировать интеллектуальные системы доступа.

«Мы предлагаем дома, где будет спокойно и безопасно, – добавил руководитель компании «Горстрой». – Попасть на территорию комплекса лицам, не проживающим в доме, можно будет только по приглашению. Коммерческая инфраструктура будет создана исключительно под потребности наших резидентов. В холлах клубных домов будет организована сервисная служба, в которой круглосуточно будут присутствовать профессиональные консьержи, готовые помочь в решении ежедневных забот жильцов».

3. Архитектура: «Смелость города берет»

Без смелых решений невозможно развитие, убеждены в компании «Горстрой» – не даром русская пословица гласит: «Смелость города берет». Нестандартная архитектура – визитная карточка проекта «Звезды». Блок-секции с основанием в виде эллипса, сложная геометрия подсветки, новые технологии бытового оснащения домов – вот лишь малая часть нетиповых решений жилого комплекса.

«Мы владеем современными технологиями строительства, применяем современные материалы, в нашей команде – опытные профессионалы, – отметил Николай. – Резиденты «Звезд» получат необыкновенно комфортное и безопасное пространство. В дополнение к классическим прямым стенам – в нескольких комнатах будут необычные, плавные. Панорамные окна увеличат угол обзора внешнего пространства. Такая архитектура – это в некотором смысле расширение кругозора, обогащение сознания».

4. Квартиры: «Богатый выбор планировок»

В жилом комплексе будет 274 квартиры уникальных планировок – от небольших студий до просторных четырехкомнатных квартир с мастер-спальнями. Все они будут оснащены современными системами жизнеобеспечения, которые будут контролировать чистоту воздуха и обеспечивать комфортную температуру.

«После завершения строительства у наших клиентов будет выбор – самостоятельно сделать ремонт в квартире с полочистой отделкой или воспользоваться нашей помощью, – добавил Николай Кузаков. – Мы готовы выступить партнерами в создании яркого интерьера лучшими дизайнерами города».

5. Опыт девелопера: «Создаем образ жизни»

«Горстрой» работает в Иркутске уже 23 года, за это время возведено более 200 тысяч кв. м жилья. В приоритете компании – возведение объектов недвижимости высокого уровня качества в наиболее престижных районах города с развитой инфраструктурой. «Создаем образ жизни. Сохраняем ценности» – так звучит миссия девелопера. По словам Николая Кузакова, новый проект «Звезды» можно считать следствием эволюции и развития компании.

«Развитие возможно только тогда, когда есть движение вперед и налицо достижение новых показателей. Первыми нашими проектами было востребованное в начале 2000-х жилье уровня «стандарт». Изменилось время, изменились запросы людей. Комплексы такого класса закрывают только базовые человеческие потребности: там тепло, удобно и безопасно. А сегодня люди хотят большего: атмосферы, дополнительных возможностей для отдыха и развития. Поэтому мы создаем уникальное пространство: эстетичное, комфортное, безопасное, – пояснил Николай. – Мы строим «Звезды». Создаем особый, яркий образ жизни. Но главное – сохраняем ценности. Они у всех людей разные. Объединяет их только одно – они делают каждого из нас счастливым. Ради этого мы и работаем».



ООО СЗ «ГорСтрой» Проектная декларация на наш дом.рф

В ЦИФРАХ

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 25.10.2024 г. (тыс. руб./кв. м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	268,61	162,69	-	132,4	110,26
Срок сдачи - 2 полугодие 2024 года	-	185,33	133,02	134,73	113,66
Срок сдачи - 1 полугодие 2025 года	-	140,14	126,59	-	-
Срок сдачи - 2 полугодие 2025 года и позже	250,95	162,86	159,11	134,73	106,49
Средняя стоимость	257,57	164,18	148,14	134,26	109,65

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 25.10.2024 г. (тыс. руб./кв. м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	159,65	144,49	115,93	110,92	85,15
1 комн. панель	-	137,08	111,45	143,78	106,37
2 комн. кирпич	147,88	128,77	112,08	115,39	94,27
2 комн. панель	133,5	122,33	106,85	-	97,3
3 комн. кирпич	130,49	123,57	107,27	107,9	90
3 комн. панель	-	117,7	97,81	89,76	89,07
Средняя стоимость	171,98	136,58	118,09	121,64	96,79

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 25.10.2024 г. (тыс. руб./кв. м)

Назначение	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
склад (продажа)	-	-	-	48	-
склад (аренда)	-	2	0,42	0,15	0,27
магазин (продажа)	116,83	117,74	76,49	82,44	75,68
магазин (аренда)	0,99	1,14	0,63	0,77	0,79
офис (продажа)	125,67	112,36	77,39	76,12	74,8
офис (аренда)	0,87	1,03	0,62	0,72	0,71

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

Непрерывность бизнеса:
как быть готовым
ко всему?

6

Партнер или функция?
Какова роль HR
в современном бизнесе

7

Эксперты БРИФ'24
– о социальной
ответственности бизнеса

8

Как Усть-Кут изменится
в ближайшие 10 лет

8

От геологоразведки
до выдачи кредитов:
как ИИ покоряет
экономику?

9



От заклинаний – к делу

Как прошел Байкальский
риск-форум в Иркутске

«Эффективное управление бизнесом в эпоху перемен» – так звучала ключевая тема VIII Международного Байкальского риск-форума, который прошел в Иркутске с 1 по 4 октября. За четыре дня, каждый из которых был посвящен отдельной теме, на форуме выступили более 200 спикеров – представители крупнейших компаний, научного и экспертного сообщества. Как управлять рисками, чтобы быть готовым ко всему? Чем поможет бизнесу искусственный интеллект? И какова роль HR в современных компаниях? Главное о форуме – в нашем спецвыпуске.



Чтобы бизнес рос, нужно стандартизировать управленческие практики

– Марина Седых,
ИНК-Капитал

Укрупнение бизнеса, превращение его в группу компаний, требует формализации управленческих практик, внедрения стандартов как в рамках всей группы, так и в каждой организации внутри нее. Только так можно упорядочить рост, придать ему устойчивость и сохранить лидерство холдинга на рынке, считает генеральный директор ИНК-Капитал.

При этом невозможно обойтись без интегрированной системы менеджмента, которая позволяет внедрять несколько стандартов одновременно, уменьшать документооборот и снижать финансовые затраты. Марина Седых на БРИФ'24 рассказала, о том, как внедряются стандарты интегрированной системы менеджмента в ИНК. По ее словам, было принято решение, что все необходимые общие нормы будут едиными для всей группы. И исходить они будут от холдинговой компании. А вот документы, необходимые для исполнения общих стандартов, будут разрабатываться дочерними обществами самостоятельно, но при поддержке холдинга.

В ИНК-Капитал создан методологический центр, с помощью которого внедрили несколько систем управления в нескольких компаниях группы ИНК. При этом все политики, стратегии выходят из холдинговой компании. «Стандарт менеджмента качества ИСО 9001 является базовым. Даже если мы хотим сертифицироваться по каким-то другим стандартам, нам прежде всего нужна система менеджмента качества с ее процессным подходом», – подчеркнула Марина Седых.

В основе порядка, по ее словам, лежат описанные бизнес-процессы, управлять которыми наиболее эффективно по циклу PDCA: планируй, делай, проверяй, улучшай. «Для того чтобы цикл PDCA «работал» и каждый год выводил компанию на новый уровень, необходимо постоянно улучшать существующие процессы. Нам только предстоит внедрить процессную модель, переборков отторжение, которое зачастую вызывают изменения. Многие рассуждают: зачем что-то менять, если все хорошо? Но менять придется», – добавила Марина Седых.

Непрерывность бизнеса

Как быть готовым ко всему?

Глобальное потепление, природные катастрофы уже не первый год – в топе проблем. Как работают с этими и другими вызовами государство, банки, компании? О чем важно помнить, планируя непрерывность бизнеса? И что помогает оставаться в тонусе, даже когда ничего не происходит?



Прогнозировать и готовиться

Разговор о непрерывности начали с обсуждения климатических изменений. Как рассказал Дмитрий Мун, агентство «ЭМЕРКОМ» МЧС России, только за последние 20 лет от различных катаклизмов пострадали 4 млрд человек. Парниковый эффект, таяние ледников, все новые и новые стихийные бедствия – угроз масса.

Хорошая новость, однако, в том, что все природные катастрофы – цикличны и прогнозируемы, к ним можно и нужно готовиться. Например, МЧС сегодня пользуется различными технологиями, позволяющими прогнозировать риски, снижать ущерб и не подвергать людей опасности.

Риски под контролем

Работа с рисками катастроф в России ведется на самом высоком уровне. Антон Коваленко, АО «Российская национальная перестраховочная компания», рассказал о национальном офисе рисков, который просчитывает в том числе убытки от стихийных бедствий для регионов.

В деятельности риск-офиса особенно заинтересованы крупные компании и государство, а инициатором проекта выступил Банк России. Разработка была начата в 2022 году. К текущему моменту в портфеле проекта два полностью отработанных ЧС – землетрясения и наводнения.

Остаться в тонусе

Сергей Демидов, представитель российской биржи, отметил, что непрерывность –

это не только планы, но и реагирование на все виды рисков или недопустимые события. «Непрерывность позволяет управлять, казалось бы, неуправляемыми рисками, – пояснил Сергей. – В последнее время происходят события, которые казались немыслимыми еще несколько лет назад».

Биржа работает над непрерывностью в трех направлениях: планирование, реагирование, операционная надежность: «Даже когда ничего не происходит, нужно мониторить текущую ситуацию, установить для каждого процесса допустимые нормы деградации. Так мы остаемся в тонусе».

Мониторинг – онлайн

Алексей Ивлев, представитель одного из крупнейших российских банков, рассказал, как работают с рисками в банковской сфере. Кредитованию, как известно, присущи самые разные риски: от невозврата денег до порчи актива. По словам Алексея, визуальный контроль – это прошлый век: он основан на человеческом факторе и не может контролировать все процессы: «Будущее – за цифровым мониторингом».

Банк предложил решение «Цифровое предприятие» – его внедрили на площадках клиентов, чтобы собирать информацию об основных бизнес-показателях, вести анализ всех возможных событий в режиме онлайн. «Например, мы можем отслеживать, как идет строительство, как себя ведет персонал, – рассказал Алексей. – Если видим, что техники стало в два раза меньше, людей почти нет, то спрашиваем у клиента, в чем проблема».



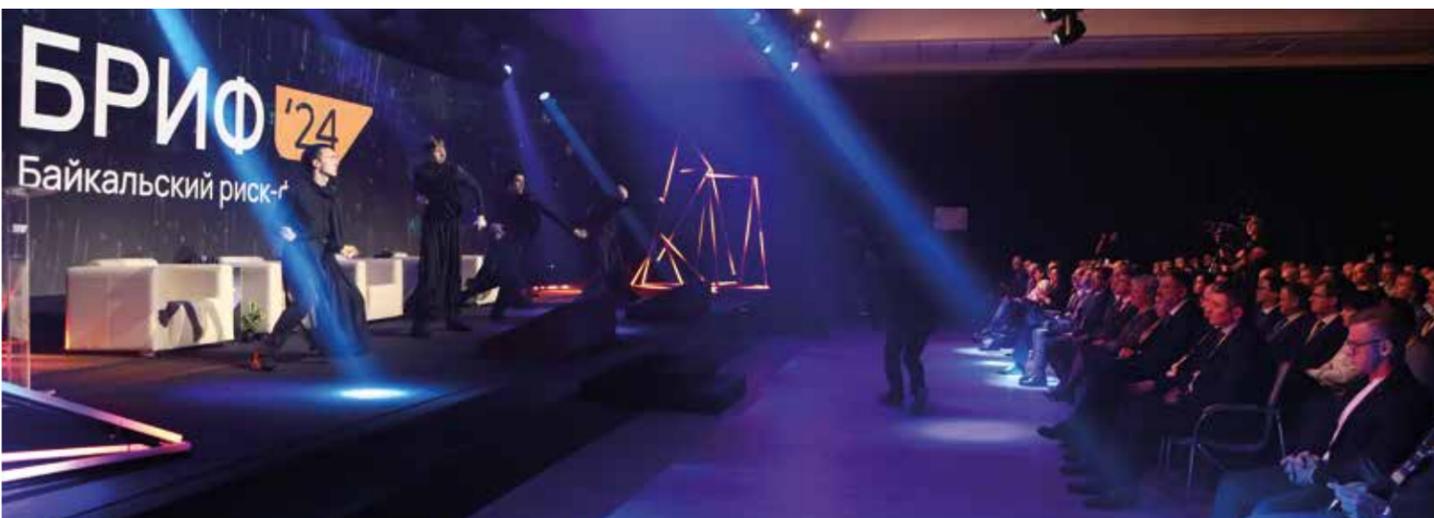
HR-функция выходит на первый план

– Виктория Илюхина,
заместитель генерального
директора ИНК по управлению персоналом

«Я бы не отделила бизнес от HR, это одна единая система управления организацией. А в текущих – не очень комфортных – условиях рынка труда HR-функция выходит на первый план наравне с производственной», – заявила в интервью Газете Дело на Байкальском риск-форуме заместитель генерального директора по управлению персоналом ИНК Виктория Илюхина.

Она уверена, что HR должен работать в синергии с бизнесом и искать новые инструменты привлечения и удержания кадров. Одним из условий успешного найма является честность и открытость компании.

«Мы честно показываем те условия в тайге, в которых живут наши вахтовые сотрудники. Мы честно говорим о карьерных треках и возможностях. Мы открыто предоставляем предложения о работе – с прописанным оффером, с заработной платой и всеми деталями. Эта открытость является привлекательным фактором для того, чтобы люди приезжали сюда. И это позволяет нам входить в топ-100 привлекательных компаний РФ и топ-5 компаний ТЭКа», – пояснила Виктория Илюхина.



Во всем виноват HR?

На БРИФ'24 обсудили, какова роль службы по работе с персоналом в современном бизнесе

Быть обслуживающей функцией или партнером? Работать строго по запросу бизнеса или проявлять инициативу? Какой именно инициативы ждет бизнес от специалистов по персоналу? Да и вообще – нужен ли этот самый HR? Участники баттл-дискуссии «Бизнес, Люди и НеЛичные отношения», прошедшей в рамках Байкальского риск-форума, искали ответы на разные провокационные вопросы о взаимодействии «эйчаров» и руководителей компаний. Мы записали самые интересные тезисы.

КАДРОВИК, СЕРВИС ИЛИ ПАРТНЕР?

Актуальный рынок труда сложился не в пользу работодателя. По данным исследования компании Ventrа Services CI, оффер о работе отклоняет каждый третий кандидат, потому что его перекрывают другие компании. 70% соискателей не желают выходить в офис – предпочитают работать удаленно или в гибком формате. Значительно выросло число самозанятых граждан: сегодня их больше 10 миллионов. Казалось бы, в этих условиях должны меняться роль и значение HR-служб для бизнеса: из специалистов по найму они должны превращаться в партнера, который помогает работать с самым ценным на сегодня ресурсом – с людьми. Но так ли это?

Специально для Байкальского риск-форума консалтинговая компания Ventrа провела масштабный опрос HR-директоров и руководителей бизнесов. По словам Александры Наумовой, директора направления RPO и HR-консалтинга компании Ventrа Services CI, исследование показало: среди самих «эйчаров» 39% считают себя исключительно кадровой службой, а своей основной функцией видят найм и документооборот. Да и бизнес ждет, что «эйчары» сегодня сфокусируются прежде всего на удержании персонала, причем за счет компенсаций – зарплат, соцпакетов и т.п.

«Среди опрошенных нами генеральных директоров компаний от 500 сотрудников и больше HR воспринимается преимущественно как сервисная служба и только потом как драйвер бизнеса и партнер. От HR ждут, что он будет удерживать лучших сотрудников, привлекать с рынка лучшие кадры, определять зарплату по рынку. И только потом уже идут администрирование, обучение и прочие вещи», – пояснила Александра Наумова.

Те же, кто рассматривает HR как партнера, ждут от него прежде всего компетенций в сфере аналитики рынка в части зарплат и данных о конкурентах. Как в этих условиях «эйчарам» действительно встать на партнерские позиции? «Важно правильно обрабатывать, интерпретировать данные, формулировать правильные аргументы. Тогда бизнес присмотрится к вам как к партнеру», – подчеркнула Александра.

Руслан Салихов, управляющий директор – главный инженер ИНК, как представитель бизнеса признал, что большинство компаний не требуют от своей службы по персоналу супероптимизации и небывалых улучшений.

«Но мы действительно ждем знания отрасли, процессов, которые происходят на рынке, и понимания, насколько компания вписывается в эти процессы. Когда HR приходит и говорит о том, что компания с текущим уровнем зарплаты выпадает из рынка или близка к тому, чтобы выпасть, и предлагает предпринять определенные действия: согласовать с руководством пересмотр компенсационных

пакетов, введение дополнительных социальных льгот, – вот тогда HR переходит из обычного сервисного сопровождения в партнера компании», – отметил он.

Впрочем, некоторые участники баттла сочли, что рассматривать HR как отдельную от бизнеса функцию, а тем более противопоставлять ее компании, невозможно, потому что HR – это часть самого бизнеса. Иван Добровольский, заместитель генерального директора проектного института

предельно между линейными руководителями или даже командами. По сути, HR-направление в такой системе отвечает за корпоративную культуру, ценности и цели. Звучит слишком идеально, чтобы быть правдой?

Формат «HR-zero» возможен, заявила на БРИФ Ольга Болбат, лидер программы внутреннего предпринимательства «ВкусВилл». По ее словам, во «ВкусВилл» нет «эйчара» в классическом понимании. Нет идеи, что кто-то отдельный должен развивать сотруд-

из крупнейших банков Елена Хохрякова рассказала, что с прошлого года в банке нет блока HR – теперь он называется «Люди и культура». «Мы сейчас немного по-другому рассматриваем отношения руководителя компании и сотрудников. Это наша философия: от управленца самого младшего звена до ТОП-уровня руководитель является главным специалистом по работе с персоналом в своей команде».

Виктория Илюхина, заместитель генерального директора по управлению

а целая наука, отдельное направление менеджмента», – пояснила она.

ПОНЯТЬ СВОЙ УРОВЕНЬ ЗРЕЛОСТИ. И «ДОЗРЕТЬ»

Не все компании находятся на таком уровне развития, чтобы работать на доверии и ценностях, как во «ВкусВилле», согласна Мария Давыдкина, директор по организационному развитию телекоммуникационной компании: «Некоторые руководители не обладают необходимой управленческой зрелостью, им попросту рано внедрять такой подход. Вызов для бизнеса и для самих управленцев в том, чтобы правильно оценить свой уровень зрелости».

И, конечно, повышать его. Интересным кейсом поделился Руслан Салихов: в Иркутской нефтяной компании разработали курс «Школа начальника цехов», где руководителей среднего звена и их заместителей обучают операционному совершенству, навыкам по управлению персоналом, бюджетом, командообразованию, управлению себестоимостью. В том числе для эффективной работы с коллективом.

«Представьте: прежде чем прийти в компанию, соискатель читает интернет-источники, чтобы понять, что собой представляет потенциальный работодатель. Дальше он устраивается, проходит адаптацию, видит красивый офис, людей, которые говорят о перспективах развития. А потом выходит в «поле» – и, если там начальник цеха, словно из прошлого, у работника возникает когнитивный диссонанс. Нам важно, чтобы руководитель, который вырос, условно говоря, из рабочей специальности, владел не только профессиональными компетенциями, но и навыками эффективного управления», – пояснил Руслан Салихов.

ЧЕЛОВЕК БОЛЬШЕ НАБОРА ФУНКЦИЙ

А какие вызовы стоят сегодня перед HR? Прежде всего – выстроить человекоцентричную систему работы

Продолжение на стр. 4



ООО «КЭТ», убежден, что сотрудники, занимающиеся HR, точно так же помогают компаниям достигать целевых показателей, как и любые другие сотрудники:

«Когда я стал руководителем, первым делом уволил HR. Они хорошо подбирали персонал, но этого было недостаточно. Мы попросили своего нового HR рассказывать, что соискатели думают, чувствуют на собеседовании, делиться своими наблюдениями. И вы не представляете, как это помогло нам удерживать кадры. HR – это человек, который может рассказать, как команде лучше работать, как не стореть по дороге. Как набрать новых людей и как отпустить тех, кто уже устал, потому что удерживать сотрудников до бесконечности тоже не нужно».

HR-ZERO – ЭТО ВОЗМОЖНО?

Во время пандемии компании во всем мире заинтересовались новым форматом работы с персоналом «HR-zero». Суть его в том, чтобы рутинные задачи HR-специалистов автоматизировать и делегировать цифровым системам (им же передаются аналитика и прогнозирование), часть функций служб по работе с персоналом рас-

делить между линейными руководителями или даже командами. По сути, HR-направление в такой системе отвечает за корпоративную культуру, ценности и цели. Звучит слишком идеально, чтобы быть правдой?

Формат «HR-zero» возможен, заявила на БРИФ Ольга Болбат, лидер программы внутреннего предпринимательства «ВкусВилл». По ее словам, во «ВкусВилл» нет «эйчара» в классическом понимании. Нет идеи, что кто-то отдельный должен развивать сотруд-

ников, нести ответственность за укомплектованность подразделений. Полномочия на изменения внутри системы лежат на самих командах магазинов: комплектность штата, распределение обязанностей, мотивация, графики отпусков. «Странно спрашивать с HR, почему не укомплектован штат, если бизнес не готов платить зарплату в рынке», – поделилась Ольга.

При этом и отношение к руководителям в компании заметно отличается от принятого. Это скорее лидер, коуч, наставник, поддержка.

Этот пример – не единственный. HR-директор подразделения одного

персоналом ИНК, на это заметила, что для внедрения формата «HR-zero» необходимы определенная культура управления и ценности.

«У меня был опыт, когда руководитель по опыту одной европейской компании заявил: «HR – не нужен! Этим – сократить, тех – оптимизировать». Но если смотреть на европейские компании, то их руководители 70% времени тратят на развитие и сопровождение своих сотрудников. Их обучение управленцев, начиная с университета и заканчивая MBA, наполовину состоит из программ управления персоналом. Для них это не функция,

«HR предстоит научиться работать с новыми аудиториями»

Иркутская нефтяная компания намерена в следующем году обновить кадровую стратегию и систему управления персоналом. Как пояснила Виктория Илюхина, заместитель генерального директора по управлению персоналом ИНК, компания растет, становится многопродуктовой. И тот набор инструментов, которые применялись на практике ранее, уже не подходит.

«У нас появились новые сегменты целевой аудитории, которые требуют совершенно разных подходов. Моя задача – научить команду работать под разные запросы», – отметила Виктория Илюхина.

По ее словам, на первый план в ра-

боте HR сегодня выходит человекоцентричность. Именно это повышает приток необходимых по уровню квалификации и набору компетенций сотрудников.

Вопросы заработной платы, компенсаций сегодня уходят на 4-5 ме-

сто при принятии работником решения выбрать компанию или покинуть ее. На первый план выходят такие характеристики, как построение комфортной среды, корпоративной культуры, фокус на человека и его позитивный опыт.



Во всем виноват HR?

Продолжение. Начало на стр. 3

с людьми. Именно это повышает приток необходимых по уровню квалификации и набору компетенций сотрудников, согласились все участники баттла.

Вопросы заработной платы, компенсаций сегодня уходят на 4-5 место при принятии работником решения выбрать компанию или покинуть ее. Важнее становятся такие характеристики, как построение комфортной среды, корпоративной культуры, фокус на человека и его позитивный опыт.

«Задача HR – выстроить механизм работы, где ценности важнее всего. Помочь руководителям двигаться вперед вместе со своими людьми. Чтобы двигаться, мы выдумываем разные концепции, но человек – это много больше набора функций», – отозвался Иван Добровольский.

По словам Виктории Илюхиной, перед ее командой стоит задача обновить кадровую стратегию и систему управления персоналом: «Компания растет, становится многопродуктовой. У нас появились новые сегменты целевой аудитории, которые требуют совершенно разных подходов, нам предстоит научиться работать под разные запросы».

С точки зрения Марии Давыдкиной, HR-отрасли необходимо осознать и сформулировать, что именно она готова и может дать бизнесу: «Кому-то от нас действительно нужны только руки: владелец бизнеса, руководитель настолько грамотен, что от нас требуется просто отрисовать процессы и подготовить регламенты. Но есть и те, кому нужен партнер, чтобы вместе подумать. Есть те, кто не знает, что он хочет от HR, и его надо разговорить, услышать его боли и понять, как их решить. Нужно нарабатывать кастомизированный подход к разным подразделениям и к разным руководителям, быть и психологом, и экспертом».

Елена Демидова

«К устойчивому развитию – с горящими глазами»

Эксперты БРИФ'24 – о социальной ответственности бизнеса

Иркутская нефтяная компания занимается темой устойчивого развития уже три года. «Делаем это с горящими глазами, пламенным сердцем и чистыми руками», – призналась на Байкальском риск-форуме Марина Седых. Что позволяет достигать высокого уровня социальной ответственности? Как меняется подход корпораций к сотрудникам? И зачем бизнесу рейтинги ESG?



Территория будущего

Евгений Милов, управляющий директор по правовой работе и региональной политике ИНК, рассказал: «В прошлом году мы решили, что Усть-Куту нужен мастер-план – комплексный документ по развитию территории. Он необходим, чтобы остановить отток населения, улучшить качество городской среды, управлять риском кадрового дефицита».

Заботиться о людях важно не только за периметром компании, но и внутри нее, убежде-

ны участники Байкальского риск-форума. «Театр начинается с вешалки, а высокая корпоративная ответственность – с вежливого и порядочного отношения к своим сотрудникам», – считает заместитель генерального директора ИНК по управлению персоналом Виктория Илюхина.

По ее словам, «Employee Experience» состоит из опыта внутренних процессов, опыта рабочего пространства и эмоционального опыта. Здесь важно всё – от чистоты в кабинете до скорости согласования документов

и хороших отношений в коллективе. Сейчас в ИНК обновляют стратегию корпоративной ответственности, в ее основе лежит принцип человекоцентричности.

«Зеленая» повестка

«Идти на работу только ради самой работы и идти, чтобы стать частью чего-то большего – разные вещи», – убежден Дмитрий Жоров, представитель одного из крупнейших российских банков. На БРИФ'24 он рассказал об основных направлениях ESG-стратегии банка. Это ESG БИЗНЕС (банк формирует новые «зеленые» рынки, создает социально адаптированные продукты и услуги), ESG АКТИВ (соответствует ключевым требованиям инвесторов и международного сообщества) и ESG TREND-SETTER (вовлекает максимальное количество людей в ESG).

Один из способов такого вовлечения – развитие корпоративного волонтерства. Флагманский проект банка – Всероссийский Слет волонтеров на Байкале. Как рассказал Дмитрий Жоров, в нем приняли участие более 500 человек из России, Беларуси и Индии. Успешные предприниматели поделились опытом создания бизнеса, обсудили лучшие социальные инициативы, а затем устроили грандиозный субботник (собрали около 2 тонн мусора) и посадили три тысячи саженцев сосны. «Стремление помочь другим – это правильное лидерское мышление», – поделился Дмитрий Жоров. – Мы прививаем эту философию».



Усть-Кут изменится в ближайшие 10 лет

Евгений Милов,
управляющий директор по правовой работе и региональной политике ИНК

«Самое главное, что удалось сделать за этот год, – создать проект мастер-плана Усть-Кута. Он уже практически завершён и вот-вот должен быть принят муниципалитетом. Следующий этап – его реализация», – рассказал Евгений Милов, управляющий директор по правовой работе и региональной политике ИНК.

«План реалистичный»

По словам Евгения Милова, получился достойный стратегический документ, который позволит системно реформировать и развивать территорию муниципального образования в следующие десять лет.

– План получился очень реалистичный, – отметил Евгений Милов. – В предфинальной стадии он рассматривался на нескольких площадках. И правительство Иркутской области, и заинтересованные стороны, и население Усть-Кута выразили одобрение. Это очень важно, потому что реализовывать планы, которые никто толком не поддерживает, очень сложно.

