

газета

дело

ДЕКАБРЬ, 2024 | № 11(149)

спецпроект |

Есть ли жизнь
при ставке 21%?

5-11

авто |

Год в Иркутске:
успех и перспективы
бренда TANK

12

девелопмент |

ГК «ВостСибСтрой»:
«Смотрим в будущее
с оптимизмом»

15-19

компании |

«Иркутскэнергосбыт»
– это имя

21-25

недвижимость |

В авторском доме
«Аквамарин» на
Донской открылись
продажи квартир

26

Время профессионалов

Наталья Баркова

директор Иркутского
регионального филиала
АО Россельхозбанк

| 2

4

БИЗНЕС

Кадры, налоги и новая логика бизнеса

11

ИНВЕСТИЦИИ

ИИС-3: преимущества и нюансы

14

ТЕХНОЛОГИИ

Big data для бизнеса

Время профессионалов

Наталья Баркова, Россельхозбанк, – о вызовах и рекордах 2024 года

«Мы живем в эпоху, о которой напишут в книгах: на наших глазах рождается новая реальность в экономике России», – говорит директор Иркутского филиала Россельхозбанка Наталья Баркова. По ее словам, 2024 год стал переломным, а кризис не только испытал компании и банки на прочность, но и открыл новые возможности, позволив достичь рекордных показателей. Каким был 2024-й для Россельхозбанка в регионе? Как чувствуют себя иркутские сельхозтоваропроизводители? И почему высокая инфляция сегодня страшнее высоких ставок? Об этом и многом другом – в нашем интервью.



Наталья Баркова, директор Иркутского филиала Россельхозбанка

Фото А.Федорова

«ГОД БЫЛ ПЕРЕЛОМНЫЙ – И РЕКОРДНЫЙ»

Наталья, начало 2024 года было обнадеживающим: многие жили с ожиданием, что ставки во втором полугодии начнут снижаться. Но они не просто не снизились, а наоборот, выросли еще больше. Что пошло не так?

– Мы разговаривали с вами в декабре 2023-го. Тогда мое резюме было таким, что 2024 год не будет простым. Мы обсуждали, что логистические цепочки у бизнеса не налажены, что новые правила игры еще формируются. И тенденции роста ключевой ставки на тот момент тоже уже прослеживались. Поэтому события 2024-го не стали для нас неожиданностью. Мы не планировали и не ждали, что будет легко. Ясно было, что и государственные программы будут трансформироваться – в условиях дефицита бюджета. Новое время потребовало от нас больших компетенций и профессионализма для решения, казалось бы, рядовых задач.

Но вообще мы переживаем сейчас крайне интересный период: новые ниши после ухода западных компаний заполняются отечественными предприятиями. Понятно, что выстраивание новых цепочек, переориентирование на другие рынки требует усилий, денег, времени. При этом наша близость к Китаю, например, однозначно открывает новые возможности для бизнеса. Можно сказать, что этот период – переломный. И он,

безусловно, сгенерит новые проекты, новые компании, новых людей, которые поведут за собой.

Есть мнение, что в условиях высоких ставок банкам сложно зарабатывать. Так ли это?

– Что такое ключевая ставка? Это ставка, по которой банки берут в кредит у Центрального банка. Когда «ключ» растет, для банковской системы это означает дополнительные расходы. Говорить о том, что в этот период банки получают высокую маржинальность, не приходится. Сейчас драйверными продуктами, на которых банки зарабатывают, становятся не кредитные, а транзакционные: расчетно-кассовое обслуживание, вклады и расчетные операции населения. Большой фокус на этих продуктах позволяет банкам сохранять свою финансовую устойчивость.

С какими итогами вы заканчиваете 2024 год? Чего удалось добиться?

– На самом деле, несмотря на все сложности периода, мы – как и любой бизнес – можем похвастаться определенными достижениями. Например, мы впервые за долгое время достигли рекордных показателей по кредитному портфелю юридических лиц – за второй-третий кварталы он вырос в разы!

Рекордные выдачи у нас в этом году и по сельской ипотеке. Сейчас программа приостановлена, но за время ее действия мы выдали кредитов больше, чем в прошлом году, в три раза. Рост зафиксировали и по другим направлениям: выдали нашим аграриям на 48% больше кредитов на инвестиционные проекты, на 10% больше – на

поддержку экспорта по программе стимулирования со стороны Минсельхоза.

Понятно, что у этой медали есть и обратная сторона. Так, сегодня требуются более профессиональные специалисты, которые могут грамотно, максимально корректно оценить платежеспособность компаний. Кроме того, настроения в текущих условиях у всех разные – на первый план выходят компетенции в сфере услуг, максимальная клиентоцентричность, клиентоориентированность сотрудников.

Выходит, для вас год был переломным – но при этом рекордным?

– Да. Время кризиса – уникальное время. Всегда можно найти какой-то прорывной момент, «окно» возможностей или даже «форточку», которая позволит зафиксировать новые достижения.

Какие ваши прогнозы на 2024 год все-таки не сбываются?

– Учитывая социальную направленность Россельхозбанка, мы долгое время серьезно помогали семьям по программе «Сельская ипотека». За время ее действия почти 2600 семей в Иркутской области смогли оформить льготные кредиты в Россельхозбанке и решить жилищный вопрос. При нынешних ставках это очень хорошая инвестиция.

Но то, что программа в сентябре так резко приостановится, стало для нас в какой-то мере неожиданностью. Мы все-таки хотели бы довести начатые сделки – а их порядка 100 – до конца, помочь семьям приобрести жилье за счет программы. Сейчас работаем над этим. Мин-

«Потолка» в экспорте – нет, но есть барьеры

Экспорт сельскохозяйственной продукции из Приангарья растет год от года. Будет ли этот тренд усиливаться или мы уже достигли определенного «потолка»? Наталья Баркова поделилась своим экспертным мнением.

– Никакого «потолка» в экспорте нет. Мы живем вблизи Китая, а накормить такое количество населения, которое проживает в КНР, – задача, требующая серьезных усилий и расширения географии поставок. Китай сегодня очень позитивно смотрит в сторону России, в частности Иркутской области: мы интересны им с точки зрения поставок сельхозпродукции. Правда, как правило, китайская сторона ожидает сразу больших партий, больших объемов. Наш бизнес к ним пока не готов. Второй сдерживающий фактор – проведение платежей между контрагентами: они до сих пор не всегда стабильны. Кроме того, влияет и уровень вывозных пошлин на ряд экспортных товаров, и необходимость подготовки большого объема разрешительной документации, и сложности логистики. Но, так или иначе, рост экспорта есть – и он, безусловно, продолжится.

сельхоз России уже объявил, что точечные инвестиции в льготную ипотеку будут.

Какие перспективы у программы, на ваш взгляд? Будет ли она в каком-то виде продолжена в 2025 году?

– Задача комплексного развития сельских территорий в стране сохраняется, так что ипотека, думаю, будет – но в трансформированном виде. Обсуждения по изменению условий продолжатся. Например, звучало предложение относительно расположения объектов «Сельской ипотеки». Если сделать программу доступной для объектов на расстоянии, допустим, 40-50 км от областных центров, это отсечет определенных клиентов, которым неинтересна такая удаленность, и позволит сократить бюджетные расходы.

«ВЫСОКАЯ ИНФЛЯЦИЯ СТРАШНЕЕ СТАВОК»

Какие факторы влияют сейчас на ситуацию или высокую инфляцию в банковской сфере?

– Высокая ключевая ставка и высокая инфляция. Банк, безусловно, зависит от клиентов, которые в нем обслуживаются. Работая с предприятиями, мы понимаем: если у них снижается уровень прибыли, то они меньше вкладывают в новые проекты. Для нас это тоже потери. Население, меньше пользуясь новыми товарами или услугами, меньше кредитуются, стремится снизить долговую нагрузку – на этом мы тоже сразу начинаем терять.

Что страшнее, по-вашему, – высокие ставки или высокая инфляция?

– Безусловно, высокая инфляция. Это фактор, которого нельзя допустить. И если говорить о шагах Центрального банка, то, с точки зрения законов рынка, они логичны. Но не так просто остановить инфляцию в условиях роста заработной платы, который неизбежен, когда идет такая борьба за кадры. При этом люди продолжают

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».
№11 (149)
Дата выхода в свет: 03.12.2024 г.
Отпечатано в «Облформпечат» –
Международный департамент».
Адрес типографии:
664003, Иркутская область,
г. Иркутск, ул. Сухэ-Батора, д. 18.
Заказ №12. 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.

пользоваться товарами, услугами, хотя путешествовать. Всё это не позволяет сдерживать инфляцию так, как планировалось.

Я в общем и целом разделяю позицию Центробанка и прекрасно понимаю, что для текущей ситуации регулятор принимает очень сложные решения. 21% – за последние кризисные периоды это самая высокая ставка. С даты введения Банком России она такого уровня не достигала.

А инфляция, кстати, бывала и выше, чем сейчас.

– Еще как! Я недавно вспоминала, что в 1992 году инфляция составила 2500%. Сейчас эти цифры в голове не укладываются. Но мы их пережили. Некоторые бизнесы выросли в этих условиях с нуля. И это очень показательно. Конечно, сегодня всем нам нужно очень тщательно следить за теми заявлениями, которые делает Центробанк, а бизнесу – планировать свою деятельность, доходы и расходы, работу с кадрами.

Кстати, об инфляции. Мы видим, что цены растут неравномерно. Например, среди продуктов питания в прошлом году «рекордсменами» были яйца, в этом году – сливочное масло. Почему отдельные категории товаров «выстреливают»?

– Яйца, масло – это социально значимые товары, на которые прежде всего обращает внимание население. Рост цен на эти категории продуктов обсуждается всегда более бурно. На самом деле, дорожает все. Если мы посмотрим, например, как изменились цены на авиабилеты, гостиницы, то увидим рост на уровне 17-20%. Вопрос в том, к чему привлекается внимание общественности. Но примерный уровень инфляции мы все себе представляем. И он, конечно, выше того, что показывает статистика.

«ПОДДЕРЖКА БУДЕТ, НО – ТОЧЕЧНАЯ»

Возвращаясь к проблеме высоких ставок – не получится ли так, что с такими дорожными кредитами мы просто «заморозим» всю инвестиционную деятельность, весь потребительский спрос – и потом понадобятся отдельные меры, чтобы всё реанимировать, чтобы экономика снова зажила?

– Сложно прогнозировать. Пока я просто наблюдаю за планированием государственного бюджета на 2025 год – он отражает точечную поддержку. Помочь абсолютно всем в кризисной ситуации не получится, но на приоритетные направления средства будут выделены.

Прямая поддержка наших ключевых клиентов – сельхозтоваропроизводителей – сократится в 2025 году в 1,6 раза. И первая реакция на эту новость у любого фермера, конечно, будет негативной. Но если посмотреть на другие статьи бюджета, то мы увидим, например, что предусмотрено выделение финансирования на технологическое обеспечение продовольственной безопасности, поддержку генетики, семеноводства. Все это важно для импортозамещения

Например, прямая поддержка наших ключевых клиентов – сельхозтоваропроизводителей – сократится в 2025 году в 1,6 раза. И первая реакция на эту новость у любого фермера, конечно, будет негативной. Но если посмотреть на другие статьи бюджета, то мы увидим, например, что

Кадры для села: как Россельхозбанк работает с молодёжью

Россельхозбанк не только ведёт финансовую деятельность, но и занимается различными социальными проектами. «Кадры для села», экосистема «Своё», «Я в Агро» – инициатив немало. Наталья Баркова рассказала о том, как они реализуются на территории Иркутской области.

«Как государственный банк, мы реализуем различные государственные задачи. Министерство сельского хозяйства сейчас активно работает с кадрами – и это автоматически проецируется на задачи банка», – поясняет Наталья Баркова. По её словам, работа в этом направлении ведётся комплексно. Например, в Иркутской области Россельхозбанк на регулярной основе поддерживает успешных студентов Аграрного университета, выплачивает им повышенные стипендии.

Ещё один знаковый партнерский проект банка, ИрГАУ и Минсельхоза Иркутской области адресован начинающим предпринимателям. Это «Школа фермеров» со специализацией «Организация фермерского хозяйства». За четыре года работы программы её выпускниками стали порядка 120 человек. «Мы их всех сопровождаем, отслеживаем, – делится Наталья. – Видим: люди действительно превращают хобби в бизнес. Зачастую они приходят в «Школу фермера», просто выращивая на участке клубнику-малину. Смотришь – начинают заниматься переработкой, регистрируют предприятия, подают заявки в Минсельхоз на получение господдержки. Это реальный бизнес – и мы видим, как он растёт».

Работает Россельхозбанк и с молодёжью, в том числе со школьниками. Так, на платформе «Я в Агро» ребята могут попасть в «золотой резерв» и получить возможность вместе с другими успешными учениками съездить в агро-техлагеря. «Такие лагеря работают в западной



части России. Школьников размещают на территории хозяйства – и они воочию видят, как устроено современное сельхозпредприятие, знакомятся с новыми технологиями, убеждаются, что это труд тяжёлый, но механизированный», – поясняет Наталья.

По её словам, благодаря таким проектам, у ребят просыпается реальный интерес к сель-

скому хозяйству, меняются представления об этой деятельности: «До сих пор многие школьники считают, что сельский житель – это мужик с мотыгой. Но всё очень изменилось, и у молодежи есть возможность в этом убедиться, увидеть перспективы для себя в этом направлении».

предусмотрено выделение финансирования на технологическое обеспечение продовольственной безопасности, поддержку генетики, семеноводства. Все это важно для импортозамещения. Второе приоритетное направление – кадры. Эта тема сегодня ярко прослеживается в действиях в Минсельхоза: с будущими специалистами работают, начиная уже со школьной скамьи.

Насколько сельхозпредприятия сегодня готовы стартовать новые инвестиционные проекты?

– В сегменте крупного бизнеса мы в этом году начали финансировать десять инвестиционных проектов – в основном они направлены на расширение действующего производства, на создание новых цехов. Все эти проекты будут завершены: клиенты имеют определенную финансовую подушку, что позволяет им подстраховываться, в том числе личными средствами.

Если говорить о фермерах, то они, конечно, как и любой малый бизнес, перестраиваются очень быстро. Если будет выделена господдержка на какие-то отдельные направления деятельности, они сумеют приспособиться. Возможно, это будет не очень просто, потому что фермеры хороши в производстве, но не в маркетинге, сбыте, рекламе, бухгалтерии.

Но здесь, я думаю, будет усиливаться поддержка государственных структур – в том числе консульская.

Каков на сегодняшний день объем вашего кредитного портфеля?

– Мы вошли в 2024 год с кредитным портфелем корпоративных клиентов порядка 6 млрд рублей. В сентябре он достиг уже 23 млрд рублей.

Получается, высокие ставки все-таки не слишком смущают клиентов?

– Все индивидуально. Крупные компании какие-то вопросы предпочитают решать даже в условиях высоких ставок – но у них, повторюсь, есть запас прочности. Если мы видим, что предприятие всегда жило в кредит и никаких излишков, запаса прочности у него нет, то, конечно, рекомендуем ему переждать период высоких ставок. Потому что рентабельность 20-30% – это нетипично для бизнеса, в основном средняя рентабельность компаний – 10-15%. Нужно тщательно взвешивать все свои решения.

Вообще, вся текущая ситуация – как ледяной душ. Мы очень долго жили будто по инерции: заходим в магазин – все продукты есть, захотели путешествовать – полетели куда хочется, купили тур на любой бюджет. Сейчас сознание постепенно перестраивается у всех. Меняется потребление: люди уже не покупают импульсивно – выбирают, сравнивают. До пандемии мы жили в таком разгоне спроса и предложения! Куда-то бежали, спешили... Сейчас время остановиться, задуматься – и действовать более грамотно и рационально.

Какие основные риски вы видите в 2025 году? Экономисты, например, говорят о ри-

сках банкротств компаний – насколько, по-вашему, это реальная угроза?

– Пока я наблюдаю по нашим предприятиям, что «пружинка» сжимается, сжимается, но еще не разжалась. У многих компаний до настоящего времени был какой-то запас прочности, ликвидности. Пока проявлений неплатежеспособности не видно. Но риски, безусловно, сохраняются: и банкротств, и трансформации бизнесов: объединений, слияний, поглощений.

2025-й не будет простым, и нам всем пора уже привыкнуть, что каждый год приносит новые вводные. Но это настолько интересный период – с точки зрения формирования новой реальности в экономике России. Появляются новые ниши, регистрируются новые предприятия. Мы живем в эпоху, о которой потом напишут в книгах.

Я думаю, что каждому предпринимателю сегодня нужно задуматься о том, насколько правильно он оценивает свои силы, насколько погружен в свой бизнес. В большинстве случаев мы привыкли рассуждать обо всём поверхностно, знать «всё обо всём». Но сейчас – время профессионалов. Важно вспомнить экономическую теорию, базовые законы рынка – и аккуратно пройти через период турбулентности.

Наш выпуск выходит в преддверии Нового года. Что бы вы хотели пожелать читателям?

– Хочу пожелать всем читателям Газеты Дело, нашим клиентам, всем жителям Иркутской области хорошего настроения, счастливых моментов в кругу близких, достижения поставленных целей, несмотря на возникающие сложности, и мирного неба над головой!

Иван Рудых

В ЦИФРАХ



Кадры, налоги и новая логика бизнеса

Ирина Янтарова рассказала предпринимателям о вызовах 2025 года

Кадровый кризис, новая система налогообложения и логика в бизнесе – вот три «болевые» точки, три главных вызова 2025 года для предпринимателей, считает бизнес-консультант Ирина Янтарова. В конце октября эксперт провела в Иркутске двухдневный практический семинар для представителей бизнеса. Как искать новых сотрудников? Почему не стоит пытаться дробить бизнес? И какие «недо» предпринимателя влияют на результат? Подробнее – в нашем материале.



Ирина Янтарова, бизнес-консультант

Фото: Кирилл Кокин

Кадры: «Кризис быстро не разрешится»

По мнению Ирины Янтаровой, есть два подхода к решению проблемы кадрового кризиса – долгосрочный и краткосрочный. На длинной дистанции важно понимать: времена, при которых бизнес мог позволить себе такую роскошь, как опытные сотрудники со стажем от двух-трех лет, прошли. Кадровый кризис охватил 90% бизнеса в России, и, к сожалению, быстро он не разрешится.

«Теперь в подбор персонала придется вкладываться, например, нанимать стажеров – обучать их, вкладывать в них свои ресурсы, – про-

комментировала эксперт. – Базу потенциальных работников необходимо оцифровывать. Люди уходят, набираются опыта в других компаниях, приобретают знания год от года, поэтому звонки по этой базе могут вернуть кого-то из них к вам».

В рамках краткосрочной стратегии Ирина предложила нестандартное решение – пересмотреть свой продукт и оказываемые услуги. «Возможно, у вас продукт перегружен сервисом, в котором участвуют дополнительные должности. Надо подойти к вопросу взвешенно, выбрать ключевое – то, что действительно необходимо вашим клиентам. Помните, что клиенты и так идут за основным продуктом», – подчеркнула эксперт.

Налоги: «Легкомысленность – в прошлом»

«Что изменится с 2025 года? Легкомысленно относиться к налогам будет уже нельзя. Это та часть бизнеса, которая потребует к себе пристального внимания», – так прокомментировала новую систему налогообложения Ирина Янтарова.

На семинаре, помимо инструментов по оптимизации налогов, эксперт подсветила одну важную деталь: налоги надо платить. «Не стоит пытаться дробить бизнес, вы все равно под пристальным контролем налоговой. А чтобы платить осознанно, надо начать считать деньги в своем бизнесе. К сожалению, мало кто считает и до конца понимает, как можно оптимизировать налоговое бремя».

Логика: «Какие «недо» мешают бизнесу?»

У Ирины Янтаровой есть авторский подход к оценке бизнеса. В этом вопросе она всегда смотрит на компанию со стороны «неделок». Свою методику она называет «недо». «Например, недоложили в продукт, недоработали маркетинг, взяли на работу непрофессионалов, недообучили и т.д., – привела примеры эксперт. – Это повсеместная проблема малого и среднего бизнеса».

Свой подход Ирина проиллюстрировала реальным кейсом. По ее словам, все предприниматели понимают, что необходимость маркетинга в продвижении продукта велика, но именно на этом этапе все и спотыкаются. «Приведу пример из практики. Предприниматель нанимает маркетолога за 70 тысяч рублей, но в бюджет на рекламные кампании вкладываться не хочет. Вместо этого нанятый маркетолог занимается дизайном картинок для небольших рекламных кампаний, на которые выделен бюджет в несколько тысяч рублей. Беда в том, что сам предприниматель не понимает, что нанял себе веб-дизайнера за 70 тысяч рублей. Логика в этом, конечно же, нет».

Практика: «Важен нестандартный подход»

Второй день семинара прошел в формате бизнес-игры. Предприниматели в игровой форме отработывали свои навыки управления бизне-

сом. По отзывам участников, за два дня они получили максимально полезную и применимую на практике информацию «без воды».

«Подходы в оценке бизнеса у Ирины достаточно нестандартные, она видит решение проблемы не там, где принято его искать, а гораздо глубже», – поделились предприниматели.

Если у вас есть проблемы в бизнесе, вы не понимаете, как дальше расти, обратитесь к Ирине Янтаровой. Она с удовольствием проведет с вами встречу и даст решение. Сейчас она ведет работу с малым и средним бизнесом.



Фото: Кирилл Кокин

На рынке жилья наступает время «деpositных денег»

7

«Рост ставок не означает заморозки жилищного строительства»

8

«Льготная ипотека не так доступна, но работает»

9

«Рынок акций недооценен»

10

«Цена простоя – выше ставки»

10

Есть ли жизнь при ставке 21%?



«Это шах и мат» – так отреагировал бизнес на повышение ключевой ставки ЦБ до 21%. Предприниматели всерьез задаются вопросом: какие могут быть инвестиции при такой стоимости кредитов? Готовы ли они к тому, что заградительные ставки и высокая инфляция с нами надолго? Что ждет рынки в условиях «принудительного охлаждения» экономики? И почему бизнес все же не унывает, а планирует работать по сценарию «улыбаемся и пашем»? Эти и другие вопросы иркутские девелоперы, банкиры и инвесторы обсудили в ходе круглого стола «Есть ли жизнь при ставке 21%?», организованного Газетой Дело.



Все материалы сюжета читайте на сайте:



спецпроект

Есть ли жизнь при ставке 21%?



«Это шах и мат» – так отреагировал бизнес на повышение ключевой ставки ЦБ до 21%. Предприниматели всерьез задаются вопросом: какие могут быть инвестиции при такой стоимости кредитов? Готовы ли они к тому, что заградительные ставки и высокая инфляция с нами надолго? Что ждет рынки в условиях «принудительного охлаждения» экономики? И почему бизнес все же не унывает, а планирует работать по сценарию «улыбаемся и пашем»? Эти и другие вопросы иркутские девелоперы, банкиры и инвесторы обсудили в ходе круглого стола «Есть ли жизнь при ставке 21%?», организованного Газетой Дело.

ОБ ИПОТЕКЕ МОЖНО ЗАБЫТЬ

Девелоперы на круглом столе в один голос заявили, что ипотека перестала быть эффективным инструментом. При ключевой ставке в 21% ставки по коммерческим ипотечным кредитам перевалили уже за психологическую отметку 30% годовых. Это сказалось на спросе: в целом по рынку девелоперы отмечают просадку на 50%. Потребители стали затягивать сделки, вплоть до срыва, выжидая, что кредитные ставки все-таки пойдут вниз.

Ипотека с господдержкой завершилась 1 июля. А оставшиеся льготные программы уже не поддерживают рынок так, как прежде, особенно с учетом увеличения суммы первого взноса. Кроме того, как рассказал Александр Шадурский, коммерческий директор Alfa development, льготные программы сегодня очень зависят от лимитов.

– Выданные в октябре лимиты на семейную ипотеку заемщики выбрали за 9 дней. Ожидаем, что ноябрьские квоты закончатся за неделю, а банки уже предупредили, что больше выделения лимитов в этом году не будет, – пояснил Александр.

АЛЬТЕРНАТИВА – ЕСТЬ

По словам Александра Шадурского, дальневосточная ипотека под 2% пока поддерживает спрос в регионах ДВФО: даже повышение первоначального взноса до 50% от стоимости жилья не охладило его заметно. И это, в свою очередь, стимулирует строительные компании диверсифицировать бизнес, выходить на новые объекты, расширяя регионы присутствия: Улан-Удэ, Чита, Комсомольск-на-Амуре, а также искать и дополнительные инструменты повышения спроса.

Девелоперы больше не рассчитывают на ипотеку. Чтобы получить лояльность потребителей, компании предлагают свои программы рассрочек, договариваются с банками о специальных условиях, разрабатывают системы трейд-ин.

По словам Ольги Ивановой, генерального директора ООО СЗ «ФСК Флагман», клиент сегодня как никогда требует индивидуального подхода.

– Сейчас отделам продаж приходится вспоминать, что они не кассиры в супермаркете, которые просто выписывают договор и счет, а менеджеры по продажам – их задача понять клиента, найти индивидуальное решение – ключик, подобрать для него нужные программы, с помощью которых он может позволить себе покупку жилья, – отметила она.

И покупатели, в свою очередь, тоже готовы честно рассказывать о своей ситуации: «у меня есть депозит», «я жду второго ребенка» или «в конце года мне выплатят бонусы», чтобы вместе со специалистом понять, какими инструментами можно воспользоваться с такими вводными.

– Послаблений можно ждать бесконечно, нужно брать ситуацию в свои руки. В принципе ситуация на рынке отчасти паническая, но не критичная, – резюмировал Александр Шадурский.

«КОГДА СЛИШКОМ ХОРОШО – УЖЕ КАК-ТО НЕХОРОШО»

На фоне непрерывного роста ставок – как по кредитам, так и по вкладам – девелоперы отмечают появление новых клиентов, которые снимают деньги с депозитов и переключаются на недвижимость.

– Мотивация у этих людей такая: «Когда слишком хорошо – уже как-то нехорошо». Когда ставка по вкладам поднялась до 14-16%, это стало стимулом отнести деньги в банк. Стала 18% – вообще чудесно. Но, когда люди увидели цифру 24% годовых, у некоторых началась обратная реакция: они стали искать подвох, – пояснила Ольга Иванова.

На ее взгляд, в ближайшие 3-5 месяцев, количество людей, которые будут выводить сбережения из банков и вкладывать в недвижимость как в понятный инструмент, будет лавинообразно расти. К этому станут подталкивать налог на доходы с депозитов, относительно небольшая сумма застрахованных вкладов, растущая инфляция.

По словам доктора экономических наук Надежды Грошевой, сработало классическое правило соотношения страха и жадности.

– Обычно люди боятся рисковать, но, когда они видят хорошие ставки, страх пропадает. Поэтому чем выше риск операции, тем больше вам предлагают доходность. Сегодня правило сработало в обратную сторону: доходность по вкладам стала слишком высокой, страх проснулся обратно. И люди уходят из банковских инструментов, – пояснила она.

Встает вопрос: куда вложить деньги? Криптовалюта на пике, золото – тоже. Фондовый рынок не растет, рисков много. И люди выбирают традиционный защитный актив – квадратные метры, которые всегда можно продать, сдать в аренду, в которых можно поселить детей с внуками. Которые, в конце концов, все равно дорожают, пусть и медленнее, чем прежде.

«ЧЕРНОЙ ПЯТНИЦЫ» НЕ БУДЕТ

Екатерина Прядко, генеральный директор компании «Грандстрой», уверена: рынок адаптируется к новым условиям. Но ждать «черной пятницы» с дисконтом 40-50% не стоит. Подобные истории относятся к столичным регионам, где дельта между себестоимостью и ценой продаж может составлять сотни процентов.

В регионах маржинальность проектов ниже по определению, а на себестоимость влияют высокая инфляция, ведущая к повышению себестоимости, дефицит квалифицированной рабочей силы, повышение цен проверенными подрядчиками.

– Темпы роста цен на недвижимость уменьшились, а инфляция подпирает нас снизу. Маржинальность проектов снижается. Повышать цену адекватно росту стоимости материалов и услуг мы не можем в силу обстоятельств. Но и снижать ее тоже некуда, – пояснила Екатерина Прядко.

Наталья Зверева, заместитель генерального директора ГСК «Восток Центр Иркутск», уточнила, что проекты, которые сейчас строятся или уже готовы, реализованы еще с низкой ставкой проектного финансирования. Для новых проектов ставка будет уже на уровне 28-35%.

И все три года стройки себестоимость будет увеличиваться, потому что будет расти стоимость услуг подрядчиков. Поэтому – даже при снижении «ключа» – «откатить» цену уже не получится.

– И покупателям надо прямо говорить: «Ожидая лучших времен, вы просто упустите шанс. Да, стоимость квадратного метра огромная. Однако вы как физлицо можете позднее рефинансировать кредит, например, если у вас родится малыш, который позволит взять ипотеку по льготной ставке», – указала она.

Рано или поздно рынок вернется к адекватным процентам – 15-16% годовых. Но ставки 6% и 8% в ближайшем времени не ожидается.

«САМОЕ ВРЕМЯ КОПИТЬ»

Ирина Маджара, руководитель центра ипотечного кредитования «Альфа-Банка» в Иркутске, впрочем, уверена, что возможность кредитования под покупку жилья в перспективе все-таки не исчезнет, поскольку это социальный продукт. Не будет ипотеки – не будет жилья – не будет демографии. Куда молодая мама принесет ребенка из роддома? Где семья будет его воспитывать?

Однако в моменте доступность этого инструмента действительно снижается. И не только из-за предельной ставки, но и из-за роста цен на

недвижимость и заградительно высокой суммой первого взноса.

На ее взгляд, выбирать сейчас приходится между тем, чтобы рассмотреть покупку загородной недвижимости, где цены все еще ниже, чем на квартиры (но здесь есть свои нюансы: от грядущих перемен в регулировании рынка до бытовых неудобств, сложностей с логистикой, садиками и больницами), и тем, чтобы копить на первый взнос, надеясь на снижение ключевой ставки в перспективе.

– Тем, кто не может купить недвижимость сегодня, самое время начать копить, либо сокращать кредитные обязательства. Откладывать по 10-15% от зарплаты и размещать под 21-22% годовых на вклад, – посоветовала Ирина Маджара.

«НА ПОЛПУТИ – УЖЕ НЕ ОСТАНОВИТЬСЯ»

ЦБ раньше говорил о перегреве ипотеки и необходимости ее охладить. Теперь он так же говорит и о корпоративном кредитовании. Однако и в сентябре, и в октябре данные показывали, что бизнес продолжал кредитоваться. Хотя и на этом рынке чувствуются изменения, подчеркнул Сергей Жарый, директор дополнительного офиса АО «Дальневосточный банк» в Иркутске.

Компании стали осторожнее относиться к кредитам, больше считают, готовы отказываться от заемных средств – даже те, которым лимиты одобрены. Если раньше активно брали деньги на развитие, сейчас все чаще берут или хотят взять деньги на пополнение оборотных средств. В целом юридические лица начинают обращать больше внимания на инструменты размещения.

– Те корпоративные клиенты, которые платили взносы досрочно, теперь оттягивают платежи, а деньги предпочитают на эту неделю-другую разместить на депозите, – рассказал Сергей Жарый.

С другой стороны, есть предприниматели, которые видят необходимость диверсифицировать источники прибыли и готовы заходить в новые проекты. Есть компании, которые работают или выходят на рынок государственных заказов. Они готовы кредитоваться по текущим ставкам.

Иван Астафьев, вице-председатель ИРО «ОПОРА России», добавил в этот список те компании, которые работают в режиме импортозамещения (рынок у них огромный, его надо осваивать), а также предпринимателей, которые уже вошли в проект и не могут на полпути остановиться, потому что стоимость вложенного тогда будет обесцениваться, а объемы не-

обходимого доинвестирования – расти.

Нечувствительность бизнеса к растущей стоимости кредита подталкивает ЦБ к иным ограничительным мерам. На это обратила внимание участников круглого стола Ольга Юскова, директор по малому бизнесу Альфа-Банка в Иркутской области.

– Сейчас изменили требования к банкам по достаточности капитала для того, чтобы уже они сами вводили ограничения на выдачу кредитов, – отметила она.

Чтобы охладить спрос на кредитование со стороны юрлиц, Центробанк готов действовать по аналогии с ипотекой: там, где не работала высокая ставка, сработали завышенные требования к первоначальному взносу.

«СТАВКА – ТРИГГЕР, НО НЕ ГЛАВНЫЙ»

– Сегодня бизнес закладывает стоимость кредита в цену продукции, перекачивая бремя платежей на потребителя. Потребительская инфляция сейчас выше, чем рост ставки, – указал Иван Астафьев.