«Нужны компактные точки развития»

Мастер-план состоит из двух частей. В первой представлено пространственное развитие территории, во второй – вопросы экономики. Отдельно стоит отметить, что мастер-планом предусмотрена возможность создания в Усть-Куте индустриального парка.

– Хотя площадка ещё не выбрана, вопросы проработаны очень серьёзно. И я думаю, что индустриальный парк в городе должен появиться, – подчеркнул Евгений Милов.

Кроме того, определены зоны развития Усть-Кута. Поскольку город вытянут вдоль реки Лены более чем на 40 километров, здесь планируется создать компактные точки развития, пояснил Евгений Милов.

– Где-то это будут объекты социальной сферы и культурного досуга, в отдельных зонах может развиваться малоэтажная застройка, где-то, наоборот, высотная застройка, где-то – индустриальная зона и зоны для бизнеса. Важно произвести это зонирование, потому что мастер-план является техзаданием для внесения изменений в документы территориального планирования.

«Усть-Кут ждёт инвесторов»

Самое главное, что сделано, по мнению Евгения Милова, – определен ряд инвестиционных лотов для привлечения потенциальных инвесторов на территорию Усть-Кутского муниципального образования. Откладывать на потом реализацию этих планов не стали – в первый день БРИФ'24 состоялась выездная инвестиционная сессия. Более 30 инвесторов из разных городов России, развивающих совершенно разные бизнесы, побывали в Усть-Куте.

– Это была эффективная поездка, люди заинтересовались. Обсуждение на следующий день было продолжено на площадке правительства Иркутской области. Думаю, этот визит станет определённым толчком для того, чтобы в Усть-Кут потекли реальные инвестиции – и не только от Иркутской нефтяной компании, но и от других заинтересованных сторон.

По мнению Евгению Милова, это важно, ведь наличие разных бизнесов придаёт устойчивость территории.

– Это поможет найти дополнительные ресурсы для развития Усть-Кута. А самое главное – возникнет разнообразие. Будет развиваться не только промышленность и газохимия, но и девелопмент, туризм, малое и среднее предпринимательство.

КСТАТИ

Обязанность или желание?

Зачем бизнесу нужны рейтинги

Многие российские бизнесы получают ESG-рейтинг. По мнению Дениса Можарова, ИНК-Капитал, это задает компании отличную планку, которую надо поддерживать. «Если рейтинг снизился, это может повлечь проблемы – например, с «зеленым» финансированием или привлечением «зеленых» поставщиков».

Павел Митрофанов, АО «Эксперт РА», отметил еще одну пользу ESG-рейтинга: «На рынке безумная конкуренция за кадры. ESG-рейтинг работает на имидж компании, позволяет быть более ярким HR-брендом для

действующих и потенциальных сотрудников».

Олег Кривохижин, Лаборатория ответственного бизнеса НИУ ВШЭ, рассказал о рейтинге ЭКГ (экология, кадры, государство), который действует в России с 2022 года. «В нем учитываются не только глобальные, но и национальные приоритеты и ценности», – подчеркнул эксперт. Рейтинг оценивает финансовую устойчивость, экологическую политику и другие показатели. В 2024 году оценку по рейтингу ЭКГ прошли 7 млн ИП и юрлиц в России.

От геологоразведки до выдачи кредитов

Как искусственный интеллект покоряет экономику



20 лет назад искусственный интеллект, роботы, машинное обучение, 3D-технологии казались чем-то фантастическим, 7-10 лет назад эксперты обсуждали возможность их применения, а сейчас практически у всех компаний есть опыт внедрения и использования решений на основе ИИ в повседневных рабочих процессах. «Четвёртая промышленная революция происходит на наших глазах», – констатировали эксперты БРИФ'24. Как этот процесс меняет отечественную экономику, представители госструктур и бизнеса обсудили на форуме.

«Динамика потрясающая, эффект высокий»

Очень впечатляющими назвал темпы внедрения искусственного интеллекта в нашей стране директор Национального центра развития искусственного интеллекта Сергей Наквасин. На Байкальском риск-форуме он рассказал об итогах масштабного исследования по уровню внедрения ИИ в различных отраслях российской экономики.

Среди лидеров эксперт назвал финансовый сектор, сектор информационных и телекоммуникаций, а также здравоохранение, где уровень внедрения ИИ в среднем составляет почти 50%. Наука, городская среда, обрабатывающая промышленность и ряд других секторов находятся в середине списка, среди отстающих – АПК и туризм, а вот в спорте и экологии внедрение ИИ только ожидается.

– При этом важно, что за последние 2-3 года уровень внедрения ИИ в отраслях вырос в полтора раза, и это можно считать потрясающей динамикой. По нашему прогнозу, в ближайших 1-3 года более половины российских компаний перейдут на решения с ИИ, – подчеркнул Сергей Наквасин.

Он также отметил, что исследование, кроме прочего, даёт оценку финансовых эффектов от внедрения ИИ, поскольку это один из наиболее острых вопросов: расходы здесь иногда достаточно значительные, а экономический эффект неочевиден.

– Но даже по обобщённым данным, которые сильно зависят конкретного бизнес-процесса, можно уверенно говорить, что окупаемость достаточно быстрая, в некоторых случаях организации получают эффект более 100% от расходов, которые были понесены при внедрении ИИ, – констатировал Сергей Наквасин.

«ТЭК России – драйвер технологий ИИ»

Директор департамента нефтегазового сектора Минэнерго РФ Антон Рубцов в своём выступлении сфокусировался на особенностях и примерах внедрения искусственного интеллекта, роботизации цифровизации процессов в нефтегазовой отрасли.

По его словам, ТЭК России является драйвером внедрения технологий ИИ и занимает третье место среди отраслей экономик.

– В 2023 году более 40% организаций ТЭК уже применяли искусственный интеллект, и, что очень важно, 2/3 компаний не боятся использовать это в основных бизнес-процессах. Это очень высокие показатели, которые говорят о том, что это не шапкозакидательство, и мы уже достаточно прочно встаём на эти позиции, – сказал Антон Рубцов.

В том числе есть примеры применения ИИ при разработке месторождений. В частности, управляющий директор консалтинговой компании Григорий Выгон рассказал об итогах эксперимента по оценке шансов геологического успеха с помощью модели на базе генеративного ИИ, которая позволяет оценить вероятность открытия углеводородного месторождения в ситуациях недостатка данных.

Как пояснил эксперт, все геологи решают эту задачу по-своему и зачастую субъективно, при этом ИИ способен исключить субъективизм и обработать большой объём информации. В ходе эксперимента в систему вводились данные на основе имеющихся статей, бассейнов, образцов пород и других параметров, необходимых для объективного решения о наличии или отсутствии месторождения. Человеку свести всю информацию в таблицу достаточно трудно, ИИ же делает это быстро и эффективно.

– Перед форумом на основе этой модели был посчитан коэффициент геологического успеха на двух участках в Иркутской области, и по оценке системы вероятность найти углеводородное месторождение в одном случае составила 76,9%, и 75,1% – в другом», – поделился результатами экспериментальной ИИ-геологоразведки эксперт.

По итогам анализа, лучше всех с задачей на текущий момент справилась модель генеративного ИИ Claude 3.5 Sonnet, на втором месте – chatGPT-4o, на третьем – нейросеть от Google. Отечественные модели тоже приближаются к тому, чтобы их можно было использовать в подобных задачах.

«ИИ работает, но надо запастись терпением»

Практическим опытом внедрения робототехнологий в связке с ИИ в промышленном секторе поделился генеральный директор-председатель правления крупной добывающей компании Павел Мариничев. На предприятии взяли в разработку одно из «узких» мест на производстве – подачу руды на ленту.

– Там очень тяжелые условия – стоит промышленное сито, которое не пропускает большие камни на конвейер, и их надо разбивать. Чтобы убрать оттуда людей, мы установили бутобой. Его задача – разбивать крупные камни. Сейчас я могу сказать одно: это работает, но надо запастись терпением», – отметил спикер. По его словам, понадобится время, пока машина наработает необходимое число ошибок, прежде чем начнёт эффективно справляться с поставленной задачей.

Кстати, о том, что разработчикам решений на базе ИИ и тем, кто их внедряет в производство, нужно запастись терпением, говорил и основатель франчайзинговой сети «ИнфоСофт» Михаил Пясковский. В своём выступлении он отметил, что 80% всех проектов в области искусственного интеллекта – неудачные.

При этом наиболее продвинутым в вопросах внедрения ИИ, по оценкам экспертов, является Сбер. Здесь доля бизнес-процессов на основе решений искусственного интеллекта, по информации Андрея Дмитриева, управляющего директора – руководителя дирекции трансформации клиентов банка, составляет 71%: когда вы заходите в мобильное приложение, оставляете заявку на кредит и вам приходит одобрение в течение 30 секунд – это работа искусственного интеллекта.

Для сравнения: это как если бы нефтяная компания передала разработку углеводородного месторождения полностью ИИ без контроля со стороны человека. В мире очень мало компаний, кто в таком объёме внедряет искусственный интеллект в свои бизнес-процессы.

Николай Самойлов

Смотрите на видео:

«У России один риск – не успеть»

Промышленность развивается, новые заводы строятся, задача в масштабах страны – быстро модернизировать производство, а глобальный риск – не успеть. Об этом заявил в интервью Газете Дело генеральный директор ООО «РискТЭКконсалт» Владимир Орлов. Какие ошибки допускают компании при реализации проектов? И почему, несмотря на высокую ключевую ставку, с инвестиционным климатом в стране всё нормально?



«То, что мы делаем, – уникально»

«Что нам сделать на территории, чтобы на ней появились другие бизнесы: производство, девелопмент, туризм?» – этот вопрос сподвиг Иркутскую нефтяную компанию на разработку мастер-плана Усть-Кута. «То, что мы сейчас делаем, – уникально. Мы первые, кто именно так начинает внедрение мастер-плана», – заявила на Байкальском риск-форуме Татьяна Молостова, директор Усть-Кутского ГПЗ.



«Офис и промысел должны говорить на одном языке»

Для компании, привлекающей специалистов на работу вахтовым методом, важно, чтобы и офис, и промысловые подразделения транслировали одну и ту же корпоративную культуру, говорили на одном языке, считает Руслан Салихов, управляющий директор – главный инженер ИНК. Поэтому в Иркутской нефтяной компании разработали курс «Школа начальника цехов», где обучают руководителей цехов и их первых заместителей операционному совершенству.



«Вакансию, висевшую полгода, закрыли за одну неделю»

Генерация контента, заполнение карточек товаров на маркетплейсах, автоматический анализ многочасовых телефонных разговоров с клиентами – вот лишь несколько примеров использования в компаниях искусственного интеллекта, о которых рассказала Марина Ершова (АО «Автоматизация бизнеса»).



«Это наш ответ на турбулентность»

Система непрерывных улучшений – это ответная реакция компаний на непрерывную турбулентность, которая сейчас творится вокруг, считает спикер Байкальского риск-форума Сергей Литти. Он входит в ТОП-100 лучших производственных менеджеров России, является экспертом по созданию систем непрерывного совершенствования, доктором бизнес-администрирования, а также профессором РАНХиГС.



«За вами следят сотни тысяч глаз»

«Зачастую мы слышим: «Давайте посмотрим в четыре глаза, чтобы точно знать, что работа сделана правильно». Но на производстве возможности посмотреть в четыре глаза просто нет», – рассказала Софья Меркурьева, руководитель службы развития и продаж интеграционных решений Восточный Регион, ПАО «Вымпелком».



Организаторы Байкальского риск-форума подвели итоги масштабного события. БРИФ'24 – это:

200+

спикеров-экспертов со всей России

40

секций, круглых столов и дискуссионных клубов

1700+

очных участников

370 000

онлайн-зрителей

более 35

часов прямой трансляции

Все материалы сюжета



Дом, который построен с умом

Может ли ИЖС быть энергоэффективным?

Недавно в Иркутской области вновь оживилась дискуссия, связанная с предстоящим отопительным сезоном и выбором наиболее оптимального альтернативного источника тепла. В социальных сетях появилось видео, на котором начальник управления энергетике и газификации Министерства жилищной политики и энергетике Иркутской области Сергей Малинкин призвал собственников частных домов приобрести печи или генераторы. По разным данным, до 80% частных домов в Иркутской области не отвечают требованиям энергоэффективности. Для владельцев такой недвижимости это оборачивается высокими расходами на отопление, а для энергосистемы в целом – стремительным ростом нагрузки и дефицитом мощностей. Как понять, будет ли дом, который ты строишь или покупаешь, «теплым»? Не придется ли его перестраивать через десять лет? Как снизить энергопотери, и окупятся ли эти вложения? Эти и другие вопросы мы обсудили с экспертами рынка: строителями, риелторами, представителями ДОМ.РФ, энергетиками.

Что такое энергоэффективность дома? Простыми словами, это характеристика здания, которая отражает затраты энергии на поддержание комфортной среды в помещениях. Применительно к Сибири, учитывая, что львиная доля энергопотребления ИЖС приходится на отопление домов, в основе энергоэффективности лежит снижение теплопотерь. Энергетики и строители ссылаются на свод правил тепловой защиты зданий (СП 50.13330.2024) и указывают, что дом,

проводили специалисты ИЭСК. В декабре в теплые дни при $-5-10^{\circ}\text{C}$ энергопотребление фиксировалось на уровне 3,7 ГВт. С понижением температуры до -30° оно выросло до 4,7 ГВт. Разница – в гигаватт. Для сравнения: мощность Иркутской ГЭС – 0,732 ГВт.

Как отмечает Марина Слуцкая, директор по устойчивому развитию и международному сотрудничеству ДОМ.РФ, значительная часть существующего жилищного фонда ИЖС построена с помощью так называ-

ющийся строительством домов.

Дополнительные расходы на снижение теплопотерь такого дома потребуют от 1 миллиона рублей – просто чтобы «обернуть» утеплителем стены по периметру. «Но уже это позволит снизить потребление в полтора, а то и в два раза», – замечает Роман Русанов.

На рынке middle-up и премиальном к новым домам от застройщиков вопросов, как правило, не возникает: компании в этих сегментах не стеснены в цене, используют новые

«зеленый стандарт» для ИЖС, в который входят 45 параметров, в том числе требования по энергоэффективности. В рамках стандарта индивидуальный жилой дом должен соответствовать классу энергосбережения не ниже «А» (очень высокий), а для этого иметь достаточный уровень теплоизоляции, погодозависимый индивидуальный тепловой пункт и автоматические термостатические клапаны на отопительных приборах.

«Мы рассчитываем, что новые

расходы на электроэнергию на несколько десятков тысяч рублей. Однако и стоимость этих мер такова, что окупаться они будут не один год.

Если же говорить о сложных инженерных системах, рекуперации, тепловых насосах, то вопрос об окупаемости за счет экономии электричества в этом случае вообще не стоит. Экономический эффект, как подчеркивает руководитель компании MetaEstate Дмитрий Кузнецов, в другом: такие дома дают настоящий комфорт, возможность дышать всегда чистым и свежим воздухом комфортной температуры и влажности, не устаревают морально и не теряют в стоимости с течением лет.

«Практика показывает: чем дальше, тем выше требования и людей, и законодательства. Если дом плохо построен, не энергоэффективен, на него тратится много электроэнергии, он изначально на рынке стоит совсем других денег и гораздо быстрее подешевеет со временем, потому что скоро морально устареет (на фоне более современных домов). Дома энергоэффективные «отобьют» инвестиции в себя именно за счет того, что не потеряют своей стоимости», – полагает Дмитрий.

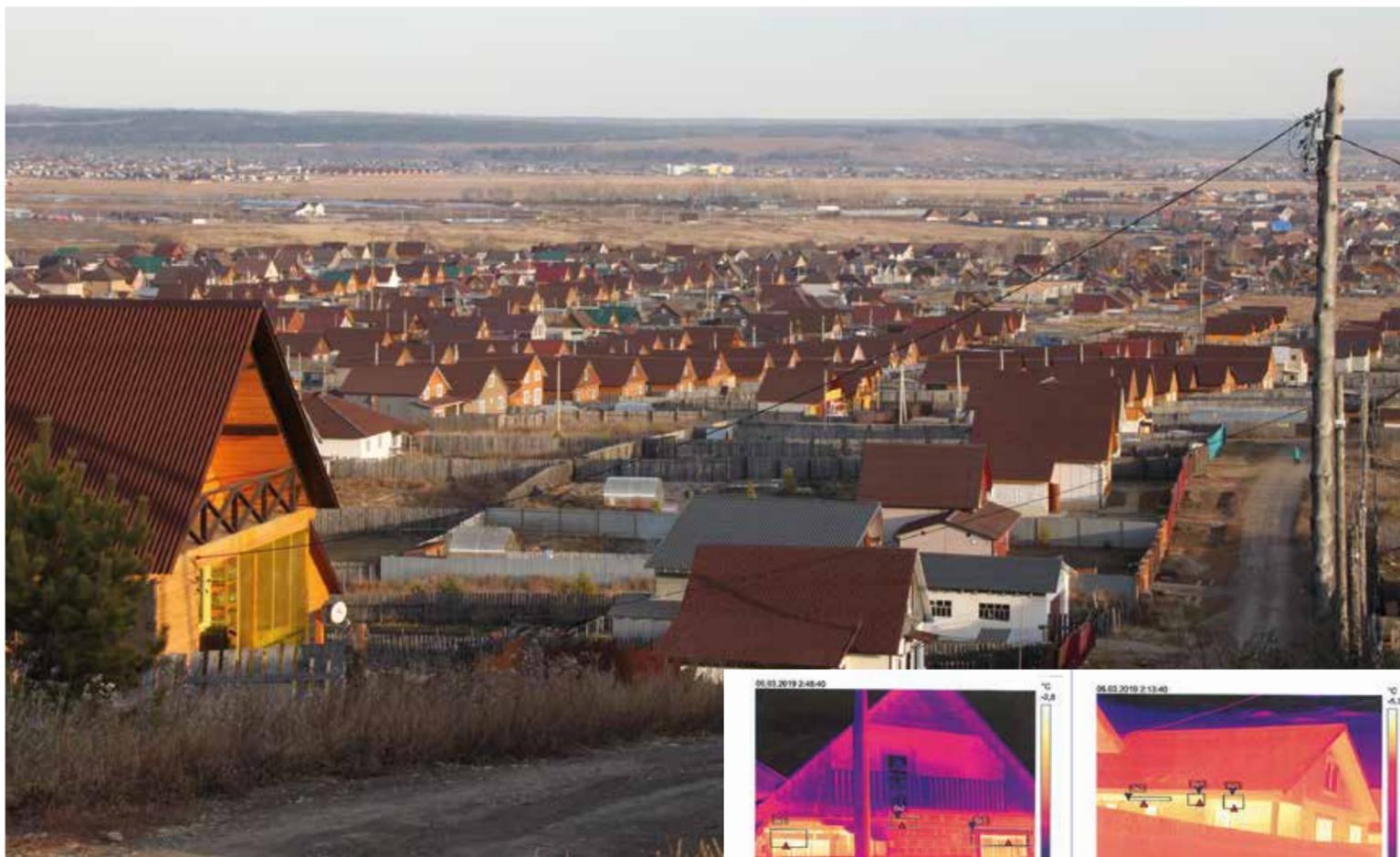
«НЕ СЭКОНОМЛЮ, ТАК СОГРЕЮСЬ»

Но сегодня речь идет не только об экономии, но и об энергобезопасности. У энергетиков вызывает тревогу предельная нагрузка на сети, которую генерирует такое большое количество энергонеэффективных домов. Роман Русанов отмечает, что прошлую зиму большинство центров питания, подстанций, к которым подключены распределительные сети, в Иркутском и Шелеховском районах уже работали с перегрузом. Распределительная сеть во многих точках тоже работает на пределе возможностей. Особую обеспокоенность вызывает Уриковская агломерация: Урик, Хомутово, Карлук.

Создавая перегрузку в сетях, неутепленные дома сами остаются крайне уязвимыми в случае аварии. «В морозы дом, который не утеплен должным образом, через четыре часа отключения электроэнергии остывает градусов до 12. Если же отключение длится дольше – а нормативные документы допускают перерыв электроснабжения до 24 часов, то температура в таком помещении уходит к минусовым отметкам», – предупреждает Роман.

Энергосбытовые компании борются со сверхнормативной нагрузкой, устанавливая интеллектуальные приборы учета с функцией ограничения потребляемой мощности: потребитель не сможет потребить больше выделенных 15 кВт: счетчик отключит дом. Чтобы подключиться, придется снизить нагрузку. «Программа по их установке у нас достаточно обширная. А энергоэффективный дом может уложиться в нормативные киловатты с максимальным комфортом для жильцов», – отмечает эксперт.

Иными словами, утепляться так или иначе придется все равно – если не из экономии, то хотя бы из соображений комфорта.



До 80% частных домов в Иркутской области не отвечают требованиям энергоэффективности

Фото Н.Понамаревой

построенный с учетом этих требований, будет энергоэффективным.

«ПЛАТЯТ ЗА ТО, ЧТО ОТАПЛИВАЮТ УЛИЦУ»

По словам Романа Русанова, руководителя отдела стандартизации и управления бизнес-процессами АО «Иркутская электросетевая компания», многолетняя практика компании показывает: индивидуальный дом площадью 100 квадратных метров, построенный по всем правилам теплозащиты, даже в декабре, в сибирские морозы, потребляет около 2.500 кВт*часов в месяц.

«В то же время аналогичный по квадратуре дом, но не утепленный, потребляет от 6.000 кВт*часов в месяц и больше. По факту, собственники таких домов платят за то, что отапливают улицу», – отмечает Роман Русанов.

Проблема в том, что абсолютное большинство индивидуальных домов сегодня не отвечают критериям энергоэффективности. Косвенно о теплопотерях в ИЖС можно судить по замерам, которые в прошлом году

делали специалисты ИЭСК. В декабре в теплые дни при $-5-10^{\circ}\text{C}$ энергопотребление фиксировалось на уровне 3,7 ГВт. С понижением температуры до -30° оно выросло до 4,7 ГВт. Разница – в гигаватт. Для сравнения: мощность Иркутской ГЭС – 0,732 ГВт.

«УТЕПЛЕНИЕ СТОИТ ДЕНЕГ»

Даже покупка индивидуального дома от застройщика не гарантирует экономичность его эксплуатации. Особенно остро эта проблема стоит в эконом-сегменте, где главным критерием выбора остается цена. Обратной стороной доступности, предупреждают специалисты, могут оказаться огромные теплопотери.

«Дом площадью 100-120 м² в Иркутском районе, например, в Маркова, объективно не может стоить меньше 7-9 млн рублей. Утеплитель, нормальные окна, двери с терморазрывом, правильно сделанные теплые полы с изоляцией, сами монтажные работы – всё это стоит денег», – считает Сергей Третьяков, предприниматель, занима-

ющийся строительством домов. Дополнительные расходы на снижение теплопотерь такого дома потребуют от 1 миллиона рублей – просто чтобы «обернуть» утеплителем стены по периметру. «Но уже это позволит снизить потребление в полтора, а то и в два раза», – замечает Роман Русанов.

«Визуально такой дом выглядит очень мощно. У него хороший фундамент, стены в два с половиной кирпича. Но ни утепление, ни система отопления уже не отвечают современным требованиям. При этом высокие потолки, огромные окна и большие площади. Затраты на отопление в таком доме на 300-400 квадратных метров в зимние месяцы доходят до 50 тысяч рублей», – поясняет он.

«НОВЫЕ СТАНДАРТЫ ПОДНИМУТ ПЛАНКУ»

Если для многоквартирных зданий установлены обязательные классы энергоэффективности, проектировать и строить дома класса ниже класса С запрещено, то для ИЖС до недавнего времени даже измеримых параметров энергоэффективности не существовало.

С 1 августа 2024 года вступил в действие разработанный ДОМ.РФ

стандарты поднимут планку по показателям качества жилья», – комментирует Марина Слуцкая. Однако она обращает внимание на то, что стандарт – добровольный. Это некая планка качества, которую застройщик может брать или не брать по своему усмотрению. Конечный «контроль качества» все равно остается за покупателем.

«Мы развиваем сервис для индивидуальных домов – строим.дом.рф. С его помощью покупатель может посмотреть типовой проект жилого дома от подрядчика в своем регионе и оценить его характеристики и показатели», – добавляет Марина Слуцкая.

«ЭНЕРГОЭФФЕКТИВНОСТЬ – ЭТО ИНВЕСТИЦИЯ»

Действительно ли вложения в энергоэффективность дома в нашем регионе дают серьезный экономический эффект? Единого мнения на этот счет нет. Даже базовые меры энергосбережения: утепление стен, крыши и фундамента, выбор качественных окон и дверей, отмостка по периметру дома – позволяют среднестатистическому домохозяйству сократить ежегодные

«Энергоэффективность с нашими тарифами – это, скорее, мода»

Рынок диктует поворот в сторону энергосбережения. Но есть ли сегодня спрос на энергоэффективность среди покупателей индивидуальных домов на практике? Мы спросили об этом экспертов рынка загородной недвижимости.



Екатерина Саломатова

Екатерина Саломатова, АН «Фамильное Ожерелье»:

– К сожалению, покупатели ИЖС в сегменте эконом-класса вообще не задают вопросы об энергоэффективности. Люди, выбирая недвижимость, мыслят ипотечными характеристиками: размером первичного взноса, суммой ежемесячного платежа. И мало думают о том, как им потом дальше свой дом содержать и отапливать. Хотя хороший дом – качественно построенный, энергоэффективный – не может стоить дешево.

Буквально 1% покупателей, которые оформляли сделки с ИЖС через наше агентство, соглашались на то, чтобы дом осмотрел технический эксперт, специалист в технологиях строительства, чтобы быть уверенными, что здание построено по ГОСТу. Так сложилось, что большинство людей рассматривают привлечение специалистов как дополнительные расходы и стараются на этом сэкономить, часто доверяя экспертизе продавца.

При этом 90% объектов ИЖС на



Дмитрий Кузнецов

рынке оборудованы только электрообогревом – как правило, это котел, который работает от электричества. Крайне редко встречаются дома, где есть альтернативный источник тепла в виде твердотопливного котла.

Дмитрий Кузнецов, MetaEstate:

– При такой стоимости электроэнергии, как у нас в Иркутской области, никто об энергоэффективности, на самом деле, не задумывается. В премиум-сегменте такой запрос поступает обычно в двух случаях. Первый: если нужен большой дом, а подключенная мощность на участке – стандартные 15 киловатт. Тогда нужно думать, как сделать, чтобы при 15 киловаттах жить было комфортно, зимой не мерзнуть, на все приборы хватало.

Второй – это история премиального потребления. Заботиться об окружающей среде – это модно. Построить или купить энергоэффективный дом А+, А++ в этом контексте – престижно, как например, престижно ездить на «Тесле». Желание обла-



Дмитрий Щербаков

дать лучшим продуктом, наверное, сегодня мотивирует больше, чем реальная забота об окружающей среде или стремление к экономии средств. Причем чем больший бюджет человек может потратить на покупку или строительство дома, тем более премиальная инженерия, а значит, и более премиальная энергоэффективность ему требуется.

Дмитрий Щербаков, АН «Слобода»:

– Наши клиенты – это средний класс и выше. Последнее время, когда с подключением электричества возникли сложности, покупатели стали интересоваться не только количеством выделенных киловатт, но и тем, насколько дом теплый. Более того, дома стали перед покупкой проверять тепловизором (в холодное время года). После первого просмотра, когда проходит «вау»-впечатление, приглашают специалистов: оценивают какие светопрозрачные конструкции поставлены, какое оборудование для отопления – сегодня предпочтита-



Сергей Третьяков

ют теплые водяные полы, а не радиаторы под окнами, очень тщательно осматривают фундамент, угловые швы, проверяют крышу, перекрытия между первым этажом и вторым.

Люди, безусловно, стали считать деньги – ищут баланс между затратами на энергосберегающие технологии и расходами на дальнейшее содержание. Ведь тарифы растут, а действительно альтернативных способов отопления домов, кроме как электричеством, к сожалению, у нас пока нет.

Сергей Третьяков, строитель деревянных домов:

– Каждый второй клиент спрашивает, насколько в моих домах тепло. Но мало кто спрашивает, сколько энергии он потребляет. Я всегда объясняю, что дерево – это хороший, теплый материал, его достаточно и без утепления, но нужно хорошо конопатить стены. И сам рассказываю о тех энергосберегающих приемах, которые использую: современные окна, двери с терморазрывом, правильное



Иван Бирюков

устройство фундамента. Специально меня об этом обычно не спрашивают. Если честно, я отмечаю, что сам порой больше думаю над тем, чтобы дом сделать как можно более энергоэффективным, чем покупатели.

Иван Бирюков, ГК «Победа»:

– В Иркутской области цена на электричество – одна из самых низких в России, поэтому мало кто из заказчиков заранее задумывается о расходе электроэнергии в своем будущем доме. Введенный дифтариф никак не затрагивает дома площадью до 150-200 квадратных метров.

Однако большую роль стало играть ограничение по максимальной мощности потребляемой электроэнергии – больше 15 кВт подключить сегодня сложно. Причем этого должно хватать не только на отопление, но и на хозяйственно-бытовые нужды и приготовление горячей воды. Если нагрузка выше, то электричество в доме может отключаться – поэтому приходится решать, как вписаться в данную норму.

7 шагов к энергоэффективному дому

Энергоэффективный дом – это не обязательно дорогие и сложные «умные» системы. Но, как говорят эксперты, без базовых мер минимизировать теплопотери не получится. Мы собрали главные рекомендации от специалистов рынка.

1. Ориентировать дом по сторонам света. С южной стороны планировать жилые комнаты и большие окна – солнце будет нагревать помещения даже зимой. На северной стороне

дома запроектировать хозяйственные помещения, а окон оставить минимум или вообще отказаться от них.

2. Оптимизировать геометрию дома. Самый эффективный вариант – это двухэтажный «кубик». Площадь стен при такой форме минимальная при сохранении объема, а чем меньше площадь стен, тем меньше потери тепла.

3. Утеплять стены. Нередко продавцы стройматериалов заверяют, что их товар не требует дополнительного утепления.

Но забывают сказать, что толщина стен при этом в условиях Сибири должна быть не менее 50-60 сантиметров. Правильно выбранный утеплитель стен позволяет сократить потери тепла вдвое.

4. Утеплять фундамент и крышу. Через некачественно утепленное основание дом может терять до 10% теплоэнергии. Еще больше – через крышу без должной тепло-пароизоляции, ведь тепло поднимается вверх. Даже в эконом-варианте необходимо 20 см

базальтового утеплителя или минеральной ваты.

5. Не забывать про отмостку. Отмостка – это водонепроницаемое покрытие вокруг постройки. Оно защищает фундамент от осадков, талых вод и промерзания.

6. Ставить качественные окна. В окнах должен быть, как минимум, двойной стеклопакет (три стекла) и рама не менее чем с пятью камерами. Сверх того, можно обратить внима-

ние на конструкции с инертным газом в стеклопакете: они обладают куда меньшей теплопроводностью, чем воздух, а также на энергоэффективное напыление. Правда, такие окна будут на порядок дороже.

7. Не экономить на дверях. Входная дверь должна быть с терморазрывом. Такие двери толстые, очень тяжелые – около 100 кг, как правило, без глазков и с замками, защищенными от промерзания.

КСТАТИ

Печка – зло или альтернатива?

По оценкам риелторов, до 90% ИЖС в окрестностях Иркутска отапливаются только электричеством и не имеют альтернативного теплоисточника. Этим грешат в том числе дома от застройщиков, приобретенные в ипотеку: нередко по условиям договора устанавливаются твердотопливные котлы в них нельзя.



Проблема серьезная – правительство Иркутской области планирует обратиться в Министерство строительства и жилищно-коммунального хозяйства РФ с предложением прописать в федеральном законодательстве наличие дополнительного или резервного источника отопления в ИЖС. «Важно в корне поменять ситуацию, когда люди берут ипотеку и приобретают на неё непригодное для проживания жильё без света и тепла», – заявил **Георгий Кузьмин, зампреда правительства Иркутской области.**

Мы узнали мнение экспертов: действительно ли твердотопливный котел на дровах, угле или пеллетах – необходимый элемент к дому?

Иван Бирюков, руководитель управления девелоперскими проектами ГК «Победа»:

– Твердотопливные котлы обычно используются, когда в холодную погоду подключенной электрической мощности не хватает для отопления здания или в качестве резервного.

Дмитрий Кузнецов, руководитель компании MetaEstate:

– Конечно, в наших климатических условиях очень важно

иметь альтернативные источники тепла. Но не хотелось бы, чтобы альтернатива была неэкологичной. Идеальный вариант, конечно, газ. Иркутской области необходим сетевой газ.

Сергей Третьяков, индивидуальный предприниматель:

– Я бы, конечно, имел альтернативный источник тепла. Старую добрую печку. Сейчас делают облегченные металлические камины, для которых не нужен специальный фундамент. Они легкие, безопасные, на них можно установить красивые стеклянные дверцы – и тепло, и романтично.

Деньги из воздуха

Как системы рекуперации снижают энергопотребление и создают комфортный климат в доме

Энергоэффективность здания чаще всего связывают со снижением теплопотерь. При этом до 60% энергозатрат приходится на систему вентиляции и нагрев воздуха. Именно здесь эксперты видят большой и пока практически неиспользуемый задел для снижения энергопотребления. Экономия достигается с применением рекуперации – нагрева приточного воздуха за счет вытяжного. Как работает такая схема в многоквартирных и частных домах, какой эффект дает и за какое время окупается, Газете Дело рассказал коммерческий директор ООО «Турков Иркутск» Игорь Артемов.

Затраты снижаются в разы



«Энергоэффективность обычно ищут в отоплении: уменьшают теплопотери дома за счет

качественных строительных материалов, используют погодозависимую автоматику и регуляторы температуры. Это самые очевидные и относительно легкие в исполнении пути. При этом половина всего энергопотребления здания приходится на вентиляцию, где энергия идет на нагрев приточного воздуха», – говорит Игорь Артемов.

Современные системы рекуперации в разы снижают эти затраты. Рекуператор представляет собой теплообменник, где холодный воздух с улицы нагревается теплым воздухом, удаляемым из помещения. Для примера: при -33° снаружи четырехступенчатый рекуператор нагревает и подает в дом воздух температурой +13,8° – и это без каких-либо дополнительных затрат электроэнергии.

«Рекуперация снижает энергопотребление вентиляции от 2 до 8 раз. Снизили потребление вентиляции вдвое – по всему зданию снижение составило 25%, поскольку на вентиляции и отопление уходит поровну. Снизили в 8 раз – соответственно, по всему зданию – на 44%», – при-

водит цифры представитель компании.

Вместе с энергопотреблением снижается и используемая мощность, а заодно и стоимость технического присоединения объекта к электрическим или тепловым сетям.

Большой задел для энергоэффективности

Снижение энергопотребления и связанная с ним экономия особенно заметны, когда системы с рекуператорами установлены на крупных объектах: в многоквартирных домах, социальных учреждениях.

В одном из ЖК в Екатеринбурге оборудование TURKOV дало снижение годового энергопотребления на 46% – с 4,4 ГВт до 2,4 ГВт. Вентиляционные машины были установлены на холодных балконах каждой квартиры, оборудовано в общей сложности свыше тысячи квартир. Срок окупаемости оборудования при таких вводных составляет два-три года. Еще один пример – детский сад на 145 мест с вентиляцией, требующей мощности 39 кВт. С использованием технологий TURKOV потребность в мощности снизилась до 8 кВт.

Представители компании регулярно ведут переговоры с застройщиками, чтобы такое оборудование сразу было предусмотрено проектом и эффективно работало в общей инженерной системе дома. Открыты и для других

заинтересованных лиц: частных домовладельцев, ресурсоснабжающих организаций.

«Это не какая-то диковинка, это все уже реально работает, дает хорошие результаты. Для всех, кто ищет энергоэффективность, есть вот такой большой задел, экономия в диапазоне от четверти до половины всех энергозатрат по зданию, только за счет рекуперации в системе вентиляции», – отмечает Игорь Артемов.

Важней всего – микроклимат в доме

Для частных домов срок окупаемости системы с рекуператором будет более длительным, но эффект владельцы недвижимости ощутят сразу – в первую очередь в виде качества воздуха и комфортного микроклимата в доме.

Вентиляционные установки обеспечивают постоянный приток свежего воздуха в помещения, одновременно подогревая его и насыщая влагой. Зимой, когда уличный воздух максимально сухой, энтальпийный рекуператор поддерживает влажность на уровне 25-30%.

В клиентской базе компании достаточно много владельцев коттеджей и квартир, которые оценили преимущества приточно-вытяжной вентиляции. Для большинства это инвестиции в собственный комфорт, здоровье, возможность круглый год дышать чистым воздухом.

Для бизнес-центров и больниц

В «Турков Иркутск» готовы предложить решения под самые разные запросы: и там, где на первом месте находится энергоэффективность, и там, где в приоритете комфорт и удобство управления инженерными системами. И, конечно, там, где эти требования пересекаются – например, в офисных зданиях, бизнес-центрах, административных корпусах, общественных пространствах.

Приточно-вытяжная вентиляция незаменима и в медицинских учреждениях, где фильтрация воздуха имеет решающее значение. Свои наработки

есть для удаленных объектов, где важно пакетное решение: «привез, подключил, работает». Все оборудование разрабатывается и производится в России, сложностей с доступностью комплектующих нет.

«Наши решения – про энергоэффективность и комфорт. Это не дешевое удовольствие, но и не так страшно, как кажется. Затраты полностью окупаются за два-четыре года», – подчеркивают в «Турков Иркутск».

Юлия Плотникова

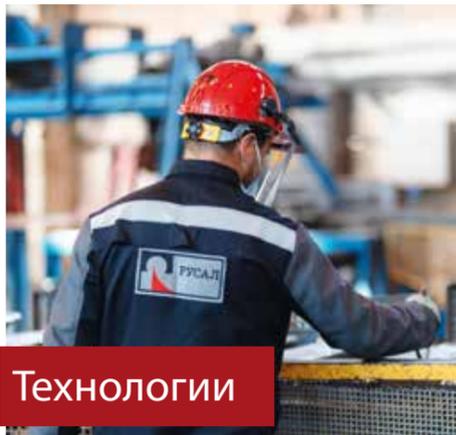


TURKOV
ИРКУТСК
(3952) 439-449 turkov.ru



РУСАЛ внедряет лучшие практики управления производством

РУСАЛ приступил к созданию собственного ситуационно-аналитического центра (САЦ) – единого диспетчерского центра поддержки принятия решений и управления операционной эффективностью, который охватит все подразделения компании.



Технологии

Подобные структуры для управления производством уже стали лучшей практикой для крупнейших предприятий в самых разных отраслях промышленности. Они направлены на повышение качества и скорости принятия управленческих решений, от которых зависят эффективность бизнеса, а также конкурентоспособность выпускаемой продукции.

Центр РУСАЛа объединит экспертизу компании, современные технологии и данные из различных источников для мониторинга текущей ситуации и прогнозной аналитики для принятия оптимальных управленческих и производственных решений в режиме реального времени.

«В металлургии применение централизованных структур по управлению производством особенно актуально на фоне сложности и специфики самой индустрии и уникальности каждого передела. Мировой опыт показывает, что они обеспечивают такие практические

эффекты, как снижение энергопотребления, потерь и затрат на техническое обслуживание, а также сокращение числа инцидентов и времени на отдельные операции. РУСАЛ накопил серьезный объем данных и сильную экспертизу для реализации ситуационно-аналитического центра, который позволит сделать работу наших предприятий более эффективной и безопасной и в итоге укрепить наши позиции в мировой алюминиевой отрасли», – отметил исполнительный директор РУСАЛа Иван Михин.

Создание центра планируется в три этапа. В настоящее время формируется инфраструктура для сбора, систематизации и обработки данных, включая создание единого корпоративного хранилища данных, а также внедрение, тестирование и ввод в эксплуатацию программных продуктов и решений для визуализации отчетности, мониторинга и анализа производства.

Вторым этапом предполагается дальнейшее развитие инструментов мониторинга, разработка моделей и алгоритмов анализа, а также прогнозирования для оптимизации производственных процессов и поддержки принятия управленческих решений. Последним этапом развертывания ситуационно-аналитического центра станет внедрение искусственного интеллекта и расширение операционной поддержки бизнеса и управления производством.

Формирование и развитие ситуационно-аналитического центра является элементом цифровой трансформации РУСАЛа. После полноценного развертывания система будет аккумулировать и обрабатывать данные, начиная с отдельных предприятий и дивизионов. Далее эти данные будут использоваться для управления всей финансово-хозяйственной деятельностью компании и бизнес-аналитики.

Ново-Иркутская ТЭЦ подключила микрорайон Зеленый к центральной системе теплоснабжения Иркутска

Ново-Иркутская ТЭЦ компании Эн+ завершила работы по подключению микрорайона Зеленый, который раньше отапливался мазутной котельной, к центральной системе теплоснабжения Иркутска. После завершения наладочных работ в домах восьми тысяч местных жителей появилась горячая вода и отопление от крупнейшего теплоисточника города.



Событие

Для реализации проекта общей стоимостью более 1,1 млрд рублей средства были выделены основанным Олегом Дерипаской энергохолдингом Эн+, а также из бюджета региона и города. Несмотря на то, что плановым сроком введения новой теплосети в работу был декабрь 2024 года, энергетики закончили работы досрочно, к новому отопительному сезону.

За два года энергетики проложили свыше четырех километров тепловой сети диаметром 325 мм, переложили 600 метров теплопровода, реконструировали насосную станцию «Топкинская» и существующую теплотель. Установлено новое техническое оборудование, выполнена

врезка в существующие тепловые сети микрорайона.

– Мы завершили перевод микрорайона Зеленый на централизованное теплоснабжение, реализовав очень серьезный инженерный проект. Благодаря слаженной работе энергетиков и властей города, с задачей удалось справиться в кратчайшие сроки. Теперь жители и соцучреждения не будут зависеть от работы устаревшей мазутной котельной, а воздействие на экологию в этом районе существенно сокращено – будут снижены выбросы загрязняющих веществ на 1100 тонн ежегодно, – отметил генеральный директор Байкальской энергетической компании (входит в Эн+) Олег Причко.

Усть-Кут: импульс для города



Усть-Кут – город на севере Иркутской области, растянувшийся на 42 км вдоль Лены. Во времена строительства БАМа здесь кипела жизнь. В девяностые все, увы изменилось: город стал транзитным пунктом без особых перспектив. В последние годы – с развитием на территории района объектов Иркутской нефтяной компании – перспективы снова появились. Как и в годы великой комсомольской стройки, к жителям возвращается вера в то, что у Усть-Кута есть будущее.

Жемчужина производственного кластера в Усть-Кутском районе – Иркутский завод полимеров. Это одно из самых современных, экологичных и безопасных производств в стране, а может, и в мире.

Импульс для города

Как мастер-план изменит жизнь Усть-Кута

Общественные пространства, новый жилой микрорайон, котельная на биотопливе и, конечно, современное производство мирового уровня – те, кто давно не был в Усть-Куте, приезжая сюда, удивляются: сколько нового появилось за последние годы! «Для местных жителей перемены, может, не так заметны, но все же нельзя отрицать: район и город преображаются», – говорит мэр Усть-Кутского района Сергей Анисимов. Что поможет северянам, как во времена БАМа, поверить в будущее своей территории? Какую роль в преобразованиях района играет Иркутская нефтяная компания? И каким Усть-Кут станет совсем скоро?

Миллиарды – малому городу

Усть-Кут – город на севере Иркутской области, растянувшийся на 42 км вдоль Лены, – славен своим богатым историческим прошлым. Во времена строительства БАМа здесь кипела жизнь. В девяностые все, увы, изменилось: город стал транзитным пунктом без особых перспектив. В последние годы – с развитием на территории района объектов Иркутской нефтяной компании – перспективы снова появились. Как и в годы великой комсомольской стройки, к жителям возвращается вера в то, что у Усть-Кута есть будущее.

Как рассказал мэр Усть-Кутского района Сергей Анисимов, сегодня на территории одновременно реализуются несколько крупных проектов благоустройства.

– В 2022 году мы открыли новое общественное пространство в микрорайоне Речники – благоустроили площадь перед ДК, где проходят все городские мероприятия: поставили сцену, арт-объекты, игровые, спортивные площадки, сделали фотозону. Локацию выбрали сами горожане, – рассказывает мэр.

Проект обошелся почти в 120 миллионов, 70 из них – премия Всероссийского конкурса лучших проектов создания комфортной городской среды в малых городах и исторических поселениях, остальные – областной и муниципальный бюджеты, а также средства, полученные по программе социального партнерства города с Иркутской нефтяной компанией.

В этом году Усть-Кут вновь участвовал в конкурсе – с проектом благоустройства набережной. На 900 метрах берега реки Лены планировалось создать зоны отдыха, смотровые точки, сцену с амфитеатром, кафе, площадку для выгула собак, детские и волейбольные площадки, велосипедную дорожку, зону для стрит-фуда.

– На этот раз нам немного не хватило до победы. Но будем пробовать еще, – не унывает Сергей Анисимов.

Общая стоимость всех реализуемых сейчас проектов развития города в Усть-Куте – несколько миллиардов рублей. Привлекать такие средства властям района во многом помогает партнерство с крупным бизнесом: на средства ИНК ведется подготовка проектной документации практически для всех новых объектов. Проектирование – это весьма дорогостоящий этап, и чаще всего у муниципалитетов на него нет денег.

Инфраструктура – база перемен

Большое внимание уделяют в Усть-Куте и решению инфраструктурных вопросов. Например,

год назад началась реконструкция автомобильного моста через Лену – ему почти 40 лет, ремонта он не видел ни разу, так что в последние годы эксплуатировать мост можно было только с серьезными ограничениями нагрузки автомобилей. Между тем он связывает левый берег города с микрорайонами Новая РЭБ и Старая РЭБ, с новым микрорайоном, который ИНК строит для сотрудников завода полимеров, а дальше – с трассой, которая ведет к поселкам Звёздный и Магистральный.

– Реконструкцию переносили несколько лет. Пришлось приложить немало усилий, чтобы нас, наконец, включили в бюджет, – признается мэр района.

Котельная на биотопливе в Усть-Куте, как ожидается, будет сдана до конца года. Как и новые комплексные очистные сооружения. Эти два объекта строятся на средства инфраструктурного бюджетного кредита.

Взгляд в будущее стал смелее

Администрация тем временем строит новые планы: сейчас возводится новая школа №7 – из-за старой деревянной город несколько лет назад «прославился» на всю страну на одном из центральных каналов. В перспективе пяти-шести лет в Усть-Куте появится еще одна школа, а также детский сад и спортивный комплекс – в новом микрорайоне, который возводит ИНК. Проектно-сметную документацию подготовит предприятие, а финансироваться строительство будет из бюджетов области и Усть-Кутского района.

– Нам надо думать и о дальнейшем строительстве жилья – необходимо привлекать в город медиков, преподавателей, – рассуждает Сергей Анисимов. – Сегодня у нас 3500 вакансий.

На вопрос об источнике средств на все это, мэр отмечает, что местный бюджет вырос в три раза за последние годы – примерно до 6 млрд рублей. По настоянию ИНК, подрядчики на стройке Иркутского завода полимеров регистрировали в муниципалитете свои подразделения. За счет этого стало возможным реализовать проекты, требующие софинансирования. Когда Иркутский завод полимеров выйдет на проектную мощность, новые возможности –кратно возрастут.

Инвесторам – рады

В прошлом году по инициативе ИНК для Усть-Кутского района начали разрабатывать мастер-план: компании важно, чтобы на заводе в Усть-Куте работали преимущественно местные жители, чтобы специалисты из других городов переезжали сюда – надолго, с семьями. А для



Сергей Анисимов,
мэр Усть-Кутского района

– Наш мастер-план – это не просто документ, а результат диалога с жителями. Мы учли их пожелания и идеи, чтобы создать будущее, которое будет отвечать их потребностям. При этом он уникален тем, что направлен на развитие не только города, но и всего района, включая отдаленные поселки.

Общая стоимость всех реализуемых сейчас проектов развития города в Усть-Куте – несколько миллиардов рублей. Привлекать такие средства властям района во многом помогает партнерство с крупным бизнесом.

этого нужны не только ведомственное жилье и конкурентные зарплаты, но и качественная среда. В обсуждении плана участвовали горожане, власти города и района, региональное правительство, представители бизнеса, ведущего деятельность на территории – важно было синхронизировать желания, планы развития, возможности существующих программ.

В конце сентября в рамках Международного Байкальского риск-форума в Усть-Куте прошла выездная сессия: потенциальным инвесторам из Иркутска, Санкт-Петербурга, Москвы, Тюмени, Красноярска показали возможные точки экономического роста, представили инвестиционные лоты. В перспективе Усть-Кутский район может стать центром устойчивого развития и инноваций, опираясь на потенциал зеленой газохимии, лесной промышленности, укрепляя положение ключевого транспортного узла БАМа и крупного порта Осетрово.

Делегация инвесторов ознакомилась с участками, предусмотренными под строительство отелей, глэмпинга, торгово-развлекательного комплекса. Также участники выездной сессии посетили лыжную базу, санаторий, детский оздоровительный лагерь «Чайка» и другие объекты, включенные в мастер-план.

– Наш мастер-план – это не просто документ, а результат диалога с жителями. Мы учли их пожелания и идеи, чтобы создать будущее, которое будет отвечать их потребностям. При этом он уникален тем, что направлен на развитие не только города, но и всего района, включая отдаленные поселки, – прокомментировал мэр Усть-Кутского района Сергей Анисимов.



Каким будет новый микрорайон в Усть-Куте

Александр Галкин,
руководитель проектного офиса при строительстве микрорайона

– Стройка развернулась на правом берегу Лены. Место для строительства выбрано совсем не случайно. Именно в этом направлении Усть-Кут будет развиваться дальше. Микрорайон ИНК «приведет инфраструктуру» в эту часть города, что придаст импульс дальнейшему развитию. Рядом – мост через Лену. Неподалеку строятся новая котельная и КОСы – сети, проложенные для жилого микрорайона ИНК, позволят подключать новые дома, которые появятся в будущем. Квартиры в микрорайоне запроектированы в основном двух- и трехкомнатные, с комфортной планировкой, «однушек» предполагается не более 2%.

До 2030 года здесь появится 13 блок-секций от 9 до 11 этажей, включая два подземных, где будет парковка и кладовые. В подъездах предусмотрены лапомоечные, колясочные – словом, все, что положено иметь современному комфортному жилищу.

– Сдаем под ключ – квартиры будут с чистой отделкой и даже с мебелью. Чтобы приезжающие сотрудники не думали, как им обустроить свой быт, заселились и сразу жили, – уточняет руководитель проектного офиса при строительстве микрорайона Александр Галкин.

По его словам, огромная стройка – вроде Иркутского завода полимеров – это всегда социальный толчок для развития любого города.

– Я принимал участие не в одном подобном проекте. Видел, как меняются города, как они развиваются. Это никогда не происходит одновременно. Нужно время – от 4 до 10 лет. Начинается все с инфраструктуры, потом появляются сервисы, предприниматели, малый бизнес, и постепенно все шероховатости, пробелы, которые видны вначале, сглаживаются, и жить становится комфортнее всем – и коренным горожанам, и тем, кто только приехал работать, – подчеркивает Александр Галкин.

Важно отметить, что социальные объекты в новом микрорайоне будут построены по программам софинансирования – из бюджета Иркутской области и Усть-Кутского района, в соотношении 17% / 83%. ИНК ведет проектные работы за свой счет – и передает проекты администрации. Это позволяет властям привлечь в свой бюджет областные деньги, нарастить его для эксплуатации новых объектов. «По инженерным объектам – та же ситуация, – рассказали в компании, – только там городской бюджет получает 99%, вкладывая свой 1%. Итог такой кооперации – многомиллиардные активы и запас мощностей для развития».



10 фактов об Иркутском заводе полимеров



Производственный кластер в Усть-Кутском районе – проект Иркутской нефтяной компании. Его жемчужина – Иркутский завод полимеров, построенный даже не в чистом поле, а среди густой тайги. Это одно из самых современных, экологичных и безопасных производств в стране, а может, и в мире. Масштабы промплощадки поражают воображение. Мы побывали на заводе и узнали о его особенностях от начальника производства полиэтиленов ИЗП Александра Лазарева.



1. Выпуск продукта – с заботой о природе

На Иркутском заводе полимеров будут перерабатывать попутный нефтяной газ с месторождений ИНК. Раньше такой газ добывающие компании просто сжигали на факелах. Иркутская нефтяная компания одной из первых стала закачивать газ обратно в пласт, а сегодня решила превращать его в продукт, без которого современная жизнь невозможна, – полиэтилен.

Этот полимер, в зависимости от свойств, используется для производства труб, в том числе высокого давления, автозапчастей, синтетических волокон и тканей, в медицинских изделиях, в бытовых приборах, в пищевой упаковке, для термоизоляции и еще много для чего. Все произведенные полимеры на ИЗП могут быть переработаны повторно. Спрос на базовые марки полиэтилена растет во всем мире, и Россия не исключение.

Таким образом ИНК решает несколько задач: заботится об окружающей среде (газ не сжигается в факелах), запускает высокомаржинальное производство крайне необходимого сырья, создает более полутора тысяч рабочих мест.

2. Из газа в гранулы – за три часа

Газ с месторождений отправляется на подготовку на Усть-Кутский газоперерабатывающий завод. Там его очищают от примесей, отделяют целевые фракции, а на ИЗП направляют этан. Чтобы стать полиэтиленом, ему нужно пройти несколько стадий на установке пиролиза, трансформировавшись в этилен, он поступит на полимеризацию, а затем в виде порошка ПЭ на экструзию, откуда выйдет в виде стабилизированных гранул. Время прохождения производственной цепочки от газа до полиэтилена занимает примерно 3 часа. Процесс полностью автоматизирован – от поступления этана до упаковки готовой продукции на поддоны для дальнейшей отгрузки.

3. Нагреть, но не сжигать

На ИЗП шесть печей пиролиза – в них газ будет нагреваться до температуры свыше 800°C.

При этом сам этан никак не контактирует ни с кислородом, ни с пламенем горелок – он нагревается, проходя по специальным трубам – змеевикам. В результате процесса термического разложения этан трансформируется в пирогаз, в дальнейшем из него извлекут целевую фракцию этилен и направят на полимеризацию. Сейчас на печах пиролиза идут пусконаладочные работы.

4. Качественное сырье – половина успеха

Чтобы из смеси пирогаза выделить целевой мономер – этилен, необходимо убрать примеси и разделить выходящий поток на фракции. Газ проходит несколько стадий разделения и очистки. В том числе в ректификационных колоннах. По словам Александра Лазарева, начальника производства полиэтилена ИЗП, это очень важный этап. Высота ректификационных колонн – более 80 метров. Их собрали сразу на заводе-изготовителе и уже в собранном виде везли в Усть-Кут – сначала морем, в том числе по Севморпути, а потом по реке Лене специальными баржами. Логистику отработывали с 2016 года, обсуждали с партнерами по морским и речным перевозкам мельчайшие нюансы – от грузоподъемности судов до погодных условий. Для приема оборудования ИНК построила специальный причал на Лене.

– Дело в том, что процесс полимеризации этилена – очень «капризный». И 50% его успеха – это качественное сырье, хорошо очищенный этилен и все газовые потоки, входящие в реактор полимеризации. Без качественного сырьевого материала невозможно получить хороший полиэтилен, как нельзя испечь вкусный хлеб из плохой муки, – поясняет Александр.

5. Мощность – 650 тысяч тонн продукции в год

Очищенный этилен будет поступать на установку полимеризации – на этой установке из газа получается полиэтилен в виде порошка. Затем порошок ПЭ в смеси со специальными добавками в виде нагретого расплава продавливают шнековой парой через фильеру экструдера, расплав полиэтилена режут вращающимися ножами на гранулы, которые уносятся грануляционной водой из камеры гранулирования на центрифуги. Гранулы затем отделяют от воды – и это уже конечная продукция. Больше всего эти гранулы похожи на пластиковый «рис» – и по форме, и по размеру. Этот «рис» станут фасовать в трехслойные полиэтиленовые мешки, которые выпускают тут же, на заводе, из собственного сырья, и в таком виде уже отправлять покупателям.