На самом деле высокая ставка – не главное, что сегодня волнует бизнес, признал вице-председатель ИРО «ОПОРА России». Кто-то успел получить кредитную линию по более

низкой фиксированной ставке, кто-то рассчитывает на возможность перекредитоваться или на снижение плавающей ставки, когда вниз пойдет ключевая. Среди ведущих триггеров для МСБ – рост цен на материалы, удорожание доставки и увеличение сроков, дефицит рабочей силы.

– С 1 сентября в десятки раз были повышены пошлины на все судебные издержки, стоимость банкротства юрлиц выросла в разы. С нового года нас ждут налоговые изменения. Сейчас мы наблюдаем нарастание взаимных неплатежей. В одних случаях это следствие нехватки оборотных средств, в других – своего рода «бесплатный коммерческий кредит» за счет подрядчика, – перечислил Иван Астафьев.

Что же касается ставки, бизнес-сообщество понимает истоки политики ЦБ и рассчитывает, что в следующем году «ключ» пойдет вниз.

«АКЦИИ НЕДООЦЕНЕНЫ»

Инфляционные ожидания и опасение, что монетарная политика в стране еще ужесточится, становятся фактором, который отрицательно влияет на рынок ценных бумаг в текущем моменте, признала Татьяна Степанова,

директор и иркутского филиала «БКС Мир инвестиций». Это не дает отыграть вверх на позитивных прогнозах о возможном потеплении взаимоотношений США и России по итогам выборов и – как следствие – о вероятном снижении санкционной нагрузки. Поэтому российский фондовый рынок остается в затажном боковике.

– Мы на текущий момент находимся в фазе огромной недооцененности рынка акций, – отметила Татьяна Степанова. – Но на длинной дистанции рынок ценных бумаг с дальнейшей доработкой именно в кризисные моменты становится максимально привлекательным. А пока появляется огромное количество рыночных неэффективностей, которыми обязательно нужно пользоваться.

Одним из рисков текущей ситуации являются банкротства, но в случае публичных компаний он минимален, поскольку у них есть возможность привлечь часть капитала в формате дополнительной эмиссии. И рынок уже знает такие примеры.

– Со своей стороны мы полагаем, что чем быстрее и больше ЦБ сейчас поднимет «ключ», тем скорее мы пойдем на снижение в перспективе и тем быстрее оно будет, – сказала Татьяна.

Елена Демидова
Фото: Андрей Фёдоров



Предвидеть риски и считать нагрузку

– Надежда Грошева, доктор экономических наук

Растущая ключевая ставка повлекла за собой не только удорожание кредитов, но и рост ставок по вкладам и депозитам. На какой-то период это стало хорошим стимулом для того, чтобы «стерилизовать» денежную массу – на сегодняшний день сумма средств на счетах в банках достигла 52 триллионов рублей. Но затем непрерывный рост ставок сыграл в обратную сторону – и это закономерно, отмечает доктор экономических наук Надежда Грошева.

Страх или жадность?

По словам Надежды, существует экономическое правило соотношения страха и жадности: обычно люди боятся рисковать, но, когда им предлагают хорошие ставки, страх пропадает. Поэтому чем выше риски, тем большую предлагают доходность.

– Сегодня это правило начало работать в обратную сторону, – говорит эксперт. – Доходность стала слишком высокой – страх вернулся. Люди рассуждают: «Что-то слишком хорошо, мне кажется, будет плохо». Поэтому выходят из банковских инструментов, из криптовалют. Из любого переоцененного инструмента. Потому что страшно, что будет дальше.

Из депозитов – в недвижимость

Само государство намекает, что нести деньги в банки уже не надо, поднимая налоги на доходы по вкладам и депозитам (за счёт снижения планки дохода, от которой НДФЛ начисляется по повышенной ставке 15%, до 2,4 млн рублей – прим. ред.).

– Не все еще поняли, что пора пересчитывать налоговую нагрузку на следующий год, но письма из налоговой получают все, – подчеркивает Надежда Грошева. – Даже сами банки сегодня намекают, что ситуация изменится. Посмотрите, какие условия предлагают крупнейшие из них по депозитам на три года: 10-12%! Выходит, банковский сектор прогнозирует, что ключевая ставка изменится: сейчас она 21%, потом будет 7-8%. Средняя – 10-12%.

По словам Надежды, самые дальновидные из тех, у кого депозиты заканчиваются, сегодня ищут, куда вложить деньги. Зачастую выбирают традиционный актив – недвижимость. Отсюда – тренд на рост числа сделок за собственные, не заемные средства, о котором говорят застройщики (доля покупок новостроек за наличные выросла до 60% в октябре – прим. ред.).

Не только ставки, но и налоги

По мнению Надежды Грошевой, на бизнес, помимо высокой ключевой ставки, серьезное влияние в следующем году окажет рост налогов: налог на прибыль, например, вырастет на четверть, с 20 до 25%. Кто-то в этой ситуации переложит дополнительные расходы в цену продукции, а кто-то – по разным причинам – не сможет этого сделать и будет сокращать маржу.

– Кроме того, для малого бизнеса с выручкой более 60 млн рублей с 1 января вводят НДС, – добавляет эксперт – Причем мало кто из предпринимателей это сейчас понимает, многие даже не слышали об этом. Но, как говорится, незнание закона не освобождает от ответственности. Только самые продвинутые МСП уже бросились пересматривать свои налоговые режимы, оценивать, на каких условиях, на каких ставках им выгоднее будет работать. Так что среди малого бизнеса можно ждать банкротств и закрытий предприятий.

Надежды Грошева подчеркивает: в любом бизнесе, в любом финансовом инструменте есть свои риски.

– Нужно внимательно смотреть, какие риски вы готовы принимать. Наступает время профессиональных предпринимателей, умеющих считать и планировать наперед.

Закрыв вклад – купил квартиру

На рынке жилья наступает время «депозитных денег»

Ипотека на паузе. То, что раньше было первоначальным взносом в ипотечный кредит, стало взносом при рассрочке. Что делать человеку, если у него есть условно 3-5 млн наличными? Сейчас – время «депозитных денег» и «точечных» инструментов для покупки жилья, которые подбираются под каждого покупателя буквально вручную, говорит Ольга Иванова, генеральный директор ФСК «Флагман», руководитель проекта ЖК «Сибиряков».



«Люди идут с наличностью»

– На рынке недвижимости растет количество людей с наличными. Пропорция 80/20 (сделки в ипотеку / за наличные) изменилась с точностью до наоборот. Те, кто последний год держал деньги на депозитах в банке, решили вложиться в покупку жилья, – отмечает Ольга Иванова.

Кого-то тревожит слишком высокая, по его мнению, ставка. Кто-то подсчитал, сколько налогов придется заплатить в следующем году за доходы с банковских вкладов.

– Например, на проекте в Благовещенске, который я также курирую как коммерческий директор, у нас последние три месяца вообще нет ипотечных покупателей. Люди идут с наличными денежными средствами. Да, они хотят рассрочку, и это один из инструментов, которым мы можем пользоваться для того, чтобы дать

покупателям возможность снимать сбережения по мере завершения депозитов, а не закрывать все сразу, – комментирует девелопер.

Осенью у нас вырос процент повторных продаж. То есть сами жители пошли за второй и третьей квартирами. Как у Жванецкого: «одна для себя, одна для жены, одна пусть будет». Кроме того, отмечаем интерес жителей из северных районов области. Мы ждали поток предпринимателей, а у нас простые люди с деньгами в сумке, которые видят, что проект на высокой стадии готовности, и верят рекомендациям.

«Рисуем персональный график платежей»

По словам Ольги, новый покупатель составляет застройщикам работать в «ручном

режиме»: выяснять его ситуацию, подбирать инструменты, формировать индивидуальный график платежей. В Иркутске, например, запущены программы, при которых ежемесячный или квартальный платеж равен сумме процентов, которые клиенты получают с депозита, а основной объем средств вносится по вводу в эксплуатацию.

– Есть даже возможность продлить рассрочку на время ремонта. Получить квартиру по акту приема-передачи, начать ее ремонтировать, на этот срок оформить залог в пользу застройщика и погасить всю сумму стоимости позднее. Раньше такая программа казалась избыточной – зачем, все же и так неплохо рассчитываются? Сейчас мы ее тоже используем – она рабочая, на нее есть спрос, – констатирует Ольга.

При сделке с наличными средствами застройщики готовы даже пойти на небольшие уступки в цене. По словам Ольги Ивановой, сегодня строительные компании платят банкам комиссии за право выдачи ипотеки – от 600 тысяч до полутора миллионов рублей.

– В рамках этой дельты мы готовы вести переговоры, – признает она.

«Не ждите особого момента. Его не будет»

В ближайшие 3-5 месяцев, по оценкам девелопера, число сделок с наличностью будет лавинообразно нарастать. Во-первых, за счет средств, которые будут поступать с вкладов. Во-вторых, за счет премий и бонусов, которые многие компании намерены выплатить в четвертом квартале, чтобы не попасть под налоговые новеллы, что вводятся с нового года.

– Понятно, что все это может привести к росту цен: предложение в моменте ограничено. Будет спрос – цены сдвинутся, – предупреждает руководитель проекта ЖК «Сибиряков». – Но, если спрос будет больше ожидаемого, мы не будем продавать все квартиры до единой, а просто остановим продажи – ценой или физически. Если я сейчас продам 100 квартир и наполовину счета эскроу, исходя из сегодняшней экономической ситуации, то завтра мне не хватит денег достроить дом. Потому что сегодня лифт может стоить 5 миллионов, а завтра – 15. Поэтому баснословных скидок не будет, наоборот: наша задача – не дать ценам вырасти резко. Когда лучше всего покупать квартиру? Я считаю, идти на сделку нужно, как только у вас появилась финансовая возможность. Не ждите никакого особого момента, его не будет. Подбирайте инструменты сейчас: садитесь с застройщиком и изучайте варианты.

О «черных лебедях» и планах

Сейчас СЗ «Флагман» реализует в Иркутске жилой комплекс «Сибиряков». По словам Ольги Ивановой, за время реализации проекта команда пережила целый набор кризисных явлений и вызовов.

– Пандемия, удаленка, закрытие границ, гастарбайтеры чартером, доллар по 100, санкции, разрыв цепочек поставок, пробле-

мы с трансграничными платежами, заморозка ипотеки, – перечислила девелопер. – Если бы кто-нибудь в 2019 году предположил, что все это будет на нашем пути, мы вряд ли стартовали бы этот проект. Но мы сделали это, все преодолели, реализовали задуманное. Поэтому и новые проекты, конечно, будут.

«Если ждать лучших времен, можно упустить шанс»

Рост рыночных ставок по ипотеке до 30-31% уже никого не пугает, считает заместитель генерального директора ГСК «Восток Центр Иркутск» Наталья Зверева: «Просто потому, что для конечного потребителя что 25% годовых, что 28%, что 30% – одинаково недоступно». Как застройщики планируют работать без ипотеки, она рассказала в ходе круглого стола «Есть ли жизнь при ставке 21%?», который организовали портал SIA.RU и Газета Дело.



«Рынок возвращается в доипотечную фазу»

Еще три-четыре недели назад банки прогнозировали увеличение ипотечной ставки до 30% к концу февраля, но по факту, как говорит Наталья Зверева, эту психологическую планку перешли уже в ноябре.

– Конечному потребителю уже все равно – ипотека по 25% или по 33%. И то и другое – одинаково недоступно. Моральное отторжение этого продукта уже началось, – говорит девелопер.

По словам Натальи, огромное количество стран живут без ипотеки, недвижимость там покупают вообще без этого инструмента. Не так давно – буквально в 2008-2009 годах – не было его и в России. И строительная отрасль существовала.

– Сейчас рынок недвижимости возвращается в «доипотечную» фазу, – говорит Наталья. – Правда, сегодня соотношение себестоимости строительства, цены продажи и доходов населения относительно того периода совсем иное.

«Мы просчитали риски еще два года назад»

Застройщики к текущей ситуации так или иначе были готовы, считает Наталья Зверева: большая их часть,

по крайней мере в Иркутске, умеет считать и прогнозировать.

– Мы сегодняшние риски просчитали два года назад, когда только входили в этот «шторм». Мы пересмотрели свои финмодели – и сегодня постоянно мониторим ситуацию, что-то «подкручиваем»: общаемся с банками, двигаем сроки, работаем над уменьшением ставки, – поясняет она.

По словам девелопера, уникальность «Восток Центр Иркутск» в том, что они продают преимущественно готовый продукт – поэтому, в отличие от других компаний, не так сильно зависимы от наполнения эскроу-счетов.

– История с наполнением эскроу-счетов и понижением ставки – не совсем про нас, – комментирует Наталья. – У нас другая модель, но мы четко понимаем, как будем управлять своими проектами при разных вариантах развития событий.

В целом, по ее мнению, на ближайшие 3-5 лет строительные компании пересмотрят приоритеты – несколько отодвинут развитие, сконцентрируются на устойчивости и сохранности реализуемых проектов.

«Цены на жилье будут расти»

Еще на одну важную деталь обратила внимание Наталья Зверева: про-

ектное финансирование под проекты, которые реализуются сейчас или уже завершены, застройщики получали по докризисным ставкам.

– Ставка для новых объектов – с учетом перманентного роста ключевой ставки ЦБ – будет на уровне 28-30%. Это увеличит себестоимость строительства уже на старте, и в следующие 2-3 года она будет расти, потому что будет расти стоимость услуг подрядчиков, инфляция и т.д.

С другой стороны, рост стоимости продуктовой корзины и различных услуг приводит сегодня к тому, что доходность по вкладам – даже на уровне 20% годовых – по факту «съедается» инфляцией. Ценность депозитов в глазах людей начинает снижаться. И это предпосылка для появления личных сбережений людей на рынке недвижимости.

– Покупателям надо об этом честно говорить: если ждать лучших времен, можно упустить шанс, – убеждена Наталья Зверева. – Да, у нас есть и скидки при полной оплате, и определенные рассрочки, мы субсидируем базовую ставку ипотеки в определенных периодах – с надеждой на то, что рано или поздно рынок вернется хотя бы к кредитам по 15% годовых. Но ставок 6-8% в ближайшем будущем точно не будет.

Екатерина Прядко: «Адаптация неизбежна»

Рост ключевой ставки и ставок по ипотеке на сегодняшний день вовсе не означает полную заморозку жилищного строительства. Новые проекты все равно будут, уверена генеральный директор компании «Грандстрой» Екатерина Прядко. Вопрос, по ее мнению, только в том, с помощью каких инструментов их можно будет реализовывать.

«Рынок недвижимости – бездонный»

Несмотря на очередные турбулентные времена, рынок недвижимости был, есть и будет, убеждена Екатерина Прядко. Так, по данным глобальной статистики, недвижимость составляет 68% всего мирового благосостояния – это в четыре раза больше, чем все акции, долговые и ценные бумаги.

– В России на рынок недвижимости влияют дополнительные факторы – например, огромные площади устаревшего жилья. Это значит, что рынок недвижимости – фактически бездонный, цикл строительства может продолжаться бесконечно. Поэтому новые проекты так или иначе будут. Вопрос в том, с какими инструментами придется работать, – отметила Екатерина.

«Потребители не привыкли к новым ставкам»

Центробанк считает, что по итогам 2024 года строительная отрасль вернется к более сбалансированным рыночным показателям 2019-го. А текущее охлаждение рынка недвижимости, по мнению регулятора, – это первый шаг к повышению доступности жилья.

Однако, как говорит Екатерина Прядко, «возврат в прошлое» произошел только в цифрах: экономическая ситуация, доходы, себестоимость строительства разительно отличаются от показателей пятилетней давности. О доступности жилья – с тех пор, как с рынка ушли льготные ипотечные программы – тоже говорить не приходится.

– Мы действительно вернулись в цифры 2019 года, но экономическая ситуация – абсолютно другая. Что касается ипотеки: до 2019-го сбалан-



сированная ставка была на уровне 10-12%. На конец октября 2024-го, по данным исследования Единого реестра застройщиков, средневзвешенная ставка составляла 6,5%. Это говорит о том, что рынок еще не трансформировался, потребитель еще не может привыкнуть к новым ставкам – и не идет в ипотеку без льгот, – подчеркнула Екатерина.

По ее словам, в сентябре – традиционно хорошем месяце для продаж – в целом по рынку количество сделок упало в два раза.

– У нас продажи просели менее заметно, потому что мы работаем в достаточно высоком сегменте. Но я коммерческому отделу ставлю четкую задачу: забыть про ипотеку. У нас есть свои программы, свои рассрочки.

«Новая реальность уже наступила»

Так или иначе, адаптация рынка к новым условиям неизбежна, убеждена Екатерина Прядко.

– Мы все равно придем к другим ставкам. Застройщикам придется научиться работать в новых условиях. Кроме того, нужно учитывать риски стагнации, когда экономика не растет, а инфляционная спираль раскручивается. На самом деле, высокая процентная ставка и сниженный спрос – не главные проблемы застройщиков сегодня. Вызов №1 – это повышение себестоимости, к которому приводит инфляция.

По словам Екатерины, несмотря на изменившиеся условия, в проектах ком-

пании «Грандстрой», которые уже запущены, все идет по плану.

– Для ЖК «Союз Priority» накоплены необходимые средства на эскроу-счетах для погашения проектного кредита. Для проектного финансирования ЖК «Бродский» мы получили субсидированную ставку, зашли во все программы, государство нас поддерживает, – рассказала девелопер.

Что касается новых проектов, то «Грандстрой» сегодня нацелен на то, чтобы пересмотреть финмодели, заняться тщательной оценкой рисков.

– Нужно пересмотреть сроки, очередность, количество квадратных метров, которые мы будем выводить на рынок, чтобы объекты стали успешны в новых реалиях, которые – для нас это очевидно – уже наступили.

68%

всего мирового благосостояния составляет **недвижимость**. Это в **четыре раза** больше, чем все акции, долговые и ценные бумаги

30%

такой будет ставка **по ипотеке** для **новых объектов** с учетом перманентного роста ключевой ставки ЦБ

22-23%

годовых – в таком диапазоне открываются сегодня **депозиты**

К «потребительской зиме» готовы

Как «ГОРСТРОЙ» работает в условиях «охлаждения» на рынке жилья

Текущие экономические условия заставляют девелоперов искать новые походы в ведении бизнеса на рынке жилищного строительства. Как быть – остановиться и переждать или набрать более высокий темп развития? Своим мнением с Газетой Дело поделился генеральный директор компании «ГОРСТРОЙ» Николай Кузаков.



«Ставки – фантастические»

Николай Николаевич, очевидно, что экономика ведения бизнеса сегодня изменилась. Расскажите на примере вашей компании, что в 2024 году стало главным вызовом? Что сегодня в списке самых острых проблем?

– Одна из наиболее очевидных сложностей, которые возникли перед застройщиками, – это отмена льготной ипотеки. По сути, сегодня осталась одна реально работающая программа – дальневосточная. Во всех остальных регионах страны действует только семейная ипотека, но требования по ней ужесточились. Безусловно, это отсекло многих потенциальных заемщиков. Их круг сузился.

Еще один вызов, с которым столкнулись девелоперы, – повышение ключевой ставки Центробанка России. В течение года она росла и недавно обновила исторический максимум. Вкупе с отменой льготной ипотеки это привело к тому, что спрос на строящееся жилье вышел в ноль. Ни для кого не секрет, что львиная доля покупок была ипотечными сделками. Кроме того, высокая ключевая ставка изменила финансовые модели бизнеса. Кредитование застройщиков по такой ставке накладно. Пересчитаны финансовые модели, которые мы защищаем в банках, коэффициенты покрытия стали выше, соответственно, кредиты стали дороже.

Как реагируют покупатели новостроек на фантастические ставки по рыночной ипотеке? Кто и как сейчас покупает недвижимость?

– Ставки действительно фантастические. На мой взгляд, они носят характер ограничителя. В целом можно сказать, что сейчас купить новую квартиру сможет только тот, для кого это жизненная необходимость, и, безусловно, это под силу тем, кто имеет первоначальный капитал. Существенное препятствие в сделках по семейной ипотеке – первый взнос в размере 50%. Очевидно, что оплатить половину от стоимости жилья под силу далеко не каждой семье. Тем более, что суть ипотеки как раз в том и состоит: внес относительно небольшую сумму, начинаешь в квартире жить, затем понемногу платишь.

«Надо адаптироваться»

Готовы ли строители к тому, что «потребительская зима» продлится долго, а ставки останутся на высоком уровне длительное время?

– На этот счет позиция очень четкая: готовы – не готовы – обсуждать смысла нет. Появляются условия, на которые мы повлиять не можем, надо адаптироваться. В бизнесе выживает тот, кто способен быстро принимать новые правила. Всегда нужно быть готовым к новым вводным, даже негативным для бизнеса сценариям, нужно

уметь лавировать. Более мобильный справится быстрее и покажет более высокий результат.

Какой выход вы видите?

– Можно ограничивать предложение. Закон рынка работает, и спрос начнет расти. Безусловно, без изменений внешних факторов это длительный и сложный процесс. Один из вариантов, который сегодня поможет компаниям выстоять, – сбалансированная выдача продукта на рынок. Это может быть разделение проектов строительства на этапы, снижение количества вводимых квадратных метров, увеличение количества очередей вводимого жилья. То есть плавное заполнение рынка.

Какие решения предлагает компания для потребителей?

– Для потребителей механизм действия заключается в другом. Общеизвестно, что стоимость жилья в долгосрочной перспективе не снижается никогда. Есть определенная волатильность, но снижения нет. Поэтому рассчитывать на снижение стоимости квадратного метра не стоит. Важно контраクトваться – по сути, инвестировать. Тем более что бетон, квадратные метры – это реальные, а не мнимые средства инвестирования. И сегодня есть возможность сделать это на выгодных условиях, которые дает наша программа рассрочек.

Если в целом говорить о наших проектах – жилых комплексах «Риверанг», «Звезды» – они очень амбициозны. Мы планировали их реализацию несколько лет назад. Сегодня подходы к строительству менять не планируем. Варианты удешевления, которые иной раз корректно называют оптимизацией, не рассматриваем. Более того, свои проекты опционально дорабатываем, следим за трендами и идем в ногу со временем. Таким образом, у покупателя есть возможность получить хороший продукт по существующей цене. И как раз сейчас подходящее время зафиксировать цену в сделке, сделав небольшой взнос средствами, например, с банковского депозита. После окончания срока вклада клиент получит и доход в виде процентов, и зафиксированную стоимость на жилье.

Какие сценарии, прогнозы вы строите для компании на 2025 год?

– Мы проработали разные варианты действий в существующих условиях, делаем оценку параметров ведения бизнеса в долгосрочной перспективе. Работу по всем нашим проектам мы продолжаем. Темпы строительства сохраняются. Наш бизнес идет по пути развития: смотрим новые площадки, не ограничиваясь только нашим регионом. В общем, сохраняем умеренный оптимизм и делаем свою работу, ни на шаг не поступаясь своим главным принципом – строить надо с гордостью. Для меня важно, чтобы мои дети через много десятков лет могли сказать, что красивые дома в Иркутске строил и их отец.

Ситуация не критичная



Льготная ипотека стала менее доступной, но не исчезла совсем. Как использовать этот инструмент, каковы перспективы рынка недвижимости на Дальнем Востоке, куда сегодня стремятся и региональные застройщики, и федеральные гиганты, и чего ждать покупателям в Иркутске, рассказал Александр Шадурский, коммерческий директор Alfa Development.

«Льготная ипотека не так доступна, но работает»

Завершение ипотечной программы с господдержкой с 1 июля стало ударом для строительной отрасли, констатирует Александр Шадурский. Льготную «Семейную ипотеку», по его мнению, на сегодняшний день нельзя назвать эффективной программой, так как она ограничена лимитами. Выданные в октябре закончились за 9 дней, ноябрьские – буквально за неделю, и банки уже предупредили, что это последнее выделение лимитов в текущем году.

– Да, осталась «Дальневосточная ипотека». Ее, по поручению президента России, продлили до 2030 года. И эта программа в определенном смысле поддерживает рынок, – говорит девелопер. – Например, в Хабаровске, где мы также работаем, замедления спроса мы не видим. Даже недавнее повышение первого взноса до 50% пока на нем не отразилось. Дальнейшее развитие компании, появление новых проектов мы связываем именно с регионами Дальнего Востока. Хотя в прогнозе понимаем, что субсидирование ипотеки от застройщика, к которому мы уже пришли в Иркутске, будет востребовано и в ДВФО.

«Рыночные ставки – заградительные»

Что касается рыночной ипотеки, то при ключевой ставке 21% ипотечная уже перевалила за 30%. По мнению Александра, это заградительная мера. Но на этом фоне мало кто заметил другую новость: в октябре Центробанк отменил – до 31 марта 2025 года – ограничения на полную стоимость кредита по ипотеке.

– Это, на мой взгляд, очень опасная мера. Никто ведь не гарантирует, что после 31 марта её не продлят, – подчеркивает девелопер. – Иными словами, ипотека по рыночным, не льготным ставкам как инструмент сейчас не работает. Застройщики по всей России с августа не могут выполнить планы по продажам даже на 50%.

«Диверсификация по регионам работает»

По словам Александра, региональная диверсификация – а компания Alfa Development одной из первых в Иркутске стала строить жилье сразу в нескольких субъектах РФ – сегодня помогает сохранять устойчивость. Ведь разные региональные рынки на отмену льготной ипотеки реагируют по-разному.

– Мы готовились к текущей ситуации заранее, договаривались с банками о разных программах, поэтому свои планы мы выполняем – и в ДВФО, и в Иркутске. И конечно, никто нам не запрещает разрабатывать свои инструменты для повышения доступности покупки квартир. Например, мы выводим на рынок свою новую программу обмена жилья, «трейд-ин»: принимаем старую квартиру покупателя в зачет покупки новой. Старую мы будем реализовывать самостоятельно. Сложность пока заключается только в одном: рынок «вторички» сегодня очень сильно просел.

«Цель прежняя – войти в топ-50»

По мнению Александра, несмотря на то, что у некоторых игроков рынка строительства сегодня несколько панические, называть текущую ситуацию критичной он бы не стал.

– Мы строим в Иркутске, строим в Хабаровске, никуда не делись планы на Улан-Удэ. В наш список добавился ещё Комсомольск-на-Амуре, а в следующем году мы выходим в Ялту – там у нас два проекта. Свои планы мы ни в коем случае не сокращаем. И амбициозная цель компании остается прежней – войти в топ-50 застройщиков страны.



Татьяна Степанова,
директор Иркутского филиала
«БКС Мир инвестиций»

Готов ли фондовый рынок конкурировать с банковскими депозитами, когда их доходность превышает 20% годовых? Татьяна Степанова, директор Иркутского филиала «БКС Мир инвестиций», считает, что вполне готов. Как монетарная политика Банка России влияет на рынки акций и облигаций и какие ожидания есть сейчас у инвесторов?

По словам Татьяны Степановой, на рынок акций в настоящее время влияют два основных фактора. С одной стороны, это возможность потепления отношений между США и Россией и всего позитивного, что из этого следует: снижения санкционного давления, улучшения диалога с другими западными партнерами. С другой – жесткий курс монетарной политики Банка России, который сдерживает рост.

– Но рынок всегда смотрит на несколько шагов вперед, и инвесторы уже могут закладывать разворот ключевой ставки в 2025 году. Причем чем быстрее и больше ЦБ РФ сейчас поднимет ключевую ставку, тем скорее мы пойдём на снижение в перспективе и тем быстрее оно будет, – рассказала Татьяна.

В целом она отметила, что российский рынок акций находится в фазе огромной недооцененности. Но на длинной дистанции ценные бумаги с дальней дюрацией именно в такие периоды, как сегодня, становятся максимально привлекательными.

Татьяна Степанова напомнила о важности диверсификации инвестиций. По ее словам, обычно часть портфеля размещается в акциях, часть в облигациях, часть в деньгах. И, в зависимости от ситуации на рынке, доли этих вложений меняются.

Разумеется, многое зависит от «аппетита на риск» у инвестора. Кто-то даже при существенно более низких ставках покупал только максимально консервативные долговые бумаги и не рассматривал для себя альтернативные решения. А кто-то достаточно успешно переживает «просадки» на рынке акций и получает свою прибыль.

– Конечно, при любой стратегии разумно использовать актуальные возможности. Сейчас, на фоне высоких ставок, очень интересны фонды денежного рынка, а также облигации-флоатеры, оба инструмента высоколиквидны и дают возможность с минимальными рисками получать в текущей конъюнктуре доходность, сопоставимую с ключевой ставкой, – добавила директор Иркутского филиала «БКС Мир инвестиций».

Что касается прихода на рынок ценных бумаг большого количества неквалифицированных инвесторов, то Татьяна Степанова напомнила, что брокерские компании могут предлагать разные форматы управления капиталом и готовы оказать поддержку.

– Инвестор может выбирать: готов ли он сам рулить процессом или предпочтет «пассажирское сиденье», – заметила она.

«Цена простоя – выше ставки»

Сергей Жарый – о перспективах кредитования бизнеса

Как высокая ключевая ставка влияет на «аппетиты» бизнеса к риску? Почему кредитование юрлиц никак не охлаждается? И правда ли, что банки являются бенефициарами текущей ситуации и деньги к ним текут рекой? Об этом на круглом столе «Есть ли жизнь при ставке 21%?», организованном порталом SIA.RU и Газетой Дело, рассказал директор дополнительного офиса АО «Дальневосточный банк» в Иркутске Сергей Жарый.

Депозиты стали интересны и «физикам», и юрлицам

Вопреки представлениям, что деньги текут в банки рекой, портфель депозитов, по словам Сергея Жарого, директора дополнительного офиса АО «Дальневосточный банк» в Иркутске, хотя и растёт, но гораздо медленнее, чем повышается ключевая ставка.

– Реальные депозиты все-таки открываются сегодня в диапазоне 22-23% годовых. То есть немногим выше «кючка». Декларируемые некоторыми банками 25% – это чаще всего маркетинговая история. Но при этом мы видим склонность людей к сбережениям: те, кто раньше держал зарплату на карточке, сейчас стремятся часть ее переложить на накопительный счет либо вклад. Самые продвинутые переводят ее полностью, а для текущих расходов пользуются кредитной картой с льготным периодом, – рассказал он. – В Дальневосточном банке можно открыть вклады по ставке до 23% и накопительный счет до 24% годовых. Также у нас есть кредитная карта с льготным периодом 120 дней, расплачиваясь которой можно получать еще и кешбэк.

При этом бизнес – и малые предприниматели, и крупные компании – тоже начинают обращать больше внимания на инструменты размещения. Наиболее востребован у наших клиентов депозит «Комфортный», где ставка до 21% и привязана к ключевой ставке Банка России, есть возможность пополнения и частичного снятия.

– Мы отмечаем, что юридические лица стремятся разместить средства на депозите даже на короткий срок – хотя бы на неделю, на две – и на этом тоже немного заработать, – добавил он.

Кредиты дорожают, но «докризисный» портфель еще велик

– Ставка кредита предприятиям чаще всего привязана к «кючку». В прошлом году это было «ключ плюс три», для крупнейших заемщиков – «ключ плюс два». Когда мы говорили «ключ плюс четыре», все возмущались – дорого. Сейчас даже бюджеты размещают аукционы [на кредитование с целью покры-



тия дефицита] со стартовой ставкой выше, чем ключевая ставка, на 4-5 процентных пункта, то есть более 25% годовых на сегодняшний день, – отметил Сергей Жарый.

Что касается физических лиц, то ставки по потребительским кредитам и ипотеке гораздо выше – 25-30%. Но в среднем процентная маржа – порядка 2-3% (принимая во внимание разницу между вкладами, которые банк привлекает по 22-23%, и кредитами, которые он размещает под 25-27%). При этом Сергей Жарый обратил внимание на важную деталь – мало кто вспоминает, что буквально год-два назад ипотека выдавалась еще под 10-12%. И эти кредиты до сих пор не погашены.

– Получается, что банк вынужден сейчас фонтировать те «докризисные» ипотечные займы под 10%, привлекая депозит под 20-23% годовых. Мы видим, что маржа вроде увеличивается, банки должны зарабатывать, а фактически в эти ставки и в стоимость кредитов в моменте закладывается в том числе компенсация выданного ранее, чтобы обеспечить стабильность бизнеса, возврат вкладов, – пояснил Сергей Жарый. – В этой связи стоит отметить, что банки так же, как

и любой бизнес, заинтересованы в стабилизации ситуации и снижении процентных ставок в экономике и с нетерпением ждут эффективного результата от проводимой денежно-кредитной политики регулятора.