– Полиэтилен бывает разных видов, и от того, какие свойства мы зададим ему на стадии синтеза и на стадии экструзии, будут зависеть способы его последующего применения.

Если нам нужна трубная или литевая марка ПЭ – необходимо подавать небольшое количество сомономера, в результате получим продукт с высокой плотностью, если пленочная – концентрация сомономера должна быть гораздо выше, – уточняет Александр Лазарев.

Проектная мощность реактора полимеризации ИЗП – 650 тысяч тонн полиэтилена различных марок в год.

6. Запуск с завода – с конца цепочки

Производство вводится в работу с конца цепочки. Сейчас уже работает фасовочная линия в зоне операционной загрузки. Далее будет запущена установка экструзии, затем и полимеризации. И только в самом конце будет произведен розжиг печей пиролиза и заработают колонны ректификации, подчеркивает начальник производства ПЭ.

– Если запускать процесс с начала, и окажется, что на его конце что-то не готово, то вся производственная цепочка встанет. А запустить, скажем, реактор полимеризации гораздо сложнее, нежели фасовочную линию или установку экструзии, – говорит он.

7. Экологичность и безопасность

Вода, которая используется на установках в системах охлаждения, после завершения цикла охлаждается, очищается и вновь возвращается в систему. В водоем возвращается вода гораздо чище, чем она была взята. Кстати, компания выбрала особую систему водозабора, безопасную для ихтиофауны. За счет заглубления водозабора под руслом реки риски, что обитателей водоема засосет в трубу, исключены.

Попутные углеводороды, которые наряду с этиленом получают из этана в ходе пиролиза, отделяются в ходе ректификации, будут отправлять на профильные химические производства или использовать на собственные нужды. А те остатки этилена, которые не прореагировали в ходе реакции, будут компримировать и вновь отправлять в переработку в реактор.

На заводе предусмотрены безопасные факельные установки закрытого типа, используются при внезапной остановке (если, например, случился обрыв на ЛЭП и отключилось электропитание производственных установок) и экстренном сбросе давления.

Они бездымные, имеют низкий уровень шума, не выделяют запаха и полностью исключают горение пламени в открытой атмосфере. Но такие ситуации на подобных производствах бывают редко.

Кроме того, на заводе устанавливают автоматизированную систему постоянного контроля выбросов оксидов азота, оксидов углерода, оксидов серы и взвешенных веществ, которая будет работать в круглосуточном режиме.

8. Строительство – на финишной прямой

ИНК планирует завершить строительство завода полимеров в декабре 2024 года. Объект находится в высокой стадии готовности: прогресс проекта составляет 92%. Сейчас идут пусконаладочные работы технологических систем.

После окончания строительства начнутся комплексные пусконаладочные работы на всех технологических системах. Запуск завода запланирован в I полугодии 2025 года. Выход на проектную мощность планируется в 2025 году.

9. Мощному производству – лучшие профессионалы

Когда Иркутский завод полимеров выйдет на проектную мощность, на нем будут трудиться около 1500 работников. На данный момент штат практически укомплектован. Компания приглашает лучших специалистов со всей страны. При этом здесь много молодежи: средний возраст работников – 35 лет. Часть сотрудников работает вахтой, но большинство, как предполагается, будут жить в Усть-Куте постоянно. Для них предприятие строит современный микрорайон на 1000 квартир.

10. Культура потребления пластика – в фокусе внимания

Все виды полиэтилена – даже линейный, из которого изготавливают упаковочные пакеты, – подлежат вторичной переработке. Однако самое слабое звено этого процесса – потребитель. Культура раздельного сбора отходов и их предварительной подготовки (мытья, очистки, сортировки) у нас пока не прижилась.

– Именно ее отсутствие наносит природе главный вред, а не сам полимер. Если больше людей проявит сознательность и вместо того, чтобы выбросить пакет, пэт-бутылку, упаковку, станут сдавать ее во вторсырье, проблем будет на порядок меньше, – считает Александр Лазарев.

Здесь рады любопытным туристам

ИЗП – одно из немногих предприятий региона, участвующих в программе промышленного туризма. На экскурсии сюда постоянно приезжают группы школьников, студентов, пенсионеров. Это уникальная возможность увидеть современное предприятие, узнать, как делают такой привычный всем полиэтилен, посмотреть на оборудование весом более 500 тонн и послушать, как его доставляли из Южной Кореи в Усть-Кут по Северному морскому пути. И конечно, примерить спецодежду заводчанина

– ее выдают всем посетителям на время экскурсии: это вопрос безопасности.

Для кого-то такая экскурсия может стать путевкой на работу на ИЗП или в профессию в принципе, кому-то позволит убедиться в том, что химическая промышленность может быть экологичной, а кто-то просто расширит свои горизонты. Экскурсии организуют как из Усть-Кута, так и из Иркутска. В последнем случае в стоимость входит перелет.

Акцент на качество и красоту

Вера Калинина – о дизайне общественных пространств в «Клубном Доме на Грязнова»

Последние несколько лет интерьерная студия Design Stories активно сотрудничает с застройщиками. Один из последних значимых объектов студии – дизайн-проект для «Клубного Дома на Грязнова». «Мы разрабатываем дизайн-проекты мест общего пользования, парадных. Иначе сложно назвать теперь эти пространства. Ведь они несут не просто транзитную функцию. Теперь это то, с чего начинается дом», – говорит ведущий дизайнер проекта Вера Калинина.

Никаких компромиссов



В работе над дизайн-проектами жилых комплексов, по словам Веры, создаются не только дизайн и

функциональная проработка – также в проекте транслируются ценности, которые закладывают застройщики при разработке концепции ЖК. Все это помогает владельцам квартир жить более комфортно, ценить свой дом и гордиться им еще больше. Один из последних значимых объектов студии – разработка дизайн-проекта мест общего пользования (МОП) для жилого комплекса премиум-класса в самом центре Иркутска – «Клубный Дом на Грязнова»

– Он особенно ценный для нас, потому что заказчик сделал акцент на качество и красоту, – поделилась Вера Калинина. – Все, что было запроектировано, в данный момент реализуется с точностью как в проекте! Нам, как дизайнеру, работа над таким проектом доставляет истинную радость. Заказчик не приемлет компромиссов в проектировании и реализации. Все работы ведутся на высшем уровне и с заботой о будущих жильцах.

Гармония внешнего и внутреннего

Как рассказала Вера Калинина, в начале работы над проектом студия Design Stories обязательно знакомится с идеологией жилого комплекса. Так, символ «Клубного Дома на Грязнова» – это метафорическое дерево, в образ которого заложены глубокие смыслы: надежность, преемственность поколений, благородство, натуральность, тихая роскошь.

– Прежде чем начать проектирование внутреннего пространства, мы анализируем архитектуру здания: какие материалы используются, какие фактуры применены, какие цвета и цветовые сочетания присутствуют. Гармоничный интерьер возможен тогда, когда есть связь между внешним и внутренним. И вот когда проведена такая глубокая аналитическая работа, мы получаем не случайный надуманный интерьер, а логичный и понятный, который нравится на интуитивном

уровне, – рассказала ведущий дизайнер проекта.

Интерьер вне времени

В «Клубном Доме на Грязнова», с учетом всего изученного, команде студии удалось создать интерьер вне времени: использованы такие материалы, которые не выйдут из моды и будут актуальны долгие годы.

– Основным таким материалом стала фактура натурального камня – травертин, – пояснила Вера. – Этот материал используется в Европе на протяжении многих столетий. Он символизирует надежность и благородство. В качестве акцента мы выбрали оттенки медного цвета. Он добавляет роскоши и эксклюзивности, но в то же время делает связь с прошлым, вечным.

Большое внимание в проекте уделили и освещению: помимо выбора качественного света, сделали акцент на температуру светового потока. Обычно в общественных пространствах используют нейтральный свет (4000К), но здесь команде Design Stories хотелось создать уют как дома, уже начиная с лобби.

– Поэтому все светильники будут с теплым светом (3000К), что создаст желаемую атмосферу. Главным объектом в лобби является зона камина с удобными креслами, где можно провести деловую встречу или просто расслабиться. Камин паровой, безопасный и экономичный, но создающий эффект горящего огня, – добавила Вера.

Малахитовая шкатулка

Отдельно дизайнер отметила работу над лестницей. По ее словам, здесь изначально отлично потрудились архитекторы, создав красивую геометрию колодезного типа и усилив визуальный эффект панорамными окнами.

– Нам оставалось только добавить огранки в виде индивидуальных перил и шикарной каскадной люстры. На стенах будет нанесена декоративная штукатурка повышенной прочности благородного бежевого цвета, – рассказала Вера.

Отдельного внимания заслуживает и уборная в лобби: широкоформатный керамогранит невероятного цвета, сантехника и аксессуары, разработанные именитыми дизайнерами.

– Это как малахитовая шкатулка – вызывает восторг при ее открывании, – с улыбкой пояснила дизайнер. – В этом комплексе даже кабина лифта прора-



ботана с учетом общей стилистики интерьера и с применением фирменного орнамента.

Искусство и культурный код

Главным акцентом в интерьере стали предметы искусства. У Design Stories всегда было желание наполнять свои проекты уникальными предметами интерьера, которые будут созданы для конкретного объекта. В проекте «Клубный Дом на Грязнова» это удалось реализовать превосходно!

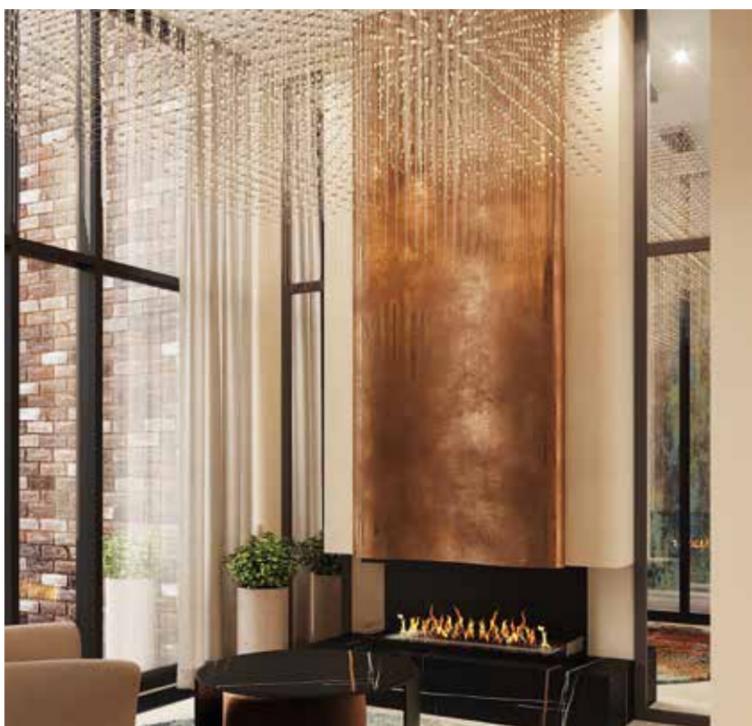
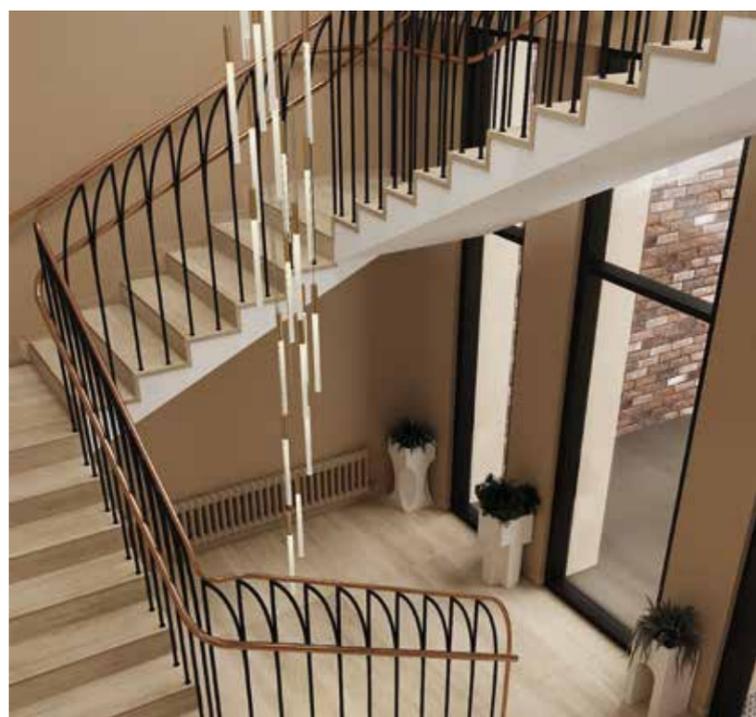
– При входе жильцов и гостей комплекса, будет встречать рукотворная скульптура геометрической формы, в которой сочетаются такие натуральные материалы, как дерево, глина, медь. Скульптура связывает весь интерьер и является культурным кодом города. Она отражает в себе энергию Байкала, его природу, учит нас чувствовать глубокие послы авторов. На нее можно смотреть и думать о вечном. Также элементы декора, символизирующие символ комплекса, – дерево – будут присутствовать на каждом этаже. На втором будет консоль и светильник в виде корней, на третьем – в виде ствола, а на четвертом – в виде кроны.

Помимо красивых визуальных решений, интерьер очень подробно продуман с технической стороны. В работе с МОПами, по словам Веры, крайне

важно учесть расположение множества датчиков, табличек, решеток. Все это проектируется так, чтобы не было визуального шума, но в то же время без потери функциональности.

– Мы очень рады быть причастными к созданию такого знакового проекта.

Уверены, что этот жилой комплекс станет жемчужиной и украшением нашего города.



Клубный дом
на Грязнова



909-900

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

«Concept Line'24 – Простые Вещи» – яркое, красивое, необычное событие» – комментарии организаторов

18

«Проект заряжает и мотивирует на дальнейшие действия» – впечатления участников выставки

19

Две локации для выставки – отличная идея, «подсказанная» Salone del Mobile в Милане

19

«Местные таланты надо поддерживать» – партнёры мероприятия о «Concept Line'24 – Простые Вещи»

19

«У нас есть изделия, с которыми можно выходить на зарубежные рынки» – мнения представителей власти

19

Бизнес с креативом



Творчество может быть бизнесом, уверена руководитель региональной экспертной группы по развитию креативных индустрий в Иркутской области Ксения Пономарёва.

Как направить творческий процесс в деловое русло? Какие креативные индустрии могут «выстрелить» в нашем регионе и нужна ли поддержка государства талантливым и предприимчивым?

На эти вопросы Ксения ответила нашему изданию.

Бизнес с креативом

Творчество может быть бизнесом, уверена руководитель региональной экспертной группы по развитию креативных индустрий в Иркутской области Ксения Пономарёва. Как направить творческий процесс в деловое русло? Какие креативные индустрии могут «выстрелить» в нашем регионе и нужна ли поддержка государства талантливым и предприимчивым? На эти вопросы Ксения ответила нашему изданию.

Творческий двигатель

Может ли творчество стать стабильным бизнесом?

Конечно. Важно понимать, что творчество не ограничивается только хобби – это мощный инструмент для создания ценности бренда. Многие успешные компании родились из творческих идей и концепций. Ключевым моментом является умение сочетать креативность с предпринимательским мышлением: нужно не только создавать уникальный продукт или услугу, но и грамотно их продвигать, строить бренд и выстраивать отношения с клиентами. Творчество позволяет выделяться на рынке, привлекать внимание и формировать лояльную аудиторию. Таким образом, при правильном подходе и стратегическом планировании, творчество может не просто присутствовать в бизнесе, а быть его основой и двигателем роста.

В каких сферах деятельности это в принципе норма, а где, скорее, редкость?

Творчество как бизнес наиболее активно проявляется именно в креативных индустриях. Например, в искусстве и дизайне художники, графические дизайнеры и иллюстраторы часто создают собственные бренды, превращая своё творчество в успешные предприятия. В моде многие дизайнеры открывают линии одежды или аксессуаров, находя свою нишу на рынке.

Медиа и развлечения – ещё одна сфера, где «процветает» коммерциализация творческих идей. Кино, музыка и литература предлагают множество возможностей для реализации креативных замыслов. Даже в кулинарии рестораны и кафе становятся платформами для креативных шеф-поваров, которые могут выражать своё искусство через уникальные блюда, фирменную подачу или, как сейчас очень популярно, организуя гастрономические шоу.

В креативных индустриях мы наиболее четко видим как творчество и бизнес идут рука об руку, создавая инновационные и привлекательные продукты для потребителей. Тогда как в более традиционных сферах экономики это встречается реже и требует особого подхода.

Могут ли уживаться в одном человеке умение создавать креативный продукт и предпринимательская жилка, умение его продавать?

Творчество и предпринимательство не только могут, но и должны уживаться в одном человеке, особенно в сфере креативных индустрий. Творческий процесс требует смелости и инновационного мышления, но без предпринимательского подхода эти идеи могут так и остаться на бумаге. И мы довольно часто видим это в жизни, когда у человека идей много, а результата мало.

Но есть и другой пример, когда креативные сообщества начинают объединяться – как иркутская Ассоциация промышленных и предметных дизайнеров – формируя экосистему, где художники, дизайнеры и предприниматели работают вместе. Это позволяет не только генерировать новые идеи, но и находить пути их реализации на рынке.

Важно создавать условия, в которых креативные умы смогут развиваться и реализовывать свои проекты. Образовательные программы, менторство и доступ к ресурсам – всё это способствует интеграции творчества и бизнеса. И ключевую роль здесь играет



продюсер, который становится связующим звеном, объединяющим таланты и ресурсы и создающим инновационные продукты и услуги.

Кино, мода, предметный дизайн

Какие направления креативных индустрий наиболее развиты и перспективны в нашем регионе?

Во-первых, это киноиндустрия, которая активно развивается благодаря созданию не только локальных фильмов, но и слаженному взаимодействию представителей бизнеса и органов власти. Есть команды, которые реально «тащат» это направление и привлекают к нему всеобщее внимание, создавая не только региональные продукты, но и федеральные проекты.

Во-вторых, высокий потенциал показывает дизайн, включая предметный и графический, особенно в контексте создания уникального бренда региона. Отмечу, что Ассоциация промышленных и предметных дизайнеров делает работу, которую не делают ни в одном регионе России. Итог трёх лет её деятельности – рост не только локальных производителей, но и увеличение числа предметных дизайнеров. Наши предметы были представлены в

этом году на крупнейшей международной выставке современного искусства Cosmospow, в Москве. Это стало возможным только благодаря активной работе и сотрудничеству нашей Ассоциации с галереей локального дизайнера и функционального искусства «Палаты».

Также, важное значение имеют креативные медиа и СМИ, так как современные технологии позволяют создавать контент, который быстро распространяется и привлекает внимание молодёжи. Мы должны и просто обязаны говорить о всех сферах в креативных индустриях, чтобы развернуть жизнь региона в других плоскостях. Нам есть чем гордиться, нам есть что обсудить и у нас есть креаторы, которые могут создавать востребованный материал и контент. Их нужно поддержать и дать соответствующую площадку для этого.

Архитектура и культурное наследие региона требуют защиты и интеграции в современные проекты, чтобы сохранить идентичность региона. Наконец, мода, как часть креативной экономики, может продвигать как традиционные ремесла, так и новые тренды. И в Иркутске локальные бренды настолько активно развиваются, что уже выходят за границы региона, открывая свои магазины в других городах.

В чём вы видите основные направления поддержки креативных индустрий?

– Я думаю, очень важно получить поддержку уровня правительства на создание в Иркутской области креативного кластера. Этот инфраструктурный объект станет не только точкой притяжения для туристов, но и центром объединения всех инициатив в креативных индустриях.

Кроме того, важно проводить мероприятия, выставки и фестивали по выбранным направлениям в креативных индустриях. Такие площадки для обмена опытом и демонстрации собственных проектов дают мощный толчок развитию отрасли. Как и грантовая поддержка для стартапов.

Нельзя недооценивать важность образовательных инициатив в условиях кадрового голода, который наблюдается во всех отраслях экономики, в том числе и в креативных индустриях. Наша главная задача – создать в регионе перспективную площадку для развития бизнеса в креативных индустриях, а также образовательную платформу, где можно получить актуальную и востребованную профессию и иметь возможность жить в родном крае, работать и создавать инновационный продукт.

КСТАТИ

21 ноября в Иркутске открывается форум креативных индустрий «Creative Community», история которого началась в прошлом году. На нём будут представлены сильные направления креативных индустрий, которые развиваются в регионе: предметный дизайн, киноиндустрия, архитектура (культурное наследие), издательское дело (креативные медиа), мода. «Задача форума – показать всех, чтобы мы понимали, чем можем гордиться», – прокомментировала Ксения Пономарёва.

«Формула 1» в предметном дизайне

Чем запомнилась выставка «Concept Line'24 – Простые Вещи»

Выставки предметного дизайна становятся культурной традицией Иркутска: в октябре в городе состоялась уже третья за последние два года экспозиция, которую организовала иркутская Ассоциация промышленных и предметных дизайнеров. Выставка «Concept Line'24 – Простые Вещи», собравшая на своей площадке более 150-и эксклюзивных интерьерных изделий от 60 дизайнеров, производителей и творческих коллективов, вызвала большой интерес: за четыре дня её посетили почти две тысячи человек. Чем экспозиция запомнилась организаторам, участникам и гостям – читайте в нашей публикации.

«Многие предметы с выставки могут уйти в серию»

Высокий интерес к выставке – как иркутских дизайнеров, так и местных производителей – отметила председатель Ассоциации промышленных и предметных дизайнеров Зульфия Даева.



– За два года наша Ассоциация наглядно показала, что предметный и промышленный дизайн в Иркутской области активно развивается и это – перспективная сфера креативной экономики в регионе. Люди, которые хотят профессионально расти, присоединяются к нашим проектам, и в этот раз было очень много интересных заявок от дизайнеров, производителей и творческих коллективов.

Кроме того, от выставки к выставке мы видим, как растёт уровень качества предметов: в экспозиции «Concept Line'24 – Простые Вещи»

многие из них были проданы уже в первый день. Это лучший показатель успешной выставки, который подтверждает, что мы делаем понятные потребителю, утилитарные и востребованные продукты, которые могут переходить в серийное производство, так как всегда найдут своего покупателя. Хотя, на самом деле, создать серийный продукт достаточно сложно, но я думаю, что нашим участникам это удалось. Например, шанс стать серийными есть у кресел, которые создавал Сергей Шергин совместно с компанией «Девондер»: в них чувствуется стиль и характер и при этом они достаточно утилитарные – три работы Сергея были куплены, пока шла выставка. Кроме этого, могут уйти в серийное производство корпусные стеллажи – достаточно простые в изготовлении, но имеющие свой неповторимый стиль. Кстати, с прошлой выставки в формате Art Line в серию ушли и успешно реализуются в ритейле декоры Алексея Долина. И это здорово.

Конечно, ни одно мероприятие не обходится без сложностей. Для нас самая большая сложность, которая была характерна для всех трёх выставок, это готовность предметов к сроку, несмотря на то, что времени на подготовку их концепции и изготовление вполне достаточно. Всегда сложно искать достойное помещение для выставки. В этом году мы его нашли в БЦ Ziggi, где в двух залах организовали выставочную зону и зону, в которой были представлены партнёры, проходили лекции, а также можно было пообщаться и отдохнуть. Это очень удобно и такой формат, я думаю, мы постараемся применять в последующем.

Безусловно, все трудности преодолимы. И в этом большая заслуга всех наших партнёров, за счёт которых мы организовываем выставки. Мы благодарны им за то, что они каждый раз вдохновляются нужным для нашего города делом, видят его перспективность, понимают важность и ценность.





Фото из личного архива

«Новые локации придадут импульс развитию и продвижению выставки»



По мнению сооснователя студии предметного дизайна KRUGAMI Натальи Добровольской, популярность креативных проектов в Иркутске растёт из года в год, в числе благодаря выставкам, которые

организует Ассоциация промышленных и предметных дизайнеров.

— Чем больше действий, тем выше будет насмотренность и вовлечённость публики в подобные мероприятия. В частности, проведение выставки «Concept Line'24 – Простые Вещи» на двух площадках – отличная идея, предложенная Сергеем Шергиным. Его вдохновил пример крупной мировой выставки Salone del Mobile в Милане, в

которой задействован практически весь город. Что-то подобное можно внедрить и в Иркутске, и отдельная локация в студии KRUGAMI, где была представлена дизайнерская керамика, стала первым таким опытом. Я думаю, это было правильное решение, потому что в общей массе предметов в основной экспозиции керамика могла потеряться, а в студии она была представлена как самодостаточные предметы интерьера.

Опыт, полученный нами как принимающей стороной выставки, оказался очень интересным, и думаю, теперь студия может выступать как постоянная локация, к которой присоединятся и другие площадки. Это даст новый импульс развитию и продвижению проекта, а у посетителей будет прекрасная возможность увидеть предметы иркутских дизайнеров и производителей в разной обстановке.



«Иркутск может стать столицей предметного дизайна в стране»



Соучредитель и член правления Ассоциации промышленных предметных дизайнеров, организатор и участник выставок Алексей Долин отметил насыщенность экспозиции и неизменно высокий потенциал

участников выставок.

— Иркутск – творческий город, очень талантливый и сильный в проектировании. И в плане динамики, третья выставка показывает, что к ней есть большой интерес и он как раз растёт. Причём интерес проявляют разные аудитории: далеко не все посетители мероприятия – дизайнеры, как раз очень много приходит потенциальных потребителей. Также приходят представители бизнеса, дру-

гой которой задействован практически весь город. В этом году выставку впервые посетили представители власти. Когда у административных структур есть интерес к подобным мероприятиям, они могут оказать организаторам поддержку и выступить информационными партнёрами. Это очень ценно, поскольку выставка – проект не коммерческий, это очень значимая общественная инициатива, и её организаторы в лице Ассоциации никакой прибыли не извлекают, и вряд ли будут. Но мы делаем выставку не для себя – в этом случае, мы могли бы собраться узким кругом как художники-концептуалисты, полюбоваться на свои изделия, обсудить и разойтись. Мы делаем выставку для широкого круга людей, и цели у нас амбициозные, так как видим потенциал этого направления креативных индустрий и то, что у Иркутска действительно есть реальные шансы стать столицей предметного дизайна в стране.

«Местные таланты надо поддерживать»



Представитель производственного кластера, генеральный директор компании «Профиль» Инна Зусман, рассказала, что у предприятия есть два направления работы: большие проекты – обработка и монтаж изделий из натурального камня, облицовка

зданий, и производство интерьерных предметов.

— Мы давно и крепко дружим с дизайнерами, и третий раз участвуем в выставках предметного дизайна в качестве производителей. Они обращаются к нам с проектом, мы вместе его обсуждаем, обрабатываем и воплощаем в жизнь.

Выставка, конечно, год от года растёт, в том числе по уровню качества изделий. Растут и технические требования к нам, производителям, со стороны дизайнеров. Если при подготовке первой выставки у всех нас были какие-то огрехи, то сейчас предметы становятся более осознанными, их качество значительно выше. Радует, что очень много вещей покупается прямо на выставке. Например, я, как человек, который много путешествует, всегда привозила дизайнерские предметы из своих поездок, а сейчас покупаю их в Иркутске. В этот раз мы не только приобрели изделия, но и заказали некоторые производителям, потому что считаем, что у нас и качество, и уровень дизайна соответствуют мировым стандартам. А местные таланты надо поддерживать.

«Возможность «проявиться» новым авторам и производителям»



Архитектор-дизайнер интерьера и предметный дизайнер Анна Сидорова, имеющая большой опыт участия в различных выставочных мероприятиях, отметила, что проекты Ассоциации промышленных

и предметных дизайнеров помогают «проявиться» новым авторам и производителям.

— Участие в таких мероприятиях даёт возможность заявить о себе сразу на большую аудиторию, и при этом, поднять уровень дизайнерских идей, качество изготовления предметов. И надо отметить, что от выставки к выставке они только растут, и это не может не радовать.

На мой взгляд, в Иркутске есть отличные перспективы для организации серийного производства дизайнерских предметов, будь то мебель или декор. Есть производство, на базе которых это можно сделать. Да, сначала будет сложно: необходимо модернизировать и сам процесс изготовления, и подход к работе каждого участника этого процесса. Но потенциал и дизайнерский, и производственный у нас в городе есть. Было бы желание идти в этом направлении. В первую очередь, желание у производителя.

«Проект мотивирует и заряжает на дальнейшие действия»



Для директора мебельной фабрики «Белый дом» Анны Кондрашовой участие в «Concept Line'24 – Простые Вещи» стало дебютом. Причём как в роли производителя, так и в роли дизайнера.

Опыт получился положительным.

— Этот проект заряжает и мотивирует на дальнейшие действия: у меня уже появились новые идеи, которые хочется воплотить к следующей выставке. Для подготовки к ней есть достаточно много времени, поэтому будет возможность более тщательно продумать проект, чтобы изделие получилось интереснее и лучше, чем в первый раз. Для себя сделала вывод, что качество выставочного предмета должно быть идеальным, и взгляд не цеплялся даже за какие-то малейшие шероховатости.

Наша фабрика готова работать с другими дизайнерами, но для того, чтобы сотрудничество получилось успешным, нужен не только хорошо продуманный эскиз, но и достаточное количество времени, а также взаимопонимание дизайнера и производителя как у двух близнецов.



МНЕНИЯ

Сергей Какаулин, начальник управления промышленности министерства экономического развития и промышленности Иркутской области:

— Иркутяне – прогрессивные, креативные, очень творческие люди. Это не просто слова, подтверждение им мы видим в самых разнообразных изделиях. Например, в предметах из стекла, которые несут в себе культурный код Байкала, в великолепных изделиях интерьерной мебели с элементами уникального культурного кода Иркутска. Выставка «Concept Line'24 – Простые Вещи», на мой взгляд, это своеобразная «Формула 1» в предметном дизайне, задающая тон общему направлению развития промышленности, серийного производства. Она диктует моду, показывает производителям, куда нужно стремиться, тянуться, как нужно формировать культуру потребления, какие решения и технологии применять в производстве.

Дилара Окладникова, директор Центра «Мой бизнес»:

— Многие предметы иркутских дизайнеров достойны быть представленными не только в Иркутске, но и в России, и за рубежом. Центр Мой бизнес, развивающий экспортное направление предпринимательства, как никто понимает, что у нас есть изделия, с которыми мы можем выходить на зарубежные рынки и конкурировать там. При этом, очень важно в рамках таких выставок скооперировать предпринимателей, у которых есть производственные объекты, чтобы точечные, выставочные изделия, представленные дизайнерами, стали неким эталоном для серийного производства. В этом году совместно с проектной командой мы также организовали обучающие лектории, которые проходили на выставке для всех, кто занят в творчестве, в креативных индустриях, а также для студентов технического университета. Мастер-классы проводили известные иркутские дизайнеры, которые рассказывали о трендах в прикладном искусстве, и, надеюсь, воодушевили будущее поколение наших творцов.

«Строим дома не выше деревьев»

Антон Кондратьев – о малоэтажном девелопменте и новой компании «ВСС Дом»

В структуре ГК «ВостСибСтрой» появилось новое подразделение – малоэтажный девелопер «ВСС Дом». Компания займется реализацией масштабных загородных проектов в Иркутской области. Направление «ВСС Дом» возглавил Антон Кондратьев – профессионал рынка недвижимости, автор проекта «Горизонт» на Байкальском тракте и убежденный загородный житель. Мы поговорили с Антоном о проектах компании, перспективах малоэтажного девелопмента и эволюции загородного продукта.



Антон Кондратьев

Фото А.Федорова

О ПЕРЕМЕНАХ: «ОБНОВЛЯЕМ МОДЕЛЬНЫЙ РЯД»

Малоэтажный девелопер «ВСС Дом» – новое подразделение в составе крупной строительной компании «ВостСибСтрой». Ранее застройщик реализовывал загородные проекты в регионе в коллаборации с другими партнерами, теперь же принял решение развивать профильные компетенции, наращивать опыт и экспертизу малоэтажного девелопмента внутри компании.

Антон: У ГК «ВостСибСтрой» сегодня есть огромное желание улучшить свои продукты: рынок требует качествен-

Запросы людей за городом существенно отличаются. Наша команда компетентна именно в этом рынке. Мы – амбассадоры загородной жизни и искренне убеждены: нужно жить в домах не выше деревьев, и ждать выходных, чтобы остаться дома

ного роста. Общаясь с коллегами, знакомясь с разными проектами в урбан-турах, мы видим, что девелоперский продукт активно развивается везде. Растут и наши потребители – их насмотренность, их потребности и запросы.

Невозможно годами производить один и тот же автомобиль. В девелопменте работает тот же принцип. Сегодня «ВостСибСтрой» активно обновляет свой «модельный ряд». В основе этой работы лежит сценарный подход: мы изучаем потребности жителей, проводим опросы и глубинные интервью. Понятно, что запросы людей в городе и за городом, сценарии их жизни существенно отличаются. Поэтому, в том числе, и было создано отдельное подразделение «ВСС Дом»: наша команда компетентна именно в этом рынке. Мы – амбассадоры загородной жизни и искренне убеждены: нужно жить в домах не выше деревьев, и ждать выходных, чтобы остаться дома.

О КОМАНДЕ: «ГОВОРИМ СО ВСЕМИ НА ОДНОМ ЯЗЫКЕ»

За плечами Антона Кондратьева и его команды – годы работы в секторе коммерческой недвижимости и успешно реализованный загородный проект – поселок бизнес-класса «Горизонт» на Байкальском тракте. Богатый профессиональный опыт дает команде «ВСС Дом» комплексное понимание продукта – как с точки зрения потребностей жителей, так и с точки зрения запросов потенциальных партнеров.

Антон: Что такое загород в понимании большинства людей? Лес, вода, тишина, уединение. При этом человек хочет переехать туда, не потеряв привычного городского комфорта: чтобы рядом был магазин, аптека, чтобы такси приезжало, чтобы ходил школьный автобус. В хаотичном загороде, при самострое об этом приходится лишь мечтать. Городские функции

можно перенести в пригород только при комплексном освоении территории, при создании организованного, цивилизованного поселка.

При этом мы, конечно, отдаем себе отчет, что для того, чтобы открыть в загородном проекте магазин или аптеку, мы должны обеспечить определенное количество жителей. Ни один серьезный ритейлер не откроет точку, если увидит, что его экономика здесь не складывается. Опыт нашей команды – и в коммерческом секторе, и в загородном – позволяет говорить со всеми игроками рынка на одном языке.

О ПРОДУКТЕ: «ЗАПРОСЫ ЛЮДЕЙ МЕНЯЮТСЯ»

Продукт на рынке недвижимости – как в городском сегменте, так и в цивилизованном загороде – развивается и эволюционирует. Ма-

лоэтажному девелоперу крайне важно держать руку на пульсе: оперативно реагировать на новые запросы покупателей, делать все возможное, чтобы концепция с течением времени не теряла актуальности, а недвижимость – не дешевила и не устаревала морально.

Антон: Не факт, что те потребности, с которыми люди приходят на рынок сегодня, будут актуальны через несколько лет. Это связано со многими факторами: с экономикой, демографией, с развитием конкуренции. Когда нас просят показать «весь проект», мы искренне не понимаем, как это сделать. Да, у нас есть концепция, есть изначальное представление о поселке, но мы не можем знать наверняка, каким проект станет через 7-10 лет, как он будет выглядеть, какие люди будут в нем жить. За это время поменяется целое поколение! Поэтому так важно быть на связи с жителями, с покупателями.

О ПРЕДЛОЖЕНИИ: «МЫ РАСШИРЯЕМ ПРОДУКТОВУЮ ПОЛКУ»

Раньше считалось, что загород – это свой дом за высоким забором, баня и гараж. Сегодня на рынке появляется все больше проектов нового формата. Это концептуальные поселки – с единой архитектурой, профессиональным управлением, чистыми дорогами, спортивными и детскими площадками, школьными автобусами. А главное – с новыми форматами жилья, которые делают загород доступным для гораздо большего числа людей, чем прежде.

Антон: Мы расширяем «продуктовую полку», предлагаем новый продукт – в том числе загородные квартиры. Таким образом вовлекаем в загородную жизнь новый пласт людей: не всем хочется жить в отдельном доме с участком и обслуживать его, не все готовы отказаться от привычного городского комфорта. Важен и вопрос цены: отдельный коттедж или таунхаус позволит себе не каждый. Мы даем людям, которые хотят

переехать из города, более простые, комфортные и понятные решения.

О ПРОЕКТАХ: «ПОМОГАЕМ ОСУЩЕСТВИТЬ МЕЧТУ»

Сейчас в работе у «ВСС Дом» два масштабных проекта. Во-первых, дальнейшее освоение микрорайона Хрустальный Парк на Байкальском тракте: сейчас ведется работа над южным кварталом. Во-вторых, новый поселок в Пивоварихе – на участке 66 га. По словам Антона, этот проект станет примером малоэтажного комплексного развития территории: архитектурная концепция, безопасная территория, парк, детские площадки, спортивные и коммерческие объекты. В проекте выделены участки под строительство детского сада и коммерческой инфраструктуры.

Антон: Мы хотим предложить рынку качественный и комфортный продукт. Давайте представим, как выглядит путь клиента, который задумывается о переезде за город. Допустим, у него есть квартира – ее нужно продать, затем построить дом, где-то все это время жить, арендовать квартиру – получается очень сложная схема. Такое решение принять непросто. Переезд – это в принципе стресс для человека, а переезд за город – стресс вдвойне. Наша задача – помочь людям принять это решение легко и просто, осуществить свою мечту о загородной жизни. Дать возможность купить готовый дом с отделкой – и переехать.



КСТАТИ

«Спрос высокий, экспертизы мало»

Пока малоэтажный девелопер «ВСС Дом» планирует вести проекты только в Иркутской области. В дальнейшем, однако, Антон Кондратьев не исключает расширения географии. Запросы уже поступают из Новосибирской области, Красноярского края. Спрос на загород – высокий, а экспертизы на рынке не так много.

– Спрос на загородные проекты продолжает расти, город «выдавливает» жителей, – говорит руководитель «ВСС Дом». – При этом профессиональных девелоперов, готовых создавать современный, качественный продукт, не так много. Загородный рынок – сложнее городского. Здесь немало проблем: и сети,

и дороги, и отсутствие инфраструктуры. Не каждый готов этим заниматься. Нашей команде этот сегмент по-настоящему нравится: мы сами амбассадоры загородной жизни и хотим как можно больше людей вовлечь в эту философию.



«Здесь должно быть комфортно жителю»

Архитектор Александр Янов о «программировании» загородных поселков

Архитектурой загородных проектов «ВСС Дом» занимается иркутское архитектурное бюро «Мегаполис» во главе с Александром Яновым, известное по множеству знаковых проектов в сегменте МКД. Чем отличается проектирование загородных поселков от работы с городскими многоэтажками? Как «запрограммировать» территорию пригородного микрорайона? И какие решения Александр планирует реализовать в новых кварталах Хрустального Парка?

ДРУГАЯ ЗАДАЧА

Архитектурное бюро Александра Янова хорошо известно на рынке новостроек Иркутска: большинство проектов команды реализовано именно в сегменте МКД. С рынком индивидуального жилищного строительства «Мегаполис» тоже хорошо знаком, однако такую масштабную задачу на рынке загородного жилья архитектурному бюро предстоит решать впервые. Предложение компании «ВСС Дом» стало для Александра и его бюро и интересной задачей, и определенным профессиональным вызовом.

«Проектировать многоквартирные дома в городе – легче, – делится архитектор. – Обычно есть градостроительная задача, которую мы решаем в зависимости от того, где расположен дом: должен ли он работать на город, привлекать внимание? Или речь идет о средовой застройке? В загородном проекте такой градостроительной задачи нет – нам не нужно проектировать доминантные здания, сложные фасадные элементы, привлекающие внимание. Задача иная: тут должно быть комфортно жителям, принципиально среда, которая создается внутри поселка».

ПРОГРАММИРОВАНИЕ ТЕРРИТОРИИ

Как говорит Александр, работа над загородным проектом позволяет реализовать более масштабные архитектурные идеи. Работая в границах земельного участка в городе, решать комплексные задачи не представляется возможным.



Александр Янов

Фото А. Федорова

«Здесь же мы можем прорабатывать сценарии жизни будущих жителей и запрограммировать всю эту территорию, расставить акценты – так, чтобы и взрослые, и дети чувствовали себя комфортно и безопасно, чтобы объекты социальности размещались в нужных местах, и так далее».

Сейчас команда Александра Янова плотно работает над архитектурной концепцией Хрустального Парка. По его словам, здесь важно было учесть ту идею, которая уже реализована

в построенных кварталах, оценить ее преимущества, недостатки, возможности. «Квартальная застройка – это то, что мы приняли как данность, – поясняет Александр. – Мы решили не ломать эту концепцию, чтобы то, что было сделано в поселке до нас, не стало чужеродным для тех идей, которые мы привнесли в новый концепт развития территории».

РАЗНЫЕ ФОРМАТЫ

Хрустальный Парк реализуется как пригородный мультiformатный проект. Новые кварталы в нем планируется застроить малоэтажными домами разных видов: с патио, террасами, задним двором.

«Разноплановое жилье, на наш взгляд, делает микрорайон интереснее, – говорит Александр Янов. – Одинаковая застройка на многих сотнях квадратных метров выглядит более скучно, нежели когда мы видим в поселке разные форматы – от ИЖС до малоэтажных многоквартирных домов. Люди разные, запросы, потребности, ритм жизни – тоже. Хорошо, когда загородный проект позволяет любому человеку найти то, что подойдет именно ему».

СЕРДЦЕ МИКРОРАЙОНА

Новые и старые кварталы Хрустального Парка объединит просторный бульвар – он протянется от уже построенного детского сада на юге до блока социальных объектов, которые будут построены в северной части микрорайона. «Мы

свяжем эти важные точки через центральную ось – мультiformатную пешеходную улицу. Бульвар будет насыщен совершенно разными функциями, ведь люди в поселке живут и будут жить разные – важно, чтобы каждый смог найти себе занятие по душе. Улица будет в равной степени доступна всем жителям Хрустального Парка. Она станет главной «зеленой артерией», сердцем микрорайона».

По словам Александра, бульвар не будет прямым: некоторые кварталы будут удалены относительно улицы, некоторые выйдут на нее первой линией – со встроенным социальным бытом: кафе, ритейлом и прочими функциями. «Это не магистраль от точки А до точки Б, – подчеркивает архитектор. – Мы решили сделать улицу более живописной, интересной. Когда ты по ней гуляешь, поселок раскрывается для тебя всё время по-разному. В разных местах бульвара будут сконцентрированы разные функции. Одна площадка станет спортивным ядром, на другой появится амфитеатр и место для летнего кинотеатра, отдельные территории будут отданы под спокойный, тихий отдых».

По мнению Александра, к работе над проектом важно привлекать тех, кто уже живет в Хрустальном Парке. «Они ежедневно ездят по этим дорогам, видят проблемные точки в поселке, знают, каких функций здесь не хватает. Программирование территории – процесс обоюдный. Нам важно, чтобы тот сценарий, который мы сейчас прорабатываем, был максимально комплексным и полноценным, чтобы мог охватить всех людей – и тех, кто уже живет здесь, и тех, кто переедет в Хрустальный Парк в ближайшие годы».

«Главное – это люди»

Будущее Хрустального Парка обсудили с его жителями

В пригородном микрорайоне Хрустальный Парк на Байкальском тракте уже живут около 2500 человек. Концепцию новых кварталов компания «ВСС Дом» представила в конце сентября всем интересующимся жителям. Более того – предложила им в формате соучаствующего проектирования обсудить идеи архитекторов, озвучить свои, а также рассказать о болевых точках, которые есть в поселке сегодня.

«СОЗДАЕМ СРЕДУ ВОКРУГ ЛЮДЕЙ»

«Главное в любом проекте для нас, как для девелопера, – это люди, – говорит Антон Кондратьев. – Мы создаем среду не вокруг дома, а вокруг человека – так, чтобы ему было комфортно. А для этого пытаемся понять, каковы его жизненные сценарии, запросы, «боли». И важно выяснять это не в бездушных чатах, а при живом общении. Такой подход – более глубокий, качественный, он позволяет по-настоящему вовлечь людей в совместную работу».

Общение с жителями Хрустального Парка девелопер организовал в конце сентября, пригласив всех желающих на презентацию концепции новых кварталов и проектный семинар. По словам социолога, модератора мероприятия Елены Груздевой, подобные встречи, а также глубинные интервью, опросы позволяют получить различные гипотезы от людей – что они хотят видеть на территории? «Важно, чтобы «классно» проектировщика, его представления о «городе-саде» сошлись с «классно» жителей, с их запросами. Понятно, что не все идеи людей можно осуществить – они проходят через фильтр ограничений нормативного уровня, экономики проекта и сложности содержания. Но мы все-таки заинтересованы в том, чтобы ключевые решения в проекте принимались на основе мнения жителей».

«РЕДКО СЛЫШИМ ОБРАТНУЮ СВЯЗЬ»

Опыт соучаствующего проектирования оказался очень полезным для архитектора Алек-



сандра Янова. «Обычно такого никто не делает – мы редко слышим обратную связь от людей. Заказчик-застройщик, как правило, думает, что он лучше всех знает, что нужно жителям, но это не всегда так, – говорит архитектор. – Здорово, что люди пришли на встречу – и не просто покритиковать нашу концепцию, но поработать, предложить свои идеи. Жители увидели, что застройщик готов меняться, корректировать проект с учетом их пожеланий – и активно включились в обсуждение».

Идеи и предложения от жителей звучали самые разные: от необходимости парковых тер-

риторий и площадки для выгула собак до создания скейт-парка для подростков и беседок для взрослых. Есть запрос и на пространства для проведения различных мероприятий. Все идеи жителей команда «ВСС Дом» взяла «на карандаш».

«В Хрустальном Парке живут очень активные люди, – делится Антон Кондратьев. – По результатам проведенных опросов, большинство из них готовы активно участвовать в жизни поселка, брать инициативу на себя, выдвигать предложения, организовывать события. Многие являются экспертами в разных на-

правлениях: кто-то готов преподавать пение, кто-то – вести йогу, кто-то – заниматься шахматами. В рамках новых кварталов мы планируем сделать соседские центры, где каждый житель сможет реализовать себя».

«ДИАЛОГ – ТО, ЧТО НУЖНО ВСЕМ»

Плотную работу с жителями «ВСС Дом» планирует продолжать и дальше. «В Хрустальном Парке мы предложили создать конференцию жителей: для регулярных встреч делегатов от разных кварталов с застройщиком, – рассказал Антон Кондратьев. – Эту идею мы будем продолжать во всех наших проектах. Хотим, чтобы люди слышали нас, а мы – их. Будем регулярно общаться, обсуждать проблемы, вопросы, пожелания, идеи».

«С нами, с жителями, надо дружить, общаться, спрашивать нас, интересоваться, – убеждена участница семинара Ольга Макаревич. – Самое главное – чтобы интересы тех, кто здесь уже живет, были учтены. Нарисовать классную картинку для тех, кто станет новыми покупателями, – это одно. Но бросать жителей, которые уже сделали свой выбор, уже заплатили за концепцию, нельзя».

«Открытость, диалог – это очень нужная инициатива, – поделилась жительница Хрустального Парка Елена Тюкавкина. – Использовать ресурс жителей – хорошее новшество, раньше такого не было. Я переехала сюда, чтобы жить – и наслаждаться жизнью. Почему бы не помочь в этом и себе, и другим людям? Кто, если не мы?»

Аэропорт Иркутска не будут переносить в Позднякова

Эту площадку не утвердили на уровне правительства страны, сообщил губернатор Иркутской области Игорь Кобзев.



Аэропорт

Такое заявление он сделал после встречи с руководителем Росавиации Дмитрием Ядровым, на которой обсуждались вопросы реконструкции и удлинения взлетно-посадочной полосы аэропорта в областном центре, вопросы развития воздушной гавани и переноса его в другое место.

— Среди вариантов были: перенос в деревню Позднякова или в падь Ключевая, а также удлинение или разворот полосы. Прекрасно понимаю, что весь этот процесс тянется уже много лет, и пока финального решения нет. Напомню, что одной из приоритетных была площадка в деревне Позднякова, но на уровне Правительства страны её не утвердили. Ищем альтернативу, — отметил глава региона.

Он добавил, что эти вопросы планируют обсудить на совместном совещании со специалистами Росавиации, Правительства Иркутской

области и госкорпорации «Ростех», как возможного инвестора.

Напомним, ранее губернатор Иркутской области Игорь Кобзев предложил вернуть аэропорт Иркутска в федеральную собственность с последующим имущественным взносом корпорации «Ростех». С такой инициативой он выступил на совещании под председательством президента РФ Владимира Путина по вопросам развития проекта федеральных круглогодичных курортов «Пять морей и озеро Байкал».

Строительство нового аэропорта Иркутска оценили в 200 млрд рублей. Стоимость определена на основе предпроектных расчетов ФГУП ГПИ и НИИ ГА «Аэропроект» (головное проектное бюро Росавиации, специализирующееся на развитии наземной инфраструктуры), в нее включены дорожные сети и коммуникации, которые нужно будет построить с нуля.

ИНК заняла второе место на HR-премии «Хрустальная пирамида»

Иркутская нефтяная компания заняла второе место в номинации «HR-команда года» на премии за достижения в области управления и развития человеческого капитала «Хрустальная пирамида».

Проект ИНК занял второе место в ТОП-3 среди российских компаний. Всего на участие в премии поступило 18 заявок.

— ИНК ставит перед собой задачу обеспечить интересные и привлекательные предложения для кандидатов — от обучения до социальной поддержки. Нам важно не просто привлечь людей к работе в компании, но и удержать. Для этого наша компания развивает комфортные условия труда, регулярно расширяет соцпакет. Сейчас в него, помимо стандартных гарантий, входят ДМС, программы заботы о здоровье сотрудников, о детях, возможности обучения, финансовые поощрения. Успешное участие в таких престижных премиях подтверждает то, что мы идем по правильному пути, — отмечает заместитель генерального директора по управлению персоналом Виктория Илюхина.

Компании принимают участие в номинации «HR-команда года» для выявления сильных сторон номинантов. В этом году при оценке лучших практик фокус был сделан на цифровизации и автоматизации процессов.

Также в определении победителей учитывались основные достижения и результаты в управлении персоналом организации, иници-

ированные проекты и используемые системы внутрикорпоративной коммуникации. Кроме того, оценивался вклад команды в развитие HR-бренда компании. Так, ИНК презентовала ряд проектов по подготовке кадров, работе с молодежью, нематериальной мотивации сотрудников и корпоративным мероприятиям.

Премия учреждена в 2011 году для распространения лучшего опыта управления командой, привлечения внимания делового сообщества к сфере управления человеческими ресурсами и рынку кадровых услуг в России и СНГ, а также для поощрения компаний и руководителей, внедряющих передовые методы и технологии в области кадрового менеджмента.

С даты основания на Премию «Хрустальная пирамида» номинировано более 700 разработок, руководителей и организаций из России и стран СНГ. Премия HR Award ежегодно вручается в 14 номинациях, среди которых такие, как: «HR-руководитель года», «HR-команда года», «HR-проект года», «Трансформация организации и корпоративной культуры», «Корпоративный университет года», «Технологическое решение года», «Лучший руководитель по управлению талантами» и другие.



Кадры

Россия и Китай: делаем бизнес вместе

Алексей Черкашин — о том, как создаются и работают совместные с КНР предприятия

Экономическое сотрудничество России и Китая активно развивается в последние годы. Российские предприниматели и их коллеги из КНР, заинтересованные в кооперации в различных отраслях, создают и развивают совместные предприятия (СП). Для Иркутской области — одного из самых привлекательных регионов для иностранных инвесторов — это открывает новые перспективы. Об особенностях создания СП Газете Дело рассказал руководитель ВС Консалт Алексей Черкашин.

1. Что такое совместное российско-китайское предприятие?

Совместное российско-китайское предприятие — это бизнес-структура, созданная на основе партнерства между российскими и китайскими компаниями. Такие предприятия создаются путем регистрации новых компаний, на которых впоследствии организуется производство, осуществляется совместное использование передовых технологий и ресурсов.

2. Каковы особенности создания такого предприятия?

При создании российско-китайского СП важно учитывать ряд аспектов, связанных с правовыми, культурными, экономическими и деловыми различиями между странами. Для успешного создания такого предприятия особенно целесообразно обратить внимание на шесть важных моментов.

1) Выбор организационно-правовой формы

Совместное предприятие может быть создано в различных формах: как акционерное общество (АО), общество с ограниченной ответственностью (ООО) или партнерство. Важно выбрать форму, которая будет наиболее удобна с точки зрения управления, распределения прибыли и ответственности сторон. В России наиболее популярна форма ООО, а



в Китае часто используется СП с иностранными инвестициями (WFOE).

2) Разработка учредительных документов и партнерских соглашений

Учредительные документы должны четко прописывать роли и обязательства каждой стороны, процентные доли в уставном капитале, порядок распределения прибыли и убытков, а также порядок урегулирования споров. Важно также заранее составить соглашение между партнерами (shareholders agreement или partnership agreement),

в котором будут прописаны все ключевые моменты сотрудничества: механизм принятия решений, порядок разрешения конфликтов, возможность выхода из бизнеса одной из сторон, а также порядок ликвидации СП, если это потребуется. К счастью, сейчас устанавливается новая этика корпоративных взаимоотношений, поэтому бизнес-партнеры всё чаще стараются разработать юридические документы таким образом, чтобы защитить свой бизнес от корпоративных конфликтов.

3) Учет правовых различий

Законы России и Китая в отношении иностранного бизнеса могут сильно различаться. Например, в Китае существует ряд отраслей, где иностранные инвестиции ограничены или требуют дополнительных разрешений от государства. Важно тщательно изучить правовую базу обеих стран и учесть все возможные барьеры на этапе создания СП.

4) Налоговое планирование

Необходимо учитывать налоговые режимы обеих стран, особенно налоговые соглашения между Россией и Китаем, чтобы избежать двойного налогообложения и оптимизировать налоговые обязательства. Важно учесть, как будет облагаться прибыль, полученная от деятельности СП, и где лучше зарегистрировать компанию с точки зрения налоговой выгоды.

5) Регулирование валютных операций

В зависимости от того, как будут проходить финансовые расчёты между партнерами, необходимо понимать валютные ограничения, существующие в каждой стране. В России и Китае есть строгие регуляции, касающиеся валютных операций и репатриации прибыли, которые могут повлиять на работу СП.

6) Регистрация и разрешения

Процедура регистрации СП в каждой стране может отличаться. В России регистрация ООО или АО осуществляется в Федеральной нало-

говой службе в заявительном порядке, а в Китае может потребоваться дополнительное одобрение государственных органов в зависимости от сферы деятельности СП.

3. Сложно ли создать российско-китайское предприятие?

Создание СП — это трудоемкий, долгий, затратный, но перспективный процесс, который может принести значительные выгоды обеим сторонам. ВС Консалт обладает всей необходимой экспертизой по российскому законодательству в создании совместных российско-китайских предприятий, а по КНР у нас есть партнеры — фирма Jingsh (Юридическая фирма Цзиньши по состоянию на 2024 год является третьей по величине юридической фирмой КНР и одной из самых крупных юридических фирм Пекина), поэтому готов оказать консультации по выбору оптимальной организационно-правовой формы, осуществить подготовку и подачу всех необходимых документов, сопроводить процесс регистрации, а также предоставить юридическую поддержку на всех этапах развития бизнеса.



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



vs-consult.ru

Мой бизнес – моё будущее



ЖЕНСКИЙ ФОРУМ



Диляра Окладникова,

директор Центра «Мой бизнес»:

– Всё больше женщин открывают свое дело, выходят на лидирующие роли в крупных корпорациях и органах государственной власти. Роль женщины сильно изменилась. Возросший темп жизни требует от всех нас постоянного роста и обучения.