Кредиты берут на оборот и продолжение начатых проектов

Несмотря на растущие ставки по кредитам, и в сентябре, и в октябре бизнес продолжал заимствовать средства у банков. Однако цели меняются. Если раньше, по словам Сергея Жарого, предприниматели активно брали кредиты на развитие, то сейчас все чаще берут или хотят взять деньги на пополнение оборотных средств, на текущие нужды, чтобы «дело крутилось».

– С другой стороны, есть и те, кто понимает, что основной бизнес уже не дает нужной доходности, и видит необходимость зайти в другие проекты. В тот же госзаказ – там требования выше, доходность, может, и не такая высокая, зато верная. Такие компании, конечно, будут брать кредиты и под высокие проценты – да, тяжело, дорого, но цена простоя – выше, – подчеркнул Сергей Валентинович.

Чего вы ждете от 2025 года?



Екатерина Прядко,
«Грандстрейт»:

– На мой взгляд, время интуитивного бизнеса прошло – застройщики вынуждены адаптироваться. Напомню, что наш бизнес – совсем молодой. Инструменту частной собственности в стране всего-то 30 лет. За этот срок выросло всего одно поколение предпринимателей и топ-менеджеров, и выросло в условиях такой стремительной трансформации отрасли, что нам кажется, будто кризис нескончаем. На самом деле, это просто развитие, к этому надо быть готовым и уметь видеть будущее.



Александр Шадульский,
alfa Development:

– Началось время возможностей, но эти возможности не осилить без компетенций. Следующий год, несомненно, окажется интересным, но мы понимаем, что будет нелегко. Сценарий один – улыбаемся и пашем.



Ольга Иванова,
ФСК «Флагман»:

– В краткосрочной перспективе на первый план выходит ручное управление. Наступает эпоха профессионалов во всех сферах: в планировании, в поиске и удержании лучших кадров, в маркетинге, в продажах. Потому что сейчас разворачивается битва за клиента – битва креатива, индивидуальных подходов. Так что год нас ожидает интересный.



Надежда Грошева,
САФ ИГУ:

– Мы проходим точку бифуркации, у нас полностью меняется уклад: все начинают думать, просчитывать модели. И это, на самом деле, очень позитивно для бизнеса. И, наверное, это как раз и есть путь к стабильности.

1. Брокерские и депозитарные услуги, открытие и ведение индивидуального инвестиционного счета (далее – ИИС) осуществляет ООО «Компания БКС». Лицензия № 154-04434-100000 от 10.01.2001 на осуществление брокерской деятельности. Лицензия № 154-12397-000100 от 23.07.2009 на осуществление депозитарной деятельности. Без ограничения срока действия. Выданы ФСФР. С информацией об ООО «Компания БКС» и услугах, декларацией о рисках, с информационными документами о финансовых инструментах и связанных с ними рисках, иной подлежащей раскрытию информации (включая ссылку на страницу, на которой можно оставить обращение (жалобу) рекомендуем ознакомиться по ссылке: bcs.ru/regulatory «БКС Мир инвестиций» используется ООО «Компания БКС» в качестве товарного знака.

Данная информация не является индивидуальной инвестиционной рекомендацией, и финансовые инструменты либо операции, упомянутые в ней, могут не соответствовать вашему инвестиционному профилю, финансовому положению, опыту инвестиций, инвестиционным целям, допустимому риску, и (или) ожидаемой доходности. ООО «Компания БКС» не несет ответственности за возможные убытки инвестора в случае совершения операций либо инвестирования в финансовые инструменты, упомянутые в настоящем материале, и не рекомендует использовать указанную информацию в качестве единственного источника информации при принятии инвестиционного решения.

ИИС-3: в чем преимущества и нюансы нового типа инвестиционных счетов

В текущем году у инвесторов в России появилась возможность открывать инвестиционные счета нового типа – ИИС-3. Этот инструмент имеет свои преимущества, однако существуют нюансы, которые стоит учитывать перед открытием такого счета. Как работает ИИС-3, где и каким образом его можно оформить, а также почему стоит поспешить, рассказала исполнительный директор УК «Альфа-Капитал» в Иркутске Ольга Глызина.

В ЧЕМ ОСОБЕННОСТИ ИИС-3?

До 2024 года частные инвесторы могли открывать индивидуальные инвестиционные счета сроком на три года и выбирать наиболее подходящий тип налогового вычета: с ежегодных взносов (тип «А») или с полученной суммы прибыли (тип «Б»).

– Однако с 1 января 2024 года инвесторы могут открывать только ИИС третьего типа, а минимальный срок инвестиций для получения налогового вычета составляет пять лет, – пояснила Ольга Глызина. – Это правило действует только для тех, кто решит открыть счёт в ближайшие три года: с 2024-го по 2026-й, – уточнила она. – Затем минимальный срок будет ежегодно увеличиваться – вплоть до 10 лет. Например, инвестор, открывший ИИС в 2028 году, должен будет держать средства на счету не менее семи лет, в 2029 году – не менее восьми и так далее.

Эксперт пояснила, что если у инвестора уже открыт ИИС, то для открытия счета третьего типа ему придется либо закрыть старый счет (например, если прошло три года), либо переоформить его в ИИС-3.

– В последнем случае можно сократить требуемый срок инвестирования, учитывая период владения предыдущим счётом. Однако в зачёт ИИС-3 можно включить не более трёх лет со «старого» инвестиционного счёта. Процедура обычно проводится через мобильное приложение или через менеджера компании. Чтобы сохранить налоговые преимущества, рекомендуется уточнить у брокера или управляющей компании, нужно ли уведомлять Федеральную налоговую службу о конвертации и как подать заявление на получение вычета, – рекомендует эксперт.

Ольга Глызина добавила, что, как и в предыдущих версиях ИИС, все взносы на счет третьего типа должны производиться исключительно в рублях, хотя максимальная сумма взноса больше не ограничена одним миллионом рублей.

– Вместе с тем, используя ИИС-3, инвестор получает доступ к двум налоговым преимуществам: это возможность получить ежегодный налоговый вычет с суммы до 400 тысяч рублей, а после завершения минимального срока – освобождение от налога на доход физических лиц (НДФЛ) с полученной прибыли. Налоговая льго-

та на доход ограничена суммой до 30 миллионов рублей. В рамках ИИС-3 разрешено инвестирование только в российские ценные бумаги.

КАКОВЫ ПРЕИМУЩЕСТВА ДЛЯ ДОЛГОСРОЧНЫХ ИНВЕСТОРОВ?

Индивидуальные инвестиционные счета третьего типа дают возможность для диверсификации, позволяют выводить средства без потери налоговых преимуществ и подходят для долгосрочных стратегий. Эти особенности делают ИИС-3 привлекательным инструментом для частных инвесторов, отметила Ольга Глызина.

– Во-первых, инвестор теперь может открыть не один, а сразу три инвестиционных счета – как в одной, так и в разных компаниях. Это может быть удобно для диверсификации портфеля и минимизации рисков, если, например, инвестор применяет разные стратегии или хочет распределить активы между различными инвестиционными/брокерскими компаниями. Однако суммировать налоговые преимущества не удастся: сколько бы средств вы ни внесли на один или несколько инвестиционных счетов, вычет не превысит установленного государством лимита.

Во-вторых, для ИИС-3 предусмотрена возможность досрочного изъятия денег – это отличает его от предыдущих типов инвестиционных счетов, когда вывод средств автоматически приводил к закрытию счета. Используя ИИС-3, инвестор может частично или полностью вывести средства без утраты налоговых преимуществ в случае наступления особых жизненных обстоятельств. Например, это возможно при лечении тяжелых заболеваний, проведении операций и других подобных ситуациях. Перечень таких случаев утвержден правительством. Если же инвестор закроет ИИС-3 до истечения минимального срока, он обязан будет вернуть все ранее полученные налоговые вычеты и оплатить пеню за использование денежных средств – 1/300 ключевой ставки Центрального банка РФ за каждый календарный день просрочки. Помимо этого, при досрочном закрытии счета инвестор теряет право на вычет на полученный доход и должен будет выплатить НДФЛ с прибыли.



Фото из архива компании

Наконец, ИИС-3 может стать удобным инструментом для инвесторов, использующих долгосрочные стратегии. Например, покупка акций или облигаций крупных компаний с последующим реинвестированием полученных дивидендов и купонов.

ГДЕ И КАК ОТКРЫТЬ СЧЕТ?

Открыть ИИС-3 могут граждане Российской Федерации – налоговые резиденты в брокерской или управляющей компании. В большинстве случаев это можно сделать онлайн или через мобильное приложение. Например, в приложении УК «Альфа-Капитал» пользователь может открыть инвестиционный счет, выбрав одну или несколько подходящих стратегий.

Ольга Глызина отметила, что, согласно законодательству, управляющая компания сможет учитывать на ИИС-3 инвестиционные паи открытых ПИФов под своим управлением, а также денежные средства, передаваемые на оплату этих паёв или полученные при их погашении. Инвестор может перевести принадлежащие ему ценные бумаги с другого счета ИИС типа «А» или «Б», при условии их «трансформации» в ИИС-3 без потери налоговых преимуществ и срока владения.

– Получить вычет на взносы инвестор может уже на следующий год после открытия инвестиционного счета и внесения денег, – пояснила Ольга. – Важно отметить, что месяц открытия ИИС значения не имеет. Поэтому инвесторам, которые планируют открытие такого счета, стоит поторопиться: если открыть ИИС-3 до конца декабря, то уже в начале следующего года можно будет подать заявление на налоговый вычет и воспользоваться полученными средствами, например, для реинвестирования в новые ценные бумаги.



Татьяна Степанова,
«БКС Мир инвестиций»:
– В условиях высокой непредсказуемости неправильно давать какие-то гарантии. Но потенциал российского фондового рынка огромен. В текущих реалиях можно будет найти интересные бумаги компаний с низкой долговой нагрузкой и хорошей доходностью.



Сергей Жарый,
Дальневосточный банк:
– Следующий год принесет много открытий, и его успешно переживет тот, кто будет работать гораздо больше, чем обычно, гораздо больше думать, анализировать и делать верные выводы.



Наталья Зверева,
ГСК «Восток Центр Иркутск»:
– Кризис дает возможность немного притормозить и проанализировать: что мы умеем, а где нам нужно еще набрать компетенций или расширить свои взгляды. Рано или поздно ситуация с высокими ставками, заградительными мерами закончится, и тогда отложенный спрос, который сейчас явно формируется, развернется в сторону рынков. Конкретно – в сторону недвижимости. Потому что это самый понятный инструмент, который можно «пощупать»: зайти и ощутить, что ты этим владеешь.



Ольга Юскова,
Альфа-Банк:
– Уверена, что в 2025 году как среди бизнеса, так и среди физических лиц будут набирать популярность новые инструменты накоплений, инвестиций и привлечения займов – это цифровые финансовые активы. Мы наблюдаем рост обращений клиентов по ЦФА, в том числе от крупнейших застройщиков.



Ирина Маджара,
Альфа-Банк:
– Нас ждет время изменений. Быстро будут меняться подрядчики, малый бизнес – для них это критично. Потребители будут чаще вставать на паузу, присматриваться, ожидать лучших условий, пересчитывать свои риски. Думаю, наступит время концентрации клиентов на услугах одного-двух, максимум, трех банков – не будет по 15 разных карт в кошельке. У нас этот кризис не первый. Опыт есть – мы будем жить.



Иван Астафьев,
ИРО «ОПОРА России»:
– В 2025 год смотрю с оптимизмом. От предпринимателей я слышал даже такое мнение, что не нужно, чтобы с нас снимали санкции, потому что мы только-только начали делать что-то свое. И надо пройти этот путь до конца, чтобы стать конкурентоспособными.

«Мы уверены в будущем бренда TANK»

Евгений Белый, ЛЦ-Иркутск, – об успехе и перспективах китайского премиального внедорожника



Евгений Белый, генеральный директор ООО ЛЦ-Иркутск

Фото: Лора Гулл

Китайский бренд премиальных внедорожников TANK за два года своего присутствия на российском рынке прочно обосновался в топ-10 самых продаваемых автомобилей. Эти данные приводит агентство «Автостат». Иркутские поклонники премиум-авто тоже не обошли вниманием эту марку: по словам генерального директора ООО ЛЦ-Иркутск Евгения Белого, практически всегда всё, что идёт к нам с завода, продаётся ещё «с колёс». Нашему изданию Евгений рассказал, как TANK нашёл своих покупателей и свою нишу на иркутском авторынке, а также поделился планами и прогнозами на 2025 год.

«TANK НАШЁЛ СВОЮ НИШУ»

Евгений, какое событие 2024 года вы считаете самым важным для вашего центра?

– Таким событием для нас стало открытие полноформатного дилерского центра бренда TANK. В 2023 году, когда мы подписали дилерское соглашение с производителем этих премиальных внедорожников – концерном Great Wall Motors, получили соответствующий сертификат и начали продажи, торговлю вели с платформы шоурума Land Rover. Это был не совсем форматный бизнес, поэтому практически весь прошлый год мы занимались реконструкцией своего здания. Работа была грандиозная: например, одну из глухих стен помещения полностью остеклили, сделали новые полы, потолок, инфраструктуру. Закончили ремонт в октябре – и в начале ноября провели официальное открытие дилерского центра TANK.

Какие ещё события уходящего года стали для вас определёнными вехами в развитии?

– Они логично связаны с предыдущим событием. Если в 2023-м мы верили в перспективы марки TANK в России, то спустя год уже уверены в будущем этого бренда в нашей стране.

На чём основывается эта уверенность?

– Во-первых, на показателях продаж за год. С ноября прошлого года TANK стабильно входит в топ-10 самых продаваемых автомобильных марок на российском рынке. Во-вторых, на позитивном отношении клиентов к бренду, которое сформировалось и утвердилось за это время. Очевидно, что TANK нашёл своих покупателей и свою нишу – в том числе и на иркутском авторынке. И это с учётом того, что практически весь 2024 год мы работали с двумя моделями автомобиля – TANK 300 и TANK 500. Третью модель – TANK 700 – мы презентовали на открытии дилерского центра. А в феврале 2025

года начнутся продажи четвёртой модели – TANK 400.

Расскажите коротко о каждой из моделей: в чём их индивидуальные особенности?

– TANK 300 – это утилитарный внедорожник, нацеленный на любителей активного образа жизни, поклонников туризма, путешествий. Примечательно, что в Иркутске вокруг этой модели за год сформировался TANK-клуб – абсолютно независимое от нашего центра объединение владельцев автомобиля. Они активно общаются между собой и уже организовали несколько выездов в различные труднодоступные природные локации.

TANK 500 – автомобиль более высокого класса, с внушительным набором функций и опций для комфорта водителя и пассажиров. До появления TANK 700 это был один из самых премиальных автомобилей, официально продаваемых на российском авторынке. TANK 400 определённо тоже станет бестселлером, так как будет более комфортным, чем TANK 300, но более

утилитарным и каждодневным, чем TANK 500.

Если говорить о новом флагмане – TANK 700, то это автомобиль, который с точки зрения функционала, базовых характеристик, размера уже реально заходит на территорию таких премиальных европейских брендов, как Land Rover и «немецкой тройки» – BMW, Mercedes-Benz, Audi.

А есть какие-то нюансы, которые, возможно, смущают клиентов?

– В принципе, нюансы есть во всех автомобилях, и в TANK в том числе. Например, во всей линейке этих внедорожников нет машин с дизельным двигателем, что важно для некоторых клиентов, а пневмоподвеска есть только у TANK 700.

Но вот к надёжности внедорожников у наших клиентов вопросов нет. Во-первых, автомобили адаптированы к российским условиям: перед выходом на наш рынок трёхсотая и пятисотая модели TANK прошли испытания на дорогах Крайнего Севера. А во-вторых, никто из китайских

производителей не использует сверхсовременные, сверхреволюционные технические решения. Это всегда проверенные двигатели, проверенные трансмиссии. Развитие на «острие» прогресса чаще всего касается систем комфорта, мультимедиа и других: если с ними возникнут проблемы, это не повлияет на основной функционал автомобиля. Это принципиально важно, и клиенты именно это ценят.

Судя по всему, спрос на автомобили есть, и он внушает вам оптимизм?

– Безусловно, спрос есть. К примеру, если говорить о TANK 300, то мы по большей части были ограничены в его продажах только из-за дефицита предложения, который сохранялся практически весь год. У нас не было ни одного месяца, когда товарный остаток давал бы клиентам возможность выбрать машину. Практически всегда всё, что шло к нам с завода, продавалось ещё «с колёс». А на TANK 700 очередь сейчас даже больше, чем квоты. Я думаю, что в таком формате мы будем работать и в 2025 году.

«КИТАЙСКИЕ БРЕНДЫ ЗАНИМАЮТ 60% РЫНКА»

По прогнозу аналитиков агентства «Автостат», в 2024 году объём реализованных легковых авто в России будет на 37% больше, чем в 2023-м. При этом лидером продаж являются китайские бренды. Ваши итоги совпадают с этим прогнозом?

– Если говорить в общем, то 20% российского рынка, по статистике, занимает АвтоВАЗ, который в нашем регионе продаётся значительно хуже, чем на западе или на юго-западе страны, и это видно на наших дорогах. 60% на российском рынке сегодня занимают китайские бренды, ещё 20% – все остальные производители, включая 10% параллельного импорта. То есть преобладающая доля – у китайских брендов, при этом доля автомобилей из КНР, продаваемых в нашем регионе – в частности в Иркутске и в нашей компании – даже выше, чем общероссийская.

Значительный рост продаж автомобилей пришёлся на сентябрь-октябрь – из-за предстоящего повышения утилизационного сбора. Как этот тренд повлиял на работу вашего центра?

– Утилизационный сбор – фактор, безусловно, сильно влияющий на рынок. В сентябре и октябре, перед его повышением, действительно, был всплеск спроса, но если говорить конкретно про бренд TANK, то здесь произошло наложение нескольких факторов, которые мультиплицировали друг друга. Во-первых, начало сезона активных продаж, во-вторых, презентация и старт продаж TANK 700 и, в-третьих, ожидаемое увеличение утилизационного сбора. Если говорить про дальнейший рост ставки утильсбора, предусмотренный вплоть до 2030 года, то его влияние на общий рост цен будет заметным, но не решающим, потому что есть огромное количество других факторов, от которых зависит повышение стоимости автомобилей.

А как на вас, как на автодилера премиального сегмента, сказывается повышение ключевой ставки?

– Из всех экономических факторов ключевая ставка Центробанка для нас, как и для всего бизнеса, сейчас – самый важный вопрос.

Специфика нашего бизнеса заключается в том, что мы всегда работаем на больших складах: как в любом ритейле, у нас должно быть достаточное количество автомобилей в ассортименте, чтобы эти продажи состоялись. Соответственно, в склады вложены кредитные средства, стоимость которых мы закладываем в нашу бизнес-модель. В итоге – при существующих ставках – практически всё, что зарабатываем, мы тратим на обслуживание кредитов. А по-другому работать нельзя, потому что, если

сократить склады, автоматически сократится объём продаж. Мы же должны работать на перспективу.

И это касается не только нашей компании, это – общеиндустриальная характеристика российского бизнеса. У дистрибьюторов ситуация аналогичная: для них деньги тоже платные, их кредитную стоимость они также вкладывают в стоимость автомобиля. Это всё разгоняет стоимость конечного продукта для клиента.

Вы готовы работать при высокой ставке?

– Да. Мы заложили такой сценарий в свои планы, прогнозы и задачи. Ставить жизнь и бизнес на паузу не планируем.

Но ключевая ставка влияет также на кредиты, которые берут потребители.

– Безусловно. И у нас доля кредитных продаж исторически всегда очень высокая, потому что этим инструментом пользуются все, несмотря даже на то, что многие наши покупатели – владельцы бизнесов и имеют возможность приобрести автомобиль без заёмных средств. Конечно, высокая ставка отразится на тех клиентах, которые рассчитывали только на кредит, но у нашего импортера есть программы, и, я уверен, он будет их поддерживать, когда при достаточно большом первоначальном взносе можно взять автомобиль с приемлемой процентной ставкой. К примеру, TANK 500 при 60% первоначального взноса – под 7% на 3 года. Когда обычные кредиты банки сейчас дают минимум под 27%, это – привлекательная программа, и ею надо пользоваться.

Кроме этого, мы используем такой инструмент продаж, как лизинг. Ставки здесь тоже вырастут, однако лизинг даёт возможность более широко использовать финансовые инструменты бизнеса для того, чтобы покупать автомобили для эксплуатации в компании.

«ЗАДАЧА – СОХРАНИТЬ ПРОДАЖИ НА ПАДАЮЩЕМ РЫНКЕ»

Евгений, вы отметили, что, несмотря на вызовы, с которыми столкнулись в 2024 году, ставить бизнес на паузу не планируете. А какие задачи будете решать в следующем году?

– Если говорить о целях ЛЦ-Иркутск и группы компаний «Первая автоколонна», то наша стратегическая задача в 2025 году – даже на падающем рынке сохранить свои продажи и нарастить долю присутствия на иркутском рынке. Текущий кризис не первый и не второй, который мы переживаем в рамках нашего бизнеса, и исторически мы всегда росли в такие сложные моменты. Надеюсь, что в этот раз будет так же.



Фото из архива компании

Каким образом может быть реализована амбициозная цель сохранить продажи в существующих экономических условиях?

– Во-первых, за счёт расширения модельного ряда продаваемых автомобилей. Все продажи новой модели TANK 700 придутся в основном на 2025 год. В следующем году состоятся и все первичные продажи TANK 400, который выходит на российский рынок в феврале. И уже с четырьмя представленными у нас моделями TANK мы сильно перекроем рынок и займём ощутимую долю не только в Иркутске, но и в Сибири. Плюс мы продаём два суббренда Great Wall Motors – бренд WEY с гибридными автомобилями и электромобиль Ora.

Кроме этого, продолжаем работать с американскими марками автомобилей, а также брендами Land Rover и Jaguar, которые поставляем в рамках параллельного импорта. И объём продаж по ним не снижается.

Во-вторых, планируем наращивать долю корпоративных продаж. Наш регион очень насыщен крупными промышленными группами, и есть тренд на то, что эта насыщенность будет расти. Если для Land Rover работа с крупными B2B игроками, с тендерами была практически неизвестным сегментом бизнеса, то с брендом TANK мы уже начали работать в этом направлении. Наша сильная сторона как раз в том, что мы, как группа компаний «Первая автоколонна», за последние год-два очень выросли в ассортименте и можем одним чеком закрыть все потребности клиента – от утилитарных до премиальных автомобилей. Будем работать с лицами, принимающими решения, выезжать с мини-выставками своих автомобилей, проводить презентации для конкрет-

ных компаний, чтобы формировать их автопарки из своих машин.

Какие ещё направления деятельности планируете развивать в следующем году?

– Будем ещё плотнее работать с нашей клиентской базой. В частности, планируем провести несколько крупных мероприятий, цель которых – расширять уже сложившуюся приверженность клиентов к бренду TANK и нашему дилерскому центру как к его официальному представителю, развивать это комьюнити. Мы хотим сделать так, чтобы из всего многообразия брендов TANK был самым ярким, с понятным ДНК, а также с конкретными характеристиками и ожиданиями, за которые клиенты его покупают.

И ещё – мы только сейчас начинаем получать эффект от вложений в строительство дилерского центра TANK. Соответственно, основной результат придёт именно на 2025 год. Кстати, мы разделили коллектив на два дилерских и сервисных центра: TANK и Land Rover, которые хоть и находятся под одной крышей, но работают как самостоятельные предприятия. Это очень комфортно – в первую очередь, для клиентов.

«ЛУЧШЕЕ ВРЕМЯ ПОКУПАТЬ МАШИНУ – СЕЙЧАС»

Одна из последних новостей, касающихся авторынка, – о возможном возвращении в Россию европейских брендов Mercedes, Audi и BMW, а также о частичном ослаблении запрета на экспорт некоторых марок японских машин. Что думаете об этом?

– В профессиональной среде последние два года активно обсуждается вопрос, смогут ли восстановить свои позиции ушедшие бренды в случае возвращения на наш рынок. Если говорить о премиум-сегменте, то, наверное, это будет в какой-то степени возможно: Mercedes, Porsche, Land Rover, вероятно, своих клиентов найдут, потому что лояльность к премиальным маркам традиционно высокая, иначе не было бы параллельного импорта. Но это не повлияет существенно на весь рынок: доля китайских марок в России высокая, и она будет расти. Вероятно, такую же долю бренды из КНР займут и на других рынках мира. Хотя Европа и вводит сейчас невероятные пошлинные ограничения для китайских производителей, чтобы не допустить их экспансии.

Гипотетически, конечно, можно предположить, что если бы все мар-

ки вернулись в Россию и повысилось конкурентное давление, то это, может быть, отразилось на общей стоимости, и она бы снизилась. Но перераспределились бы доли продаж обратно – к тому, что было в 2021 году, – или нет, сказать сложно. Большая часть нашего профессионального сообщества считает, что этого, скорее всего, уже не случится.

А каков ваш прогноз по рынку на следующий год: как изменится объём продаж и наполняемость рынка брендами, насколько вырастут цены?

– Я думаю, что в следующем году продолжит нарастать доля китайского автопрома. Параллельный импорт сократится, скорее всего, до 5-7%, и больше расти уже не будет. Отечественные производители, наверное, тоже застынут на каком-то объёме, потому что нынешняя ситуация с ключевой ставкой больше всего будет влиять на низкий сегмент, а это – зона АвтоВАЗа. Соответственно, возможные падения продаж в 2025 году в первую очередь отразятся на них.

Если посмотреть статистику «Автостата», то можно увидеть, что, несмотря на рост продаж, количество брендов на нашем рынке сокращается. Думаю, в 2025 году будет ещё большая консолидация.

Насколько подорожают автомобили в 2025 году, сказать сложно, но я думаю, официально ожидаемую инфляцию уже можно учитывать в общей стоимости, однако по маркам ситуация разойдётся. Очень сильно она будет зависеть от экономического состояния конкретных импортёров, их финансового здоровья и от того, насколько они готовы эту цену сдерживать. Инфляционный рост будет в любом случае, но у некоторых импортёров есть возможность растянуть этот эффект на весь следующий год. Уверен, что наш партнёр Great Wall Motors будет как раз среди тех, кто сможет сдерживать рост стоимости, и на TANK она будет расти медленнее других.

Но в любом случае, повышение цен неизбежно, поэтому если вы принимаете решение о покупке автомобиля, то откладывать его точно нет смысла. Я думаю, что лучшее время покупать автомобиль – именно сейчас.

Николай Самойлов



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

КСТАТИ

Ставка на сервис

Одно из важных направлений деятельности «ЛЦ-Иркутск» – сервис. По словам Евгения Белого, в 2024 году этот блок интенсивно рос и развивался. На следующий год у компании – ещё более амбициозные планы.

– В текущем году у нас был интенсивный рост и развитие по всем направлениям бизнеса. Если говорить про ремонт турбин, то мы развиваем его с точки зрения предложения. Начали брать в работу турбины тяжёлой техники, это абсолютно другой сегмент, мало связанный с нашей текущей деятельностью, но, поскольку мы владеем технологиями, предложить эту услугу было очевидным шагом развития.

Есть рост и в объёмах ремонта и обслуживания легковых автомобилей. С учётом как минимум 50% доли в продажах новых автомобилей в Иркутске, ГК «Первая автоколонна» в 2025 году займет такую же долю и в сервисном обслуживании автомобилей первой возрастной категории (от 0 до 4х лет). Уверен, аналогичная ситуация

сложится и с кузовным ремонтом, потому что мы умеем чинить любые автомобили – ограниченный по маркам у нас нет. Мы также умеем решать проблемы с доступностью запчастей, так как способны привезти любую деталь на любую машину.

Плюс мы ставим перед собой задачу в следующем году начать строительство специализированного кузовного центра. Причём он должен стать самым крупным как минимум в Иркутске, а может быть, и в Сибири. И, конечно, самым современным, высокотехнологичным, с высоким качеством ремонта и комфорта для клиентов, потому что это будет наша инвестиция на годы и годы вперёд.

Большие данные, или огромные возможности для бизнеса

Как инструменты big data и другие сервисы помогают компаниям расти

В бизнес-среде активно растет интерес к использованию аналитики на основе больших данных. Крупные игроки давно пользуются алгоритмами big data, увеличивая доходность бизнеса, оптимизируя рабочие процессы и создавая конкурентоспособные продукты. Средний и малый бизнесы постепенно подбираются к этому тренду, используя алгоритмы big data в основном для рекламных кампаний. Вместе с t2 разбираем нюансы использования аналитики больших данных для развития бизнеса.



Мария Лыкова, коммерческий директор макрорегиона «Байкал и Дальний Восток» T2

– Мобильные операторы работают с огромным объемом данных, включая информацию о звонках, сообщениях, интернет-активности, предпочтениях пользователей и их местоположении. Мы можем прогнозировать клиентское

поведение, оценивать потенциал территорий. При этом у нас, как у оператора, есть ценное преимущество – наличие собственных каналов коммуникации. Мы можем не только выбрать правильную аудиторию под конкретную задачу бизнеса, но и помочь донести сообщение клиенту наиболее действенным способом – через sms, голос или digital, – объясняет эксперт t2 Мария Лыкова.

Важно отметить, что компания продает именно продукт. Все данные обезличены, то есть не содержат личной информации об абонентах. Конфиденциальность клиента не нарушается.

Чем big data от t2 может помочь бизнесу?

Во-первых, **формированием индивидуальных целевых аудиторий для эффективной рекламы.** Оператор может сегментировать пользователей по полу, возрасту, геолокации, перемещениям, уровню дохода, кругу интересов и другим параметрам. Найти «свою» аудиторию и использовать эти данные для рекламных кампаний может любой бизнес, которому нужны клиенты (и конверсия в продажи): от салонов красоты до банков. В Иркутской области с таким запросом часто обращаются медицинские центры, агентства недвижимости и автодилеры (например, чтобы пригласить потенциальных покупателей на тест-драйв).

Во-вторых, можно **помочь бизнесу сохранить свою аудиторию.** Многие компании сегодня идут в историю удержания действующих клиентов. t2 готова взять уже имеющуюся у бизнеса базу для мониторинга. Для сохранения клиента порой достаточно всего одного сообщения с предложением индивидуальной скидки. Главное, сделать его вовремя. В t2 с помощью аналитики big data отслеживают поведение абонентов и могут сигнализировать бизнесу о кризисных моментах. В частности, когда пользователь начинает заходить на сайты конкурентов, игнорируя сайт компании-заказчика.

Еще одно большое направление работы с инструментами big data – **анализ клиентского покупательского потока.** Оператору под силу предоставить аналитику перемещений абонентов и их поведенческих привычек в конкретной локации: торговом центре, аэропорту, крупном спальном районе. Такие данные помогают бизнесу проанализировать поведение покупателей, оценить потенциал территорий для открытия новых точек продаж, выстроить эффективную логистику.

– Возможности инструментов big data многогранны. Мы можем помочь компании найти сотрудника определенного возраста, с определенным опытом работы, проживающего в конкретном районе. Для финансового сектора пред-

лагаем решения по оценке кредитоспособности заемщика, e-commerce площадкам помогаем отсеивать фрод, для транспортной отрасли можем делать прогнозы по миграции и пассажиропотоку, для индустрии гостеприимства – исследовать турпоток. У нас есть услуги верификации (проверка подлинности данных) и нотификации (оповещение о каком-либо событии). И даже если у бизнеса есть нестандартный запрос, мы готовы искать индивидуальные решения, – подчеркивает Мария Лыкова.

По ее словам, компании, работающие с алгоритмами big data, могут анализировать только ту информацию, к которой имеют доступ. t2 предоставляет аналитику только по своим абонентам.

– Но, учитывая, что в Иркутской области у оператора лидирующая позиция на рынке, и, следовательно, одна из самых широких баз для анализа, для нас это преимущество, – резюмирует эксперт.

Узнайте о возможностях для бизнеса от t2 больше, оставив заявку в телеграм-боте @t2_businessBDV_bot или отсканировав qr-код



@T2_BUSINESSBDV_BOT

Есть задача – есть решение

Одним из инструментов, который работает на основе аналитики big data, является «SMS-Таргет». Вместе с услугой «Корпоративная АТС» этот сервис стал самым востребованным у клиентов Иркутска по итогам прошлого года. В целом спрос на онлайн-решения для бизнеса растет – в этом году предприниматели обращались к t2 на 20% чаще. На простых примерах объясняем, как разные инструменты могут помочь бизнесу.

Задача №1. Руководитель клиники не всегда успевает ответить на звонки клиентов

Дано: Анна – управляющая клиникой косметологии в Иркутске. Для приема звонков от клиентов использовала номер телефона, оформленный на нее как на физическое лицо. Часто случались пропущенные звонки от заказчиков. Бывало, что звонившие слышали «занято», когда хотели связаться с администрацией клиники. Из-за отсутствия многоканальной связи и грамотного распределения звонков потенциальные клиенты больше не возвращались.

Решение: «Корпоративная АТС» – умная телефония, для настройки которой не нужны IT-специалисты и дорогое оборудование. Сервис помогает предоставить клиенту необходимую информацию с помощью звукового приветствия, а также настроить переадресацию между сотрудниками. Нагрузка автоматически распределяется с приоритизацией очередей.

Взвесив все предложения на рынке, Анна остановилась на услуге от t2. Теперь ответом на входящие от клиентов стало записанное приветствие, а резервная переадресация, в случае необходимости, переключала звонки на коллег. Как результат – ни одного пропущенного звонка, все клиенты смогли дозвониться, записаться на прием или своевременно сообщить об отмене. И даже если нужно было подождать на линии, ожидание скрашивала приятная ненавязчивая музыка.

Задача №2. У менеджера онлайн-магазина уходит много времени на ведение бонусной системы

Дано: Алиса – управляющая цветочным магазином. Для повышения лояльности клиентов компания запустила свою бонусную систему. Сразу же столкнулись с трудностями. Новая опция потребовала еще больших ресурсов. Менеджер лично контролирует начисление бонусов по запросу, затем сообщает клиенту о сумме начисленных баллов – все это отнимает слишком много времени. Руководитель чувствует, что не справляется, и впервые задумывается об автоматизации процесса.

Решение: «SMS-Таргет» – сервис, который помогает в общении компании с клиентами. Инструмент помогает заказчику оперативно и безопасно получать актуальную информацию, будь то сброс пароля, подтверждение действия или статус. Опция упрощает взаимодействие с клиентом, делая его более эффективным и удобным.

Алиса подключила «SMS-Таргет» у t2. Девушка выбрала тариф, включающий 500 sms в месяц. Теперь, интегрировавшись с ПО, система автоматически отправляет одноразовые пароли для регистрации, а также информацию о накопленных баллах. Уже через несколько недель Алиса видит результат. В популярном городском приложении клиенты активно пишут об удобстве бонусной системы и высоком уровне сервиса в их магазине. Процесс накопления бонусов привлекает настолько, что клиенты приходят вновь и приводят друзей.

Задача №3. Руководитель поставил цель увеличить продажи

Дано: Александр – управляющий компании по доставке автомобилей в РФ. В силу объективных причин возникла потребность в новых клиентах. Идея состояла в том, чтобы найти людей, желающих купить автомобиль, и предложить им услуги компании.

Решение: «SMS-Таргет» – сервис, который помогает привлекать новых клиентов. Используя более 120 параметров аудитории, алгоритм находит абонентов, заинтересованных в конкретном предложении компании, и осуществляет таргетированную SMS-рассылку по сформированной базе. А возможность отслеживать параметры в реальном времени возникает при использовании платформы «Real Time», инструмента для запуска объемных рекламных кампаний. Совокупность этих решений дает нужный результат.

Александр изучил предложения на рынке и подключил «SMS-Таргет» у t2. С помощью менеджеров компании был составлен список сайтов и номеров телефонов схожих организаций, а также сопоставимых по виду деятельности приложений. В свою очередь, специалисты t2 проанализировали реестр контактов по ряду параметров и подготовили базу рассылки.

Что в итоге? SMS-информирование с рекламным текстом осуществляется в режиме реального времени, в тексты сообщений внедрены UTM-метки для отслеживания переходов. Бюджет на рассылку заранее удобно прогнозируется, а неиспользованные SMS переносятся на следующий месяц. Клиент уже отметил высокую эффективность инструмента, в котором нет эффекта баннерной слепоты, в отличие от классических каналов маркетинга.



«Ждать у моря погоды не собираемся»
Виктор Ильичев – о планах
ГК «ВостСибСтрой»

16

«Кризис – время готовить новые проекты»
Денис Денисенко – о девелоперском подходе
и продуктах будущего

18

«Наша задача – помочь людям
переехать за город»
Антон Кондратьев – о силе коллаборации
и перспективах малоэтажки

19

«Смотрим в будущее с оптимизмом»



ВОСТСИБСТРОЙ

В чем сила команды ГК «ВостСибСтрой»

2024 год стал настоящим вызовом для строительной отрасли. В ГК «ВостСибСтрой», однако, к очередному кризису относятся философски, называя его «временной трудностью». Компания смотрит в будущее с оптимизмом: планирует новые жилые и коммерческие проекты на 10-15 лет вперед, готовится осваивать новые регионы, делает ставку на партнерство и активно наращивает собственные компетенции в девелопменте. В чем сила команды «ВостСибСтроя»? Что позволяет компании с 31-летним стажем не бронзоветь? Газета Дело побеседовала с основателем «ВостСибСтроя» и руководителями ключевых направлений девелопмента компании.

Виктор Ильичев
основатель компании

«Ждать у моря погоды не собираемся»

2024 год принес строительной отрасли немало вызовов. Впрочем, у иркутских девелоперов к кризисам уже сформировался иммунитет. «Мы ожидали, что рынок отреагирует острее, но по факту снижение составило не более 30%. Девелоперы – оптимисты, и своего настроения они не теряют», – говорит основатель ГК «ВостСибСтрой» Виктор Ильичев. По его словам, любой кризис – это время новых возможностей и трансформаций, что подтверждается и собственным опытом. Как сегодня меняется одна из старейших строительных компаний региона? На каких направлениях деятельности фокусируется? И почему не боится планировать на 10-15 лет вперед?

«ДИФФЕРЕНЦИАЦИЯ – ГАРАНТИЯ УСТОЙЧИВОСТИ»

Виктор Геннадьевич, год близится к завершению. Понятно, что впереди еще месяц работы, но промежуточные итоги подвести уже можно. Каким был уходящий 2024-й для группы компаний «ВостСибСтрой»?

– Достаточно спокойным и результативным. Обороты компании за полгода, за 9 месяцев фактически совпали с нашими прогнозами. Думаю, причина в том, что мы нащупали свою нишу на рынке, в бизнесе – ту, в которой у нас наиболее сильные компетенции, где мы приносим больше пользы людям и больше зарабатываем. Вы знаете, в моей жизни каких только поворотов не было: и молокозавод покупали когда-то, и мясокombинат. Сейчас четко понимаем: мы строители, девелоперы – и от этого направления отступать не намерены.

На каких «китах» сегодня стоит «ВостСибСтрой»? Какие направления – ключевые?

– Их несколько: девелоперский бизнес – жилищное и коммерческое строительство; строительство объектов по госзаказу – промышленных, социальных; производство строительных материалов; бизнес по управлению коммерческой недвижимостью, жилыми комплексами, сетями. Соотношение направлений по обороту – равное.

Иногда я думаю: а правильно ли мы делаем? Ведь девелоперский бизнес, например, в моменте может быть рентабельнее, чем госзаказы. Но сегодняшняя ситуация на девелоперском рынке подтверждает: все верно. Хорошо, что есть подряды, обрачиваемость денег, диверсификация бизнеса. Такой взвешенный подход нашу компанию за 31 год ее существования выручал не раз. Благодаря



Виктор Ильичев, основатель ГК «ВостСибСтрой»

Фото А. Федорова

планировали в этом году начать строительство коммерческого объекта – но позволить себе заемные средства по текущим ставкам не можем.

Другой пример – госзаказы. Раньше, когда заказчик говорил: «Начните строить объект на своих оборотных средствах», мы делали это, шли на встречу. Сегодня вовлекать в оборот свои средства мы не можем: они очень дорогие. Соответственно, заказчик вынужден авансировать строительство: без получения предоплаты (по госконтрактам она составляет сегодня от 30 до 50%) подрядчик, каким бы сильным он ни был, объект возводить не начнет. Или начнет, но не в тех темпах, как хотелось бы.

Высокая ставка Центробанка нашему строительному бизнесу, безусловно, мешает, и сильно. Это один из главных вызовов на сегодняшний день.

Какие еще вызовы считаете существенными?

– Отток рабочей силы из нашего региона. По нашим данным, количество рабочей силы из Центральной Азии сократилось в два раза. Те рабочие, что остались, увеличили стоимость

своих услуг – от 40 до 60%. А это – автоматический рост себестоимости.

Как можно решить вопрос?

– Мы надеемся, что сможем более обширно привлекать рабочую силу из Северной Кореи – и только в этом виде сегодня выход из положения. Мы вели переговоры со строительными компаниями из Индии. Сегодня они заходят как рабочая сила на крупные объекты в Москве, в Санкт-Петербурге. Нам договориться, увы, не удалось: объемы, которые мы предлагаем, индийцам не интересны.

Конечно, основной костяк строителей у нас свой, из местных рабочих – в компании в целом работает около 1700 человек. Но в строительный сезон без привлечения рабочей силы извне мы обойтись не можем.

Помимо вызовов, были, наверное, и успехи? Чем вы особенно гордитесь? Я знаю, например, что вы за последние годы стали настоящими экспертами в строительстве зданий для судебной системы.

– Да, как подрядчики в проектировании и строительстве зданий судов мы набрали, несомненно, сильную компетенцию. Опыт работы по госзаказам, который мы копили годами, сегодня играет в нашу пользу. В этом деле не все так просто: и проектирование, и прохождение экспертизы, и экспертное сопровождение в течение

проекта. По книгам такие вопросы не решаются. Нужна практика.

Сегодня – при высокой волатильности рынка, постоянно меняющейся логистике, трудностях с поставками строительных материалов и инженерного оборудования – сильная компетенция важна особенно. Я могу смело сказать: мы научились это делать. Статистика по тендерам это подтверждает. В этом году мы сдаем два здания судов: Арбитражный суд Иркутской области и Нижнеудинский городской суд. И в этом направлении продолжим работать.

«ДУМАЛИ, РЫНОК ОТРЕАГИРУЕТ ОСТРЕЕ»

Вы сказали о диверсификации бизнеса в плане направлений. А с точки зрения географии – какие регионы, кроме Иркутской области, – в поле вашего внимания? Куда вы хотели бы еще пойти? Или сейчас то время, когда лучше действовать на своем – знакомом – рынке?

– Дома всегда интереснее работать: здесь все знакомо, все понятно. Но Иркутской областью мы, конечно, не ограничиваемся. В нашем портфеле – Сахалин, Хабаровск, Улан-Удэ. В Чите сейчас ведем переговоры по од-

ному контракту. В Иркутской области работаем не только в областном центре, но и в Иркутском районе, Братске, Тулуне, Нижнеудинске.

Смотрим и на запад: Красноярск, Новосибирск. Ведем переговоры в Самаре по одному из подрядов. Технология проектирования, прохождения экспертизы, строительства объектов нами хорошо отработана. То, что мы умеем делать в подряде, можно реализовать в любой точке России. Если же говорить о девелоперском бизнесе, то его по понятным причинам интереснее развивать в сторону Дальнего Востока: там есть льготная ипотека.

Об ипотеке хотелось бы поговорить отдельно. Как, на ваш взгляд, изменился рынок с момента отмены льготной программы?

– Мы ожидали, что рынок отреагирует острее и упадет больше, на 50-60%. Но по факту падение составило не более 30%, чему мы и удивились, и обрадовались. Все-таки потребность в жилье – базовая потребность, и это продолжает держать отрасль.

Вообще надо сказать, что девелоперы – ребята оптимистичные. Если их посадить за стол переговоров и спросить: «Кто из вас счастлив?», 90% ответят: «Я». Сегодня коллеги своего оптимистичного настроения не теряют. Большинство говорят: «Ничего, переживем, затянем пояс. Будем искать способы оптимизировать стройку».

А что происходит с ценами?

– По цене рынок встал. Думаю, в 2025-м, а может, и в 2026-м, цены будут примерно на том же уровне, что сейчас. Несомненно, многое будет зависеть от локации каждого конкретного объекта. Но большинство застройщиков сегодня строят в центральных частях города: в Октябрьском округе, в Свердловском – и здесь цены принципиально не изменятся.

Ни вверх, ни вниз?

– Двинуться вниз им не позволит инфляционный процесс. Я не верю в те данные, которые публикует Росстат. В моем понимании инфляция на уровне 30% сейчас точно есть. На строительных процессах это, несомненно, сказывается. Строительные материалы дорожают, рабочая сила – тоже. Но продавать квартиры по ценам на 30% выше, чем сейчас, – сумасшествие, никто не купит. Поэтому мы вынуждены смотреть уже внутрь нашего продукта, искать возможности для оптимизации.

Какие решения вы здесь видите? Ведь, с одной стороны, нужно снижать себестоимость, но с другой – потребитель уже привык к продукту определенного качества и вряд ли пойдет на компромисс. Как найти золотую середину?

– Вы правы: продукт хуже клиенту сегодня уже не предложишь. Девелоперы – и наша компания, и коллеги – за последние годы значительно выросли в качестве: наш продукт на рынке жилья, фактически, не отличается от лучших примеров в стране.

Работа над себестоимостью, думаю, коснется излишков. Например, есть такая фишка, как лапомоечные: маркетологи активно использовали ее для привлечения клиентов. Но как

Уходящий год был для нас достаточно спокойным и результативным. Думаю, причина в том, что мы нащупали свою нишу на рынке, в бизнесе – ту, в которой у нас наиболее сильные компетенции, где мы приносим больше пользы людям и больше зарабатываем

этому мы уверенно и спокойно смотрим в будущее и сейчас.

Вы сказали, что год был спокойным для компании, но спокойным для рынка в целом его вряд ли можно назвать. Какие вызовы внешнего мира, на ваш взгляд, были наиболее существенными для отрасли?

– Отвечу в разрезе наших ключевых направлений. Производство строительных материалов работало в 2024 году стабильно: этот бизнес всегда востребован и ежегодно показывает небольшое, но стабильное увеличение и оборотов, и ассортимента.

Основные риски и волнения были связаны с девелопментом. Ключевая ставка, которая на сегодня есть, существенно ограничивает нас в инвестиционных проектах. Например, мы

много жителей на самом деле пользуются лапоечными? На мой взгляд, это излишек, и он уйдет. В себестоимости это – копейка. Но из таких «копеек» и складывается в итоге «рубль».

«ДВА-ТРИ ГОДА – И ТРЕНД ИЗМЕНИТСЯ»

Какие у вас прогнозы? Не встанет рынок жилья в ближайшей перспективе?

– Нет, конечно, рынок продолжит жить. Несомненно, ряд компаний – думаю, процентов 10 от общего числа – будут ждать потрясения, но вала банкротств мы не увидим. Как специалисты, прошедшие 25 лет на рынке жилищного строительства, мы сегодня можем предугадать, у каких проектов, застройщиков могут возникнуть сложности.

Кто в зоне риска?

– В первую очередь проблемы коснутся компаний с большой закредитованностью. Второй фактор – не очень хорошая локация объекта.

В целом же ничего критичного не произойдет. Девелоперский рынок

пании в первую очередь. Я их признаю. Сейчас мы в направлении девелопмента движемся усиленными темпами, рассматриваем и иркутский рынок, и другие регионы: Новосибирск, Красноярск, города Дальнего Востока. Это большие, масштабные проекты – на 10-15 лет, от 10 тысяч до 300-400 тысяч кв. м. В этом мы видим планомерный подход к жилищному строительству с точки зрения стратегии.

Да, сегодня на рынке есть сложности, но они закончатся – мы это проходили не раз. Сейчас – время готовиться к новому циклу развития рынка. Мы ориентированы на приобретение строительных проектов, на построение новых отношений с партнерами, на поиск интересных земельных участков. Говорят, что земли для строительства нет, но это неправда: земля есть всегда. И совместными усилиями можно реализовать очень масштабные и интересные проекты.

В чем, на ваш взгляд, главная польза партнерского подхода в девелопменте? Насколько активно вы сейчас работаете в таком формате?

– На сегодняшний день у нас три действующих девелоперских проекта, которые мы реализуем с партнерами. В планах – еще не менее пяти партнерских проектов. Все они – разные: и в процентном соотношении, и в функциональном подходе. Каждый девелопер силен в чем-то своем. Мы,

кстати, в очередной раз убедились в этом, когда выиграли вместе с другими компаниями участок за Политехом, который нам предстоит осваивать совместно.

Пять компаний – пять подходов. Когда собираемся, видим, что менталитет и сильные-слабые стороны в каждой компании – разные. И в вопросах административного ресурса, и в навыках строительства, и в инженерных системах, которые применяются. Можно и нужно учиться друг у друга. В партнерских отношениях мы видим синергию в первую очередь. Рынок сегодня толкает нас к объединению. Я считаю: у тех, кто принципиально готов так работать, есть будущее.

развивается волнообразно: сегодня он идет вниз, рано или поздно – пойдет вверх, это дело времени. Два-три года – и тренд изменится.

«ВостСибСтрой» за несколько десятилетий своего существования попробовал разные подходы в своей деятельности. Вы наращивали производственную базу, активно шли в другие регионы, реализовывали мощные партнерские проекты... Сейчас, насколько я знаю, приоритетная задача компании – развитие девелопмента. Почему это так важно?

– Девелоперская функция у нас некоторое время была ослаблена, и не потому, что рынок был плохой. Причина – в ошибках управления, в моих ошибках как первого лица ком-

В чем сила команды «ВостСибСтрой»?



Виктор Ильичев,
основатель компании «ВостСибСтрой»:

«Сегодня в компанию вернулись те люди, которые когда-то в ней работали, пришли новые специалисты. И мне очень нравится команда, которая у нас сложилась: все разговаривают на одном языке, нет главного – есть равные среди равных. Это люди, безусловно, талантливые, каждый – в своем направлении. В своих вопросах они точно сильнее и умнее, чем я. Считаю, гораздо интереснее работать с людьми более компетентными, более сильными, чем ты сам. Другое дело – как такими людьми управлять (улыбается), но это уже вопрос психологии, менеджмента».



Денис Денисенко,
руководитель Инжиниринговой компании «ВостСибСтрой»:

Команда у нас подбирается классная. Нам нравится друг с другом работать. Два наших направления – городское и загородное – регулярно пересекаются. Взаимное опыление идет, работать над проектами интересно. Это новый формат для меня в том числе – мы так друг друга драйвим!»



Антон Кондратьев,
руководитель малозатяжного девелопера «ВСС ДОМ»:

«Заходя нашей командой в компанию «ВостСибСтрой», мы немного переживали: как нас встретят, как встроимся. Оказалось, зря: мы очень здорово начали друг друга дополнять! Маркетинг соединился с продуктовым отделом, подключились продавники – все дают свои комментарии, идеи, процесс идет. И не нужно никого заставлять: все горят общим делом. Работаем как единый организм, учимся друг у друга. Главное – у всех есть желание сделать классный продукт, и каждый – по-своему – знает, как это сделать. Здорово, когда мозаика начинает складываться».

«ДЕВЕЛОПЕР – НЕ ПРОФЕССИЯ, А ТАЛАНТ»

По вашему мнению, девелопер будущего – он какой? Какими качествами должен обладать?

– Профессии «девелопер» сегодня не учит ни один вуз. Не так давно я выступал в Политехе с лекцией «Строительный рынок сегодня». Хорошие были ребята, второй-третий курс, около 100 человек. Я спросил: «Знаете ли вы, кто такой девелопер?» Никто не ответил. Потому что учат у нас строительству – промышленному, гражданскому, учат специалистов ЖКХ, управления городским хозяйством. Девелопер – не учат. И, я думаю, вряд ли такая специальность появится в будущем. Потому что девелопер – это не набор определенных знаний, это образ мышления. Это талант.

Если вы сравните наши первые дома в «Луговом» и последние новостройки в «Юго-Западном», то увидите большую разницу. Почему? Потому что дома в «Луговом» когда-то придумывал я – и ничего интересного там не получилось, просто квартиры. А вот девятиэтажки в «Юго-Западном» создавали уже девелоперы, маркетологи, продуктологи – у них это получается хорошо. Я теперь в этот вопрос не вмешиваюсь, у меня в компании – другая компетенция и другие задачи.

Каким будет 2025 год для отрасли и компании? Чего ждете?

– Снижения ставки Центробанка в течение 2025 года мы не ожидаем, а дальше всё будет зависеть от геополитической напряженности. Небольшое снижение, возможно, будет в 2026-м. В целом же для девелоперского бизнеса 2025 год будет своего рода повторением второго полугодия 2024-го. Будут сложности и в подрядах: социальные объекты испытывают сегодня

острый кризис недофинансирования. С детских садов, школ снято федеральное финансирование – нагрузка легла на бюджет региона, а речь идет о миллиардах рублей.

Несмотря на все это, в следующий год мы смотрим с оптимизмом. Если кто-то с рынка уходит – мы с удовольствием займем его нишу. Компания готова заходить на новые рынки – как по продуктам, так и по регионам. Сидеть и ждать у моря погоды мы не собираемся. И «бронзоветь» – несмотря на то, что работаем больше 30 лет, – тоже.

Анна Масленникова



ВОСТСИБСТРОЙ
МЕНЯЕМ МИР К ЛУЧШЕМУ



Арбитражный суд Иркутской области

Фото из архива компании

КСТАТИ

Заглянуть в будущее

Как «ВостСибСтрой» работает над созданием девелоперского продукта

Как говорит Денис Денисенко, руководитель Инжиниринговой компании «ВостСибСтрой», команда придерживается сценарного и продуктового подхода в работе над девелоперскими проектами. «При создании маркетингового задания на проектирование, определении целевых аудиторий мы стараемся продумать сценарии пользования недвижимостью, сценарии проживания. Исходя из этого разрабатываем и продуктовые решения».

Такой профессии, как продуктолог, раньше не существовало, подчеркивает Денис: она пришла в девелопмент из IT-отрасли буквально несколько лет назад. «Продуктологов приходится растить из других смежных профессий – из маркетологов, архитекторов. Фактически профессия создает себя сама. Это ответ на вызов, который поступает с рынка».

По мнению Дениса Денисенко, работа над продуктом – самое ин-

тересное, что есть в девелопменте. «Все придумать, воплотить в проект, затем – материализовать в формах: в зданиях, благоустройстве, отделке, в каких-то «фишках», сервисных функциях – и потом смотреть, как люди этим пользуются, что получилось, что нет».

Отдельный вызов в том, что при создании продукта нужно мыслить категориями будущего: на строительстве объекта – с учетом подготовки земельного участка, проектирования, получения разрешения на строительство и самих работ – уходит три-четыре года. «Приходится быть визионером, – улыбается Денис. – Необходимо создавать проекты, которые долго не будут устаревать морально. Это один из ключевых фокусов внимания. Все-таки мы формируем облик города, а он в свою очередь формирует мышление людей, которые в нем живут».

«Кризис – время готовить новые проекты»

Денис Денисенко – о девелоперском подходе и продуктах будущего

Строить, продавать, эксплуатировать – таким был подход «ВостСибСтрой» к работе раньше. Сегодня компания переходит от формата «завода по производству квадратных метров» к осмысленной и глубокой работе над продуктом. Почему на рынке наступило время девелоперов? Каких проектов в жилом и коммерческом секторе ждет Иркутск? Как изменится отрасль на фоне высоких ставок и инфляции? И почему, несмотря на кризисы, нужно смотреть вперед, мыслить по-визионерски и создавать проекты, которыми будут гордиться внуки? На вопросы Газеты Дело ответил руководитель Инжиниринговой компании «ВостСибСтрой» Денис Денисенко.

«МЫ БОЛЬШЕ НЕ ЗАВОД ПО ПРОИЗВОДСТВУ «КВАДРАТОВ»»

Денис, группа компаний «ВостСибСтрой» сегодня возвращает девелоперскую функцию, девелоперскую компетенцию. Почему, на ваш взгляд, это так важно именно сейчас?

– Всё меняется, рынок движется – и собственники ГК «ВостСибСтрой» тоже сильно поменяли свое мировоззрение и подходы. Если раньше компания строила, продавала, эксплуатировала – и это был непрерывный процесс, то сейчас он становится более осмысленным. Мы выбираем, куда вкладывать деньги, а куда – нет, по-другому подходим к оценке рисков.

Раньше даже слова такого – «девелопмент» – в компании не произносили: «ВостСибСтрой» занимался строительством жилья, это был «завод по производству квадратных метров». Сегодня мы занимаемся именно девелопментом и подходим к этому всеобъемлющему процессу очень осознанно и глубоко: начиная от оценки земельных участков до разработки продукта. На самом начальном этапе стараемся понять, для кого и что мы делаем.

По-вашему, девелопмент – это в большей степени творчество?

– Да. И серьезная ответственность. Мы вкладываем большую часть жизни – сил, энергии, времени – в этот процесс, и то, что мы создаем, переживает нас. Мы с коллективом часто об этом разговариваем, стремимся принимать решения ответственно. Понятно, что на каждом проекте мы должны зарабатывать: компания должна получать прибыль, чтобы расти, развиваться и стабильно работать, но тем не менее надо осознавать: объекты недвижимости, которые мы создаем, будут существовать десятилетиями, формировать облик города. Хочется гордиться тем, что ты делаешь. Показывать ребенку: «Это я построил». А потом и дети своим детям покажут: «Дом построил твой дед». Это греет душу.

Ваш профессиональный путь уже пересекался с «ВостСибСтроем» ранее. Теперь вы пришли в компанию снова – с новыми идеями, взглядами, предложениями. Поговорка «В одну реку дважды не входят» в вашем случае не совсем уместна? И вы изменились, и «река»?

– Так и есть. С компанией «ВостСибСтрой» у меня очень длительные отношения. Я попал в кадровый резерв еще с института. Поработал здесь на самых разных должностях – от мастера на стройке до директора по управлению проектами. Удалось посмотреть на отрасль с разных сторон, разных граней.

Затем был перерыв в работе: я занимался другими проектами. Это был тоже интересный – и более самостоятельный – опыт. Теперь, с этим дополнительным бэкграундом, меня пригласили в «ВостСибСтрой» снова – на еще более масштабные проекты.

Можете рассказать о них подробнее?

– Глобально моя команда сейчас за-



Фото А. Федорова

нимается тремя направлениями. Первое – это жилая недвижимость, многоквартирные дома. Второе – развитие коммерческой недвижимости: объекты в сфере гостеприимства, офисной недвижимости. Третье направление – это партнерские проекты. Сегодня «ВостСибСтрой» активно уходит от темы конкуренции и переходит к объединению ресурсов. В разных проектах это совершенно разные сборки: мы объединяем финансовые и административные ресурсы, творческие и управленческие компетенции. Это суперсложная задача, но она тем более интересна: каждый раз необходимо заново договориться о правилах игры, прописать их, выстроить работу.

Рынок девелопмента в этом смысле тоже преобразуется. Когда ты видишь кругом одних конкурентов – для тебя одно поле игры. Когда вокруг тебя партнеры и ты с ними в разных сборках в разных проектах работаешь вместе, конкуренция пропадает, все привносят свой вклад. И от этого, на мой взгляд, выигрывают все – как девелоперы, так и конечные потребители, покупатели недвижимости.

«ГОРИЗОНТ ПЛАНИРОВАНИЯ – БОЛЬШЕ 10 ЛЕТ»

В чем вам видятся плюсы работы в составе такой большой компании, как «ВостСибСтрой»?

– Плюсов много. Главное, что я заметил: компания стала очень гибкой и быстрой – это то, чего раньше не хва-

тало в принятии решений. Сейчас у нас повысилась мобильность, мы работаем небольшими командами – это эффективно.

Важно и то, что «ВостСибСтрой» опирается на несколько крупнейших направлений: девелопмент, подрядные работы в строительстве промышленных и социальных объектов, управление недвижимостью, производство стройматериалов. Компания стабильна, у нее достаточно большой запас финансовой устойчивости – это позволяет принимать очень взвешенные решения. Нет задачи входить в проекты только для того, чтобы найти себе работу. Есть задача входить в те проекты, которые, во-первых, дают возможность заработать, во-вторых – просто нам интересны. Это большой плюс.

Вообще, исторически сложилось, что «ВостСибСтрою» достаются большие, масштабные проекты: фактически, мы строим целые микрорайоны, пригороды. Недавно у нас была стратегическая сессия, на которой мы открыли – будто случайно для себя – что горизонт планирования по большинству наших проектов – более 10 лет. При таких горизонтах приходится мыслить по-другому, планировать эту деятельность, понимать, что все поменяется – и быть готовым к этим переменам.

Кризисы при таком подходе, наоборот, кажутся «временными трудностями»?

– Да, когда планируешь на 10 лет вперед, к проблемам относишься иначе. За время работы компании мы разные кризисы переживали не раз.

Подход сформировался такой: кризис – это время готовить новые проекты – чтобы, когда почувствуешь, что пришло время выводить их на рынок, у тебя было что выводить. В 2024 году мы как раз этим и занимались – на рынке присутствовали мало, прорабатывали новые продукты, собирали команду, ставили систему управления.

Конечно, ситуация на рынке сегодня для всех непростая. Но, общаясь с коллегами по отрасли, партнерами, я вижу два мнения. Первое – «Тяжело, но мы справимся с этим, переживем». Второе – «Тяжело, но мы готовим проекты к тому моменту, когда они будут нужны рынку». Панических настроений ни от кого из девелоперов я не слышал.

В 2025 году какие-то из ваших проектов уже появятся на рынке?

– Да. Во-первых, мы продолжим работу над большим проектом «Юго-Западный». Это стабильный и крепкий проект в эконо-классе. Он востребован и занимает определенную долю рынка. Каждый год мы строим и вводим в эксплуатацию новую очередь, продолжаем развивать и улучшать этот проект – без революционных изменений, но следуя за рынком, за предпочтениями потребителя.

Также в 2025 году мы планируем вывести два объекта в сфере гостеприимства. И это очень своевременно, на мой взгляд: людям как раз нужно будет пристраивать свои средства. Это хорошая возможность и хорошая

альтернатива депозитам – с высокой сервисной функцией и защищенностью вложений.

Еще один проект готовим в многоквартирном сегменте, в комфорт-классе, но его подробнее анонсируем позже. Пока скажу, что объект сам по себе не такой масштабный, но территорию придется рассмотреть немалую – чтобы правильно спланировать ее развитие. Этот объект станет стартом большой и серьезной работы.

«ВЫХОД ВСЕГДА НАХОДИТСЯ»

Как в условиях высоких ставок и инфляции вы работаете над проектами? Можно ли сегодня каким-то образом экономить, снизить себестоимость?

– На мой взгляд, возможность оптимизации есть всегда. Мы для себя вывели «принцип разумной достаточности». При создании продукта проговариваем эту фразу, смотрим на проект через эту призму: что действительно необходимо людям, чем они будут пользоваться, что им важно, а что – нет? Что будет заложено в себестоимость и не будет при этом удорожать дальнейшую эксплуатацию, содержание объекта? Это непростая задача. Очень легко сделать всё, что придумано к настоящему моменту, в одном месте, и потом дорого это продать. А вот определить то, что действительно необходимо людям, и сделать это качественно – вызов посложнее.

Что касается себестоимости, то можно работать со своей доходностью, со стоимостью денег. В общем, как ни

крути, сегодня выдерживает тот, у кого больше запас прочности, более гибкое мышление и сильные компетенции. Предыдущие кризисы научили нас не опускать руки и искать выход из ситуации. Он всегда находится.

Помощи от государства уже не ждете?

– Мы никогда и не ждали этой помощи, собственно говоря. Так получилось, что поддержка была – и была весомой. Это здорово помогло вырасти рынку, в том числе с продуктовой точки зрения. Проекты, которые были даже шесть лет назад, и те, что создаются сейчас, с точки зрения продукта совершенно несопоставимы.

Помню, нас раньше ругали за то, что мы строим некрасивые, неинтересные объекты. Мы самых активных критиков приглашали к нам: «Ребята, покажите, как сделать интересный фасад. Вот наша экономика». Деньги имели определяющее значение. Как только появилась внятная надбавка, большинство девелоперских компаний нырнули глубоко в продукт и друг друга здорово подтянули по уровню. Сегодня нам есть чем гордиться.

Нет ли у вас опасения, что в связи с внешними факторами будет некая «заморозка» продукта на том уровне, до которого он сейчас дошел?

– Думаю, у всех будут свои истории. Будет и «заморозка» продукта – но он у нас сейчас уже на достаточно высоком уровне и вполне соответствует той цене, которая есть. Будут и оптимизационные решения – у кого-то малозаметные, у кого-то – существенные. Будут проекты в премиум-сегменте, которые все равно выйдут на рынок и продолжат «задавать планку».