Мы готовы за вас поручиться

Одно из основных направлений помощи предпринимателям от Центра «Мой бизнес» – предоставление гарантийной поддержки. Мы часто говорим об этом, но не все понимают механизм этой работы.

Если говорить простыми словами, то схема такая: вы предприниматель, вам нужен займ на открытие или расширение бизнеса, но у вас не хватает денег и имущества для залога. Здесь на помощь предпринимателю и приходит услуга Центра – гарантийная поддержка, суть которой заключается в том, что мы готовы поручиться за вас перед финансовой организацией в размере не более 70% от суммы кредита или займа. И в случае, если вы не сможете по какой-либо причине выполнять свои обязательства перед банком, Центр «Мой бизнес» погасит эту задолженность в размере предоставленного поручительства.

Также каждый предприниматель и самозанятый, зарегистрированный на территории Иркутской области, имеющий хорошую кредитную историю и деловую репутацию, может рассчитывать на гарантийную поддержку для получения банковского кредита. Все абсолютно прозрачно и открыто, можете убедиться сами.

И это не пустые слова: с 2009 года гарантийной поддержкой воспользовались 2114 предпринимателей, общий объем полученных кредитов превысил 29 655 млн. рублей.

Бизнес – с гарантийной поддержкой

Центр «Мой Бизнес» оказывает предпринимателям Иркутской области девять видов услуг, начиная от консультирования и заканчивая поддержкой при выходе на экспорт. О том, какие проекты уже реализованы при поддержке Центра, и о том, как можно получить помощь, в нашем материале.

Парк-отель «Тэнгис»: получили кредит на строительство

Индивидуальный предприниматель Ксения Короткова уже несколько лет занимается гостиничным бизнесом в поселке Мурино Слюдянского района. В 2023 году на средства программы грантовой поддержки предпринимателей компанией был построен парк-отель «Тэнгис». Его особенность в том, что он находится прямо посреди леса на берегу горной реки Хара-Мурин, в 500 метрах от берега Байкала.

На территории отеля гостей принимают 11 благоустроенных домиков из бруса, есть ре-

сторан и обустроенная территория: тропинки, дорожки, освещение, мангальные зоны, зоны отдыха с панорамным видом на Байкал. Как рассказывают о себе в компании, «это оазис спокойствия и единения с природой, где вы можете отдохнуть от суеты повседневной жизни и восстановить связь с самим собой и окружающим миром».

Для строительства административного здания, бани и сауны, предпринимателю понадобились финансы, которых на тот момент у Ксении не было. Нужен был заём, поэтому было

принято решение обратиться в Центр «Мой бизнес». С помощью поручительства Центра компания получила банковский кредит на 7 лет. Благодаря этому сейчас насладиться баннным отдыхом посреди леса в парк-отеле может любой желающий.



В планах – собственный салон красоты

Самозанятая Алена Вишневецкая оказывает услуги аппаратной косметологии, эпиляции, аппаратного похудения. До того, как открыть свое дело, она работала на предприятии лесной сферы, которое обанкротилось.

Алена обратилась в Центр занятости населения, где ей предложили воспользоваться социальным контрактом. Она заключила кон-

тракт, после чего закончила курсы косметологии и лазерной эпиляции, смогла закупить оборудование и начать работу.

Количество клиентов увеличилось, и самозанятой понадобился новый аппарат, однако сразу полностью нужной суммы у нее не оказалось. В связи с этим она обратилась в Центр «Мой бизнес» за поручительством, с помощью

которого оформила займ в Фонде микрокредитования Иркутской области.

В планах у Алены стать индивидуальным предпринимателем, чтобы иметь возможность нанять дополнительных сотрудников, купить помещение и открыть собственный салон красоты.

«Компания БЕЛТ ТРЕЙД» запустила производство



ООО «Компания БЕЛТ ТРЕЙД» работает на рынке с 2007 года. Это семейное предприятие, основанное Дмитрием Наумовым. К работе

он привлек своих братьев и отца. Сейчас в компании трудится 12 человек, среди которых пять представителей трех поколений семьи.

Основной профиль фирмы – оптовая продажа конвейерного оборудования и спецтехники. Конвейерные цепи – это расходный материал, поэтому они постоянно необходимы в бесперебойном производстве, например лесной или добывающей промышленности.

Сейчас предприятие запускает новое направление деятельности – производство пластин и изготовление цепей. В компании планируют изготавливать конвейерные цепи, а также втулки и пальцы. Для этих целей за счет заемных средств Фонда развития промышленности Иркутской области с поручительством Центра «Мой бизнес» будет приобретено новое производственное оборудование. Помимо этого, Центром были проведены необходимые испытания в инженерной лаборатории, а также оказана помощь в регистрации товарного знака.

Это очень важное для региона направление, так как позволит изготавливать расходные материалы непосредственно на территории Иркутской области. Сейчас, в связи с уходом с рынка зарубежных компаний и работой программы импортозамещения, наблюдается дефицит по изготовлению конвейерных цепей отечественного производства, так как на территории России зарегистрировано всего 4 основных производителя конвейерных цепей.

РАЗРАБОТКА
ИНВЕСТИЦИОННОГО
ПРОЕКТА

ГАРАНТИЙНАЯ
ПОДДЕРЖКА

ВЫВОД НА
ЭКСПОРТНЫЕ РЫНКИ

1

2

3

4

5

ПОДБОР ЛЬГОТНОГО
ФИНАНСИРОВАНИЯ

СЕРТИФИКАЦИЯ

Центр «Мой бизнес» – единое окно поддержки предпринимательства

1

«БИЗНЕС СТАРТ»

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

2

«РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА»

маркетинг и продвижение продукции (товаров, услуг), скоринг

3

«ГАРАНТИЙНАЯ ПОДДЕРЖКА»

проектов с использованием инструментов льготного финансирования

4

«МАСШТАБИРОВАНИЕ»

вывод товаров и услуг на экспорт



mb38.ru

Плечо при выходе на экспорт

Многие предприниматели с развитием своего производства задумываются о расширении рынков сбыта. И если с работой внутри России все в целом понятно, то самостоятельно выйти на экспорт для некоторых компаний может быть сложно. Тут и «подставляет плечо» Центр «Мой бизнес».

«Сибирские Технологии» вышли на вьетнамский рынок

Компания ООО «НПК «Сибирские Технологии» была основана в 2010 году. Она специализируется на разработке и производстве высококачественного сырья для натуральных пищевых добавок. На данный момент, ООО «НПК «Сибирские Технологии» является одним из ведущих российских производителей экстрактов из лиственницы с высоким содержанием дигидрокверцетина и арабиногалактана.

Подобная продукция пользуется высоким спросом в азиатском регионе, поэтому для «экспортной пробы пера» руководство компании приняло решение участвовать в бизнес-миссии во Вьетнам. ООО «НПК «Сибирские Технологии» представили свою продукцию, биологически активные добавки, и смогли убедить вьетнамских партнеров в ее качестве и потенциале. В результате переговоров был заключен экспортный контракт, открывший ООО «НПК «Сибирские Технологии» доступ к вьетнамскому рынку.



Опыт доказывает, что участие в подобных международных бизнес-миссиях является эффективным инструментом для выхода на новые рынки. Сейчас компания активно изучает воз-

можности экспорта в другие страны, используя полученные знания и связи, установленные в ходе бизнес-миссии, а также готова начать новые проекты совместно с Центром «Мой бизнес».

“

Поможем найти бизнес-партнеров в других странах

Многие предприниматели с развитием своего производства задумываются о расширении рынков сбыта. И если с работой внутри России все в целом понятно, то самостоятельно выйти на экспорт для некоторых компаний может быть сложно. Тут и «подставляет плечо» Центр «Мой бизнес».

Первый шаг, который нужно сделать – определиться с целеполаганием. Что вы хотите поставлять, куда, кто ваш потенциальный покупатель. После этого следующий шаг – обратиться к нам, прийти к нам, позвонить, оставить заявку на сайте или в соцсетях. Когда вы к нам приходите, мы определяем индивидуальную дорожную карту. Что является лучшим решением для Вашего бизнеса: участие в бизнес-миссии, посещение выставки или обучение. А может мы просто поможем Вам найти одного конкретного покупателя. На этом этапе мы сопровождаем вас до подписания контракта.

Завершающим шагом является сопровождение первой поставки «под ключ». Мы готовы помочь Вам с транспортировкой, сертификацией или патентованием Вашего товара за рубежом. Пакет услуг также подбирается индивидуально. И вот вы уже успешно вышли на международный рынок.

Количество предпринимателей и компаний, заключивших экспортные контракты с 2019 года уже больше 350, более 200 из них сделали это впервые. Получатели наших услуг находят себе бизнес-партнеров более чем в 40 странах мира. И мы продолжаем эту работу.

«Сибирский мельник» адаптировал свою продукцию под требования иностранных рынков

Мукомольная компания «Сибирский мельник» расположена в городе Тайшет. У предприятия большой ассортимент. Ключевым направлением работы компании является производство муки из различных зерновых культур. В работе используются современные технологии и сырье высокого качества, что позволяет им производить муку, соответствующую самым строгим стандартам.

В 2024 году «Сибирский мельник» обратился в Центр «Мой бизнес» для того, чтобы выйти на экспорт в связи с увеличением объема производства муки. Теперь же предприятие стремится расширить свои горизонты и выйти на международные рынки, что открывает новые возможности для роста и развития. Услуги Центра «Мой бизнес» помогли предприятию не только наладить экспортные поставки, но и адаптировать свою продукцию под требования иностранных рынков.

Компания уже начала анализировать потенциальные страны для экспорта, рассматривая такие направления, как страны СНГ и Азии. Выход на экспортные рынки позволил «Сибирскому мельнику» не только увеличить объемы производства,



но и повысить свою конкурентоспособность на международной арене для дальнейшего развития компании и увеличения её влияния в сфере мукомольной отрасли. Сейчас компания нашла новых партнеров на территории Монголии.

Туроператор BaikalCrossTour заключил экспортный контракт с делегацией из Марокко

Туроператор BaikalCrossTour, специализируется на туристических услугах на озере Байкал. Компания достаточно давно представлена на рынке обладает богатым опытом и предлагает своим клиентам широкий выбор программ — от классических экскурсионных туров до экстремальных путешествий. BaikalCrossTour располагает и собственными базами отдыха, то есть компании удалось выстроить небольшую туристическую экосистему от проживания до организации программы визита.

Для дальнейшего роста руководство фирмы решило расширить географию гостей и для этого они обратились в Центр «Мой бизнес». Резуль-

татом сотрудничества стало подписание в июле экспортного контракта с делегацией из Марокко. Этот контракт уникален тем, что он впервые был подписан непосредственно на берегу озера Байкал! Сейчас идет активная проработка планов на 2025 год, включающая составление туристических программ и планирование приезда гостей из Марокко.

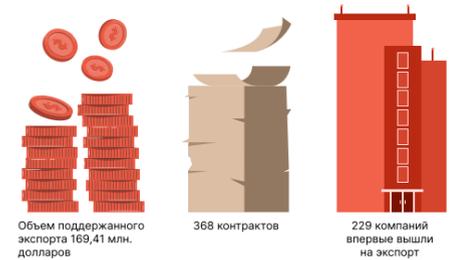
BaikalCrossTour — это яркий пример успеха российского бизнеса в туристической сфере. Компания доказывает, что даже в условиях жесткой конкуренции можно добиться значительных результатов, используя инновационные инструменты и не боясь выходить на международный рынок.

В ЦИФРАХ

Экспорт



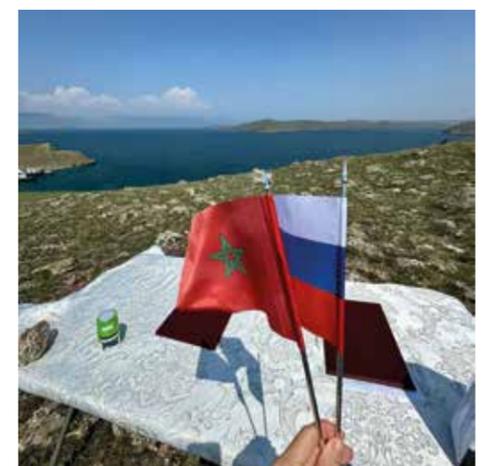
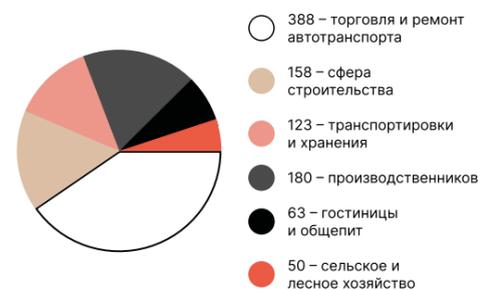
Основные цифры поддержки экспорта за период 2019-2024 гг.



Актуальные направления экспорта товаров и услуг



Сферы бизнеса, получившие гарантийную поддержку с помощью Центра «Мой бизнес»:



ЦЕНТР «МОЙ БИЗНЕС»
КОМПЛЕКСНАЯ ПОДДЕРЖКА ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ

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

И семья, и бизнес

На Женском форуме в Иркутске наградили «Мам-предпринимателей»

«Находиться здесь – особое удовольствие: со сцены открывается невероятная панорама, такое чувство, что попал на конкурс красоты», – с этих слов ведущего Алексея Русакова начался Женский форум в Иркутске. Быть и красивой женщиной, и мамой, и успешной бизнес-леди – вполне достижимая цель. Участницы федеральной программы «Мама-предприниматель», которая третий год реализуется и в Иркутской области, – яркий тому пример.

«Не нужно выбирать между семьей и бизнесом»

Торжественная церемония награждения победительниц конкурса «Мама-предприниматель» стала ярким событием ежегодного Женского форума в Иркутске, организованного Центром «Мой бизнес». Помимо основного призового фонда, несколько участниц получили дополнительные гранты от партнеров конкурса. Эти средства станут отличным подспорьем для развития бизнес-идей предпринимательниц.

Как будто специально для Женского форума 10 октября в Иркутске впервые в этом сезоне пошел снег. «Сегодня будет волшебный день! Вы можете загадать желание – оно обязательно сбудется, – обратилась к участницам события Диляра Окладникова, директор Центра «Мой бизнес». – Я вам желаю найти новых друзей, партнеров, которые вместе с вами пойдут к новым вершинам и целям».

«Треть всего малого бизнеса ведут женщины. Женский бизнес – нестандартный, необычный, – отметила в приветственном слове Светлана Васильева, заместитель министра экономического развития Иркутской области. – Благодаря планомерности и творческому мышлению женщин их компании демонстрируют высокие результаты и вносят весомый вклад в социально-экономическое развитие региона».

По словам Галины Терентьевой, председателя Союза жен-

Женщина может реализоваться в разных ролях, ей больше не нужно выбирать между семьей и бизнесом. Мы научились ставить знак равенства между этими важными сферами жизни

щин Иркутской области, сегодня главная задача – предоставить предпринимательницам все возможные ресурсы для развития бизнеса. «Сегодня женщина может получить всестороннюю поддержку от государства для своего профессионального роста, – подчеркнула Галина Терентьева. – Женщина может реализоваться в разных ролях, ей больше не нужно выбирать между семьей и бизнесом. Мы научились ставить знак равенства между этими важными сферами жизни».

«На шаг ближе к мечте»

Победителем конкурса «Мама-предприниматель» в Иркутской области стала Наталья Дубынина, жительница села Большежилкино Усольского района, мать шестерых детей.

Чтобы принять участие в региональной программе «Мама-предприниматель» и представить на суд жюри свой



Фото А.Федорова

бизнес-проект, Наталья каждый день вставала в 5 утра: нужно было успеть подоить коров, собрать детей в школу, а затем отправиться на обучение в Центр «Мой бизнес» в Иркутске.

Несмотря на плотный график, ей удалось разработать и успешно презентовать свой проект – «Разведение крупного рогатого скота молочного направления». В качестве награды Наталья получила грант от Минэкономразвития России в размере 100 000 рублей. Эти средства она направит на реализацию своих бизнес-планов по развитию семейной фермы.

Дополнительный грант на сумму 100 000 рублей от Сбера – банка-партнера программы – был вручен Наталье Трошкиной за проект «Этнопрограмма «Моя прародина». «Решение участвовать в проекте я приняла буквально в последний день. Счастлива, что сюда попала, получила очень много знаний, эмоций, считаю, что всем нужно обязательно участвовать. Я стала на шаг ближе к своей мечте, я очень счастлива», – рассказала Наталья.

«Не женское дело? Неправда!»

Многие считают, что сварка – не совсем подходящее для женщины занятие, но предпринимательница Надежда Ковалева с этим категорически не согласна. «На самом деле в сварке нет ничего сложного, – говорит она. – Это очень творческий процесс, главное – правильная подготовка».

Свой бизнес девушка запустила в 2023 году. На средства соцконтракта

закупила инструменты и открыла цех «Железяка»: изготавливает ворота, калитки, мангалы. «Это семейный бизнес, – улыбается Надежда. – Я не одна этим занимаюсь, мне помогает мой муж».

В планах у Надежды – наработка клиентской базы и расширение производственной линейки выпускаемой продукции. Предпринимательница хочет открыть большой цех, где можно будет не только заниматься сваркой, но и выпускать сопутствующую фурнитуру. Начать она планирует с Иркутского района, где, по ее мнению, спрос на такие услуги особенно высок.

На Женском форуме Надежде вручили специальный грант на развитие бизнеса от Россельхозбанка на сумму 100 тысяч рублей. «Теперь мне удастся реализовать свою мечту и купить отрезной станок по металлу, что значительно облегчит труд и позволит приступить к изготовлению лофт-мебели», – поделилась эмоциями Надежда Ковалева.

Как рассказала Наталья Баркова, директор Иркутского филиала Россельхозбанка, женское предпринимательство набирает обороты. «С каждым годом его роль в экономике России становится все более заметной. Мы с удовольствием поддерживаем этот уникальный проект – программу «Мама-предприниматель».

«Готова делиться опытом»

Директор по развитию компании «Медтехсервис» Артем Журавлев вручил специальный приз и пожелал удачи в развитии своего дела Любови Бутухановой, основательнице школы шитья «Звезда». «Я думала про себя:

если возьму грант, то в этом году детей буду учить бесплатно», – поделилась со сцены победительница.

Любовь рассказала, что с восьмилетнего возраста посвящала себя искусству шитья. Сейчас, спустя годы, это детское увлечение стало ее настоящим призванием. Хотя по образованию Любовь бухгалтер, швейное дело – та страсть, которая наполняет ее жизнь. «Я в том возрасте и состоянии, когда готова делиться своим опытом и передавать его дальше», – делится наша собеседница.

В прошлом сентябре Любовь начала воплощать давнюю мечту – арендовала творческое пространство и открыла собственную школу шитья «Звезда» в Шелехове. Поначалу волновалась, переживала, ведь преподавательская деятельность была для нее новым делом. «Первыми моими учениками были знакомые и друзья, потому что я пока не знала, как давать рекламу, о чём вообще рассказывать, иногда переживала на занятиях, думая, что не смогу донести суть», – делится предпринимательница.

Но дело пошло – сейчас у Любови полноценные курсы для разных возрастов. По ее словам, особенно вдохновляющими оказались занятия с детьми и с группами «серебряного возраста» – они с невероятным энтузиазмом впитывают всю информацию. Предпринимательница намерена развивать свой бизнес в Шелехове, а также в близлежащих населенных пунктах, таких как Баклаши и Олха.

«Творчество увлекает всех»

Еще одним партнером конкурса «Мама-предприниматель» стала

Ассоциация выпускников Президентской программы подготовки управленческих кадров. Исполнительный директор Ассоциации, куратор проекта «Мама-предприниматель» Екатерина Брюханова, вручила участницам программы из Иркутской области два гранта по 100 тысяч рублей.

Один из спецпризов получила Анастасия Покровская, с бизнес-проектом по свечеварению. «Я начала заниматься свечеварением, проводить мастер-классы три года назад. И именно сегодня три года исполняется моему сыну. Эту победу я посвящаю ему», – с гордостью говорит Анастасия.

Второй спецприз получила Анастасия Абзалтынова. Девушка уже девять лет увлечена кондитерским искусством. Начав с небольшой домашней кухни, сейчас она изготавливает авторские сладости с предсказаниями и проводит захватывающие мастер-классы для участников от 3 лет: «Процесс кондитерского творчества настолько увлекательный и расслабляющий, что в нем с удовольствием участвуют и взрослые, и дети».

Предпринимательница работает и с корпоративными клиентами – от индивидуальных предпринимателей до крупных организаций вроде Сбербанка и РЖД. «Все заказчики остаются довольны нашей продукцией», – улыбается Анастасия. Останавливаться на достигнутом девушка не собирается. Ее мечта – открыть собственное производственное пространство с большим, оборудованным по последнему слову техники кондитерским цехом.

«Мама-предприниматель» – уникальная федеральная программа, которая ориентирована на поддержку женского предпринимательства в России. Благодаря ей женщины с детьми или находящиеся в декретном отпуске могут получить всё необходимое для успешного старта в бизнесе: знания, поддержку единомышленников, стартовый капитал. Организатор проекта – центр «Мой бизнес».

В региональном этапе программы приняли участие 40 женщин из Иркутской области. На итоговую защиту были представлены 23 проекта разной направленности. Победитель регионального этапа программы может стать участником федерального этапа, где его ждут дополнительные тренинги и шанс побороться за гранты на развитие бизнеса до 1 млн рублей.

Мероприятие реализуется Центром «Мой бизнес» Иркутской области в рамках национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы».



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

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



Вместе мы развиваем экономику региона и экономику нашей страны

– Артем Журавлев, директор по развитию компании «Медтехсервис»

В 2019 году на территории Иркутской области компанией ООО «Медтехсервис» был реализован инвестиционный проект по созданию завода с полным циклом производства тест-полосок и систем мониторинга уровня глюкозы в крови под брендом Джимейт Лайф.

Производимая продукция ООО «Медтехсервис» включена в реестр отечественной продукции Министерства промышленности и торговли РФ и является держателем сертификата происхождения товара кода 21.20.23.110 (для целей осуществления закупок для государственных и муниципальных нужд). Диабетические тест-полоски и глюкометры Джимейт Лайф отвечают российским и международным стандартам качества, соответствуют стандарту ГОСТ Р ИСО 15197:2015, имеют все необходимые разрешительные документы для обращения на территории Российской Федерации, Республики Беларусь, Республики Узбекистан. Предприятие сертифицировано международным органом TÜV AUSTRIA на соответствие стандарту ISO 13485:2016.

Выпускаемая продукция Джимейт Лайф рекомендована к использованию Министерством обороны Российской Федерации, Федеральной службой войск национальной гвардии. В 2021 г. предприятие ООО «Медтехсервис» стало лауреатом федерального конкурса в номинации «Лучший социальный проект», а также включено в реестр социальных предприятий. Продукция Джимейт Лайф представлена на рынке государственных закупок в 55 регионах РФ, в 4 субъектах Республики Беларусь, в 2 субъектах Республики Узбекистан, так же имеет регистрационные удостоверения на территории Кыргызской Республики.

Важно находить и уделять внимание как финансовыми мерами поддержки, так и не финансовыми инструментами развития проектам, которые несут в себе перспективу развития и желание становиться лучше. Для нас большая честь стать одним из спонсоров форума и вручить сертификат на 100 000 рублей проекту «Школа шитья Звезда», который безусловно заслуживает внимания и поддержки.

«ООО «Медтехсервис» всегда готово поддерживать проекты, руководители и коллективы которых, горят идеей, своим делом и идут вперед несмотря ни на что. Вместе мы развиваем экономику региона и экономику нашей страны» – Артем Журавлев директор по развитию компании.

«Женщина может всё»

О силе «слабого пола» говорили на Женском форуме в Иркутске

«Женщины XXI века. Разговор по душам» – пленарное заседание с таким названием прошло 10 октября в Центре «Мой бизнес», на III Форуме женщин-предпринимателей Иркутской области. «Мы не смогли себе отказать в таком разговоре, – поделилась организатор форума и модератор встречи, директор Центра «Мой бизнес» Диляра Окладникова. – Нам хотелось охватить все возможные направления – поэтому у нас такой яркий и разнообразный состав экспертов». Как быть успешной в семье и бизнесе? Что вдохновляет на новые проекты и помогает справляться с трудностями? В чем сила современной женщины? Мы записали самые яркие цитаты спикеров.

«Нужно вставать и идти дальше»

Татьяна Молостова, директор Усть-Кутского газоперерабатывающего завода, рассказала о том, что позволяет ей успешно руководить предприятием, дает вдохновение и смелость для запуска проектов, которые на первый взгляд могут показаться совсем «не женскими».

«Женщины сегодня успешно запускают сложные проекты, – говорит Татьяна. – Мы относимся к ним как к собственным детям, переживаем за них по-человечески. Но при этом всегда опираемся на команду, ее профессионализм. Невозможно создавать такие проекты в одиночку. Важно собрать квалифицированную команду, доверять ей и не бояться взять на себя ответственность за конечный результат. А команда собирается только при любви и взаимном уважении, с людьми нужно общаться, нельзя их ранжировать».

На пути к цели, разумеется, не может обойтись без трудностей и неудач. «Когда сталкиваешься с препятствиями, не нужно тратить время на поиск врагов во внешнем периметре, это занятие неблагоприятное – потратишь много времени, а «виновника» не найдешь, – считает Татьяна. – Лучше понять, что нужно изменить в себе или в своей жизни, чтобы преодолеть препятствие и двинуться к цели дальше».

Философски относиться к трудностям Татьяне Молостовой помогает и опыт родителей-предпринимателей. «Главный вывод – нужно вставать и идти дальше, – убеждена директор Усть-Кутского ГПЗ. – Мои мама и папа – бизнесмены. Занимаясь в девятые торговлей, они сталкивались со множеством неудач, спровоцированных внешними факторами. Много раз они падали – но снова поднимались и шли дальше, извлекали уроки из негативного опыта. Вырасти и дойти до цели может только тот, кто не боится падать».

«Главная задача – помогать людям»

Ирина Ежова, главный врач Иркутского городского перинатального центра, известна своим выдающимся вкладом в развитие здравоохранения. Ее многолетний опыт и глубокие знания в области акушерства и гинекологии позволяют эффективно руководить одним из ключевых медицинских учреждений. Это женщина-лидер, за которой стоит большой коллектив.

«Я несу полную финансовую, юридическую и просто человеческую ответственность. Наверное, только спустя год после назначения на пост главного врача, я поняла, что фактически это другая профессия. Но в первую очередь я – врач в четвертом поколении, и это моя главная задача – быть врачом и помогать людям, – делится Ирина Ежова. – Во всей этой «карусели» важен и еще один вопрос – как женщине всегда оставаться женщиной? Сохранить лицо, фигуру, возможность заниматься домом и мелочами, из которых мы, женщины, и состоим: вырастить цветок, погулять с ребёнком, пообнимать внука».

Ирина подчеркивает, что ее профессия, безусловно, очень сложная, но очень вдохновляющая: «Ты один отвечаешь за двоих – это действительно большая ответственность. Но оно того стоит – то счастье, когда ты понимаешь, что человек родился. Вот его не было – а вот он появился, мальчик или девочка, будущий врач или инже-



Фото А.Федорова

нер. Конечно, это сказочный момент, и я очень счастлива, что я выбрала свою специальность».

«В свое дело нужно влюбиться»

Елена Герасимова, коммерческий директор СИА, Газеты Дело, держит руку на пульсе всего регионального бизнеса. На форуме Елена рассказала, что позволяет ей быстро переключаться с темы на тему – из газоперерабатывающей отрасли – в туризм, из авторынка – в пищевую промышленность. «Я думаю, главное – вдохновение, ты должен в свое дело влюбиться, – считает Елена. – Когда я «скачу» из темы в тему, я реально интересуюсь тем, что делает каждая компания. Я обязательно полностью погружаюсь в тему».

Елена Герасимова с большим уважением относится к своим героям – предпринимателям. «Есть предубеждение, что бизнесменов интересуют только деньги. Я с этим стереотипом всегда борюсь. Предприниматели – это святые люди, они работают по 24 часа в сутки, они идут на риски, они делают гораздо больше, чем просто бизнес: многие занимаются благотворительностью, помогают другим. Это вдохновляет».

Именно такие – вдохновляющие – истории Елена и коллектив Газеты Дело рассказывают на страницах своего издания. «Нам интересно разговаривать и с крупным бизнесом, и с малым – с теми, кто только в начале пути. Первые три года в бизнесе – это испытание, вызов. Не каждый доживает до срока пяти-семи лет. Перед такими компаниями и их создателями я снимаю шляпу».

«Нужно играть вдолгую»

Работа Александры Трифионовой, координатора социальных проектов Эн+, направлена на улучшение качества жизни в регионах присутствия Эн+, на развитие социальной сферы. На форуме Александра рассказала о грантах, которые реализует компания в Иркутской области.

«Конкурс, который мы сейчас реализуем, называется «Города со знаком плюс». В первую очередь мы ориентированы на проекты с социальной составляющей, – пояснила Александра.

– Это, наверное, главная точка входа в наш грантовый конкурс. Нам важно, чтобы проект ставил своей целью решение каких-то важных социальных проблем».

По словам Александры, эксперты оценивают заявки по 10 ключевым критериям. После этого заявители проходят в полуфинал, где защищают свои идеи: здесь важна не только харизма, но и ценность проекта. Главное, что должно быть видно в проекте, – его устойчивость. Важно, чтобы после окончания финансирования он мог самостоятельно стоять на ногах.

«Нет никакого смысла поддерживать проект – даже если он классный, красивый, хорошо упакованный, если его жизненный цикл оценивается в год. Это неинтересно ни нам, ни территориям, в которых реализуются проекты. Мы все приходим к тому, чтобы играть вдолгую, и социальное предпринимательство – не исключение».

«Дорогу осилит идущий»

Марина Кондрашова, руководитель фонда «Наследие иркутских меценатов», занимается сохранением и популяризацией культурного наследия региона. Один из знаковых проектов фонда – «Окна Иркутска. Двери Венеции» – стартовал в 2015 году. Московский фотохудожник Валерий Серовский, прекрасный знаток Италии и итальянского языка, профессиональный переводчик, предложил эту идею и придумал такое название проекта, так как был невероятно вдохновлен Иркутском.

«Ассоциация наших соотечественников, проживающих в Италии, обратили внимание на этот проект. Он очень понравился – в первую очередь тем, что для многих, кто давно живет за рубежом, это было откровением, теплым воспоминанием, – рассказала Марина. – К завершению проекта в Италии мы, можно сказать, «собрали все звездочки». А я в очередной раз сделала для себя вывод, что дорогу осилит идущий. Если вы загорелись идеей – пусть хоть тысяча человек скажут вам, что это невозможно, – идите своим путем. Зажигайте звездочки рядом – они и будут освещать ваш путь».

Центр «Мой бизнес» – единое окно поддержки предпринимательства

1

«БИЗНЕС СТАРТ»

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

2

«РАЗВИТИЕ БИЗНЕСА»

маркетинг и продвижение продукции (товаров, услуг), скоринг

3

«ГАРАНТИЙНАЯ ПОДДЕРЖКА»

проектов с использованием инструментов льготного финансирования

4

«МАСШТАБИРОВАНИЕ»

вывод товаров и услуг на экспорт



mb38.ru

Бизнес-шоу «Лидеры Будущего» в 18-й раз прошло в Иркутске!

«Говорили о разном: о личном бренде, продвижении в соцсетях, определении целевой аудитории, систематизации бизнеса, налоговых новациях, – поделилась организатор и идейный вдохновитель мероприятия Елена Савенкова. – Что может дать бизнесу цифровизация? Как в сложной ситуации не опускать руки и верить в себя? И главное – как предпринимателям не забывать заботиться о собственном здоровье – иначе к чему все достижения, результаты, деньги?»

Своим опытом и историями делились как опытные бизнесмены, так и эксперты в разных областях. Утро второго дня традиционно начали с бизнес-завтрака в кругу спикеров – это уникальный формат нетворкинга и качественных знакомств.

Газета Дело записала главные вопросы – и ответы на них.

Кстати, дата очередного бизнес-шоу уже определена – 4 декабря 2024 года. Встреча пройдёт в новогоднем формате – в стиле «Голубого огонька». Следите за новостями в Telegram-канале «Лидеров Будущего».



Почему бизнес – это «тот ещё квест»?

Людмила Чуприна, бизнес-леди с 28-летним стажем, инвестор, основатель Первой мужской, Первой женской клиник, компании «Мир Света»:

– Мой путь как предпринимателя начался в 90-х – дикий рынок, разные правила игры, кризисы. Я 30 лет в бизнесе и знаю, что это тот ещё квест. Но мы выжили, продолжаем расти, развиваться, наработали практический опыт и готовы им делиться.

Какие проблемы я вижу сегодня? Подросло новое поколение предпринимателей, большинство из которых строит бизнес по своему видению и разумению. И мы были такими же – строили бизнес методом проб, ошибок, анализа. Если бы мне 30 лет назад кто-нибудь рассказал, научил, поделился опытом, как начинать и что делать, благосостояние моё и моей семьи было бы совершенно иным (*улыбается*).

Возможностей раньше было больше: рынок свободен, куда ни копни – везде Клондайк. Но тогда не было понимания, как этим пользоваться. Сейчас найти свою нишу гораздо сложнее. Но при этом технологии управления бизнесом, которые сейчас лежат на поверхности, буквально творят чудеса. Главное – их разглядеть и правильно применить. Своим опытом я делюсь с молодыми предпринимателями на «Лидерах будущего».



А кто ваша целевая аудитория?

Александр Тверитинов, заместитель директора БМБШ ИГУ, эксперт по маркетингу:

– Для меня до сих пор удивительно видеть, как многие бизнесы из совершенно различных отраслей пытаются развиваться без оглядки на своих потребителей. Более того, бывают случаи, когда предприниматель на вопросы: «Кто ваш клиент?», «Для кого вы прилагаете свои усилия?», «Почему эти люди должны покупать у вас?» – не может дать чёткого и конкретного ответа, приводя лишь какие-то общие характеристики. Это плохая история. Нет, можно, конечно, существовать и так, двигаясь по наитию, но риски при этом очень высоки. Ведь конкуренты могут (и обязательно будут!) лучше понимать потребителей, общаться с ними, удовлетворять их потребности и развивать их лояльность. При такой ситуации очень непросто говорить об успешности бизнеса, росте, развитии, захвате доли рынка. В настоящий момент, когда уровень конкуренции чрезвычайно высок, крайне важно знать, для кого вы работаете, и, уже отталкиваясь от этого, разрабатывать стратегию и следовать ей.



А нужен ли вам личный бренд?

Александр Откидач, эксперт в области продвижения в социальных медиа, управляющий партнёр компании Media Lab, блогер:

– Я хожу на такие мероприятия не для того, чтобы продавать свои услуги. Мне просто нечего сейчас предложить этому миру, потому что много работы, с которой я и так не справляюсь. Несколько раз в месяц я выхожу в мир для того, чтобы поговорить с предпринимателями, школьниками, студентами. Для меня это своего рода хобби, благотворительность. Я хочу доносить свою точку зрения, делиться опытом, потому что этот опыт кому-то спасёт нервы, кому-то – время, кому-то – деньги.

Вот эта популярная история про личный бренд – многим она просто не нужна. Все хотят личный бренд, но не многие понимают, что это сложная, тяжёлая работа. Эта история не про то, что у тебя 10 тысяч подписчиков в соцсетях. Есть люди, у которых 100 тысяч подписчиков, а с репутацией всё равно крайне плохо. Есть понятие «имидж», а есть понятие «репутация» – это то, что на самом деле говорят про вас. И иногда не надо, чтобы вас знал весь город, иногда важно, чтобы вас знали 10 человек, которые принимают решения, и все у вас в жизни будет хорошо.

В любом мероприятии, где выступают много спикеров, разные люди, приходящие туда, могут сделать для себя совершенно разные выводы. Важно, чтобы таких мероприятий в городе было больше.





Что нужно знать о налоговых новациях?

Ольга Субботина-бизнес-леди с 16-ти летним стажем, основатель Агентства Бухгалтерских Услуг «Магнат»:

– Я удивлена, но до сих пор не все граждане знают, что можно работать легально. Не надо прятаться по углам – есть возможность спокойно работать в правовом поле и законно платить налоги.

Плюсы самозанятости – простая регистрация, не надо подавать никакой отчётности, считать налоги, идёт автоматический расчёт, не надо платить страховые взносы, что пугает многих людей, которые хотят начать работать легально. Вторая сторона медали самозанятости – это риски, которые могут возникнуть при переквалификации самозанятости в трудовые отношения. Есть определённый перечень показателей системных рисков. Их нужно строго придерживаться и быть осторожным, заключая договоры с самозанятыми.

На «Лидерах будущего» я также затронула тему налоговых новаций, которые вступают с 2025 года. Так, в отношении налога на доходы физических лиц (НДФЛ) появилась пятиступенчатая шкала, увеличились лимиты стандартных вычетов, а также добавились новые – к примеру, за сдачу норм ГТО. Кроме того, появилась социальная поддержка малообеспеченных семей, которые теперь могут вернуть 6% удержанного НДФЛ. Это главные изменения, которые коснулись налога на доходы физических лиц.



Почему важно не забывать о здоровье?

Александр Чуприн-эксперт по мужскому и женскому здоровью, основатель Первой мужской клиники:

– Несмотря на то, что в свободном доступе сейчас очень много информации о здоровье, у людей тотальная безграмотность в отношении своего здоровья! На сегодняшний день смертность мужчин после 30 лет такая же, как в 1897 году, когда уровень медицины был совершенно иной. То есть, несмотря на все достижения медицины в диагностике и лечении заболеваний, люди не пользуются ими.

А ведь простое исследование, которое сегодня можно пройти за несколько минут, может спасти жизнь человеку. В последнее время я часто сталкиваюсь с тем, что люди порой не понимают, в каком состоянии они находятся. Недавно к нам обратилась предпринимательница, которая, находясь в состоянии хронического стресса, загнала в себя в предынфарктное состояние. Мы помогли, в этот раз всё обошлось... Важно вовремя выявить это состояние, спрофилировать его и в прямом смысле спасти себе жизнь. Друзья-предприниматели, не забывайте заботиться о своём здоровье!

Имеются противопоказания.
Требуется консультация специалиста.



Как «оседлать» цифровую волну?

Сергей Шевелев - бизнесмен, инвестор, it-предприниматель:

– Цифровой бизнес сейчас приобретает совершенно новый формат. Сегодня бизнесу важно быть востребованным в моменте: если ты не успел «оседлать» цифровую волну, то велик шанс даже потерять бизнес. Именно через этот запрос я нашел лично для себя новое направление в предпринимательстве.

У меня несколько направлений бизнеса, одно из них – салон красоты. Случайно нашел для себя компанию RC, которая помогла оцифровать всех моих клиентов, и теперь приводит в мой бизнес новых клиентов за 1000 рублей в месяц. На «Лидерах будущего» поделился опытом и рассказал, как я открыл для себя новое направление, купил франшизу и стал IT-предпринимателем. Сегодня зарабатываю на пассиве, пока не миллионы – двести тысяч рублей в месяц. По-моему, хорошая прибавка к ежемесячному доходу!



Как изменить свою жизнь?

Екатерина Лубягина-предприниматель, основатель студии перманентного макияжа Екатерины Лубягиной:

– Жизнь порой преподносит нам испытания, которые кажутся непреодолимыми. Мы сталкиваемся с трудностями, сомнениями и страхами, которые могут заставить нас усомниться в своих силах. Но важно помнить одно: каждая трудная ситуация – это возможность стать сильнее, мудрее и лучше.

Я прошла непростой путь. Еще несколько лет назад я работала дворником. Это был тяжелый труд. Однажды в меня тоже поверили и дали мне поддержку. И сегодня я уже не просто мастер перманентного макияжа, я владелица собственной студии и обучаю этой профессии других. Я счастлива, что помогаю женщинам чувствовать себя красивыми и уверенными каждый день. Но самое главное – я знаю, что могу помочь другим сделать первый шаг к своей мечте. Если вы тоже хотите изменить свою жизнь, не бойтесь!





Инвестиции – это игра в долгую

– **Татьяна Степанова,**
директор иркутского филиала
«БКС Мир инвестиций»

Фондовый рынок всегда предоставляет возможности для заработка, будь то в период роста или падения. В этом уверена Татьяна Степанова, директор иркутского филиала «БКС Мир инвестиций». Однако для успешного инвестирования важен правильный и системный подход. Мы попросили Татьяну рассказать, в чем он заключается, и почему долгосрочные инвестиции являются ключом к успеху.

1. Информация как сила

В современном мире информация – это один из главных инструментов инвестора. Например, хедж-фонды используют спутниковые снимки, чтобы следить за количеством автомобилей на парковках супермаркетов, прогнозируя тем самым квартальную выручку компаний, говорит Татьяна Степанова.

– Чтобы помочь инвесторам выбрать верную стратегию, эксперты БКС анализируют огромный поток данных, выбирая наиболее перспективные сектора и бумаги. Помощь профессионала важна в любые времена, но особенно в периоды турбулентности.

2. Математика и анализ

Математическое моделирование давно стало частью инвестиционных стратегий успешных фондов. Джим Саймонс, один из самых успешных инвесторов в мире, активно использовал математические методы. Татьяна подчеркивает:

– К сожалению, на российском рынке недостаточно внимания уделяется математическим моделям и оценке вероятностей при принятии решений. Однако без этих инструментов трудно выстроить системный подход к инвестициям.

3. Смыслы и стратегия

Для успешного инвестирования важно наполнить свои действия смыслом. По словам Татьяны, успех на фондовом рынке можно описать через три ключевых компонента: F, T и R.

– F – фундамент, отвечает на вопрос, какую акцию купить; T – время, когда входить и выходить из сделки; R – риск, которым вы управляете.

Для долгосрочного инвестора на первый план выходит именно фундамент. Краткосрочные колебания цен для него не так важны, – объясняет эксперт. – Спекулянты же действуют наоборот: им не нужна фундаментальная оценка, главное, чтобы акция была волатильна и показывала сильные движения.

4. Статистика и вероятности

Статистика – неотъемлемый помощник любого инвестора. Татьяна приводит интересные данные:

– Если вы активно торгуете, то, согласно нашей статистике, 53% торговых дней в году могут принести вам прибыль. Но если вы инвестируете на долгий срок, например на год, вероятность успеха возрастает до 74%. Чем дольше срок вложений, тем выше вероятность положительного результата.

5. Время – главный союзник

Инвестиции – это всегда игра в долгую. По мнению Татьяны Степановой, если ваш инвестиционный горизонт составляет всего несколько месяцев, лучше выбрать консервативные инструменты. Подойдут сберегательные инструменты, где вы заранее знаете, сколько заработаете: депозиты, облигации, фонды денежного рынка.

– Если вы действительно хотите приумножить капитал, будьте готовы к тому, что это долгосрочная стратегия, на 5 и более лет. Не стоит судить об успехе своих инвестиций через пару месяцев – это не принесет объективной картины, – заключает Татьяна.

Итак, долгосрочные инвестиции требуют времени, анализа и понимания рисков. Чем дольше вы инвестируете, тем больше шансов на успешный результат.



Разблокировка активов: сроки поджимают

– **Сергей Малых,**
директор ООО «Центум»

Тема разблокировки активов сейчас крайне актуальна. В иностранных бумагах в Европе была заблокирована огромная сумма средств россиян (в том числе иркутян) – порядка 54 млрд евро! Инвесторы долго находились в ожидании, что разблокировка всё-таки произойдет. Но заканчивается уже второй год, а ситуация по коллективным заявкам не меняется. О том, какие действия стоит предпринять инвесторам, активы которых остаются заблокированными, рассказал Сергей Малых, директор ООО «Центум».

– После введения очередных санкций США против России в июне 2024 года, Euroclear приостановил обслуживание активов и облигаций из НРД. Это привело к блокировке значительной суммы средств российских граждан в иностранных бумагах в Европе, – поясняет Сергей. – Некоторые инвесторы получили денежные средства от погашения или выплаты купонов и дивидендов за период 2022–2023 годов со своих иностранных активов через программу зачета с нерезидентами по платежам госдолга России. Все коллективные заявки на разблокировку, поданные российскими брокерами, остаются без ответа.

Почему нет смысла ждать?

– Разумные сроки подачи заявления по разблокировке в Европе составляют 4 года, а срок исковой давности истекает в 2027 году. Учитывая, что заявка на разблокировку рассматривается в течение 10 месяцев, а где-то и до полутора лет с момента подачи, не очень разумно сидеть и ждать, пока ситуация разрешится сама собой.

Что нужно сделать?

– Для разблокировки активов необходимо получить лицензию от регуляторов, наложивших санкции. Причем, на сегодняшний день уже недостаточно подать заявку на разблокировку, например, в Бельгии – в силу санкций на НРД – добавился еще американский регулятор OFAC, а если активы хранились в Clearstream, то еще заявку и в Люксембурге. После получения лицензий наступает следующий немаловажный этап перевода активов из НРД на брокерский счет, открытый в ЕС, а для открытия такого счета потребуется иметь вид на жительство, ПМЖ или паспорт одной из европейских стран. Важный момент: вероятность одобрения и успешного перевода бумаг из НРД существенно возрастает при хранении бумаг в несанкционном брокере, об этом стоит позаботиться до подачи заявки на персональную разблокировку.

Чем могу помочь я?

– Непосредственно свести с партнерами – юристами и адвокатами, которые осуществляют разблокировку, помочь с открытием счета за рубежом и прохождением KYC у брокера (процедура Know Your Customer (KYC), в переводе «знай своего клиента» – ред.), с получением лицензии и переводом бумаг непосредственно на иностранного брокера. Подготовка документов – достаточно трудоемкие процессы: мы все знаем, что в момент блокировки происходили массовые переводы бумаг от одного брокера к другому. А при подаче заявки на разблокировку надо будет доказывать непрерывное владение ими, начиная с 2022 года и до текущего момента.

Что важно учесть?

Сопровождение занимает примерно от 10 месяцев до полутора лет на получение лицензии и плюс около месяца непосредственно на перевод бумаг. Стоит отметить, что экономически целесообразно заниматься индивидуальной разблокировкой тем клиентам, у кого заблокированные активы превышают сумму 500 тысяч долларов или евро.

Финансовая компания ООО «Центум»,
Сергей Малых тел 89025169822, cent_um@mail.ru

«Убить экономику»

Эксперты – о повышении ключевой ставки до 21%

«Снизить инфляцию, убить экономику», «поставить свечку в церкви за компании, которые будут рефинансировать свои долги в 2025 году», «добить фондовый рынок», «а ключевая ставка еще влияет на инфляцию?» – так аналитики, не скупясь на выражения, комментируют решение Центробанка повысить ключевую ставку сразу до 21%.

23% уже в декабре?

«Инфляция складывается существенно выше июльского прогноза Банка России, продолжают увеличиваться инфляционные ожидания. Поэтому требуется дальнейшее ужесточение денежно-кредитной политики, для того чтобы обеспечить возвращение инфляции к цели и снизить инфляционные ожидания. Банк России допускает возможность повышения ключевой ставки на ближайшем заседании», – говорится в пресс-релизе регулятора.

Это означает, что ставку в этом году точно не снизят, рассуждают аналитики. А учитывая, что средняя ключевая ставка в 2025 году ожидается 17–20% (ранее было 14–16%), в текущем цикле могут спокойно повыситься и до 23% в декабре.

«Центробанк обеспокоен»

Повышение ставки до 21% не было базовым сценарием, комментирует решение ЦБ главный экономист Альфа-Банка Наталья Орлова.

«Такое решение подразумевает, что Центральный банк в значительной степени обеспокоен сохранением проинфляционных рисков. Такое решение транслирует настойчивое желание регулятора обеспечить возврат инфляции к 4% цели уже к концу 2025 года. Это повышает вероятность того, что процентные кредитные и депозитные ставки во втором полугодии 2025 года с большой вероятностью будут иметь тенденцию к снижению».

«Ставки по ипотеке запредельные»

Рыночные ставки по ипотеке и так находятся на запредельном уровне, поэтому повышение ставки уже мало влияет на строительный рынок. По словам руководителя ЕРЗ.РФ Кирилла Холопика, рынок нового жилья упал до уровня 2015 года, продажи держатся за счет семейной ипотеки и состоятельных покупателей.

«Темпы роста себестоимости строительства существенно опережают уровень инфляции. Плохие продажи и рост себестоимости в совокупности «сдают» маржинальность девелоперского бизнеса, что является существенной проблемой при согласовании банковского проектного финансирования по новым проектам. В таких условиях несложно прогнозировать существенное сокращение стартов новых строек многоквартирных домов», – резюмирует эксперт.

«А ключевая ставка еще влияет на инфляцию?»

«На этот раз до 21%, как говорят игроки в карты, очко. Дальнейшее повышение уже вроде как перебор, но ЦБ остался верен себе и допустил возможность дальнейшего повышения ставки уже на следующем заседании», – пишут аналитики «БКС Мир инвестиций».

Также регулятор ухудшил оценку инфляции на этот год до 8,5%. «Однако даже новый прогноз 8,5% выглядит как-то блёкло на фоне величины ставки 21%. Риску предположить, что после некоторого уровня повышение ставки уже не сказывается на инфляции, и этот уровень, как мне кажется, давно пройден», – резюмирует эксперт БКС Максим Шейн.

Изменение прогноза по средней ставке – на следующий год она составит 17–20% вместо предыдущей оценки 14–16% – по мнению аналитиков, негативно скажется не только на корпорациях, но и на бюджете. Из-за завышенной ставки «бюджет будет переплачивать более триллиона рублей в виде процентов, ещё около 500 млрд лишних трат – на компенсацию по льготной ипотеке».

ВТБ: Экстравысокая ключевая ставка еще простимулирует рост сбережений

Высокие рыночные ставки поддерживают рынок сбережений, но пока недостаточно сдерживают кредитование.

Инфляция в третьем квартале 2024 года складывается выше ожиданий Банка России, и очередной рост ключевой ставки на заседании ЦБ 25 октября ускорит наступление «кредитной зимы», которая началась на рынке уже в октябре. В то же время экстравысокая ключевая ставка еще больше простимулирует клиентов на размещение свободных денежных средств на депозиты.

Эксперты ВТБ ожидают, что в ближайшие дни банки начнут поднимать ставки на 1–1,5 п.п. В банке отмечают, что уже в понедельник после заседания раунд повышения ставок по вкладам начался. Это откроет новые возможности банкам для привлечения клиентов, учитывая, в том числе, традиционно «высокий» четвертый квартал.

«Ключевая ставка впервые составит 21%, а это значит, что время вкладчика в этом году достигает своего апогея. Банки будут реагировать на решение ЦБ, но рост ставок будет уже не столь агрессивным. В этих условиях выиграют в первую очередь вкладчики тех банков, которые быстрее предложат новые ставки и возможность закрепить их „долгую“, – прокомментировал заместитель президента-председателя правления банка Георгий Горшков.



В целом рынок привлечения в 2024 году может достигнуть рекордных 56,3 трлн рублей, увеличившись на 27%. В 2023 году, например, рост портфеля розничных пассивов российских банков составил 23%. Общий объем пассивов в национальной валюте в России в конце года превысит 52,6 трлн рублей, прирост составит 29% (годом ранее – 26%). Не исключено, что рост рынка сбережений окажется еще быстрее прогнозов.

ВТБ нарастил портфель сбережений во всех валютах на 35%, до 9,3 трлн рублей. До конца текущего года портфель банка превысит 10 трлн рублей. Чаще всего открывают депозиты на полгода (47%), также увеличивается доля депозитов сроком на 1 год (17%).

ПОБЕДИТЕЛЬ

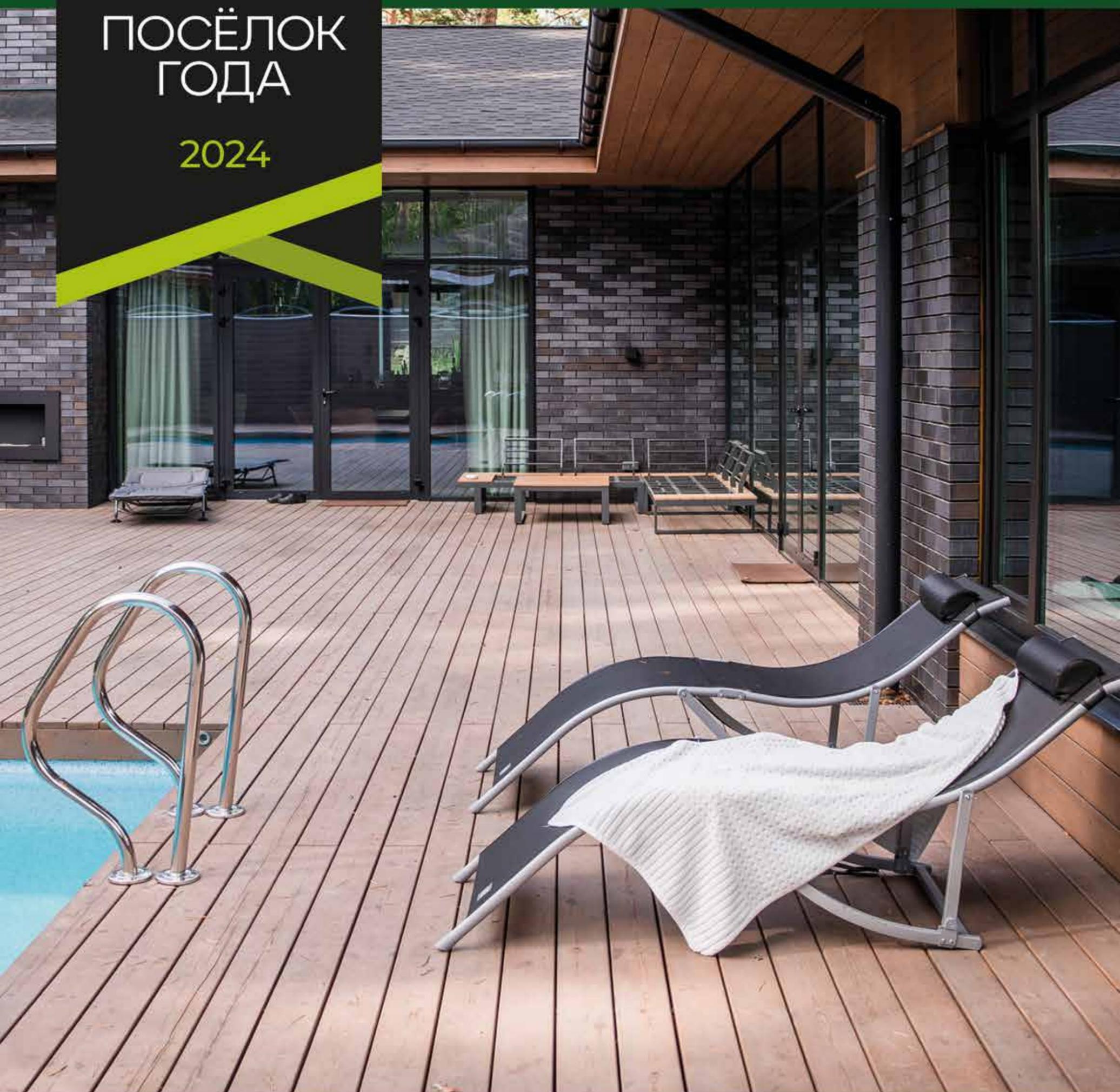


ПОСЁЛОК
ГОДА

2024



ПАТРОНЫ ПАРК



Победитель федеральной
премии «Поселок года» 2024
в номинации «Лучший
поселок класса Комфорт»

Девелопер

MetaEstate

+7 3952 62 01 01
www.metaestate.ru

«Янта» и Сбер заключили соглашение о сотрудничестве

Документ предусматривает интеграцию цифровых сервисов и решений Сбера в бизнес-процессы компании, а также привлечение средств для развития производства. Это позволит Иркутскому масложиркомбинату снизить операционные затраты и повысить эффективность производства.