Обратно к стадии «завода по производству квадратных метров» рынок уже не вернется?

– Может вернуться – в объектах эконо-класса либо при массовой застройке. Но, думаю, это будет скорее плюсом. Потому что над продуктом компании, которые могут такие проекты осваивать, все равно поработают. А такое жилье в Иркутске тоже нужно. Если взять наш «Юго-Западный», то мы видим, что среди покупателей много приезжих из малых городов. У них нет такой насмотренности, как у иркутян. И то, что они выбирают в качестве первого жилья в Иркутске, не только удовлетворяет потребности, но и вписывается в бюджет.

Стоит ли ждать в 2025 году существенного снижения объема ввода, текущего строительства?

– Если говорить о наших проектах, то, например, по «Юго-Западному» мы закладываем те же объемы, что и раньше – порядка 15 тыс. кв. м. Единственное, мы будем более внимательно смотреть на точку старта этого проекта. В целом же по рынку, на мой взгляд, некая просадка будет: многие перестраховываются с выводом объектов в 2025 году. А дальше – посмотрим.

Путь в строительстве – длинный. Мы для себя понимаем, куда двигаться, и нам интересно по этой дороге идти. Тренд определен – можно развиваться. Тем более, что поле возможностей в нашей компании для этого – потрясающее.

«Наша задача – помочь людям переехать за город»

Антон Кондратьев – о силе коллаборации и перспективах малоэтажки

Загородными проектами в ГК «ВостСибСтрой» занимается отдельная структура – малоэтажный девелопер «ВСС Дом». Ее руководитель – опытный профессионал и «адепт загородной жизни» Антон Кондратьев – говорит, что у малоэтажки сегодня большие перспективы. Почему рынок будет уходить от самостроя к комплексным проектам? Какие загородные форматы пользуются популярностью у молодежи? И какие проекты девелопер планирует вывести на рынок в 2025 году?

«ЧЕЛОВЕК ХОЧЕТ КУПИТЬ ГОРОДСКОЕ КАЧЕСТВО ЖИЗНИ ЗА ГОРОДОМ»

Антон, с осени малоэтажным направлением в ГК «ВостСибСтрой» занимается компания «ВСС Дом» под вашим руководством. Расскажите, как принимали это приглашение – работать в структуре большой компании?

– Я бы сказал, здесь случился своего рода «идеальный шторм». Завершая строительство загородного проекта «Горизонт» на Байкальском тракте, мы с командой обсуждали свое дальнейшее развитие. Пришли к выводу, что и дальше хотим работать на этом рынке, развивать пригородные микрорайоны. Мы – адепты загородной жизни. У «ВостСибСтроя» тоже есть огромное желание делать такие проекты, и им понадобились наши компетенции. Получился отличный симбиоз – коллаборация наших компетенций и ресурсов большой компании. Я думаю, это выведет рынок на новый уровень.

Кстати, о рынке – как вы оцениваете его состояние? В какой стадии находится загородная малоэтажка сейчас?

– Если посмотреть на статистику, то рынок ИЖС растет на 10-15% ежегодно. Пока этот рост идет в основном за счет хаотичной застройки: это либо мелкие строительные бригады, либо самострой. Но на рынке вводятся новые нормы – мы видим, что государство всё больше нацелено на регулирование ИЖС. Это хороший сигнал. Думаю, со временем с рынка будут уходить мелкие застройщики. И покупатели будут переходить от самостроя к приобретению готового жилья в организованных поселках. Внедрение системы эскроу – более качественной и прозрачной – на рынке ИЖС позволит развивать большие комплексные проекты.

Я уверен: загородный рынок будет расти и дальше. Как количественно, так и качественно. Если сейчас выйти на улицу и опросить десять человек: «Хотите ли вы жить за городом?», то семь из них ответят: «Да». Но у каждого из них будут какие-то вопросы, которые нужно решить для того, чтобы принять решение о переезде. Кто-то попросит школу, кто-то – детский сад, кто-то – поликлинику для своих престарелых родителей, кто-то – магазин и аптеку. Человек хочет купить городское качество жизни за городом, взять с собой все привычные функции, свой комфорт. При этом проблемы – в виде пробок, парковок, высокой плотности населения – оставить в городе.

С созданием инфраструктуры, с развитием именно комплексного освоения территорий – а это то, чем мы занимаемся, – количество людей, желающих жить за городом, будет расти. Мы видим здесь большие перспективы.

Какие еще факторы будут способствовать развитию загородного направления?

– Их много. Например, будут освобождаться деньги с вкладов – люди будут перекладывать сбережения в недвижимость, в том числе загородную. Сыграет роль и фактор цены: стоимость квадратного метра в городе сегодня «выдавливает» многих в пригород, где за те же деньги можно купить гораздо большие площади.

Но самое главное – это развитие инфраструктуры за городом. Например, во всех наших проектах предусматриваются и школа, и детский сад, и коммерческие объекты. А если этого недостаточно – всегда можно отправиться в город, транспортная доступность – хорошая. Иркутск в этом смысле – место уникальное: вы можете жить на природе – но в 15-20 минутах от города.

«ЭТО НЕ КРИЗИС, А ЛОКАЛЬНАЯ ПРОБЛЕМА»

Каким был для загородного рынка уходящий 2024 год? Как внешние факторы отражались на развитии малоэтажки?



Фото А. Федорова

– 2024 год для всех был непростым. Малоэтажки коснулись все те же проблемы, что и многоэтажное строительство. Но знаете, мы смотрим на это немного по-другому. Проекты комплексного освоения, которые мы сейчас запускаем, рассчитаны на 10 лет и более. Поэтому мы оцениваем то, что происходит сейчас, не как глобальный кризис, а как локальную проблему, которую нужно решить. Этот непростой период закончится – важно выбрать правильное время для старта новых проектов, оптимальную финансовую схему продаж.

И – «поймать волну»?

– Да, рынок рано или поздно пойдет в рост. Так что мы заранее запасаемся мешками и лопатами – чтобы собирать пряники, когда грузовик на нашей улице перевернется (смеется). И готовим проекты, конечно. На 2025 год запланировали старт Южного квартала Хрустального Парка (продажи хотим запустить в первом квартале) и новый поселок рядом с Пивоварихой (во втором квартале). Оба проекта реализуем на землях ДОМ.РФ, в рамках комплексного освоения территорий.

Продукт на загородном рынке здорово изменился за последние годы. Привычная картинка – дом за высоким забором, с баней и гаражом – уже далеко не единственная доступная возможность. Какие форматы сегодня есть и пользуются спросом?

– Вы правы, стереотип о загородной недвижимости долгое время был именно таким: дом, забор, баня, гараж. Но в последнее время на наш рынок выходит более молодое поколение, 30+, и у них уже совсем другие представления, другой подход, другие запросы. Например, у молодежи пользуются спросом квартиры в малоэтажных домах. За лотами на первых этажах с небольшими участками в наших проектах выстраивалась очередь.

Ехать за город, чтобы жить в квартире, – вроде бы не самое очевидное решение.

– Когда мы строили первый свой трехэтажный многоквартирный дом в загородном поселке,

очень сомневались в успехе этой затеи. Но продажи сразу показали: люди готовы жить за городом в квартирах – если мы, как девелоперы, гарантируем им вид из окна. Не секрет, что сейчас можно купить квартиру в Иркутске в классном проекте, но хороший вид будет не у тебя, а у соседей из старого кирпичного дома. В загородных проектах мы за это отвечаем. Второе – мы создаем безопасность. В наших проектах создается добрососедство, люди здесь друг друга знают – не страшно отпустить ребенка на прогулку.

Какие еще есть плюсы у организованных проектов малоэтажного строительства, у проектов, построенных в рамках КРТ?

– Такие проекты создаются силами девелоперов, а не застройщиков. В чем отличие? В том, что девелопер смотрит на развитие территории целиком: думает, как человек будет жить после того, как строительство завершится, и проектирует, развивает территорию в связи с этим. Он делает сети, оставляет после себя ресурсную и управляющую компании. Он закладывает сценарии жизни, по которым люди будут жить в этом пригородном микрорайоне. В организованных поселках, в отличие от хаотичной застройки, все продумано.

Главный плюс проекта, построенного в рамках КРТ, – безопасность. Это земли ДОМ.РФ, а зна-

чит – гарантия честной сделки. Кроме того, приобретая недвижимость в таком проекте, человек понимает, что он точно получит и социальные объекты, и дороги, и сети. Государство в первую очередь направляет свое внимание именно на проекты КРТ, держит это под строгим контролем.

«ТЫ ДОЛЖЕН БЫТЬ НЕМНОГО ГОЛОДЕН ДО ВСЕГО»

Насколько ваши компетенции сегодня тиражируемы и применимы в других регионах? Готовы ли вы работать над загородными проектами за пределами Иркутской области?

– Девелопмент – это такая история, что ее невозможно клонировать, повторить на 100%. Она не копируется, как сеть супермаркетов, когда вы можете открыть такой же магазин через 1000 км, и он будет работать примерно с теми же показателями. В недвижимости так не работает: у каждого проекта – даже в нашем регионе – свои, индивидуальные характеристики. Каждый земельный участок уникален – и решения приходится принимать абсолютно разные. Но, думаю, с развитием команды и наших компетенций мы будем готовы поработать в других регионах – в партнерстве с другими девелоперами. А команда у нас отличная.

И знаете, что еще очень важно для развития? Когда команда смогла реализовать свою идею. Ребята оглядываются назад и видят: «Мы это сделали, сумели! А казалось, что это невозможно. Но мы справились – значит, мы можем больше».

Какие еще качества нужны девелоперу, на ваш взгляд? В чем фактор успеха в этой деятельности?

– Помимо гибкости и горения, удовольствия от своей работы, важна еще такая вещь, как амбициозность. Ты должен быть всегда немного голоден до всего. Должен всегда хотеть сделать лучше, чем вчера.

Независимо от внешних факторов?

– Они всегда были и будут. Это просто данность: что-то постоянно будет происходить: себестоимость – расти, Центробанк – увеличивать ставку, курс – падать, рабочей силы и материалов – не хватать. Но это же слабая позиция – прийти и сказать: «Во всем виноваты внешние факторы».

Конечно, мы готовимся к разным вызовам, продумываем рискованные сценарии. Но когда ты раз, два, три прошел через кризис, у тебя уже вырабатывается некий иммунитет. Голова остается холодной, ты не впадаешь в панику.

Чего ждете в новом – 2025 – году?

– В первую очередь – вывода на рынок двух наших новых проектов. Интересно, как отреагирует рынок. А год для отрасли в целом, скорее всего, будет непростой и потребует принятия нестандартных решений. Но уверен, что правильной настрой, сильная команда и наша совместная работа внутри ГК «ВостСибСтрой» позволят нам преодолеть трудности. Каждый раз в кризисные времена появляется «окно возможностей». Самое главное – увидеть это «окно» и воспользоваться им.

Telegram-канал «ВСС Дом»:



ВАЖНО

Работа над Южным кварталом в Хрустальном Парке стала, по словам Антона Кондратьева, определенным вызовом для команды «ВСС Дом». Микрорайон строится не один год, здесь уже сложилось комьюнити, и интересы жителей важно учитывать.

– Строить не в чистом поле, а в уже функционирующем микрорайоне – задача интересная. Такого мы никогда раньше не делали, – говорит Антон. – Решили работать с жителями в тесном контакте, тем более, что они здесь очень активные, инициативные. Для начала вовлекли их в соучаствующее проектирование, получили много стоящих и интересных идей и предложений. Для дальнейшего взаимодействия сформировали Конференцию жителей. Вместе мы будем обсуждать дальнейшее развитие Хрустального Парка, решать проблемные вопросы. Опыт Конференции мы планируем распространить на все последующие проекты «ВСС Дом». Обратная связь очень важна.

Проектные декларации на наш.дом.рф

В свете бриллиантов

Блистательный вечер от POSIÉ и SHENE ювелир прошел в Иркутске

Ювелирный дом POSIÉ ведущей мировой алмазодобывающей компании АЛРОСА провел серию закрытых культурных мероприятий в Иркутске. Центральным поводом стала эксклюзивная презентация коллекций ювелирного дома, впервые представленных в Иркутске при поддержке салона «SHENE Ювелир».

Открывал серию специальный показ постановки «Метафизика любви» Театра Наций, прошедший 13 ноября в Rodina Grand Hotel. Главные роли исполнили Сати Спивакова и Дмитрий Сердюк. В основу литературно-музыкальной композиции положен одноименный сценарий Сергея Соловьева, который был создан им для Татьяны Друбич и Олега Янковского. В нем повествуется о близких и непростых отношениях русского писателя Ивана Тургенева и французской примадонны Полины Виардо. В спектакле прозвучали произведения Фредерика Шопена, Эрика Сати, Исаака Шварца и Леонида Десятникова.

Следом, 14 ноября, в салоне «SHENE Ювелир» прошла закрытая презентация коллекций ювелирного дома POSIÉ. Специальными гостем вечера стала Сати Спивакова – вместе с генеральным директором ювелирной группы АЛРОСА Ириной Морозовской они поговорили о любви к искусству и украшениям, российском ювелирном наследии и традициях, моде на драгоценности и стиле.

Серия мероприятий в Иркутске проходила при поддержке партнеров MR Group и «SHENE Ювелир» и является частью культурно-просветительской инициативы #вСветеPOSIÉ.



POSIÉ – ювелирный дом ведущей мировой алмазодобывающей компании АЛРОСА и одновременно просветительский проект, призванный стать ювелирным символом России. Название бренда созвучно имени Иеремии Позье, ювелира трех российских императриц – Анны Иоанновны, Елизаветы Петровны и Екатерины Великой. POSIÉ чувствует творчество этого блистательного виртуоза, а также целой плеяды «бриллиантовых дел мастеров», которые способствовали формированию национального ювелирного стиля. POSIÉ изучает и возрождает исторические традиции русской ювелирной и гранильной школы. На протяжении XVIII века у нее формировался свой подход к работе с бриллиантами – гораздо более свободный, чем западноевропейский. Украшения POSIÉ вдохновлены той величественной «бриллиантовой» эпохой, с ее культурой балов и сложными танцами, этикетом «тайного языка» и модой на узорчатые ткани, но, прежде всего, Большой императорской короной, изготовленной Иеремией Позье для коронации Екатерины Великой в 1762 году. #вСветеPOSIÉ – культурно-просветительская

программа, запущенная POSIÉ весной 2024 года. Инициатива направлена на изучение, сохранение и развитие российских ювелирных традиций, поддержку инициатив в области искусства и образования. Первым этапом программы и стал проект с Государственным Эрмитажем, в рамках которого прошла реставрация пяти ювелирных изделий авторства Иеремии Позье периода 1740-1760-х годов.

«Сбыт нельзя назвать бизнесом
в чистом виде»

22

«Не делим потребителей
на мелких и крупных»

23

«Отстроенные бизнес-процессы
очень важны»

24

«Наша задача –
соблюдение закона»

25

«Иркутскэнергосбыт» – ЭТО ИМЯ



Андрей Харитонов, директор
«Иркутскэнергосбыта»

«Иркутскэнергосбыту» – 70. Организация уникальна в масштабах России: она администрирует платежи не только за электроэнергию, но и за другие коммунальные услуги. Как работает компания-монополист, у которой более миллиона клиентов? Как ей удается держать собираемость платежей на стабильно высоком уровне? Какие планы строит на ближайшую пятилетку? И каково это – руководить крупной компанией?

«Сбыт нельзя назвать бизнесом в чистом виде»

Андрей Харитонов, «Иркутскэнергосбыт», – о принципах работы компании

«Иркутскэнергосбыту» – 70. Организация уникальна в масштабах России: она администрирует платежи не только за электроэнергию, но и за другие коммунальные услуги. Как работает компания-монополист, у которой более миллиона клиентов? Как ей удается держать собираемость платежей на стабильно высоком уровне? Какие планы строит на ближайшую пятилетку? И каково это – руководить крупной компанией? Об этом Газете Дело рассказал Андрей Харитонов, директор ООО «Иркутскэнергосбыт».

«РАБОТАЕМ СО ВСЕМИ»

Андрей Юрьевич, компания «Иркутскэнергосбыт» – монополист. В чем преимущества и риски такого статуса?

– Преимуществ, на самом деле, не так много, как может показаться. Монополист в энергосбытовой деятельности – означает, что любой потребитель на территории Иркутской области автоматически становится нашим клиентом. Мы не можем выбирать себе клиентов, как, например, банки – по уровню платежеспособности или по качеству кредитной истории. Мы обязаны заключить договор с каждым потребителем. И не важно, крупное это предприятие, малый бизнес или население. Здесь очень важно, чтобы каждый сотрудник – от контролера до главного инженера – четко знал свою задачу и понимал, как ее выполнение может влиять на общий результат.

При этом «Иркутскэнергосбыт» не вырабатывает энергию и не обслуживает сети...

– Ключевая функция любой сбытовой компании – сбор денег за оказанные услуги. Во время энергетической реформы все энергоактивы разделили: генерация стала отвечать за выработку электроэнергии, сетевые компании – за обслуживание сетевых комплексов. А сбыт стал связующим звеном между потребителем, генерацией и сетями: эта структура консолидирует весь денежный поток, а затем перераспределяет его по всей цепочке сложной энергетической иерархии.

«ЭНЕРГОСБЫТ – ЭТО СЕРВИС»

Получается, весь бизнес построен на сборе платежей?

– Когда мы говорим о бизнесе в его привычном понимании, речь идет о прибыли, ценообразовании и так далее. Мы же, являясь субъектом естественных монополий, работаем в рамках, которые устанавливает федеральное законодательство. Регулируется практически все: тарифы на наши услуги, прибыльность, фонд оплаты труда... Вплоть до недавнего времени были попытки регулировать даже количество фронт-офисов, часы работы и т.д. Поэтому сбыт нельзя назвать бизнесом в классическом понимании, это скорее услуга или сервис.

«Иркутскэнергосбыт» работает на территории всей Иркутской области. Сколько у вас клиентов?

– Число клиентов постоянно растет. На сегодняшний день у нас 1 миллион 200 тысяч лице-вых счетов потребителей – физических лиц и порядка 48 тысяч договоров с юридическими лицами.

Как удается справляться с таким объемом работ?

– За счет автоматизации и цифровизации. Растет не только количество потребителей, но и количество услуг. Увеличивается сложность расчетов, появляются новые каналы для работы с потребителями, начиная от личных кабинетов для юрлиц и населения и заканчивая голосовыми помощниками и чат-ботами в соцсетях.

Мы устанавливаем интеллектуальные при-



Андрей Харитонов, директор ООО «Иркутскэнергосбыт»

Фото А. Федорова

боры учета, которые автоматически передают данные. Обеспечен информационный обмен с банками: например, если раньше платежи обрабатывались по два-три дня, то сейчас обмен информацией по платежам от банков возможен одним нажатием кнопки.

«МЫ ОТКАЗАЛИСЬ ОТ КАСС»

Наверное, большинство клиентов уже перешли на безналичную оплату?

– Доля онлайн-платежей у нас высока в сегменте юридических лиц – 99,9%. Не 100%, потому что некоторые индивидуальные предприниматели, садоводства, гаражные кооперативы рассчитываются наличными через кассы партнеров.

А население?

– Население переходит на безналичную оплату постепенно. Платят онлайн сейчас порядка 70%, и постепенно эта цифра растет. Надо ска-

зать, государство в лице Росфинмониторинга тоже этому способствует, контролируя наличные денежные переводы, в том числе платежи за коммунальные услуги, если они превышают сумму 60 тысяч рублей. И вот это «сито» постепенно сжимается, выталкивая всё в безналичные платежи.

Вас такое положение дел устраивает?

– Мы только за. Во-первых, безналичные платежи – это просто и быстро. Во-вторых, наличные – это дорого: кассы с охраной, дополнительная инкассация и так далее. На самом деле в «Иркутскэнергосбыте» уже года два как нет ни одной собственной наличной кассы. Мы пользуемся услугами банковских платежных агентов.

«ПОКАЗАТЕЛЬ УСПЕШНОСТИ – СОБИРАЕМОСТЬ ПЛАТЕЖЕЙ»

А как обстоят дела с платежной дисциплиной?

– 98-98,5% платят, а полтора процента – это проблемные потребители. Мы контролируем собираемость платежей, ведь это показатель успешности нашей работы. Но важнее стабильность результатов, когда они высокие не разово в каком-то периоде, а на протяжении длительного времени. Поэтому мы всегда задаемся вопросом: какая собираемость платежей будет завтра и что мы сделали для того, чтобы завтра она была такая же высокая.

Как этого можно добиться?

– Один из залогов этого – удобство для клиентов. Мы стараемся, чтобы клиентам было комфортно: разрабатываем личные кабинеты и мобильные приложения, общаемся с нашими потребителями во всех мессенджерах и соцсетях.

Тем не менее должники у вас есть. Как работаете с ними?

– Все мероприятия изложены в законодательстве. У нас есть действенный рычаг влияния на должников – отключение, но это крайняя мера. Согласно букве закона мы идем в суд, то есть параллельно проводятся судебные взыскания.

«СЧИТАЕМ НЕ ТОЛЬКО ЭЛЕКТРИЧЕСТВО»

Вы собираете платежи не только за электроэнергию?

– Мы работаем с тепловой энергией, горячим водоснабжением, водоотведением, администрируем услуги управляющих компаний. Так получилось, что «Иркутскэнергосбыт» – уникальная компания с таким объемом расчетов коммунальных услуг в Российской Федерации: большая часть сбытовых организаций страны работают только с одной услугой.

Вы работаете на основании агентских договоров?

– Да. Мы заключаем агентские договоры с другими «ресурсниками»: котельными, водоканалами и пр. И выполняем весь комплекс работ: обрабатываем, выставляем счета, собираем денежные средства. Особенно это выгодно небольшим предприятиям ЖКХ. Таких более 60.

Сложно ли работать с компаниями в плане взыскания задолженности?

– В основном с крупными потребителями удалось найти такой формат диалога, договорной работы, расчетов, которые бы устраивали и нас, и их. Проблем нет.

Можете привести пример?

– В 2020 году, когда началась пандемия коронавируса, многие предприятия общепита просто закрывались, у них не было источника дохода. Мы заключали с ними соглашения, согласовывали долгосрочные графики платежей. Когда пандемия закончилась, с нами рассчитались, погасили проценты.

С населением тоже можно договориться?

– В целом да, но население – сложный потребитель. К сожалению, и сама сфера ЖКХ, с их чрезвычайно запутанными расчетами по той же тепловой энергии, – непростая. Не каждый потребитель может проверить правильность расчетов. Появляются сомнения и претензии, и потребитель направляет обращения в органы Госжилнадзора, Ростехнадзора, в прокуратуру и так далее. Эти обращения в конце концов попадают к нам, и мы на каждое из них отвечаем.

Клиент всегда прав?

– Все хотя, чтобы было тепло, светло – и желательнее дешево или бесплатно. Но так не бывает.

«ЗАКОНОДАТЕЛЬСТВО ОТБРАСЫВАЕТ В КАМЕННЫЙ ВЕК»

Несмотря на цифровизацию, почтовые ящики полны бумажных квитанций...

– Вы не представляете, сколько сил мы тратим на то, чтобы остановить это! Инициатива перехода на электронные документы исходит не только от нас, но и от многих других компаний. Назад, в каменный век, нас отбрасывает наше действующее законодательство: если мы не доставим

ВАЖНО

ООО «Иркутскэнергосбыт» осуществляет сбыт электрической энергии, тепловой энергии в паре и горячей воде, холодного и горячего водоснабжения на территории Иркутской области, заключает договоры энергоснабжения, реализует ряд сервисных и энергосберегающих услуг и обслуживает более 47,9 тысяч юридических лиц и 1,2 млн физических лиц.

В структуре компании 16 отделений, расположенных в городах: Иркутск, Шелехов, Братск, Ангарск, Саянск, Тулун, Усолье-Сибирское, Черемхово, Усть-Илимск, Железногорск-Илимский, Усть-Кут, Тайшет, Слюдянка, Киренск и поселке Мама.

Основным приоритетом компании является качественная и бесперебойная поставка электро- и теплоэнергии своим потребителям, внимательное отношение к клиентам и их нуждам.

потребителю квитанцию, нас оштрафуют. Мы понимаем, что у нас есть еще пожилые клиенты, которым привычнее платить по старинке, многие по-другому и не умеют. Законодательство не делает исключений для отдельных категорий. И мы благодарим потребителей, которые отказались от бумажных документов и получают квитанции в электронном виде. Количество бумажных документов снизилось за последние несколько лет в три раза.

«МЫ ТАМ, ГДЕ НАШИ ПОТРЕБИТЕЛИ»

Чтобы внести свой вклад в экологию, нужно зарегистрироваться в личном кабинете и скачать мобильное приложение?

– Да. В личном кабинете «Иркутскэнергосбыта» на сегодня 837 тысяч пользователей. Наше мобильное приложение установлено на 450 тысячах гаджетов.

Через эти сервисы вам тоже пишут?

– Пишут. Обратная связь от потребителей содержит не только вопросы, но и конструктивную критику. Пользователи не только обращаются к

нам по вопросам начислений, но и предлагают улучшения сервисов, если ими неудобно пользоваться. Мы прислушиваемся к конструктивной критике. У нас многое делается на обратной связи: надо подстраиваться и быть там, где удобно нашим клиентам. Было удобно в офисах – мы открывали офисы, стало удобно в соцсетях – мы пошли в соцсети. Мы есть практически везде: ВКонтакте, Одноклассники, Viber, Telegram.

Сложно ли администрировать все эти каналы связи?

– Это все дополнительная автоматизация, отчетность, трудоемкость. Но если канал удобен для потребителя, то его необходимо сопровождать. Потребитель ждет там ответа.

Сколько у вас сотрудников, чтобы справиться со всем объемом работы?

– В компании 1900 сотрудников, и это число не меняется последние два года. Акцент сместился с линейных сотрудников на офисных с повышенной вовлеченностью в процессы обработки информации. Раньше у нас было больше линейного персонала – контролеров, инспекторов, которые физически ходили к потребителям и снимали показания приборов учета, были те, кто работал с документами, и было некое коли-

чество техников, которые оцифровывали бумажные документы, вносили данные в программный комплекс и рассчитывали платежи. Сейчас соотношение изменено в пользу сотрудников, работающих в офисе, усилили IT-блок. Результаты работы компании говорят о том, что мы выбрали верную стратегию. Сформирована команда профессионалов. Моя задача, как руководителя, объединить их усилия – каждого по своему направлению – для выполнения поставленных задач.

Очевидно, вы продолжите работать в этом направлении. Поделитесь вашими планами на ближайшие 3-5 лет?

– Глобально мы настроены на дальнейшую автоматизацию и цифровизацию всех процессов. Сейчас у нас идет плановая замена программного обеспечения на российские разработки, благо, они есть – и достойного уровня. Дальше в планах – развитие процессов по взысканию, отключению, по работе с задолженностью потребителей. Эти планы поставлены давно и принципиально не меняются.

Наталья Понамарева



Охват умными счетчиками – меньше 10%
Олег Герасименко,
главный инженер
«Иркутскэнергосбыта»

«Мы находимся в том переломном моменте, когда потребитель должен вообще забыть, что такое – передавать показания приборов учета, – считает Олег Герасименко, главный инженер «Иркутскэнергосбыта». – Наша задача – дать потребителю возможность получить нужную для себя информацию дистанционно, например, через наше мобильное приложение». О том, как продвигается программа по замене счетчиков на интеллектуальные, он рассказал Газете Дело.

1. Установлено более 60 тысяч умных счетчиков

– На сегодня нами установлено более 60 тысяч индивидуальных приборов учета. И это только в многоквартирных домах. Также мы устанавливаем приборы учета у юридических лиц и общедомовые приборы учета. Информацию от умных счетчиков мы получаем в режиме реального времени, можем оценить качество снабжения и предоставления услуги дистанционно, не приходя к потребителю.

2. Процент охвата – невысокий

– Процент охвата умными счетчиками сейчас меньше 10%. Во-первых, работа по замене – не одномоментная, приборы учета нужно менять не все сразу, а только по мере того, как старые выходят из строя, либо когда заканчивается их жизненный цикл. Заявленный жизненный цикл умных счетчиков – порядка 16 лет.

3. Дорогое удовольствие

– Интеллектуальные приборы учета стоят порядка десяти тысяч рублей. Установкой в частных домовладениях занимается сетевая компания, у нее для этого есть свой бюджет, разработана инвестиционная программа. Что касается нас, то наша инвестпрограмма сейчас составляет 87 млн рублей. Большая часть этих денег предназначена для установки интеллектуальных приборов учета.

4. Нужна инфраструктура

– Установка приборов учета – лишь малая часть затрат. Необходимо наладить систему передачи данных, установить базовые станции с антеннами типа сотовых вышек, а также программный комплекс, то есть создать инфраструктуру. Это миллиардные инвестиции.

5. Начинаем с крупных городов

– Программу по замене приборов учета на интеллектуальные мы реализуем силами нашего центра компетенций, который привлекает подрядчиков из других компаний. Это непростой процесс. Но основная сложность в том, что инвестпрограмму контролирует служба по тарифам, а у нее, кроме прочего, есть задача держать тарифы. Поэтому мы свою обязанность перехода на интеллектуальные приборы учета исполняем постепенно, территориально идем от более крупных городов к более мелким.

«Не делим потребителей на мелких и крупных»

Двадцать лет назад у «Иркутскэнергосбыта» было заключено не более 5 тысяч договоров с юрлицами. Сейчас количество клиентов приближается к 50 тысячам. За счет чего стал возможен десятикратный рост? Как идет процесс цифровизации и какие клиенты предпочитают ездить «в сбыт» по старинке? Об этом Газете Дело рассказал Иван Отморский, заместитель директора «Иркутскэнергосбыта» по сбыту.



Иван Отморский

«Наша доля рынка – 90%»

– На сегодня в Иркутской области работают еще три гарантирующих поставщика: ЗАО «Витимэнергосбыт», ООО «Русэнергосбыт», основной потребитель которого – железная дорога, и ОАО «Оборонэнергосбыт». В результате наша доля рынка в Иркутской области составляет около 90%.

«Стараемся найти компромисс»

«Иркутскэнергосбыт», являясь гарантирующим поставщиком, не делит потребителей на мелких и крупных, всем производит начисления по единым правилам. При этом демонстрирует гибкость и индивидуальный подход.

– Мы за конструктивное решение возникающих вопросов. Ограничение подачи ресурса – это крайняя мера. Если клиент попадает в сложную экономическую ситуацию, мы помогаем ему искать решение, стараемся прийти к компромиссу.

«К «цифре» подтолкнула пандемия»

Бывает, что сложности наступают сразу у многих клиентов – так случилось в 2020 году во время пандемии коронавируса. Однако эта же

ситуация дала толчок развитию онлайн-сервисов для юридических лиц.

– Как говорится, не было бы счастья, да несчастье помогло. Во время пандемии всем пришлось пользоваться дистанционными способами связи, клиенты наконец-то выучили телефоны горячей линии и другие дистанционные способы связи. С тех пор мы активно развиваем сервисы: мобильные приложения, боты, чаты. Запускаем новые каналы взаимодействия с потребителями.

«99% показаний получаем онлайн»

Сейчас большинство клиентов передают показания приборов учета и оплачивают счета онлайн. Мобильным приложением пользуются в основном небольшие предприятия, как правило, это встроенные в многоквартирные дома нежилые помещения: офисы, магазины и т.п.

– Онлайн нам передают 99% показаний. Не 100%, потому что в Иркутской области есть еще территории, где нет устойчивой линии связи. Платят тоже практически все онлайн. Большинство работают с электронным документооборотом и цифровыми подписями. Две тысячи потребителей пользуются мобильным приложением для юридических лиц для передачи показаний приборов учета и оплаты.

С крупными потребителями организована дистанционная работа по всем услугам и операциям.

«Ездить “в сбыт” – не обязательно»

На фоне масштабной работы с клиентами число обращений во фронт-офисы «Иркутскэнергосбыта» сократилось до минимума. Однако есть особая категория клиентов, которая не изменяет традициям: главное – документ на бумаге.