Документ подписали Рушан Сахбиев, председатель Байкальского банка Сбербанка, и Дмитрий Баймашев, председатель совета директоров ООО «Иркутский масложиркомбинат».

Объединение экспертизы Сбера в разработке ИТ-решений и опыта Иркутского масложиркомбината в производстве позволит повысить операционную эффективность за счет оптимизации бизнес-процессов и внедрения инновационных технологий. Партнёрство двух компаний создаст синергетический эффект, который улучшит

клиентский опыт и повысит устойчивость производства.

«Наше сотрудничество с Иркутским масложиркомбинатом включает высокотехнологичное банковское обслуживание и широкую аналитическую и информационную поддержку. Уверен, что это соглашение укрепит партнёрские отношения Сбера с крупнейшим производителем продовольствия в регионе», — отметил Рушан Сахбиев, председатель Байкальского банка ПАО Сбербанк.



Как с 1 ноября 2024 г. регулируется майнинг криптовалюты (цифровой валюты) в РФ

Майнинг – это получение криптовалюты (цифровой валюты) с помощью специального оборудования и ПО. С 1 ноября 2024 года он легализуется в РФ.



Майнингом могут заниматься российские юрлица и ИП, включенные в специализированный реестр. Кроме того, им могут заниматься граждане РФ, которые не являются ИП, если энергия, потребляемая при майнинге, не превышает лимитов. Майнеры должны соблюдать определенные требования, в том числе отчитываться перед уполномоченным органом о получении цифровой валюты.

Предоставлять майнинговую инфраструктуру могут российские юрлица и ИП, включенные в реестр операторов. К ней отнесены объекты для размещения оборудования и ПО для майнинга, включая инженерно-техническое обеспечение (электроснабжение), само оборудование и ПО (ч. 3.4 ст. 1, ч. 5 ст. 14.2 Закона о ЦФА).

Осуществлять майнинг можно как самостоятельно, так и при объединении в майнинг-пулы. Они представляют собой объединение мощностей оборудования и ПО разных владельцев, в результате которого полученная цифровая валюта распределяется между ними (ч. 3.2 ст. 1 Закона о ЦФА).

Организовать майнинг-пул могут российские юрлица, ИП, а также граждане РФ (не ИП), которые соответствуют требованиям к деловой репутации (ч. 1, 3 ст. 14.3 Закона о ЦФА).

Как контролируется майнинг

Соблюдение требований к майнинговой дея-

тельности контролируют Минцифры России и уполномоченный орган, который установит Правительство РФ, в рамках своей компетенции (ч. 12, 13 ст. 14.2, ч. 4 ст. 14.3 Закона о ЦФА).

Если вы получили цифровую валюту в результате майнинга, то должны отчитаться об этом перед уполномоченным Правительством РФ органом, в том числе сообщить адрес-идентификатор (это уникальная последовательность символов для учета операций с цифровой валютой) (ч. 10 ст. 14.2 Закона о ЦФА). Порядок и форма представления информации пока не установлены.

Если вы действуете в интересах другого лица, вы должны соблюдать также требования Закона о противодействии легализации преступных доходов. В их числе, например, требования в части идентификации клиента, оценки совершения им подозрительных операций, уведомления о них в Росфинмониторинг. Это касается случаев, когда вы (пп. 1, 4 п. 1, п. 2 ст. 7.1 Закона о противодействии легализации преступных доходов):

- от имени или по поручению клиента осуществляете майнинг, распределяете цифровую валюту;
- организуете майнинг-пул – при распределении цифровой валюты между его участниками.

Присоединяйтесь!
Новости, анонсы, обзоры
от **КонсультантПлюс**.
Сообщество в **Telegram**.



КонсультантПлюс в Иркутске
RUC 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

15 ноября пройдет форум социального предпринимательства «Мой бизнес. Бери и делай»

Основная цель форума – помочь малому бизнесу адаптироваться под требования грантовых программ, получить доступ к финансированию и поддержке. Вы узнаете, как подать заявку на грант, защитить свой проект и увеличить шансы на успех.



В программе форума:

Пленарная сессия: «Как преобразовать бизнес под текущие меры поддержки. Стратегия на опережение 2025»

Узнайте, какие шаги нужно предпринять, чтобы адаптировать ваш бизнес под действующие меры государственной поддержки, и как использовать их для дальнейшего роста.

Мастер-класс: «Незатянутые ниши в Иркутской области». Как грамотно выбрать нишу, составить грантовую заявку и защитить проект»

Это практическое руководство по выбору ниш для социального предпринимательства и грамотному оформлению грантовой заявки, чтобы увеличить ваши шансы на успех.

Консультация «Стратегический анализ вашего бизнеса для грантовой поддержки»

Уникальная возможность получить индивидуальные советы по вашему бизнесу и понять, как подготовиться к участию в грантовых программах.

Истории успеха предпринимателей

Вслушайте вдохновляющие истории тех, кто уже прошёл путь от идеи до успешного социального проекта. Это реальные примеры того, как можно развивать бизнес в Иркутской области.

Как привлекать клиентов без затрат? Органические способы привлечения клиентов 2024-2025

Узнайте секреты органического маркетинга от опытных экспертов, чтобы привлекать клиентов без бюджета на рекламу. Применяйте эти инструменты уже сегодня!

Мероприятие организовано Центром «Мой бизнес» Иркутской области в рамках национального проекта «Малое и среднее предпринимательство и поддержка индивидуальной предпринимательской инициативы».

Место проведения форума: Центр «Мой бизнес» (Иркутск, ул. Рабочая, 2А), предусмотрена онлайн-трансляция через VK.

«Слата» объявила старт новой акции «Ани Маши»

Сеть супермаркетов «Слата» запустила новую моментальную акцию лояльности. 16 октября стартовал проект «Ани Маши» с игрушками-защепышами в стиле аниме.



акция

Первыми, кто познакомился с супергероями, стали иркутские первоклассники. Ребята получили учебные тетради, супергероев и удостоверения юного пешехода.

Особый интерес акция лояльности вызовет у поклонников японской анимации и комиксов. Коллекция игрушек-защепышей состоит из 16 персонажей, каждый из которых обладает особыми навыками. Например, добрая и скромная Сакура управляет природными стихиями, а обжорка Пухиро использует магическую силу вкусных продуктов.

Первыми, кто познакомился с маленькими супергероями, стали иркутские первоклассники. Накануне запуска акции, 15 октября, прошло традиционное посвящение учеников младших классов в юных пешеходов на базе иркутской образовательной школы №9 имени А.С. Пушкина. В мероприятии приняли участие сотрудники Департамента образования и Госавтоинспекции Иркутской области и торговой сети «Слата».

«Мы вручаем вам удостоверения юных пешеходов, а это значит, что на ваши маленькие плечи ложится большая ответственность – не

просто знать, но и ежедневно соблюдать правила дорожного движения: не бегать через дорогу и не играть рядом с ней, не отвлекаться на гаджеты и всегда переходить проезжую часть по пешеходным переходам», – дал наставления школьникам заместитель начальника отдела Госавтоинспекции МУ МВД России «Иркутское» Дмитрий Малых.

Из рук старших товарищей в погонах каждый ребенок получил удостоверение юного пешехода, а также тематические тетради-раскраски с супергероями «Ани Маши» и заветный зелёный флоупак с защепышем.

«Наша совместная акция стала уже хорошей доброй традицией. Сеть специально готовит большой тираж тетрадей, где в привычной для детей подаче ярко и красочно наши новые герои «Ани Маши» рассказывают о правилах дорожного движения и вовлекают детей в процесс», – дополнила руководитель отдела по связям с общественностью торговой сети «Слата» Яна Абальмова.

Механика акции – одна из самых любимых среди покупателей, совершив покупку в «Слате» от 600 рублей, каждый получает флоупак с игрушкой. А приобретая товары-партнеры, выделенные на полках в супермаркетах, можно получить дополнительных героев для своей коллекции.

Играть с «Ани Маши» можно и онлайн – в телеграм-боте: находить парные карточки и выигрывать бонусы на ФрешКарту. Акция продлится до 30 ноября 2024 г. Подробнее на сайте.



Заявить о себе и отвоевать часть рынка

Неля Демидович, Адикт Маркетинг, – о возможностях медийной рекламы

Медийную рекламу многие маркетологи и предприниматели не воспринимают всерьез, а зря! 95% клиентов, которые обращаются в Адикт Маркетинг, хотят получить от рекламы заявки и звонки. «Они готовы выделять бюджеты на performance-инструменты, однако убедить их в важности комплексного подхода, подключении медийной рекламы – как охватного, формирующего воронку инструмента – зачастую очень сложно», – говорит директор по маркетингу digital-агентства Адикт Маркетинг Неля Демидович. С какими возражениями заказчиков сталкивается компания? И чем на самом деле может помочь медийная реклама бизнесу? Об этом – в нашем материале.

Возражение №1.

«Я хочу платить за конверсии (заявки) или хотя бы за клики, а не за просмотры. Просмотры рекламных объявлений без перехода на сайт мне ничего не принесут».

Неля: «Формат закупки медийной рекламы и правда происходит по модели СРМ (стоимость тысячи показов рекламного объявления). Медийная реклама располагает более гибкими условиями нацеливания (таргетингами), нежели классический performance. Можно выбрать не просто ключевые запросы, а настроить полностью портрет своей ЦА, учитывая доход, места, где она бывает, владеет ли автомобилями, в какой сфере работает, как часто смотрит TV или использует интернет, какими телефонами пользуется. Ни один performance-канал не даст вам таких настроек. Когда мы начинаем показывать свое предложение четко выделенной аудитории, мы можем настроить, сколько раз мы хотим показать его каждому пользователю: это может быть как 3 раза за месяц, так и 3 раза за день. Таким образом те, кто о вас еще не знал, – точно узнают.

Залогом успеха медийной рекламной кампании является четкая связь продукта, который вы предлагаете, с вашим брендом. Очень часто мы даем рекомендации по тому, как должен выглядеть баннер или что должен в себя включать видеоролик. Ведь от этого тоже напрямую зависит успех рекламной кампании. Без четкого посыла, УТП, связи с брендом, да и в целом профессионально подготовленного креатива это могут оказаться выброшенные на ветер деньги. А далее происходит волшеб-



ство! Люди, которые могли даже не кликать по объявлению, через время, когда у них возникает потребность в вашем товаре, начинают искать ваш бренд, вашу компанию. Чаще всего это происходит в поисковиках браузеров, геосервисов и т.п. Таким образом происходит постэффект, который проявляется через рост

брендовых запросов компании, а также рост числа конверсий практически со всех других источников».

Возражение №2.

«Непонятно, как отследить результат медийной рекламы. Такие сервисы аналитики, как Яндекс Метрика, Roistat и колтрекинг, не фиксируют результаты такой рекламы, или они очень непоказательны».

Неля: «Результаты запусков медийной рекламы можно и нужно оценивать, но не классическими методами, к которым привыкли маркетологи. Для этого Яндекс разработал специальный сервис – «Метрика для медийной рекламы». Она позволяет «защитить» в баннер или видеоролик пиксель и по нему отслеживать количество post-view конверсий – то есть результаты именно от показов рекламы, а не от кликов по ним. Если простыми словами – мы можем посмотреть, сколько раз были совершены конверсии пользователями, которые видели нашу рекламу, но даже не совершали переход по ней. И результаты вас могут очень сильно удивить.

Что еще можно сделать со стороны аналитики? «Сметчить», сколько пользователей, увидевших рекламу в сети, пришли к вам в офлайн-магазин и совершили покупки. То есть мы даже можем оценить влияние интернет-рекламы на офлайн. Задайте себе вопрос: делали ли вы когда-нибудь такой анализ?»

Возражение №3.

«Зачем мне медийная реклама, если моя цель – продажи, а не охваты?»

Неля: «Скорее всего, последнее возражение мы уже закрыли предыдущими пунктами, но все же здесь можно подвести итог. Медийная реклама, как наиболее охватный инструмент, формирует самый верхний уровень воронки, тем самым формируя спрос на ваши товары и услуги.

Если ваш бренд малоизвестен, то он таким и останется без поддержки медийного размещения. Если вас вытесняют конкуренты, начиная вести захват рынка, то без медийного размещения вам не отстоять свои позиции – вы точно провалитесь в продажах. Медийная реклама поможет не только удерживать бренд вашей компании на должном уровне, но и растить его, а вместе с ним и ваши продажи. Если вы только вышли на рынок и хотите завоевать его весомую долю, медийная реклама – ваш верный помощник на пути к этой цели».

По любым вопросам, связанным с медийной рекламой и ее аналитикой, вы можете обратиться в Адикт Маркетинг. «Мы ответим на них, – добавляет Неля Демидович. – Все консультации бесплатны и ни к чему вас не обязывают».

АДИКТ

adictmarketing.ru



26 НОЯБРЯ 2024 | ИРКУТСК

21 НОЯБРЯ 2024 | ИРКУТСК



Премьера нового мастер-класса
ИГОРЯ МАННА

МАННкетинг

50 АВТОРСКИХ МОДЕЛЕЙ,
ИНСТРУМЕНТОВ И ЧЕК-ЛИСТОВ
ДЛЯ РОСТА ПРОДАЖ!

8 часов плотного и исключительно полезного контента

Подходит для компаний на рынке B2B, B2C,
и даже B2G, работающих офлайн или онлайн



Флагманский тренинг
ИГОРЯ РЫЗОВА

**ЖЕСТКИЕ
ПЕРЕГОВОРЫ**

КАК ПОЛУЧАТЬ ВЫГОДУ
ПРИ ЛЮБЫХ ОБСТОЯТЕЛЬСТВАХ!

Лучший интеллектуальный тренажер
для развития переговорных и управленческих навыков

«Вы живете именно так, как умеете вести переговоры»



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 (902) 5 151 961

Перезагрузка-2024

В Сибэкспоцентре открылось новое пространство Sibexpo hall

В Иркутске появилось новое пространство для проведения конференций, банкетов, выставок, концертов, корпоративов и других мероприятий с индивидуальным подходом, на высоком уровне. Это Sibexpo hall – обновленная локация в известном выставочном комплексе «Сибэкспоцентр». «У павильона началась новая жизнь: он стал совершенно автономным и адаптивным под любой формат», – отметили на презентации нового пространства, которая прошла в конце октября.



Как рассказал генеральный директор АО «Сибэкспоцентр» Роман Романов, потребность в гибких и больших площадках в Иркутске высокая. Sibexpo hall – это тысяча квадратных метров, способных вместить до 600 человек по схеме «театр», до 700 – в

режиме фуршета, до 400-500 гостей при банкетной рассадке и до 300 человек – при проведении конференции.

– Идея создания пришла весной этого года на дне рождения event-агентства «Аврора», – поделился Роман Романов. – Мы презентуем Sibexpo hall сегодня, но на самом деле уже месяц работаем в этом формате, поэтому провели несколько масштабных мероприятий. Это региональный конкурс в сфере событийного туризма Russian Event Awards 2024, международная выставка «Интурмаркет. Байкал», в том числе деловой форум с участием столичных спикеров, стендап-концерт, выставка сувенирной продукции. Мы готовы к более насыщенному графику мероприятий.

После того, как закрылась часть площадок в «Доренберге», в городе остро не хватало пространства, которое могло бы легко трансформироваться и принимать и деловые мероприятия, и концерты, и масштабные корпоративы. Как рассказал заместитель директора выставочного комплекса Денис Банщиков, от идеи, возникшей на дне рождения «Авроры», до решения реализовать задумку прошли всего сутки: руководство «Сибэкспоцентра» быстро дало идее зеленый свет.

В короткие сроки реновировали второй павильон, который ранее в основном задействовали под торговлю. Демонтировали ковролин, оставив

бетонный пол с мокрым эффектом, сделали «черный кабинет» по периметру павильонной конструкции, оборудовали гардеробы, санузлы, зону для кейтеринга. Теперь пространство похоже на чистый холст – каждый арендатор Sibexpo hall может использовать его по-своему.

– У второго павильона началась новая жизнь. Он стал совершенно

автономным, адаптивным под любой формат мероприятий, будь то концерт, стендап-корпоратив или же деловой форум, – говорят руководители «Сибэкспоцентра». – Аренда зала обойдется от 125 до 200 тысяч рублей в сутки – в зависимости от дня недели и количества дней бронирования.

– Благодаря совместной работе с лучшими экспертами event-инду-

стрии нам удалось создать хорошее пространство, которое сможет воплотить самые разнообразные идеи с индивидуальным подходом, – отметил Роман Романов. – Уже сегодня поступают заявки на проведение новогодних мероприятий. Готовы сотрудничать с каждым, пробовать новое.



МНЕНИЯ

«Кейтерингу нужны продуманные площадки»

Очень важно, чтобы при проектировании площадок для организации тех или иных мероприятий были сразу заложены качественные, профессиональные условия для размещения в том числе мобильной кухни, обратила внимание Инга Мунина, основатель компании «Аврора кейтеринг».

– На хорошо продуманных локациях мы можем выдавать гораздо более качественный результат. Это важно с точки зрения пищевой безопасности и качества продукта. В Sibexpo hall площадь свободная, и это большой плюс. Мы можем трансформировать ее, как угодно. Очень востребованный формат. Мы ждали открытия мультиформатной зоны, на которой можно утром провести форум, а вечером – банкет. Надеюсь, что этот проект удачно стартует. Объективный спрос на рынке есть.

«Можно делать любой декор пространства»

– Sibexpo hall – большая, удобная, единая локация, что важно, без колонн, без ограждений, – прокомментировал Антон Кельберг, директор event-агентства «Аврора». – В Иркутске есть, конечно, площадки, но с максимальной вместимостью для банкетов, например, не больше 300 человек. Еще один немаловажный плюс – удобная стоянка, удобные подъездные пути. К тому же Sibexpo hall находится в хорошем районе.

Еще одна уникальность в том, что здесь можно делать абсолютно любой декор пространства. Многие локации в Иркутске предоставляются с определенным интерьером, стилем. И нам, ивенторам, когда делаем мероприятие, надо либо все закрывать, либо как-то «попадать» в стилизацию, встраиваться. А здесь – свободный полет мыслей, что очень хорошо для декораторов, для дизайнеров.

«Площадка – как чистый холст»

Сергей Шпрах, занимающийся организацией деловых мероприятий, также отметил удобство расположения новой локации, удачную геометрию зала, в частности то, что он квадратный: можно «кроить», как душе угодно.

– Для успешного мероприятия нужно несколько факторов. Все они здесь есть, площадка обновлена, можно с чистого листа начинать организацию, не тратя денег на какие-то дополнительные технические работы. На мой взгляд, цена для города адекватная. Sibexpo hall может стать идеальным местом для проведения закрытых концертов, локальных деловых форумов.

«Здесь можно реализовать творческие концепции»

Новая площадка обладает большим потенциалом, и альтернативы пока у нее в Иркутске нет, уверена Елена Кухта, бренд-продюсер и PR-специалист.

– В нашем городе далеко не везде можно реализовывать какие-то творческие концепции. Недавно в Sibexpo hall проходил финал окружного конкурса Международной премии Russian Event Awards, и мы принимали участие. Увидели изнутри, как здесь все организовано. Очень рекомендую площадку для проведения конференций, форумов, корпоративных обучающих мероприятий, потому что можно организовать в одном месте сразу несколько параллельных локаций.



«Главный акцент – не на еду, а на впечатления»

«Наконец-то в Иркутске появилась удобная, большая, мультимедийная площадка. Еще на стадии ее проектирования были учтены интересы всех специалистов, которые в дальнейшем будут работать над организацией мероприятий и в сфере кейтеринга», – так отозвалась об открытии Sibexro hall основатель компании «Аврора кейтеринг» Инга Мунина. По ее словам, чтобы мероприятие удалось и все ушли довольные, важно все до мелочей, которые реально учесть только в комфортных условиях. В преддверии горячего новогоднего сезона Инга Мунина рассказала об основных трендах в индустрии.

ДОЛГОЖДАННАЯ ПЛОЩАДКА

– Думаю, представители крупных компаний знают, как мы нуждались в такой площадке, как нам жизненно необходимы комфортные условия для проведения мероприятий, – подчеркнула на открытии Sibexro hall Инга Мунина. – Тем более, буквально через пару месяцев наступит самый любимый и долгожданный для всех праздник – Новый год. Поэтому для кейтеринга и event-компаний так важно наличие удобных площадок. И чем больше их будет, тем лучше для всех.

По ее словам, хорошие условия для кейтеринга – залог пищевой безопасности. Инга – медик по образованию: в ее компании особое внимание уделяется качеству приготовляемой еды. Процесс очень сложный и ответственный, особенно когда проводятся массовые мероприятия и нужно накормить несколько сотен человек.

ГАРАНТИЯ УСПЕШНОГО КЕЙТЕРИНГА

– Как любой малый бизнес, мы очень дорожим каждым клиентом, – продолжила Инга Мунина. – В сфере кейтеринга компания работает уже 14 лет, более 80% клиентов остаются с нами надолго. Это очень хорошо, поскольку позволяет еще быстрее угадывать потребности заказчика, его желания, что делает сотрудничество максимально комфортным.

Предпринимательница заметила, что для успешного выполнения заказов в компании также создан огромный логистический комплекс, с помощью которого можно проводить несколько проектов одновременно или же быстро подготовить оборудование и в короткие сроки перейти от одного проекта к другому. У «Авроры кейтеринг» есть собственный парк оборудования, но главное, отмечает Инга Мунина, – это персонал – люди, которые работают в компании долгие годы.

– На сегодняшний день технологические процессы, оборудование, квалификация команды позволяют выполнять качественные, сложные, большие проекты на значительном удалении от нашей производственной площадки, – добавила Инга. – Мы работали в Иркутской области практически везде – от севера до юга. Побывали, пожалуй, во всех популярных локациях нашего любимого Байкала, где мало площадок с полноценной инфраструктурой для приема гостей на высоком уровне. Нам доступны все форматы кейтеринга, которые сегодня есть. Еще и совмещаем в рамках одного мероприятия несколько форматов для обслуживания разных групп гостей.



НОВЫЙ ТРЕНД

Инга Мунина отметила, что общероссийский тренд сегодня – акцент на создании впечатлений. Еда отходит на второй план. «Аврора кейтеринг» входит в национальную ассоциацию кейтерингов и банкетных служб, участники которой постоянно общаются, обмениваются опытом: коллеги из других регионов подтверждают новую тенденцию.

– На мероприятиях мы тоже пытаемся сдвинуть фокус в сторону впечатлений, эмоций, – говорит предпринимательница. – Впрочем, и кулинария уже приближается к искусству. В преддверии Нового года мы разработали новое банкетное меню, десертную карту, тематический декор. Наши сотрудники уже собирают подарочные боксы с различными деликатесами, которые так популярны в последние годы. Вы не представляете, какая царит у нас атмосфера на производстве, где все себя чувствуют немножко Дедом Морозом! Мы просто с нетерпением ждем этого волшебного времени. Когда праздники и хорошее настроение, это всегда захватывает и отвлекает от повседневных будней.

АВРОРА
кейтеринг

+7 (914) 899-45-59

Новогодние корпоративные фуршеты и банкеты
Гастрономические подарочные боксы



Что такое «иркутскость», по версии иркутян?

Понятие «иркутскость» появилось в 2018 году, когда одна столичная компания презентовала концепцию туристического бренда города. Дизайн получился смелым – иркутяне не приняли его и раскритиковали в социальных сетях. Баталии были нешуточными, а когда аргументы заканчивались, оппоненты отвечали на критику: «Это иркутскость».



В октябре гид по Байкалу Татьяна Бройдо вновь обратилась к теме «иркутскости» и провела опрос в Telegram-канале. Поводом стал новый иркутский мерч с определением термина. По мнению Татьяны, понятие «иркутскость» как минимум шире, а порой и вовсе про другое. Что думают об этом иркутяне? Публикуем самые яркие комментарии.

Иркутскость – это:

- Когда четыре из пяти дорог из Иркутска ведут на Байкал (Татьяна Бройдо)
- Когда дорогу называют старинным красивым словом *Тракт* (Алексей Черкашин)
- Когда считаешь, что живешь на Байкале, ведь он так близко (Анастасия Грищенко)
- Иметь возможность за час доехать до Байкала, чтобы поесть омуля (Татьяна Бройдо)
- Когда в одном городе два ледовых дворца стоят рядом и есть перспектива строительства третьего (Татьяна Бройдо)
- Когда слово «бабр» не вызывает вопросов (Татьяна Бройдо)
- Иркутскость = БАБРУЙСКОСТЬ (Oleg Lefler)
- Когда Ангара – это не только река, но еще и ледокол (Татьяна Чернегова)
- Когда знаешь, что вместо «царя» не так давно был шпиль (Татьяна Чернегова)
- Когда один шпиль снесли, порадовались, а потом установили новый (Екатерина Ерёмченко)
- Когда аэропорт почти в центре города (Natalya @nice_hat_)
- Когда рядом с устаревшим зданием аэропорта, который почти в центре города, строят другое в виде ангара (Андрей Кузнецов)
- Когда встречаешь рассветы и закаты над Ангарой в пробке на плотине ГЭС (Анастасия Грищенко)
- Проснуться от землетрясения, посмотреть в новостях балльность и спать дальше (Елена Костилицкая)
- Когда в любой непонятной исторической ситуации ищешь след декабристов (Natalya @nice_hat_)
- Когда на маршрутке до острова Ольхон добраться дороже, чем на самолете из Улан-Удэ (Татьяна Бройдо)
- Когда размышляешь, куда поехать на выходные – в Аршан, на Ольхон, в Байкальск или Голоустное, и расстояние 250 км никого не смущает (Татьяна Бройдо)
- Знать, что горячие позы – это про еду, да-да, про оооочень вкусное бурятское блюдо! (Татьяна Бройдо)
- Когда знаешь, что пик Черского и камень Черского – это сильно далеко друг от друга (Татьяна Чернегова)
- Когда Шаманка не только на Ольхоне, но и там, где «33 богатыря» (Татьяна Чернегова)
- «Иркутскость» – это пьесы Александра Вампилова и проза Валентина Распутина, 100-летний университет на набережной Ангары, основанный Колчаком... (Екатерина Захарова)
- Иркутскость – это вросшие в землю домики, на подоконниках которых вата и коты
- Заходить в кафе/музей/галерею, расположенные в наших роскошных «деревяшках», и таять от уюта и тепла (Анастасия Грищенко)
- Когда одного Иркутска мало и есть еще целый Второй Иркутск, у которого своя душа – заводская (Татьяна Чернегова)
- Когда на улицах города можно найти памятники белкам, которые сделаны из мусора (Татьяна Чернегова)
- Когда знаешь, что улице Богграда на самом деле подходит больше название Чудотворская, ведь там каждый день происходит чудо (Татьяна Чернегова)
- Когда знаешь, что означают слова и словосочетания: на Юности, в Академе, у Шпиля, у Труда (Jekky Vasilenko)
- Когда проводится фестиваль «Счастье Чистой Воды», но купаться в водоёмах нельзя (Иван Шипицын)
- Иркутскость – это отапливать дом асиками (Роман Ковалёв)
- С вдохновением рассказывать о рыбалке на Байкале, об омуле, хариусе, сига и таймене, хотя сам ни разу не рыбачил (Сергей Предеин)
- Один раз в год съездить в Листвянку, чтобы сфотографироваться на фоне ледяного хештега #живинаБайкале и запостить во все соцсети (Елена Костилицкая)
- Пить воду из-под крана (Александр Алексеев)
- Всем поухавшим друзьям привозить в подарок иркутский майонез и кедровый грильяж (Елена Костилицкая)
- Любить Александра Маршала за одну песню («Иркутская история») (Елена Костилицкая)

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

TANK 700

СИЛА ПРИЗНАНИЯ



НАЗНАЧЬ ВСТРЕЧУ
С НОВЫМ ФЛАГМАНОМ TANK

TANK = ТЭНК

ЛЦ-ИРКУТСК | Ширямова, 32/5 | + 7(3952) 78-91-45