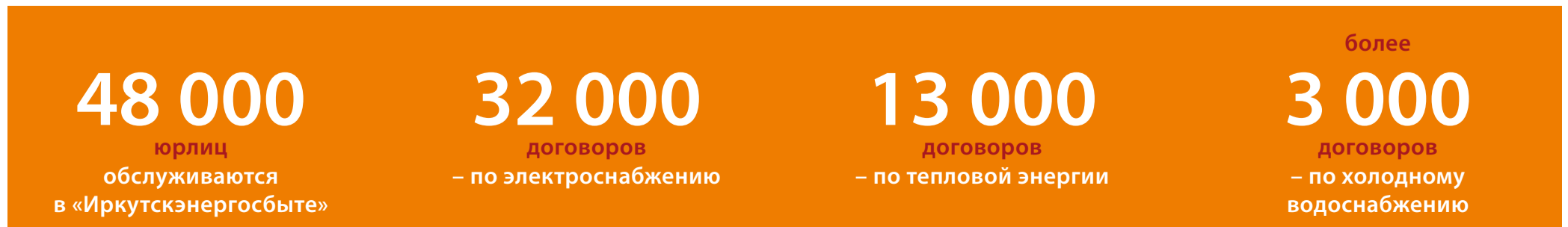
– Дело не в том, что некоторые юрлица не готовы к цифровизации – порой здесь бывает иное отношение к работе. Можно сказать: «Я поехал в сбыт» – и полдня потратить, занимаясь своими делами. Когда вопрос доходит до руководителя, выясняется, что поездок вовсе не требуется. И мы быстро переходим на электронный документооборот.

«Клиенты начинают считать время»

Несмотря на почти стопроцентную цифровизацию, потенциал для оптимизации не исчерпан, уверены в «Иркутскэнергосбыте».

– Чтобы минимизировать задержки, сбои платежей за потребленные услуги, мы стали заключать единые договоры. Например, в каждом муниципальном образовании Иркутской области есть своя служба ЗАГСа, с каждой из них у нас был заключен отдельный договор, соответственно, работать с каждым приходилось отдельно. Когда мы заключили единый договор – один на всю область – разом решили множество вопросов, как организационных, так и логистических.

То же самое было с Почтой России, Службой занятости Иркутской области. С другой стороны, и сами бюджетные предприятия укрупняются, чтобы оптимизировать логистику и документооборот. Все начинают считать экономику и время.



“
Нас
знают и
оценивают
как
надежную
компанию
с
развитой
корпоративной
культурой
”

«Иркутскэнергосбыт» – это имя

Уровень зарплаты – не единственный и даже не главный критерий при выборе компании-работодателя. Важно – имя, которое ассоциируется с надежностью и долгосрочными отношениями, знают в «Иркутскэнергосбыте». Чем компания привлекает будущих сотрудников? Как удерживает текучку кадров на низком уровне? И где берет айтишников, необходимых для глобальной цифровизации? На вопросы Газеты Дело ответил Андрей Харитонов, директор «Иркутскэнергосбыта».

«Программистов везде не хватает»

Последние два года численность сотрудников «Иркутскэнергосбыта» стабильна и составляет порядка 1900 человек. Переход клиентов из офлайна в онлайн влияет на кадровую структуру штата, рассказал Андрей Харитонов. Компания переводит сотрудников с линейных позиций в офис, переобучает их. Сложнее обстоят дела с блоком ИТ. Сейчас в нем 40 сотрудников, но, учитывая скорость диджитализации, этого недостаточно.

– Проблема с айтишниками – не только наша, это отражение того, что происходит вокруг. Сейчас не только в нашей отрасли – в целом по стране – не хватает программистов, а те, которые есть, – очень дорогие. Что мы в связи с этим предпринимаем? Понятно, что у нас есть меры материального стимулирования наших внутренних ИТ. Плюс внутри группы компаний создан центр компетенций по ИТ-технологиям – Эн+ Диджитал. Мы плотно взаимодействуем с ним с точки зрения разработки программы сопровождения наших информационных систем. Благодаря этому взаимодействию мы справляемся своими силами для привлечения специалистов.

«Вовлекаем сотрудников»

По словам Андрея Харитонova, текучка кадров в компании небольшая, удерживать ее на приемлемом уровне позволяет корпоративная культура и меры социальной поддержки: социальные гарантии, обучение и карьерные перспективы, устройство детей сотрудников в разные образовательные программы, спортивные мероприятия, всевозможные туры выход-



Андрей Харитонов

Фото А.Федорова

ного дня, путевки с разной степенью льготности либо вообще бесплатные для персонала.

– Вовлекаем сотрудников в волонтерское движение, молодежные и рабочие советы. В ряде случаев мы компенсируем проценты по ипотеке для своих сотрудников. Далеко не в каждой компании можно встретить такое разнообразие социальных программ.

«Лучше работать там, где семья»

«Мериться зарплатами» с производственными предприятиями не совсем правильно, считает Андрей Харитонов. Как показывает практика, для многих людей денежный фактор – не первый по значимости при выборе места работы.

– «Иркутскэнергосбыт» – это имя. Нас знают и оценивают как надежную компанию с развитой корпоративной культурой, в которой можно работать долгосрочно и быть защищенным социальными гарантиями.

Например, большинство наших водителей – бывшие вахтовики. Мы общались с ними, спрашивали, почему они отказались от вахты и пришли работать к нам. А они говорят: «Нравится ваш график работы и то, что мы, будучи водителями, занимаемся только вождением автомобиля. Если машина сломалась, предоставляют подменный транспорт». То есть вахта – это хорошо, это деньги, но лучше жить рядом со своей семьей.

Опять же не каждая компания выдает сотрудникам спецодежду, предоставляет отпуск длительностью 36 дней, ДМС... А мы весь линейный персонал одеваем от и до: выдаем зимний комплект, демисезонный, аналогично с обувью.

«Повышаем уровень профессионалов»

Амбициозным и целеустремленным сотрудникам «Иркутскэнергосбыт», кроме всего вышеназван-

ного, предлагает обучение.

– Мы уделяем много внимания подготовке персонала. Во-первых, у нас внутри группы компаний есть свой корпоративный университет, выстроена система переквалификации. Из большого разнообразия сотрудник может выбрать то, что ему необходимо.

Мы запустили программы воспитания лидеров и программы по совершенствованию внутренних процессов, так называемой трансформации. Таким образом мы внутри компании подготавливаем специалистов более высокого уровня. А для повышения вовлеченности и роста профессионализма мы возобновили среди сотрудников конкурс «Лучший по профессии».

«Будущих сотрудников присматриваем в вузах»

Молодых специалистов «Иркутскэнергосбыт» привлекает через КУИЦ – корпоративный учебный центр при ИрНТУ.

– Начиная со второго курса студенты выбирают специальность. А мы среди них присматриваем будущих сотрудников. Платим им стипендию, приглашаем на летнюю практику и в дальнейшем – трудоустроиваем. Помимо обязательного курса, который студенты проходят в ИрНТУ, наши будущие коллеги получают еще и профильные знания. Со спецификой работы в «Иркутскэнергосбыте» их знакомят ведущие специалисты компании. Наш вузовский курс интересен молодежи, а мы – благодаря сотрудничеству с университетом – привлекаем лучших студентов Иркутска.

«Отстроенные бизнес-процессы очень важны»

Население – основной потребитель услуг «Иркутскэнергосбыта». Компания адаптируется к растущему количеству клиентов и увеличивает спектр дистанционных сервисов. «Нам жизненно необходимо продолжать автоматизироваться, – рассказал Игорь Тимонин, заместитель директора «Иркутскэнергосбыта» по сбыту. – Потому что нагрузка на онлайн растет».



Игорь Тимонин

Фото А.Федорова

«ГЛОБАЛЬНОГО СОКРАЩЕНИЯ ОФЛАЙН НЕ БУДЕТ»

Количество клиентов «Иркутскэнергосбыта» ежегодно растет. Это вызов для компании, говорит Игорь Тимонин.

– У нас только по технологическому присоединению ежегодно прибавляется по 20-30 тысяч клиентов в год. С точки зрения работы компании это означает, что с каждым потребителем необходимо выстроить процесс: получить показания, рассчитать, проверить оплату и так далее. Отстроенные бизнес-процессы очень важны.

Постепенно количество офисов для обслуживания населения снижается, поскольку клиенты переходят в онлайн. Однако глобального сокращения офлайн в «Иркутскэнергосбыте» не ждут.

– В наиболее крупных территориях Иркутской области у нас работают 52 комфортных фронт-офиса. И в 2023 году их посетили порядка 400 тысяч человек. Цифра немаленькая, соответственно, услуга востребованная. Поэтому глобального сокращения офлайн-формата в ближайшие 3-5 лет не будет.

Во фронт-офисах «Иркутскэнергосбыта» работают порядка 120 чело-

век. Пики посещаемости традиционно приходится на начало месяца, когда наступает срок оплаты за коммунальные услуги, а также период с 20-го по 25-е – срок передачи показаний приборов учета.

«ОБРАЩАТЬСЯ К НАМ МОЖНО ЧАЩЕ»

Для того чтобы всегда быть на связи с потребителями, «Иркутскэнергосбыт» развивает дистанционные сервисы: контакт-центр, мобильное приложение, личный кабинет, чат-боты, сайт... При этом количество людей, которые сопровождают дистанционные сервисы, меняется незначительно благодаря усилиям, которые компания вкладывает в цифровизацию.

– Нагрузка на онлайн растет. Если раньше посетитель мог с одним вопросом прийти раз в месяц, то сейчас он может прийти с пятью и сразу в любой день. Обращаться к нам можно чаще, писать – в любое удобное время. Наша компания готова к таким вызовам. Мы наблюдаем за трендами и реагируем на них. Например, год назад наиболее популярным у наших клиентов был канал Viber. В 2024 году стал Telegram. В этом году мы также

запустили возможность записаться онлайн в наши офисы.

«ПОКАЗАНИЯ СЧЕТЧИКОВ ПЕРЕДАЮТ ЧЕРЕЗ РОБОТА»

Дистанционные сервисы востребованы у населения. Например, показания счетчиков электроэнергии через искусственный интеллект жители Иркутской области за первый год работы сервиса передали 590 тыс. раз.

– На данный момент самым популярным ресурсом для передачи показаний приборов учета среди жителей Иркутской области является обращение в контакт-центр. Робот-консультант помогает сообщить данные без соединения с оператором.

Функционал мобильного приложения энергетиков постоянно дополняется. В начале года, например, появилась возможность одним нажатием кнопки сообщить об отключении электроэнергии.

– Это удобно не только жителям, но и самим энергетикам, поскольку позволяет оптимизировать работу контакт-центра, куда обычно звонят при отключениях. Кстати, аналогов услуги нет у других сбытовых организаций страны.

«Наша задача – соблюдение закона»

Ирина Азизова – о работе юридической службы «Иркутскэнергосбыта»

Миссия «Иркутскэнергосбыта» – надежно обеспечивать потребителей электроэнергией, уверена Ирина Азизова, заместитель директора «Иркутскэнергосбыта» по правовым вопросам. Компания не просто администрирует платежи, она является центром управления, который решает множество вопросов, включая покупку электроэнергии и защиту прав всех участников процесса. О том, как в «Иркутскэнергосбыте» организована работа правовой службы, а также об уникальной юридической практике Ирина рассказала Газете Дело.



Ирина Азизова

Фото А. Федорова

«Главное – защита интересов»

Самое главное в работе юридической службы «Иркутскэнергосбыта» – чтобы права всех участников процесса были соблюдены, а интересы защищены. Особое внимание «Иркутскэнергосбыт» уделяет потребителям, которые не являются профессиональными участниками рынка.

– Потребитель всегда взаимодействует с нами. А мы уже должны решить для него все вопросы: купить электроэнергию, урегулировать отношения по ее передаче и в конечном итоге – добиться того, чтобы потребитель эту электроэнергию получил. Соблюдение закона на каждом этапе – вот наша основная задача.

Жилищное законодательство – очень сложное. Наша юридическая служба, в частности отдел правовой экспертизы, анализирует все изменения жилищного законодательства и транслирует их тем службам, которые непосредственно эти знания применяют. Это очень важный момент. И от того, насколько хорошо мы отрабатываем на этом этапе, зависит, насколько хороший результат мы получим, насколько все участники будут удовлетворены услугами, которые мы оказываем.

«Со «злостными» неплательщиками мы строги»

Качество услуг по энергоснабжению зависит не в последнюю очередь от контроля платежей. К сожалению, всегда есть те, кто не платит, рассказала Ирина Азизова. Среди них есть и крупные компании, и физические лица. Есть «злостные» неплательщики, есть те, кто забывает заплатить, если им никто об этом не напоминает.

– Те, кто забыл, сразу реагируют на звонок или претензию. А есть такие потребители, которые не заплатят, пока не получат судебное ре-

шение или к ним не придут приставы. Мы методично реализуем планы по взысканию. Работа здесь ведется большая, рутинная: мы постоянно передаем в суд заявления на выдачу судебных приказов, а затем на их основании обеспечиваем взыскание.

Но важно понимать, что методы работы с потребителями у нас комплексные. Все-таки «Иркутскэнергосбыт» – это компания с человеческим лицом, мы не ограничиваемся просто взысканием денег через суд и приставов. Наша задача – не наказать, а обеспечить платежную дисциплину. Поэтому мы подходим к каждой ситуации индивидуально, понимая, что у потребителей бывают разные обстоятельства, из-за которых они не смогли заплатить вовремя. С теми, кто попал в сложную жизненную ситуацию, мы согласовываем индивидуальные условия внесения оплаты.

«Сроки выдачи судебных приказов сократились в два раза»

Взыскание платежей через суд позволяет «Иркутскэнергосбыту» удерживать показатель собираемости на стабильно высоком уровне – порядка 99%. Взаимодействие с судом за последние несколько лет было автоматизировано и сейчас является предметом гордости компании.

– С 2021 года мы реализуем проект по электронному взаимодействию совместно с судом общей юрисдикции. Суть проекта – в оптимизации временных и трудовых затрат на изготовление судебных приказов путем автоматизации процесса. Благодаря проекту минимизированы ручной труд и время обработки документов, в результате чего сроки получения судебных приказов сократились в два раза. Что это значит? Сокращаются сроки задолженности, деньги оборачиваются быстрее, система энергоснабжения работает более надежно. Наш успешный проект мы распространили по всей Иркутской области, охватили северные районы, в том числе Усть-Илимск и Братск. В масштабах страны подобных примеров не много.

«Практику по майнингу нарабатывали с нуля»

Еще одно направление деятельности юридической службы «Иркутскэнергосбыта» – работа с майнерами. Законодательство семимильными шагами идет в сторону регулирования новой отрасли. И в немалой степени оно опирается на практику, сформированную в Иркутской области.

Без сомнения, стихийное развитие майнинга опасно для энергосистемы в целом: как для ее физической составляющей – от износа сетей до нехватки мощностей, так и в плане злоупотребления в сфере тарифов, когда под маской бытового потребления электроэнергия явно используется для извлечения прибыли. Сейчас появляются правила игры, мы идем к нормальному регулированию отрасли, и в этом есть наша заслуга.

«Кадры – наша ценность»

Говоря о результатах, которыми гордится «Иркутскэнергосбыт», нельзя не упомянуть о том, чьими силами эти результаты были получены, считает Ирина Азизова.

– Про кадры я могу сказать, что это наша ценность. Наши юристы отстаивают интересы компании как свои собственные. Костяк юридической службы составляют сотрудники, которые работают в компании по 10-15 лет, и у них по-прежнему горят глаза. Это дорогого стоит.

Молодежь, которая приходит к нам после вузов, как правило, остается работать. Мы и сами учимся: у нас действует большой проект по повышению квалификации юристов и в области энергетики, и в области материального и процессуального права – «Школа юриста». И это, я считаю, один из элементов, повышающих привлекательность нашей работы.

Наталья Пономарева

Свыше 60% россиян верят в банки с ИИ-роботами



Свыше половины россиян (51%) верят в появление банков, в которых все основные клиентские операции будут выполнять роботы на базе технологий искусственного интеллекта (ИИ): цифровые советники, рекомендательные системы и алгоритмы. Это показал опрос ВТБ, проведенный в рамках масштабного исследования «Цифровое доверие: будущее отношений с искусственным интеллектом». Ещё 10% считают, что работу ИИ-роботов, принимающих основные решения по клиентским операциям, будут контролировать живые сотрудники – операторы банковских отделений. Таким образом, 61% россиян верит в появление банков с активной работой ИИ-роботов.

Как следует из результатов опроса, чуть менее трети респондентов – 28% – верят в появление таких банков в течение ближайших 10-15 лет, еще 23% – в перспективе 20-30 лет.

Еще 23% респондентов отметили, что ИИ-роботы будут работать в банках наравне с живыми сотрудниками, но не заменят их. И только 16% скептически относятся к идее обслуживания в банках ИИ-роботами.

Каждый пятый россиянин (22%) уверен, что ИИ-алгоритмы будут более благосклонны к ним в вопросах выдачи кредитов, чем живые сотрудники банка: будут выдавать больший объем средств на более выгодных условиях. Четверть россиян считает, что они не заметят разницы, будет ли решение о кредите принимать живой сотрудник или робот. Треть опрошенных высказали предположение, что ИИ будет выдавать им меньшие суммы. 19% респондентов ответили, что будут возможны ситуации, когда ИИ будет более благосклоннее к клиенту, и напротив, более осторожно подходить к выдаче ему крупных сумм.

Опрос о банках будущего ВТБ провел в рамках масштабного исследования «Цифровое доверие: будущее отношений с искусственным интеллектом». В рамках этого исследования аналитики ВТБ проанализировали более 100 различных источников информации об актуальном состоянии доверия аудитории к современным технологиям искусственного интеллекта. В число этих источников вошли опросы, зарубежные исследования и научные статьи российских и зарубежных исследователей.

По приведенным в исследовании экспертным оценкам, порядка 70% потребителей готовы обращаться за ИИ-рекомендациями по новым продуктам и услугам, 64% потребителей готовы совершать покупки, основываясь на этих рекомендациях. Более же половины пользователей (53%) доверяют генеративному ИИ в вопросах финансового планирования. За последний год ИИ чаще всего использовали 18-19-летние респонденты.

«Наше исследование показало, что тема искусственного интеллекта и доверия к нему сегодня буквально будоражит едва ли не каждого пользователя. Многие считают, что они точно знают, что такое искусственный интеллект, однако рекомендации цифровых сервисов, сформированные ИИ, большинством пользователей не идентифицируются как таковые. На совершенствовании рекомендательных алгоритмов будет основано и развитие цифровых помощников. Это будет одним из основных драйверов развития финтеха на ближайшие годы. С каждым годом цифровые помощники будут повышать качество рекомендаций, делать их все более персонализированными. С финансовыми помощниками тесно связаны помощники по покупкам – кто как не банк знает больше о транзакциях каждого пользователя? Уровень доходов, характер трат, геолокации, прошлые покупки, сезонность, привычки пользователя – всё будет анализироваться и на этой основе цифровые помощники будут составлять ИИ-рекомендации пользователям», – отметил Вадим Кулик, заместитель президента – председателя правления ВТБ.

более

60

агентских договоров

2 000

клиентов-юрлиц пользуются мобильным приложением

99%

собираемость платежей

«Сложные времена рождают сильные проекты»

В авторском доме «Аквамарин» на Донской открылись продажи квартир

«Ситуацию на рынке недвижимости мы оцениваем трезво, сокращение льготных ипотек нас не пугает. Мы умеем слышать людей и готовы подстраиваться под потребности наших покупателей. А главное, мы стремимся предвосхищать ожидания и потребности будущих резидентов», – утверждает Евгений Савченко, руководитель СЗ «Строительство на Донской». Какие ожидания предвосхищает, какой образ жизни создает и какие финансовые инструменты для покупки предлагает компания резидентам авторского дома «Аквамарин» на Донской? Каким будет новый проект бизнес-класса в самом сердце Октябрьского округа? Об этом – в нашем материале.



Евгений Савченко

Фото из архива компании

«ЖИТЬ НА ОДНОЙ ВОЛНЕ»

Евгений, что такое авторский дом? Чем он отличается от жилых комплексов комфорт- и бизнес-класса без приставки «авторский»?

– «Аквамарин» – это действительно дом. Не жилой комплекс, состоящий из нескольких высоток с общей инфраструктурой, а именно дом. Хотя площадь земельного участка позволяла уплотнить застройку, мы сделали выбор в пользу благоустройства и комфорта наших будущих резидентов.

У нас не будет так, что одна блок-секция сдана и уже заселена – а рядом под окнами разворачивается новая стройка. Хотя здание мы и строим в два этапа – две блок-секции заложены сейчас, но к двум остальным мы приступим, пока строим первую очередь.

Почему авторский? Для нас это значит эксклюзивный, уникальный. Авторами проекта стала группа архитекторов из Сибирского проектного института под руководством Антона Былкова. Это команда, которая делает проекты, в том числе бизнес-класса, как в Иркутске, так и в других регионах Сибири и Дальнего Востока. Для «Аквамарина» они, например, придумали сложный фасад со сплошным остеклением, напоминающий грану камня. То есть у архитектуры здания будет свой, авторский стиль.

Еще одно отличие проекта – местоположение. У нас уникальная локация: вторая линия Байкальской улицы. Укромно, но при этом с удобной транспортной развязкой. На возвышенности – благодаря этому большинство квартир будут видовыми. А сам дом станет новой архитектурной доминантой Иркутска – его будет видно от Байкальского кольца, с Верхней набережной, с улицы Советской, с Академического моста.

Ну, и, конечно, все характеристики, отличающие жилье бизнес-класса, у нас тоже присутствуют: просторная и свободная планировка квартир, вы-

ей морских путешествий, открытий: моряки считали его талисманом от бурь и невзгод.

В разных культурах аквамарин символизировал мудрость, смелость и дальновидность, долголетие, дружбу, справедливость. И это во многом определило идентичность нашего проекта. Для резидентам нашего дома характерна мобильность, предприимчивость, способность принимать решения, умение находить баланс между бизнесом и личной жизнью – и смелость, и мудрость, и дальновидность. В нашей концепции «Аквамарин» – это место для единомышленников. Не случайно и слоган у проекта – «Жить на одной волне».

«НЕ ПРОСТО СТРОЙКА»

«Аквамарин» возводится в окружении давно сформировавшейся и довольно плотной жилой застройки. Это как-то повлияло на проект?

– Чтобы вписать дом в уже существующий квартал, но при этом максимально отразить предпочтения наших потенциальных резидентов, их потребности, потребовалось предусмотреть достаточно сложные конструктивные решения. Например, мы спроектировали подземный паркинг не в один, а в два уровня – в общей сложности на 200 машиномест, ведь очевидно, что свободных парковок в округе нет. Конечно, у нас запланирована и гостевая стоянка – со стороны Волжской. При этом сам двор, разумеется, останется свободным от машин.

С другой стороны, сформировавшаяся застройка исключает риск, что рядом возведут новую высотку, которая перекроет резидентам красивые виды на город, Ангару и плотину ГЭС. Кроме того, это означает развитую социальную инфраструктуру: магазины, кафе, медицинские учреждения, школы, садики – в пешей доступности. Так что мы смогли отказаться от коммерческих помещений в доме, их практически не будет – первые этажи отдали под жилье и рядом построим кофейню-кафе, своего рода коворкинг, общественную гостиную. Это новый тренд в девелопменте – место, где можно собраться, прийти поработать с ноутбуком, решить какие-то задачи за чашечкой кофе. Мы планируем, что это будет кафе в полном смысле этого слова, подходящее для встреч с друзьями или коллегами.

Для нас это не просто стройка. Мы понимаем, что «Аквамарин» станет заметной историей, которая многие годы будет формировать облик Октябрьского района.

У проекта необычный двор – разделенный на две локации: бизнес-гарден и сад-резорт...

– Потребитель становится все более требовательным к месту, где он живет. Если еще лет 10 назад важным было только то, что внутри кварти-

ры, то сегодня человек обращает внимание и на локацию, и на архитектуру, и на благоустройство. Ему хочется, возвращаясь домой, идти по красивому двору, уютному, безопасному, с продуманным дизайном и освещением. Поэтому мы постарались сделать территорию рядом с домом эстетичной и удобной для разных категорий резидентов. Первый двор, «Резорт», – это место для активного отдыха, прогулок с детьми и общения с соседями. Второй двор, бизнес-гарден, – это место для спокойной работы в летний день, для уединения, место силы. Здесь будет игровая зона, амфитеатр и фонтан – на сегодня «Аквамарин», пожалуй, единственный жилой комплекс в Иркутске со своим фонтаном.

Замечу, что еще на этапе проектирования мы привлекли дендрологов, которые разработали ландшафтный дизайн, подобрали растения с учетом климата. Мы пока лишь готовимся закладывать фундамент, но уже знаем, сколько и чего нам нужно для озеленения.

Расхождение между картинкой и реальностью не будет?

– Резиденты могут быть в этом уверены. Недавно мы сдали ЖК бизнес-класса ZENITH – единственный жилой комплекс такого уровня в Ленинском округе. И в отзывах новоселы восхищались тем, что действительность не только не уступала «картинкам», но и оказалась даже лучше нарисованного. Это наше кредо – предвосхищать потребности и ожидания людей.

«ИДЕАЛЬНОЕ МЕСТО ДЛЯ ЖИЗНИ»

Современные жилые комплексы комфорт- и бизнес-класса, появляющиеся в Иркутске, предлагают покупателям большое разнообразие форматов квартир: с террасами, с отдельными входами, патио, в свободной планировке и в отделке white box. Что готовите вы?

– Мы видим наш дом как идеальное место для жизни. И ориентируемся на покупателей, которые выбирают квартиру не только в инвестиционных целях, а для себя, чтобы жить здесь с семьей. Поэтому постарались сделать максимально семейные квартиры – рассчитанные на 2, 3, 4 комнаты. И, кстати, мы видим по спросу, что больше всего покупатели интересуются именно 3-4-комнатными квартирами с большой площадью: этих предложений не хватает сегодня на рынке. В таких квартирах предусмотрено два санузла, а в некоторых еще и постирочные, небольшие помещения, куда можно поставить стиральную, сушильную машины – это очень удобно. Однокомнатных у нас совсем немного – только в одном подъезде. Но и они



АО СЗ «Донстрой». Проектные декларации на наш дом.рф



Сделать двор «СВОИМ»

Анна Лекомцева,
архитектор проекта благоустройства, бюро DASREDA

Продумать благоустройство – это не просто расставить удобные скамейки, сделать игровую площадку для детей, провести освещение, учесть нормы и ГОСТы, убеждена Анна Лекомцева, архитектор проекта благоустройства, бюро DASREDA, работающего над проектом придомовой территории ЖК «Аквамарин». «Это создание среды, атмосферы, которая объединяет жителей, уют и настроения», – говорит Анна.

– Мы всегда представляем себя жителями и пользователями того или иного пространства, думаем, как будем ходить в магазин или выбрасывать мусор, где оставим свою машину. Это помогает тщательно проработать план и концепцию, сделать двор человечным. Чтобы учесть интересы всех жителей, было создано зонирование территории с тихими зонами для отдыха, активными площадками для игр и спорта, местами для встреч и общения, зонами для прогулок и транзитного потока людей. И конечно, мы прорабатываем зимний сценарий использования двора, например, предусматриваем место для новогодней елки, площадку для праздников.

Придомовая территория ЖК «Аквамарин» делится на две зоны – сад и двор. Двор представляет собой активную зону с площадью с фонтаном и амфитеатром, детской площадкой, площадкой для игр с водой и разнообразными местами для отдыха: беседками, гамаками, качелями и скамьями. В центре двора расположена песочница с перголой, которая защищает от солнца и дождя. Планировка здесь более регулярная, с крупными зонами озеленения. А сад – место уединения среди густого озеленения с холмами, зонами для работы и отдыха. Здесь тоже будет многофункциональная двухуровневая пергола с качелями, объединяющая пространство, – это первый для Иркутска объект такого плана внутри двора жилого комплекса.

Бюро DASREDA уже 10 лет занимается проектами благоустройства общественных и дворовых пространств, комплексным развитием территорий. И, по нашему опыту, индивидуальность – основной запрос застройщиков, ведь, выбирая квартиру, человек хочет получить особенное, «свое» пространство. Мы стараемся придумать «фишку» для каждого двора, которая будет отличать его, сделает уникальным. Чтобы обыграть водную тематику ЖК «Аквамарин», для детской площадки мы выбрали игровой комплекс в виде кита. Это не просто оригинальный арт-объект: в нем удачно сочетаются горка, лесенка, вантовые лестницы и переходы. На плавниках кита находится скалодром, а на спине – специальные рукояти для лазания. Площадка для игр с водой и фонтан – тоже отсылка к названию «Аквамарин», как и декоративные панели с эффектом «рябь» для обшивки технических сооружений и бирюзовый цвет для декоративных элементов.

DASREDA

весьма просторные – по 40-60 квадратных метров.

На первом этаже есть квартиры с собственным двориком-патио – этот формат становится популярным в Иркутске. На верхних этажах запроектированы уникальные квартиры с просторными эксплуатируемыми террасами. Есть варианты с французскими окнами, есть – с панорамными балконами. Вид на Ангару, кстати, открывается уже с 7-8 этажа.

Все планировки свободные и сдаются в черновой отделке. По опыту, наши покупатели, как правило, предпочитают самостоятельно выбирать планировочные решения, работать с дизайнерами, чтобы воплотить в квартире свои индивидуальные сценарии жизни.

Бизнес-класс – это не только локация и планировки, прежде всего это – передовые инженерные решения и сервис. Как эти аспекты отражены в «Аквамарине»?

– Скажу так: в «Аквамарине» мы используем только проверенные материалы и бренды, одни из лучших на рынке. Многие системы и процессы мы апробировали в ЖК ZENITH – и в области инженерии, и в элементах «умного дома». Санкции уже никого не пугают – все научились их обходить, нашли альтернативных производителей – скажем, китайские премиальные лифты даже быстрее европейских, при этом не уступают им ни в надежности, ни в дизайне.

Обслуживать ЖК будет наша собственная сервисная компания. Чтобы выдерживать уровень бизнес-класса, нужно или привлекать крупные управ-

ляющие компании из европейской части страны, которые специализируются на премиальных объектах, – но это будет не очень комфортно для резидентов с точки зрения стоимости их услуг, или заниматься этим самим. Мы пошли по второму пути.

Вы реализуете свой проект в условиях за пределами высоких ипотечных ставок. Как в этой ситуации вы работаете с потенциальными покупателями? Готовы ли предлагать какие-то условия, инструменты, чтобы повысить привлекательность сделок?

– Ситуацию на рынке мы оцениваем трезво, она нас не пугает. Хотя мы и относительно молодая компания, но люди, которые у нас работают, в строительной отрасли уже давно. Мы можем и готовы работать с покупателями индивидуально, подстраиваясь под их потребности.

По большому счету, мы работаем с разными инструментами, и у нас нет большой зависимости от ипотеки. Также мы не пытаемся конкурировать с другими инвестиционными предложениями – понятно, что проценты по депозитам сейчас, возможно, интереснее, чем вложения в недвижимость. Но наш проект – единственный и не такой большой. Депозиты будут всегда, а квартиры в «Аквамарине» могут быстро закончиться. Нас выбирают те, кто привык жить в этом районе и хочет улучшить условия, кому важна близость делового центра и в то же время высокий уровень комфорта, приватности. И для них наше предложение уникально: в этой части Октябрьского округа новостроек в принципе крайне мало, а такого класса – больше нет. И вряд

ли появится в обозримом будущем, поскольку нет свободной земли.

Своим покупателям мы готовы предложить варианты, позволяющие и купить квартиру, и заработать на вкладах, пока дом строится и пока ставки привлекательные. Например, даем рассрочку при первоначальном взносе 20%. А поскольку сроки ввода у нас намечены на 2027 год, то и рассрочку мы готовы предоставить более пролонгированную, чем другие ЖК, которые сдаются раньше.

Волны подъема и спада на рынке недвижимости были всегда, это естественный процесс. Чем сложнее ситуация, тем лучше, продуманнее должен быть проект. Сейчас популярна фраза «Тяжелые времена рожают сильных людей». Я перефразирую: «Сложные времена рожают сильные проекты».

АКВАМАРИН

АВТОРСКИЙ ДОМ НА ДОНСКОЙ

аквамарин38.рф



Отдел продаж:
Иркутск, ул. Карла Либкнехта, 201
8(3952)23-09-09

Дом, который меняет облик

5 «фишек» проекта «Аквамарин»



Участок под строительство авторского дома «Аквамарин» на Донской располагается в уже застроенном городском квартале. Это потребовало от авторов проекта тщательного планирования для того, чтобы максимально эффективно использовать доступное пространство. При этом команда архитекторов учла и близость одной из главных городских магистралей, и расположение ЖК на возвышенности, откуда открывается вид на реку и городские пейзажи, которые тоже стали важной частью концепции. Главный архитектор проекта Антон Былков (Сибирский проектный институт, Иркутск) перечислил «изюминки» новостройки.

1. Индивидуальная геометрия здания и объемные фасады

В зависимости от угла зрения, дом меняет облик, являя новые очертания. А декоративная подсветка подчеркивает архитектурные особенности жилого комплекса и создает уникальные визуальные эффекты. Свое отражение в архитектурных решениях нашло и название ЖК – «Аквамарин». Например, в цветовой гамме декоративных элементов фасадов, которая ассоциируется с цветом аквамарина.

2. Видовые квартиры

Большие окна и витражи, а на верхних этажах и французские балконы, открывают панорамный

вид на реку и город, создавая в квартирах ощущение простора и света.

3. Дополнительное внешнее пространство

В квартирах на 19 этаже проектом предусмотрены террасы, которые жильцы могут оформить в соответствии со своими вкусами, превратить в настоящий оазис, место комфорта и уединения.

4. Удобные планировки

Архитектура – это история не только про внешний вид здания, но и про внутреннее устройство. При разработке планировочных решений квартир мы много внимания уделили

эргономике помещений. Это позволило создать максимально функциональные пространства, комфортные для проживания.

5. Продуманные общественные локации

Проектом предусмотрены просторные лобби с мягкой мебелью, столиками и местами для отдыха в «водной» стилистике. А вход в здание на уровне земли, сквозные проходы для резидентов во внутренние дворы, как и лапомоечные, колясочные, общественные санузлы, доступные для всех жильцов и гостей комплекса, давно стали обязательным элементом для жилых комплексов класса «комфорт» и «бизнес».

Празднуем по-новому

Три идеи для незабываемого новогоднего корпоратива

До Нового года – меньше месяца. Многие компании намерены отпраздновать это событие, подарив радостные эмоции сотрудникам и партнерам. По данным газеты «Коммерсант», количество новогодних корпоративов в России в этом году вырастет на 10%. Каким будет этот праздник для бизнеса? Как организовать запоминающийся корпоратив, когда кажется, что все возможные варианты уже были реализованы? Какие форматы предлагает рынок? Мы пообщались с экспертами и узнали несколько интересных идей.



Традиционный формат новогоднего корпоратива – банкет в ресторане с праздничной программой. Однако и организаторы таких событий каждый год стремятся порадовать и удивить своих гостей. «Мы, безусловно, всегда учитываем тренды», – говорит заместитель генерального директора по ресторанному направлению «Байкальской Визы» Нина Романова. Для разработки новогодней программы рестораны привлекают профессиональных артистов, ведущих, режиссёров. «Например, в банкет-холле «Эстрада» и в ресторане «BUTIN» в этом году за новогоднее

шоу отвечает известный режиссёр массовых мероприятий Александра Мерзлякова, – поделилась Нина Романова. – Для мероприятия выбрали популярный сейчас русский стиль. Программа насыщенная, интересная. Гостям точно понравится».

Впрочем, новогодний корпоратив в ресторане – лишь один из множества вариантов празднования. Вот еще три идеи для корпоративного события, которые непременно оставят яркие и незабываемые впечатления:

ИДЕЯ 1. ИММЕРСИВНЫЙ УЖИН

Сегодня многие компании – особенно те, кто часто проводит различные мероприятия в течение года, – стремятся удивить своих сотрудников и партнеров разнообразием форматов. «В этом случае отличным решением станет иммерсивный ужин», – говорит руководитель компании «Аврора Кейтеринг» Инга Мунина.

Иммерсивный ужин – это формат, который сочетает в себе гастрономический опыт и погружение в определенную атмосферу или историю. Во время такого ужина гости не только наслаждаются блюдами, но и становятся частью интерактивного шоу, где могут взаимодействовать с артистами, участвовать в ролевых играх или следовать сюжету.

«Гости не только ужинают и дегустируют блюда, но и получают впечатления, – поясняет Инга. – Ужин, выдержанный в определенном стиле, может быть настоящим произведением искусства, где и оформление, и сами блюда поддерживают выбранную тему».

ИДЕЯ 2. ПОГРУЖЕНИЕ В МИР ИСКУССТВА

Одним из нестандартных форматов являются корпоративы в художественных галереях. Яна Черных, директор проектов Галереи В. Бронштейна, отмечает: «Корпоративные мероприятия в галерее – это не просто праздники, это погружение в мир искусства». Такое мероприя-

тие позволяет совместить корпоративные цели с творческой атмосферой пространства – подобные события остаются в памяти сотрудников надолго.

В галереях можно организовать мероприятия разных форматов – от тематических экскурсий до стильных гала-ужинов. «Эмоции и впечатления в этом случае выходят на первый план», – добавляет Яна Черных.

ИДЕЯ 3. ИСКУССТВО ПЕЙРИНГА

«Сейчас многие отмечают корпоративы не большим коллективом – только отделом или конкретной командой», – говорит сомелье «33 Вино и Тапас» Виктория Краснова. В этом случае хорошей идеей будет попробовать такой формат праздника, как пейринг.

Пейринг – искусство создания идеального сочетания между напитками и блюдами, позволяющее каждому компоненту проявить свои лучшие качества. Каждый ужин охватывает определенную тему, будь то страна-производитель или уникальные вкусовые профили. Гости могут насладиться тщательно подобранными закусками, основным блюдом и шестью-семью разнообразными напитками, о которых сомелье обязательно расскажет интересные факты и подробности.

По словам Виктории, формат пейринга не просто дает возможность дегустации, но и погружает гостей в мир удивительных вкусовых комбинаций. «Если есть возможность попробовать что-то новое, не упускайте её», – вдохновляет она.

CLEVENT
школа бизнеса

5-6 ФЕВРАЛЯ
Иркутск

Ярослав САВИН
ЭКСПЕРТ ПО СТРУКТУРИРОВАНИЮ БИЗНЕСА

ОСТАТЬСЯ В ЖИВЫХ 2025

НАЛОГОВАЯ И КОРПОРАТИВНАЯ РЕФОРМА

СИСТЕМНЫЙ ВЗГЛЯД НА НАЛОГОВУЮ БЕЗОПАСНОСТЬ, ВЛАДЕЛЬЧЕСКИЙ КОНТРОЛЬ, НАСЛЕДОВАНИЕ БИЗНЕСА, ЗАЩИТУ АКТИВОВ И ФИНАНСЫ В ГРУППЕ КОМПАНИЙ В ОДНОЙ ПРОГРАММЕ, АДАПТИРОВАННОЙ ПОД НАЛОГОВУЮ И КОРПОРАТИВНУЮ РЕФОРМЫ 2025 ГОДА.

28 ФЕВРАЛЯ
1 МАРТА
Иркутск

Сергей Макшанов

БАЗОВЫЕ СТРАТЕГИИ

ВСЕРОССИЙСКАЯ БИЗНЕС-КОНФЕРЕНЦИЯ ДЛЯ СОБСТВЕННИКОВ И РУКОВОДИТЕЛЕЙ

АРБ ПРО

ВЫ УЗНАЕТЕ, НА ЧТО ОРИЕНТИРОВАТЬСЯ ПРИ ПЛАНИРОВАНИИ СЛЕДУЮЩЕГО ГОДА, ЧТО ПРЕДПРИНЯТЬ ДЛЯ РОСТА, КАКИЕ УСПЕШНЫЕ РЕШЕНИЯ ЕСТЬ НА РЫНКЕ И КАКИЕ УГРОЗЫ ПОДЖИДАЮТ РОССИЙСКИЙ БИЗНЕС.

СТРАТЕГИЧЕСКАЯ МОТИВАЦИЯ ПЕРСОНАЛА

СЕМИНАР ДЛЯ ВЛАДЕЛЬЦЕВ И ТОП-МЕНЕДЖЕРОВ КОМПАНИЙ

КАК МОТИВИРОВАТЬ СОТРУДНИКОВ НА ДОСТИЖЕНИЕ БОЛЬШИХ ЦЕЛЕЙ И ПОВЫСИТЬ ЭФФЕКТИВНОСТЬ БИЗНЕСА? УЗНАЕТЕ О ТОМ, КАК СДЕЛАТЬ ТАК, ЧТОБЫ ЛЮДИ ОСТАЛИСЬ У ВАС РАБОТАТЬ НА ВСЮ СВОЮ ТРУДОВУЮ ЖИЗНЬ.

28 МАРТА
Иркутск

Борис АГАТОВ

ПРАКТИЧЕСКИЙ СЕМИНАР НЕЙРОСЕТИ ДЛЯ БИЗНЕСА В 2025

Эксперт по инновациям в бизнесе, спикер с уникальным многолетним практическим опытом в ритейле. Автор онлайн курса: «ИИ в бизнесе и жизни». Автор множества статей по ИИ.

ПРАКТИЧЕСКИЕ ИНСТРУМЕНТЫ ДЛЯ АВТОМАТИЗАЦИИ, АНАЛИЗА ДАННЫХ, ПОВЫШЕНИЯ ЭФФЕКТИВНОСТИ И СОЗДАНИЯ КОНТЕНТА

12+

TANK 700

СИЛА ПРИЗНАНИЯ



НАЗНАЧЬ ВСТРЕЧУ
С НОВЫМ ФЛАГМАНОМ TANK

TANK = ТЭНК

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



ИНК представила новый портал для партнеров

Цифровой продукт был презентован в рамках форума «Эффективное взаимодействие с Иркутской нефтяной компанией (ИНК)», собравшего более 250 представителей строительных и транспортных организаций.



Новый портал, интегрированный в личный кабинет контрагента, предоставляет площадку для эффективного взаимодействия между подрядными и субподрядными организациями. Пользователи могут размещать объявления о продаже материалов, аренде техники, выполнении работ на объектах ИНК, а также публиковать свои потребности. Система позволяет искать исполнителей, лайкать объявления, общаться в личном чате, повышая прозрачность и эффективность взаимодействия.

— Этот сервис — очередное доказательство того, что обратная связь с нашими партнерами работает. Инициатор и автор этой идеи — управление конкурсных закупок ИНК. Но вдохновили нас контрагенты, которые на очередной открытой встрече высказали желание развивать кооперацию и сотрудничество с другими партнерами группы компаний, — отметила начальник отдела планирования и контроля конкурсных закупок ИНК Валерия Алферова.

Представители компании также рассказали о внедрении программного комплекса «Адепт». Система автоматизирует процесс взаимодействия с подрядчиками по строительству. Веб- и мобильное приложение упрощает подготовку, согласование и подписание исполнительной

документации, контролирует сроки и качество строительно-монтажных работ, объединяя всех участников процесса в единое цифровое пространство. Система использует шаблоны и автоматизацию, сокращает время на обработку документов и обеспечивает удаленный доступ. «Адепт» активно применяется на всех объектах строительства группы компаний.

На форуме также была анонсирована Книга партнеров ИНК, которая содержит ключевые правила и ожидания компании от подрядных организаций. Издание разработано экспертами предприятия из различных подразделений.

ИНК уделяет значительное внимание развитию партнерских отношений и постоянному улучшению взаимодействия. Компания проводит Дни поставщика, встречи с представителями малого и среднего бизнеса, оказывает консультационную поддержку и активно развивает цифровые платформы. По итогам 2023 г. ИНК признана лучшей в номинации «Информационная открытость и развитие конкуренции» агентством «ТЭК-Рейтинг». Более подробную информацию о тендерах и партнерстве можно найти на сайте компании.



Как «Слата» работает с местными производителями

Сеть супермаркетов «Слата» в этом году активно развивала и меняла ассортимент в своих магазинах.

Такие проекты, как «Местные производители», «Вкусы Азии», тематические фестивали русской, средиземноморской, кавказской и других кухонь, расширение кондитерских изделий от собственного производства, — все это нацелено на расширение покупательского спроса. Это ответ на актуальные тренды и повышение лояльности.

Проект «Местные производители» появился в сети «Слата» в середине 2020 года. За время существования проекта к сотрудничеству привлечено более 120 местных производителей. Сегодня на полках сети супермаркетов «Слата» и дискаунтеров «ХлебСоль» представлено 700 наименований местных товаров.

«География поставок не ограничивается только производителями из Иркутской области. Опыт работы показал, что если сеть не выйдет в соседние регионы в поисках лучших предложений, то возможности закрыть спрос просто не будет. Таким образом, у нас появилась вода из Забайкальского края, гор-

шечные цветы из Новосибирской области, перепелиные яйца из Бурятии, мед из Барнаула и другие товары производителей из разных регионов СФО и Дальнего Востока, — говорит руководитель дирекции развития продаж торговых сетей «Слата» и «ХлебСоль» Юлия Климова.

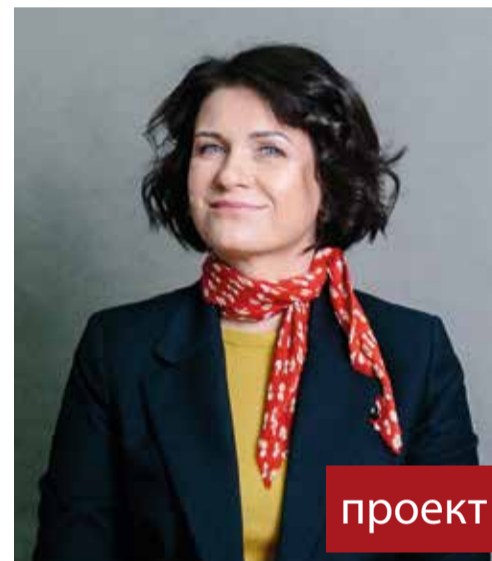
Одна из самых крупных торговых сетей в регионе, в управлении которой 365 магазинов, может обеспечить малому производителю рост бизнеса, стабильность поставок, совместное развитие, а также ряд важных мер поддержки, особенно при старте сотрудничества.

«Если говорить относительно логистики товаров местных производителей, то их мы тоже поддерживаем, несмотря на то, что не все стартуют сразу с большими объемами. На сегодня 53% производителей, причем это малый и средний бизнес, работают через наши склады. Им доступны как распределительный центр, так и кросс-докинг-площадка. Напрямую с торговыми точками работают 30% и через дистрибьюторов — 17% местных поставщиков», — сказала Юлия Климова.

Говоря об успешных кейсах, Юлия подчеркнула, что особо ценятся те производители, которые нацелены на системную работу и рост совместно с торговой сетью, чутко прислушиваются к предложениям специалистов.

Одним из ярких и не менее «вкусных» поставщиков является ООО «Дикая Сибирь», что начали путь развития со «Слатой» в 2021 году.

«Нам не только удалось увеличить количество точек, в которые мы поставляем продукцию, мы еще и ассортимент расширили в четыре раза. На начальном этапе представили восемь продуктов, сейчас их 13. Новые позиции дают в разы больше выручки, и мы видим потенциал в дальнейшем развитии линейки. Тем более логистика уже отработана», — заключает Юлия Климова.



Минэкономразвития России подвело итоги премии «Мой бизнес»

По ее результатам выбраны 32 лучшие региональные практики по поддержке предпринимателей и самозанятых.



В Иркутской области самозанятые мастера-ремесленники могли воспользоваться комплексной программой развития. Она состояла из нескольких шагов: проведение Форума мастеров-ремесленников, интеграция самозанятых в выставочно-ярмарочные мероприятия региона, а также включение ремесленников в электронный каталог «ХЕНДМЕЙДЗВ» с возможностью заказа понравившегося товара напрямую у мастера.

Торжественное награждение победителей прошло в рамках всероссийского форума «Мой бизнес» в Москве.

«Премия «Мой бизнес» преследует несколько целей. Во-первых, это возможность обменяться опытом с коллегами из всех регионов России, расширить свое видение системы поддержки сектора МСП, найти новые точки роста. Во-вторых, это поиск лучших практик для дальнейшего тиражирования. В-третьих, это доработка региональных мер поддержки, что по итогу повышает их доступность и эффективность.

В-четвертых, премия — это отражение результатов работы Центров «Мой бизнес», благодаря ей специалисты понимают, чего они достигли и куда им нужно двигаться дальше», — поясняет замминистра экономического развития России Татьяна Илюшникова.

Премия «Мой бизнес» проводится по 16 номинациям: «Лучший кейс поддержки самозанятых», «Лучший кейс поддержки молодежного предпринимательства», «Вовлечение в предпринимательскую деятельность», «Эффективное взаимодействие с бизнесом» и др. При выборе лучших практик учитывается мнение как специалистов в сфере поддержки МСП из других регионов, так и экспертного жюри.

Напомним, что Центр «Мой бизнес» предоставляет комплексную поддержку для предпринимателей Иркутской области в рамках реализации нацпроекта «Малое и среднее предпринимательство». За подробной информацией обращайтесь по телефону +7 (3952) 202-102

Эн+ разрабатывает новую образовательную программу о солнечной, тепловой и гидроэнергетике

Российский энергохолдинг Эн+ готовит новую образовательную программу для школьников и студентов в рамках проекта «Энергия в действии». Она будет разделена по направлениям: гидроэнергетика, солнечная энергетика и теплоэнергетика. В процессе подготовки программы компания провела экскурсию на солнечную электростанцию в Абакане.

Проект «Энергия в действии» создан, чтобы познакомить школьников и студентов с современными технологиями в области энергетики, развить их интерес к точным и инженерным профессиям. А теперь и те, кто выберет направление солнечной энергетике, смогут не только узнать о работе солнечной электростанции, но и принимать участие в практических занятиях, разработке инновационных решений и проектов в области энергетики.

В основанном Олегом Дерипаской холдинге уже более 15 лет уделяют особое внимание работе с молодежью, стараясь заинтересовать ребят работой в энергетике, начиная со школьной скамьи. Эта работа дает результаты: сейчас предприятия энергохолдинга по всей Сибири

укомплектованы молодыми специалистами, решившими связать свою жизнь с энергетикой.

Хакасия, где Эн+ в 2015 году открыла солнечную станцию, — один из лидеров по инсоляции среди регионов России. Здесь более 300 солнечных дней в году, поэтому расположение здесь СЭС весьма эффективно. Установленная мощность станции — 5,2 МВт, годовое производство электроэнергии — 6,5 млн кВт/ч. На территории около 18 га установлено более 20 тысяч солнечных модулей и силовое оборудование. Мощности, вырабатываемой станцией, хватает для обеспечения целого жилого микрорайона города, или примерно 1/30 части от всего потребления города Абакан.



Испытан на прочность

Продукция завода «Саянскгазобетон» вошла в число «100 лучших товаров России»

В доме будет тишина или как обычно? А землетрясение дом выдержит? На эти и другие вопросы в отношении своих силикатных изделий завод «Саянскгазобетон» решил в 2024 году дать научно обоснованный ответ. Были проведены успешные испытания конструкций на шумоизоляцию и сейсмостойкость. О полученных результатах, а также о новинках производства и особенностях регионального спроса мы поговорили с исполнительным директором ООО «Саянскгазобетон» Алексеем Наливным.



Алексей Наливныи,
исполнительный директор
ООО «Саянскгазобетон»

Алексей, давайте начнем с сейсмостойчивости: для Иркутска это вопрос чувствительный. Расскажите, как проходили испытания и что они показали?

— После запуска линии по производству силикатных изделий мы всерьез занялись вопросом применения выпускаемых материалов в строительстве. В том числе в условиях высокой сейсмичности. По нашей инициативе испытания прошли в АО «НИЦ «Строительство» ЦНИИСК им. В. А. Кучеренко в Москве — это ведущий исследовательский центр страны в области теории сооружений, строительных конструкций, расчета сооружений, разработки нормативных документов по строительным конструкциям.

В лаборатории исследовательского центра — как на строительной площад-

ке. Согласно программе испытаний, из силикатного кирпича были собраны типовые стеновые конструкции: перегородки, межквартирные стены, фасадные стены с облицовкой и с проемами. Сами испытания выполнялись на специальной сейсмоплатформе, позволяющей воспроизводить разрушающие нагрузки как при интенсивных землетрясениях.

Первым проверку прошел силикатный кирпич. Результаты испытаний полностью подтвердили надежность и механическую безопасность как самого кирпича, так и кладки из него при действии динамических нагрузок, моделирующих сейсмическое воздействие интенсивностью 7-9 баллов по шкале MSK-64. Это свидетельствует о возможности применения конструкций в виде перегородок и стен, в том числе с облицовочным слоем из кирпича, в зданиях, возводимых на сейсмоактивных территориях. Сейчас мы ведем подготовку следующего этапа испытаний — на очереди силикатная плита и силикатный блок.

Ранее в 2024 году силикатные изделия завода прошли и другие испытания — на шумоизоляцию. Они оправдали ожидания?

— Действительно, минувшим летом завершился очень важный процесс сертификации по звукоизоляции для кладки из силикатных изделий. Испытания в лаборатории показали, что при различных вариантах кладки и оштукатуривания наша продукция соответствует нормативным показателям, а по отдельным

позициям — даже превосходит их.

Перегорodka толщиной всего 80 мм из силикатной перегородочной полнотелой плиты на тонкошовном клее, оштукатуренная с двух сторон цементно-песчаным раствором, продемонстрировала отличный результат — 52,9Дб. Нормативный индекс шумоизоляции для конструкций, отделяющих помещения квартир от холлов и лестничных клеток, межквартирных стен, — 52Дб, для перегородок между комнатами, между санузлом и комнатой в квартире — 43 Дб.

Продукция завода в ноябре получила награды Всероссийского конкурса «100 лучших товаров России». Что отметили эксперты конкурса?

— «Золотой» диплом лауреата — у газобетонных блоков автоклавного твердения плотностью D400, 500, 600. Силикатные изделия: кирпич, блок и перегородка — стали «серебряными» призерами и были отмечены как дипломанты конкурса, а также в категории «Новинки».

Силикатный блок среднего формата размером 250x250x248 мм мы начали выпускать весной этого года. От стандартных изделий он отличается более высокой пустотностью — около 32%, соответственно, у него относительно небольшая масса. При этом он обеспечивает требуемые характеристики по несущей способности и по звукоизоляции. Блок можно ис-

пользовать как для заполнения межквартирных перегородок, так и для несущих конструкций при возведении зданий и сооружений.

Новинки оказались востребованными на региональном рынке?

— Автоклавный газобетон нашего производства уже давно пользуется устойчивым спросом. Потребители оценили и крупные форматы из силиката. В частности, перегородочную плиту, заменяющую в кладке пять условных кирпичей: это позволяет снизить затраты на раствор, ускорить работу каменщиков. Ровная поверхность изделий обеспечивает экономно на отделке за счет тонкого слоя штукатурки.

В Забайкальском крае строители активно используют силикатный кирпич производства «Саянскгазобетон» как

прочностью М150, так и новинку завода — кирпич марочной прочности М200 — его применяют при возведении несущих конструкций высотных объектов.

В настоящий момент в центре Читы возводится целый жилой комплекс из нашего силикатного кирпича. Застройка включает дома высотой от 9 до 17 этажей. Силикатный кирпич обеспечивает конструкциям высокую прочность и шумоизоляцию. Облицовка многоэтажек также выполняется из окрашенного силикатного кирпича цвета «графит» и «солома».

silex.ru



MetaEstate будет повышать цены в своих загородных проектах ежемесячно

«Покупка дома в загородном цивилизованном поселке, по нашему мнению, была и остается более выгодным вложением средств, чем банковский депозит: цены на недвижимость растут быстрее, чем инфляция и ставки в банках», — говорит руководитель MetaEstate Дмитрий Кузнецов. Девелопер рассказал, почему принял стратегическое решение с 1 декабря повышать цены в своих проектах ежемесячно.



Сейчас перед девелоперским сообществом стоит более явный вызов — высокая ставка рефинансирования. «Когда ты занимаешься такими масштабными и долгосрочными строительными проектами, работаешь с финансовыми инструментами, фактор ставки невозможно не учитывать», — поясняет Дмитрий.

По его словам, в сложившихся условиях, когда ситуация в экономике меняется так быстро, поднимать цены два раза в сезон на 10-15%, как MetaEstate делала раньше, уже не получится. «Недвижимость — это деньги. Нужен баланс между стоимостью денег и стоимостью недвижимости. Мы приняли решение, что с 1 декабря будем повышать цены на дома в наших поселках ежемесячно — как минимум, соотносить со ключевой ставкой. Договоров с фиксированной суммой больше не будет».

У такого решения, как говорит девелопер, — веская причина: «Мы делаем это для того, чтобы ни у нас самих, ни у наших заказчиков не было сегодня соблазна отнестись свои деньги на депозиты. Мы хотим продолжать развивать жилищное строительство, комплексно подходить к этому делу, создавать качественный загородный продукт, который со временем не устареет морально».



(3952) 72-01-01. metaestate.ru
Иркутск, ул. Ширямова, 32, 3 этаж, оф. 3

По словам Дмитрия, цены в цивилизованных поселках, таких как проекты MetaEstate «Кандинский» и «Патроны Парк», получивший летом федеральную премию «Поселок года», — с единой архитектурой, управлением, качественной инженерией — объективно растут быстрее, чем инфляция: «Так было всегда. Если люди вкладывали деньги в недвижимость в наших проектах, она дорожала быстрее, чем росла инфляция».

Заводчане контролируют строительство нового жилого квартала в Шелехове

Члены Молодежного, Женского и Рабочего советов шелеховской промплощадки РУСАЛа посетили стройку современного жилого комплекса «Атмосфера», который планируют возвести к 2027 году.

Строительство нового микрорайона в Шелехове ведет компания РУСАЛ. На строительном участке прошло выездное рабочее совещание, на котором заводчанам рассказали о ходе строительных работ.

Руководитель пресс-службы Иркутского алюминиевого завода Екатерина Видасьева рассказала, что для работников завода сейчас разрабатываются условия жилищной программы, которая позволит сотрудникам льготно приобрести здесь жилье.

Вместе с застройщиком активисты завода осмотрели площадку, на которой в ближайшем будущем разместятся красивые восьмизэтажные дома.

По словам представителя подрядчика Вадима Гусева, сейчас проводится подготовка свайных полей под бетонирование, разработка котлована и подземной парковки.

— Я очень рада строительству нового жилого комплекса в нашем городе! Благодаря корпоративной жилищной программе у меня есть уникальная возможность получить собственную квартиру. Здорово, что предприятие заботится о

своих сотрудниках. Нам остается только немного потерпеть и переждать самый шумный этап строительных работ, и уже скоро в Шелехове появится уникальное и современное место для жизни и развития, не только для работников завода, но и для других жителей Шелехова. Кстати, с очень красивым названием — «Атмосфера», — поделилась Юлия Грицюк, активист Женского совета шелеховской промплощадки.

Напомним, новый комфортный и уютный комплекс появится в 3 микрорайоне Шелехова. В проект входит подземный паркинг, обустройство в подъездах колясочных и озеленение. Во дворах для комфорта жителей установят современные детские и спортивные площадки, обустроят места для отдыха.

РУСАЛ с основания компании Олегом Дерипаской всегда показывал пример ответственной социальной политики. Главная цель программы развития городов, в которых работают предприятия алюминиевой промышленности, — создать условия для жизни, спорта и досуга, которые бы не уступали уровню мегаполисов.



НЕДВИЖИМОСТЬ

Льготный лимит энергопотребления в Иркутской области повышен до 7020 кВт*ч в месяц

Правительство РФ утвердило изменения в ранее подписанное постановление, увеличив верхние границы объемов энергопотребления населением в регионах с низким уровнем газификации. К таким регионам относится Иркутская область.

— Благодаря применению новых расширенных диапазонов в отопительный период нам удалось значительно сократить эту цифру. Это означает, что большинство домохозяйств, использующих электроотопление в отопительный сезон, продолжат платить по привычному социальному тарифу. Важно, что наши доводы были восприняты. Но скажу сразу — это не победа. Останутся вопросы, требующие проработки, так что работа по регулированию вопросов энергопотребления продолжается, — подчеркнул губернатор Игорь Кобзев.

Губернатор обозначил ряд задач, которые необходимо решить. В частности, уточнить количества потребителей, проживающих в домах, оборудованных электроотопительными установками. Разработать решения, позволяющие минимизировать бюрократические процедуры для жителей индивидуальных жилых домов при подтверждении использования электроотопительных установок. Совместно с Институтом энергетических систем им. Мелентьева СО РАН подготовить предложения по актуализации методики расчёта нормативов потребления коммунальных услуг.

Губернатор призвал глав муниципальных образований утвердить порядок работы муниципальных штабов и провести работу с домохозяйствами, потребляющими более 7020 кВт*ч в месяц: уточнить их площадь, наличие электроотопления и льготных категорий граждан. Главам поселений — организовать работу по регистрации неучтенных жилых домов: документы на дома и виды их отопления должны соответствовать установленным требованиям.

По итогам января должна быть подготовлена сводная аналитика, какое количество домов не попало в первый диапазон. Министерству социального развития, опеки и попечительства Иркутской



области поручено с 1 января 2025 года организовать учёт отдельных категорий граждан, которые получают меры социальной поддержки на оплату жилья и коммунальных услуг, если их энергопотребление превышает лимиты. Председателю Правительства Иркутской области Константину Зайцеву — рассмотреть возможность введения дополнительной меры социальной поддержки для отдельных категорий граждан.

Справка

Правительство России утвердило изменения в ранее подписанное постановление по установленной верхних границ объемов энергопотребления населением с 1 января 2025 года. Теперь для регионов с низким уровнем газификации, куда входит Иркутская область, в отопительный период 2024–2025 (с января по апрель) пороговое значение первого диапазона составит 7 020 кВт*ч в месяц, второго диапазона — 10 800 кВт*ч.

Оплата улыбкой от Сбера теперь доступна в магазинах «М.Видео» и «Эльдорадо»

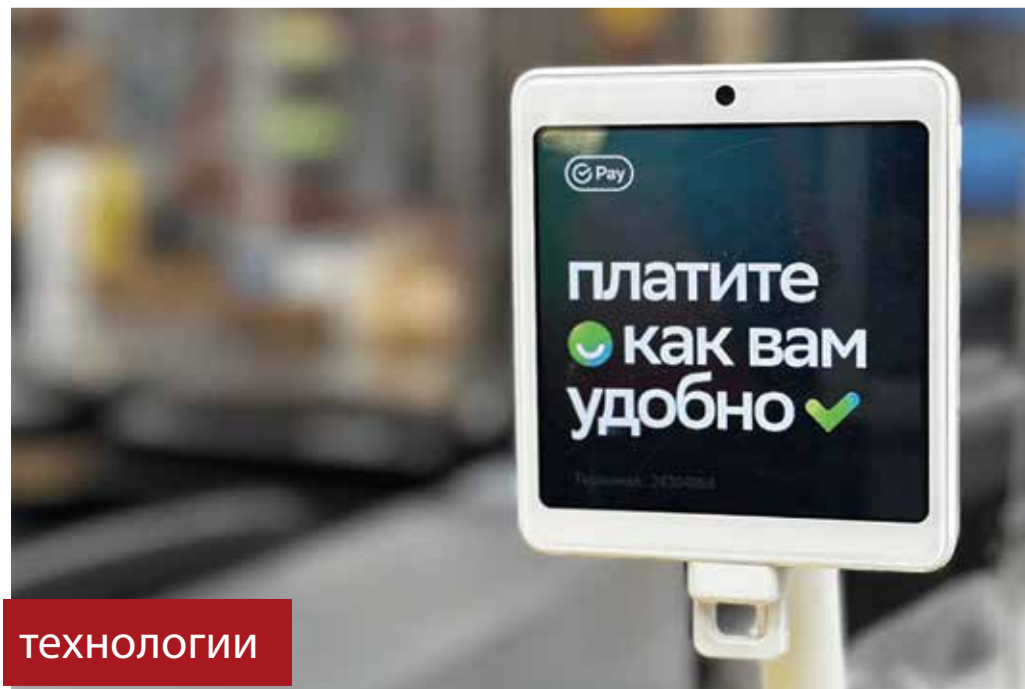
Теперь покупатели сети магазинов «М.Видео» и «Эльдорадо» смогут оплатить свои покупки улыбкой, без карты или смартфона. Клиенты Сбера могут оплачивать покупки как картой Сбера, так и картами других банков.

Группа «М.Видео-Эльдорадо» — ведущая российская компания в сфере электронной коммерции и розничной торговли электроникой и бытовой техникой. Оплата по биометрии теперь доступна во всех магазинах сети в 370 городах России. Для запуска услуги было установлено 3380 новых терминалов, которые предоставляют клиенту пять способов оплаты: картой, по QR-коду, с помощью NFC, платежным стикером и по биометрии.

Оплата улыбкой позволяет не только быстро и удобно совершать покупки, но и обеспечивает высокую надежность операции, так как безошибочно идентифицирует личность клиента. В качестве второго фактора защиты Сбер рекомендует пользователям устанавливать код без-

опасности, который будет запрашиваться при покупках свыше определенной суммы.

Сбер запустил сервис «Оплата улыбкой» летом 2023 года. Россия стала первой страной в мире, где массово распространена технология биометрии для проведения платежных операций. В настоящий момент к сервису подключились уже более 30 млн клиентов Сбера. Установлено более 900 тыс. терминалов, принимающих оплату по биометрии. К концу 2024 года технология будет тиражирована на более чем 1 млн терминалов по всей стране. Оплата по биометрии сегодня доступна клиентам во многих торговых центрах, супермаркетах, магазинах электроники и других популярных точках.



ТЕХНОЛОГИИ

Доработка налоговой реформы: закон опубликован

Закон уточняет ряд параметров налоговой реформы. Корректировки затрагивают расчет пеней, НДС/Л, страховые взносы, налог на прибыль и др. Большинство изменений заработают с 2025 года. Расскажем об основных.

Пени

С 1 января по 31 декабря 2025 года организациям установят 3 ставки для расчета пеней:

- за первые 30 календарных дней просрочки — 1/300 ставки ЦБ от суммы недоимки;
- с 31-го по 90-й день — 1/150;
- с 91-го дня и по день оплаты — 1/300.

Напомним, по 31 декабря 2024 года для организаций действует временное правило: независимо от длительности просрочки пени рассчитывают исходя из 1/300 ставки ЦБ.

Также в НК РФ закрепят еще одно основание для начисления пеней. Их не должны начислять на недоимку в размере положительного сальдо ЕНС (в соответствующий день), увеличенную на сумму, зачетную в счет предстоящей обязанности лица по уплате налога. Сейчас данное правило применяют по 31 декабря 2024 года как временную меру.

НДФЛ

Для физлиц ввели освобождение от уплаты НДФЛ с материальной выгоды от экономии на процентах по договорам займа или кредита. Льготу можно получить, если соблюден ряд условий:

- кредит либо заем взят на новое строительство или покупку жилья, земельных участков под этим жильем и участков для ИЖС либо на рефинансирование (перекредитование) таких кредитов (займов);
- договор заключили до 31 декабря 2024 года;
- есть право на имущественный вычет на покупку или строительство жилья.

Поправки уже заработали.

Страховые взносы

Со следующего года действует повышенный с 1 до 1,5 МРОТ лимит по выплатам физлицам, если субъекты МСП применяют пониженные тарифы взносов в размере 15%.

Налог на прибыль

С 2025 года будут такие изменения:

- разрешат амортизировать ОС и НМА, по которым решили применить федеральный инвестиционный вычет;
- запретят такой вычет по ОС и НМА, при формировании первоначальной стоимости которых с 1 января 2025 года применят повышающий коэффициент 2;
- увеличат ставку налога с 15 до 20% по доходам от процентов по государственным и муниципальным ценным бумагам, а также обращающимся облигациям российских организаций. С учетом повышения общей ставки налога на прибыль до 25% льгота для таких доходов сохранится на прежнем уровне.

Туристический налог

Со следующего года обеспечат взимание туристического налога в виде единого налогового платежа. Цель — повысить эффективность исполнения обязанности по уплате налога, а также снизить издержки налогоплательщиков.

УСН

В НК РФ будут такие изменения:

- установят коэффициент-дефлятор на 2025 год в размере 1;
- освободят отдельных налогоплательщиков на УСН от составления счетов-фактур для снижения административной нагрузки;
- изменят порядок уплаты налога при УСН, если налогоплательщик встал на учет в другом субъекте, где ставка ниже. В этом случае нужно уплачивать налог по старой ставке в течение 3 лет. Цель — исключить необоснованное перемещение бизнеса в субъекты, где действуют пониженные ставки по УСН;
- запретят учитывать в расходах туристический налог плательщикам УСН с объектом «доходы минус расходы».

Также при нарушении лимита право применять УСН будет прекращаться с начала месяца (сейчас с начала квартала), в котором это нарушение произошло.

Автоматизированная УСН

С 1 января 2025 года применение АУСН распространят на все регионы России. Цель — упростить налоговое администрирование для субъектов малого предпринимательства. Общий срок проведения эксперимента по использованию АУСН продлят до 2027 года включительно.

Акцизы

Со следующего года действуют такие изменения:

- увеличат ставки акцизов на этиловый спирт, продукцию со спиртом, алкоголь с долей спирта свыше 18%, сидр, пиво и др. Повысят ставки, которые установили на 2025 год с индексацией. Цель — снизить потребление алкоголя до 2030 года и далее;
- квас с содержанием этилового спирта до 1,2% включительно признают подакцизным напитком;
- поднимут ставки акцизов на сигареты и папиросы в части адвалорной составляющей;
- проиндексируют ставки на сахаросодержащие подакцизные напитки с 7 до 10 руб. за литр с сохранением критериев отнесения их к подакцизным. Цель — снизить потребление сахаросодержащих напитков населением.

Федеральный закон от 29.10.2024 № 362-ФЗ

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



КонсультантПлюс в Иркутске
RUC 12 SINCE 1993

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

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



«Забудьте всё, что было до 2023 года»

— **Сергей Макшанов,**
управляющий ГК «Институт
Тренинга – АРБ Про»

«Потерянное десятилетие» прогнозируют эксперты для мировой экономики. По прогнозам экономистов Всемирного банка, глобальная экономика замедлится до самого низкого за 30 лет уровня. А что будет в России? Бизнес-эксперт, управляющий ГК «Институт Тренинга – АРБ Про» Сергей Макшанов уже частично делится своими прогнозами на 2025 год. Его ежегодная конференция «Базовые стратегии», которая собирает в разных городах России сотни владельцев и руководителей бизнеса, в Иркутске пройдет 28 февраля. Мы записали некоторые тезисы эксперта.

«Кризис зальют»

Всемирный банк прогнозирует, что до 2030 года глобальная экономика замедлится до самого низкого за 30 лет уровня. При этом экономические факторы, обеспечивающие прогресс и процветание в течение последних трёх десятилетий, угасают. А для мировой экономики, возможно, формируется «потерянное десятилетие».

— По поводу прогнозов — кто-то страшает. Всё может быть, но, с другой стороны, 2008–2009 годы многому научили. Если что — кризис «зальют», — уверен Сергей Макшанов. — Понятно, что экономика разбалансированная, разбалансировка продолжается, очень много триггеров. Но у российской экономики — в силу того, что она отвязалась от многих, корреляция с мировой должна пройти спокойно. Основное, что мы говорим сегодня бизнесу: «То, что вы выстраивали до 2023 года, сейчас можно отложить. Обстановка совершенно другая, возврата к прежним плодам глобализации не предвидится».

«Фокус на Азию»

При всех негативных прогнозах в мировой экономике эксперт обращает внимание, что население планеты продолжает расти, и к 2050 году составит 9,7 млрд человек (сейчас 8,02 млрд), а средняя продолжительность жизни увеличится до 77,2 года.

— И, как вы понимаете, расти оно будет в основном за счёт Юго-Восточной Азии, Азии и Африки. 50% прогнозируемого прироста населения мира до 2050 года будет сосредоточено в восьми странах: ДР Конго, Египте, Эфиопии, Индии, Нигерии, Пакистане, Филиппинах и Танзании. Так называемый «Белый мир» продолжает сжиматься: от 50% населения в 1900 году — до 18% сейчас. К 2050 году население европейских стран сократится на 10–15%, и бизнесу стоит учитывать это в своих планах, — считает Сергей Макшанов.

«ЗОЖ правит бал»

Сергей Макшанов выделяет три отрасли, которые продолжают расти, несмотря ни на что. — Во-первых, это энергосбережение, потому что дорожать будет всё, мировая экономика становится инфляционной. Во-вторых, ИТ. В-третьих, ЗОЖ. ЗОЖ правит бал, ЗОЖ впереди планеты всей, обратите на него внимание, и вы не промахнетесь никоим образом, — резюмирует эксперт.

«Мы купили дом-палатку»

Читательница Газеты Дело – о своем личном опыте

В комментариях к нашим текстам по энергоэффективности нередко пишут: «Кто эти люди, которые покупают «картонные» дома – да еще и в ипотеку? Зачем едут за город, где столько проблем с подключением к сетям и перебои с электричеством?» Мы нашли такого человека. Наша читательница поделилась, что в этом году они с мужем купили «дом-палатку», став счастливыми обладателями семейной ипотеки на ближайшие 27 лет: «Несмотря на кучу «НО», для нашей семьи приобретение такого дома было лучшим решением из доступных». Мы попросили рассказать об этом опыте подробнее.

Условия задачи

Наша семья – это мы с мужем и трое детей: младшим-двойняшкам 10 лет, старшей дочери – 22. У нас в собственности трехкомнатная квартира в Иркутске, которую в свое время заработали мои родители. Старшая дочь учится и работает, живет с нами. Зарплата у нее низкая, у меня – ниже средней, у мужа – чуть выше средней.

После рождения младших дочерей мы получили два сертификата на маткапитал: федеральный и областной. Как многодетная семья, сразу встали на очередь на получение участка для строительства дома. Муж очень хотел свой дом: он вырос в деревне, ему хотелось иногда помахать топором на морозце, затопить баньку... Я была не то, что против, но мне казалось, что постройку дома мы не потянем.

Пару лет назад муж сменил место работы, стал ездить на вахту и зарабатывать побольше. Но не настолько, чтобы покупать жилье на свои, поэтому за рынком мы особо не следили.

Отказались от участка для многодетных

В начале этого года нам пришло уведомление о том, что подошла наша очередь на участок. Прежде чем ехать на оформление документов, решили посмотреть локацию вживую. В уведомлении были указаны две деревни в районе Оёка. Места симпатичные, даже дорога – асфальтовая. Но сами участки – наверняка в чистом поле. На одной только доставке стройматериалов можно разориться. Решили подать документы на денежную компенсацию, а землю купить поближе.

Муж начал смотреть варианты в Хомутово, где уже давно живут мои родители, а вслед за землей стал присматривать и на дома. Посчитали, что если маткапитал использовать в качестве первоначального взноса, то дом должен стоить в пределах трех миллионов рублей.

Дом за 3 миллиона не купишь

С поиском мы не спешили, сами изучали объявления, но тут в Газете Дело вышел материал «Вертолетная ипотека – все». О том, что льготную ипотеку сворачивают, лимиты у банков заканчиваются, а цены на жилье уже в космосе. Ноги в руки – побежали узнавать про сельскую ипотеку. В Сбере такой программы не было. В РСХБ запросили документы, рассказали о требованиях к недвижимости, которые неплохо «проредили» список подходящих нам по цене вариантов. Официальное одобрение ипотеки пришло, когда муж был на вахте. Ждали недолго, не больше десяти дней, но этого хватило, чтобы еще часть нашего списка вычеркнуть с пометкой

«продано». Дождались перевахтовки мужа и, чтобы больше не терять время, обратились в агентство.

Риелтор, согласно нашим пожеланиям (дом не старше 3 лет, желательно с гаражом), составила список объектов со средней ценой 4-6 млн рублей. Мы на такое не рассчитывали, но на одной из строек нам тоже сказали, что за 3 миллиона мы дом не купим. Прикинули, что если поскребем по сусекам, то недостающую сумму для первоначального взноса, страхования и сопутствующих расходов соберем.

Любовь с первого взгляда

Просмотр мы начали, как положено, с самых дорогих объектов. Поэтому, когда увидели маленький домик, без гаража, но за 3,6 млн – обрадовались. Вошли внутрь. Сруб 8x8, огромная терраса, кухня-гостиная, залитая светом. Теплый пол, натяжные потолки, установлена сантехника. Участок, удачно ориентированный по сторонам света, прямоугольный и ровный... Это была любовь с первого взгляда. Единственное, агент сказала, что надо кое-что уточнить.

Оказалось, дом уже продан, но «рядом строится точно такой же». «Точно такой же» дом был еще без крыши, окон и дверей, без забора и, конечно, без подключения к электричеству. Агент предложила поторопиться с решением, потому что «дома расхватывают как горячие пирожки». Вечером она перезвонила, сказала, что застройщик, узнав, что ипотека от РСХБ, поднял цену на 200 тысяч рублей и не хочет ждать месяц, пока банк переведет деньги. И да, налог, который должен заплатить застройщик, – 8% от стоимости дома – тоже оплачивает покупатель. «Ну, начинается», – ответили мы и решили искать дальше. Позвонили по номеру, который в самом начале истории нам дали на одной из строек.

С ипотекой повезло

Оказалось, что там тоже агентство и «наш» дом продали они. Также предложили рассмотреть соседний дом и объяснили, что цена у него такая, поскольку он не подключен к электричеству. Спросили, не смущает ли нас, что по договору сельской ипотеки банк может поднять ставку с 3% практически до ставки ЦБ, которая в тот момент была уже 16%. Предложили подать заявку в Сбер на семейную ипотеку под 6%. Тут же, через ДомКлик, мы отправили заявку и получили одобрение.

Нам рассказали, что застройщик предпочитает покупателей с ипотекой от Сбера, так как банк кредитные средства переводит на счет продавца в день сделки, а РСХБ – только после того, как придет маткапитал. Выяснилось также, что Сбер требует только страхование недвижимости (это стоит

13 тысяч рублей). А в РСХБ нам считали и недвижимость, и жизнь заемщика – сумма получалась около 70 тысяч. В итоге мы пошли по программе семейной ипотеки под 6% годовых. Ипотеку оформили в мае. Считаю, что нам повезло, потому что уже в июле параметры программы изменились, и мы с десятилетними детьми уже не подошли бы под ее условия.

От начала активного поиска дома до сделки прошел месяц. За это время наш дом достроили, установили все необходимое оборудование, и мы перешли на следующий этап квеста – подключение к электричеству.

«Мы-то не такие»

Конечно, я понимала, какого качества дом мы приобрели. Я выросла в таежном поселке геологов на севере области, поэтому знаю, что значит жить в брусом доме без центрального отопления, когда с полуночи и до утра отключают электричество. Необходимость утеплять дом и обзаводиться печкой даже не обсуждалась.

Что касается электроэнергии, то, конечно, я читала о том, что в Иркутском районе есть сложности с мощностями, что Энергосбыт отключает тех, кто незаконно «подцепился» к столбу. Но я читала и другое – о том, что строятся новые подстанции, что есть программа модернизации. Если честно, думала, что незаконно подключаются те, кто не может ждать полгода, в течение которых Энергосбыт обязан подключать население, и те, кому хочется сэкономить на платежах.

«Мы-то не такие, мы готовы платить по-честному и без проблем подождем полгода до официального подключения», – думала я. Дело было летом, мы купили газовую плитку, чтобы кипятить воду для чая, привезли бутылки с водой и дачный туалет. В дом приезжали по выходным.

Кривая схема

На самом деле, электричество у нас было, без него дом не считался бы пригодным к проживанию, и банк не одобрил бы ипотеку. Застройщик «подцепил» наш дом к дому напротив – там официальное подключение с умным счетчиком на столбе, но в доме никто не живет, хозяин ждет более удачного момента для продажи. Нас предупредили, что осенью электроэнергия понадобится ему самому, и нас «сбросят с хвоста». В нашем доме тоже установлен счетчик, только обычный. Мы фотографируем показания, отправляем соседу, переводим ему деньги, а он уже расплачивается с Энергосбытом.

Схема кривая, поэтому еще до внесения задатка я поинтересовалась у застройщика, почему он не подал заявку на подключение нашего дома,



пока идет строительство, и не включил эту услугу в стоимость дома. Тот ответил, что стоимость подключения разная, им это обходится в разы дороже, поэтому они все, что нужно, подготавливают, а официально подключаются покупатели сами. Единственное, придется немного подождать. Все это звучало убедительно. Тем более, по нашей улице стоят столбы, недалеко есть подстанция, в домах светятся окна. Особых проблем я не ожидала.

Договор подписали быстро

Заявку на техприсоединение к сетям мы подали сразу, как только получили документы на дом. На сайте Энергосбыта указано, что все оформляется через личный кабинет, но там надо было указать очередность, необходимое нагрузку и другие детали, неочевидные тем, кто делает это в первый раз. Мы побоялись ошибиться – и пошли в офис. Там нас ждала электронная очередь и толпа таких же, как мы. Сотрудница компании, которая принимала заявление, сказала, что подключения стоит ждать в 2025-2029 годах, в Иркутском районе с марта никого не подключают, кроме льготников, и «Куда вы смотрите, когда покупаете?!...»

Тем не менее, договор подготовили и счет за подключение – 43 тысячи рублей – выставили. Сказали, что с момента оплаты начинается отсчет 6 месяцев. В течение этого срока надо

подготовить дом к подключению. Как только муж вернулся с очередной вахты, отправили заявку. Нам ответили, что в течение 10 дней придет сотрудник Энергосбыта. Муж нанял электрика, тот отцепил нас от соседнего дома во избежание неловкой ситуации. Мы рассчитались с соседом – и остались совсем без электричества. На десятый день к нам никто не приехал, но в личный кабинет пришло письмо о том, что нам дадут знать «как только, так сразу».

Началась осень. Дом две недели был без электричества. В таких условиях решение о резервном источнике тепла принимается быстро. Для котла в доме мало места, а для установки снаружи дома нужно строить техническое помещение. Так что для начала купили машину горбыля и камин. Пока ждали установку, приехал хозяин соседнего дома, посмеялся над нашим оптимизмом, спросил, собираемся мы ли зимовать в доме, и, когда узнал, что нам нужен минимум электричества, предложил подцепиться обратно.

Чуть позже пришло письмо от Энергосбыта о том, что наше подключение предварительно запланировано на март 2025 года. Я заранее не радуясь, но и надежды не теряю. Муж, как и мечтал, машет топориком по морозцу, а я люблюсь огоньком в камине и конопачу стены.

Наталья Понамарева

В ЦИФРАХ

Средняя стоимость строящегося жилья в Иркутске на 29.11.2024 г. (тыс. руб./кв. м)

Срок сдачи	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
Готовое	268,61	153,75	-	132,4	110,26
Срок сдачи - 2 полугодие 2024 года	-	186,37	133,02	134,73	113,69
Срок сдачи - 1 полугодие 2025 года	-	139,93	126,59	-	-
Срок сдачи - 2 полугодие 2025 года и позже	250,95	164,24	159,11	134,73	106,49
Средняя стоимость	257,57	164,15	148,14	134,26	109,65

Средняя стоимость вторичного жилья в Иркутске на 29.11.2024 г. (тыс. руб./кв. м)

Тип	Кировский район	Октябрьский район	Свердловский район	Куйбышевский район	Ленинский район
1 комн. кирпич	152,63	147,21	116,35	110,42	83,97
1 комн. панель	-	138,42	111,14	143,34	103,09
2 комн. кирпич	147,88	131,12	109,88	114,13	91,91
2 комн. панель	137,66	124,56	103,21	116,87	95,9
3 комн. кирпич	132,94	122,97	107,01	106,65	90,21
3 комн. панель	-	118,2	97,46	89,7	88,36
Средняя стоимость	171,45	138,71	117,73	121,52	95,77

Средняя стоимость коммерческой недвижимости в Иркутске на 29.11.2024 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)	133,9	149,09	66,55	98,64	85,55
магазин (аренда)	0,96	1,14	0,65	0,72	0,89
офис (продажа)	141,79	136,82	68,36	84,48	78,78
офис (аренда)	0,9	1,11	0,66	0,69	0,85

«У зимнего Байкала нет конкурентов»

Что помогает туризму расти, а что тормозит развитие?

Турпоток в Иркутскую область увеличился летом на 20%, сообщило Агентство по туризму региона. Какие результаты принесет зимний сезон? Участники рынка утверждают, что «зимний Байкал не имеет конкурентов»: спрос на туры растет с каждым годом. Что привлекает российских и иностранных туристов? Какие факторы помогают зимнему туризму расти, а какие – тормозят развитие? Газета Дело побеседовала с представителями туристического рынка.



ФАКТОРЫ РОСТА: ЧТО ПОМОГАЕТ РАЗВИТИЮ?

Последние годы зимний туризм на Байкале демонстрирует уверенный рост, говорят опрошенные Газетой Дело туроператоры. «У зимнего Байкала нет конкурентов», – считает Эльвира Шагдарон, генеральный директор «КроссТур». – Люди хотят приехать и посмотреть на это чудо. Динамика спроса – положительная, растёт из года в год. Радует, что большинство туристов – россияне. Люди изменили приоритеты, обратили внимание на свою страну, путешествуют по России».



Одна из ключевых причин популярности зимнего туризма на Байкале, по мнению Эльвиры, – многообразие достопримечательностей. Здесь можно найти всё: от величественных заснеженных гор до живописных ледяных пещер. Туристы могут заняться зимними видами спорта, на-

пример, покататься на коньках по бескрайнему льду Байкала, насладиться уникальными природными явлениями, такими как ледяные гроты, послушать треск льда, помедитировать.

Мощным инструментом для продвижения зимнего Байкала в последние годы стали социальные сети. Яркие и красочные фотографии величественного озера зимой и видеоролики от популярных блогеров передают атмосферу волшебства и приглашают окунуться в этот уникальный мир. Кроме того, соцсети позволяют компаниям и туристическим агентствам напрямую взаимодействовать с потенциальными клиентами. Проведение розыгрышей, обзоры, а также отзывы и рекомендации от уже побывавших на Байкале туристов играют важную роль в формировании положительного имиджа региона.

Растущий спрос привлекает в туристическую отрасль новых инвесторов, предпринимателей: появляются новые объекты – и в Иркутской области, и в Бурятии. Большим подспорьем для развития отрасли является сегодня и поддержка государства – например, в части строительства быстровозводимых модульных отелей. Благодаря этому развиваются многие территории: Большое Голоустное, остров Ольхон, Малое море, Бугульдейка.

«Мы видим, что за последние годы динамика идет вверх, туристический сезон стал увеличиваться. Если раньше он длился с середины февраля до середины марта, то есть всего лишь месяц, то сейчас туристы приезжают на Байкал зимой с середины декабря и путешествуют по озеру вплоть до конца марта», – делится Екатерина Чернышева, руководитель отдела экскурсионного сопровождения ТО «Байкалика».



ПРОБЛЕМЫ И ВЫЗОВЫ: ЧТО ТОРМОЗИТ РАЗВИТИЕ?

По наблюдениям участников рынка, спрос на зимние туры на Байкале сегодня превышает предложение. К главным стоп-факторам развития отрасли эксперты относят дефицит необходимой инфраструктуры, транспорта, средств размещения.

Так, если летом есть маленькие турбазы, которые могут дополнительно разместить туристов, то

зимой они просто не работают из-за отсутствия отопления. Зачастую ради комфортного отдыха людям приходится бронировать туры и размещение за год. «Зимой найти комфортное жилье – с туалетом, душем – сложнее, чем летом. Количество подходящих отелей, турбаз заметно сокращается. А поток, наоборот, большой. Поэтому из года в год проблема номер один – нехватка мест размещения», – говорит профессиональный гид Надежда Гринева.



Инфраструктура озера объективно не готова принимать столько гостей. Номерной фонд устаревает. Новых баз отдыха появляется не так много, как хотелось бы. Реновация происходит крайне редко, – отмечает Даниил Марышкин, CEO «Территория Байкал». – Соответственно, количество людей, которые хотят приехать, превышает количество номерного фонда, который есть на сегодняшний день на зимнем Байкале».



Из-за ограничения выезда на лед еще одной проблемой зимнего Байкала становится транспорт. Как говорят специалисты, самым безопасным видом транспорта являются хивусы, но их на озере гораздо меньше, чем требуется.

«Два основных дефицита в туризме на Байкале зимой – это дефицит средств размещения и дефицит транспорта, – комментирует аттестованный гид и организатор экскурсий по Иркутску и Байкалу Татьяна Бройдо. – Например, если вы сейчас захотите забронировать хивус на 8 марта или на 23 февраля, то это будет очень проблематично: скорее всего, свободных нет».



Развитие сопутствующей инфраструктуры: дорог, кафе, туалетов – тоже отстает от спроса. Часть территорий на Байкале относятся к заповедным, что является тормозом для строительства новых объектов. «Одна из ключевых проблем сегодня – отсутствие оборудованных туалетов на маршрутах, – делится Надежда Гринева. – Далеко не везде они есть, и зимой людям, конечно, приходится непросто».

Не хватает и человеческого ресурса – профессиональных гидов, которые обеспечивают безопасность и комфорт туристов на маршрутах, создают незабываемые впечатления от путешествий. «Найти профессионального гида на высокий сезон – а сейчас он длится примерно с 10 февраля по 15 марта, и эти границы постоянно расширяются, – большая проблема», – говорит Татьяна Бройдо.

Юлия Жилкина

КСТАТИ

Кто отдыхает на Байкале зимой?

Как говорят представители отрасли, главные туристы на зимнем Байкале сегодня – это россияне. «Как началось со времен пандемии, так и продолжается, – говорит Надежда Гринева. – Это, конечно, радует: россияне путешествуют, узнают свою страну». «Есть направления, куда ездят самостоятельно местные жители, в очень большом количестве. Часто приезжают люди из других городов. Форматы отдыха разные – от очень бюджетных до VIP», – делится Даниил Марышкин.

Екатерина Чернышева подтверждает этот тренд: «Россияне едут отовсюду, начиная с Сахалина и Камчатки, заканчивая Калининградом. Но преобладают, конечно, туристы из Центральной России, Москвы и Санкт-Петербурга. Скорее всего, это обусловлено платежеспособностью, так как отдых на Байкале не всем по карману».

Отдых на зимнем Байкале, действительно, можно смело отнести к премиум-сегменту, считает Татьяна Бройдо:

«Байкал входит в одно из самых топовых и самых дорогих зимних направлений по России. Выше только Камчатка, Сахалин, может быть, ещё какие-то очень экзотические направления. Остальной туризм по России – дешевле».

Иностранцы на зимний Байкал приезжают тоже – но, конечно, далеко не в тех объемах, как это было до пандемии. В основном, по словам Екатерины Чернышевой, это китайские подданные: «Им проще добраться, и интерес к Байкалу у них был всегда. Появляются также туристы из Индии, Таиланда».

«Объем турпотока из КНР, конечно, пока несопоставим с тем, каким он был в допандемийный период, – добавляет Татьяна Бройдо. – Сейчас китайцев в разы меньше, но они есть. Европейцы тоже потихоньку начинают возвращаться, но очень аккуратно, осторожно – и не в том количестве, как до пандемии и тех геополитических событий, в которых мы сегодня находимся».



«Премьера»: русская кухня с сибирским акцентом

Буфет при театре – это, как известно, классика жанра. В иркутском театре «Новая драма», который отличается своим новаторством, решили придать устоявшейся традиции новый смысл и открыли ресторан с символическим названием «Премьера». Как показал год работы, идея иркутянам понравилась – интерес к заведению и его популярность растут как среди поклонников театрального искусства, так и среди ценителей гастрономических проектов с необычной концепцией. Газета Дело выяснила, чем «Премьера» привлекает гостей и на что делает ставку команда ресторана.

СИМБИОЗ ТЕАТРА С ГАСТРОНОМИЕЙ

Первое, что, по мнению Владимира, управляющего «Премьерой», привлекает сюда гостей, – это неординарная концепция, симбиоз театра и ресторана, которые, к тому же, находятся в старинном отреставрированном особняке в одном из самых топовых мест Иркутска – в 130-м квартале.

– Принято, что при театре всегда есть буфет, а у нас – это ресторан, причём с серьёзной кухней, которую можно обозначить как русскую с сибирским акцентом. Именно это сочетание искусства, культуры и гастрономии отличает нас от всех заведений не только в 130-м квартале, но и в городе в целом, – говорит Владимир.

А ещё ресторан и театр взаимодополняют друг друга, считает наш собеседник. Например, в дни спектаклей здесь всегда аншлаг: гости собираются ещё до начала постановки, чтобы поужинать, потом идут на спектакль, могут зайти в ресторан в антракте, а после возвращаются, чтобы обсудить увиденное, поделиться впечатлениями. И выбрать новую дату посещения театра – на всех столиках в ресторане есть открытка с репертуаром на целый месяц. В качестве приятного бонуса по пятницам и субботам для посетителей играет живая музыка.

РЕСТОРАН С ДУШОЙ

Второй аспект, который отличает «Премьеру», – это максимально дружелюбная атмосфера, считают в заведении.



– Наши официанты не стоят перед гостями по стойке смирно, улыбаются не натянутой дежурной улыбкой. Они ко всем проявляют искренний интерес: общаются с каждым в течение вечера, интересуются настроением, впечатлениями от заказанных блюд. И это очень подкупает: когда чувствуешь себя не просто клиентом, а именно желанным гостем. Поэтому нам и говорят, что от нас уходить не хочется – настолько здесь душевно.

Душевность исходит не только от персонала ресторана, её подчёркивает уютный, но в то же время оригинальный интерьер. Например, большой дубовый стол в центре зала, который может объединить вокруг себя компанию до 30 человек, напоминая гостям о давней традиции собираться на трапезу за одним столом.

В «Премьере» отмечают, что душевное тепло, которое так ценят посетители, идёт и от собственников бизнеса, которые по-настоящему «пропитаны» своим проектом и являются его творческим двигателем.

– А когда есть такое душевное общение, люди придут в ресторан ещё не раз – и сами, и другим обязательно порекомендуют, – уверен управляющий.

КУХНЯ С АВТОРСКИМ «ЗВУЧАНИЕМ»

Но, наверное, главной особенностью «Премьеры» является кухня. Яркий и харизматичный шеф ресторана Сергей Михно сделал ставку на знакомые каждому блюда, но в его авторском исполнении они приобретают совершенно новое звучание.

– Да, в нашем меню есть борщ – но такого, как у нас, вы нигде не попробуете, – утверждает в ресторане. Или, к примеру, тот же салат «Мимоза» у нас готовят не так, как принято в большинстве других заведений, а с копчёным муксуном или байкальским эндемиком – голомянкой.

Эксклюзивности меню придают и такие факторы, как «своя» сыроварня, где готовят сыры исключительно для «Премьеры», и собственная копильня для приготовления не только мяса и рыбы, но даже соусов.

Гордятся в ресторане и разными видами собственного хлеба, который делают без дрожжей, а только на закваске, и авторскими десертами, «во главе» которых, по оценкам гостей, стоит «фантатическая» ром-баба.



Сергей Михно, шеф ресторана «Премьера»

КОМАНДА С ВАУ-ЭФФЕКТОМ

Шеф ресторана Сергей Михно – ещё одна достопримечательность «Премьеры». Это очень творческий человек, со своим нестандартным подходом к работе, которого хорошо знают иркутяне, предпочитающие гастрономии с вау-эффектом. Он одним из первых запустил в Иркутске молекулярную кухню, учился в Новой Зеландии, Малайзии, постоянно повышает свой профессиональный уровень, участь у ведущих российских шефов. В «Премьере» он увидел для себя возможность реализовать проект с необычным концептом.

Сергей любит изобретать, совмещать несоместимое. К примеру, в тартаре он сочетает мясо – говяжью вырезку – с рыбой – копчёным угрём – и соусом смоук. Это был рискованный эксперимент, отмечает его коллеги, но блюдо понравилось гостям. Ещё одна «фишка» шефа – шоу-подача блюд: например, под звуки фанфар он вывозит на тележке запечённый окорок, эффектно поджигает, красиво разделяет мясо, общается с гостями. Такая «театрализация», конечно, никого не оставляет равнодушным, в том числе и искушённых фуд-блогеров.

Вокруг Сергея Михно собралась команда истинных единомышленников, и это не просто шаблонные слова, говорит управляющий «Премьерой».

– Есть фраза, что любовь – это когда люди смотрят не друг на друга, а в одну сторону. По этому принципу мы и подбираем персонал: если человек смотрит в ту же сторону, что и мы, то он – с нами. Мы все – фанатики своего дела в хорошем смысле, и благодаря этому ресторан «Премьера» становится всё более успешным, особенно учитывая тот факт, что в 130-м квартале очень серьёзная конкуренция. Но мы – на устах, о нас говорят, причём не только в Иркутске. Наверное, 90% гостей приходят в «Премьеру» по рекомендации. Это лучшая реклама для нас. Значит, мы движемся в правильном направлении.



SIARU главное

Подписывайтесь на наш Telegram-канал

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

ПОБЕДИТЕЛЬ



ПОСЁЛОК
ГОДА

2024

ПОБЕДИТЕЛЬ
ФЕДЕРАЛЬНОЙ ПРЕМИИ
«ПОСЕЛОК ГОДА» 2024
В НОМИНАЦИИ
«ЛУЧШИЙ ПОСЕЛОК
КЛАССА КОМФОРТ»

С НОВЫМ ГОДОМ!

С НОВЫМ ДОМОМ!



MetaEstate
www.metaestate.ru



ПАТРОНЫ ПАРК
Поселок в сосновом лесу

Kandinsky

КОТТЕДЖНЫЙ ПОСЕЛОК

Поселок на заливе